

Svensk utgåva

Lagstiftning

Innehållsförteckning

I Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk

Kommissionens förordning (EG) nr 997/96 av den 4 juni 1996 om transporter i samband med gratisleveranser av vanligt vetemjöl till Turkmenistan	1
* Kommissionens förordning (EG) nr 998/96 av den 4 juni 1996 om inrättandet av ett system för övervakning av import av färska surkörsbär med ursprung i republikerna Bosnien-Hercegovina, Kroatien och Slovenien samt i den f.d. jugoslaviska republiken Makedonien	6
* Kommissionens förordning (EG) nr 999/96 av den 4 juni 1996 om ändring av förordning (EEG) nr 3886/92 om tillämpningsföreskrifterna för de bidragssystem som fastställts för nötköttssektorn vad gäller beviljande av bearbetningsbidrag	8
* Kommissionens förordning (EG) nr 1000/96 av den 4 juni 1996 om ändring av förordning (EEG) nr 1538/91 om tillämpningsföreskrifter till rådets förordning (EEG) nr 1906/90 vad gäller vissa handelsnormer för fjäderfäkött	9
* Kommissionens förordning (EG) nr 1001/96 av den 4 juni 1996 om ändring av förordning (EG) nr 1487/95 om fastställande av försörjningsbalansen för Kanarieöarna med grisköttsprodukter och av stödet till produkter från gemenskapen	10
Kommissionens förordning (EG) nr 1002/96 av den 4 juni 1996 om fastställande av schablonvärden vid import för bestämning av ingångspriset för vissa frukter och grönsaker	12
Kommissionens förordning (EG) nr 1003/96 av den 4 juni 1996 som fastställer i vilken utsträckning ansökningar om exportlicenser inom sektorn för fjäderfäkött kan accepteras	14
Kommissionens förordning (EG) nr 1004/96 av den 4 juni 1996 om ändring av importtullar inom spannmålssektorn	15

Innehåll (Fortsättning)	Kommissionens förordning (EG) nr 1005/96 av den 4 juni 1996 om ändring av de representativa priserna och tilläggsbeloppen för import av vissa sockerprodukter	18
*	Rådets förordning (EG) nr 1006/96 av den 3 juni 1996 om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av aktivt kol med ursprung i Folkrepubliken Kina	20

II *Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk*

Kommissionen

96/346/EG:

*	Kommissionens beslut av den 20 september 1995 om ett förfarande enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 IV/M.553 — RTL/Veronica/Endemol	32
---	---	----

I

(Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk)

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 997/96

av den 4 juni 1996

om transporter i samband med gratisleveranser av vanligt vetemjöl till Turkmenistan

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 1975/95 av den 4 augusti 1995 om åtgärder i samband med gratisleveranser av jordbruksprodukter till folket i Georgien, Armenien, Azerbajdzjan, Kirgizistan, Tadzjikistan och Turkmenistan⁽¹⁾, ändrad genom förordning (EG) nr 686/92⁽²⁾, särskilt artikel 4 i denna, och

med beaktande av följande:

I kommissionens förordning (EG) nr 2009/95⁽³⁾, ändrad genom förordning (EG) nr 723/96⁽⁴⁾, fastställs tillämpningsföreskrifter för gratisleveranser av jordbruksprodukter enligt förordning (EG) nr 1975/95. Det är lämpligt att inleda ett anbudsförfarande avseende leverans av 9 000 ton vanligt vetemjöl till Turkmenistan.

Med hänsyn till de nuvarande svårigheterna i dessa republiker och de särskilda problemen i samband med överlämnandet av stöd till dessa regioner, är det lämpligt att organisera leveransen av nämnda produkt i ett parti.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. Ett anbudsförfarande skall inledas avseende leveranskostnaderna för 9 000 ton (nettovikt) vanligt vetemjöl enligt bilaga I, i enlighet med bestämmelserna i förord-

⁽¹⁾ EGT nr L 191, 12.8.1995, s. 2.⁽²⁾ EGT nr L 97, 18.4.1996, s. 1.⁽³⁾ EGT nr L 196, 19.8.1995, s. 4.⁽⁴⁾ EGT nr L 100, 23.4.1996, s. 9.

ning (EG) nr 2009/95, särskilt artikel 2.1 b i denna. Anbudsinfordran skall omfatta ett parti.

2. Leveranskostnaderna skall avse övertagandet i det skede som fastställs i punkt 3 och transporten skall utföras med lämpligt transportmedel till de bestämmelseorter och inom de tidsfrister som anges i bilaga I.

3. Mjölet skall ställas till förfogande för lastning, fritt ombord och stuvat i båt eller järnvägsvagn, under högst tio dagar från och med angivna datum, på följande sätt:

Parti

- 3 000 ton (netto) skall ställas till förfogande från och med den 1 juli 1996,
- 3 000 ton (netto) skall ställas till förfogande från och med den 4 juli 1996,
- 3 000 ton (netto) skall ställas till förfogande från och med den 10 juli 1996.

Efter utgången av de tio dagarna och från och med angivna datum skall anbudsgivaren återbetala alla utlägg som kommissionen haft för olika kostnader (parkering, försäkring, bevakning, säkerhet osv.), enligt artikel 6.1 e 4 i förordning (EG) nr 2009/95.

Den totala kvantiteten kan variera mellan plus och minus 20 % i jämförelse med den ovan nämnda vikten. Den exakta mängden kommer att meddelas anbudsgivaren samtidigt som meddelandet om beviljandet av leveransen.

Leveransskede (fritt ombord båt eller järnvägsvagn) och platsen för övertagandet är tillgängligt vid förfrågan till kommissionen den 17 juni 1996 (telefon: + 32 2 295 12 81 eller 296 29 36, telefax: + 32 2 296 64 46).

Artikel 2

1. I enlighet med artikel 4 i förordning (EG) nr 2009/95 skall anbudet skickas till följande adress:

Europeiska gemenskapernas kommission
EUGFJ — Garantisektionen
Avdelning VI/G/2
Kontor 10/05 eller 10/08
Rue de la Loi/Wetstraat 130
B-1049 Bruxelles/Brussel

Sista dagen för ingivande av anbud skall vara den 19 juni 1996, kl. 12.00 (belgisk tid).

Om inga anbud har inkommit den 19 juni skall den andra sista dagen för ingivande av anbud vara den 28 juni 1996, kl. 12.00 (belgisk tid).

I sådant fall skall samtliga datum som anges i artikel 1 och bilaga I flyttas fram tio dagar.

2. Anbudet skall avse leverans av de sammanlagda kvantiteter som anges i artikel 1.3.

I fall järnvägsfrakt används måste anbudsgivaren kunna uppvisa ett garantibrev från järnvägsmyndigheterna i det första ankomstlandet inom OSS som intygar att de fraktfordon och vagnar som är nödvändiga för ett tillfredsställande utförande av frakten finns tillgängliga. Artikel 12.2 i förordning (EG) nr 2009/95 skall även tillämpas i de fall det inte betalas någon avgift till järnvägsmyndigheterna i de olika länder inom OSS som har passerats.

3. Den säkerhet för anbudet som avses i artikel 6.1 f i förordning (EG) nr 2009/95 är fastställd till 25 ecu per ton mjöl.

4. Den säkerhet som avses i artikel 8.2 i förordning (EG) nr 2009/95 är fastställd till 380 ecu per ton mjöl.

Artikel 3

Det intyg om övertagande som avses i artikel 10.1 a andra strecksatsen i förordning (EG) nr 2009/95 skall utfärdas på de orter och av de myndigheter som avses i bilaga II i enlighet med den mall som visas i bilaga IV.

Artikel 4

Med avseende på den betalning som avses i artikel 13 i förordning (EG) nr 2009/95 skall kontrollansvarigt organ överlämna ett intyg som verifierar att hela kvantiteten för varje bestämmelseort har avlägsnats när övertagandet har skett, vilket skall vara kontraserat av mjöltillverkaren eller person med fullmakt från denne, i enlighet med mallen i bilaga III.

Artikel 5

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 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

*BILAGA I***Parti**

TURKMENISTAN: 9 000 ton (netto) vanligt vetemjöl.

Leveranskedde:

Gränspunkten, som utpekas av anbudsgivaren (ej lossat gods).

Sista leveransdag i gränspunkten:

- 3 000 ton den 14 augusti 1996,
- 3 000 ton den 19 augusti 1996,
- 3 000 ton den 23 augusti 1996.

*BILAGA II***Ort för övertagande i Turkmenistan**

1. Gränspunkten, som utpekas av anbudsgivaren (ej lossat gods).

För vagnar där den plombering som skett på kommissionens uppdrag inte är intakt vid utsedd gränsstation, kan intyg om övertagande ej utfärdas förrän godset lastats av och kvantitativ och kvalitativ kontroll utförts, vilket skall ske vid den första station i landet där lossning är möjlig.

2. Myndighet som är behörig att utfärda intyg om övertagande:

Association for Bread Production of Turkmenistan
(Turkmenchleboproduct)
Ashkabad
Kemine Str. 102
Mr Nuriev, Chairman
Tel.: 7 3632 25 15 28
Fax: 7 3632 25 58 79.

BILAGA III

Förordning (EG) nr 997/96

INTYG SOM VERIFIERAR AVHÄMTNING

Undertecknad,
(fullständigt namn och befattning)

intygar härmed på vägnar
att följande gods har övertagits:

Produkt:		
Förpackning:		
Total kvantitet i ton (netto): (brutto):		
Antal	stora säckar:	
	"big bags":	
Ort och dag för övertagande:		
Båtens namn:		
Transportföretagets namn och adress:		

Kontrollorganets namn och adress:

.....
.....

Kontrollorganets lokala representant (namnteckning och namnförtydligande):

.....
.....

Kommentarer eller anmärkningar:

.....
.....
.....
.....

Bearbetningsföretagets
namnteckning och stämpel

.....

BILAGA IV

Förordning (EG) nr 997/96

Tåg nr

INTYG OM ÖVERTAGANDE VID JÄRNVÄGSVAGNARNAS ANKOMST TILL
DESTINATIONSLANDET

Undertecknad,
(fullständigt namn och befattning)

intyggar härmed på vagnar
att nedan angivet gods har övertagits:

Typ av produkt:

Ort och datum för övertagande:

Antal järnvägsvagnar	Antal plomberingar	Kvantiteter (nettovikt)	Antal kollin	Datum då gränsen passerades	Kvantiteter (!), Namnteckning och anmärkningar
1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

(!) Uppmått vikt fylls i för de vagnar som måste genomgå kontroll.

Transportföretagets namn och adress:

Kontrollorganets namn och adress:

Kommentarer och anmärkningar:

.....

Representant för kontrollorganet
Namnteckning och namnförtydligande samt stämpel

Förmånstagare
Namnteckning och namnförtydligande samt stämpel

.....

.....

.....

.....

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 998/96

av den 4 juni 1996

om inrättandet av ett system för övervakning av import av färska surkörsbär med ursprung i republikerna Bosnien-Hercegovina, Kroatien och Slovenien samt i den f.d. jugoslaviska republiken MakedonienEUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 3355/94 av den 22 december 1994 om regler för import till gemenskapen av varor med ursprung i republikerna Bosnien-Hercegovina, Kroatien och Slovenien samt i den f.d. jugoslaviska republiken Makedonien⁽¹⁾, ändrad genom förordning (EG) nr 3032/95⁽²⁾, särskilt artikel 9 i denna, och

med beaktande av följande:

Genom förordning (EG) nr 3355/94 fastställs tullkoncessioner för färska surkörsbär med ursprung i de republiker som anges ovan med ett årligt tak på 3 000 ton.

För att säkerställa att dessa bestämmelser tillämpas korrekt bör import av färska surkörsbär med ursprung i republikerna Bosnien-Hercegovina, Kroatien och Slovenien samt i den f.d. jugoslaviska republiken Makedonien omfattas av ett system för importlicenser. Det bör fastställas särskilda regler för detta system.

Det bör göras undantag från vissa bestämmelser i kommissionens förordning (EEG) nr 3719/88 av den 16 november 1988 om gemensamma tillämpningsföreskrifter för systemet med import- och exportlicenser och förutfastställelselicenser för jordbruksprodukter⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2137/95⁽⁴⁾, för att undvika att den i förordning (EG) nr 3355/94 fastställda kvantiteten överskrids.

Importlicenser utfärdas genom användning av det mest detaljerade KN-numret. Kombinerade nomenklaturen innehåller sju nummer alltefter perioden för import av surkörsbär. Det bör därför fastställas att importlicenser utfärdas för de sju ifrågavarande KN-numren. I övrigt tas

det vid licensgivning hänsyn till den tid det tar att transportera produkten till gemenskapen.

För att säkerställa att systemet fungerar korrekt, bör medlemsstaterna veckovis meddela de kvantiteter för vilka licenserna inte utnyttjats eller endast delvis utnyttjats.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. För import till gemenskapen av färska surkörsbär enligt KN-numren 0809 20 11, 0809 20 21, 0809 20 31, 0809 20 41, 0809 20 51, 0809 20 61 och 0809 20 71 med ursprung i republikerna Bosnien-Hercegovina, Kroatien och Slovenien samt i den f.d. jugoslaviska republiken Makedonien skall krävas att en importlicens läggs fram, som de berörda medlemsstaterna skall utfärda till var och en som ansöker om en sådan licens oavsett var denne har sin verksamhet inom gemenskapen.

2. Utfärdandet av en importlicens skall ske på villkor av att en säkerhet ställs som en garanti för att importen kommer att ske inom licensens giltighetstid.

Artikel 2

1. Förordning (EEG) nr 3719/88 skall tillämpas på importlicenser för färska surkörsbär med ursprung i de republiker som anges i artikel 1 om inte annat följer av bestämmelserna i den här förordningen.

Trots artikel 8.4 i ovan nämnda förordning, skall de bestämmelser som tillåter större kvantiteter inte tillämpas.

2. I licensansökningar och importlicenser skall KN-numren 0809 20 11, 0809 20 21, 0809 20 31, 0809 20 41, 0809 20 51, 0809 20 61 och 0809 20 71 anges i fält 16.

3. Säkerheten skall vara 0,72 ecu per 100 kg netto.

4. Importlicenser skall vara giltiga i 20 dagar från den faktiska utfärdandedagen.

Med undantag för fall av force majeure, skall säkerheten förverkas helt eller delvis om transaktionen inte genomförs eller endast delvis genomförs inom den perioden.

⁽¹⁾ EGT nr L 353, 31.12.1994, s. 1.

⁽²⁾ EGT nr L 316, 30.12.1995, s. 4.

⁽³⁾ EGT nr L 331, 2.12.1988, s. 1.

⁽⁴⁾ EGT nr L 214, 8.9.1995, s. 21.

Artikel 3

1. I licensansökningarna och i själva importlicenserna skall den eller de ifrågavarande republikerna anges i vilken eller vilka produkterna har sitt ursprung, i fält 8. Importlicenser skall endast vara giltiga för produkter med ursprung i den eller de ifrågavarande republikerna.

2. Importlicenser skall utfärdas den femte arbetsdagen efter den dag när ansökan inlämnas, om inte åtgärder vidtas inom den tiden.

Artikel 4

Medlemsstaterna skall meddela kommissionen om följande:

1. De kvantiteter färska surkörsbär för vilka importlicensansökningar inges.

Meddelanden om detta skall lämnas

- varje onsdag för ansökningar som lämnas in måndag och tisdag,
- varje fredag för ansökningar som lämnas in onsdag och torsdag,

— varje måndag för ansökningar som lämnas in fredag föregående vecka.

2. De kvantiteter för vilka importlicenser inte utnyttjats eller delvis utnyttjats, motsvarande skillnaden mellan de kvantiteter som avförts på baksidan av licensen och de kvantiteter för vilka licenser har utfärdats.

Meddelande om dessa kvantiteter skall lämnas in onsdag varje vecka med de upplysningar som tagits emot föregående vecka.

3. Om ingen ansökan om importlicens inges under någon av de perioder som anges i punkt 1 eller om det inte finns några outnyttjade kvantiteter i den betydelse som avses i punkt 2, skall den ifrågavarande medlemsstaten informera kommissionen om detta under de dagar som anges i denna artikel.

Artikel 5

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

Denna förordning skall gälla till och med den 31 december 1996.

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

Utfärdad i Bryssel den 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 999/96

av den 4 juni 1996

om ändring av förordning (EEG) nr 3886/92 om tillämpningsföreskrifterna för de bidragssystem som fastställts för nötköttssektorn vad gäller beviljande av bearbetningsbidrag

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 805/68 av den 27 juni 1968 om den gemensamma organisationen av marknaden för nötkött⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 894/96⁽²⁾, särskilt artikel 4i.4, och

med beaktande av följande:

Det bearbetningsbidrag som föreskrivs i artikel 4i i förordning (EEG) nr 805/68 och som infördes inom ramen för kommissionens förordning (EEG) nr 3886/92⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1850/95⁽⁴⁾, kan leda till orättvisor vad gäller straffpåföljd när antalet djur man begärt bidrag för inte överensstämmer med antalet bidragsberättigade djur vid bearbetningen. Det är följaktligen nödvändigt att ändra artikel 49 i förordning (EEG) nr 3886/92.

För att undvika att berörda aktörer drabbas av ekonomiska följder bör det föreskrivas att åtgärden skall gälla från och med dagen för den faktiska tillämpningen av bearbetningsbidraget.

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

Utfärdad i Bryssel den 4 juni 1996.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

I förordning (EEG) nr 3886/92 skall punkt 3 i artikel 49 ersättas med följande:

"3. Om det upptäcks att djuren vid bearbetningen inte överensstämmer med dem i punkt 1 skall bidraget beviljas för det antal djur vid bearbetningen som är bidragsberättigade minus det antal djur där som inte är bidragsberättigade."

Artikel 2

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

Den skall tillämpas från och med den 20 april 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT nr L 148, 28.6.1968, s. 24.

⁽²⁾ EGT nr L 125, 23.5.1996, s. 1.

⁽³⁾ EGT nr L 391, 31.12.1992, s. 20.

⁽⁴⁾ EGT nr L 177, 28.7.1995, s. 45.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 1000/96

av den 4 juni 1996

om ändring av förordning (EEG) nr 1538/91 om tillämpningsföreskrifter till rådets förordning (EEG) nr 1906/90 vad gäller vissa handelsnormer för fjäderfäkött

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 1906/90 av den 26 juni 1990 om handelsnormer för fjäderfä⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 3204/93⁽²⁾, särskilt artikel 9 i denna, och

med beaktande av följande:

I kommissionens förordning (EEG) nr 1538/91⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 205/96⁽⁴⁾, fastställs föreskrifter för tillämpningen av handelsnormer för fjäderfäkött.

Mot bakgrund av vunna erfarenheter är det lämpligt att ändra definitionen av kapun liksom de kriterier för kapun som anges i bilaga IV till förordning (EEG) nr 1538/91.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Förordning (EEG) nr 1538/91 ändras på följande sätt:

1. Artikel 1.1 a tredje strecksatsen skall ersättas med följande:

”— kapuner: tuppar som före könsmognaden kastrats genom ett kirurgiskt ingrepp och som slaktas vid en ålder på lägst 140 dagar; efter kastreringen bör kapunerna gödas under en period på minst 77 dagar.”

2. Bilaga IV skall ändras enligt följande:

— I led c skall andra strecksatsen ersättas med följande:

”— 2 m² per kapun”.

— I led d skall andra strecksatsen ersättas med följande:

”— 4 veckor för kapuner”.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den sjunde 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 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT nr L 173, 6.7.1990, s. 1.

⁽²⁾ EGT nr L 289, 24.11.1993, s. 3.

⁽³⁾ EGT nr L 143, 7.6.1991, s. 11.

⁽⁴⁾ EGT nr L 27, 3.2.1996, s. 6.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 1001/96

av den 4 juni 1996

om ändring av förordning (EG) nr 1487/95 om fastställande av försörjningsbalansen för Kanarieöarna med grisköttsprodukter och av stödet till produkter från gemenskapen

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 1601/92 av den 15 juni 1992 om särskilda åtgärder för Kanarieöarna rörande vissa jordbruksprodukter⁽¹⁾, senast ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 2573/95⁽²⁾, särskilt artikel 4.4 i denna, och

med beaktande av följande:

Stödbeloppen för försörjningen av Kanarieöarna med grisköttsprodukter har fastställts genom kommissionens förordning (EG) nr 1487/95⁽³⁾, ändrad genom förordning (EG) nr 2951/95⁽⁴⁾.

För att utveckla ögruppens produktionspotential och för att tillfredsställa den ökade lokala efterfrågan bör antalet renrasiga avelsdjur ökas.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Bilaga III till förordning (EG) nr 1487/95 skall ersättas med bilagan till den här förordningen.

Artikel 2

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

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

Utfärdad i Bryssel den 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT nr L 173, 27.6.1992, s. 13.

⁽²⁾ EGT nr L 260, 31.10.1995, s. 10.

⁽³⁾ EGT nr L 145, 29.6.1995, s. 63.

⁽⁴⁾ EGT nr L 308, 21.12.1995, s. 41.

BILAGA

"BILAGA III

Försörjning av Kanarieöarna med renrasiga avelssvin med ursprung i gemenskapen för perioden 1 juli 1995 till 30 juni 1996

KN-nummer	Varubeskrivning	Antal djur som skall levereras	Stöd (ecu/djur)
0103 10 00	Renrasiga avelssvin ⁽¹⁾ :		
	— avelsgaltar	160	483
	— avelssuggor	4 000	423

⁽¹⁾ Djur hänförliga till detta undernummer omfattas av villkoren i gemenskapens tillämpliga bestämmelser på området."

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 1002/96

av den 4 juni 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⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2933/95⁽²⁾, 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 jordbrukspolitikens⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 150/95⁽⁴⁾, 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 5 juni 1996.

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

Utfärdad i Bryssel den 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT nr L 337, 24.12.1994, s. 66.

⁽²⁾ EGT nr L 307, 20.12.1995, s. 21.

⁽³⁾ EGT nr L 387, 31.12.1992, s. 1.

⁽⁴⁾ EGT nr L 22, 31.1.1995, s. 1.

