

Svensk utgåva

Lagstiftning

Innehållsförteckning

I *Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk*

Kommissionens förordning (EG) nr 407/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av schablonvärden vid import för bestämning av ingångspriset för vissa frukter och grönsaker	1
Kommissionens förordning (EG) nr 408/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av exportbidragen för bearbetade produkter av spannmål och ris	3
Kommissionens förordning (EG) nr 409/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av exportbidragen för spannmålsbaserade foderblandningar	5
Kommissionens förordning (EG) nr 410/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av produktionsbidragen för spannmål och ris	7
Kommissionens förordning (EG) nr 411/1999 av den 25 februari 1999 om de anbud som meddelats för export av korn inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1078/98	8
Kommissionens förordning (EG) nr 412/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av det högsta exportbidraget för råg inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1746/98	9
Kommissionens förordning (EG) nr 413/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av det högsta exportbidraget för vete inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1079/98	10
Kommissionens förordning (EG) nr 414/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av det högsta exportbidraget för havre inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2007/98	11
Kommissionens förordning (EG) nr 415/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av det högsta exportbidraget för vete inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2004/98	12

Innehåll (Fortsättning)	Kommissionens förordning (EG) nr 416/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av den största sänkningen av importtullar för majs inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2849/98	13
	Kommissionens förordning (EG) nr 417/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av den största sänkningen av importtullar för majs inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2850/98	14
	Kommissionens förordning (EG) nr 418/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av exportbidrag för spannmål och för mjöl och krossgryn av vete eller råg	15
	Kommissionens förordning (EG) nr 419/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av det korrektionsbelopp som tillämpas på exportbidraget för spannmål	17
	Kommissionens förordning (EG) nr 420/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av bidragssatserna för vissa spannmåls- och risprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget	19
	Kommissionens förordning (EG) nr 421/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av bidragssatserna för vissa sockerprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget	22
	Kommissionens förordning (EG) nr 422/1999 av den 25 februari 1999 om fastställande av bidragssatserna för vissa mjölkprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget	24
	* Kommissionens direktiv 1999/8/EG av den 18 februari 1999 om ändring av rådets direktiv 66/402/EEG om saluföring av utsäde av stråsäd	26

II *Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk*

Kommissionen

1999/152/EG:

* Kommissionens beslut av den 20 maj 1998 om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktionssätt (Ärende nr IV/M.1016 – Price Waterhouse/Coopers & Lybrand) ⁽¹⁾ [delgivet med nr K(1998) 1388]	27
---	----

I

(Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk)

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 407/1999

av den 25 februari 1999

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 1498/98⁽²⁾, särskilt artikel 4.1 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 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 337, 24.12.1994, s. 66.

⁽²⁾ EGT L 198, 15.7.1998, s. 4.

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av schablonvärden vid import för bestämning av ingångspriset för vissa frukter och grönsaker

(EUR/100 kg)

KN-nr	Kod för tredje land ⁽¹⁾	Schablonvärde vid import
0702 00 00	052	85,1
	204	47,1
	212	103,1
	624	115,7
	999	87,7
0707 00 05	068	106,0
	999	106,0
0709 10 00	220	283,6
	999	283,6
0709 90 70	052	123,0
	204	153,8
	999	138,4
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	61,1
	204	40,6
	212	37,0
	600	48,0
	624	54,4
	999	48,2
0805 20 10	204	97,2
	999	97,2
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	052	54,8
	204	70,1
	464	76,8
	600	86,9
	624	71,1
	999	71,9
0805 30 10	052	51,3
	600	64,3
	999	57,8
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	060	31,6
	400	81,8
	404	87,5
	508	59,4
	512	108,7
	528	111,5
	706	107,2
	720	111,6
	728	67,1
	999	85,2
	0808 20 50	388
400		82,0
512		81,5
528		74,8
624		60,4
999		76,8

⁽¹⁾ Landsbeteckningar som fastställs i kommissionens förordning (EG) nr 2317/97 (EGT L 321, 22.11.1997, s. 19).
Koden "999" betecknar "övriga ursprung".

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 408/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av exportbidragen för bearbetade produkter av spannmål och ris

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾, särskilt artikel 13.3 i denna,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 3072/95 av den 22 december 1995 om den gemensamma organisationen av marknaden för ris⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2072/98⁽⁴⁾, särskilt artikel 13.3 i denna, och

med beaktande av följande:

Artikel 13 i förordning (EEG) nr 1766/92 och artikel 13 i förordning (EG) nr 3072/95 fastställer att skillnaden mellan noteringarna eller priserna på världsmarknaden för de produkter som anges i artikel 1 i de förordningarna och priserna för de produkterna inom gemenskapen kan täckas av ett exportbidrag.

Artikel 13 i förordning (EG) nr 3072/95 föreskriver att då exportbidragen fastställs måste hänsyn tas till den rådande situationen och den förväntade utvecklingen vad avser priser för och tillgängliga kvantiteter av spannmål, ris, brutet ris och spannmålsprodukter på gemenskapens marknad å ena sidan och priser för spannmål, ris, brutet ris och spannmålsprodukter på världsmarknaden å andra sidan. Samma artiklar föreskriver att det också är viktigt att säkerställa jämvikten hos och den naturliga utvecklingen av priserna och handeln på marknaderna för spannmål och ris och dessutom att ta hänsyn till den planerade exportens ekonomiska aspekt, och behovet av att undvika störningar på gemenskapens marknad.

Artikel 4 i kommissionens förordning (EG) nr 1518/95⁽⁵⁾, ändrad genom förordning (EG) nr 2993/95⁽⁶⁾, om import- och exportsystemet för bearbetade produkter baserade på spannmål respektive ris definierar de särskilda kriterier

som det bör tas hänsyn till då exportbidraget för dessa produkter beräknas.

Det exportbidrag som beviljas för vissa bearbetade produkter bör graderas på grundval av innehållet av aska, råfibrer, skal, proteiner, fett och stärkelse i varje enskild berörd produkt, eftersom detta innehåll är en särskilt god indikator på den kvantitet basprodukter som faktiskt ingår i den bearbetade produkten.

Det finns för närvarande inget behov av att, på grundval av den ekonomiska aspekten av en eventuell export och särskilt produkternas natur och ursprung, fastställa ett exportbidrag för maniok, andra tropiska rötter och knölar eller finmalet mjöl erhållna av dessa. För vissa bearbetade produkter av spannmål är det, på grund av gemenskapens obetydliga deltagande i världshandeln, för närvarande onödigt att fastställa ett exportbidrag.

Förhållandena på världsmarknaden, eller de särskilda krav som vissa marknader ställer, kan göra det nödvändigt att variera exportbidraget för vissa produkter i enlighet med destination.

Exportbidraget måste fastställas en gång per månad. Det kan ändras under den mellanliggande perioden.

Vissa bearbetade produkter av majs får undergå en värmebehandling efter vilken ett exportbidrag som inte motsvarar produktens kvalitet kanske betalas ut. Det bör därför specificeras att för dessa produkter, som innehåller förgelatinerad stärkelse, bör inget exportbidrag betalas ut.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Exportbidragen för de produkter som anges i artikel 1.1 d i förordning (EEG) nr 1766/92 och i artikel 1.1 c i förordning (EG) nr 3072/95 fastställs så som det anges i bilagan till den här förordningen, om inte annat följer av förordning (EG) nr 1518/95.

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 329, 30.12.1995, s. 18.

⁽⁴⁾ EGT L 265, 30.9.1998, s. 4.

⁽⁵⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 55.

⁽⁶⁾ EGT L 312, 23.12.1995, s. 25.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av exportbidragen för bearbetade produkter av spannmål och ris

<i>(EUR/ton)</i>		<i>(EUR/ton)</i>	
Produktnummer	Bidragsbelopp	Produktnummer	Bidragsbelopp
1102 20 10 9200 ⁽¹⁾	70,01	1104 23 10 9100	75,02
1102 20 10 9400 ⁽¹⁾	60,01	1104 23 10 9300	57,51
1102 20 90 9200 ⁽¹⁾	60,01	1104 29 11 9000	37,23
1102 90 10 9100	66,86	1104 29 51 9000	36,50
1102 90 10 9900	45,46	1104 29 55 9000	36,50
1102 90 30 9100	98,32	1104 30 10 9000	9,13
1103 12 00 9100	98,32	1104 30 90 9000	12,50
1103 13 10 9100 ⁽¹⁾	90,02	1107 10 11 9000	64,97
1103 13 10 9300 ⁽¹⁾	70,01	1107 10 91 9000	79,33
1103 13 10 9500 ⁽¹⁾	60,01	1108 11 00 9200	73,00
1103 13 90 9100 ⁽¹⁾	60,01	1108 11 00 9300	73,00
1103 19 10 9000	49,69	1108 12 00 9200	80,02
1103 19 30 9100	69,08	1108 12 00 9300	80,02
1103 21 00 9000	37,23	1108 13 00 9200	80,02
1103 29 20 9000	45,46	1108 13 00 9300	80,02
1104 11 90 9100	66,86	1108 19 10 9200	34,96
1104 12 90 9100	109,24	1108 19 10 9300	34,96
1104 12 90 9300	87,39	1109 00 00 9100	0,00
1104 19 10 9000	37,23	1702 30 51 9000 ⁽²⁾	97,46
1104 19 50 9110	80,02	1702 30 59 9000 ⁽²⁾	74,61
1104 19 50 9130	65,01	1702 30 91 9000	97,46
1104 21 10 9100	66,86	1702 30 99 9000	74,61
1104 21 30 9100	66,86	1702 40 90 9000	74,61
1104 21 50 9100	89,14	1702 90 50 9100	97,46
1104 21 50 9300	71,31	1702 90 50 9900	74,61
1104 22 20 9100	87,39	1702 90 75 9000	102,13
1104 22 30 9100	92,85	1702 90 79 9000	70,88
		2106 90 55 9000	74,61

⁽¹⁾ Inget exportbidrag skall beviljas för produkter som har undergått en värmebehandling som har lett till att stärkelsen förgelatinerats.

⁽²⁾ Exportbidrag beviljas i enlighet med den ändrade rådets förordningen (EEG) nr 2730/75 (EGT L 281, 1.11.1975, s. 20).

Obs: Produktnumren och fotnoterna definieras i kommissionens ändrade förordning (EEG) nr 3846/87 (EGT L 366, 24.12.1987, s. 1).

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 409/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av exportbidragen för spannmålsbaserade foderblandningar

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾, särskilt artikel 13.3 i denna, och

med beaktande av följande:

Artikel 13 i förordning (EEG) nr 1766/92 fastställer att skillnaden mellan noteringarna eller priserna på världsmarknaden för de produkter som anges i artikel 1 i den förordningen och priserna för de produkterna inom gemenskapen kan täckas av ett exportbidrag.

I kommissionens förordning (EG) nr 1517/95 av den 29 juni 1995 om tillämpningsföreskrifter till förordning (EEG) nr 1766/92 vad gäller systemet för import och export som tillämpas för foderblandningar baserade på spannmål och om ändring av förordning (EG) nr 1162/95 om särskilda tillämpningsföreskrifter för systemet med import- och exportlicenser för spannmål och ris⁽³⁾ definieras i artikel 2 de särskilda kriterier som det bör tas hänsyn till då exportbidraget för dessa produkter beräknas.

Denna beräkning bör också beakta spannmålsinnehållet. För att förenkla proceduren bör exportbidraget betalas för två kategorier av spannmålsprodukter, majs som är det mest använda spannmålsslaget för tillverkning av foderblandningar för export och produkter av majs å ena sidan, och å andra sidan andra spannmålsslag där de senare är bidragsberättigande spannmålsslag med undantag av majs

och majsbaserade produkter. Exportbidrag bör beviljas för den kvantitet spannmålsprodukter som ingår i foderblandningar.

Exportbidragsbeloppet bör också beakta de möjligheter och förhållanden som råder på världsmarknaden, nödvändigheten att undvika störningar på gemenskapens marknad och exportens ekonomiska aspekt.

Det är emellertid önskvärt att beräkna den nuvarande bidragssatsen på skillnaden mellan kostnaden för de råvaror som vanligtvis används för tillverkningen av foderblandningar mellan gemenskapen å ena sidan och världsmarknaden å andra sidan, vilket skulle ge en bättre bild av de handelsförhållanden som råder för exporten av produkterna.

Exportbidraget måste fastställas en gång per månad. Det kan ändras under den mellanliggande perioden.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Exportbidragen för de foderblandningar som omfattas av förordning (EEG) nr 1766/92 fastställs så som det anges i bilagan till den här förordningen, om inte annat följer av förordning (EG) nr 1517/95.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 51.

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av exportbidragen för spannmålsbaserade foderblandningar

KN-nummer för produkter för vilka exportbidrag beviljas ⁽¹⁾:

2309 10 11 9000, 2309 10 13 9000, 2309 10 31 9000,
2309 10 33 9000, 2309 10 51 9000, 2309 10 53 9000,
2309 90 31 9000, 2309 90 33 9000, 2309 90 41 9000,
2309 90 43 9000, 2309 90 51 9000, 2309 90 53 9000.

(EUR/ton)

Spannmålsprodukter ⁽²⁾	Bidragsbelopp ⁽²⁾
Majs och majsbaserade produkter, KN-nummer 0709 90 60, 0712 90 19, 1005, 1102 20, 1103 13, 1103 29 40, 1104 19 50, 1104 23, 1904 10 10	50,01
Spannmålsprodukter ⁽²⁾ , med undantag av majs och majsbaserade produkter	40,54

⁽¹⁾ Produktnumren anges i avsnitt 5 i bilagan till kommissionens förordning (EEG) nr 3846/87 (EGT L 366, 24.12.1987, s. 1), ändrad.

⁽²⁾ För bidraget har hänsyn endast tagits till stärkelse från spannmålsprodukter.

Som spannmålsprodukter räknas de produkter som omfattas av undernummer 0709 90 60 och 0712 90 19 i kapitel 10, nummer 1101, 1102, 1103 och 1104 (obearbetade och utan rekonstruktion) med undantag av undernummer 1104 30 och spannmålsinnehållet i produkter enligt undernummer 1904 10 10 och 1904 10 90 i Kombinerade nomenklaturen. Spannmålsinnehållet i produkter enligt undernummer 1904 10 10 och 1904 10 90 i Kombinerade nomenklaturen skall anses motsvara vikten av slutprodukterna.

Inget bidrag beviljas för de spannmålsslåg där stärkelsens ursprung inte klart kan fastställas genom analys.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 410/1999
av den 25 februari 1999
om fastställande av produktionsbidragen för spannmål och ris

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾, särskilt artikel 7.3 i denna,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 3072/95 av den 22 december 1995 om den gemensamma organisationen av marknaden för ris⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2072/98⁽⁴⁾, särskilt artikel 7.2 i denna,

med beaktande av kommissionens förordning (EEG) nr 1722/93 av den 30 juni 1993 om tillämpningsföreskrifter för systemet med bidrag till produktionen inom sektorerna för spannmål och ris⁽⁵⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 87/1999⁽⁶⁾, särskilt artikel 3 i denna, och

med beaktande av följande:

I förordning (EEG) nr 1722/93 fastställs villkoren för beviljande av produktionsbidrag. Beräkningsgrunden har fastställts i artikel 3 i denna förordning. Bidrag som

beräknas på detta sätt bör fastställas en gång i månaden och kan ändras om priserna på majs och/eller vete ändras betydligt.

Det finns anledning att använda koefficienterna i bilaga II till förordning (EEG) nr 1722/93 på de produktionsbidrag som skall fastställas genom denna förordning för att fastställa det exakta belopp som skall betalas.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Bidraget, uttryckt per ton stärkelse av majs, vete, korn, havre, potatismjöl, ris eller brutet ris, som avses i artikel 3.2 i förordning (EEG) nr 1722/93 fastställs till 53,60 EUR/t.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 329, 30.12.1995, s. 18.

⁽⁴⁾ EGT L 265, 30.9.1998, s. 4.

⁽⁵⁾ EGT L 159, 1.7.1993, s. 112.

⁽⁶⁾ EGT L 9, 15.1.1999, s. 8.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 411/1999

av den 25 februari 1999

om de anbud som meddelats för export av korn inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1078/98

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr 1501/95 av den 29 juni 1995 om vissa tillämpningsföreskrifter för rådets förordning (EEG) nr 1766/92 vad avser beviljande av exportbidrag och de åtgärder som skall vidtas vid störningar inom spannmålssektorn⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2513/98⁽⁴⁾, särskilt artikel 4 i denna, och

med beaktande av följande:

En anbudsinfordran för bidrag och/eller avgift för export av korn till alla tredje länder har inletts genom kommissionens förordning (EG) nr 1078/98⁽⁵⁾.

I enlighet med artikel 7 i förordning (EG) nr 1501/95 kan kommissionen på grundval av meddelade anbud och i enlighet med det förfarande som föreskrivs i artikel 23 i

förordning (EEG) nr 1766/92, besluta att inte fullfölja anbudsinfordran.

Särskilt med hänsyn till de kriterier som avses i artikel 1 i förordning (EG) nr 1501/95 är det inte uppenbart att ett högsta exportbidrag eller en lägsta exportavgift skall fastställas.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

De anbud som meddelats från och med den 19 till och med den 25 februari 1999 inom ramen för den anbudsinfordran för exportbidrag eller exportavgift för korn som avses i förordning (EG) nr 1078/98 skall inte fullföljas.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EGT L 313, 21.11.1998, s. 16.