BILAGA

till kommissionens förordning av den 4 juni 1996 om fastställande av schablonvärden vid import för bestämning av ingångspriset för vissa frukter och grönsaker

<i>(ecu/100 kg)</i>			<i>(ecu/100 kg)</i>		
KN-nr	Kod för tredje land (!)	Schablonvärde vid import	KN-nr	Kod för tredje land (!)	Schablonvärde vid import
0702 00 35	052	84,7	0808 10 61, 0808 10 63, 0808 10 69	528	61,7
	060	80,2		600	84,0
	064	59,6		624	103,9
	066	41,7		999	83,7
	068	62,3		039	109,5
	204	46,7		052	64,0
	208	44,0		064	78,6
	212	97,5		284	72,1
	624	95,8		388	73,5
	999	68,1		400	72,3
	ex 0707 00 25	052		82,7	404
053		156,2	416	72,7	
060		61,0	508	72,2	
066		53,8	512	65,8	
068		69,1	524	65,9	
204		144,3	528	65,9	
624		87,1	624	86,5	
999		93,5	728	107,3	
0709 10 20		220	317,0	800	78,0
		999	317,0	804	99,7
0709 90 77		052	55,2	999	78,0
	204	77,5	0809 10 20	052	64,6
	412	54,2	061	51,3	
	624	151,9	064	105,3	
	999	84,7	999	73,7	
0805 30 30	052	132,2	0809 20 49	052	144,3
	204	88,8	061	182,0	
	220	74,0	064	254,1	
	388	79,5	068	262,6	
	400	74,3	400	291,5	
	512	54,8	600	94,9	
	520	66,5	624	363,9	
	524	100,8	676	166,2	
			999	219,9	

(!) Landsbeteckningar som fastställs i kommissionens förordning (EG) nr 68/96 (EGT nr L 14, 19.1.1996, s. 16). Koden "999" betecknar "övriga ursprung".

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 1003/96

av den 4 juni 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⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 180/96⁽²⁾, 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 8.11 i rådets förordning (EEG) nr 2771/75⁽³⁾, senast ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 2916/95⁽⁴⁾, eller de kostnader som hänför sig till dem under den period som gäller.

Marknaden för vissa produkter inom sektorn för fjäderfäkött kännetecknas av osäkerhet. Den nära förestående ändringen av de exportbidrag som tillämpas på dessa

produkter har lett till spekulativa ansökningar om exportlicenser. Utfärdandet av licenser för de begärda kvantiteterna från och med den 27 till och med den 31 maj 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 för den kategorin 1 som avses i bilaga I till nämnd förordning, fullföljs inte de ansökningar som är under behandling och som borde utfärdas från och med den 5 juni 1996.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 5 juni 1996.

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

Utfärdad i Bryssel den 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT nr L 133, 17.6.1995, s. 26.

⁽²⁾ EGT nr L 25, 1.2.1996, s. 27.

⁽³⁾ EGT nr L 282, 1.11.1975, s. 77.

⁽⁴⁾ EGT nr L 305, 19.12.1995, s. 49.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 1004/96
av den 4 juni 1996
om ändring av importtullar inom spannmålssektorn

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 1766/92 av den 30 juni 1992 om den gemensamma organisationen av marknaden för spannmål⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr 1502/95 av den 29 juni 1995 om tillämpningsföreskrifter för regleringsåret 1995/96 för rådets förordning (EEG) nr 1766/92 vad avser importtullar inom spannmålssektorn⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 346/96⁽⁴⁾, särskilt artikel 2.1 i denna, och

med beaktande av följande:

Importtullarna inom spannmålssektorn har fastställts i kommissionens förordning (EG) nr 966/96⁽⁵⁾.

I artikel 2.1 i förordning (EG) nr 966/96 föreskrivs att om genomsnittet av de beräknade importtullarna under den period då de tillämpas, skiljer sig med 5 ecu/ton från den fastställda tullen skall en justering som motsvarar denna göras. Denna skillnad har uppstått. Det är därför nödvändigt att justera de importtullar som fastställts i förordning (EG) nr 966/96.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Bilagorna I och II till förordning (EG) nr 966/96 skall ersättas med bilagorna I och II till denna förordning.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 5 juni 1996.

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

Utfärdad i Bryssel den 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT nr L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT nr L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT nr L 147, 30.6.1995, s. 13.

⁽⁴⁾ EGT nr L 49, 28.2.1996, s. 5.

⁽⁵⁾ EGT nr L 131, 1.6.1996, s. 3.

BILAGA I

Importtullar för de produkter som tas upp i artikel 10.2 i förordning (EEG) nr 1766/92

KN-nummer	Produkt	Tull på import som sker land-, flod- eller havsvägen från hamnar i Medelhavet, Svarta havet eller Östersjön (ecu/ton)	Tull på import som sker havsvägen från övriga hamnar ^(?) (ecu/ton)
1001 10 00	Durumvete ⁽¹⁾	0,00	0,00
1001 90 91	Vanligt vete, för utsäde	0,00	0,00
1001 90 99	Vanligt vete av hög kvalitet, av annat slag än för utsäde ^(?)	0,00	0,00
	av medelhög kvalitet	0,00	0,00
	av låg kvalitet	16,64	6,64
1002 00 00	Råg	49,98	39,98
1003 00 10	Korn, för utsäde	49,98	39,98
1003 00 90	Korn av annat slag än för utsäde ^(?)	49,98	39,98
1005 10 90	Majs för utsäde av annat slag	28,89	18,89
1005 90 00	Majs av annat slag än för utsäde ^(?)	28,89	18,89
1007 00 90	Sorghum av andra slag än för utsäde	49,98	39,98

⁽¹⁾ För durumvete som inte uppfyller den minimikvalitet som avses i bilaga I i förordning (EG) nr 1502/95, skall den tullsats tillämpas som fastställts för vanligt vete av låg kvalitet.

^(?) För produkter som anländer till gemenskapen via Atlanten (artikel 2.4 i förordning (EG) nr 1502/95) kan importören erhålla en nedsättning av tullarna med

— 3 ecu/ton om lossningshamnen ligger i Medelhavet,

— 2 ecu/ton om lossningshamnen ligger i Irland, Förenade kungariket, Danmark, Sverige, Finland eller vid den Iberiska halvöns atlantkust.

^(?) När villkoren i artikel 2.5 i förordning (EG) nr 1502/95 är uppfyllda kan importören erhålla schablonmässig nedsättning med 14 eller 8 ecu/ton.

BILAGA II

Faktorer för beräkning av tullar (perioden 22.5.1996–3.6.1996):

1. Genomsnittet för tvåveckorsperioden före dagen för fastställande:

Börsnotering	Minneapolis	Kansas-City	Chicago	Chicago	Mid-America	Mid-America
Produkt (% proteiner vid 12 % vattenhalt)	HRS2. 14 %	HRW2. 11 %	SRW2	YC3	HAD2	US barley 2
Notering (ecu/ton)	183,69	186,12	159,97	154,76	202,59 (!)	138,14 (!)
Tillägg för golfen (ecu/ton)	—	21,37	20,68	13,41	—	—
Tillägg för Stora sjöarna (ecu/ton)	25,75	—	—	—	—	—

(!) Fob Duluth.

2. Kostnader för fraktsatser: Mexikanska golfen — Rotterdam: 11,56 ecu/ton, Stora sjöarna — Rotterdam: 20,73 ecu/ton.

3. Tillskott (artikel 4.2 tredje stycket i förordning (EG) nr 1502/95: 0,00 ecu/ton).

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 1005/96

av den 4 juni 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⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1101/95⁽²⁾,

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⁽³⁾, ändrad genom förordning (EG) nr 2528/95⁽⁴⁾, 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⁽⁵⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 987/96⁽⁶⁾.

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 5 juni 1996.

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

Utfärdad i Bryssel den 4 juni 1996.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT nr L 177, 1.7.1981, s. 4.

⁽²⁾ EGT nr L 110, 17.5.1995, s. 1.

⁽³⁾ EGT nr L 141, 24.6.1995, s. 16.

⁽⁴⁾ EGT nr L 258, 28.10.1995, s. 50.

⁽⁵⁾ EGT nr L 150, 1.7.1995, s. 36.

⁽⁶⁾ EGT nr L 131, 1.6.1996, s. 57.

BILAGA

till kommissionens förordning av den 4 juni 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 ⁽¹⁾	23,96	4,32
1701 11 90 ⁽¹⁾	23,96	9,55
1701 12 10 ⁽¹⁾	23,96	4,13
1701 12 90 ⁽¹⁾	23,96	9,12
1701 91 00 ⁽²⁾	31,39	9,54
1701 99 10 ⁽²⁾	31,39	5,02
1701 99 90 ⁽²⁾	31,39	5,02
1702 90 99 ⁽³⁾	0,31	0,34

⁽¹⁾ 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.

⁽²⁾ 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).

⁽³⁾ Fastställande per 1 % sackarosinnehåll.

RÅDETS FÖRORDNING (EG) nr 1006/96

av den 3 juni 1996

om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av aktivt kol med
ursprung i Folkrepubliken Kina

EUROPEISKA UNIONENS RÅD HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 384/96 av den 22 december 1995 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen⁽¹⁾, särskilt artikel 23 i denna,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 2423/88 av den 11 juli 1988 om skydd mot dumpad eller subventionerad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska ekonomiska gemenskapen⁽²⁾, särskilt artikel 12 i denna,

med beaktande av det förslag som kommissionen lämnat in efter samråd inom rådgivande kommittén, och

med beaktande av följande:

A. PROVISORISKA ÅTGÄRDER

- (1) Genom förordning (EG) nr 1984/95⁽³⁾, nedan kallad "förordningen om provisorisk tull", införde kommissionen en provisorisk antidumpningstull på import till gemenskapen av aktivt kol i pulverform (nedan kallat "PAC") enligt KN-nummer ex 3802 10 00 med ursprung i Folkrepubliken Kina.

Genom förordning (EG) nr 2736/95⁽⁴⁾ förlängde rådet giltighetstiden för denna tull med två månader.

- (2) Sedan den provisoriska antidumpningstullen införts lämnade en av de kinesiska exportörerna, klagandena och andra berörda parter in skriftliga synpunkter på de provisoriska undersökningsresultaten. I de fall då begäran att få bli hörd ingivits bifölls detta av kommissionen. Framför allt lämnade nio importörer/distributörer som är medlemmar i Organisationen för importörer av aktivt kol i Europa (nedan kallad "CACIC") in gemensamma synpunkter på kommissionens undersökningsresultat.

⁽¹⁾ EGT nr L 56, 6.3.1996, s. 1.

⁽²⁾ EGT nr L 209, 2.8.1988, s. 1. Förordningen senast ändrad genom förordning (EG) nr 522/94 (EGT nr L 66, 10.3.1994, s. 10).

⁽³⁾ EGT nr L 192, 15.8.1995, s. 14.

⁽⁴⁾ EGT nr L 285, 29.11.1995, s. 2.

- (3) Sedan den provisoriska antidumpningstullen införts uppgav dessutom ett företag i Amerikas förenta stater (USA) för kommissionen att det under 1994 (dvs. efter undersökningsperioden) börjat exportera PAC framställt i ett samriskföretag i Folkrepubliken Kina under eget firmamärke till gemenskapen och begärde att få bli undantaget från all slutgiltig tull. Företaget underrättades om att ett sådant undantag endast kunde beviljas sedan en nykomlingsöversyn begärts och genomförts enligt bestämmelserna i artikel 11.4 i förordning (EG) nr 3283/94. Eftersom detta förfarande gäller export från ett land utan marknadsekonomi underrättades företaget vidare om att det också på ett för gemenskapen tillfredsställande sätt måste visa att individuell behandling borde beviljas i just det företagets fall. Vissa synpunkter av allmän karaktär som företaget lämnat hade dock även lämnats av andra berörda parter och hade därför redan beaktats när det var lämpligt.

- (4) Såsom nämns i punkt 76 i förordningen om provisorisk tull hade dittills under undersökningen ingen PAC-användare inom allmännyttiga företag eller industrin lämnat några synpunkter till kommissionen. Sedan de provisoriska antidumpningsåtgärderna införts hade dock flera sådana användare lämnat synpunkter till kommissionen.

Vidare ansåg vissa importörer/distributörer att kommissionen borde kontakta "viktiga" PAC-användare för att inhämta upplysningar om hur deras konsumtion utvecklats de senaste åren och också för att utröna vilken uppfattning de hade om kinesiskt PAC i jämförelse med den produkt som framställdes i gemenskapen. Eftersom kommissionen kunde samtycka till denna begäran skickades enkla frågeformulär till ett flertal PAC-användare i gemenskapen. Allt som allt tog kommissionen kontakt med tjugotvå användare i sex olika medlemsstater. Meningsfulla synpunkter eller svar på frågeformuläret lämnades bara av tolv av dessa användare, vilket motsvarade ca 6 % av den totala gemenskapskonsumtionen. En närmare redogörelse för de kompletterande upplysningar som samlats in ges i punkterna 62–66 i den här förordningen.

- (5) Kommissionen fortsatte att inhämta och kontrollera alla uppgifter som den ansåg nödvändiga för ett slutgiltigt fastställande och omprövade också vissa synpunkter på de beräkningar som gjorts i förordningen om provisorisk tull för att fastställa dumpning, försäljning till lägre priser och skadeutjämningsnivå. Parterna informerades om dessa omprövade beräkningar och också om de

väsentliga sakförhållanden och hänsynstaganden som låg till grund för rekommendationen att införa en slutgiltig antidumpningstull och det slutgiltiga uttaget av de belopp som säkerställts genom en provisorisk tull. De beviljades också en frist inom vilken synpunkter kunde lämnas på denna information. Synpunkterna övervägdes och kommissionen ändrade, när så var lämpligt, sina slutsatser för att ta hänsyn till dem.

B. INVÄNDNINGAR MOT FÖRFARANDET

- (6) Beträffande den faktiska inledningen av denna undersökning hävdade CACIC att det klagomål som lämnats in av "Conseil européen de l'industrie chimique" (nedan kallat "CEFIC") var "sakligt ofullständigt", innehöll "oriktiga påståenden" och utelämnade "ett antal relevanta fakta som skulle ha hindrat kommissionen från att inleda denna undersökning". Som stöd för dessa argument angav CACIC att klagandena utelämnat namn och adress till importörer som de kände till i flera medlemsstater och att dessa importörer till följd av detta inte kunde delta i undersökning. CACIC hävdade också att kommissionen fått kännedom om många felaktiga adresser och felaktigheter i klagomålet utan att vidta tillräckliga åtgärder för att undersöka situationen i alla medlemsstater.

CACIC påstod också att kommissionen avvisat samarbete med en importör/distributör i Sverige och att förordningen om provisorisk tull därför inte tog hänsyn till situationen på alla gemenskapsmarknader. Till följd av detta ansåg CACIC att förordningen om provisorisk tull inte bara kränkte rättigheterna för importörer i de nya medlemsstaterna utan också att dessa markadsanalys var bristfällig.

- (7) Beträffande det påpekande CACIC gjort om importörer som uteslutits från klagomålet måste det framhållas att kommissionen, när den i ett tidigt skede av undersökningen fick kännedom om dessa företag, omedelbart skickade frågeformulär till dessa. I det inledande skedet av en undersökning har kommissionen inte förutsättningar att känna till samtliga importörer eller exportörer som berörs av förfarandet, eftersom den till en början förlitar sig på de upplysningar som lämnats i klagomålet. I detta särskilda fall var kommissionen övertygad om att den klagande hade lämnat alla tillgängliga upplysningar av betydelse. Man bör också minnas att en av avsikterna med ett meddelande om inledande av ett antidumpningsförfarande som offentliggörs i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning* är att uppmana alla berörda parter att ge sig tillkänna och delta i ett sådant förfarande.

Beträffande CACIC:s påpekande om de felaktiga adresserna till vissa berörda parter i klagomålet bör det påpekas att kommissionen skickade frågeformulär en andra gång till dessa företag, när en av de kända importörerna underrättade den om felaktigheterna.

Beträffande påståendet att kommissionen avvisat samarbete från en svensk importör/distributör bör det påpekas att detta företag gav sig till känna i februari 1995 varvid företaget informerades om att det inte fick besvara frågeformuläret på grund av att undersökningen redan befann sig på ett långt framskridet stadium. Företaget underrättades dock om att dess synpunkter välkomnades, särskilt såvitt avser frågan om gemenskapens intresse. Efter detta tog företaget inte kontakt med kommissionen igen förrän den provisoriska tullen införts och meddelande då att det inte hade importerat något PAC från Folkrepubliken Kina under undersökningsperioden.

- (8) Med tanke på ovanstående anses det att alla berörda parter rätt att försvara sig iakttagits. Påståendet att kommissionens undersökning inte gällde alla marknader och att dess analys därför är bristfällig diskuteras i punkt 67 i den här förordningen.

C. PRODUKT SOM OMFATTAS AV UNDERSÖKNINGEN OCH LIKADAN VARA

- (9) Vissa parter upprepade sina tidigare invändningar, nämligen att kinesiskt PAC inte borde anses som en likadan vara som det PAC som producerades i gemenskapen (eller PAC framställt i jämförelselandet, USA). Dessa parter menade att det var en överdriven förenkling från kommissionens sida att behandla dem alla som likadana varor med tanke på mängden olika kvaliteter av PAC på marknaden och deras olika framställningsmetoder, de olika råvarorna och de olika tekniska egenskaperna hos den färdiga varan.
- (10) En av importörerna/distributörerna upprepade sitt påstående att kinesiskt PAC av "GA"-kvalitet (som aktiverats kemiskt med hjälp av zink) är synnerligen effektivt för behandling av avloppsvatten, särskilt i jämförelse med det gemenskapsproducerade PAC som vanligtvis används för detta ändamål. Företaget upprepade därför att denna kinesiska PAC-kvalitet inte borde anses som en likadan vara som de gemenskapsproducerade kvaliteterna. Med avseende på detta framhöll en av de viktiga användarna att den kinesiska PAC-kvalitet som användaren köpt för behandling av avloppsvatten från den berörda importören/distributören ekonomiskt sett var att föredra framför vissa gemenskapsproducerade kvaliteter. Med andra ord

var den kinesiska PAC-kvaliteten bättre och den hade ett konkurrenskraftigt pris jämfört med några av de gemenskapsproducerade kvaliteterna. Detta innebär naturligtvis inte att det inte finns några bättre gemenskapsproducerade kvaliteter, utan helt enkelt att de liknande gemenskapsproducerade kvaliteterna är dyrare och därför vanligtvis inte används för behandling av avloppsvatten.

Samma importör/distributör hävdade vidare att denna "GA"-kvalitet inte heller är en likadan vara, eftersom den är mindre ren än det PAC som i gemenskapen aktiverats kemiskt med hjälp av fosforsyra. Det påstods därför att den inte kan användas för många användningsområden där gemenskapsproducerat PAC används.

- (11) Med tanke på ovanstående iakttagelser bör det påpekas att det framgick av undersökningen att "GA"-kvaliteten såldes i gemenskapen till många olika typer av användare till vilka även gemenskapsproducenterna säljer sina PAC-kvaliteter (t.ex. livsmedelsindustrin, den kemiska industrin och för vattenbehandling). Dessutom förklarade den enda samarbetande kinesiska exportören själv att dennes "GA"-kvalitet passar för många användningsområden, inbegripet den kemiska industrin, läkemedelsindustrin och livsmedelsindustrin. Detta bekräftades också av vissa importörer/distributörer under undersökningens gång.

- (12) En annan distributör påstod att kinesiskt PAC av "GA"-kvalitet är mycket effektivt vid vinframställning och att det, eftersom det inte framställs något zinkaktiverat PAC i gemenskapen, inte borde anses som en likadan vara. Med avseende på detta bör det påpekas att även om det kanske inte framställs något kemiskt aktiverat PAC med hjälp av zink i gemenskapen (se punkterna 11–17 i förordningen om provisorisk tull), framgick det av undersökningen att det finns likvärdiga gemenskapsproducerade kvaliteter som aktiverats med fosforsyra och utvecklats särskilt med tanke på vinindustrin. Detta medgavs indirekt av distributören själv när denne hävdade att en hög antidumpningstull på kinesiskt PAC skulle tvinga bort honom från gemenskapsmarknaden och därmed endast lämna de två största gemenskapsproducenterna att konkurrera om just denna försäljningssektor för PAC.

- (13) Det ansågs också vara olämpligt att jämföra kemiskt aktiverat PAC som producerats i USA med det som

producerats i Folkrepubliken Kina, eftersom dessa länder använde olika kemiska aktivatörer vid sin PAC-framställning. Även om aktivatörerna inte alltid är desamma anses det här att den produktionsmetod som använts är likartad (se punkt 13 i förordningen om provisorisk tull). De råvaror som användes i USA är dessutom identiska med dem som användes i Folkrepubliken Kina. Detta leder till slutprodukter som är tillräckligt lika för att vara jämförbara.

- (14) Av ovanstående dras slutsatsen att även om det kan finnas vissa skillnader mellan de PAC-kvaliteter som importerats från Folkrepubliken Kina och dem som produceras i gemenskapen och USA, är dock alla de färdiga produkterna, såsom redan förklarats i punkterna 18 och 19 i förordningen om provisorisk tull, fortfarande tillräckligt lika i fråga om fysiska egenskaper för att betraktas som likadana varor enligt artikel 2.12 i förordning (EEG) nr 2423/88. Samtliga argument som lagts fram i de föregående punkterna i den här förordningen gäller i själva verket endast möjliga kvalitetsskillnader och ingen av de berörda parterna har heller lagt fram bevis på att importerat kinesiskt PAC inte direkt konkurrerar med det PAC som framställs i gemenskapen och USA. Villkoren i punkterna 17, 20 och 21 i förordningen om provisorisk tull bekräftas därför.

D. GEMENSKAPSINDUSTRI

- (15) Det framfördes inga nya argument i samband med punkt 22 i förordningen om provisorisk tull och dessa undersökningsresultat bekräftas därför.

E. DUMPNING

1. Normalvärde — val av jämförelseland

- (16) Vissa berörda parter ifrågasatte USA:s lämplighet som jämförelseland i detta särskilda fall. Det påstods att de stora, moderna anläggningarna i USA inte kunde jämföras med de mindre, traditionella produktionsanläggningarna i Folkrepubliken Kina och att skillnader i investeringskostnader och avskrivning i USA gjorde varje sådan jämförelse "absurd".

- (17) Det framförda argumentet bortser dock helt från det faktum att Folkrepubliken Kina inte har marknadsekonomi och att olika sidor av en producents insatser och produktion kontrolleras direkt av staten. Detta ingripande hindrar införandet av tillförlitliga inhemska priser och kostnader, och det är av den anledningen som man söker ett jämförelseland för att kunna fastställa normalvärdet. I alla händelser kommer kommissionen att använda det jämförelseland som är mest lämpligt med hänsyn till omständigheterna i fallet och vid behov göra vederbörliga justeringar. Av de anledningar som ges i punkt 25 i förordningen om provisorisk tull ansågs i detta särskilda fall valet av USA som jämförelseland inte orimligt.
- (18) I samband med valet av jämförelseland antog dessa parter också att de oidentifierade samarbetande parterna i USA var närstående till gemenskapsproducenter och att detta inte ledde till objektiva resultat. Trots att kommissionen ombads uppge namnen på de samarbetande producenterna i USA kan den inte göra detta, eftersom deras genomsnittliga försäljningspriser på hemmamarknaden (och de tekniska specifikationerna för de kvaliteter som använts för jämförelse vid fastställandet av normalvärdet) tillkännagetts för importörerna och den samarbetande kinesiske exportören. Att dessutom avslöja deras namn skulle utgöra ett sekretessbrott. Man bör också komma ihåg att kommissionen besökt dessa producenter och att de uppgifter som lämnats kontrollerats på platsen. Den försäljning på hemmamarknaden på vilken beräkningen av normalvärdet grundades var dessutom endast lönsam till oberoende kunder och typisk för priserna på hemmamarknaden i USA. Frågan om dessa producenter i USA var närstående till gemenskapsproducenter eller inte är därför helt irrelevant.
- (19) En annan av de berörda parterna ställde frågan varför Malaysia inte hade valts som jämförelseland i stället för USA, eftersom det genomsnittliga malaysiska exportpriset till gemenskapen, enligt uppgifter i Eurostat under undersökningsperioden (1 januari – 31 december 1993), var lägre än det genomsnittliga kinesiska exportpriset under samma period. Denna part föreslog också att det genomsnittliga malaysiska exportpriset till gemenskapen (enligt uppgifter som erhållits från Eurostat) skulle användas för att fastställa normalvärdet för kinesiskt ångaktiverat PAC. Parten hävdade också att ett teoretiskt exportpris för malaysiskt kemiskt aktiverat PAC skulle användas för att fastställa normalvärdet för kinesiskt aktiverat PAC, eftersom Malaysia inte producerar kemiskt aktiverat PAC.
- (20) Detta förslag att fastställa normalvärdet i Malaysia på grundval av ett genomsnittligt exportpris enligt Eurostat för många olika okända kvaliteter (av vilka alla kanske inte är PAC), strider mot de övriga berörda parternas begäran att alla jämförelser för att fastställa dumpning och skada bör göras på grundval av uppgifter som hänför sig till jämförbara enskilda PAC-kvaliteter för de två aktiveringsmetoderna var för sig. Detta förslag kunde därför inte godtas.
- (21) Ytterligare en anledning till att inte välja Malaysia som jämförelseland i detta särskilda fall ges i punkt 25 i förordningen om provisorisk tull. Trots att kommissionen kontaktat den störste malaysiske producent av PAC som den kände till, hade det företaget inte svarat på kommissionens begäran om upplysningar. Det bör också påpekas att det i de tillgängliga uppgifterna anges att Malaysia endast producerar ångaktiverat PAC medan USA, liksom Folkrepubliken Kina, producerar både ångaktiverade och kemiskt aktiverade PAC-kvaliteter som säljs på hemmamarknaden.
- (22) De slutsatser som anges i punkt 26 i förordningen om provisorisk tull beträffande val av jämförelseland bekräftas därför.

2. Normalvärde

- (23) För de slutgiltiga slutsatserna fastställdes normalvärdet på grundval av de metoder som användes i punkterna 27 och 28 i förordningen om provisorisk tull.

3. Exportpris

- (24) Rörande det förhållandet att vissa exporttransaktioner vid beräkningen av exportpriset felaktigt tillskrivits en provision, mottogs en väl underbyggd begäran från den enda samarbetande kinesiske exportören. En justering gjordes därför.
- (25) Inga andra argument framfördes i samband med undersökningsresultaten i punkterna 29 – 32 i förordningen om provisorisk tull. Dessa undersökningsresultat bekräftas därför.

4. Jämförelse

- (26) Kommissionen tillhandahöll på begäran från alla berörda parter ytterligare tekniska specifikationer och uppgifter om huvudsakliga användningsområden beträffande vissa PAC-kvaliteter från USA som hade använts för jämförelse av produkten.

- (27) Vissa parter hävdade att de jämförelser som gjorts mellan de kinesiska exportpriserna och normalvärdena var grundade på oacceptabla förenklingar. De upprepade sin tidigare begäran att oberoende laboratorieanalyser borde göras så att man kunde göra vad de ansåg vara en "rättvis jämförelse" mellan kinesiska och amerikanska PAC-kvaliteter för dumpningsberäkningarna, liksom mellan kinesiska och gemenskapsproducerade kvaliteter för beräkning av underprissättning och försäljning till lägre priser (se punkterna 35, 46 och 47 i förordningen om provisorisk tull).
- (28) Det bör påpekas att den importör/distributör som först föreslog att oberoende laboratorieanalyser skulle användas själv hade jämfört kinesiska och gemenskapsproducerade PAC-kvaliteter i sina synpunkter till kommissionen under 1994 och också angett en PAC-kvalitet från USA som den ansåg jämförbar med den kinesiska. Kommissionen använde faktiskt vissa av dessa jämförelser i de fall då produkterna föreföll ha liknande kommersiella specifikationer och huvudsakliga användningsområden. Det var först 1995 som detta företag kom med förslaget om oberoende laboratorieanalyser.
- Med avseende på detta bör man minnas att det framgick av undersökningen att olika PAC-kvaliteter, oavsett ursprung, i stor utsträckning är utbytbara då det gäller deras huvudsakliga användningsområden. Som förklaras i punkterna 14 och 15 i förordningen om provisorisk tull kan faktiskt olika PAC-kvaliteter som säljs för samma användningsområden ha vissa olikheter beträffande sina exakta tekniska specifikationer, och det är användarens sak att välja den PAC-kvalitet som är mest kostnadseffektiv för vederbörandes särskilda behov. Sådana olikheter finns angivna i de specifikationsblad som producenterna eller importörerna/distributörerna utfärdat och tillhandahåller som allmän information till användarna eller som bifogas försäljningsfakturer, köpekontrakt och liknande. Kommissionen har använt dessa specifikationsblad tillsammans med uppgifter om de kända elementära tillämpningarna för att göra jämförelser mellan priserna på till synes liknande PAC-kvaliteter och på så sätt, på begäran av vissa berörda parter, undvika att använda generella genomsnittspriser på PAC. Det ansågs därför att ingående laboratorieanalyser inte skulle bidra ytterligare till undersökningen i just detta avseende.
- (29) Samma företag begärde ett sammanträffande med de klagande och "om möjligt med en neutral instans" för att diskutera produktjämförelser. Eftersom förutsättningarna för ett sådant möte anges i artikel 7.6 i förordning (EEG) nr 2423/88 tog kommissionen kontakt med de klagande i fråga om denna begäran. CEFIC angav dock att ett sådant sammanträffande enligt deras uppfattning inte var nödvändigt, eftersom de ansåg att kommissionen redan tillhandahållit alla upplysningar och all teknisk sakkunskap av betydelse för att kunna göra meningsfulla jämförelser. Det hölls därför inte något sådant möte mellan de direkt berörda parterna.
- (30) Trots att alla berörda parter, i synnerhet importörerna/distributörerna (som också har tillräcklig expertkännedom om kinesiskt, gemenskapsproducerat och även USA-producerat PAC), ombads föreslå särskilda styrkta alternativa jämförelser eller justeringar på grund av olika tekniska egenskaper hos olika PAC-kvaliteter, lämnades endast en begränsad mängd relevanta upplysningar. Genom dessa upplysningar ifrågasattes dock lämpligheten av den jämförelse kommissionen gjort beträffande en bestämd kinesisk ångaktiverad PAC-kvalitet och kommissionen ändrade därför den jämförelse som gjorts beträffande denna.
- (31) Det bekräftas därför att de kvalitetsvisa jämförelser som kommissionen gjort på grundval av tillgängliga kommersiella tekniska specifikationer och uppgifter om kända användningsområden bör bibehållas.
- (32) Det påstods också att de priser som tagits på marknaden i USA för att beräkna dumpningsmarginalen inte låg i samma handelsled och att justeringar därför borde göras. Det hävdades särskilt att en importör/distributör av kinesiskt PAC i gemenskapen inte fungerar på samma sätt som en distributör av en produkt med amerikanskt ursprung i USA och att alla kostnader för sådant som ompackning, förvaring, finansiering, tekniska tjänster/utveckling och kvalitetssäkring ingår i de amerikanska producenternas inhemska försäljningspriser men inte i det kinesiska exportpriset. De parter som tog upp just denna fråga föreslog dock inte några bestämda nivåer för sådana justeringar.
- (33) Som en allmän anmärkning bör det påpekas att kommissionen fastställde normalvärdet på grundval av de inhemska priserna för de produkter som distributörerna i USA levererade (dvs. i samma handelsled som den kinesiska exporten till importörer/distributörer i gemenskapen). Enligt artikel 2.10 i förordning (EEG) nr 2423/88 får justeringar endast göras med hänsyn till olikheter i fråga om prisernas jämförbarhet (t.ex. försäljningskostnader). Såsom det

anges i punkt 34 i förordningen om provisorisk tull justerade kommissionen i detta avseende de inhemska priser som använts vid jämförelserna i USA för att ta hänsyn till alla avdrag, rabatter, provisioner och emballagekostnader.

- (34) Beträffande ompackning framgick det av undersökningen att kinesiskt PAC alltid förpackas i säckar som fraktas till gemenskapen i lastcontainrar. Vissa gemenskapsimportörer/distributörer hävdade dock att dessa säckar inte är av en för kunderna godtagbar kvalitet och att ompackning i nya säckar därför är nödvändig före återförsäljningen. I detta avseende bör det observeras att kommissionen, såsom nämns i förordningen om provisorisk tull, redan justerat det inhemska priset i USA nedåt med hänsyn till alla emballagekostnader för producenterna i USA och att därför ingen ytterligare justering eller kompensation kan beviljas.
- (35) Argumentet att det inte ingår några förvaringskostnader i de kinesiska exportpriserna, medan sådana kostnader ingår i de amerikanska priserna, anses inte vara realistiskt. I själva verket anses det ofrånkomligt att de kinesiska exportpriserna också innehåller en viss del för förvaringskostnader, eftersom produkten måste förvaras till dess att den uppnått en mängd som är ekonomiskt lönsam att exportera eller uppfyller leveranstidsklausulerna i försäljningskontrakten. Inga skillnader kan därför fastställas beträffande förvaringskostnader som anses ingå både i de amerikanska och de kinesiska priserna.
- (36) Beträffande de finansieringskostnader som ingår i de inhemska priserna i USA men inte i de kinesiska exportpriserna bör man minnas att under fria marknadsekonomiska förhållanden alla sådana företag, oavsett om de fungerar som importörer, distributörer, producenter eller handlare, ådrar sig denna typ av utgifter. Detta skulle också vara fallet för de kinesiska exportörerna och producenterna om också de var verksamma under fria marknadsförhållanden. Eftersom detta inte är fallet anses argumentet omotiverat för detta förfarande. Beträffande de kinesiska exportörernas betalningsvillkor vid export till gemenskapen och de samarbetande amerikanska producenternas betalningsvillkor vid försäljning på hemmamarknaden konstaterades det att de var likartade. Ingen justering är därför nödvändig för detta ändamål.
- (37) Beträffande frågan om kostnader för tekniska tjänster/utveckling och kvalitetssäkring framgick det av undersökningen att de kinesiska exportörerna, trots att de garanterar kvaliteten på den levererade produkten i sina försäljningskontrakt och därför borde ådra sig kvalitetssäkringskostnader, inte tillhandahåller tekniskt bistånd eller produktutveckling till sina kunder. Eftersom PAC är en kundinriktad (dvs. användarinriktad) produkt och producenterna ofta

utvecklar särskilda kvaliteter med tanke på vissa kunders behov, visade det sig att dessa typer av utgifter utgör en del av de amerikanska producenternas försäljningskostnader även om den förs in deras räkenskaper under "forsknings- och utvecklingskostnader". En justering gjordes därför av de inhemska försäljningspriserna för varje producent i USA för att täcka deras faktiska kostnader för tekniskt bistånd och produktutveckling.

5. Dumpningsmarginaler

- (38) Mot bakgrund av ovanstående slutsatser beträffande fastställandet av normalvärde och exportpris samt jämförelsen mellan dessa visade den slutliga undersökningen av sakförhållandena att det förekom dumpning i fråga om import av den berörda produkten med ursprung i Folkrepubliken Kina.
- (39) Med hänsyn till den ändring som gjorts beträffande den alternativa jämförelsen för en av PAC-kvaliteterna, den rätta provision som fastställdes och den justering av normalvärdet som gjorts på grund av kostnaderna för tekniskt bistånd och produktutveckling, är den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen uttryckt i procent av priset fritt gemenskapens gräns före tull 69,9 %.

F. SKADA

1. Gemenskapskonsumtion

- (40) En av parterna hävdade att kommissionen, för att undersöka tendenserna hos gemenskapskonsumtionen, inte bara borde ha beaktat perioden från 1990 och fram till undersökningsperioden utan också de föregående åren, eftersom detta skulle ha visat en minskad konsumtion (istället för en liten ökning på 3,3 % som konstaterades under perioden 1990 – 1993). Det hävdades att om en sådan analys hade utförts under en längre period skulle effekten av nedläggningen av en stor produktionsanläggning för PAC i Tyskland redan före 1990 ha givit en annan tendens hos gemenskapskonsumtionen.
- (41) Det är allmän praxis hos gemenskapsinstitutionerna att undersöka tendenserna för konsumtionen, importvolymerna, marknadsandelarna, priserna osv. över en period av flera år (vanligtvis fyra år inräknat undersökningsperioden). Denna praxis följdes i det här fallet eftersom den ansågs lämplig för att ge en objektiv uppfattning om utvecklingen av marknadsläget för alla berörda parter. Det bör dock påpekas att även om den period som analysen omfattar förlängdes och konsumtionstendensen förändrades skulle tendenserna för gemenskapsproducenternas marknadsandelar (dvs. nedåtgående) liksom för den kinesiska importen (dvs. uppåtgående) ändå förbli oförändrade.

- (42) Vissa importörer/distributörer hävdade också att betydande mängder PAC fraktades till gemenskapen från Folkrepubliken Kina utan att någonsin "övergå till fri omsättning" (dvs. genom att de läggs upp i tullager och sedan säljs vidare till tredje land utanför gemenskapen). Det påstods också att kinesiskt PAC övergick till fri omsättning inom gemenskapen men sedan återexporterades till tredje land. För att klarlägga situationen begärde kommissionen särskilda uppgifter och handlingar från de berörda parterna. Dessa parter underlät dock att lämna de uppgifter som var nödvändiga för att kommissionen skulle kunna fastställa ett faktiskt importtår för denna återexport av kinesiskt PAC och på så sätt acceptera deras påståenden att mindre kvantiteter av PAC i själva verket konsumerats i gemenskapen än som konstaterats i kommissionens undersökning.

2. Den dumpade importens volym och marknadsandel

- (43) Utöver de argument som läggs fram i föregående punkt i den här förordningen lämnades inga nya synpunkter beträffande den dumpade importens volym och marknadsandel. Undersökningsresultaten i punkterna 37–44 i förordningen om provisorisk tull bekräftas därför.

3. Den dumpade importens priser och försäljning till lägre priser

- (44) Liksom vid de jämförelser som kommissionen gjort för att fastställa dumpning påstod vissa berörda parter återigen att jämförelser mellan gemenskapsproducerade PAC-kvaliteter och PAC-kvaliteter som importerats från Folkrepubliken Kina för att fastställa försäljning till lägre priser borde göras på grundval av oberoende laboratorieanalyser.

Det hävdades också att de tekniska specifikationerna för de olika PAC-kvaliteterna som kommissionen använt vid jämförelsen var ofullständiga.

I punkterna 46 och 47 i förordningen och provisorisk tull liksom i punkterna 27–31 i den här förordningen har det förklarats varför de jämförelser som gjorts på grundval av tillgängliga kommersiella tekniska specifikationer och uppgifter om användningsområden för PAC-kvaliteterna i fråga ansågs tillräckliga för denna undersökning. Kommissionen använde de kommersiella tekniska specifikationerna som utfärdats av gemenskapsproducenterna själva liksom de kinesiska tekniska PAC-specifikationer som vanligtvis bifogas importörernas köpekontrakt.

- (45) Det bör också påpekas att trots att kommissionens jämförelser tillkännagavs för alla berörda parter långt innan de provisoriska åtgärderna infördes var det ingen av de berörda parterna som föreslog några särskilda alternativa jämförelser eller justeringar på grund av skillnader i de fysiska

egenskaperna mellan de olika PAC-kvaliteterna. Man kunde ha väntat sig att importörerna/distributörerna, som i vissa fall också handlar med gemenskapsproducerat PAC, har den expertis som krävs för att tillhandahålla ovanstående uppgifter om de ansåg dem viktiga.

- (46) Det påstods att marknadspriset på kinesiskt PAC i gemenskapen ligger på samma nivå som gemenskapsproducenternas priser eller, i vissa fall, ännu högre. Även om det kan hända att vissa exporttransaktioner för de kinesiska PAC-kvaliteterna sker på en liknande eller till och med högre prisnivå i jämförelse med vissa transaktioner som omfattar några av gemenskapsproducenternas kvaliteter (se punkt 48 i förordningen om provisorisk tull) bör man inte glömma att de dumpade kinesiska importpriserna generellt låg avsevärt under gemenskapsproducenternas priser.

- (47) Beträffande den faktiska nivå som konstaterats på försäljning till lägre priser bör man erinra sig att gemenskapsproducenternas vägda genomsnittliga nettoförsäljningspriser fritt fabrik till användare i gemenskapen jämfördes med de vägda genomsnittliga importpriserna på motsvarande kinesiska kvaliteter justerade till nettonivåerna fritt lager, förtullat.

Det framfördes dock att kommissionen, då den höjde de kinesiska importpriserna till en nivå fritt fabrik och därigenom till ett handelsled och kommersiellt led som var jämförbart med gemenskapsproducenternas försäljningspriser fritt fabrik, inte tagit med alla gemenskapsimportörernas/distributörernas kostnader i beräkningen och inte heller en lämplig vinstmarginal. Detta är inte helt riktigt eftersom en justering på 27 %, såsom det påpekats för de samarbetande parterna under undersökningens gång, för detta ändamål lades till de kinesiska cif-importpriserna.

- (48) Det bör understrykas att denna andel motsvarar det vägda genomsnittet av alla de kostnader som de samarbetande hävdade (betalad tull, kostnader för transport, mellanlagring, ompackning, finansiering, avskrivning osv.) och en rimlig vinstmarginal baserat på importörernas/distributörernas resultaträkningar. I överensstämmelse med den justering som beviljats för fastställande av normalvärdet beträffande tekniskt bistånd och kundspecifika produktutvecklingskostnader, vilka inte antas ingå i de kinesiska priserna, har det dock för den slutgiltiga beräkningen av försäljning till lägre priser beslutats att varje gemenskapsproducents försäljningspriser skall justeras nedåt med hänsyn till detta slags försäljningskostnader för respektive producent under undersökningsperioden.

- (49) På grundval av detta har reviderade marginaler på upp till 35 % beräknats för försäljning till lägre priser. Det vägda genomsnittet för dessa reviderade marginaler för försäljning till lägre priser är dock 21 %.

4. Situationen för gemenskapsindustrin

- (50) Eftersom inga nya argument framförts beträffande produktion, produktionskapacitet, lager, försäljning och marknadsandelar, lönsamhet och sysselsättning (punkterna 51 – 59 i förordningen om provisorisk tull) bekräftas dessa undersökningsresultat.

5. Slutsatser beträffande skada

- (51) Mot bakgrund av ovanstående och eftersom det inte lades fram några andra styrkta bevis bekräftas slutsatserna i punkterna 60 och 61 i förordningen om provisorisk tull att gemenskapsindustrin i fråga vållts väsentlig skada i enlighet med artikel 4.1 i förordning (EEG) nr 2423/88.

G. ORSAKSSAMMANHANG

1. Allmänna anmärkningar

- (52) Ett antal berörda parter upprepade de påståenden de gjort tidigare beträffande vållande av skada. De hävdade att kommissionen, då den kommit fram till sina provisoriska slutsatser och tillkännagett de väsentliga fakta och överväganden som låg till grund för dess avsikt att föreslå slutgiltiga åtgärder, inte hade tagit tillräcklig hänsyn till parternas argument. Såsom framgår nedan är detta påstående inte riktigt eftersom kommissionen tydligt tar upp dessa saker i punkterna 62 – 71 i förordningen om provisorisk tull.
- (53) Importörerna vidhöll att efterfrågan på PAC i gemenskapen minskade mellan 1990 och undersökningsperioden på grund av den tekniska utvecklingen och den ökade användningen av återvinningsbart aktivt kol. I punkt 70 i förordningen om provisorisk tull medgav kommissionen att det eventuellt förekom en ökad efterfrågan på dessa alternativa produkter, men detta behöver inte innebära att efterfrågan på PAC har minskat. Såsom det anges i punkterna 42, 62 och 70 i förordningen om provisorisk tull ökade faktiskt efterfrågan (dvs. gemenskapskonsumtionen) med 3,3 % mellan 1990 och undersökningsperioden. Den faktor som det är viktigast att ta hänsyn till är dock att gemenskapsproducenternas försäljning minskade medan importen (särskilt dumpad import från Folkrepubliken Kina) ökade avsevärt.
- (54) Det påstods också att nedläggningen av en stor tysk produktionsanläggning för PAC redan före 1990 (punkt 40 i den här förordningen) förorsakat en ökning av den kinesiska importen eftersom den producentens försäljningspartner påstod sig "tvungen" att ersätta den gemenskapsproducerade produkten

med kinesiskt PAC trots att det företaget också fungerade som distributör av PAC som framställdes av andra gemenskapsproducenter och som importör/distributör av PAC från flera tredje land. Även om det kan accepteras att denna försäljningspartner var tvungen att vända sig till annat håll för sina PAC-inköp ändrar dock en sådan motivering till ökad import av kinesiskt PAC inte det faktum att sådan import ägde rum till dumpade priser som låg avsevärt lägre än gemenskapsproducenternas priser och därigenom vållade väsentlig skada.

- (55) Med hänvisning till punkterna 45 och 56 i förordningen om provisorisk tull hävdade en av parterna att kinesisk PAC-import inte kunde ha förorsakat gemenskapsindustrin skada eftersom de genomsnittliga priserna på sådan import ökade med 10,6 % mellan 1990 och 1993 och dessutom gemenskapsproducenternas genomsnittliga försäljningspriser på PAC totalt också ökade under samma period. Med avseende på detta bör det också påpekas att den totala ökningen av gemenskapsproducenternas priser under denna period endast var 1,4 % och att priserna på gemenskapsproducerat PAC i vissa fall faktiskt sjönk. Med hänsyn till den betydande försäljning till lägre priser på 21,0 % som fastställdes för 1993 måste därför slutsatsen bli den att försäljningen 1990 (då den kinesiska importen började tränga in på gemenskapsmarknaden) ägde rum till ännu lägre priser men inte den att det inte finns ett orsakssammanhang mellan dumpad kinesisk import och den skada som gemenskapsindustrin vållats.
- (56) Det lades fram argument om att gemenskapsproducenternas ekonomiska svårigheter inte förorsakats av kinesisk import utan istället huvudsakligen av markanta öknings av producenternas framställningskostnader och, för en av dem, av synnerligen höga råvarukostnader.
- Även om gemenskapsproducenterna borde kunna vänta sig att få sälja sina produkter till priser som täcker alla kostnader på en marknad där det råder sund konkurrens omprövade kommissionen, mot bakgrund av kommentarer från flera berörda parter, den totala situationen beträffande utvecklingen av de samarbetande gemenskapsproducenternas produktionskostnader. Den drog slutsatsen att vissa exceptionella råvarukostnader som tillkommit för en av gemenskapsproducenterna under undersökningsperioden, för att återge de kostnader som normalt uppstår, inte borde tas med i beräkningen då skadetujämningsnivån fastställs. Detta tillvägagångssätt bekräftas.
- (57) Vissa berörda parter fortsatte också att argumentera om den inverkan uppenbar lågprisimport av PAC från Malaysia hade på gemenskapsmarknaden. Inga

nya sakliga argument framfördes dock av dessa parter och resonemanget i punkterna 67 och 68 i förordningen om provisorisk tull anses ge ett nöjaktigt svar på de frågor som redan väckts.