⁽⁵⁾ EGT L 154, 28.5.1998, s. 20.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 412/1999

av den 25 februari 1999

**om fastställande av det högsta exportbidraget för råg inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1746/98**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Euro-
peiska 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
kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr
1501/95 av den 29 juni 1995 om vissa tillämpningsföre-
skrifter för rådets förordning (EEG) nr 1766/92 vad avser
beviljande av exportbidrag och de åtgärder som skall
vidtas vid störningar inom spannmålssektorn⁽³⁾, senast
ändrad genom förordning (EG) nr 2513/98⁽⁴⁾, särskilt
artikel 7 i denna, och

med beaktande av följande:

En anbudsinfordran för bidrag och/eller avgift för export
av råg till alla tredje länder har inletts genom kommissio-
nens förordning (EG) nr 1746/98⁽⁵⁾.

I artikel 7 i förordning (EG) nr 1501/95 föreskrivs att
kommissionen på grundval av de meddelade anbuden och
i enlighet med det förfarande som föreskrivs i artikel 23 i
förordning (EEG) nr 1766/92, kan besluta att fastställa ett
högsta exportbidrag, varvid hänsyn tas till de kriterier som

avses i artikel 1 i förordning (EG) nr 1501/95. I detta fall
tilldelas kontraktet den eller de anbudsgivare vars anbud
är på samma nivå eller lägre än det högsta bidraget, samt
den eller de anbudsgivare vars anbud avser en exportav-
gift.

Tillämpningen av ovannämnda kriterier på det nuvarande
marknadsläget för ifrågavarande spannmål medför att det
högsta exportbidraget fastställs till det belopp som anges i
artikel 1.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

För de anbud som meddelats från och med den
19 till och med den 25 februari 1999 inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1746/98
är det högsta exportbidraget för råg fastställt till 73,97
EUR/t.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EGT L 313, 21.11.1998, s. 16.

⁽⁵⁾ EGT L 219, 7.8.1998, s. 3.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 413/1999

av den 25 februari 1999

**om fastställande av det högsta exportbidraget för vete inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1079/98**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Euro-
peiska 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
kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr
1501/95 av den 29 juni 1995 om vissa tillämpningsföre-
skrifter för rådets förordning (EEG) nr 1766/92 vad avser
beviljande av exportbidrag och de åtgärder som skall
vidtas vid störningar inom spannmålssektorn⁽³⁾, senast
ändrad genom förordning (EG) nr 2513/98⁽⁴⁾, särskilt
artikel 4 i denna, och

med beaktande av följande:

En anbudsinfordran för bidrag och/eller avgift för export
av vete till alla tredje länder, med undantag av vissa AVS-
stater, har inletts genom kommissionens förordning (EG)
nr 1079/98⁽⁵⁾, ändrad genom förordning (EG) nr 2005/
98⁽⁶⁾.

I artikel 7 i förordning (EG) nr 1501/95 föreskrivs att
kommissionen på grundval av de meddelade anbuden och
i enlighet med det förfarande som föreskrivs i artikel 23 i
förordning (EEG) nr 1766/92, kan besluta att fastställa ett

högsta exportbidrag, varvid hänsyn tas till de kriterier som
avses i artikel 1 i förordning (EG) nr 1501/95. I detta fall
tilldelas kontraktet den eller de anbudsgivare vars anbud
är på samma nivå eller lägre än det högsta bidraget, samt
den eller de anbudsgivare vars anbud avser en exportav-
gift.

Tillämpningen av ovannämnda kriterier på det nuvarande
marknadsläget för ifrågavarande spannmål medför att det
högsta exportbidraget fastställs till det belopp som anges i
artikel 1.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

För de anbud som meddelats från och med den
19 till och med den 25 februari 1999 inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 1079/98
är det högsta exportbidraget för vete fastställt till 38,00
EUR/t.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EGT L 313, 21.11.1998, s. 16.

⁽⁵⁾ EGT L 154, 28.5.1998, s. 24.

⁽⁶⁾ EGT L 258, 22.9.1998, s. 8.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 414/1999

av den 25 februari 1999

**om fastställande av det högsta exportbidraget för havre inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2007/98**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Euro-
peiska 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
kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr
1501/95 av den 29 juni 1995 om vissa tillämpningsföre-
skrifter för rådets förordning (EEG) nr 1766/92 vad avser
beviljande av exportbidrag och de åtgärder som skall
vidtas vid störningar inom spannmålssektorn⁽³⁾, senast
ändrad genom förordning (EG) nr 2513/98⁽⁴⁾,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr
2007/98 av den 21 september 1998 om en särskild inter-
ventionsåtgärd för spannmål i Finland och Sverige⁽⁵⁾,
senast ändrad genom förordning (EG) nr 244/1999⁽⁶⁾,
särskilt artikel 8 i denna, och

av följande skäl:

En anbudsinfordran för bidrag för export av havre som
producerats i Finland och Sverige för export från Finland
eller Sverige till alla tredje länder har inletts genom
förordning (EG) nr 2007/98.

I artikel 8 i förordning (EG) nr 2007/98 föreskrivs att
kommissionen på grundval av de meddelade anbuden och
i enlighet med det förfarande som föreskrivs i artikel 23 i
förordning (EEG) nr 1766/92, kan besluta att fastställa ett
högsta exportbidrag, varvid hänsyn tas till de kriterier som
avses i artikel 1 i förordning (EG) nr 1501/95. I detta fall
tilldelas kontraktet den eller de anbudsgivare vars anbud
är på samma nivå eller lägre än det högsta bidraget.

Tillämpningen av ovannämnda kriterier på det nuvarande
marknadsläget för ifrågavarande spannmål medför att det
högsta exportbidraget fastställs till det belopp som anges i
artikel 1.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

För de anbud som meddelats från och med den 19 till
och med den 25 februari 1999 inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2007/98
är det högsta exportbidraget för havre fastställt till 60,90
EUR/t.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EGT L 313, 21.11.1998, s. 16.

⁽⁵⁾ EGT L 258, 22.9.1998, s. 13.

⁽⁶⁾ EGT L 27, 2.2.1999, s. 10.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 415/1999

av den 25 februari 1999

**om fastställande av det högsta exportbidraget för vete inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2004/98**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Euro-
peiska 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
kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr
1501/95 av den 29 juni 1995 om vissa tillämpningsföre-
skrifter för rådets förordning (EEG) nr 1766/92 vad avser
beviljande av exportbidrag och de åtgärder som skall
vidtas vid störningar inom spannmålssektorn⁽³⁾, senast
ändrad genom förordning (EG) nr 2513/98⁽⁴⁾, särskilt
artikel 7 i denna, och

av följande skäl:

En anbudsinfordran för bidrag och/eller avgift för export
av vete till vissa AVS-Stater har inletts genom kommissio-
nens förordning (EG) nr 2004/98⁽⁵⁾.

I artikel 7 i förordning (EG) nr 1501/95 föreskrivs att
kommissionen på grundval av de meddelade anbuden och
i enlighet med det förfarande som föreskrivs i artikel 23 i
förordning (EEG) nr 1766/92, kan besluta att fastställa ett
högsta exportbidrag, varvid hänsyn tas till de kriterier som

avses i artikel 1 i förordning (EG) nr 1501/95. I detta fall
tilldelas kontraktet den eller de anbudsgivare vars anbud
är på samma nivå eller lägre än det högsta bidraget, samt
den eller de anbudsgivare vars anbud avser en exportav-
gift.

Tillämpningen av ovannämnda kriterier på det nuvarande
marknadsläget för ifrågavarande spannmål medför att det
högsta exportbidraget fastställs till det belopp som anges i
artikel 1.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

För de anbud som meddelats från och med den 19 till
och med den 25 februari 1999 inom ramen för den
anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2004/98
är det högsta exportbidraget för vete fastställt till 42,98
EUR/t.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EGT L 313, 21.11.1998, s. 16.

⁽⁵⁾ EGT L 258, 22.9.1998, s. 4.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 416/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av den största sänkningen av importtullar för majs inom ramen för den anbudsinfördran som avses i förordning (EG) nr 2849/98

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾ särskilt artikel 12.1 i denna, och

med beaktande av följande:

En anbudsinfördran om den största sänkningen av importtullar för majs till Spanien har inletts genom kommissionens förordning (EG) nr 2849/98⁽³⁾.

I enlighet med artikel 5 i kommissionens förordning (EG) nr 1839/95⁽⁴⁾, ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 1963/95⁽⁵⁾, kan kommissionen, enligt förfarandet som föreskrivs i artikel 23 i förordning (EEG) nr 1766/92, besluta att fastställa den största sänkningen av importtullar. Vid fastställande av denna måste särskild hänsyn tas till kriterierna i artiklarna 6 och 7 i förordning (EG) nr 1839/95. Kontrakt tilldelas alla anbudsgivare vars anbud

ligger på samma nivå som den största sänkningen av importtullar eller på en lägre nivå.

Tillämpningen av ovannämnda kriterier på det nuvarande marknadsläget för ifrågavarande spannmålsslag medför att den största sänkningen av importtullar fastställs till det belopp som anges i artikel 1.

Förvaltningskommittén för spannmål har inte yttrat sig inom den tid som ordföranden har bestämt.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

För de anbud som meddelats från och med den 19 till och med den 25 februari 1999 inom ramen för den anbudsinfördran som avses i förordning (EG) nr 2849/98, är den största sänkningen av importtullar för majs fastställd till 66,91 EUR/t för en maximal mängd av totalt 86 864 t.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 358, 31.12.1998, s. 43.

⁽⁴⁾ EGT L 177, 28.7.1995, s. 4.

⁽⁵⁾ EGT L 189, 10.8.1995, s. 22.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 417/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av den största sänkningen av importtullar för majs inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2850/98

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾ särskilt artikel 12.1 i denna, och

med beaktande av följande:

En anbudsinfordran om den största sänkningen av importtullar för majs till Portugal har inletts genom kommissionens förordning (EG) nr 2850/98⁽³⁾.

I enlighet med artikel 5 i kommissionens förordning (EG) nr 1839/95⁽⁴⁾, ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 1963/95⁽⁵⁾, kan kommissionen, enligt förfarandet som föreskrivs i artikel 23 i förordning (EEG) nr 1766/92, besluta att fastställas största sänkningen av importtullar. Vid fastställande av denna måste särskild hänsyn tas till kriterierna i artiklarna 6 och 7 i förordning (EG) nr 1839/95. Kontrakt tilldelas alla anbudsgivare vars anbud ligger

på samma nivå som den största sänkningen av importtullar eller på en lägre nivå.

Tillämpningen av ovannämnda kriterier på det nuvarande marknadsläget för ifrågavarande spannmålsslag medför att den största sänkningen av importtullar fastställs till det belopp som anges i artikel 1.

Förvaltningskommittén för spannmål har inte yttrat sig inom den tid som ordföranden har bestämt.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

För de anbud som meddelats från och med den 19 till och med den 25 februari 1999 inom ramen för den anbudsinfordran som avses i förordning (EG) nr 2850/98, är den största sänkningen av importtullar för majs fastställd till 56,85 EUR/t för en maximal mängd av totalt 25 000 t.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 358, 31.12.1998, s. 44.

⁽⁴⁾ EGT L 177, 28.7.1995, s. 4.

⁽⁵⁾ EGT L 189, 10.8.1995, s. 22.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 418/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av exportbidrag för spannmål och för mjöl och krossgryn av vete eller råg

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾, särskilt artikel 13.2 i denna, och

med beaktande av följande:

Artikel 13 i förordning (EEG) nr 1766/92 fastställer att skillnaden mellan de noteringar eller priser som gäller på världsmarknaden för de produkter som anges i artikel 1 i den förordningen och priserna för dessa produkter inom gemenskapen kan täckas av ett exportbidrag.

Exportbidragen skall fastställas med hänsyn tagen till de faktorer som anges i artikel 1 i kommissionens förordning (EG) nr 1501/95 av den 29 juni 1995 om vissa närmare bestämmelser till rådets förordning (EEG) nr 1766/92 om beviljande av exportbidrag för spannmål och om de åtgärder som skall vidtas vid störningar på marknaden för spannmål⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2513/98⁽⁴⁾.

Då exportbidraget för mjöl och krossgryn av vete och råg räknas ut, måste hänsyn tas till de kvantiteter spannmål som krävs för deras tillverkning. Dessa kvantiteter fastställs i förordning (EG) nr 1501/95.

Situationen på världsmarknaden eller särskilda behov på vissa marknader kan göra det nödvändigt att variera exportbidraget för vissa produkter med avseende på destination.

Bidraget måste fastställas en gång i månaden. Det kan ändras inom den mellanliggande perioden.

Tillämpningen av dessa närmare bestämmelser på den nuvarande marknadssituationen för spannmål, och särskilt på noteringarna eller priserna för spannmålsprodukter inom gemenskapen och på världsmarknaden medför att exportbidragen bör fastställas till de belopp som anges i bilagan till denna förordning.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Exportbidragen för de produkter som anges i artikel 1 a, 1 b och 1 c i förordning (EEG) nr 1766/92 med undantag av malt, och som exporteras i obearbetat skick skall vara de som fastställs i bilagan till den här förordningen.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EGT L 313, 21.11.1998, s. 16.

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av exportbidragen för spannmål och för mjöl och krossgryn av vete eller råg

(EUR/ton)			(EUR/ton)		
Produktnummer	Bestämmelseland (1)	Bidragsbelopp	Produktnummer	Bestämmelseland (1)	Bidragsbelopp
1001 10 00 9200	—	—	1101 00 11 9000	—	—
1001 10 00 9400	01	0	1101 00 15 9100	01	52,00
1001 90 91 9000	—	—	1101 00 15 9130	01	48,75
1001 90 99 9000	03	28,00	1101 00 15 9150	01	44,75
	02	0	1101 00 15 9170	01	41,50
1002 00 00 9000	03	64,00	1101 00 15 9180	01	38,75
	02	0	1101 00 15 9190	—	—
1003 00 10 9000	—	—	1101 00 90 9000	—	—
1003 00 90 9000	03	40,00	1102 10 00 9500	01	82,00
	02	0	1102 10 00 9700	—	—
1004 00 00 9200	—	—	1102 10 00 9900	—	—
1004 00 00 9400	—	—	1103 11 10 9200	01	30,00 (2)
1005 10 90 9000	—	—	1103 11 10 9400	01	27,00 (2)
1005 90 00 9000	03	39,00	1103 11 10 9900	—	—
	02	0	1103 11 90 9200	01	30,00 (2)
1007 00 90 9000	—	—	1103 11 90 9800	—	—
1008 20 00 9000	—	—			

(1) Bestämmelseland identifieras på följande sätt:

- 01 Alla tredje länder.
- 02 Andra tredje länder.
- 03 Schweiz, Liechtenstein.

(2) Inget exportbidrag beviljas om produkten innehåller sammanpressat mjöl.

Obs. Zonerna är de som fastställs i kommissionens ändrade förordning (EEG) nr 2145/92 (EGT L 214, 30.7.1992, s. 20).

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 419/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av det korrektionsbelopp som tillämpas på exportbidraget för spannmål

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾, särskilt artikel 13.8 i denna, och

med beaktande av följande:

Artikel 13.8 i förordning (EEG) nr 1766/92 fastställer att det exportbidrag som gäller för spannmål den dag då ansökan om exportlicens lämnas in, på begäran måste tillämpas för export som sker under exportlicensens giltighetstid. I det fallet måste ett korrektionsbelopp tillämpas på exportbidraget.

Enligt kommissionens förordning (EG) nr 1501/95 av den 29 juni 1995 om vissa närmare bestämmelser till rådets förordning (EEG) nr 1766/92 om beviljande av exportbidrag för spannmål och om de åtgärder som skall vidtas vid störningar på marknaden för spannmål⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2513/98⁽⁴⁾, är det möjligt att fastställa ett korrektionsbelopp för de produkter som anges i artikel 1.1 c i förordning (EEG) nr 1766/92. Detta korrektionsbelopp skall beräknas med

hänsyn tagen till de faktorer som anges i artikel 1 i förordning (EG) nr 1501/95.

Förhållandena på världsmarknaden, eller de särskilda krav som vissa marknader ställer, kan göra det nödvändigt att variera korrektionsbeloppet i enlighet med destination.

Korrektionsbeloppet skall fastställas enligt samma förfarande som exportbidraget. Det får ändras under tiden mellan två fastställelser.

Till följd av att bestämmelserna ovan tillämpas måste korrektionsbeloppet vara det som fastställs i bilagan till denna förordning.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Det korrektionsbelopp som avses i artikel 1.1 a–c i förordning (EEG) nr 1766/92 och som tillämpas på förutfastställda exportbidrag för spannmål med undantag av malt skall vara det som anges i bilagan till den här förordningen.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 1 mars 1999.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 147, 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EGT L 313, 21.11.1998, s. 16.