- (58) Såsom förklaras i punkt 68 i förordningen om provisorisk tull hade kommissionen inget bevis på att priserna på exporten från Malaysia var dumpade under undersökningsperioden. Även om det lades fram vissa bevis till kommissionen om malaysisk export som påstods vara dumpad gällde detta i själva verket år 1994 (ett år efter undersökningsperioden) och inget samband kunde därför fastställas mellan eventuell malaysisk dumpning under 1994 och den skada som gemenskapsindustrin vållats under undersökningsperioden på grundval av framlagda bevis.
- (59) Vissa berörda parter lade fram en beräkning i vilken man försökte visa att även om gemenskapsproducenterna under undersökningsperioden istället sålt gemenskapsproducerat PAC motsvarande hela den kinesiska importen skulle de ändå ha gjort betydande förluster. I denna beräkning förbises dock det faktum att de försäljningsvolymerna och värdena som gemenskapsproducenterna faktiskt uppnått under den perioden i själva verket påverkats av den dumpade kinesiska lågsprisimporten och därför inte kunde utgöra grunden för en sådan teoretisk beräkning. Denna beräkning anses därför bristfällig och kan inte visa gemenskapsproducenternas hypotetiska ekonomiska ställning om det inte förekom någon kinesisk PAC-import på gemenskapsmarknaden.
- (60) Vissa parter påstod också att gemenskapsproducenterna sålde PAC utanför gemenskapen till mycket lägre priser än inom gemenskapen och att därför prisnivån på gemenskapsmarknaden inte var den enda anledningen till deras verkliga ekonomiska ställning. Såsom framgår i punkt 69 i förordningen om provisorisk tull konstaterade kommissionen att gemenskapsproducenternas försäljning utanför gemenskapen ägde rum på en lönsam nivå och därför till mycket högre priser än det PAC som såldes med förlust inom gemenskapen. Det vägda genomsnittliga försäljningspriset på alla PAC-kvaliteter som de samarbetande gemenskapsproducenterna sålde utanför gemenskapen ökade i själva verket från 1 792 ecu per ton 1990 till 1 839 ecu per ton under undersökningsperioden. Det framlagda påståendet är därför grundat på felaktiga antaganden. Trots detta bekräftas effekten av gemenskapsproducenternas sjunkande försäljning utanför gemenskapen i punkterna 69 och 71 i förordningen om provisorisk tull.

2. Slutsatser beträffande orsakssammanhang vid skada

- (61) Mot bakgrund av ovanstående och i avsaknad av andra meningsfulla, styrkta påståenden bekräftas slutsatserna i punkt 71 i förordningen om provisorisk tull.

H. GEMENSKAPENS INTRESSE

- (62) Såsom anförs i punkt 4 i den här förordningen kontaktade kommissionen sedan de provisoriska åtgärderna införts 22 företag, varav de flesta av dem av vissa importörer/distributörer framställdes som "viktiga" användare av PAC i sex olika medlemsstater. Meningsfulla kommentarer eller svar på ett enkelt frågeformulär lämnades endast av tolv användare, vilket motsvarade ca 6 % av den totala gemenskapskonsumtionen.
- (63) Beträffande dessa tolv användares PAC-inköp förklarade fem att deras PAC-konsumtion var oförändrad, fyra att deras konsumtion höll på att minska och tre att deras konsumtion ökade.
- (64) Av de användare som besvarade frågeformuläret eller lämnade kommentarer angav sju att priserna på gemenskapens och kinesiskt PAC var jämförbara, men bara två av dem uppgav handelsbenämningen på de kvaliteter de jämfört. En granskning av specifikationerna för de gemenskapsproducerade kvaliteter som de två användarna jämfört visade dock att den kinesiska produkten var tekniskt överlägsen den som framställdes i gemenskapen och därför inte var jämförbar vid denna undersökning. Två andra användare uppgav också att kinesiskt PAC är mycket billigare än samma PAC-kvalitet som framställs i gemenskapen. Tre användare uppgav att de valt kinesiskt PAC på grund av dess kvalitet i direkt relation till priset. Å andra sidan var det en annan användare som angav att företaget, av exakt samma anledning, valt gemenskapsprodukten. Två andra användare hade gått över från kinesiskt PAC till sådant som framställdes i gemenskapen. Med tanke på de motsägelsefulla uppgifterna från användarna kan det inte dras någon avgörande slutsats utifrån dessa uppgifter.
- (65) Inte heller lämnade användarna, trots att de uppmanades till det, några styrkta kommentarer om den inverkan antidumpningsåtgärder mot kinesiskt PAC skulle ha på deras respektive driftsbudget. Flertalet användare hävdade dock att en hög antidumpningstull skulle kunna innebära att den kinesiska importen uteslöts från gemenskapsmarknaden och att därigenom konkurrensnivån eventuellt skulle sjunka.

(66) I detta sammanhang är det värt att upprepa att syftet med handelsmässiga försvarsåtgärder är att eliminera den skadliga dumpningens snedvridande verkan på handeln och återupprätta sund konkurrens. Man kom därför inte fram till några andra slutsatser än dem som fastställts i punkterna 75 och 76 i förordningen om provisorisk tull.

(67) En svensk importör/distributör hävdade att införandet av antidumpningsåtgärder mot kinesiskt PAC skulle ha en djupt skadlig inverkan på företagets affärer. Företaget förklarade dock att det inte förekom någon import av kinesiskt PAC till dess skandinaviska försäljningsdistrikt (Sverige, Finland, Danmark) under undersökningsperioden. Importören ansåg också att kommissionen borde ha tagit hänsyn till Sverige och Finland vid sin undersökning trots att de inte var medlemmar i gemenskapen under undersökningsperioden. Kommissionen har i detta avseende konstaterat att den totala PAC-konsumtionen i Sverige och Finland uppskattas till ca 700 ton om året eller ca 2 % av den totala gemenskapskonsumtionen. Med hänsyn till att det inte heller förekom någon import av kinesiskt PAC i de länderna under undersökningsperioden anses det, även om uppgifterna om import, försäljning och konsumtion för de båda nya medlemsstaterna hade tagits med i slutsatserna, att effekten skulle ha varit obetydlig.

(68) Mot bakgrund av ovanstående anses de slutsatser som kommissionen dragit i förordningen om provisorisk tull beträffande gemenskapens intresse böra bekräftas. Det har faktiskt inte framkommit några övertygande skäl till varför det inte skulle ligga i gemenskapens intresse att anta slutgiltiga åtgärder.

I. ÅTAGANDE

(69) Den enda samarbetande kinesiska exportören föreslog ett åtagande baserat på en kombination av ett enda minimipris och en kvantitativ gräns för export av kemiskt aktiverat PAC. Exportören antydde att de kinesiska myndigheterna kunde garantera att genomförandet av ett sådant åtagande skulle övervaka,

men de kinesiska myndigheterna själva gjorde dock inte någon sådan utfästelse. I denna antydning ingick det dock inte någon bestämd pris- eller kvantitetsnivå och inte heller hänvisades det till företagens export av ångaktiverat PAC till gemenskapen. Man bör i detta avseende erinra sig att det förekommer PAC av många olika kvaliteter till olika priser. Ett åtagande med ett enda genomsnittligt minimipris kunde därför inte godtas. Om ett åtagande baserat på respektive kvalitet hade erbjudits skulle dessutom övervakningen av detta åtagande varit praktiskt taget omöjlig eftersom just de kvaliteter detta företag kommer att exportera till gemenskapen inte kan kontrolleras mot officiell statistik (som inte gäller importdata på kvalitetsvis basis).

(70) Det bör också observeras att även om denna kinesiska exportör, som i själva verket är ett handelsföretag, är den största exportören av kinesiskt PAC till gemenskapen står det inte för den totala eller ens merparten av den kinesiska PAC-exporten till gemenskapen. Med tanke på att det finns flera andra exportörer och att de kinesiska myndigheterna själva inte har uppgett att de är villiga att garantera att ett sådant åtagande genomförs anses detta tillvägagångssätt inte lämpligt i det här fallet.

(71) Exportören underrättades därför om att ett åtagande inte kunde godtas. Detta tillvägagångssätt bekräftas.

J. TULL

(72) Beträffande de exakta beräkningarna för att fastställa skadeutjämningsnivån i förordningen om provisorisk tull höjdes de faktiska genomsnittliga nettoförsäljningspriserna fritt fabrik för de gemenskapsproducerade PAC-kvaliteter som ansågs jämförbara med de importerade kinesiska kvaliteterna individuellt med alla gemenskapsproducenternas vägda genomsnittsförlust, till nivåer som gav en rimlig vinstmarginal på 5 %. I detta avseende hävdade CEFIC att den rimliga vinstmarginal som skulle läggas till gemenskapsproducenternas kritiska försäljningspriser för PAC för fastställande av skadeut-

jämningsnivån endast borde baseras på gemenskapsproducenternas vinstgivande försäljning av aktivt kol och inte på en genomsnittsvinst som också omfattar förlustbringande PAC-försäljning. Vidare ansågs vinsten på 5 % före skatt för låg för att säkerställa en rimlig avkastning på investeringar, särskilt som gemenskapsproducenterna under 1990, innan den kinesiska importen i betydande utsträckning trängde in på marknaden, i genomsnitt uppnådde en vinst på 9,6 % på sin PAC-försäljning i gemenskapen.

(73) I detta avseende bör det klargöras att de genomsnittliga vinstmarginalerna för var och en av de tre samarbetande gemenskapsproducenterna på deras totala omsättning av all verksamhet som berör aktivt kol, med undantag av det PAC som såldes med förlust i gemenskapen, varierade från 4,1 % till 5,4 % under undersökningsperioden. Det bör också påpekas att eftersom endast 70 % av gemenskapsproducenternas förlorade försäljningsvolym av PAC mellan 1990 och undersökningsperioden övertogs av dumpad kinesisk import är det vid detta förfarande inte rimligt att höja gemenskapsproducenternas kritiska priser med hela den vinstmarginal på 9,6 % som de uppnådde 1990.

(74) Med tanke på alla de ovanstående synpunkter som de berörda parterna har lämnat har dock vissa sidor av den metod som användes för de provisoriska åtgärderna omprövats och en annan metod anses nu mest lämplig för beräkning av de kritiska (dvs. hela produktionskostnaden) och rimliga vinstgivande prisnivåerna för dem av gemenskapsproducenternas olika kvaliteter som jämfördes med var och en av de kinesiska kvaliteterna.

(75) Med avseende på detta användes varje gemenskapsproducents hela produktionskostnad per kvalitet, vid behov justerad (se punkt 56 i den här förordningen), och till denna lades en vinst på 5 %. För att jämförelserna skulle bli riktiga gjordes sedan en justering nedåt av dessa teoretiska, vinstgivande priser med hänsyn till respektive producents försäljningskostnader för tekniskt bistånd och produktutveckling under undersökningsperioden (se punkt 48 i den här förordningen).

(76) Det genomsnittliga försäljningspriset fritt lager (dvs. cif-priset på import plus 27 % för importörernas/distributörernas pålägg) på varje importerad kinesisk kvalitet jämfördes sedan med ett enda vägt genomsnittligt vinstgivande pris för gemenskapsproducenterna. Detta gemenskapsproducenternas

enda pris på varje kinesisk kvalitet beräknades med tanke på skadeutjämnning med hjälp av priserna på varje enskild kvalitet för varje gemenskapsproducent såsom det anges i föregående punkt (vägt i enlighet med de kvantiteter som sålts av var och en av gemenskapsproducenterna).

(77) Den skillnad som framkom vid ovanstående jämförelse (vägd i enlighet med de mängder som importerats) var skadeutjämningsbeloppet. Det totala skadeutjämningsbeloppet uttrycktes sedan i procent av det totala kinesiska cif-värdet på import.

(78) Ovanstående metod bekräftas och det reviderade skadeutjämningsbeloppet, uttryckt i procent av nettopriset fritt gemenskapens gräns före tull, är 38,6 %.

Med hänsyn till att denna reviderade skadeutjämningsnivå fortfarande är lägre än det reviderade dumpningsmarginal som fastställts (se punkt 39 i den här förordningen) bör slutgiltiga antidumpningstullar införas på grundval av skadeutjämningsnivån.

Såvitt avser den slutgiltiga tullens utformning görs den bedömningen att den statskontrollerade ekonomins uppbyggnad ger de kinesiska exportörerna avsevärt manöverutrymme för att sänka sina exportpriser. För att minska risken att tullen absorberas av de kinesiska exportörerna är en särskild tull (dvs. ett fast belopp per ton) därför lämpligare i detta fall än en värdetull eller en rörlig tull.

Beloppet på en sådan tull har beräknats på grundval av den ovan nämnda skadeutjämningsnivån och är 323 ecu per ton (nettovikt). Detta bekräftas av rådet.

(79) Efter påförande av antidumpningsåtgärder kommer kommissionen att granska situationen på marknaden och, om omständigheterna — framförallt sådana som har ett samband med prisutvecklingen — skulle rättfärdiga en översyn, skall en sådan påbörjas två år efter det att slutgiltiga åtgärder antagits.

K. UTTAG AV PROVVISORISK TULL

(80) Med beaktande av den ändrade utformningen på tullen anser rådet det inte lämpligt att i detta särskilda fall slutgiltigt uppbära antidumpningstullen.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En slutgiltig antidumpningstull skall införas på import av aktivt kol i pulverform enligt KN-nummer ex 3802 10 00 (tilläggsnummer 3802 10 00*91 i TARIC) med ursprung i Folkrepubliken Kina.

2. Beloppet på den slutgiltiga antidumpningstullen skall vara 323 ecu per ton (nettovikt).

3. Om inte annat anges skall gällande bestämmelser om tullar tillämpas.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft 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 Luxemburg den 3 juni 1996.

På rådets vägnar

C. A. CIAMPI

Ordförande

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 20 september 1995

om ett förfarande enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89

IV/M.553 — RTL/Veronica/Endemol

(Endast den engelska texten är giltig)

(96/346/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
FATTAT DETTA BESLUT

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

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av
den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentra-
tioner⁽¹⁾, särskilt artikel 8.3 och artikel 22 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 22 maj
1995 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen möjlighet att göra
sina synpunkter på kommissionens invändningar kända,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande Kommittén
för koncentrationer⁽²⁾, och

med beaktande av följande:

- (1) Den 21 april 1995 tog kommissionen emot en
begäran från den nederländska regeringen i
enlighet med artikel 22 i rådets förordning (EEG)
nr 4064/89 (koncentrationsförordningen) om
granskning av det föreslagna samriskföretaget
Holland Media Groep SA (HMG) mellan RTL 4 SA
(RTL), Vereniging Veronica Omroeporganisatie
(Veronica) och Endemol Entertainment Holding
BV (Endemol). Transaktionen kom till den neder-
ländska regeringens kännedom den 23 mars 1995

genom ett pressmeddelande som skickades av
parterna till den nederländska regeringen. Begäran
enligt artikel 22 har således framställts inom den
period på en månad som föreskrivs i artikel 22.4.

- (2) Efter genomgång av ovannämnda begäran ansåg
kommissionen att begäran kunde tas upp till pröv-
ning enligt artikel 22 i koncentrationsförordningen
och att det förelåg allvarliga tvivel om huruvida
koncentrationen var förenlig med den gemen-
samma marknaden. Genom beslut av den 22 maj
1995 inledde kommissionen följaktligen ett förfä-
rande i enlighet med artikel 6.1 c och artikel 22 i
koncentrationsförordningen.

I. PARTERNA

- (3) RTL är ett företag som omfattas av lagstiftningen i
Luxemburg och sänder huvudsakligen nederländsk-
språkiga TV- och radioprogram för vilka
Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion
(CLT) har ansvaret. CLT äger direkt eller indirekt
47,27 % av aktiekapitalet i RTL. CLT är ett
programföretag som omfattas av lagstiftningen i
Luxemburg med verksamhet inom TV-, radio- och
förlagsbranschen och närliggande områden på ett
flertal nationella marknader. CLT:s concernredovi-
sade omsättning var 1993 1 937 miljoner ecu. Det
nederländska förlaget NV Verenigd Bezit (VNU)
ägar indirekt 38 % av RTL. RTL har två avgiftsfria
reklamfinansierade TV-kanaler, RTL 4 och RTL 5,
som sänder på nederländska och riktar sig till
Nederländerna.

(¹) EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1 (rättelse i EGT nr L 257,
21.9.1990, s. 13).

(²) EGT nr C 160, 5.6.1996, s. 3.

- (4) Veronica är en organisation som omfattas av lagstiftningen i Nederländerna och som till september 1995 agerade på den nederländska TV- och radiomarknaden som en offentlig programorganisation. Veronica var en av de tre offentliga programorganisationer som sände sina program i den offentliga kanalen "Nederland 2". År 1994 tillkännagav Veronica sin avsikt att lämna det offentliga systemet för TV- och radiosändningar för att bli ett kommersiellt programföretag. Beslutet att lämna det offentliga sändningssystemet blev bindande i januari 1995 när Veronica underlät att ansöka om en ny licens för att verka som offentlig programorganisation från och med den 1 september 1995.
- (5) Endemol är ett företag som omfattas av lagstiftningen i Nederländerna. Endemol är resultatet av ett samgående 1994 mellan JE Entertainment BV och John de mol Communications BV. Endemol är en oberoende producent av TV-program med kärnverksamheten förlagd till Nederländerna.

II. TRANSAKTIONEN

- (6) Syftet med transaktionen är att skapa ett nytt företag, HMG, vars verksamhet är att tillhandahålla TV- och radioprogram och programpaket som HMG självt, CLT, Veronica eller andra sänder till Nederländerna och Luxemburg. Mot bakgrund av att de normala bestämmelser om uppskjutande som fastställs i koncentrationsförordningen inte är tillämpliga på ärenden som inleds i enlighet med artikel 22 har parterna i detta fall varit berättigade att genomföra transaktionen, enligt närmare beskrivning nedan.

RTL äger 51 % av aktierna i HMG medan Veronica och Endemol genom holdingbolaget Veronica Media Groep (VMG) äger återstående 49 %. RTL har även förvärvat 20 % av aktiekapitalet i Veronica Blad BV (ett dotterföretag till Veronica som publicerar Veronicas TV-veckotidning) och 24,99 % i Endemol.

- (7) Parternas samtliga befintliga radio- och TV-verksamheter som riktar sig till Nederländerna har överförts till HMG.

De tillgångar som överförts av RTL omfattar TV-kanalerna RTL 4 och RTL 5 och därmed sammanhängande tillgångar, RTL:s rockradiokanal, rättigheten för HMG att utnyttja CLT:s sändningslicens ("koncession"), den affärsverksamhet som består av tillhandahållandet och sammanställandet av programpaket av huvudsakligen nederländskspråkiga radio- och TV-program för sändning i Nederländerna och Luxemburg samt dess aktieinnehav på 50 % i IPN SA (IPN), det reklamföretag som säljer TV-reklamtid för kanalerna RTL 4 och RTL 5.

- (8) De tillgångar som överförts av Veronica och Endemol omfattar Veronicas TV-kanal och därmed

sammanhängande tillgångar och Endemols radioverksamhet (dvs. radiokanalen Holland FM).

- (9) HMG:s TV-program har sedan den 1 september 1995 sänts via tre separata kanaler. Kanalerna RTL 4 och RTL 5 sänds med CLT Luxemburgs sändningslicens ("koncession"). Veronicas kanal sänds med nederländsk licens för kommersiell sändning.

III. KONCENTRATION

- (10) Transaktionen utgör en koncentration enligt innebörden i artikel 3 i koncentrationsförordningen. HMG kommer att vara ett koncentrativt samriskföretag.

Å ena sidan [...] (*)

- (11) [...]

Även om den tolkning av artikel 3.4 som parterna nu för fram är riktig [...] är det kommissionens åsikt att det fortfarande föreligger gemensam kontroll över HMG. Det faktum att ett moderföretag har utslagsröst ifall förlikning inte är möjlig trots största möjliga ansträngningar från samtliga moderföretag betyder inte nödvändigtvis att det inte föreligger gemensam kontroll (jämför tillkännagivande om en koncentration i EGT nr C 385, 31.12.1994, s. 5 [punkt 37]). Detta gäller särskilt om varje moderföretag tillför samriskföretaget ett bidrag som är avgörande för dess verksamhet (punkt 34). I föreliggande ärende är det grundläggande syftet med samriskföretaget att kombinera de två RTL-kanalerna med den nya kommersiella Veronica-kanalen och att säkerställa leveranserna av program från Endemol, vilket enligt parterna är avgörande för att bibehålla profilen på HMG:s kanaler. Både RTL och Veronica-Endemol tillför följaktligen ett bidrag som är avgörande för HMG:s verksamhet. Under dessa omständigheter kan HMG:s moderföretag driva samriskföretaget endast med ömsesidigt samtycke till de viktigaste strategiska besluten.

Användandet av den ifrågasatta utslagsrösten från RTL:s sida skulle därför i praktiken vara begränsat till ovanliga situationer och hindrar inte samriskföretaget från att vara gemensamt kontrollerat.

- (12) Även om det inte förelåg gemensam kontroll över HMG enligt innebörden i artikel 3 i koncentrationsförordningen skulle det föreligga en koncentration genom att RTL får egen kontroll över de tillgångar som överförs av VMG till HMG. Under de speciella omständigheter som gäller i detta ärende skulle detta inte förändra den bedömning som följer nedan. Framför allt skulle bedömningen av effekterna av koncentrationen på produktionsmarknaden förbli densamma eftersom det fortfarande skulle finnas en strukturell koppling mellan Endemol och HMG (jfr punkt 100 nedan).

(*) Struket — affärshemlighet.

- (13) Eftersom moderföretagen till HMG överför praktiskt taget all sin verksamhet på samriskföretagets marknader (kommersiell TV och Radio i Nederländerna) finns det inget utrymme för samordning av moderföretagens konkurrensbeteende utanför samriskföretaget.