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av det
korrektionsbelopp som tillämpas på exportbidraget för spannmål

(EUR/ton)

Produktnummer	Bestämmelse-land ⁽¹⁾	Nuvarande 3	Period 1 4	Period 2 5	Period 3 6	Period 4 7	Period 5 8	Period 6 9
1001 10 00 9200	—	—	—	—	—	—	—	—
1001 10 00 9400	01	0	-1,00	-2,00	-2,00	0	—	—
1001 90 91 9000	—	—	—	—	—	—	—	—
1001 90 99 9000	01	0	0	0	0	0	—	—
1002 00 00 9000	01	0	0	0	0	0	—	—
1003 00 10 9000	—	—	—	—	—	—	—	—
1003 00 90 9000	03	0	-25,00	-25,00	-35,00	-25,00	—	—
	02	0	0	0	-10,00	0	—	—
1004 00 00 9200	—	—	—	—	—	—	—	—
1004 00 00 9400	01	0	0	0	0	0	—	—
1005 10 90 9000	—	—	—	—	—	—	—	—
1005 90 00 9000	04	0	0	0	0	0	—	—
	02	0	-1,00	-2,00	-3,00	-4,00	—	—
1007 00 90 9000	—	—	—	—	—	—	—	—
1008 20 00 9000	—	—	—	—	—	—	—	—
1101 00 11 9000	—	—	—	—	—	—	—	—
1101 00 15 9100	01	0	0	0	0	0	—	—
1101 00 15 9130	01	0	0	0	0	0	—	—
1101 00 15 9150	01	0	0	0	0	0	—	—
1101 00 15 9170	01	0	0	0	0	0	—	—
1101 00 15 9180	01	0	0	0	0	0	—	—
1101 00 15 9190	—	—	—	—	—	—	—	—
1101 00 90 9000	—	—	—	—	—	—	—	—
1102 10 00 9500	01	0	0	0	0	0	—	—
1102 10 00 9700	—	—	—	—	—	—	—	—
1102 10 00 9900	—	—	—	—	—	—	—	—
1103 11 10 9200	01	0	0	0	-10,00	0	—	—
1103 11 10 9400	01	0	0	0	-10,00	0	—	—
1103 11 10 9900	—	—	—	—	—	—	—	—
1103 11 90 9200	01	0	0	0	0	0	—	—
1103 11 90 9800	—	—	—	—	—	—	—	—

(¹) Bestämmelseländerna identifieras på följande sätt:

- 01 alla tredje länder,
- 02 andra tredje länder,
- 03 Förenta staterna, Kanada och Mexico,
- 04 Schweiz, Liechtenstein.

Obs: Zonerna är de som definieras i kommissionens ändrade förordning (EEG) nr 2145/92 (EGT L 214, 30.7.1992, s. 20).

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 420/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av bidragssatserna för vissa spannmåls- och risprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget

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 kommissionens förordning (EG) nr 923/96⁽²⁾, särskilt artikel 13.3 i denna,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 3072/95 av den 22 december 1995 om den gemensamma organisationen av marknaden för ris⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2072/98⁽⁴⁾, särskilt artikel 13.3 i denna, och

med beaktande av följande:

I artikel 13.1 i förordning (EEG) nr 1766/92 och artikel 13.1 i förordning (EG) nr 3072/95 föreskrivs att skillnaden mellan prisnoteringarna på världsmarknaden för de produkter som förtecknas i artikel 1 i var och en av dessa förordningar och priserna inom gemenskapen får täckas av ett exportbidrag.

I kommissionens förordning (EG) nr 1222/94 av den 30 maj 1994 om gemensamma tillämpningsföreskrifter för beviljande av exportbidrag för vissa jordbruksprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget, och kriterier för fastställande av bidragsbeloppen⁽⁵⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1352/98⁽⁶⁾, anges de produkter för vilka en bidragssats bör fastställas som skall tillämpas när dessa produkter exporteras i form av varor som förtecknas i bilaga B till förordning (EEG) nr 1766/92 eller i bilaga B till förordning (EG) nr 3072/95 alltefter omständigheterna.

Enligt artikel 4.1 första stycket i förordning (EG) nr 1222/94 är det nödvändigt att för varje månad fastställa bidragssatsen per 100 kg av var och en av basprodukterna i fråga.

När nu ett avtal har slutits mellan Europeiska gemenskapen och USA om gemenskapens export av pastaproducter till USA och detta har godkänts genom rådets beslut 87/482/EEG⁽⁷⁾, är det nödvändigt att differentiera exportbidraget för varor vilka klassificeras enligt KN-nummer 1902 11 00 och 1902 19 utifrån deras bestämmelseort.

Artikel 4.5 punkt b i förordning (EG) nr 1222/94 fastställer att i avsaknad av det bevis som avses i artikel 4.5 punkt a i samma förordning skall en minskad bidragssats fastställas med hänsyn till det produktionsbidrag som tillämpas enligt kommissionens förordning (EEG) nr 1722/93⁽⁸⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 87/1999⁽⁹⁾, för den använda basprodukten under den förmodade tiden för varornas framställning.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

De exportbidragssatser som gäller för de basprodukter som anges i bilaga A till förordning (EG) nr 1222/94, som förtecknas i antingen artikel 1 i förordning (EEG) nr 1766/92 eller artikel 1.1 i förordning (EG) nr 3072/95, och som exporteras i form av varor som förtecknas i bilaga B till förordning (EEG) nr 1766/92 respektive bilaga B till den ändrade förordningen (EG) nr 3072/95, fastställs i enlighet med vad som anges i bilagan till denna förordning.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 26 februari 1999.

⁽¹⁾ EGT L 181, 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EGT L 126, 24.5.1996, s. 37.

⁽³⁾ EGT L 329, 30.12.1995, s. 18.

⁽⁴⁾ EGT L 265, 30.9.1998, s. 4.

⁽⁵⁾ EGT L 136, 31.5.1994, s. 5.

⁽⁶⁾ EGT L 184, 27.6.1998, s. 25.

⁽⁷⁾ EGT L 275, 29.9.1987, s. 36.

⁽⁸⁾ EGT L 159, 1.7.1993, s. 112.

⁽⁹⁾ EGT L 9, 15.1.1999, s. 8.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Martin BANGEMANN

Ledamot av kommissionen

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av bidragssatserna för vissa spannmåls- och risprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget

(EUR/100 kg)

KN-nummer	Varuslag ⁽¹⁾	Bidragssats per 100 kg basprodukt
1001 10 00	Durumvete: – Vid export till USA av varor vilka klassificeras enligt KN-nummer 1902 11 och 1902 19 – I andra fall	1,365 2,100
1001 90 99	Vanligt vete och blandsäd av vete och råg: – Vid export till USA av varor vilka klassificeras enligt KN-nummer 1902 11 och 1902 19 – I andra fall: – – Vid tillämpning av artikel 4.5 i förordning (EG) nr 1222/94 ⁽²⁾ – – I andra fall	2,373 0,443 3,650
1002 00 00	Råg	4,969
1003 00 90	Korn	4,885
1004 00 00	Havre	5,462
1005 90 00	Majs som används i form av: – Stärkelse: – – Vid tillämpning av artikel 4.5 i förordning (EG) nr 1222/94 ⁽²⁾ – – I andra fall – Glukos, glukossirap, maltodextrin och sirap av maltodextrin enligt KN-nummer 1702 30 51, 1702 30 59, 1702 30 91, 1702 30 99, 1702 40 90, 1702 90 50, 1702 90 75, 1702 90 79, 2106 90 55 ⁽³⁾ : – – Vid tillämpning av artikel 4.5 i förordning (EG) nr 1222/94 ⁽²⁾ – – I andra fall – Annat (omfattande använd i obearbetad form) Potatisstärkelse enligt KN-nummer 1108 13 00 som jämföras med en produkt som uppkommit genom bearbetning av majs: – Vid tillämpning av artikel 4.5 i förordning (EG) nr 1222/94 ⁽²⁾ – I andra fall	0,992 5,001 0,654 4,663 5,001 0,992 5,001
ex 1006 30	Helt slipat ris: – Rundkornigt – Mellankornigt – Långkornigt	9,800 9,800 9,800
1006 40 00	Brutet ris	2,300
1007 00 90	Sorghum	4,885

⁽¹⁾ Kvantiteterna av de delvis bearbetade eller jämförande produkter som används skall multipliceras, med de koefficienter som anges i bilaga E till kommissionens ändrade förordning (EG) nr 1222/94 (EGT L 136, 31.5.1994, s. 5).

⁽²⁾ Vid export av varor enligt bilaga I till kommissionens ändrade förordning (EEG) nr 1722/93 (EGT L 159, 1.7.1993, s. 112).

⁽³⁾ För sirap enligt KN-nummer 1702 30 99, 1702 40 90 och 1702 60 90, som erhålls genom blandning av glukos- och fruktossirap, får exportbidrag endast beviljas för glukossirapen.

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 421/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av bidragssatserna för vissa sockerprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget

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 kommissionens förordning (EG) nr 1148/98⁽²⁾, särskilt artikel 17.5 a och 17.15 i denna, och

med beaktande av följande :

I artikel 17.1 och 17.2 i förordning (EEG) nr 1785/81 föreskrivs att skillnaden mellan priserna på världsmarknaden för de produkter som förtecknas i artikel 1.1 a, c, d, f, g och h i den förordningen och priserna inom gemenskapen får täckas av ett exportbidrag då produkterna exporteras i form av varor som förtecknas i bilagan till samma förordning. I kommissionens förordning (EG) nr 1222/94 av den 30 maj 1994 om gemensamma tillämpningsföreskrifter för ordningen för beviljande av exportbidrag för vissa jordbruksprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget samt om kriterierna för fastställande av bidragsbeloppen⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1352/98⁽⁴⁾, anges de produkter för vilka en bidragssats bör fastställas som skall tillämpas när dessa produkter exporteras i form av varor som förtecknas i bilaga I till förordning (EEG) nr 1785/81.

Enligt artikel 4.1 i förordning (EG) nr 1222/94 är det nödvändigt att för varje månad fastställa bidragssatsen per 100 kg av var och en av basprodukterna ifråga.

Artikel 17.3 i förordning (EEG) nr 1785/81 samt artikel 11 i det jordbruksavtal som slöts inom ramen för de multilaterala förhandlingarna i Uruguayrundan föreskriver att bidrag som beviljas för export av en produkt som ingår i en vara inte får överstiga det bidrag som tillämpas på produkten när den exporteras i obearbetad form.

De bidrag som fastställs i denna förordning får förutfastställas. Marknadssituationen under de kommande månaderna kan inte förutses i nuläget.

De åtaganden som görs med avseende på bidrag som kan beviljas till export av jordbruksprodukter som ingår i varor vilka inte omfattas av bilaga II till fördraget kan äventyras av förutfastställelsen av höga bidragssatser. Därför bör säkerhetsåtgärder vidtas i sådana situationer utan att det hindrar att långtidskontrakt ingås. Genom att en specifik bidragssats för förutfastställelse av bidrag bestäms kan dessa olika mål uppnås.

Artikel 4.5 punkt b i förordning (EG) nr 1222/94 fastställer att i avsaknad av det bevis som avses i artikel 4.5 punkt a i samma förordning skall en minskad bidragssats fastställas med hänsyn till det produktionsbidrag som tillämpas enligt rådets förordning (EEG) nr 1010/86⁽⁵⁾, senast ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 1148/98⁽⁶⁾, för den använda basprodukten under den förmodade tiden för varornas framställning.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

De exportbidragssatser som gäller för de basprodukter som anges i bilaga A till förordning (EG) nr 1222/94, som förtecknas i artikel 1.1 och 1.2 i förordning (EEG) nr 1785/81, och som exporteras i form av varor som förtecknas i bilaga I till förordning (EEG) nr 1785/81, fastställs i enlighet med vad som anges i bilagan till denna förordning.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 1 mars 1999.

⁽¹⁾ EGT L 177, 1.7.1981, s. 4.

⁽²⁾ EGT L 159, 3.6.1998, s. 38.

⁽³⁾ EGT L 136, 31.5.1994, s. 5.

⁽⁴⁾ EGT L 184, 27.6.1998, s. 25.

⁽⁵⁾ EGT L 94, 9.4.1986, s. 9.

⁽⁶⁾ EGT L 159, 3.6.1998, s. 38.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Martin BANGEMANN

Ledamot av kommissionen

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av bidragssatserna för vissa sockerprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget

Produkt	Bidragssats i EUR/100 kg	
	vid förutfastställelse av bidrag	annan
Vitt socker:		
— Vid tillämpning av artikel 4.5 b i förordning (EG) nr 1222/94	3,01	3,01
— I alla andra fall	47,17	47,17

KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 422/1999

av den 25 februari 1999

om fastställande av bidragssatserna för vissa mjölkprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördragetEUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 804/68 av den 27 juni 1968 om den gemensamma organisationen av marknaden för mjölk och mjölkprodukter⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1587/96⁽²⁾, särskilt artikel 17.3 i denna, och

med beaktande av följande:

I artikel 17.1 i rådets förordning (EEG) nr 804/68 föreskrivs att skillnaden mellan priserna i internationell handel för de produkter som förtecknas i artikel 1 a–e och g i nämnda förordning och priserna inom gemenskapen får täckas av ett exportbidrag. I kommissionens förordning (EG) nr 1222/94 av den 30 maj 1994 om gemensamma tillämpningsföreskrifter för beviljande av exportbidrag för vissa jordbruksprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget, och kriterier för fastställande av bidragsbeloppen⁽³⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1352/98⁽⁴⁾, anges de produkter för vilka en bidragssats bör fastställas som skall tillämpas när dessa produkter exporteras i form av varor som förtecknas i bilagan till förordning (EEG) nr 804/68.

Enligt artikel 4.1 första stycket i förordning (EG) nr 1222/94 är det nödvändigt att för varje månad fastställa bidragssatsen för 100 kg av var och en av basprodukterna i fråga.

I artikel 4.3 i förordning (EG) nr 1222/94 föreskrivs att när exportbidragssatsen fastställs, bör hänsyn tas till de produktionsbidrag, stöd och andra åtgärder med motsvarande verkan, som i enlighet med förordningen om den gemensamma organisationen av marknaden för produkten i fråga, är tillämpliga i alla medlemsstater för de basprodukter som förtecknas i bilaga A till nämnda förordning eller för likställda produkter.

I artikel 11.1 i förordning (EEG) nr 804/68 föreskrivs att ett stöd skall utbetalas för gemenskapsproducerad skum mjölk som bearbetas till kasein, om denna mjölk och det kasein som framställs av denna mjölk uppfyller vissa villkor som fastställs i artikel 1 i rådets förordning (EEG) nr 987/68 av den 15 juli 1968 om allmänna bestämmelser för beviljande av stöd för skummjölk som bearbetas till kasein eller kaseinater⁽⁵⁾, senast ändrad genom förordning (EEG) nr 1435/90⁽⁶⁾.

I kommissionens förordning (EG) nr 2571/97 av den 15 december 1997 om försäljning av smör till reducerat pris och beviljande av stöd för grädde, smör och koncentrerat smör som används vid framställning av bakverk, glass och andra livsmedel⁽⁷⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 124/1999⁽⁸⁾, fastställs att smör och grädde till reducerat pris bör göras tillgängliga för industrier som framställer vissa produkter.

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

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. De exportbidragssatser som gäller för de basprodukter som anges i bilaga A till förordning (EG) nr 1222/94, som förtecknas i artikel 1 i förordning (EEG) nr 804/68, och som exporteras i form av varor som förtecknas i bilagan till förordning (EEG) nr 804/68, fastställs i enlighet med vad som anges i bilagan till denna förordning.

2. Det fastställs inga exportbidragssatser för de produkter som avses i föregående punkt som inte förtecknas i bilagan till denna förordning.

Artikel 2

Denna förordning träder i kraft den 1 mars 1999.

⁽¹⁾ EGT L 148, 28.6.1968, s. 13.⁽²⁾ EGT L 206, 16.8.1996, s. 21.⁽³⁾ EGT L 136, 31.5.1994, s. 5.⁽⁴⁾ EGT L 184, 27.6.1998, s. 25.⁽⁵⁾ EGT L 169, 18.7.1968, s. 6.⁽⁶⁾ EGT L 138, 31.5.1990, s. 8.⁽⁷⁾ EGT L 350, 20.12.1997, s. 3.⁽⁸⁾ EGT L 16, 21.1.1999, s. 19.

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

Utfärdad i Bryssel den 25 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Martin BANGEMANN

Ledamot av kommissionen

BILAGA

till kommissionens förordning av den 25 februari 1999 om fastställande av bidragssatserna för vissa mjölkprodukter som exporteras i form av varor som inte omfattas av bilaga II till fördraget

(EUR/100 kg)

KN-nummer	Varuslag	Bidragssats
ex 0402 10 19	Mjölk i form av pulver eller granulat eller i annan fast form, inte försatt med socker eller annat sötningsmedel, med en fetthalt av högst 1,5 viktprocent (PG 2):	
	a) Vid export av varor enligt KN-nummer 3501	—
	b) Vid export av andra varor	90,50
ex 0402 21 19	Mjölk i form av pulver eller granulat eller i annan fast form, inte försatt med socker eller annat sötningsmedel, med en fetthalt av 26 viktprocent (PG 3):	
	a) Vid export av varor som innehåller, i form av produkter som jämförs med PG 3, smör eller grädde till reducerat pris enligt förordning (EEG) nr 2571/97	85,34
	b) Vid export av andra varor	120,00
ex 0405 10	Smör med en fetthalt av 82 viktprocent (PG 6):	
	a) Vid export av varor som innehåller smör eller grädde till reducerat pris, framställda i enlighet med de villkor som fastställs i förordning (EEG) nr 2571/97	61,00
	b) Vid export av varor enligt KN-nummer 2106 90 98 som innehåller minst 40 viktprocent mjölkfett	177,25
	c) Vid export av andra varor	170,00

KOMMISSIONENS DIREKTIV 1999/8/EG

av den 18 februari 1999

om ändring av rådets direktiv 66/402/EEG om saluföring av utsäde av stråsäd

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR ANTAGIT DETTA DIREKTIV

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets direktiv 66/402/EEG av den 14 juni 1966 om saluföring av utsäde av stråsäd⁽¹⁾, senast ändrat genom rådets direktiv 98/96/EG⁽²⁾, särskilt artikel 21 a i detta, och

av följande skäl:

När det gäller utsäde av rågvete (triticale) som är avsett för saluföring inom det egna territoriet får medlemsstaterna minska den lägsta grobarhet som krävs i bilaga II till 80 %.

Den möjligheten kommer inte längre att beviljas efter 1 februari 2000, i enlighet med ovannämnda direktiv.

Enligt nuvarande vetenskapliga och tekniska kunskaper förefaller det svårt att i vissa regioner i gemenskapen framställa utsäde av rågvete med grobarhet som uppfyller kraven i bilaga II.

Mot bakgrund av den vetenskapliga och tekniska utvecklingen är det lämpligt att minska den lägsta grobarheten hos rent frö till 80 %.

De åtgärder som föreskrivs i detta direktiv är förenliga med yttrandet från Ständiga kommittén för utsäde och uppföringsmaterial för jordbruk, trädgårdsnäring och skogsbruk.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Avsnitt 2. A i bilaga II till direktiv 66/402/EEG skall ändras på följande sätt: När det gäller *Triticosecale* skall sifferuppgifterna "85" i kolumn 2 ersättas med "80".

Artikel 2

1. Medlemsstaterna skall senast den 1 februari 2000 sätta i kraft de lagar och andra författningar som är nödvändiga för att följa bestämmelserna i detta direktiv. De skall omedelbart underrätta kommissionen om detta.

När en medlemsstat antar dessa bestämmelser skall de innehålla en hänvisning till detta direktiv eller åtföljas av en sådan hänvisning när de offentliggörs. Närmare föreskrifter om hur hänvisningen skall göras skall varje medlemsstat själv utfärda.

2. Medlemsstaterna skall till kommissionen överlämna texten till de bestämmelser i nationell lagstiftning som de antar inom det område som omfattas av detta direktiv.

Artikel 3

Detta direktiv riktar sig till medlemsstaterna.

Utfärdat i Bryssel den 18 februari 1999.

På kommissionens vägnar

Franz FISCHLER

Ledamot av kommissionen

⁽¹⁾ EGT 125, 11.7.1966, s. 2039/66.

⁽²⁾ EGT L 25, 1.2.1999, s. 27.

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 20 maj 1998

om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktionssätt

(Ärende nr IV/M.1016 – Price Waterhouse/Coopers & Lybrand)

[delgivet med nr K(1998) 1388]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(1999/152/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97⁽²⁾, särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 21 januari 1998 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för företagskoncentrationer⁽³⁾, och

av följande skäl:

- (1) Den 11 december 1997 mottog kommissionen, i enlighet med artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89, en fullständig anmälan om en företagskoncentration genom vilken Price Waterhouse och

Coopers & Lybrand avsåg att genomföra en fusion enligt artikel 3.1 a i samma förordning. Eftersom avtalet i fråga ingicks före den 1 mars 1998, tillämpade kommissionen förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan: koncentrationsförordningen) i dess lydelse före ändringen genom förordning (EG) nr 1310/97.

- (2) Efter en första granskning av anmälan fann kommissionen att den föreslagna koncentrationen skulle kunna skapa eller förstärka en dominerande ställning, vilket skulle medföra betydande hinder för en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden eller inom en väsentlig del av denna, varför kommissionen uttryckte allvarliga tvivel om koncentrationens förenlighet med den gemensamma marknaden.

I. PARTERNA

- (3) Både Price Waterhouse (PW) och Coopers & Lybrand (C&L) tillhör de sex stora (the Big Six) bland redovisnings- och revisionsföretagen i världen (de andra fyra är Arthur Andersen (AA), Deloitte Touche Tohmatsu International (DTI), KPMG och Ernst & Young (EY)).

⁽¹⁾ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Korrigerad version: EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EGT C 56, 26.2.1999, s. 12.

- (4) Båda parter har samma verksamhetsområde, nämligen tillhandahållande av specialisttjänster som består av räkenskapsrevision enligt lagstadgade revisionskrav (lagstadgad revision), andra revisions- och redovisningstjänster, skatterådgivning och deklarationshjälp, managementkonsulttjänster, bl.a. informationsteknik, strategisk planering och mänskliga resurser, rådgivningstjänster beträffande bolagsfinansiering och tjänster i samband med insolvens.

II. TRANSAKTIONEN

- (5) Den 17 september 1997 ingick Price Waterhouse och Coopers & Lybrand ett avtal, enligt vilket de båda företagen i praktiken skulle fusionera sina världsomspännande nät.
- (6) Den föreslagna koncentrationen skall ske i form av en fusion. Eftersom de båda företagen är internationella nätverk med nationella kontor, som står under tillsyn av internationella organ, kommer fusionen att åstadkommas genom en serie transaktioner och avtalsmässiga arrangemang genom vilka de båda nätverken kommer att sammanföras i världen som helhet. I praktiken kommer resultatet för parterna att bli en ny integrerad struktur (kombinationsavtalet), som kommer att motsvara den befintliga strukturen i "PW-kombinationsavtalet". Konkret kommer detta att innebära att de PW-företag som bedriver verksamhet inom ett visst territorium kommer att slås samman med de C&L-företag som är verksamma i samma territorium. Beroende på den nationella lagstiftningen om tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster kommer integreringen i vissa fall att ske genom en formell fusion mellan företagen i fråga, i andra fall genom att den ena firman köper upp den andras verksamhet och tillgångar eller slutligen i vissa andra fall genom att de båda firmorna avvecklas formellt och en ny efterträdande firma bildas. De nya sammanslagna firmor som kommer att bli resultatet av de olika lokala fusionerna kommer därefter att omfattas av det nya "kombinationsavtalet".

III. KONCENTRATIONEN

- (7) Båda parterna är uppbyggda som internationella nätverk av separata och självständiga nationella företag som verkar under ett gemensamt firmamamn och följer gemensamma yrkes- och tjänstandarder. Eftersom parterna består av ett flertal partnerföretag måste man undersöka om deras före-

tagsgrupper kan betraktas som enskilda företag enligt vad som avses i koncentrationsförordningen, vilket innebär att en sammanslagning av dem skulle utgöra en enskild koncentration i enlighet med artikel 3.1 a i denna förordning.

- (8) Som redovisades i punkt 6 kommer den nya enheten att bygga på PW-kombinationsstrukturen. Om man utgår från att resultatet av en koncentration är ett enda företag, dvs. en enda ekonomisk enhet, är det därför nödvändigt att undersöka om PW-kombinationsstrukturen präglas av en tillräckligt hög grad av koncentration av beslutsfattande och finansiella intressen för att den skall anses vara en enda ekonomisk enhet enligt koncentrationsförordningen, innan man kan fastställa om den nu aktuella transaktionen är en fusion enligt artikel 3.1 a i koncentrationsförordningen, dvs. om sammanslagningen av verksamheterna i de tidigare oberoende företagen leder till bildandet av en enda ekonomisk enhet.
- (9) PW-gruppen har uppnått en betydande grad av integrering genom en betydande strukturutveckling under senare år. Innan det hade införts några kombinationsarrangemang fungerade PW-företagen som ett nätverk av företag som var verksamma under ett gemensamt firmamamn och följde gemensamma yrkes- och tjänstandarder. Varje företag var huvudsakligen verksamt inom sitt eget territorium, och ett PW-företag inom en jurisdiktion vidarebefordrade vid behov arbete till ett PW-företag inom en annan jurisdiktion.
- (10) Då denna struktur visade sig otillfredsställande i fråga om transaktionskostnader och resursutnyttjande och man även behövde åtgärda organisationsvårigheter vid verksamhet på internationell nivå, införde PW ett nytt system, enligt vilket en kombinationsstyrelse utvärderar och ger vägledning till de nationella företagen beträffande i huvudsak alla aspekter av deras affärsverksamhet. PW:s Europakombinationsavtal antogs 1988 för att göra det möjligt för de europeiska PW-företagen att verka på ett sätt som fick de enskilda PW-företagens ägares intressen att sammanfalla och minskade deras motivation att fatta affärsbeslut som gynnade det egna företagens intressen på bekostnad av ett annat kombinationsföretag. PW USA ingick separata, bilaterala avtal med andra PW-företag runt om i världen, bl.a. i Mexiko, Indien, Israel och Japan, i vilka de överenskom att bilda en resurspool och samordna sina strategier till ömsesidig nytta. Dessutom har PW:s Europakombinationsavtal nyligen

utvidgats till att bli ett kombinationsavtal mellan de PW-företag som, är verksamma i Europa och USA. Följden av kombinationsavtalet är att de deltagande PW-företagen fungerar kollektivt som en enda ekonomisk enhet. Avtalet omfattar PW-företag i Västeuropa, USA, Östeuropa, mellanöstern, Nordafrika och republiken Sydafrika.

- (11) [...](¹).
- (12) [...].
- (13) [...].
- (14) [...].
- (15) [...].
- (16) Av den föregående beskrivningen framgår att PW-kombinationen präglas av en betydande grad av integrering. [...].
- (17) Dessa inslag tyder på en betydande centralisering av ledningen och [...]. För tillämpningen av koncentrationsförordningen blir därför resultatet av den aktuella transaktionen en enda ekonomisk enhet, och transaktionen utgör en enskild transaktion, till vilken PW som helhet är en av parterna. Det har härvid lämnats öppet om C&L-företagen utgör en enda ekonomisk enhet, eftersom de samlade enskilda samgåendena mellan enskilda nationella partnerskap inom PW och C&L har granskats som delar av en enda transaktion mellan de två koncernerna. Konkurrensbedömningen i detta ärende har följaktligen omfattat alla lokala samgåenden som genomförts inom EES.

IV. GEMENSKAPSDIMENSION

- (18) Den samlade omsättningen världen över för båda parterna tillsammans överstiger 5 000 miljoner ecu (Price Waterhouse: 4 630 miljoner ecu; Coopers & Lybrand: 5 305 miljoner ecu). Var och en av parterna har en samlad omsättning inom gemenskapen som överstiger 250 miljoner ecu (Price Waterhouse: 1 301 miljoner ecu; Coopers & Lybrand: 2 249 miljoner ecu). Till detta kommer att, även om C&L-partnerskapen skulle behandlas som flera, från varandra skilda, enheter, når de i åtminstone tre medlemsstater, nämligen Förenade kungariket, Nederländerna och Tyskland, upp till en omsättning som överstiger 250 miljoner ecu (772, 299 resp. 487 miljoner). Vidare har ingen av parterna mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat, och inte heller mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom Efta i en och

samma Eftastat. Följaktligen är den anmälda transaktionen en koncentration med en gemenskapsdimension och en Eftadimension.

V. KONKURRENSBEDÖMNING

A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

1. Parternas verksamhetsområden

- (19) Båda parterna i koncentrationen är verksamma inom tillhandahållande av en uppsättning av specialisttjänster till kunder som huvudsakligen utgörs av storföretag, av både nationell och multinationell dimension, inom ett brett spektrum av branscher, och till kunder inom den offentliga sektorn.
- (20) Parterna har delat in denna uppsättning av specialisttjänster i fem brett definierade tjänsteslag, som enligt deras uppfattning utgör de relevanta produktmarknaderna för detta ärende, nämligen redovisning och revision, skatterådgivning och deklareringshjälp, managementkonsultverksamhet, insolvens och rådgivning om bolagsfinansiering.

2. Relevanta produktmarknader

- (21) Den marknadsundersökning som kommissionen har genomfört har i stort bekräftat att de nämnda fem produktmarknaderna ger en korrekt kategorisering av parternas verksamheter.
- (22) Kommissionen fann dock två avgränsade marknader inom området redovisnings- och revisions-tjänster, nämligen i en marknad för tillhandahållande av sådana tjänster till små och medelstora företag, huvudsakligen nationella, där de sex stora är verksamma tillsammans med redovisnings- och revisionsföretag i "andra divisionen", och ii en marknad, dominerad av de sex stora, för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster till börsnoterade, nationella eller multinationella, storföretag.
- (23) Kommissionen fann även att det kunde finnas ännu smalare marknader för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster inom vissa sektorer, särskilt bank och försäkring.
- (24) På samma sätt fann kommissionen att det kunde finnas ytterligare en smal marknad inom området tillhandahållande av skatterådgivnings- och skattekontrolltjänster, nämligen erbjudande av sådana tjänster till de sex storas storföretagskunder.
- (25) Kommissionen inledde förfarandet till följd av sin oro för den påverkan i konkurrenshänseende som transaktionen kan komma att få på marknaden för

(¹) Den här utgåvan av beslutet har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas.

tillhandahållande av redovisnings- och revisions-tjänster till de storföretag som anlitar de sex stora, samt på de eventuellt förekommande separata marknaderna inom vissa sektorer (särskilt bank och försäkring) för tillhandahållande av sådana tjänster till de sex storas storföretagskunder och den, likaså eventuellt förekommande, separata marknaden för skatterådgivnings- och skattekontrolltjänster till de sex storas storföretagskunder.

a) Redovisnings- och revisionstjänster till storföretag som är kunder hos de sex stora

i) Beskrivning av tjänsterna

(26) I denna analys avses med "redovisnings- och revisions-tjänster" utförande av lagstadgad och annan revision av företags räkenskaper samt andra "revisionsrelaterade" redovisningstjänster som kräver en revisors förmåga att granska affärstransaktioner och redovisningsprocesser för att kontrollera att transaktionerna och deras följder (t.ex. i fråga om ansvarsförbindelser, risker och framtida intäkter) framgår klart och korrekt av företagets redovisningshandlingar.

(27) Då det gäller "revisionsrelaterade" tjänster fann parterna att de redovisningstjänster som tillhandahölls även omfattade allmän rådgivning i fråga om redovisning, systemsäkring, bedömning av affärsrisker, internrevision, "due diligence" – undersökningar före förvärv av nya verksamheter, utarbetande av rapporter inför börsnotering och utvärderingar efter förvärv m.m.

ii) Storföretag som är kunder hos de sex stora

(28) Parterna hävdade att stora multinationella företag med behov av tillgång till de internationella kapitalmarknaderna endast köper revisionstjänster från revisionsföretag som har såväl ett internationellt nätverk som ett erkänt internationellt gott rykte. Detta konstaterande stöddes av de olika operatörerna på marknaden under kommissionens marknadsundersökning. Den undersökningen visade vidare att valet mellan revisionsföretag i stor utsträckning är begränsat till de sex stora redovisnings- och revisionsföretagen, eftersom endast dessa företag har den geografiska täckning som sådana företag behöver och den grad av trovärdighet i sin finansiella rapportering som de internationella kapitalmarknaderna kräver.

(29) Kommissionen fann även under sin undersökning att de sex stora var de huvudsakliga, eller snarare uteslutande, leverantörerna av redovisnings- och revisionstjänster till stora nationella börsnoterade

företag, och detta inte av lagstiftningsmässiga skäl utan därför att börsmarknaderna i allmänhet förväntar sig det.

(30) Vidare fick kommissionen genom svaren på sin marknadsenkät informationen att det huvudsakligen är de sex stora som har det fördjupade bransch-kunnande som de flesta, såväl nationella som multinationella, storföretag kräver av leverantörer av revisionstjänster inom deras särskilda bransch. Sådant bransch-kunnande visade sig vara av särskilt stor betydelse inom bank- och försäkringsbranscherna, vilket behandlas i punkt 35 och följande.

(31) Kommissionens marknadsundersökning visade dessutom att varje revisionsföretag som vill få i uppdrag att ta hand om ett storföretags revisions-behov måste kunna sätta in betydande resurser för att uppfylla sådana kunders krav.

iii) Slutsats

(32) Kommissionen har följaktligen fastställt att det finns en relevant produktmarknad som utgörs av marknaden för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster till stora, börsnoterade företag, nationella och multinationella, till övervägande del via de sex stora revisionsföretagen, eftersom i stort sett endast dessa kan uppfylla dessa företags krav på att deras redovisnings- och revisionstjänster skall utföras av ett företag som har ett tillräckligt etablerat rykte på finansmarknaderna (i fråga om börsnoterade företag), geografisk bredd för att kunna uppfylla företagets behov runt om i världen (i fråga om multinationella företag), ingående kunnande om deras specifika bransch (i fråga om storföretag i allmänhet och särskilt inom reglerade sektorer som bank och försäkring) och betydande resurser (alla storföretag).

b) Branschspecifika redovisnings- och revisionstjänster till storföretag som är kunder hos de sex stora

i) Branschspecifik revision

(33) Redovisnings- och revisionstjänster är specialist-tjänster som utförs av företag med personal som har särskilda kvalifikationer för att utföra lagstadgad revision. Sådana kvalificerade revisorer kan få uppdrag inom ett brett spektrum av branscher inom industri och affärsverksamhet, men kommissionens marknadsundersökning visade att det på ett visst stadium i deras karriär finns en tendens till

specialisering inom ett begränsat antal branscher, så att de därigenom får ytterligare yrkeskunnskap av specialiserad natur. Det visade sig i detta sammanhang att revisionsföretag som är verksamma inom en viss sektor under lång tid bygger upp ett rykte om särskilt djupgående kännedom om denna sektor.