IV. INGEN GEMENSKAPSDIMENSION

- (14) På grundval av de siffror som parterna lagt fram når inte den sammanlagda omsättningen i hela världen tröskelvärde på 5 miljarder ecu. Följaktligen har den föreslagna koncentrationen inte en gemenskapsdimension enligt artikel 1 i koncentrationsförordningen.
- (15) Det kan därför lämnas öppet om VNU är ett berört företag eller inte enligt innebörden i artikel 1 i koncentrationsförordningen. Om det inte är ett berört företag uppnår endast en av parterna (RTL) en sammanlagd omsättning inom gemenskapen i dess helhet på mer än 250 miljoner ecu.

V. EFFEKT PÅ HANDELN MELLAN MEDLEMSSTATERNA

- (16) Koncentrationen påverkar handeln mellan medlemsstaterna enligt i artikel 22.3 i koncentrationsförordningen. Bildandet av samriskföretaget kommer att påverka villkoren för nya aktörer på den nederländska marknaden för TV-sändningar och TV-reklam, inräknat de programföretag som sänder från andra länder. Det kommer även att påverka marknaden för inköp av program på utländska språk (särskilt engelska) i Nederländerna. Dessutom är samriskföretaget självt, HMG, baserat i Luxemburg och åtminstone de två kanalerna RTL 4 och RTL 5 sänds med den licens ("koncession") som tilldelats av storhertigdömet Luxemburg. Slutligen länkas nederländska offentliga TV-kanaler in genom kabelnät i Belgien. En förändring av strukturen av den nederländska TV-marknaden kommer därför att ha en åtminstone indirekt påverkan på TV-marknaderna i Belgien. Om de rättsliga situationen för VTM i Belgien förändras med ökad konkurrens från utländska kanaler på denna marknad som följd, skulle denna konkurrens troligen framför allt komma från nederländska kommersiella kanaler, inbegripet HMG:s kanaler.

VI. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 2 I KONCENTRATIONSFÖRORDNINGEN

A. Relevanta produktmarknader

- (17) Koncentrationen påverkar följande:

i) TV-sändning

Enligt vad som förklaras närmare nedan konkurrerar alla programföretag/-organisationer med varandra om publikandelar. Mot bakgrund av att det inte finns något direkt affärsmässigt förhållande mellan sändare av "gratis" TV, på "utbudssidan", och tittare, på "efterfrågesidan", skulle det kunna hävdas att TV-sändning inte utgör en marknad i strikt ekonomisk bemärkelse. Eftersom denna fråga inte är avgörande för föreliggande ärende lämnas den därhän. Eftersom uttrycken "sändningsmarknad" och "tittarmarknad" används så flitigt av samtliga berörda har dock den terminologi som är allmänt omfattad av branschen använts i den analys som ingår i detta beslut.

ii) Marknaden för TV-reklam.

- iii) Marknaden för nederländska TV-program som produceras fristående, dvs. TV-produktioner som inte egenproduceras av de sändande nederländska programföretag/-organisationerna.

Eftersom marknadsandelarna för de radiostationer som överförts till HMG är mycket små och med tanke på konkurrenssituationen på denna marknad anser kommissionen att koncentrationen inte skapar eller förstärker en dominerande ställning på marknaderna för radiosändningar och radioreklam.

- (18) Parterna hävdar att kommissionens undersökning skall begränsas till marknaden för TV-reklam eftersom den nederländska regeringen bad kommissionen att undersöka om koncentrationen skulle skapa eller förstärka en dominerande ställning som skulle medföra att den effektiva konkurrensen på marknaden för TV-reklam påtagligt hämmas i Nederländerna. Eftersom den nederländska regeringen inte angav konkurrensproblem beträffande andra marknader skulle varje undersökning av andra marknader, enligt parternas åsikt, överskrida det mandat som begäran från den nederländska regeringen innehöll.
- (19) Kommissionen kan inte hålla med parterna. Först och främst fastställs uttryckligen genom artikel 22.3 i koncentrationsförordningen att vad kommissionen konstaterar hänför sig till koncentrationen i fråga och inte till specifika aspekter av denna, som t.ex. särskilda produktmarknader. I detta avseende skiljer sig artikel 22 från artikel 9. Enligt den senare artikeln kan kommissionen hänskjuta endast en koncentration som avser en avgränsad marknad inom en medlemsstat med hänsyn till marknaden för ifrågavarande varor och tjänster och den geografiska referensmarknaden (artikel 9.3). Det är allmänt sett möjligt att urskilja endast marknader där konkurrensproblem uppstår efter en undersökning av koncentrationen som

kommissionen måste utföra på begäran av regeringen i fråga. I detta avseende anges samma förfarande i artikel 22 som för ärenden som har en gemenskapsdimension. Dessutom skulle det vara svårt för en medlemsstat att bedöma de marknader där konkurrensproblem skulle kunna uppstå, när den berörda medlemsstaten, såsom är fallet i detta ärende, inte har några verkliga undersökningsbefogenheter eftersom nationella bestämmelser om kontroll av koncentrationer saknas.

i) TV-sändning

- (20) På området för TV-sändning, även kallat tittarmarknaden, konkurrerar programföretag/-organisationer om publikandelar. Detta gäller särskilt för kommersiell reklamfinansierad TV och för offentliga programorganisationer som åtminstone delvis finansieras genom reklam, eftersom tittarsiffrorna är en avgörande faktor för deras framgång på TV-reklammarknaden. Det kan också förekomma konkurrens om publikandelar mellan å ena sidan reklamfinansierade programföretag/-organisationer och å andra sidan offentliga programorganisationer som finansieras enbart genom licensavgifter eller betal-TV-företag som finansieras genom abonnemangavgifter. Även för de programföretag/-organisationer som inte har TV-reklam är tittarsiffror en viktig indikator för hur attraktiva och accepterade kanalerna är bland allmänheten.

Mot bakgrund av ovanstående kan tittarmarknaden sägas omfatta alla TV-programföretag/-programorganisationer. Vad gäller det affärsmässiga förhållandet mellan programföretag/-organisationer på utbudssidan och tittare på efterfrågesidan måste dock åtskillnad göras mellan å ena sidan marknaden för TV-reklam, där programföretag/-organisationer konkurrerar om reklamintäkter, och å andra sidan marknaden för betal-TV, där betal-TV-företag konkurrerar om abonnenter.

- (21) I Nederländerna finansieras de offentliga programorganisationerna genom både licensavgifter och reklam. Dessutom finns det en leverantör av betal-TV. Av de skäl som anges ovan inkluderas alla TV-programföretag/-programorganisationer vars program distribueras i Nederländerna i den analys av tittarmarknaden som följer nedan.

Av tradition har de tillgängliga uppgifterna om publikandelar i Nederländerna alltid inkluderat hemmavideomarknaden. Även om hemmavideo inte verkar utgöra en del av marknaden för TV-sändningar omfattas även den av analysen av publikandelar nedan. Detta påverkar dock inte analysen av ärendet eftersom publikandelen för hemmavideo

inte har någon relevans för programföretagens/-organisationernas ställning på TV-reklammarknaden

ii) Marknaden för TV-reklam

- (22) Konkurrens på TV-reklammarknaden äger rum antingen direkt via kontakten mellan TV-programföretagen/-programorganisationerna och annonsörerna eller alternativt genom byråer som representerar annonsörerna i deras kontakter med programföretagen/-organisationerna.

- (23) Marknaden för TV-reklam måste skiljas från marknaden för reklam i andra medier, särskilt den i pressen. De konsumenter som de olika typerna av reklam vänder sig till kan skilja sig avsevärt åt. De tekniker som används (dvs. kortfilmer för TV-reklam, bilder för tidningar) och därmed sammanhängande produktionskostnader är också helt och hållet annorlunda för de olika medierna. Dessutom skiljer sig priserna åt sett i förhållande till hur många konsumenter som nås. I Nederländerna var t.ex. kostnaden per tusen reklamkontakter 11,22 USA-dollar för TV-reklam 1993 (genomsnitt över en hel dag) i motsats till 5,04 USA-dollar för tidningsreklam⁽¹⁾. Även om det kan förekomma variationer mellan reklam i TV och i andra medier, vilket behandlas närmare nedan, är slutsatsen att TV-reklam och reklam i pressen är olika marknader.

iii) Marknaden för nederländska TV-program som produceras fristående, dvs. TV-produktioner som inte egenproduceras av de sändande programföretagen/-organisationerna

- (24) Enligt vad som förklaras mer i detalj under punkterna 89 och 90 nedan utgör de nederländska TV-program som produceras fristående en relevant produktmarknad som är skild från marknaden för de program som egenproduceras av de sändande programföretagen/-organisationerna. De sändande programföretagens/-organisationernas egna produktioner används huvudsakligen enbart av det berörda programföretaget/-organisationen självt. De konkurrerar inte med de fristående producenternas produktioner. Marknaden för fristående produktioner karakteriseras av affärsförhållandet mellan programföretag/-organisationer som är i behov av program för sina kanaler och fristående producenter som levererar dessa program.

⁽¹⁾ Källa: Young & Rubicam, *Media in Europe, European Media Cost Comparison 1993*.

B. Geografisk marknad

TV-sändningar

- (25) Den relevanta geografiska marknaden för TV-sändningar är i detta ärende begränsad till Nederländerna. De relevanta faktorer som bör beaktas omfattar den tillämpliga lagstiftningen, befintliga språkbarriärer, kulturella faktorer och andra konkurrensvillkor på denna marknad (t.ex. strukturen på marknaden för kabelnät). På grundval av ovanstående kan en tydlig distinktion göras mellan Nederländerna och andra länder.
- (26) Jämfört med Flandern i Belgien är skillnaden i lagstiftning (t.ex. det specifikt nederländska systemet för offentliga TV-sändningar eller den exklusiva licensen för reklam-TV för VTM i Belgien) sådan att i ekonomiska termer konkurrerar kommersiella TV-sändningar som riktar till Nederländerna på en geografisk marknad som skiljer sig till och med från detta angränsande område. Dessutom distribueras inte RTL 4 och RTL 5 i Belgien. Nederland 1, 2 och 3 kan tas emot i Belgien eftersom de länkas in i det belgiska kabelnätet. År 1994 hade de dock en publikandel på endast 3 %, 4 % respektive 2 % under bästa sändningstid (18.00 – 24.00), (medan de hade 16 %, 17 % respektive 18 % i Nederländerna). Den belgiska kommersiella kanalen VTM kan inte tas emot i Nederländerna eftersom den endast distribueras genom kabelnätet i Belgien. De flamländska offentliga kanalerna TV 1 och TV 2 länkas in i kabelnätet i Nederländerna där de under bästa sändningstid hade en publikandel på endast 2 % respektive 1 % 1994 (medan de tillsammans hade 22 % av den belgiska TV-marknaden). Kulturella barriärer är ett avsevärt hinder för utbytet mellan de nederländska och belgiska TV-marknaderna. TV-program sänds på samma språk i Belgien och Nederländerna, men icke desto mindre är skillnaderna i uttrycksätt, i nationell smak och i preferenserna för vissa TV-personligheter framför andra sådana, att enligt parterna och alla övriga programföretag/organisationer och producenter som kommissionen kontaktat, TV-marknaderna i Nederländerna och i regionen Flandern i Belgien bör betraktas som separata geografiska marknader.

TV-reklam

- (27) Det finns också en separat geografisk marknad för TV-reklam som riktar sig till nederländska konsumenter och som måste skiljas från TV-reklammarknaden i Belgien.
- (28) Konkurrensvillkoren vad avser reklamintäkter är radikalt annorlunda. I Nederländerna konkurrerar IPN, det dotterföretag som RTL äger till 50 %, om reklamintäkterna med STER, som drivs gemensamt

av de offentliga programorganisationerna. I Belgien har VTM tills nyligen varit den enda kommersiella kanal som varit tillåten att sälja kommersiell reklam. Den nederländska organisationen STER (som är den enda organisation som behöver beaktas eftersom RTL 4 och RTL 5 inte sänds i Belgien), vilken säljer reklamtid för de nederländska offentliga programorganisationerna, tar inte hänsyn till reklamens inverkan på den flamländska delen av Belgien, vilket innebär att den inte inkluderar TV-tittarna i detta område i sin statistik över tittarsiffror. VTM säljer inte heller någon reklamtid i Nederländerna. Reklamlagstiftningen i Belgien och Nederländerna skiljer sig dessutom åt (t.ex. finns det i Belgien begränsningar för reklam som riktar sig till barn i anslutning till barnprogram och för prisuppgifter i TV-reklam). Dessutom finns det på samma sätt som ovan beskrivits för TV-sändningar kulturella barriärer (skillnader i uttrycksätt, smak och preferenser för vissa reklamrepresentatörer framför andra) som måste beaktas vid bedömningen av den geografiska marknaden och som leder till slutsatsen att det finns en separat geografisk marknad för TV-reklam som är begränsad till Nederländernas territorium.

Nederländska TV-program som produceras fristående

- (29) Det finns en separat geografisk marknad för nederländska TV-program som produceras fristående. Den belgiska regionen Flandern måste undantas från den relevanta marknaden. Kulturskillnaderna är sådana att praktiskt taget inga nederländska produktioner köps i Belgien och inga belgiska produktioner köps i Nederländerna. Detta bekräftas av kommissionens undersökning i detta ärende — av alla nederländska producenter, inklusive Endemol, som tillfrågades på denna punkt angav endast tre att de sålt någon TV-produktion till Belgien. Värdet av denna försäljning är minimalt jämfört med det totala värdet av den nederländska marknaden för fristående produktioner. Skillnader mellan de två ländernas TV-produktioner är särskilt betydelsefulla för underhållningsprogram, inklusive exempelvis shower och situationskomedier och för politiska och kulturella program. Det är svårt att locka tittare i den flamländska delen av Belgien med program som använder stjärnor som är välkända i Nederländerna men inte i Flandern och på motsvarande sätt är det svårt att locka de nederländska tittarna med program som är avsedda för den belgiska publiken.

C. Koncentrationens effekter

- (30) De tre marknader som beskrivs ovan hänger samman på ett sådant sätt att ställningen för HMG eller dess moderföretag på en marknad har en direkt inverkan på deras ställning på de andra marknaderna.

Publikandelen på tittarmarknaden är en viktig faktor för att avgöra marknadsställningen på TV-reklammarknaden. Höga intäkter från reklammarknaden gör det möjligt att köpa mer eftertraktade program och sporträttigheter, vilket i sin tur förbättrar ställningen på tittarmarknaden. Företräde till de mest attraktiva programmen förstärker ställningen på både TV-reklammarknaden och tittarmarknaden medan Endemols koppling i egenskap av producent till Nederländernas största programföretag/-organisation stärker dess ställning på marknaden för fristående produktion. Enligt vad som förklaras närmare nedan, ger särskilt föreningen av parternas styrka i HMG samriskföretaget självt och även Endemol en mycket stark ställning gentemot sina respektive konkurrenter.

1. TV-sändning

i) Strukturen på den nederländska marknaden för TV-sändningar före bildandet av HMG

- (31) TV-sändningar i Nederländerna utförs av offentliga och kommersiella företag/organisationer. Utöver kanaler som särskilt riktar sig till Nederländerna,

— AVRO	(oberoende liberal,	648 000 medlemmar).
— EO	(evangelisk,	532 000 medlemmar).
— KRO	(romersk-katolsk,	615 000 medlemmar).
— NCRV	(kristen,	548 000 medlemmar).
— TROS	(oberoende, underhållning,	530 000 medlemmar).
— VARA	(socialdemokratisk,	531 000 medlemmar).
— VOO (Veronica)	(oberoende, ungdom,	1 036 000 medlemmar).
— VPRO	(samhällskritisk,	543 000 medlemmar).

Det totala antalet medlemmar i dessa organisationer (4 983 000 medlemmar) motsvarar 89 % av alla nederländska hushåll. Kanalerna är uppdelade mellan dessa organisationer enligt följande:

NED 1	NED 2	NED 3
AVRO	EO	VARA
KRO	TROS	VPRO
NCRV	VOO	NOS

"Commissariaat voor de Media" bestämmer den sändningstid i förhållande till den totala sändningstiden, som skall fördelas på var och en av dessa organisationer, såväl som de dagar eller tidsperioder

finns det också utländska kanaler som inte särskilt riktar sig till Nederländerna, vilka länkas in genom det nederländska kabelnätet.

- (32) Den offentliga sektorn sänder tre kanaler, nämligen Nederland 1, 2 och 3. Dessa kanaler drivs av Nederländse Omroepprogramma Stichting (NOS) som representerar åtta större offentliga programorganisationer ("Allgemene Omroepvereniging" [AVRO], "Vereniging Evangelische Omroep" [EO], "Katholieke Radio Omroep" [KRO], "Nederländse Christelijke Radio Vereniging" [NCRV], TROS, "Omroepvereniging VARA" [VARA], "Veronica Omroep Organisatie" [VOO] — Veronica —, "Omroepvereniging VPRO" [VPRO]). NOS är en paraplyorganisation som tillhandahåller administrativa tjänster men som också sänder själv, huvudsakligen nyhets- och sportprogram. Dessa organisationer har "A"-status (vilket bestämmer hur mycket tid som varje organisation har rätt att sända, dvs. 676 TV-timmar per år på en viss kanal) vilket en organisation kan få när den har minst 450 000 medlemmar. Traditionellt sett speglar dessa organisationer de olika kulturella och politiska grupperingar som finns i Nederländerna, vilka omfattar protestanter, katoliker, liberaler och socialister. Enligt OMROEP Handboek 1994/1995 (s. 2) karaktäriseras de åtta största organisationerna huvudsakligen av följande inriktningar:

under dagarna när de får sända. Dessutom tilldelar "Commissariaat" sändningstid på de tre kanalerna till mer än 35 andra programorganisationer som t.ex. utbildningskooperativ (EDUCOM, NOT, RVU och Teleac), kyrkor (t.ex. IKON, RKK) och sociala och kulturella grupper (t.ex. HOS, Socutera), "Minister van Algemene Zaken" (premiärministerns kansli) och politiska partier.

- (33) Den offentliga sändningsorganisation som denna utformning leder till är ganska invecklad och oflexibel. Diskussioner mellan organisationerna är nödvändiga för att de skall kunna sända. Det är för närvarande besvärligt att sinsemellan samordna program. Den nederländska regeringen har underrettat kommissionen om sina försök att förbättra den nuvarande samordningen av program mellan organisationerna. Dessa försök syftar dels till att uppnå bättre vertikal samordning mellan de organisationer som sänder på samma kanal, dels till att uppnå horisontell samordning mellan de olika ka-

nalerna. Det är dock tveksamt om dessa försök kommer att leda till någon betydande förändring inom de närmaste fem åren. Olikheterna vad gäller åsikter och politisk inriktning gör att vertikal samordning i praktiken kommer att förbli svår att genomföra under åtminstone de närmaste åren och horisontell samordning kommer förmodligen även att vara begränsad med avseende på programmens faktiska innehåll.

- (34) Kommersiella programföretag i Nederländerna omfattar kanaler som sänder på nederländska och kanaler som sänder på utländska språk. De kanaler som sänder på nederländska är RTL 4 och RTL 5 och vissa specialinriktade kanaler eller nisch-kanaler, som till exempel Kindernet och Eurosport. Dessutom finns det nya aktörer som inkluderar kanalen SBS 6 (beräknas sända från och med september 1995) och specialinriktade kanaler som TV 10 Gold och The Music Factory (Arcades kanaler) som började sända i maj i år. Kanaler som sänder på utländska språk inkluderar ARD, WDR, BBC, TV 5, RAI.
- (35) Medan de offentliga kanalerna distribueras via kabel- och marksändningar (och täcker 98 % av alla nederländska hushåll), distribueras de kommersiella företagen huvudsakligen via kabelnät. År 1994 nådde RTL 4 och RTL 5 cirka 93 % av de nederländska hushållen. För att ett företag skall kunna sända i Nederländerna måste det visa att det under det första sändningsåret har kapacitet att nå ut till minst 30 % av den befolkning som är uppkopplad till kabelnät och 60 % under det andra året. Det visar sig dock att detta juridiska krav kan komma att slopas i framtiden i enlighet med aktuella förslag om att ändra medialagstiftningen i detta avseende.
- (36) RTL började sända i Nederländerna 1989 i och med introduktionen av RTL 4. Före det året hade de offentliga kanalerna omkring 80 % av den nederländska tittarmarknaden. 1992 hade deras andel sjunkit till 53 % av det totala tittandet. De årliga genomsnittliga marknadsandelarna på den nederländska TV-marknaden (1994 års siffror under bästa sändningstid dvs. 18.00–24.00) är följande:

— Nederland 1:	16 %
— Nederland 2:	17 %
— Nederland 3:	18 %
— RTL 4:	26 %
— RTL 5:	6 %
— Övriga (utländska kanaler, betal-TV, video):	17 %

Året 1994 hade de offentliga programorganisationerna en marknadsandel på 51 %, RTL 4 och RTL 5 32 % och övriga programföretag 17 % tillsammans. Under de första tre månaderna 1995

ökade RTL 4 och RTL 5 sina marknadsandelar till 34,3 %.

ii) *Strukturen på marknaden för TV-sändningar i Nederländerna efter koncentrationen*

- (37) I enlighet med sin tidigare uttalade avsikt, bestämde sig Veronica att lämna det offentliga sändningssystemet i början av 1995 för att bli ett fullfjädrat kommersiellt programföretag och sända sju dagar i veckan istället för två och en halv dagar. Veronica har beviljats licens av de nederländska myndigheterna för att driva en kommersiell kanal och började sända den 1 september 1995.
- (38) Om inte HMG hade bildats skulle Veronica ha varit den starkaste kommersiella konkurrenten till RTL 4 och RTL 5. Bildandet av samriskföretaget kommer dock att innebära att RTL 4, RTL 5 och Veronica kommer att samordnas. Följaktligen kommer HMG att bli Nederländernas starkaste programföretag/-organisation.
- (39) I HMG:s verksamhetsplan (utarbetad i januari 1995) förväntar sig parterna att de tre kanalerna 1996 skall uppnå en gemensam publikandel på [...] (RTL 4 [...] RTL 5 [...] och Veronica [...]). Parterna hävdar nu att dessa siffror måste korrigeras eftersom de anser att det nya kommersiella programföretaget SBS, som började sända i slutet av augusti 1995, kommer att få en bättre marknadsställning än vad parterna från början förutsåg. Parterna uppskattar nu HMG:s publikandel till [...] om SBS får 4 % och till [...] om SBS får 8 %.
- (40) HMG:s ställning på sändningsmarknaden kommer att avgöras dels av den särskilda styrkan hos denna kombination, dels av de offentliga programorganisationernas och andra kommersiella programföretags, särskilt SBS:s, förmåga att konkurrera med HMG.

iii) *HMG:s styrka*

- (41) RTL 4 och RTL 5 är de enda nederländska kommersiella kanalerna som hittills har erbjudit full programservice. RTL-kanalen som drivs sedan 1989 har en genomsnittlig årlig publikandel på 26 %. Dess program riktar sig i huvudsak till familjer. En speciell målgrupp är hemmafruar. RTL 4 kan beskrivas som TV-stjärnornas kanal och har en profil som i första hand förknippas med underhållningsprogram. RTL 4:s framgångar i detta sammanhang kan illustreras av det faktum att av de 56 program, undantaget sportprogram, som hade de högsta tittarsiffrorna säsongen 1993/94 sände RTL 4 33. RTL 5-kanalen bildades 1993 och har sedan dess uppnått en årlig genomsnittlig publikandel på 6 %. Dess program riktar sig delvis till ungdomar.