- (34) Mot bakgrund av dessa fakta undersökte kommissionen möjligheten av att det kunde finnas separata marknader för tillhandahållande av revisionstjänster inom branscher där det fanns indikationer på att den särskilt komplicerade karaktären hos verksamheten inom branschen krävde betydande specialistkunskaper från revisorns sida. De enda branscher där denna eventualitet bekräftades i kommissionens marknadsundersökning var dock de finansiella sektorerna bank och försäkring. Både kunder och konkurrenter var eniga om att skilja dessa båda sektorer från de andra, däribland även andra reglerade sektorer och offentliga företag.

ii) *Bank- och försäkringsrevision*

- (35) Kommissionen bedömde därför möjligheten av att det fanns relevanta produktmarknader för revision inom dessa särskilda branscher på grund av deras specifika och komplicerade karaktär i egenskap av reglerade sektorer för finansiella tjänster, och särskilt med hänsyn till den kombinerade styrka som parterna till följd av den föreslagna transaktionen skulle få inom dessa sektorer i vissa medlemsstater. Dessutom var, som tidigare påpekats, tredje parter i allmänhet eniga om att påpeka den särskilda karaktären hos dessa sektorer till kommissionen.

aa) *Efterfrågesidan*

- (36) Kommissionen har genomfört omfattande konsultationer med de sex storas kunder inom både bank- och försäkringssektorn under sin fördjupade marknadsundersökning på grund av de indikationer man fått om att branschkunnskap och rykte inom branschen skulle vara av särskild betydelse inom dessa sektorer. Vid granskningen av svaren från dessa kunder framgick det att revisionsarbetet inom båda sektorerna var av komplicerad och individuell natur och att, till skillnad från andra sektorer, kravet på nödvändigt branschkunnskap i ett visst land plus tillräckliga specialistresurser — krav som båda står i nära relation till det renommé som skapas på marknaden för revisionstjänster inom branschen — är viktigare än prishänsyn för kunderna inom båda dessa sektorer. Kommissionen har fått rikhaltig bevisning under sin marknadsundersökning från såväl de sex stora som deras kunder för att priset är av relativt underordnad

betydelse när kunderna fattar sina beslut om att välja eller behålla en revisor. När det gäller bank- och försäkringskunder visade de svar kommissionen fick in att sådana kunder praktiskt taget alltid anser att priset är av mindre, och ofta av "avsevärt mindre", betydelse än de andra nämnda faktorerna, branschkunnskap och renommé, eller den fungerande revisorns kännedom om dem som kunder.

- (37) Vidare påpekade kunderna att det krävs jämförelsevis lång tid för att förvärva den revisionskompetens som behövs för dessa särskilda sektorer. Kunderna nämnde "inkörningsperioder" på i allmänhet två, tre år innan ett alternativt företag bland de sex stora hade skaffat den kompetens som krävs för att genomföra revision åt dem på ett tillfredsställande sätt och betonade de "immateriella" kostnader som uppstod för dem genom avbrott och investeringar av företagsledningens tid. I det föreliggande fallet mildras dock detta förhållande genom att om inte alla så dock minst tre av de sex stora betraktas som fullgoda alternativa leverantörer av de flesta kunder som kommissionen rådfrågat. Dessutom förväntar sig dessa kunder att en ny revisor skall anpassa sitt pris med hänsyn till de finansiella omställningskostnader som alltid är förenade med ett revisorsbyte. Inte desto mindre visar bank- och försäkringskunder stor tveksamhet då det gäller att byta ut sin fungerande revisor med hänsyn till de "immateriella" kostnader detta orsakar dem, och också på grund av den betydelse de tillmäter faktorerna pålitlighet och förtroende, som ofta byggs upp under långvariga relationer med revisorn som ofta sträcker sig över flera decennier.

- (38) Under analysen av det material som samlats in under undersökningen har dock kommissionen även påvisat andra faktorer som minskar betydelsen av dessa förhållanden på efterfrågesidan, och som särskilt gäller bank- och försäkringskundernas uppfattning om två viktiga aspekter: i den tid som krävs för att ett alternativt företag bland de sex stora skall nå samma kompetensnivå som den sittande revisorn (inkörningstiden), och ii kundernas tveksamhet över lag till att byta revisor (som beskrivs i punkt 37).

- (39) Vad gäller den första av dessa aspekter finner kommissionen att de inkörningsperioder som kunderna nämner måste ses i ett övergripande sammanhang, då det gäller en tjänst där varje ändring av relationen mellan revisor och kund i sig medför en viss inkörningsperiod, då den nye revisorn måste lära känna kunden som individ, vilket innebär ett visst avbrott och kräver att kunden

satsar tid, även om det inte rör sig om något byte av bransch. Detta förhållande står i samband med den betydelse som kunderna fäster vid den sittande revisorns kännedom om dem som kunder. Kommissionens åsikt är därför att den differens som uppkommer genom en "lärotid", på grund av att revisorn övergår till en ny bransch, är marginell, sett i förhållande till de allmänna inkörningsperioder som kunderna nämner. Kommissionen finner vidare att dessa perioders betydelse måste utvärderas mot bakgrund av de ovanligt långvariga relationer mellan revisor och kund som tidigare nämnts.

(40) I fråga om den andra aspekten anser kommissionen att kundernas tveksamhet till att byta revisor, i den utsträckning de anger att den motiveras av faktorer som "pålitlighet" och "förtroende", också måste bedömas i sitt sammanhang, som en aspekt av en tjänst där personliga relationer och intryck spelar en betydelsefull roll. Härvidlag anser kommissionen att även de kvalitativa faktorerna pålitlighet och förtroende bör analyseras i ett vidare sammanhang som omfattar alla relationer mellan en revisor och en kund, där betydelsen av pålitlighet och förtroende är implicit på grund av själva arten av revisionstjänsterna, oavsett vilken bransch det gäller.

bb) Utbudssidan

(41) De sex stora är internt organiserade branschvis för att motsvara kundernas förväntningar och krav. Denna strategi motiveras också av deras behov av tillräcklig branschestyrt för att kunna undvika eventuella ansvarighetsproblem inom branscher med hög risk, som t.ex. de finansiella tjänstesektorerna bank och försäkring.

(42) Kommissionen fick under sin marknadsundersökning belägg för en ovanligt hög grad av branschindelning av revisionspersonalen på de sex stora företagen i fråga om bank och försäkring. Deras specialister inom båda dessa sektorer ägnade en förhållandevis större del av sitt yrkesliv och sina arbetstimmar åt dessa än åt andra sektorer som de skulle ha kunnat vara verksamma i. Det framkom dessutom av svaren från de sex stora företagen att denna grad av specialisering inom dessa områden beror på den särskilt höga komplexiteten hos de finansiella tjänstesektorerna, som har större inneboende risker och lagstadgat ansvar, vilket medför krav på kunskap om kraven i lagstiftningen.

(43) Detta förhållande bekräftades av parterna själva. En av dem hävdade att dessa finansiella tjänstesektorer (bank och försäkring) "kräver specialkunskaper på grund av deras större inneboende risker och de, inom vissa institut, komplicerade transaktionerna". Den andra parten angav att "i stora företag och i huvudstäder är kundunderlaget sådant att det leder till bildandet av särskilt inriktade arbetslag med specialkunskaper och erfarenhet inom vissa sektorer av näringslivet (t.ex. finansiella tjänster). Normalt börjar de anställda i en sådan avdelning och fullföljer sina karriärer fram till högre ledningspositioner inom den".

(44) Vidare är det revisionsföretaget som står för de extra finansiella kostnader som uppkommer vid revision av kunder inom dessa sektorer, när den nye revisorn saknar tillräckligt bransch-kunskaper. Kunden förväntar sig att företaget skall anpassa sina priser för att undanröja sådana kostnader under inkörningsperioden, som vanligen – som påpekats i punkt 37 – är på två eller tre år. Följaktligen har ett revisionsföretag allt intresse av att ha tillgång till tillräckligt stor, professionell revisionspersonal med fördjupat bransch-kunskaper med erkända meriter inom den sektor det gäller, bank eller försäkring, så att det kan övertyga kunden om att det har förutsättningar att uppfylla dennes behov.

(45) Dessutom har kommissionen underrättats om att de höga risker som utmärker dessa finansiella tjänstesektorer i sig kan verka avskräckande för ett företag som saknar bransch-kunskaper, eftersom det måste utvärdera de kostnader det innebär, finansiellt och i fråga om anseende, att åta sig det ansvar som är förknippat med uppdraget, särskilt då det gäller stora kunder.

(46) Det förefaller dock som om alla de sex stora har tillgång till bransch-kunskaper, vilket framgår av följande förhållanden:

- De flesta av de sex stora deltar redan i revisionen inom dessa sektorer, om än med olika styrka i olika medlemsstater.
- I nästan alla medlemsstater har alla de sex stora någon grad av bransch-kunskaper genom att de finns med i något speciellt segment (t.ex. mindre banker eller försäkringsföretag, dotterbolag eller filialer till utländska företag, revision för kontrollanters räkning osv.).
- Bransch-kunskaper kan också skapas i en viss medlemsstat helt enkelt genom att en kund köper ett företag.

- Det finns ett betydande antal icke-finansiella företag med dotterbolag som sysslar med finansiella tjänster (t.ex. finansbolag som är dotterbolag till biltillverkare, dotterbolag som sköter betalkort eller banktjänster till privatkunder åt stora detaljhandelsföretag osv.). Det är därför möjligt att skaffa sig branschkunnska via dessa dotterbolag.
 - Branschkunnska om bank och försäkring kan också förvärfvas genom uppdrag som inte gäller revision, t.ex. managementkonsultverksamhet som alla de sex stora sysslar med.
 - De sex stora har inom vissa gränser möjlighet att omfördela personal mellan olika länder eller locka till sig anställda i konkurrentföretagen.
- (47) Av detta följer att konkurrenspotentialen hos de företag bland de sex stora som står för en mindre del av verksamheten i de aktuella sektorerna i ett visst land inte nödvändigtvis framgår av deras nuvarande marknadsandel i dessa sektorer. Denna slutsats har bekräftats av en överväldigande majoritet av bank- och försäkringskunderna, som uppgav att de skulle betrakta åtminstone fyra av de sex stora som kapabla att sköta deras revision. Vilket som helst av de sex stora företagen skulle därför relativt lätt kunna finna resurser för att utvidga sin revisionsverksamhet inom bank- och försäkringssektorerna.
- (48) En konsekvens av den nu beskrivna marknadspositionen för de sex stora har varit att det gjorts vissa framgångsrika inbrytningar i den finansiella tjänstesektorn, bl.a. av Price Waterhouse i försäkringssektorn.

cc) Slutsats

- (49) Kommissionen har, efter att ha beaktat alla dessa faktorer, kommit till slutsatsen att tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster till företag inom bank- och försäkringssektorerna inte utgör separata relevanta produktmarknader som bör beaktas vid bedömningen av effekterna på konkurrensen av den nu aktuella transaktionen.

c) Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster till stora företag som är kunder hos de sex stora

- (50) Skattekonsulttjänster omfattar rådgivning om hur transaktioner och affärsorganisationer kan utformas för att minska de skattepliktiga beloppen samt kontakter med skattemyndigheter för kunders räkning.
- (51) Skattekontrolltjänster omfattar på liknande sätt bistånd vid beräkningen av omfattningen av de skatter som kunderna är skyldiga att betala och

utarbetande av deklarationshandlingar till de nationella skattemyndigheterna.

- (52) Parterna hävdade att skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster inte endast tillhandahålls av redovisnings- och revisionsföretag, däribland även företagen i "andra divisionen", utan också av advokatbyråer. Kommissionens undersökning bekräftade parternas uttalande att de sex storas stora företagskunder inte nödvändigtvis begränsar sig till de sex storas redovisnings- och revisionstjänster när de söker leverantörer av detta slag av tjänster.
- (53) Kommissionen har följaktligen kommit till slutsatsen att det inte finns någon relevant produktmarknad för tillhandahållande av skattekonsult- och skattekontrolltjänster till de storföretag som är redovisnings- och revisionskunder hos de sex stora, som skulle vara skild från marknaden för tillhandahållande av sådana skattetjänster till alla kundkategorier.

3. Slutsats om relevanta produktmarknader

- (54) Med hänsyn till alla de ovan redovisade faktorerna har kommissionen kommit till slutsatsen att den relevanta produktmarknaden för dess konkurrensbedömning i detta ärende är marknaderna för tillhandahållande av följande tjänster:
- i) Redovisning och revision för storföretag som är kunder hos de sex stora.
 - ii) Redovisning och revision för små och medelstora företag.
 - iii) Skattekonsultverksamhet och deklarationshjälp (för marknaden som helhet).
 - iv) Managementkonsultverksamhet.
 - v) Insolvens.
 - vi) Konsultverksamhet beträffande bolagsfinansiering.

B. RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

1. Redovisnings- och revisionstjänster

a) Överväganden om regelverk och nationell marknad

- (55) Tillhandahållandet av revisionstjänster är reglerat på medlemsstatsnivå inom hela gemenskapen. I den nationella lagstiftningen anges vilka slag av associationer som har skyldighet till lagstadgad revision, hur ofta revisionen skall ske, vilket slag av revisor som är behörig att genomföra lagstadgad revision och vilka yrkesmässiga kvalifikationer en sådan revisor måste ha samt de rättsliga former som i revisionsföretagen måste anta. Dessutom är det så att, även om kunderna utser sina egna revisorer,

krävs det i flera medlemsstater för vissa sektorer (bank, försäkring och börsnoterade företag) godkännande av den relevanta övervakningsmyndigheten. I vissa medlemsstater finns vidare regler för revisionsavtals varaktighet och för möjligheterna att förnya dem. Ytterligare en reglerad aspekt av tillhandahållandet av redovisningstjänster är friheten att bilda ett revisionsföretag på grund av restriktioner beträffande ägande, ledning och rättslig form för revisionsföretag i den enskilda medlemsstaten.

- (56) Parterna uppgav själva att tillhandahållandet av redovisnings- och revisionstjänster är starkt reglerat på nationell nivå och menade att detta "talar för" att det skulle finnas nationella marknader för tillhandahållande av sådana tjänster. De hävdade dock att en sådan definition i första hand gäller revision av "mindre företag, som huvudsakligen är verksamma i ett enda land och som inte har någon kapitalför-sörjning via de internationella marknaderna".

b) Överväganden om multinationell dimension

- (57) Parterna hävdade vidare att marknaden för redovisning och revision börjar få en internationell dimension på grund av ökningen av antalet företag med multinationell verksamhet som kräver professionella tjänster i flera länder från en enda leverantör. Vid sin analys av svaren från operatörerna på marknaden i fråga om den geografiska omfattningen av redovisnings- och revisionstjänsterna beaktade kommissionen aspekten internationell dimension, som tagits upp av parterna i det särskilda fallet multinationella företag (med någon av de sex stora som leverantör av redovisnings- och revisions-tjänster), som är en del av kundunderlaget på den relevanta produktmarknad som valts för bedömningen av detta ärende.

c) Uppgifter från de sex stora och deras revisionskunder

- (58) Denna analys lät förmoda att det finns en hela tiden ökande tendens hos de sex stora företagens kunder att förhandla om sina behov av världsomspännande tjänster med det partnerföretag inom de sex stora som är etablerat i kundens moderbolags hemland med sikte på en "internationell paketlösning". Analysen av svaren till kommissionen, såväl från de sex stora revisionsföretagen (däribland parterna själva) som från dessas kunder, under den fördjupade marknadsundersökningen bekräftade dock att ett sådant "paket", när det förekommer, visserligen i princip är ett enda paket som omfattar hela anbudet från den potentiella leverantören av revisionstjänsterna i fråga om alla de olika nationella etableringsorter, där den multinationella kunden begär tjänsterna i fråga, men det är inte desto mindre utformat med hänsyn till såväl behoven hos kundföretagets nationella dotterbolag

(inbegripet kraven i den nationella lagstiftningen) som anbudet, inklusive arvoden, från det enskilda partnerföretag som eventuellt får uppdraget att leverera revisionstjänsterna till det aktuella dotterbolaget.

- (59) En av parterna i transaktionen beskrev t.ex. anbuds-förfarandet som "en central förhandling med moderbolaget efter en sammanställning av lokala uppskattningar och en förhandling mellan lokala partnerföretag och huvudföretaget i moderbolagets hemland" och tillade att "denna metod tillämpas vid cirka 90 % av anbuds-förfarandena". Den andra parten uppgav att "när man har fått en uppmaning att lämna anbud, fastställer det kontor som har huvudansvaret vilka kontor, företag och arbets-grupper som skall ha hand om den potentiella kundens samtliga transaktioner. Dessa kontor uppmanas undersöka det arbete som skall utföras och utarbeta en uppskattning av arbetets tidsom-fattning. De lokala uppskattningarna av storleks-ordningen i arbetstid räknat lämnas direkt till det kontor som har huvudansvaret för revisionen som underlag för fastställandet av en strategi för valet av övergripande arvodesättning [...] om det totala arvode som offereras är lägre än det uppskattade totala arvodet för den beräknade tiden fördelas alltid en sådan rabatt rättvist på de medverkande kontoren". Samma part uppgav även att "medver-kande företagsledningarna ofta får frågor från den ansvariga företagsledningen om vad de anser om de konkurrerande [revisions]företagen" och att "ledningen för revisionsverksamheten inom de territorier där dotterbolagen är etablerade normalt konsulteras, så att man kan säkerställa att det tas hänsyn till kraven i den lokala lagstiftningen när anbudet utformas centralt, och dessa tekniska aspekter av anbudsgivningen behandlas normalt på nationell nivå så att de övergripande kraven iaktas".

- (60) Vidare uppgav flera av parternas multinationella kunder, som kontaktades av kommissionen under dess marknadsundersökning, att de förhandlar om sådana tjänster, inbegripet arvoden, med revisions-leverantörerna på nationell nivå, dvs. direkt mellan deras dotterbolag och det nationella partnerföretaget, även om det slutliga anbudet ofta samordnas eller ses över på central nivå. En sådan multinationell kund uppgav att man ansåg att marknadens geografiska omfattning var nationell och bekräftade därvid att för det egna bolaget "ligger ansvaret för förhandlingar om revisionsarvoden för dotterbolag hos ledningen för dotterbolaget". En annan av parternas multinationella kunder medgav att man "diskuterade revisionsarvoden och kvalitetsfrågor centralt" men uppgav att man "fattade överenskom-melser om priser och villkor på företag-till-företagsbasis", eftersom "varje bolag står för sina egna kostnader för sådana tjänster och den lokala

ledningen normalt deltar i diskussionerna och förhandlingarna" och att man "inte hade förhandlat fram några internationella paketlösningar med någon av de sex stora". Ytterligare en multinationell kund uppgav att man "förhandlade lokalt med revisionsföretagen" och inte genomförde några "centrala förhandlingar om tjänster".

- (61) Det finns dessutom en faktor som är gemensam för alla multinationella kunder, nämligen deras behov som koncerner av revision av deras koncernredovisning, i vilken revisionen av moderbolagets räkenskaper sammanställs med den för dess dotterbolag runt om i världen. Eftersom denna sammanställda redovisning sker inom det nationella territorium där moderbolaget är etablerat, påverkas moderbolagets val av revisor för denna särskilda revision (och därigenom för den globala revisionen av dess koncern) av dess bedömning (bl.a. i fråga om anseende och expertkunnande) av de revisionstjänster som erbjuds inom det nationella territorium där det är etablerat. Det förefaller också vara så att även ett företag med en förhållandevis stark position i ett visst land och inom en viss bransch i fråga om revision av dotterbolag till utländska företag mycket väl samtidigt kan ha en relativt svag position, då det gäller revision av företag inom samma bransch som ingår i en nationell koncern i samma land.

d) Avgörande nationella egenskaper hos marknaderna

- (62) Efter att ha beaktat alla de nu nämnda faktorerna i sin analys av den geografiska omfattningen av den relevanta produktmarknaden i det föreliggande ärendet fastställde kommissionen följande karakteristiska egenskaper hos de "nationella marknaderna":
- a) Kraven i den nationella lagstiftningen, vilka påverkar såväl efterfrågesidan (lagstadgade revisionskrav) som utbudet (revisionspersonalens yrkeskvalifikationer och restriktioner för bildandet av revisionsföretag i den enskilda medlemsstaten).
 - b) Revisionsleverantörens behov av lokal närvaro med nödvändig kvalificerad personal och det fördjupade kunnande (även i lagstiftningsfrågor) som krävs och som står i samband med hur erkänt företaget är och vilket anseende det har i vart och ett av de länder där redovisnings- och revisionstjänsterna skall tillhandahållas.

e) Slutsats

- (63) Med hänsyn till de nu redovisade särskilda egenskaperna hos de nationella marknaderna och med beaktande av de andra faktorer som beskrivits ovan finner kommissionen att de nationella marknaderna är de relevanta geografiska marknaderna då det gäller bedömningen av den nu aktuella transaktionens effekter på konkurrensen på marknaderna

för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster.

2. Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster

- (64) Med hänsyn till de specifika krav som finns på nationell nivå för graden av yrkeskvalifikationer och expertkunnande samt till att även skattelagstiftningen är specifik för varje enskilt land finner kommissionen att de nationella marknaderna är de relevanta geografiska marknaderna då det gäller bedömningen av den nu aktuella transaktionens effekter på konkurrensen på marknaderna för tillhandahållande av skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster.

3. Managementkonsulttjänster

- (65) Managementkonsulttjänster levereras till en bred kundgrupp inom aktiebolag och offentlig sektor. Parterna hävdade att den enda faktor som begränsar förmågan att delta på denna särskilda marknad är behovet av kompetens och resurser som motsvarar kundernas krav. Dessa är i vissa fall rent nationella och lokala, men i andra fall, för kunder av multinationell karaktär, omfattar de flera etableringsländer. I detta sammanhang hävdade parterna att marknaden hade både en nationell och en internationell dimension och att det förekom flera slag av leverantörer som konkurrerade på båda nivåerna, däribland specialiserade företag (på nationell och lokal nivå) samt redovisnings- och konsultföretag (på båda nivåerna).
- (66) Kommissionens marknadsundersökning bekräftade i stort dessa uppgifter från parterna. Med hänsyn till att transaktionen inte leder till att någon dominerande ställning skapas eller förstärks på någon alternativ geografisk marknad (vilket framgår av bedömningen i punkt 69 och följande) har kommissionen beslutat att lämna den exakta definitionen av den relevanta geografiska marknaden för tillhandahållande av managementkonsulttjänster öppen i det föreliggande ärendet.

4. Insolvenstjänster

- (67) Enligt parternas beskrivning regleras tillhandahållandet av insolvenstjänster av lagstiftningen i de olika länderna. Även om insolvensfall kan inträffa på internationell nivå sker tillsättningen av likvidationsförvaltare på nationell basis enligt de bestämmelser som gäller inom varje nationell jurisdiktion. Kommissionens marknadsundersökning har dessutom bekräftat att denna marknad är av nationell natur. Kommissionen finner därför att de nationella marknaderna är de relevanta geografiska marknaderna då det gäller bedömningen av den nu aktuella transaktionens effekter på konkurrensen på marknaderna för tillhandahållande av insolvenstjänster.

5. Konsulttjänster inom bolagsfinansiering

- (68) I ett tidigare ärende (BHF/CCF/Charterhouse — Ärende nr IV/M.319) (1) fann kommissionen att konsulttjänster inom bolagsfinansiering tillhandahölls på de nationella marknaderna. Parterna hävdade dock att marknaden, då det gäller vissa transaktioner, är internationell och kommissionens marknadsundersökning bekräftade förekomsten av såväl nationella som internationella aspekter på tillhandahållandet av sådana tjänster. Med hänsyn till sin slutsats i nedanstående bedömning att den nu aktuella transaktionen inte leder till att någon dominerande ställning skapas eller förstärks på någon alternativ geografisk marknad för tillhandahållande av dessa tjänster har kommissionen dock beslutat att inte ytterligare avgränsa den geografiska marknaden i det föreliggande ärendet.

C. BEDÖMNING

1. Marknadens egenskaper

a) De sex stora redovisningsföretagens verksamhet

- (69) Vart och ett av de sex stora företagen har nu betydande verksamhet inom alla relevanta produktmarknader, vilket framgår av följande tabell (uppgifterna om managementkonsultverksamhet och tjänster inom bolagsinsolvens och bolagsfinansiering har sammanförts under övrigt):

Globala intäkter 1996 (uppskattning)

(i miljarder USD)

	Totalt	Redovisning/ revision	Skatt	Övrigt
AA	9,5	2,9	1,7	4,9
KPMG	8,1	4,5	1,6	2,0
E&Y	7,8	3,5	1,6	2,7
C&L	6,8	3,6	1,3	1,9
DTTI	6,5	3,6	1,3	1,6
PW	5,0	2,4	1,1	1,5

Källa: International Accounting Bulletin.

- (70) Följande tabell visar vilken procentuell andel av de samlade intäkterna (baserat på ovanstående uppgifter) som vart och ett av de sex stora företagen tar in på de huvudsakliga produktområdena:

Procent av totala intäkter från:

(i %)

	Redovisning/revision	Skatt	Övrigt
AA	30,5	17,9	51,6
KPMG	55,6	19,8	24,7
E&Y	44,9	20,5	34,6
C&L	52,9	19,1	27,9
DTTI	55,4	20,0	24,6
PW	48,0	22,0	30,0

(1) EGT C 247, 10.9.1993, s. 4.

(71) Även om var och en av de sex stora har verksamhet på var och en av de relevanta marknaderna (enligt den tidigare redovisade definitionen av marknaderna) skall det påpekas att de är utsatta för konkurrens på varje enskild marknad, med undantag av de sex storas storföretagssegment inom redovisning och revision, från flera andra tjänsteleverantörer, nämligen följande:

- Beträffande skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster: andra redovisningsföretag, advokatbyråer och banker.
- Beträffande managementkonsulttjänster: ett flertal konsultföretag, t.ex. McKinsey, Boston Consulting Group, IBM, EDS, Bain & Co.
- Beträffande bolagsfinansieringstjänster: ett flertal investeringsbanker och andra institut, bl.a. Goldman Sachs, Morgan Stanley, SBC Warburg Dillon Read.
- Beträffande bolagsinsolvenstjänster: advokatbyråer.

b) Marknaden för redovisnings- och revisionstjänster

- (72) Som framgår av föregående tabell svarar redovisnings- och revisionstjänster för cirka hälften av de totala intäkterna i vart och ett av de sex stora företagen (med undantag av AA, som är mer inriktat på managementkonsulttjänster).
- (73) Inom gemenskapen (liksom i länder som USA) är lagstiftningen om krav på revisorer i allmänhet välutvecklad och detaljerad och marknaden för tillhandahållande av revisionstjänster är förhållandevis mogen.
- (74) Den tid under vilken revisionsuppdrag gäller varierar från land till land (i Storbritannien är den t.ex. ett år, medan den i övriga medlemsstater uppgår till flera år). Det normala är att revisionsuppdrag förnyas, och relationen mellan revisor och klient är ofta långsiktig och varar i flera år eller t.o.m. decennier. Kommissionens undersökning har visat att en av orsakerna till detta är att ett revisorsbyte kan skada en företagskunds renommé eller börsnotering, eftersom investerarna kan misstänka att det har förekommit oenighet om de finansiella rapporterna och att företaget kan ha problem med sina

räkenskaper. En annan orsak är att det tar ett stort mått av tid, inskolning och andra resurser i anspråk innan en kund kan säkerställa att en ny revisor har tillräcklig kännedom om hans affärstillgångar och transaktioner för att kunna utföra en tillfredsställande revision, så att riskerna för aktieägarna hålls inom godtagbara gränser.

- (75) När stora företag utser revisorer, använder de i allmänhet ett konkurrensutsatt anbudsförfarande. Vanligen uppmanar kunden flera företag (i allmänhet högst tre eller fyra) att lämna utgångsförslag. Kunden gör sedan sitt slutliga val utifrån dessa utgångsförslag. Vid valet mellan företagen fäster kunden avseende vid revisionsarvodet, men även till andra, icke-prismässiga faktorer. De viktigaste av dessa är styrkan hos företagens nätverk, dess renommé, det sätt på vilket det föreslår att arbetet skall utföras (t.ex. i fråga om teknikstöd) samt erfarenheten och kunnandet hos den personal som skall ansvara för revisionen.
- (76) Också efter ett långvarigt samarbete kan ett kundföretag besluta att begära in anbud i konkurrens på sitt revisionskontrakt, eftersom det anser att det kan få bättre värde för pengarna på annat håll eller för att stoppa en prisökning som den sittande revisorn har förutskickat eller slutligen för att det självt står inför en förändring, t.ex. ett samgående eller ett förvärv. Priset för redovisnings- och revisionstjänsterna bestäms därför genom konkurrensutsatta anbudsförfaranden som organiseras vid flera tillfällen.
- (77) Hittills har tillväxten av redovisnings- och revisionstjänsterna i de flesta medlemsstaterna berott på genomförandet av gemenskapsdirektiv som kräver revision av räkenskaperna för vissa företag. En kommande ökning av efterfrågan väntas uppstå på grund av ökad efterfrågan på icke-lagstadgade redovisnings- och revisionstjänster samt genom strukturella förändringar, som t.ex. privatiseringar och ökat utnyttjande av kapitalmarknaderna för finansiering.
- (78) De minimikrav för yrkesmässiga kvalifikationer, personlig integritet och oberoende som skall uppfyllas av personer som utför lagstadgad revision fastställs i åttonde bolagsdirektivet (rådets direktiv 84/253/EEG)⁽¹⁾. Det direktivet ger dock inte någon särskild ledning beträffande ett flertal andra frågor kring revisionsfunktionen. Några av dessa frågor är reglerade på nationell nivå eller är föremål för självreglering inom branschen. De typiska frågor som är föremål för självreglering kan delas in i två huvudgrupper: yrkesetiska regler (oberoende, kompetens, kvalitet och tystnadsplikt) och regler för arbetsmetoder och rapportering. Vilka frågor som är föremål för självreglering varierar inom gemenskapen, och

⁽¹⁾ EGT L 126, 12.5.1984, s. 20.

även den befintliga lagstiftningen skiljer sig åt från land till land. Det finns dock en ökande tendens till att man på nationell nivå antar bestämmelser som utarbetats i ett internationellt sammanhang, särskilt inom IFAC (International Federation of Accountants). På Europainivå deltar också FEE (Fédération des Experts Comptables Européens) i främjandet av internationella standarder i medlemsstaterna.

(79) Medlemskapet i de nationella självreglerande instituten är normalt individuellt. Redovisningsföretagen spelar dock ofta även i detta sammanhang en betydande roll i självregleringsprocessen, eftersom de kan satsa tid och arbete på deltagande i de arbetsgrupper som utarbetar reglerna. Detta är ännu mer utpräglat på internationell nivå. Det är uppenbart att de största operatörerna på marknaden därigenom kan få större inflytande i IFAC och därmed på de standarder som fastställs på internationell nivå. Eftersom tendensen är att de nationella standarderna närmar sig IFAC:s standarder och samma företag dessutom ofta deltar i standardiseringsarbetet på nationell nivå, kan de stora redovisningsföretagens betydande inflytande i standardiseringsprocessen inte negligeras.

(80) I kommissionens grönbok *Roll, ställning och ansvar för revisorer som utför lagstadgad revision inom Europeiska unionen*⁽¹⁾ ställs ett antal frågor om lagstiftningen om revision inom gemenskapen. Frågan om hur självregleringen inom branschen skall övervakas på gemenskapsnivå kommer att bli mer relevant, när det inom gemenskapen utvecklas en inre marknad för revisionstjänster, och också mot bakgrund av den ökande koncentrationen inom sektorn.

2. Redovisnings- och revisionstjänster – små och medelstora kundföretag

(81) Kommissionens undersökning har visat att de små och medelstora företagen inte kräver samma grad av resurser (ingående kunnande, geografisk spridning osv.) hos sina revisorer som de stora företagen. Även om de i vissa fall utnyttjar de sex storas tjänster, använder de därför också i stor utsträckning tjänster från mindre revisionsföretag i "andra divisionen", som bjuder de sex stora stark konkurrens, då det gäller små och medelstora företag. Kommissionens slutsats är därför att transaktionen inte ger upphov till någon oro beträffande konkurrensen på marknaden för redovisnings- och revisionstjänster till små och medelstora företag.

3. Redovisnings- och revisionstjänster – storföretagskunder

(82) Kommissionen anser att den relevanta produktmarknaden är de sex storas marknad för redovis-

nings- och revisionstjänster till storföretag och att denna marknad är nationell till sin geografiska omfattning (se punkt 19 och följande).

(83) Genom att det redan finns en hög grad av koncentration på den relevanta marknaden till följd av att endast de sex stora har kapacitet att uppfylla storföretagens krav i varje medlemsstat, är det lämpligt att kommissionen inte endast bedömer möjligheten av att en dominerande ställning för ett företag skapas eller förstärks, utan också av att en sådan ställning skapas eller förstärks för ett oligopol som resultat av det föreslagna samgåendet mellan PW och C&L.

(84) Vid sin bedömning av det eventuella skapandet eller stärkandet av en dominerande ställning på denna marknad har kommissionen utnyttjat offentliggjorda uppgifter som tillhandahållits av parterna och som avser samtliga kunder, oberoende av deras storlek. Kommissionen anser att detta tillvägagångssätt är metodiskt korrekt, eftersom arvodesintäkternas fördelning i hög grad överensstämmer mellan enskilda företag bland de sex stora, både om underlaget som här utgörs av samtliga kunder och om man uteslutande tar med storföretag.

a) Dominerande ställning för ett företag

(85) Av bilaga I framgår att de fusionerade företagens marknadsandel inte skulle överstiga 40 % i någon medlemsstat. De tre högsta andelarna efter en sammanslagning är 38,6 % i Tyskland, 35,1 % i Förenade kungariket och 34,1 % i Irland. I dessa länder har den närmaste konkurrenten (KPMG) marknadsandelar på 31,9 %, 22,7 % respektive 23,6 %. (På Europainivå skulle den fusionerade enheten få 31,7 %, medan närmaste konkurrenten KPMG har 25,9 %). Efter fusionen skulle företaget således inte på någon nationell marknad uppnå en ställning som ger en oskäligen styrkeposition gentemot konkurrenter eller kunder.