Eftersom RTL 4 SA ingår i CLT-gruppen har den tillgång till den gruppens stora resurser. Gruppen driver även starka och framgångsrika TV-kanaler i andra europeiska länder.

- (42) Veronica anses i allmänhet vara den mest populära offentliga programorganisationen. De dagar den sänder på Nederlands 2 varierade Veronicas publikandel mellan 17 % i juni och juli 1994 och 25 % i november 1994. Veronica är den programorganisation som har det i särklass högsta medlemssantalet (mer än 1 miljon jämfört med 500 000 – 600 000 för var och en av de andra organisationerna). Veronicas största målgrupp är yngre människor, särskilt i gruppen 20 – 34 år, inklusive unga familjer. Den är också något mer mansinriktad än RTL:s kanaler. Som dess slogan "ung, vild och spännande" visar, är Veronicas profil att vara en modern och dynamisk TV-kanal. Dess framgångsrika program innehåller för närvarande veckoshowen "All you need is love" som i tittarsiffror uttryckt är ett av de mest uppskattade programmen, undantaget sportprogram.
- (43) Kombinationen av de tre kanalerna RTL 4, RTL 5 och Veronica gör det möjligt för HMG att samordna deras sändningsprogram för att locka till sig ett maximalt antal tittare och att reagera mot andra konkurrerande kanaler. Till skillnad från en situation där Veronica skulle ha varit en fristående kommersiell kanal kommer det inte att finnas någon konkurrens mellan Veronica och RTL-kanalerna. Tvärtom kan HMG samordna inriktningen på olika tittargrupper och erbjuda kompletterande programtablåer på alla tre kanalerna under hela dagen.
- (44) De huvudsakliga målgrupperna täcks av RTL 4 och Veronica. Därför kan RTL 5 användas som en "kampkanal" som direkt kan motverka andra konkurrerande kanalers program och särskilt nya marknadsaktörers program. I HMG:s "trendbrev" till personalen slog i själva verket HMG:s programdirektör fast att RTL 5 skall bli kampkanalen och att den skall vara den mest flexibla kanalen i Nederländerna vilken genom sin programpolitik, när så är nödvändigt, omedelbart skall förekomma de konkurrerande kanalerna.
- (45) Kombinationen av RTL-kanalerna och Veronica stärks ytterligare av HMG:s strukturella koppling till Endemol som är ett av dess moderföretag. Som förklaras närmare nedan (se punkterna 91 – 97), är Endemol den i särklass största nederländska fristående producenten av TV-program. Endemol äger rättigheterna till och producerar de mest populära TV-programmen. Endemol har företrädare till framgångsrika TV-programidéer och har kontrakt med de mest populära TV-personligheterna, varav många med ensamrätt. Endemol var redan tidigare den största programleverantören till såväl RTL 4 och RTL 5 som Veronica. Dessa relationer är nu dock baserade på en strukturell koppling som garanterar företrädare för de tre kanalerna till Endemols mest attraktiva produktioner. Medan detta företrädare härrör från den strukturella kopplingen i sig själv, avspeglas den också av produktionsavtalet mellan HMG och Endemol som bland annat ger HMG [...].
- (46) En annan av HMG:s aktieägare är VNU som är ett av de största nederländska förlagen och som ger ut ett stort antal veckotidningar (t.ex. "Libelle", "Margriet", "Panorama", "Story" och "Nieuwe Revue") med information om TV-program och andra reportage som kan göra reklam för vissa program och TV-stjärnor. En strukturell koppling mellan ett programföretag eller en programorganisation och ett tidningsföretag som bl.a. producerar TV-relaterade reportage, kan användas för att göra reklam för programföretagets/-organisationens TV-program. Detta kan förekomma även om det finns regler om självständighet för redaktionen eftersom erfarenheten visar att ägarskap i pressen har en tendens att påverka mediernas allmänna inriktning. Dessutom kan det finnas direkt samarbete mellan ägare av programföretag/-organisationer och tidningsförlag som är sammanslutna. Ett exempel är hälso- och skönhetstidningen "Top Santé" som till 40 % ägs av VNU. Denna tidning har anknytning till det TV-program som sänds av RTL 4 under samma namn. Inga andra nederländska programföretag/-organisationer har en liknande koppling till pressen.
- I detta sammanhang är det också viktigt att organisationen Veronica äger "Veronica Gids" som är den största nederländska TV-tidningen med en veckoupplaga på mer än 1,2 miljoner exemplar och en andel av marknaden för TV-tidningar på mer än 25 %. Detta ger HMG:s tre kanaler en stor konkurrensfördel vad gäller marknadsföringen av sina program.
- iv) *De offentliga programorganisationernas möjligheter att reagera*
- (47) I motsats till HMG kan de offentliga programorganisationerna inte samordna programmen på de tre offentliga kanalerna på ett sätt som ger kompletterande programtablåer. Som beskrivs ovan (punkt 33), gör de olika offentliga programorganisationernas varierande inriktningar i sig det svårt för dem att uppnå samordnade programtablåer på var och en av kanalerna och att ge varje kanal en särskild profil eller identitet. Inriktningen på viktiga tittarkategorier är därför mycket svårare att genomföra för Nederländerna 1, 2 och 3 var för sig än för RTL 4, RTL 5 och Veronica. Dessutom visar erfarenheten att det övergripande ramverket för offentlig TV-sändning i Nederländerna gör det svårt att samordna programplanering mellan de tre kanalerna. Det

förekommer att samma typ av program sänds på samma gång på mer än en offentlig kanal. Även om det görs försök att förbättra den horisontella och vertikala samordningen av de offentliga TV-sändningarna, verkar det mot bakgrund av vad som sagts ovan som om sådana försök bara kan nå en begränsad framgång under de kommande fem åren. Betydande förbättringar skulle förmodligen kräva en radikal förändring av själva det offentliga sändningssystemet.

- (48) Parterna hävdar att de offentliga programorganisationerna har en garanterad intäktskälla från licensavgifter som uppgick till mer än 900 miljoner nederländska gulden 1994 och som tillsammans med reklamintäkterna uppgick till mer än 1,4 miljarder gulden vilket gav de offentliga programorganisationerna en stor konkurrensfördel. Det bör dock observeras att licensavgifterna och intäkterna från radio- och TV-reklam inte är avsedda endast för NOS och de åtta största programorganisationerna. De medel från det nederländska kulturministeriet som var tillgängliga för hela det offentliga sändningssystemet i Nederländerna 1994 bestod av 968 miljoner gulden från licensavgifter, 460 miljoner gulden från radio- och TV-reklam och 18 miljoner gulden från ränteintäkter. Det totala beloppet på 1 446 miljoner gulden fördelades enligt följande:

(miljoner NLG)

Landsomfattande offentliga TV- och radiosändningar	1 059
NOB (överföring, studior, arkiv, radioorkester etc.)	120
Nederländska världsradion	79
Regionala TV- och radiosändningar	24
Stiftelser etc. (ger medel till nederländska produktioner)	72
Reserver	87
Övrigt	5
Summa	1 446

Detta visar att denna budget, och i synnerhet intäkterna från licensavgifterna, måste täcka ett stort antal olika poster som går vida utöver finansieringen av NOS och de åtta största programorganisationerna. Inte heller det belopp på ca 1 miljard gulden som är öronmärkt för de landsomfattande sändningarna står helt till förfogande för dessa organisationers TV-aktiviteter. Detta belopp omfattar även finansieringen av offentliga radiostationer (217 miljoner gulden) och de mer än 35 organisationer som tidigare nämnts och som också sänder via de tre offentliga kanalerna. Vad gäller de åtta största organisationerna fick var och en av dem 58,5 miljoner gulden 1994 av de totala offentliga inkomsterna

från licensavgifter och reklamintäkter. NOS fick 180 miljoner gulden (129 miljoner gulden för allmänna program, 35 miljoner gulden för evenemang, 8 miljoner gulden för text-TV, 7 miljoner gulden till minoritets- och Friesland-TV). Reklamintäkterna (460 miljoner gulden) är helt öronmärkta för landsomfattande TV- och radiosändningar. (Den totala budgeten på 1 059 miljoner gulden för denna verksamhet täcks upp till 600 miljoner gulden). Reklamintäkterna står därför för omkring 43 % av budgeten för all landsomfattande offentlig TV- och radioverksamhet.

På grundval av ovanstående kan slutsatsen dras att licensavgifterna är avsedda att finansiera ett omfattande och invecklat system av offentliga sändningar som omfattar radio och TV. NOS, i egenskap av sändande TV-programorganisation, och de andra åtta största organisationerna får bara en viss andel av intäkterna från licensavgifter. Dessutom spelar reklamintäkterna en stor roll för dem.

- (49) När man betraktar summan av de garanterade intäkter för de offentliga programorganisationerna som kommer från licensavgifter, bör hänsyn tas till det faktum att personaltätheten och följaktligen de fasta kostnaderna i de offentliga programorganisationerna är mycket högre än hos deras kommersiella konkurrent RTL 4. Antalet anställda i de nio största offentliga programorganisationerna uppgår till omkring 2 300 medan RTL 4 och RTL 5 drivs med hjälp av ca 350 anställda. HMG, som skall driva tre kanaler precis som de offentliga programorganisationerna, kommer att ha en personalstyrka på ca 500 anställda. Detta är fortfarande mindre än en fjärdedel av den personal som är anställd av de offentliga programorganisationerna. Allmänt sett leder det invecklade nederländska offentliga sändningssystemet och i synnerhet mångfalden av programföretag/-organisationer och därmed sammanhängande tillgångar till jämförelsevis högre kostnader för de offentliga programorganisationerna än för de kommersiella programföretagen.

- (50) Parterna understryker att de offentliga programorganisationerna 1995 utöver de vanliga intäkterna från licensavgifter kommer att få ytterligare 67 miljoner gulden. Man bör dock observera att denna extrainkomst som härrör från de offentliga programorganisationernas reserver torde vara en engångssumma.

- (51) Enligt vad som förklaras närmare nedan kommer det tvärtom att ske en långsiktig minskning av de offentliga programorganisationernas reklamintäkter efter bildandet av HMG på grund av den ställning som HMG kommer att få på TV-reklammarknaden. Denna intäktsförlust kommer att ha en direkt effekt på de offentliga programorganisationernas produktionsbudget, vilket i sin tur kommer att återverka på tittarmarknaden. Dessa återverkningar torde bli särskilt stora om de offentliga programorgani-

sationerna antingen förlorar sändningsrätten till viktiga sportevenemang till HMG eller blir tvungna att erbjuda mycket höga summor för att få behålla dessa rättigheter⁽¹⁾. Parterna hävdar att även om sporträttigheterna till den nederländska fotbollsligan för närvarande kostar 17 miljoner gulden förväntas denna kostnad av vissa att stiga till 75 miljoner gulden 1995/96.

Rent allmänt hävdar parterna att förvärvet av sporträttigheter kräver stora investeringar som inte kan uppvägas av motsvarande reklamintäkter och att det därför huvudsakligen är offentliga programorganisationer med offentlig finansiering som skulle vara beredda att betala för sådana rättigheter. Ordföranden i HMG sade dock i klartext [...].

(52) Ytterligare en nackdel för de offentliga programorganisationerna är den strukturella kopplingen mellan HMG och Endemol som kommer att ge HMG företräde till Endemols mest eftertraktade program och programidéer. Följaktligen kommer de offentliga programorganisationerna förmodligen inte att kunna få tillgång till dessa program. Detta kommer att göra det specialt svårt att fylla det tomrum som uppkommer på grund av att Veronica försvinner från det offentliga systemet eftersom Veronicas programframgångar till en stor del var förknippade med Endemols produktioner.

(53) Av ovan nämnda skäl, vilka tecknar bilden av ett väsentligt strukturellt inslag på den nederländska TV-marknaden, är de offentliga programorganisationernas möjligheter att konkurrera med det nya HMG på tittarmarknaden begränsade. Mer allmänt begränsar det offentliga sändningssystemet i sig möjligheten för de offentliga programorganisationerna att reagera på ett affärsmässigt sätt gentemot ett kommersiellt programföretag som HMG. Medan HMG kan optimera sin programplanering på ett affärsmässigt sätt för att locka till sig så många tittare som möjligt, gör den offentliga uppgift som de offentliga programorganisationerna har, att de inte har möjlighet att försöka agera på samma sätt. Den offentliga uppgiften kräver att de tre offentliga kanalerna erbjuder åtminstone ett minimum av program som spänner över samtliga kategorier av tittare, inbegripet program som är intressanta endast för ett begränsat antal tittare (t.ex. konstprogram och andra kulturella program och informationsprogram för minoriteter, etc.)

v) *SBS inträde på marknaden*

(54) Den 28 augusti 1995 började SBS, som är ett nytt nederländskt kommersiellt programföretag, att sända i Nederländerna. SBS kommer att sända en all-

män underhållningskanal (SBS 6), med 45 % av produktionerna på nederländska. SBS ägs av Scandinavian Broadcasting System (SBS) som bildades 1990 och som driver kommersiella TV-kanaler i Skandinavien och sedan februari 1995 en nederländskspråkig kanal (VT4) som riktar sig till den flamländska regionen i Belgien. SBS-gruppens omsättning uppgick till ca 70 miljoner USA-dollar 1994.

(55) Parterna hävdar att SBS kommer att bli en stark konkurrent till de tre HMG-kanalerna. Det verkar dock som om utsikterna för SBS att konkurrera i Nederländerna är begränsade jämfört med HMG. RTL 4 och RTL 5 är väletablerade kommersiella kanaler i Nederländerna och trots att Veronica är nyetablerat som kommersiellt programföretag, är det välkänt av den nederländska TV-publiken rent allmänt och särskilt av Veronicas över en miljon medlemmar. Däremot är SBS 6-kanalen helt ny för den nederländska publiken och kommer att vara tvungen att utveckla en profil från början. Dessutom kommer SBS bara att kunna driva en kanal jämfört med HMG:s tre kanaler, vilket ger den senare möjlighet till övergripande samordning och kompletterande programtablåer och samordning av inriktningen på olika målgrupper bland tittarna.

(56) Parterna understryker att SBS har deklarerat att SBS 6-kanalen kommer att ha en årlig programbudget på 70 miljoner gulden. Av detta drar parterna slutsatsen att SBS kommer att bli en av de större aktörerna på marknaden och få en marknadsandel på minst 8 %, om inte mer. Det förefaller dock som om en programbudget på 70 miljoner gulden för en helt kommersiell kanal är ganska lite i Nederländerna. Enligt HMG:s verksamhetsplan är programbudgeten bara för Veronica-kanalen ca [...] gulden.

(57) Parterna hävdar vidare att SBS:s största aktieägare är de amerikanska företagen ABC och Viacom och att SBS därför skulle kunna förlita sig på dessa företags ekonomiska tillgångar och programtillgångar. Det bör dock observeras att Viacom inte har någon direkt andel utan bara en option att förvärva 6 %. Dessutom är SBS i sig självt ett relativt litet företag jämfört med t.ex. CLT-gruppen.

Man kan dessutom fråga sig om ett amerikanskt medieföretag som ABC, som äger 23,4 % i SBS, i motsats till CLT, som har ett strategiskt intresse av att stödja det största programföretaget i Nederländerna, skulle ha ett liknande strategiskt intresse av att stödja en relativt liten nederländsk kanal utöver i syfte att få ett visst fotfäste i Nederländerna. Dessutom bör det noteras att ABC inte har några egna filmrättigheter. Det stämmer att SBS har slutit ett avtal med Paramount Pictures som är ett dotterföretag till Viacom, vilket ger SBS företräde till Paramounts programbibliotek. SBS kommer dock inte att kunna utnyttja denna möjlighet under de närmaste två till tre åren [...].

(¹) Det stämmer dock att NOS i egenskap av medlem i EBU ("European Broadcasting Union"), har företräde till vissa sportevenemang. Detta omfattar emellertid inte den nederländska fotbollsligan.

- (58) Parterna hävdar dessutom att SBS skulle kunna få företräde till Walt Disney Corporations filmrättigheter genom det föreslagna förvärvet av Capital Cities — ABC från Walt Disneys sida. Det bör dock observeras att CLT och Walt Disney nyligen bildade ett samriskföretag som skall driva en ny tysk TV-kanal, Super RTL. Det förefaller som om denna uppgörelse är en del av ett bredare samarbete mellan CLT och Disney för att gemensamt utveckla Disneys kanaler i Europa. Det bör också noteras att ABC har en andel i den tyska TV-kanalen RTL 2 där CLT är en annan aktieägare. [...]
- (59) Rent allmänt är dessutom kravet enligt nederländsk lag på att en ny kommersiell kanal måste ha tillgång till kabelnät som täcker minst 30 % av hushållen i minst fem provinser för tillfället ett avgörande hinder för nya kommersiella kanaler som ännu inte är kända av TV-tittarna. Med hänsyn till detta krav har SBS varit tvunget att konfrontera en tuff förhandlingssituation med kabelföretagen för att nå denna nivå och få en bred täckning av de nederländska TV-tittarna (för närvarande 45 %). Däremot har Veronica redan fått full tillgång till alla nederländska kabelsystem tack vare sin tidigare närvaro i Nederländerna som offentlig programorganisation och sin popularitet hos TV-tittarna. Även om kravet på en viss täckning av de nederländska kabelnäten kommer att slopas i framtiden, kommer det i praktiken ändå att vara nödvändigt att täcka ett stort antal hushåll som är anslutna till kabelnätet för att kunna komma in på den nederländska TV-marknaden eftersom markfrekvenserna i Nederländerna är reserverade för offentliga programorganisationer och eftersom det på grund av kabelnätets goda täckning finns relativt få satellitanslutna hushåll i Nederländerna. Behovet att länkas in i kabelnätet och dessa näts kontroll över kapaciteten inom näten ger i vilket fall de nederländska kabelföretagen en stark förhandlingsposition gentemot nya aktörer vilket utgör ett stort hinder för de senare. Denna situation kommer sannolikt att förvärras av det faktum att enligt förslagen om att ändra medielagstiftningen skulle kabelföretag få möjlighet att driva TV-kanaler själva och erbjuda sina egna paket med TV-kanaler, vilket skulle leda till ytterligare en förhandlingsfördel för kabelföretagen.
- (60) Slutligen är SBS särskilt sårbart genom HMG:s möjlighet att använda RTL 5 som kampkanal gentemot nya konkurrenter på marknaden. SBS påpekade i själva verket under utfrågningen att RTL 5:s programtablå som nyligen offentliggjordes är en exakt kopia av den tablå som SBS tidigare släppt ut till annonsörerna. Följaktligen har SBS tvingats att ändra sin tablå i ett försök att särskilja sig från HMG och SBS befarar att denna ändring kommer att minska möjligheten för SBS 6 att behålla sina tittare över en hel kväll.
- (61) Även om det i vilket fall skulle vara svårt att göra ett lyckat inträde på den nederländska marknaden är följbaktligen möjligheterna för SBS att få en stark ställning på den nederländska TV-marknaden ännu mindre till följd av HMG:s bildande.
- vi) *Övriga kanaler*
- (62) Det finns några andra små nederländskspråkiga kanaler i Nederländerna som i huvudsak är specialinriktade kanaler som t.ex. Kindernet (barn), Eurosport (sportprogram) eller regionala och lokala stationer. Dessa kanaler har ännu inte uppnått någon större marknadsandel.
- Dessutom lanserade nyligen det nederländska företaget Arcade två kanaler, Music Factory och TV10Gold. Den förra är en musikkanal. Om denna kanal får en viss marknadsandel skulle detta huvudsakligen vara till nackdel för den alleuropeiska musikkanalen MTV som länkas in i de nederländska kabel-TV-näten. TV10Gold är framför allt en repriskanal som sänder befintliga produktioner som till exempel gamla TV-serier.
- (63) De ovannämnda kanalerna är begränsade vad gäller programutbudet. Varje försök från dessa kanalers sida att utvidga sitt programutbud i någon större utsträckning skulle konfrontera dem med de tre HMG-kanalernas starka ställning. HMG:s existens tjänar därför till att avskräcka och förmodligen avstyra sådana försök. Vad gäller de offentliga programorganisationerna bör det noteras att de hade samma möjligheter som Veronica att bli kommersiella kanaler. De ansökte dock samtliga i början av året om licens för att vara offentliga programorganisationer under de kommande fem åren. Därför kommer det, åtminstone under denna period, inte att tillkomma någon ny kommersiell kanal som härrör från de offentliga programorganisationerna.
- vii) *Slutsats*
- (64) På grund av ovan nämnda anledningar kommer HMG att få en mycket stark ställning på marknaden för TV-sändningar i Nederländerna. Det kommer troligen att få en marknadsandel kring 42–43 % vilket ger de tre HMG-kanalerna en större marknadsandel än de tre offentliga kanalerna tillsammans. I vilket fall kommer marknadsandelen förmodligen att ligga kring minst 40 %, vilket skulle placera HMG och de tre offentliga kanalerna på ungefär samma nivå. Det är dock inte nödvändigt att fastställa den exakta publikandelen eftersom, för den konkurrensmässiga bedömningen i detta ärende, publikandelens största betydelse är att det är den viktigaste parametern för att bestämma marknadsstyrkan på TV-reklammarknaden. Som förklaras ovan är kommissionens inställning att HMG i båda fallen kommer att få en dominerande ställning på TV-reklammarknaden.