(86) Som redan påpekats i punkt 69 och följande, är det dessutom så att ett revisionsuppdrag normalt förnyas för en flerårsperiod, och att det är långsiktigt och t.o.m. kan vara under flera decennier. Denna brist på rörlighet på marknaden medför att man för att få en fullständig bild av konkurrensprocessens art och omfattning på marknaden för de sex storas storföretagskunder måste granska inte bara marknadsandelarna under ett enskilt år utan också anbudsinfördringar och offerter under en längre period.

⁽¹⁾ EGT C 321, 28.10.1996, s. 1.

- (87) Kommissionens undersökning har visat att anbudsinfordringar inte förekommer särskilt ofta, men att det förekommer konkurrens i form av offerter från andra av de sex stora, när en kund trots allt finner att det kan vara lämpligt att byta revisor och inforrdrar anbud. Kunderna är välinformerade köpare med god kännedom om pris, kvalitet och värde hos de tjänster som erbjuds. Det faktum att normalt tre eller fyra av de sex stora lämnar anbud, när en anbudsinfordran verkligen utlyses, visar att kunderna i viss utsträckning kan utnyttja ett underförstått hot att begära in anbud för att begränsa den sittande revisorns maktposition.
- (88) En analys av anbudsinfordringarna under senare år ger följande resultat:

Vinster och förluster för de sex stora inom EES, 1994 – 1997

	Vinster (1)	Förluster (2)	Netto vinster/ förluster (3)	Nettoranking (4)
AA	44	20	24	1
KPMG	45	25	20	2
C&L	36	23	13	3
E&Y	26	22	4	4
PW	18	17	1	5
DTTI	18	20	-2	6

(Källa: Deloitte Touche)

- (89) I ovanstående siffror ingår de byten av revisor som kunderna gjort både mellan företag bland de sex stora och mellan sådana företag och företag i "andra divisionen". De visar att det verkligen förekommer i betydande utsträckning att kunder byter revisor under en tidsperiod, och att C&L och PW i fråga om "netto vinster/förluster" endast kom på tredje resp. femte plats bland de sex stora.
- (90) En ytterligare analys av de totala vinsterna i kolumn 1 ovan ger följande rangordning mellan de sex stora i fråga om vinster från andra företag inom samma grupp:

Vinster inom gruppen de sex stora (EES, 1994 – 1997)

	Vinster från andra av de sex stora (1)	Ranking (2)
AA	22	1
KPMG	17	2
C&L	17	3
E&Y	13	4
PW	8	5
DTTI	8	5

(Källa: Deloitte Touche)

- (91) För den redovisade perioden hamnade C&L och PW således endast på delad andra resp. delad femte plats bland de sex stora.

- (92) Som exempel på revisorsbyten på medlemsstatsnivå finns följande uppgifter att tillgå för Storbritannien:

Revisorsbyten mellan de sex stora, antal och riktning, 1993–1997 inom de 1 600 största brittiska företagen

TILL

	CL	PW	KPMG	E&Y	DTTI	AA	SUMMA
CL	—	2	6	1	6	4	19
PW	3	—	2	2	1	—	8
KPMG	4	5	—	1	—	7	17
E&Y	3	2	1	—	—	4	10
DTTI	1	3	2	—	—	1	7
AA	1	3	3	1	—	—	8
SUMMA	12	15	14	5	7	16	69

(Källa: UK Office of Fair Trading)

- (93) I fråga om vinster framgår det att PW (med 15) och C&L (med 12) hamnade på andra resp. fjärde plats. C&L var det företag som inkasserade det största antalet förluster (19). En rangordning som avser nettovinster (vinster minus förluster) ger följande resultat:

Placering	Företag	Nettovinst
1	AA	+8
2	PW	+7
3	DTTI	0
4	KPMG	-3
5	E&Y	-5
6	C&L	-7

Slutsats

- (94) Av ovanstående uppgifter, som avser både marknadsandelar och resultat av de sex storas anbudsverksamhet under en flerårsperiod, framgår att det fusionerade företaget kommer att påverkas av de återstående fyra stora redovisningsföretagens konkurrenspolitik. Det kan därför uteslutas att fusionen skulle ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning för ett enda företag på de nationella marknaderna för de sex storas redovisnings- och revisionstjänster till storföretag inom gemenskapen.

b) Dominerande ställning för ett oligopol

i) Befintlig kollektiv dominerande ställning

- (95) De befintliga egenskaper hos en marknad av oligopolkaraktär som skulle aktualisera frågan om en kollektivt utövad dominerande ställning finns har beskrivits i tidigare gemenskapsbeslut om företagskoncentrationer, som t.ex. kommissionens beslut 97/26/EG (ärende nr IV/M.619 – Gencor/Lonrho)⁽¹⁾.

⁽¹⁾ EGT L 11, 14.1.1997, s. 30, punkt 141.

- (96) På efterfrågesidan finns en måttlig tillväxt och oelastisk efterfrågan. Utbudssidan är starkt koncentrerad med en mycket överblickbar marknad för en homogen produkt. Produktionstekniken är fullt utvecklad, hindren för inträde på marknaden är stora (bl.a. höga icke-återvinningsbara kostnader, s.k. sunk costs) och det finns strukturella kopplingar mellan leverantörerna. Dessa egenskaper på utbudssidan gör det lätt för leverantörerna att agera parallellt och ger dem också ett incitament att göra det.
- (97) Några av dessa egenskaper utmärker de sex storas marknad för redovisnings- och revisionstjänster till storföretag, nämligen följande:
- aa) Stagnerande efterfrågan
- (98) Enligt parternas anmälan "växer efterfrågan på revisionstjänster inom hela EES, men i långsammare takt än efterfrågan på vissa andra experttjänster". Parternas bedömning är att "den framtida tillväxten på efterfrågesidan beräknas komma från en ökad efterfrågan på icke-lagstadgade redovisnings- och revisionstjänster. En jämförelsevis mycket stark tillväxt förutses för managementkonsulttjänster i Europa som helhet". Det är uppenbart att de sex storas marknad för redovisnings- och revisionstjänster till storföretag inte kommer att präglas av hög tillväxttakt inom överskådlig tid. Kundunderlaget utgörs dessutom av mycket stora enskilda företag, och är av det skälet inte sådant att det kan breddas och därigenom skapa tillväxt. Man kan därför dra slutsatsen att efterfrågan på den relevanta marknaden i bästa fall kan förväntas växa långsamt.
- bb) Bristande priselasticitet på efterfrågesidan
- (99) På den aktuella marknaden är priselasticiteten låg på efterfrågesidan. Detta beror på att kunderna enligt lag är tvungna att köpa tjänsten, att det är förenat med kostnader att byta leverantör (se ovan) och att redovisnings- och revisionsarvodena i vilket fall som helst står för en mycket liten del av de sex storas kunders totala kostnader på grund av dessa kundföretags storlek. Kunderna uppger att priset är det minst viktiga kriteriet vid val av leverantör. (Inte desto mindre finns det en viss elasticitet i priserna på efterfrågesidan. Detta framgår av att revisorsbyten trots allt förekommer i viss utsträckning, varvid anbud lämnas, som redovisats i punkt 88).
- cc) Homogena produkter, överblickbar marknad och låg innovationstakt
- (100) Revisionstjänster är en relativt homogen produkt i och med att den revision som görs omfattar standardkontroller, analyser, rapporter och andra relevanta inslag enligt nationell lagstiftning och självreglering inom branschen. Kommissionens undersökning har visat att en övervägande majoritet av kunderna anser att samtliga de företag som hör till de sex stora är utbytbara. Undersökningen visade även på en betydande grad av öppenhet om prissättningen genom att timarvodena för revisions-tjänster redovisas med en skälig grad av överblickbarhet hos de sex stora. Det finns underlag för kostnadsjämförelser mellan de sex stora, eftersom löne- och arbetskostnaderna, som utgör gott och väl hälften av de totala kostnaderna, framgår av platsannonser och personalövergångar mellan företagen. Denna öppenhet kommer att öka ytterligare i några länder på grund av tillkommande faktorer, som t.ex. offentliggörandet av revisionsarvodena i de brittiska företagens årsredovisningar och det lagstadgade kravet på två revisorer i andra länder. Dessutom förändras inte metodiken för redovisnings- och revisionstjänster särskilt snabbt utan präglas av en låg innovationsgrad.
- dd) Strukturell koppling mellan leverantörer
- (101) Förekomsten av ekonomiska eller strukturella kopplingar mellan leverantörer kan bidra till att skapa en dominerande ställning för ett oligopol. Sådana kopplingar förekommer inom redovisnings- och revisionssektorn, eftersom det finns en självreglering av arbets sättet som sker i institutioner som revisionsföretagen är medlemmar i (se punkterna 78, 79 och 80). Redovisningsföretagen är företrädare i de institutioner som ansvarar för frågor om självreglering, och deras företrädare sammanträder regelbundet för att diskutera och besluta om självregleringsfrågor som är av avgörande betydelse för alla som berörs. Eftersom de största företagen har en särskilt inflytelsefull roll när standarderna i fråga fastställs (se punkt 79) har de förutsättningar att utnyttja detta inflytande för att utveckla ett system av standarder som i praktiken bidrar till skapandet av en gemensam dominerande ställning för ett oligopol eller en kollektivt utövad dominerande ställning.
- (102) Det är därför uppenbart att marknaden för de sex storas redovisnings- och revisionstjänster till storföretag i viss utsträckning präglas av inslag som skulle kunna bidra till att en kollektivt utövad dominerande ställning uppkommer.
- (103) Kommissionen har dock inte funnit någon övertygande bevisning för att en sådan dominerande ställning för närvarande skulle finnas på de sex storas marknad. Under kommissionens undersökning framkom inga tecken på att de sex storas storföretagskunder skulle anse att någon dominerande

ställning nu förelåg. Allmänt sett är en dominerande ställning som berör mer än tre eller fyra leverantörer mindre trolig på grund av komplexiteten i de därmed förenade inbördes relationerna, som gör det frestande att avvika: en sådan situation är instabil och inte långsiktigt hållbar. Ser man mer specifikt till det aktuella fallet förefaller den nuvarande marknaden för de sex storas storföretagskunder vara konkurrensutsatt i ett litet längre tidsperspektiv, genom att det faktiskt förekommer att kunder begär in anbud och revisorsbyten sker.

- (104) Vidare framhölls i domstolens dom av den 31 mars 1998 i de förenade målen C-68/94 och C-30/95, Frankrike mot kommissionen och EMC mot kommissionen⁽¹⁾, beträffande ärendet Kali und Salz/MdK/Treuhand (IV/M.308)⁽²⁾, att kommissionen har en tung bevisbörda, då det gäller en oligopolmarknad, som den anser vara föremål för en kollektivt utövad dominerande ställning.
- (105) Domstolen hävdade att en hög grad av koncentration på en oligopolmarknad inte i sig är någon avgörande faktor för att man skall kunna hävda att en kollektivt utövad dominerande ställning finns. Dessutom följer av domstolens dom att bevisningen för brist på effektiv konkurrens måste vara mycket stark, liksom även bevisningen för att konkurrenstrycket från andra leverantörer (om sådana finns på den aktuella marknaden) är svagt.
- (106) Med hänsyn till ovanstående finner kommissionen att det saknas avgörande bevisning för att den föreliggande koncentrationen förstärker en befintlig dominerande ställning för ett oligopol på marknaden för de sex storas storföretagskunder.

ii) *Skapande av kollektivt utövad dominerande ställning*

- (107) Kommissionen har undersökt om graden av koncentration på marknaden efter fusionen skulle bli sådan att den gav upphov till en kollektivt utövad dominerande ställning.

aa) *Marknadsstruktur efter dubbel fusion (PW/C&L plus KPMG/E&Y)*

- (108) Möjligheten av att en kollektivt utövad dominerande ställning skulle kunna skapas på de sex storas marknad för revisionstjänster till storföretagskunder undersöktes av kommissionen med ett "dubbelfusionsscenario", efter det att KPMG och E&Y den 23 december 1997 gemensamt hade anmält sin avsikt att genomföra en världsomfattande fusion. Kommissionen fann det lämpligt att analysera den föreslagna koncentrationen mellan PW och C&L i samband med KPMG/E&Y-transaktionen, eftersom fusionstransaktioner enligt koncentrationsförordningen bedöms i ett perspektiv som utsträcks till

den framtida marknaden, med beaktande inte bara av de förändringar som sker genom fusionen i sig utan också av kommande utveckling, som t.ex. nya aktörer, liberalisering, produktinnovation osv., och eftersom KPMG/E&Y-avtalet var ett känt faktum på marknaden.

- (109) Med detta "dubbelfusionsscenario" skulle de två största företagens andel av den relevanta marknaden avgjort ha blivit mycket betydande nationellt, inom gemenskapen och globalt. Dessutom skulle de båda fusionerade firmorna ha blivit de båda största i alla medlemsstater utom två, med ett mycket betydande avstånd till de återstående leverantörernas marknadsandelar.
- (110) Med hänsyn till de mycket höga marknadsandelar som de båda fusionerade företagen tillsammans skulle få och även med hänsyn till marknadens egenskaper enligt redovisningen i punkterna 98–101 kom kommissionen till den preliminära uppfattningen att fusionen PW/C&L skulle skapa en grad av koncentration på utbudssidan som, tillsammans med fusionen KPMG/E&Y, skulle stödja hypotesen att kollektivt utövad dominerande ställning kan uppstå. Den 13 februari 1997 tillkännagav dock KPMG och E&Y offentligt att de gemensamt hade kommit överens om att avsluta sina fusionsplaner.
- (111) Fusionen mellan PW och C&L skulle i princip kunna leda till att det skapas ett dominerande oligopol, varvid de flesta av, eller alla, de återstående "fem stora" agerar parallellt, eller ett dominerande duopol, varvid de två största företagen skulle börja agera parallellt och utöva press på de återstående mindre företagen.

i) *Dominerande ställning för ett oligopol*

- (112) Risken för att det skapas en dominerande ställning för ett oligopol uppstår till stor del på grund av de allmänna egenskaper hos marknaden som beskrivs i punkterna 98–101. Denna risk ökar ytterligare på grund av ännu en egenskap som är specifik för denna marknad, nämligen att, som tidigare redovisats i punkt 74, relationerna mellan revisor och kund normalt är långsiktiga. Även om en kund i princip kan välja mellan sex stora revisionsföretag, kan det ofta under en lång tidsperiod, av de skäl som nämnts tidigare, vara mindre lätt eller förmånligt att byta revisor. De flesta kunder har också angett att det i praktiken fungerar så att, när de beslutar att tidpunkten är lämplig för att begära in anbud på deras revisionskontrakt, finns det normalt endast tre eller fyra leverantörer som vid detta tillfälle anses lämpliga — inte alla sex. Därför är varje minskning av antalet leverantörer på de sex storas revisionsmarknad för storföretag en ytterligare faktor som kan leda till en kollektivt utövad dominerande ställning.

⁽¹⁾ REG 1998, s. I-1375.

⁽²⁾ Kommissionens beslut 94/449/EG (EGT L 186, 21.7.1994, s. 38).

(113) Kommissionens undersökning har dock inte lett till slutsatsen att fusionen skulle skapa ett läge med dominerande ställning för ett oligopol. Som tidigare förklarats (i punkt 103) är en dominerande ställning, som utövas kollektivt av mer än tre eller fyra leverantörer, för komplicerad och instabil för att kunna bli bestående. Det skall än en gång framhållas att det förefaller att förekomma konkurrens på de sex storas befintliga marknad i form av anbudsfordaranden, även om dessa är tämligen sällsynta och, som nyss påpekats, vanligen endast tre eller fyra av de sex stora deltar i varje anbudsfordarande. Det är inte troligt att dessa anbudsfordaranden med konkurrens mellan anbudsgivarna skulle försvinna eller minska drastiskt, om antalet leverantörer minskar från sex till fem. Detta förhållande skiljer sig från den struktur som skulle ha blivit resultatet av ett "dubbelfusionsscenario" (såsom det som ursprungligen analyserades av kommissionen), då det antal företag bland de sex stora som normalt ses som lämpligt för en inbjudan att lämna anbud ytterligare skulle ha minskats från nuvarande tre eller fyra till ett antal som ger kunden mycket begränsade, om ens några, faktiska valmöjligheter.

ii) *Dominerande ställning för ett duopol*

(114) I bilaga II anges de två största revisionsföretagens andelar av den nu granskade marknaden efter och före fusion (endast fusionen PW/C&L beaktad) på nationell, europeisk och global nivå. Efter fusionen uppgår de sammanslagna marknadsandelarna till 57,6 % inom gemenskapen, 50 % globalt och mellan 51,1 och 70,5 % i de enskilda medlemsstaterna.

(115) Kommissionens undersökning har dock inte lett till slutsatsen att en fusion mellan PW och C&L inom den befintliga marknadsstrukturen skulle skapa ett tillstånd med dominerande ställning för ett duopol.

(116) Även om den enhet som uppstår genom fusionen, PW/C&L, är ett av de två största företagen i alla medlemsstater utom Österrike, finns det kraftiga variationer inom gemenskapen i fråga om det andra av de två största företagen. I de 15 länder där PW/C&L skulle bli ett av de två största företagen skulle det andra av dessa vara KPMG i åtta länder, E&Y i tre, AA i tre och DTTI i ett land (se bilaga II).