2. HMG:s inverkan på marknaden för TV-reklam

i) Struktur före bildandet av HMG

- (65) År 1994 hade de offentliga programorganisationerna i Nederländerna tillsammans och RTL runt 50 % av marknaden var. Det noteras att RTL hade en lika stor andel av TV-reklammarknaden, trots att dess publikandel var betydligt lägre än de offentliga programorganisationernas. RTL 4 och RTL 5 hade en bonusfaktor på 1,3 (vilket betyder att om de kanaler som inte sänds direkt till den nederländska marknaden utesluts, dvs. de som 17 % av tittarna, blir RTL 4:s och RTL 5:s publikandel 38,6 % 1994, vilket innebär en bonusfaktor på 1,3 TV-reklammarknaden, eftersom andelen på den marknaden var 50 %). Denna bonusfaktor kan bl.a. förklaras med de begränsningar som den nederländska medielaagstiftningen ålägger de offentliga kanalerna. Reklamtiden får inte utgöra mer än 6,5 % av den sammanlagda sändningstiden. Dessutom får de offentliga programorganisationerna inte avbryta program för att sända reklam. För RTL, som är ett kommersiellt programföretag, gäller däremot bara de begränsningar som fastställs i direktivet från 1989 om sändningsverksamhet för television (i vilket fastställs att reklamtiden inte får överstiga 15 % av den dagliga sändningstiden och, vilket är viktigare, att reklaminslag får infogas i program med vissa begränsningar). I praktiken ger framför allt möjligheten till reklamavbrott RTL en avsevärd kommersiell fördel. Som ett kommersiellt programföretag har nu Veronica samma fördel gentemot de offentliga programorganisationerna.
- (66) Mer generellt kan sägas att RTL-kanalerna har haft och HMG-kanalerna kommer att ha ytterligare konkurrensfördelar på TV-reklammarknaden jämfört med de offentliga programorganisationerna. RTL kunde tidigare (och HMG kommer att kunna) ge sina kanaler en särskild profil genom att rikta dem till särskilda målgrupper, men det är mycket svårare för de offentliga programorganisationerna att profilera sina kanaler. Eftersom flera offentliga programorganisationer måste dela samma kanal, är det egentligen olika programorganisationer som sänder olika dagar. Med tanke på de olika allmänna inriktningarna hos de offentliga programorganisationerna är det svårt, för att inte säga omöjligt, för en offentlig kanal att skapa en sammanhängande programtablå och, därför, att utveckla en varaktig identitet och profil. Dessutom gör de restriktioner som gäller för de offentliga programorganisationerna och som beror på deras offentliga uppdrag och organisationsstruktur det mycket svårare för dem att tillhandahålla en varaktig programmiljö som är särskilt intressant för reklambranschen. Vad gäller det offentliga uppdraget bör noteras att minst 10 % av deras program är kulturprogram (varav minst 5 % konst) och 15 % informations- och utbild-

ningsprogram. Det bör dessutom observeras att inte bara licensavgifterna utan också reklamintäkterna (som STER får) först överförs till den nederländska staten. Enligt beskrivningen ovan får NOS sedan en andel av dessa intäkter på grundval av en budget som den nederländska staten godkännt. De övriga åtta större programorganisationerna får en lika stor andel var av intäkterna från licensavgifter och reklam. Det är uppenbart att ett sådant system framtida de offentliga programorganisationerna en del av motivationen att tillhandahålla program, vars syfte i första hand skulle vara att maximera reklamintäkterna.

ii) Situationen efter bildandet av HMG

- (67) I sin verksamhetsplan anger parterna att de väntar sig att uppnå en marknadsandel på [...] på den nederländska marknaden för TV-reklam mätt i reklamintäkter 1996, vilken väntas öka till [...] 1999. Parterna menar nu att denna siffra måste anpassas eftersom SBS konkurrenskraft är större än vad man bedömde i början av året. Enligt parterna kommer HMG:s marknadsandel att bli [...] om SBS når en marknadsandel på 4 % och [...] om SBS marknadsandel blir 8 %. HMG:s bonusfaktor skulle då bli [...].
- (68) Enligt vad som beskrivits ovan är det sannolikt att HMG:s tre kanaler uppnår en publikandel på 42–43 %. En andel på 42 % av den totala marknaden skulle innebära en marknadsandel på 50,6 % om man bortser från de utländska stationerna. Med en bonusfaktor på 1,3 (som RTL 4 och RTL 5 hade tidigare), skulle detta leda till en andel av marknaden för TV-reklam på 65,8 %. Med en bonusfaktor på 1,2 [...], skulle HMG:s tre kanaler uppnå 60,7 % av TV-reklammarknaden.
- (69) Kommissionen beställde en ekonometrisk studie av ett konsultföretag som har erfarenhet av den nederländska mediemarknaden. (En kopia av denna studie har skickats till parterna). Studien baseras på en ekonometrisk marknadsmodell och använder några grundläggande parametrar som är relevanta för utvecklingen på TV-reklammarknaden i Nederländerna och de olika aktörernas ställning på denna marknad. Med modellens hjälp beräknades marknadsandelar på TV-reklammarknaden med utgångspunkt i olika antaganden om sammansättningen av programföretagens/-organisationernas publik i Nederländerna i framtiden.
- (70) Det första scenariot bygger på de antaganden som görs [...], men justerera den siffran genom att ta hänsyn till SBS 6 marknadsandel på 4 %⁽¹⁾. Antagandena om marknadsandelarna 1996 är följande:

⁽¹⁾ I studien tilldelas SBS/Arcade 4 %. Ökningen av Arcades marknadsandel skulle dock huvudsakligen ske på bekostnad av MTV och skulle därför kunna inkluderas i de utländska kanalernas marknadsandelar.

Antaganden om andelar av TV-publiken 1996

(kl. 18.00–24.00)

Veronica	16,4 %
<u>RTL 4 och RTL 5</u>	<u>26 %</u>
HMG	42,4 %
NEDS ⁽¹⁾	36,6 %
SBS 6	4 %
utländska kanaler	17 %

⁽¹⁾ Nederland 1, Nederland 2 och Nederland 3 tillsammans.

På grundval av dessa antaganden skulle fördelningen av TV-reklamintäkterna vara följande:

Andel av TV-reklamintäkter 1996

Veronica	24,2 %
<u>RTL 4 och RTL 5</u>	<u>38,5 %</u>
HMG	62,7 %
NEDS	31,7 %
SBS 6	5,6 %

- (71) Det andra scenariot liknar det första förutom att SBS 6 antas ha en marknadsandel på 8 %. Följaktligen blir antagandena om andelar av TV-publiken följande:

Antaganden om andelar av TV-publiken 1996

(kl. 18.00–24.00)

Veronica	15,5 %
<u>RTL 4 och RTL 5</u>	<u>24,8 %</u>
HMG	40,3 %
NEDS	34,7 %
SBS 6	8 %
utländska kanaler	17 %

På grundval av dessa antaganden skulle fördelningen av TV-reklamintäkterna vara följande 1996:

Andel av TV-reklamintäkter 1996

Veronica	22,8 %
<u>RTL 4 och RTL 5</u>	<u>36,3 %</u>
HMG	59,1 %
NEDS	29,9 %
SBS 6	11 %

Båda dessa scenarier baserar sig på antagandet att HMG:s tre kanaler tillsammans skulle kunna uppnå en större andel av TV-publiken än de offentliga programorganisationerna.

- (72) Andra scenarier grundade sig på antagandet att HMG:s tre kanaler skulle uppnå en andel av TV-publiken som motsvarar de offentliga programorganisationernas marknadsandel.

Med utgångspunkt i en andel av TV-publiken på 39,5 % för båda de offentliga programorganisationerna och även för HMG, och en marknadsandel på 4 % för SBS 6, blir marknadsandelarna på marknaden för TV-reklam enligt modellen följande:

Andel av TV-reklamintäkter 1996

Veronica	22,3 %
<u>RTL 4 och RTL 5</u>	<u>37,2 %</u>
HMG	59,5 %
NEDS	34,9 %
SBS 6	5,6 %

Med utgångspunkt i en andel av TV-publiken på 37,5 % för båda de offentliga programorganisationerna och även för HMG, och en marknadsandel på 8 % för SBS 6, blir marknadsandelarna på marknaden för TV-reklam enligt modellen följande:

Andel av TV-reklamintäkter 1996

Veronica	21 %
<u>RTL 4 och RTL 5</u>	<u>35 %</u>
HMG	56 %
NEDS	32,9 %
SBS 6	11 %

- (73) I tre av de fyra scenarier som beskrivs ovan var HMG:s andel av TV-reklammarknaden omkring 60 % eller mer. I ett scenario låg den fortfarande på 56 %⁽¹⁾.

- (74) Med tanke på parternas ovan nämnda förväntningar, HMG:s bonusfaktor och resultaten av den ekonometriska modellen är det mycket troligt att HMG:s andel av TV-reklammarknaden kommer att bli minst 60 %.

⁽¹⁾ Det antagande om andelar av TV-publiken som det scenariot grundar sig på verkar dock inte vara realistiskt. Detsamma gäller andra teoretiska scenarier som beräknats med hjälp av modellen i studien.

(75) Det finns till och med tecken på att denna marknadsandel skulle kunna vara betydligt högre redan 1996, eller åtminstone med tiden. De faktorer som är viktiga för utvecklingen av HMG:s ställning på marknaden för TV-reklam är framför allt följande:

- Förbättrade tittarsiffror och publikandelar,
- Flexibilitet när det gäller tillhandahållande av passande reklamtider inklusive reklamavbrott på HMG:s tre kanaler,
- Möjlighet att erbjuda annonsörerna paketavtal,
- Sponsring.

(Det bör noteras att inte alla dessa faktorer beaktades till fullo i den studie som det hänvisas till ovan).

(76) Med tanke på de strategiska fördelar det innebär för HMG att vara en kombination av tre kanaler enligt ovan, och dess företräde till Endemols populäraste produktioner, kan HMG:s andel av TV-publiken och dess tittarsiffror väntas öka med tiden. Tendensen kommer att förstärkas om HMG lyckas förvärva rättigheterna till viktiga sportevenemang, som t.ex. den nederländska fotbollsligan. Även om parterna menar att de reklamintäkter som genereras av sportsändningar ofta inte täcker kostnaderna för själva rättigheterna, kan sportsändningar vara viktiga för att profilera en kanal och kan därför totalt sett ändå vara rimliga ur affärsmässig synvinkel. Eftersom HMG driver tre kanaler har företaget goda möjligheter att dra största möjliga nytta av rättigheterna vad gäller sändning och reklam.

(77) Möjligheten att utnyttja reklamavbrott ger generellt sett kommersiella programföretag en stor fördel. Denna fördel förstärks om ett kommersiellt programföretag driver tre helt samordnade kanaler. HMG kan dra mesta möjliga nytta av möjligheten att erbjuda reklambranschen passande reklamtider, genom att t.ex. erbjuda reklamtider för särskilda målgrupper i alla tre kanalerna på ett kompletterande sätt.

(78) HMG kan erbjuda annonsörer paketavtal som går utöver vanlig praxis att bevilja rabatter på grundval av den sammanlagda köpta reklamtiden. HMG kan, i ekonomiska termer, samordna reklam på en kanal med reklam på en eller flera av sin andra kanaler. Detta kan uppnås genom ett avgiftssystem som gör ett sådant paket lockande för annonsörerna. Det kan också uppnås genom att dolda rabatter erbjuds annonsörerna, t.ex. genom erbjudanden om gratis reklamtid på en kanal som det inte går lika bra för som för de andra. I princip kan, för de tre offentliga kanalerna, STER också erbjuda paketavtal eftersom det fungerar som en försäljningsorganisa-

tion för alla offentliga programorganisationer. De paketavtal som HMG kan erbjuda är dock troligen mer affärsmässigt attraktiva än de som STER erbjuder eftersom det mot bakgrund av strukturen på det offentliga sändningssystemet är svårt att utveckla en särskild profil för var och en av de offentliga kanalerna och att täcka specifika målgrupper.

(79) En annan viktig faktor inom TV-reklam är sponsring. Det bör observeras att de marknadsandelar vad gäller TV-reklam som anges ovan endast rör reklamslag (s.k. spot-reklam) och inte andra typer av reklam, vilka inkluderar följande:

— "Bill-boarding" (dvs. ange att ett program sponsrats av ett varumärke).

— "In-script-reklam" (t.ex. presentera en särskild produkt eller ett särskilt märke under en pratshow).

— "In-programme branding" (t.ex. ange märket på de produkter som utgör priser i ett underhållningsprogram med tävling).

— Välgörhetsprogram, vilka gör reklam för välgörhetsorganisationer.

— Lotterier som sponsras av annonsörer.

— Konsumentrådgivningsprogram, som sponsras av t.ex. banker eller hälsoorganisationer.

— "Product placement" (dvs. göra reklam för särskilda märken i ett teaterstycke eller en annan produktion genom att fästa tittarens uppmärksamhet på de märken som används i programmet).

(80) Dessa typer av sponsring beräknas stå för minst 10 % av den sammanlagda TV-reklammarknaden i Nederländerna. Med tanke på de restriktioner i fråga som sponsring som gäller de offentliga programorganisationerna, är det huvudsakligen RTL 4 och RTL 5 som har denna typ av reklam i Nederländerna. Det är därför troligt att HMG, med sina tre kanaler, kommer att upprätthålla denna ställning i framtiden. Det är självklart att avtal om sponsring också kan sammankopplas med försäljning av reklamslag. HMG:s ställning inom sponsringssegmentet av reklammarknaden kommer i sin tur att stärka dess ställning på marknaden för reklamslag.

iii) Annonsörernas ställning

(81) Parterna hävdar att marknaden för TV-reklam allmänt sett är en köparens marknad, på vilken annonsörerna köper reklamtid både från STER, som representerar de offentliga programorganisationerna, och från IPN, som representerar RTL 4 och RTL 5, och lätt växlar mellan dem.

Enligt parterna utgör det faktum att genomsnittspriserna har sjunkit med 6,3 % sedan 1990 (med hänsyn tagen till inflationen) ytterligare bevis på den intensiva konkurrensen på marknaden för TV-reklam i Nederländerna.

- (82) Med detta argument förbises dock, för det första, att de konkurrensförhållanden som hittills rått kommer att förändras radikalt till följd av bildandet av HMG. Till skillnad från tidigare, då RTL drev endast två kanaler och i första hand inriktade sig på (med huvudkanalen RTL 4) äldre familjer och hemmafruar, kommer HMG, genom att dessutom inbegripa Veronicas kanal som riktar sig till unga familjer och män, att täcka alla de målgrupper som är mest intressanta för annonsörer. Med tanke på HMG:s förväntade publikandel och dess konkur-

rensfordelar på TV-reklammarknaden skulle det bli mycket svårt för annonsörerna att undvika att köpa reklamtid i HMG:s kanaler. Annonsörerna skulle därför bli beroende av IPN så att det skulle vara nästan omöjligt för dem att spela ut STER mot IPN och undvika en situation där HMG sätter priserna.

För det andra är det sant att priserna i genomsnitt sjönk med 6,3 % om 1990 tas som referensår. Men det beror på det kraftiga prisfallet från 1990 till 1991 till följd av att RTL 4 gick in på marknaden. Om i stället 1991 används som referensår vid prisjämförelsen visar prisutvecklingen en klar ökning av de reella priserna, dvs. med hänsyn tagen till inflationen. Enligt statistik från VEA (reklambyråernas förening) utvecklades priset per tusen kontakter på följande sätt:

Index (1991 = 100)	1991	1992	1993	1994	1995 Prognos
kl. 00.00 – 24.00	100	107	102	108	114
kl. 18.00 – 24.00	100	108	104	111	120

(I denna tabell från VEA tas ingen hänsyn till utvecklingen av särskilda rabatter till annonsörerna, eftersom inga officiella uppgifter är tillgängliga. VEA beräknar att index för 1994 för reklamtid mellan kl. 00.00 – 24.00 skulle bli 104 i stället för 108, eftersom dessa rabatter har ökat något. Detta betyder dock fortfarande att de reella priserna har ökat betydligt under perioden i fråga och ger ett index, rabatterna medräknade, på 107 för 1995 för kl. 00.00 – 24.00 och 110 för kl. 18.00 – 24.00).

Av detta följer att RTL 4:s inträde på marknaden öppnade för konkurrens och på kort sikt medförde att priserna sjönk betydligt. Sedan 1991, då kanalen RTL 4 var etablerad på marknaden, har reklampriserna dock ökat klart snabbare än den allmänna inflationstakten och prisökningen var särskilt stor för reklamtid på bästa sändningstid (kl. 18.00 – 24.00). Det är därför tveksamt om marknaden ens tidigare var så konkurrensutsatt som parterna hävdar och i varje fall är den ovan beskrivna prisutvecklingen inte särskilt typisk för en köparens marknad.

nera beror snarare på förändrad reklamstrategi än på en reaktion på prisförändringar. Detta visas av det faktum att marknaden för TV-reklam ökade mycket och kontinuerligt även om priserna för reklam i tidskrifter och tidningar ökade mindre, med hänsyn tagen till inflationen, än priserna för TV-reklam under åren 1991–1995 (index 1995: tidskrifter 106, tidningar 103).

iv) *Potentiella nya aktörer*

- (83) Parterna menar vidare att marknaden för TV-reklam inte kan ses som en separat marknad över tiden, eftersom annonsörerna lägger delar av sin reklambudget på TV-reklam under en viss tid och sedan växlar till reklam i pressen och tvärtom. Det är sant att andelen TV-reklam i mediamixen i reklamkampanjerna för vissa märken kan öka eller minska med tiden. Det kommer dock alltid att vara nödvändigt för ett antal annonsörer att förlägga åtminstone en del av de sammanlagda reklaminsatserna till televisionen. Förändringar av proportio-

- (84) Parterna hävdar att den nederländska marknaden för TV-reklam kommer att växa betydligt i framtiden och därmed attrahera nya aktörer. Enligt de allmänna förväntningarna på marknaden förefaller en årlig tillväxttakt på 8 % vara realistisk. En tillväxt på 8 % innebär dock inte nödvändigtvis att den försålda reklamtiden ökar med 8 %. Denna siffra inkluderar de prisökningar som beror på inflationen och även tidigare prisökningar i reala termer.

(85) Det förefaller som om en årlig tillväxttakt för TV-reklamintäcker på ca 8 % under de närmaste fyra åren lämnar endast ett begränsat utrymme för nya aktörer. Parternas versamhetsplan visar en ökning av deras förväntade intäkter från reklaminslag med [...] för 1977, med [...] för 1998 och med [...] för 1999. Detta innebär en genomsnittlig årlig tillväxttakt på [...]. Med tanke på parternas stora marknadsandel (åtminstone 60 % 1996) skulle en genomsnittlig årlig tillväxttakt för HMG:s TV-reklamintäkter som är högre än marknadens förväntade allmänna tillväxttakt uppenbart leda till en situation där större delen av tillväxten på TV-reklammarknaden hamnar hos HMG. Det kan dessutom förväntas att de övriga programföretag/-organisationer som är aktiva på den nederländska TV-reklammarknaden kommer att försöka behålla en så stor del av sin marknadsandel som möjligt, vilken redan 1996 kommer att vara på en relativt låg nivå. Det kan därför förväntas att trots den jämförelsevis höga framtida tillväxten på den nederländska TV-reklammarknaden kommer det inte att finnas något betydande utrymme för nya aktörer på marknader.

(86) HMG:s styrka, enligt vad som beskrivits ovan, utgör ett avsevärt hinder för nya aktörer. Det skulle vara svårt för varje ny aktör att bygga upp ett sändningsprogram för den nederländska marknaden som är attraktivt för annonsörerna eftersom de huvudsakliga målgrupperna redan täcks av HMG. Varje ny aktör skulle kunna riskera att utsättas för den kombinerade styrkan från HMG:s tre kanaler och denna grupps möjligheter att omedelbart reagera på nyttillrädda aktörer, bl.a. genom att använda RTL 5 som kampkanal. HMG:s existens avskräcker därför i sig själv potentiella nya aktörer från att ge sig in på marknaden.

v) *Slutsats*

(87) Av ovan angivna skäl kommer HMG att bli den tydliga marknadsledaren på den nederländska TV-reklammarknaden med en ställning som är överlägsen de andra aktörernas och kommer att kunna motverka alla aktiva försök till konkurrens från de befintliga marknadsaktörerna och kommer att göra det mycket svårt för nya aktörer att komma in på marknaden. I detta sammanhang bör det observeras att ett antal annonsörer och byråer som köper utrymme i medierna, samtidigt som de allmänt välkomnar Veronicas beslut att bli ett kommersiellt programföretag, har uttryckt farhågor för att RTL-kanalerna och Veronica går samman i HMG.

På grundval av analysen ovan har kommissionen kommit till slutsatsen att bildandet av HMG kommer att leda till en dominerande ställning på den nederländska marknaden för TV-reklam.

3. Marknaden för nederländska TV-program som produceras fristående

i) *Situation före bildandet av HMG*

(88) Nederländskspråkig TV-produktion utförs antingen av fristående producenter eller genom egenproduktion av de sändande nederländska programföretagen/-organisationerna. RTL 4 och RTL 5 har endast en begränsad egenproduktion, men de offentliga programorganisationerna producerar själva en väsentlig andel av sina program. Detta gäller särskilt NOS som i sändningstimmar uttryckt har en egenproduktion på över 80 % (baserat på siffror för de program som sändes i mars och november 1994). För övriga offentliga programorganisationer varierar andelen program från fristående producenter från mindre än 10 % för VPRO till ca 50 % eller mer för Veronica och TROS. Dessa siffror avser dock det totala antalet sändningstimmar, inklusive de program som köps från utlandet. Dessutom grundar sig dessa siffror på programtimmar och inte på värdet av produktionerna i fråga. Särskilt för Veronica och TROS, vilka har den högsta andelen fristående produktionen, består mellan hälften och två tredjedelar av de fristående produktionerna av underhållningsprogram vilka normalt är dyra. Andelen TV-produktioner som produceras fristående är därför avsevärt högre räknat i värde än räknat i volym. I detta sammanhang bör det också observeras att de offentliga programorganisationernas egenproduktion ofta begränsar sig till kortlivade produktioner (såsom nyheter, lågbudgetprogram med lekar och tävlingar, pratshower) vilka normalt endast sänds en gång. De utgör därför ingen riktig tillgång. I motsats därtill utnyttjas påkostad underhållning och dramaserier som produceras av fristående producenter vanligtvis vid flera tillfällen och utgör en tillgång.

(89) De offentliga programorganisationernas egenproduktion är framför allt till för deras eget bruk. Även om dessa produktioner ibland bjuds ut på den internationella marknaden erbjuds de normalt inte till andra programföretag/-organisationer på den nederländska TV-marknaden. Det råder därför inte direkt konkurrens mellan egenproduktion och program som produceras av fristående producenter och som bjuds ut på marknaden. Parterna hävdar emellertid att egenproduktionen bör inkluderas i en allmän marknad för nederländska TV-produktioner eftersom programföretag/-organisationer alltid är tvungna att fatta beslut om egenproduktion av eller inköp av ett program. Detta är dock inte fallet. En offentlig programorganisation med en väsentlig andel egenproduktion har gjort betydande investeringar i produktionsanläggningar och har framförallt anställt den personal som behövs för denna produktion, vilket är en betydande kostnadsfaktor. I själva verket beror det stora antalet anställda hos de offentliga programorganisationerna, enligt vad som tidigare beskrivits, jämfört med de kommersiella

programföretagen, till stor del på den personal som anställts för egenproduktion. Under dessa omständigheter är det inte möjligt för en offentlig programorganisation att fritt välja om den skall producera ett program själv eller om den skall lägga ut produktionen på en fristående producent. Om en offentlig programorganisation skulle vilja öka beställningarna från en fristående producent på bekostnad av sin egenproduktion skulle den vara tvungen att betala de höga fasta kostnaderna för produktionsanläggningar och personal för egenproduktion utan att få ett rimligt utbyte för dessa kostnader i form av producerade program. Det skulle därför inte vara rimligt affärsmässigt sett, åtminstone inte i det långa loppet. Det finns således en avgränsad marknad för fristående TV-produktioner och den omfattar inte program som produceras för eget bruk.