(117) Som framgår av bilaga III skulle klyftan mellan marknadsandelarna för nummer 2 och 3 i storlek av företagen inte bli särskilt betydande: över 10 % i endast två medlemsstater (Tyskland och Spanien), strax över 10 % inom gemenskapen som helhet och 3 % på global nivå. Genom att marknadsandelarna ligger så nära varandra för nummer 2 och nummer 3 är det ogörligt för PW/C&L att efter fusionen tillämpa strategin att söka skapa ett dominerande duopol, vilket skulle kräva att man kunde utöva påtryckningar på de tredje största och de

mindre företagen eller tränga ut dem från marknaden.

(118) Även om varje land utgör en separat geografisk marknad för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster (se punkt 19 och följande), skulle det inte vara möjligt för PW/C&L att agera parallellt i varje enskilt land, eftersom detta måste ske med ett av flera olika företag (KPMG, AA, E&Y eller DTTI) beroende på vilket land det gäller. Det är inte realistiskt att anta att ett företag skulle acceptera de möjliga fördelarna med ett parallellt agerande i ett land i vetskap om att samma parallella agerande mellan PW/C&L och ett annat företag skulle förekomma på dess bekostnad i ett annat land. Ett sådant parallellt agerande med flera medverkande företag skulle inte bli stabilt, särskilt inte under en längre tidsperiod.

iii) *Slutsats*

(119) Eftersom det efter fusionen skulle finnas kvar inte mindre än fem leverantörer, och med hänsyn till att dessa fem leverantörer kan antas fortsätta att delta i de anbudsfordaranden som är den form som konkurrensprocessen har på de relevanta marknaderna, samt till att det inte kommer att utvecklas två klart ledande företag efter fusionen, finner kommissionen ingen avgörande bevisning för att fusionen skulle ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning för ett oligopol eller ett duopol på någon av de nationella marknaderna för de sex storas redovisnings- och revisionstjänster till storföretag inom gemenskapen.

4. *Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster, managementkonsulttjänster, bolagsinsolvenstjänster och bolagsfinansieringstjänster*

a) *Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster*

(120) Redovisningsföretagen möter stark konkurrens inbördes och från advokatbyråer och banker på denna marknad. Om alla leverantörer tas med i underlaget för beräkningen av marknadsandelarna, är de enda medlemsstater där marknadsandelarna för fusionen skulle överstiga 15 % Spanien (19,2 %) och Irland (18,6 %).

b) *Managementkonsulttjänster*

(121) De sammanslagna marknadsandelarna kommer inte att överstiga 15 % i någon medlemsstat. Till konkurrenterna inom denna sektor hör andra redovisningsföretag och specialiserade företag med världsrykte som t.ex. McKinsey, Bain and Co., Boston Consulting Group osv.

c) *Bolagsinsolvenstjänster*

(122) Den enda medlemsstat där de sammanslagna marknadsandelarna överstiger 15 % är Förenade kungariket (25,8 %). Till konkurrenterna hör advokatbyråer och andra företag samt revisorer.

d) **Bolagsfinansieringsrådgivning**

- (123) De sammanslagna marknadsandelarna ligger gott och väl under 15 % i samtliga medlemsstater, och de parter som lämnat in anmälan konkurrerar med de större affärs- och investeringsbankerna.

e) **Slutsats**

- (124) Det är uteslutet att fusionen skulle ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning inom gemenskapen på de fyra nyss nämnda marknaderna.

VI. SLUTSATS

- (125) Av ovan redovisade skäl är det möjligt att hävda att den föreslagna transaktionen inte kommer att ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning som medför betydande hinder för en effektiv konkurrens inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden. Enligt artikel 2.2 i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet bör därför transaktionen förklaras förenlig med den gemensamma marknaden.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den föreslagna fusionen mellan Price Waterhouse och Coopers & Lybrand, som anmäldes den 11 december 1997, förklaras härmed förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktionssätt.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

Coopers & Lybrand	Price Waterhouse
1, Embankment Place	Southwark Towers
UK – London WC2N 6NN	32, London Bridge Street
	UK – London SE1 9SY

Utfärdat i Bryssel den 20 maj 1998.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen

BILAGA I

(i %)

	Beräknad procentuell andel av intäkterna							Marknadsstruktur före fusionen mellan C&L och PW		Marknadsstruktur efter fusionen mellan C&L och PW	
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Största företags andel före fusion	Största företags namn	Största företags andel efter fusion	Största företags namn
Österrike	10,0	10,6	20,6	23,1	31,6	8,9	15,8	31,6	KPMG	31,6	KPMG
Belgien	17,6	11,1	28,7	26,4	19,5	12,1	13,2	26,4	Ernst & Young	28,7	C&L + PW
Danmark	17,9	8,6	26,5	13,8	29,3	8,5	21,9	29,3	KPMG	29,3	KPMG
Finland	29,2	3,5	32,7	15,1	29,5	14,9	7,8	29,5	KPMG	32,7	C&L + PW
Frankrike	14,3	11,2	25,5	13,3	34,5	15,7	11,0	34,5	KPMG	34,5	KPMG
Tyskland	33,5	5,1	38,6	11,4	31,9	9,5	8,6	33,5	Coopers & Lybrand	38,6	C&L + PW
Grekland	18,9	8,1	27,0	15,7	17,2	27,3	12,8	27,3	Arthur Andersen	27,3	Arthur Andersen
Island	10,2	0,0	0,0	N/C	> 20	10,2	10,2				
Irland	14,5	19,6	34,1	14,8	23,6	13,4	14,0	23,6	KPMG	34,1	C&L + PW
Italien	16,1	12,6	28,7	18,7	16,5	25,1	11,1	25,1	Arthur Andersen	28,7	C&L + PW
Lichtenstein	< 10	N/C	0,0	N/C	N/C	N/C	N/C				
Luxemburg	19,0	11,0	30,0	15,0	13,0	8,0	23,0	23,0	Deloitte Touche	30,0	C&L + PW
Nederländerna	23,1	3,0	26,1	25,0	26,6	2,9	19,4	26,6	KPMG	26,6	KPMG
Norge	20,6	6,9	27,5	23,6	16,1	17,0	15,8	23,6	Ernst & Young	27,5	C&L + PW
Portugal	17,7	14,8	32,5	26,3	13,0	22,1	6,1	26,3	Ernst & Young	32,5	C&L + PW
Spanien	12,5	18,6	31,1	16,1	14,0	31,7	7,1	31,7	Arthur Andersen	31,7	Arthur Andersen
Sverige	30,0	4,0	4,0	23,0	27,0	5,0	11,0	30,0	Coopers & Lybrand	30,0	Coopers & Lybrand
Storbritannien	19,3	15,8	35,1	16,6	22,7	13,1	12,5	22,7	KPMG	35,1	C&L + PW
Europa	21,9	9,9	31,7	15,7	25,9	13,8	12,7	25,9	KPMG	31,7	C&L + PW
Världen	18,0	12,0	30,0	17,0	20,0	17,0	16,0	20,0	KPMG	30,0	C&L + PW

Källa: Uppgifter från IAB, citerade i formulär CO, s. 34.

BILAGA II

(i %)

	Beräknad procentuell andel av intäkterna							Marknadsstruktur före fusionen mellan C&L och PW				Marknadsstruktur efter fusionen mellan C&L och PW					
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	De två störstas andel före fusionen	Nr 1: marknads andel	Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel	Nr 2: namn	De två störstas andel efter fusionen	Nr 1: marknads andel	Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel	Nr 2: namn
Österrike	10,0	10,6	20,6	23,1	31,6	8,9	15,8	54,7	31,6	KPMG	23,1	Ernst&Young	54,7	31,6	KPMG	23,1	Ernst&Young
Belgien	17,6	11,1	28,7	26,4	19,5	12,1	13,2	45,9	26,4	Ernst&Young	19,5	KPMG	55,1	28,7	C&L + PW	26,4	Ernst&Young
Danmark	17,9	8,6	26,5	13,8	29,3	8,5	21,9	51,2	29,3	KPMG	21,9	Deloitte Touche	55,8	29,3	KPMG	26,5	C&L + PW
Finland	29,2	3,5	32,7	15,1	29,5	14,9	7,8	58,7	29,5	KPMG	29,2	Coopers & Lybrand	62,2	32,7	C&L + PW	29,5	KPMG
Frankrike	14,3	11,2	25,5	13,3	34,5	15,7	11,0	50,2	34,5	KPMG	15,7	Arthur Andersen	60,0	34,5	KPMG	25,5	C&L + PW
Tyskland	33,5	5,1	38,6	11,4	31,9	9,5	8,6	65,4	33,5	Coopers & Lybrand	31,9	KPMG	70,5	38,6	C&L + PW	31,9	KPMG
Grekland	18,9	8,1	27,0	15,7	17,2	27,3	12,8	46,2	27,3	Arthur Andersen	18,9	Coopers & Lybrand	54,3	27,3	Arthur Andersen	27,0	C&L + PW
Island	10,2	0,0	0,0	N/C	> 20	10,2	10,2										
Irland	14,5	19,6	34,1	14,8	23,6	13,4	14,0	43,2	23,6	KPMG	19,6	Price Waterhouse	57,7	34,1	C&L + PW	23,6	KPMG
Italien	16,1	12,6	28,7	18,7	16,5	25,1	11,1	43,8	25,1	Arthur Andersen	18,7	Ernst&Young	53,8	28,7	C&L + PW	25,1	Arthur Andersen
Liechtenstein	< 10	N/C	0,0	N/C	N/C	N/C	N/C										
Luxemburg	19,0	11,0	30,0	15,0	13,0	8,0	23,0	42,0	23,0	Deloitte Touche	19,0	Coopersd & Lybrand	53,0	30,0	C&L + PW	23,0	Deloitte Touche
Nederländerna	23,1	3,0	26,1	25,0	26,6	2,9	19,4	51,6	26,6	KPMG	25,0	Ernst&Young	52,7	26,6	KPMG	26,1	C&L + PW
Norge	20,6	6,9	27,5	23,6	16,1	17,0	15,8	44,2	23,6	Ernst&Young	20,6	Coopers & Lybrand	51,1	27,5	C&L + PW	23,6	Ernst&Young

(i %)

	Beräknad procentuell andel av intäkterna							Marknadsstruktur före fusionen mellan C&L och PW				Marknadsstruktur efter fusionen mellan C&L och PW					
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	De två störstas andel före fusionen	Nr 1: marknads andel	Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel	Nr 2: namn	De två störstas andel efter fusionen	Nr 1: marknads andel	Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel	Nr 2: namn
Portugal	17,7	14,8	32,5	26,3	13,0	22,1	6,1	48,4	26,3	Ernst & Young	22,1	Arthur Andersen	58,8	32,5	C&L + PW	26,3	Ernst & Young
Spanien	12,5	18,6	31,1	16,1	14,0	31,7	7,1	50,3	31,7	Arthur Andersen	18,6	Price Waterhouse	62,8	31,7	Arthur Andersen	31,1	C&L + PW
Sverige	30,0	4,0	4,0	23,0	27,0	5,0	11,0	57,0	30,0	C&L Sweden	27,0	KPMG	57,0	30,0	C&L Sweden	27,0	KPMG
Storbritannien	19,3	15,8	35,1	16,6	22,7	13,1	12,5	42,0	22,7	KPMG	19,3	Coopers & Lybrand	57,8	35,1	C&L + PW	22,7	KPMG
Europa	21,9	9,9	31,7	15,7	25,9	13,8	12,7	47,8	25,9	KPMG	21,9	Coopers & Lybrand	57,6	31,7	C&L + PW	25,9	KPMG
Världen	18,0	12,0	30,0	17,0	20,0	17,0	16,0	38,0	20,0	KPMG	18,0	Coopers & Lybrand	50,0	30,0	C&L + PW	20,0	KPMG

Källa: Uppgifter från IAB, citerade i formulär CO, s. 34.

BILAGA III

(i %)

	Beräknad procentuell andel av intäkterna							Marknadsstruktur före fusionen mellan C&L och PW						Marknadsstruktur efter fusionen mellan C&L och PW					
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	De tre störstas andel före fusionen	Nr 1: marknads andel Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel Nr 2: namn	Nr 3: marknads andel Nr 3: nam	De tre störstas andel efter fusionen	Nr 1: marknads andel Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel Nr 2: namn	Nr 3: marknads andel Nr 3: namn				
Österrike	10,0	10,6	20,6	23,1	31,6	8,9	15,8	70,5	31,6 KPMG	23,1 Ernst & Young	15,8 Deloitte Touche	75,3	31,6 KPMG	23,1 Ernst & Young	20,6 C&L + PW				
Belgien	17,6	11,1	28,7	26,4	19,5	12,1	13,2	63,5	26,4 Ernst & Young	19,5 KPMG	17,6 Coopers & Lybrand	74,6	28,7 C&L + PW	26,4 Ernst & Young	19,5 KPMG				
Danmark	17,9	8,6	26,5	13,8	29,3	8,5	21,9	69,1	29,3 KPMG	21,9 Deloitte Touche	17,9 Coopers & Lybrand	77,7	29,3 KPMG	26,5 C&L + PW	21,9 Deloitte Touche				
Finland	29,2	3,5	32,7	15,1	29,5	14,9	7,8	73,8	29,5 KPMG	29,2 Coopers & Lybrand	15,1 Ernst & Young	77,3	32,7 C&L + PW	29,5 KPMG	15,1 Ernst & Young				
Frankrike	14,3	11,2	25,5	13,3	34,5	15,7	11,0	64,5	34,5 KPMG	15,7 Arthur Andersen	14,3 Coopers & Lybrand	75,7	34,5 KPMG	25,5 C&L + PW	15,7 Arthur Andersen				
Tyskland	33,5	5,1	38,6	11,4	31,9	9,5	8,6	76,8	33,5 Coopers & Lybrand	31,9 KPMG	11,4 Ernst & Young	81,9	38,6 C&L + PW	31,9 KPMG	11,4 Ernst & Young				
Grekland	18,9	8,1	27,0	15,7	17,2	27,3	12,8	63,4	27,3 Arthur Andersen	18,9 Coopers & Lybrand	17,2 KPMG	71,5	27,3 Arthur Andersen	27,0 C&L + PW	17,2 KPMG				
Island	10,2	0,0	0,0	N/C	> 20	10,2	10,2	0,0											
Irland	14,5	19,6	34,1	14,8	23,6	13,4	14,0	58,0	23,6 KPMG	19,6 Price Waterhouse	14,8 Ernst & Young	72,5	34,1 C&L + PW	23,6 KPMG	14,8 Ernst & Young				
Italien	16,1	12,6	28,7	18,7	16,5	25,1	11,1	60,3	25,1 Arthur Andersen	18,7 Ernst & Young	16,5 KPMG	72,5	28,7 C&L + PW	25,1 Arthur Andersen	18,7 Ernst & Young				

	Beräknad procentuell andel av intäkterna							Marknadsstruktur före fusionen mellan C&L och PW						Marknadsstruktur efter fusionen mellan C&L och PW					
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	De tre störstas andel före fusionen	Nr 1: marknads andel Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel Nr 2: namn	Nr 3: marknads andel Nr 3: nam	De tre störstas andel efter fusionen	Nr 1: marknads andel Nr 1: namn	Nr 2: marknads andel Nr 2: namn	Nr 3: marknads andel Nr 3: namn				
Liechtenstein	< 10	N/C	0,0	N/C	N/C	N/C	N/C	0,0											
Luxemburg	19,0	11,0	30,0	15,0	13,0	8,0	23,0	57,0	23,0 Deloitte Touche	19,0 Coopers & Lybrand	15,0 Ernst & Young	68,0	30,0 C&L + PW	23,0 Deloitte Touche	15,0 Ernst & Young				
Nederländerna	23,1	3,0	26,1	25,0	26,6	2,9	19,4	74,7	26,6 KPMG	25,0 Ernst & Young	23,1 Coopers & Lybrand	77,7	26,6 KPMG	26,1 C&L + PW	25,0 Ernst & Young				
Norge	20,6	6,9	27,5	23,6	16,1	17,0	15,8	61,2	23,6 Ernst & Young	20,6 Coopers & Lybrand	17,0 Arthur Andersen	68,1	27,5 C&L + PW	23,6 Ernst & Young	17,0 Arthur Andersen				
Portugal	17,7	14,8	32,5	26,3	13,0	22,1	6,1	66,1	26,3 Ernst & Young	22,1 Arthur Andersen	17,7 Coopers & Lybrand	80,9	32,5 C&L + PW	26,3 Ernst & Young	22,1 Arthur Andersen				
Spanien	12,5	18,6	31,1	16,1	14,0	31,7	7,1	66,4	31,7 Arthur Andersen	18,6 Price Waterhouse	16,1 Ernst & Young	78,9	31,7 Arthur Andersen	31,1 C&L + PW	16,1 Ernst & Young				
Sverige	30,0	4,0	4,0	23,0	27,0	5,0	11,0	80,0	30,0 C&L Sweden	27,0 KPMG	23,0 Ernst & Young	80,0	30,0 C&L Sweden	27,0 KPMG	23,0 Ernst & Young				
Storbritannien	19,3	15,8	35,1	16,6	22,7	13,1	12,5	58,6	22,7 KPMG	19,3 Coopers & Lybrand	16,6 Ernst & Young	74,4	35,1 C&L + PW	22,7 KPMG	16,6 Ernst & Young				
Europa	21,9	9,9	31,7	15,7	25,9	13,8	12,7	63,5	25,9 KPMG	21,9 Coopers & Lybrand	15,7 Ernst