- (90) I detta sammanhang bör det även uppmärksammas att allmänt sett är egenproduktionen i stort sett inriktad på vissa programkategorier såsom nyheter, annan information, kultur, ungdomsprogram, dokumentärprogram, sport och viss slags underhållning. Den kunskap och erfarenhet som de offentliga programorganisationerna förvärvat innebär att de inte behöver förlita sig på fristående producenter inom dessa segment. De offentliga programorganisationerna anses däremot allmänt inte vara producenter av storskaliga underhållningsprogram av det slag som Endemol tillhandahåller och de har angett att de skulle vara problematiskt för dem att börja producera det slaget av underhållning själva. Allmänt sett utgör således inte strukturen på de offentliga programproducenternas egenproduktion en betydande motverkande kraft till den ställning som Endemol har på marknaden för fristående produktioner.

- (91) Marknaden för fristående producenter av TV-program i Nederländerna har följande struktur.

- En mycket stor producent (Endemol).
- Ett fåtal relativt små men betydelsefulla producenter.
- Ett stort antal mycket små producenter (1–10 anställda).

Grundat på värdet av de program som producerades 1994 är marknadsandelarna fördelade enligt följande:

- | | |
|----------------------|--------------------|
| — Endemol | klart mer än 50 %, |
| — IDTV | 5–10 %, |
| — 4 producenter | 2,5 % var, |
| — 5 producenter | 1–2 % var, |
| — Övriga (ca 65 st.) | < 1 % var. |

Denna marknadsstruktur visar att Endemol har en dominerande ställning på denna marknad. I själva verket är Endemol resultatet av ett samgående 1994 mellan de tidigare två största nederländska producenterna JE Entertainment BV och John de Mol Communications BV.

Parterna hävdar att beräkningen av marknadsandelar bör grunda sig på antalet producerade timmar snarare än på värdet av programmen. Ett sådant tillvägagångssätt skulle dock ge en fullständigt missvisande bild av marknadsaktörerna. Enligt kommissionens undersökning spänner deras TV-produktioner i värde per timme mellan 30 000 gulden för billiga dokumentärer och 300 000 gulden för exempelvis dyra dramatiseringar och underhållningsprogram. Under dessa omständigheter är det enda lämpliga beräknings sättet för marknadsandelar det som grundar sig på värde snarare än volym.

- (92) Förutom den extremt stora marknadsandelen jämfört med konkurrenterna har Endemol ytterligare ett antal starka sidor som ger det en ställning på marknaden som är klart överlägsen dess konkurrenter.

Endemol äger ett stort antal av de mest populära nederländska programidéerna och har på grund av sin storlek och sina jämfört med de fristående producenterna enorma resurser företrädare till utländska programidéer som sedan anpassas till den nederländska publiken. De senaste tre åren baserade sig mer än [...] program som producerades av JE Entertainment BV eller John de Mol på utländska programidéer som dessa företag fått licens för direkt. (Parterna hävdar att ett antal av dessa programidéer sändes under 1992, 1993 och 1994 och att endast [...] program baserade på utländska programidéer som ägdes direkt av Endemol producerades av Endemol under denna tid).

- (93) Endemol har kontrakt med ett stort antal populära nederländska TV-personligheter, varav många baserade på ensamrätt. För närvarande har Endemol [...] kontrakt med ensamrätt med TV-personligheter och har de senaste åren förlorat endast [...] stjärnor, [...]. Dessutom är Endemol den enda nederländska producenten som har möjlighet att erbjuda TV-stjärnor andra mediemöjligheter (t.ex. teaterpjäser) på grund av sin verksamhet såsom teater och turnéer. Slutligen har Endemol sitt eget bokningskontor för stjärnor. Mot bakgrund av dessa resurser kan Endemol bygga upp stjärnor och binda dem till företaget på ett sätt som inte är möjligt för andra nederländska producenter.

- (94) Parterna ifrågasätter om Endemol har de mest framgångsrika programidéerna och om det har företräde till utländska programidéer. De ifrågasätter likaledes om de har kontrakt med de mest framgångsrika stjärnorna. I den undersökning som genomförts av kommissionen rådde dock en betydande oro hos ett stort antal fristående producenter och även hos offentliga och övriga kommersiella programföretag/-organisationer på dessa punkter. De bekräftade alla de slutsatser som kommissionen enligt ovanstående beskrivning kommit fram till.
- (95) Med hjälp av ovan beskrivna resurser producerar Endemol de mest populära underhållningsprogrammen i Nederländerna. Under t.ex. säsongen 1993/94 hade Endemol producerat 28 av de 56 program, undantaget sportprogram, som hade de högsta tittarsiffrorna. Endemols program sänds normalt på bästa sändningstid. De har i högsta grad bidragit till framgångarna för RTL 4 och Veronica och har även i avsevärd utsträckning bidragit till att utforma dessa kanalers profil.
- (96) Dessutom har Endemol en avsevärd verksamhet utanför Nederländerna. Värdet av dess internationella produktioner uppgår för närvarande till ca [...] gulden per år, jämfört med ca [...] gulden för de nederländska produktionerna. Den internationella verksamheten stärker ytterligare Endemols ställning vad avser utländska programidéer och förser dess verksamhet med ytterligare resurser, vilket i sin tur förstärker dess ställning på den nederländska marknaden för produktioner. Ingen av Endemols konkurrenter i nederländerna har en jämförbar internationell verksamhet.
- (97) Av ovanstående skäl dras slutsatsen att Endemol redan har en dominerande ställning på marknaden för nederländskspråkiga TV-program i Nederländerna som produceras fristående.
- ii) *Effekter av bildandet av HMG*
- (98) Eftersom Endemol är ett moderföretag till HMG har det genom bildandet av detta samriskföretag fått en strukturell koppling till Nederländernas i framtiden ledande programföretag/-organisation. Det är sant att Endemol även före bildandet av HMG var den huvudsakliga leverantören av program till RTL 4 och RTL 5 och även till Veronica. I motsats till tidigare har dock Endemol nu på grund av sin del i HMG en stor säljbas för sina produkter som är säkra och som konkurrenterna inte kan angripa. Detta kan illustreras av den garanti som Endemol beviljades i det produktionsavtal som slöts mellan HMG och Endemol och som berörts tidigare i denna text. Enligt detta avtal garanterar HMG att köpa [...] av värdet av sitt behov av nederländskspråkiga program från Endemol. Detta innebär att redan 1996 kommer ett garanterat produktionsvärde på [...] gulden att levereras av Endemol. [...] Detta visar den strategiska betydelsen av Endemols koppling till HMG.
- (99) Dessutom är det ovan nämnda beloppet endast det minsta garanterade värdet på leveranserna från Endemol till HMG. Som moderföretag kan Endemol använda sitt inflytande i HMG för att få ännu fler order från HMG. Ingen annan producent i Nederländerna har en liknande möjlighet att få en säker säljbas för sin produktion och att påverka programinköpen hos ett programföretag eller en programorganisation.
- (100) Parterna hävdar nu att Endemol inte kommer ha något relevant inflytande i HMG eftersom enligt deras åsikt Endemol inte har gemensam kontroll över HMG. Enligt vad som tidigare beskrivits har dock kommissionen kommit till den slutsatsen att HMG är gemensamt kontrollerat av å ena sidan RTL och av å andra sidan Veronica och Endemol genom VMG. Även om gemensam kontroll inte skulle föreligga är Endemol genom sin strukturella koppling till HMG i en position att påverka HMG:s allmänna program- och programinköpspolitik på ett sätt som stärker Endemols nuvarande ställning på marknaden för fristående produktioner.
- Uttryckt i ekonomiska termer är VMG ett redskap för att förena Veronicas och Endemols deltagande i HMG, vilket sammantaget uppgår till 49 % av HMG. RTL å ena sidan och VMG å den andra har lika stor representation på bolagsstämman där de viktigaste strategiska besluten för HMG:s affärsmässiga inriktning fattas. Endemols deltagande i HMG uppgår till 23 % (47 % av 49 %). Ett deltagande på 23 % i ett företag som är aktivt på en marknad som är avnämare för dess egna produkter måste ses som ett strategiskt snarare än ett finansiellt deltagande. Så är i än högre grad fallet när detta deltagande kombineras med att aktieägaren har en betydande representation i företagets beslutande organ. Aktieägaren kommer att kunna få tillgång till all information om strategiska beslut och kommer att vara inblandad i diskussioner och beslutsprocesser där den särskilt kan påverka beslut som rör den leverantörsmarknad där denne själv är aktiv.
- Denna allmänna utvärdering är desto mer giltig i föreliggande ärende på grund av leverantörsförhållandet till RTL och Veronica, vilka tidigare bägge har erhållit större delen av sina program från Endemol. Parterna har själva deklarerat att detta leverantörsförhållande var en grundläggande faktor när profilen för RTL 4, RTL 5 och Veronica skull fastställas och att det är en grundläggande faktor för att avgöra hur HMG kommer att lyckas. Mot bakgrund av dessa fakta skulle det vara orealistiskt att anta att Endemols deltagande i HMG endast är finansiellt och att det inte ger Endemol något relevant inflytande.

- (101) Den nya situation som uppstått i och med bildandet av HMG stärker avsevärt Endemols redan starka ställning på den nederländska produktionsmarknaden. Endemol kan förhindra andra producenters tillträde till HMG som blir Nederländernas största programföretag/-organisation och framför allt hindra dem att leverera de ytterligare program som Veronica behöver som sjudagarskanal. Parterna har själva betonat att Endemols produktioner i avsevärd utsträckning kommer att bestämma profilen för RTL 4, RTL 5 och Veronica.
- (102) Vad gäller produktioner som levereras till andra programföretag/-organisationer kan Endemol efter bildandet av HMG på grund av sin storlek och sin garanterade säljbas på ett ännu mera effektivt sätt motverka konkurrens från andra fristående producenter. Detsamma gäller för tillgång till attraktiva programidéer och för ensamrätt till de mest populära stjärnorna.
- (103) Parterna hävdar att i framtiden kommer det att bli ökad efterfrågan på nederländskspråkiga produktioner på grund av de nya program som Veronica kommer att behöva som kommersiell kanal samt på grund av att de offentliga programorganisationerna behöver fylla den lucka som Veronica lämnar efter sig och även för att täcka de behov som SBS 6 har som ny aktör. Det bör dock noteras att den största delen av den ökade efterfrågan på nederländska produktioner kommer att härröra från Veronica som kommer att behöva program för ytterligare fyra och en halv dagars sändning. De offentliga programorganisationerna kommer där emot endast att behöva fylla ut ett gap på två och en halv dagars sändning på grund av att Veronica lämnar det offentliga systemet. Det är även tveksamt om de nya program som de offentliga programorganisationerna beställer kommer att ha ett värde som är jämförbart med de program som Veronica beställde med tanke på den förlust av reklamintäkter som bildandet av HMG innebär för de offentliga programorganisationerna. Vad gäller SBS är det värt att notera att Veronica har en programbudget som enligt vad som tidigare beskrivits är nästan tre gånger större än den SBSG har. Följaktligen kommer Veronica att stå för större delen av värdet av de nya programmen, vilka kommer att tillfalla Endemol. Vad avser de återstående nya programmen är Endemol, enligt vad som ovan beskrivits, i en mycket bättre position än sina konkurrenter.
- (104) Med tanke på den säljbas som Endemol har genom HMG och det inflytande det har på programtiderna på HMG:s kanaler kan det förväntas att Endemol kommer att kunna etablera sig inom programsegment där det i dag inte har någon betydande närvaro, som exempelvis dokumentärer. Detta skulle ha ytterligare negativa konsekvenser för de små nederländska producenterna av TV-program.
- iii) *Slutsats*
- (105) Av ovan nämnda orsaker har kommissionen kommit till slutsatsen att till följd av bildandet av HMG kommer Endemol dominerande ställning på marknaden för fristående nederländsk TV-produktion att stärkas.
- iv) *Artikel 22*
- (106) Parterna hävdar att enligt artikel 22 är inte frågan huruvida koncentrationen på något sätt påverkar handeln mellan medlemsstaterna utan snarare i vilken utsträckning den påverkar handeln mellan medlemsstaterna. Enligt parternas åsikt utgör koncentrationens inverkan på den nederländska marknaden för TV-sändningar och TV-reklam och framför allt på den nederländska produktionsmarknaden inte en tillräcklig påverkan på handeln mellan medlemsstaterna för att ge kommissionen befogenhet att agera gentemot HMG.
- (107) De argument som parterna för fram är inte klara. Det förefaller som om parterna är av den åsikten att kommissionen endast kan ingripa enligt artikel 22 med avseende på hur handeln mellan medlemsstaterna påverkas. Det skulle innebära att en undersökning enligt artikel 22 skulle begränsas till de aspekter som går utöver marknaden inom territoriet för den medlemsstat som framställde begäran. Under sådana omständigheter skulle dock hela syftet med artikel 22 vara meningslöst och stå i motsättning till artikel 22.5 enligt vilken "kommissionen skall vidta endast de åtgärder som är absolut nödvändiga för att upprätthålla eller återupprätta effektiv konkurrens inom territoriet i medlemsstaten".
- Parterna kan även vara av den åsikten att det borde finnas ett särskilt kontrollförfarande för påverkan på handeln mellan medlemsstaterna vilket skulle skilja sig från det vanliga förfarandet, t.ex. enligt artikel 86. Det är dock inte klart hur ett sådant kontrollförfarande skulle se ut. Genom artikel 22.3 föreskrivs i själva verket att koncentrationen i fråga måste ha en påverkan på handeln mellan medlemsstaterna. Det finns absolut inget som tyder på att denna påverkan måste vara större än enligt de övriga konkurrensbestämmelserna i EG-lagstiftningen.
- (108) Parternas argument är begripliga endast om de förstås som att kommissionen inte kan grunda ett negativt beslut enligt artikel 22 på en dominerande ställning på en specifik produktmarknad eller geografisk marknad om koncentrationen inte har någon påverkan på handeln mellan medlemsstaterna vad avser denna marknad, även om den har en sådan påverkan på andra marknader som berörs av transaktionen. Det kan lämnas därhän om en sådan tolkning av artikel 22 skulle kunna vara riktig. Även om stärkandet av Endemols ställning på marknaden för fristående nederländsk TV-produktion inte i sig själv skulle ha en direkt påverkan på handeln mellan medlemsstaterna hänger de tre

marknaderna enligt vad som tidigare beskrivits, samman och koncentrationens påverkan på produktionsmarknaden förändrar konkurrensvillkoren på andra marknader. Dessutom har parterna själva deklarerat att Endemols deltagande i HMG är nödvändig för att förbättra dess ställning på marknaden för TV-produktion utanför Nederländerna. I detta sammanhang bör det även observeras att koncentrationen ytterligare ökar Endemols kapacitet att köpa utländska programidéer, på grund av dess företräde vad avser tillgång till de största kommersiella programföretagen i Nederländerna.

- (109) Parterna hävdar vidare att i ett förfarande enligt artikel 22 har kommissionen inte befogenhet att förklara en koncentration oförenlig med den gemensamma marknaden utan att ha undersökt om andra åtgärder är tillräckliga för att återställa konkurrensen. Enligt parternas åsikt följer detta av bestämmelserna i artikel 22.5, enligt vad som återges ovan. Denna uppfattning grundar sig emellertid på en missuppfattning av syftet med och funktionen hos artikel 22.5. Enligt artikel 22.3 är kommissionen berättigad att fatta beslut enligt artikel 8.2 andra stycket 8.3 och 8.4. Om kommissionen i avsaknad av tillräckliga åtaganden från parternas sida enligt innebörden i artikel 8.2 måste fatta ett negativt beslut enligt artikel 8.3 får kommissionen även fatta beslut enligt artikel 8.4 för att återupprätta förutsättningarna för en effektiv konkurrens om koncentrationen redan har genomförts. I denna situation begränsas genom artikel 22.5 de åtgärder som måste vidtas enligt artikel 8.4 till dem som absolut är nödvändiga för att upprätthålla eller återupprätta en effektiv konkurrens inom territoriet för medlemsstaten i fråga. Om koncentrationen ännu inte har fullbordats säkerställs genom artikel 22.5 att kommissionens negativa beslut begränsas till den dominerande ställning som skapats eller förstärkts i den medlemsstat vilken framställde begäran i syfte att upprätthålla en effektiv konkurrens i samma medlemsstat.

v) *Övriga argument från parternas sida*

- (110) Parterna hävdar att de behöver HMG med dess nuvarande struktur för att vara konkurrenskraftiga gentemot multinationella aktörer på TV-marknaden och för att ha bästa möjliga placering inför ett deltagande på den framtida multimediamarknaden. I detta sammanhang bör det dock observeras att CLT är självt redan en stor multinationell mediegrupp. Det är svårt att förstå varför parterna har behov av en sådan stark ställning på den nederländska TV-marknaden till förfång för övriga nederländska programföretag/-organisationer. Vad gäller framtida multimediamarknader och särskilt framtida digital TV bör det noteras att HMG för närvarande huvudsakligen är inriktad på att vara ak-

tiv inom den nuvarande analoga TV-omgivning. Om parterna vill vara aktiva inom framtida digital TV är det i vilket fall återigen svårt att förstå varför de har behov av just denna kombination av ledande kanaler och den dominerande producenten. Med tanke på parternas sammanlagda styrka förefaller det som om HMG skulle kunna bli den enda större aktören inom framtida digital TV. Det skulle till och med kunna motverka utvecklingen av digital TV i Nederländerna.

VII. FÖRESLAGNA ÅTAGANDEN FRÅN PAR-
TERNAS SIDA

- (111) Parterna har lämnat in förslag till åtaganden i syfte att avlägsna de tvivel som uppkommit beträffande koncentrationens förenlighet med den gemensamma marknaden. Det väsentliga innehållet i dessa förslag är följande:

— [...]

- (112) De förslag som rör RTL 5 är inte tillräckliga för att undvika uppkomsten av en dominerande ställning för HMG på marknaden för TV-reklam. På grundval av parternas förslag skulle HMG, [...], bibehålla ett avsevärt inflytande i RTL 5. [...] Det kan därför inte förväntas att RTL 5 aktivt skulle konkurrera med HMG-kanalerna [...].

[...] Parternas förslag kan därför inte anses vara en lämplig åtgärd för att göra RTL 5 till en livskraftig oberoende konkurrent.

Dessutom finns det risk för att ett avhändande av RTL 5 inte skulle visa sig vara genomförbart på grund av att det till sist inte går att hitta någon potentiell köpare. Även om ett sådant avhändande skulle kunna genomföras är det på detta stadium inte möjligt att tillfullo värdera om det skulle vara tillräckligt för att minska HMG:s marknadsställning under en dominerande nivå. [...]

Vidare skulle RTL 5:s konkurrensförmåga bero även på hur kanalen drivs i avvaktan på försäljning till en tredje part. I detta sammanhang bör det observeras att [...].

- (113) Vad avser åtagandet beträffande Endemol [...]. Frågan om huruvida åtagandet i sin helhet undanröjer konkurrensproblemen på den nederländska marknaden för TV-produktion behöver dock inte slutgiltigt avgöras eftersom åtagandet beträffande RTL 5 inte är tillräckligt för att lösa konkurrensproblemen på marknaden för TV-reklam och koncentrationen därför inte kan godkännas på grundval av de förslag som parterna framställt.

VIII. UNDERORDNADE RESTRIKTIONER

- (114) Kommissionens åsikt är att det produktionsavtal som slutits mellan HMG och Endemol inte kan betraktas som en underordnad restriktion enligt innebörden i artikel 8.2 andra stycket i koncentrationsförordningen. Garantin till Endemol att få leverera motsvarande [...] av värdet av HMG:s behov av nederländskspråkiga produktioner, tillsammans med [...], enligt vad som anges i avtalet är en restriktion som inte är nödvändig för genomförandet av koncentrationen.

IX. SLUTSATS

- (115) Av de skäl som anges ovan har kommissionen kommit till slutsatsen att koncentrationen kommer att leda till skapandet av en dominerande ställning på TV-reklammarknaden i Nederländerna och till att Endemols dominerande ställning i Nederländerna på marknaden för nederländskspråkiga TV-program som produceras fristående förstärks, vilket i avsevärd utsträckning kommer att hindra den effektiva konkurrensen i Nederländerna. Koncentrationen måste därför förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden enligt artikel 8.3 i förening med artikel 22.3 i koncentrationsförordningen.
- (116) Koncentrationen i föreliggande ärende har redan genomförts eftersom HMG har bildats, alla tillgångar överförts till HMG och sändning inom ramen för HMG påbörjades den 1 september 1995.

Kommissionen har beslutat att inte inkludera åtgärder enligt artikel 8.4 i detta beslut enligt artikel 8.3. Kommissionen kommer att fatta ett särskilt beslut enligt artikel 8.4 i syfte att återupprätta den effektiva konkurrensen på ovannämnda marknader. Innan ett sådant beslut fattas uppmanar kommissionen parterna att föreslå lämpliga åtgärder för att återupprätta den effektiva konkurrensen på marknaden för TV-reklam och för nederländska TV-program som produceras fristående i Nederländerna inom tre månader från delgivningen av detta beslut.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Koncentrationen i form av bildandet av samriskföretaget Holland Media Groep förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden. Kommissionen uppmanar parterna att föreslå lämpliga åtgärder inom en period på tre månader från delgivningen av detta beslut i syfte att återupprätta en effektiv konkurrens på marknaden för TV-reklam och fristående nederländsk TV-produktion i Nederländerna.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till:

- 1) Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion S.A. (CLT)
45, Boulevard Pierre Frieden
L-Luxembourg
- 2) N.V. Verenigd Bezit VNU (VNU)
Ceylonpoort 5-25
NL-2036 AA Haarlem.
- 3) RTL 4 SA
Villa Louvigny
Allée Marconi
L-2850 Luxembourg
Boîte postale 112
L-1011 Luxembourg.
- 4) Veronica Omroeporganisatie (VOO)
B.V.
Laapersveld 75
NL-1213 VB Hilversum.
- 5) Endemol Entertainment Holding
Zevenend 45
NL-1251 RL Laren.

Utfärdat i Bryssel den 20 september 1995.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen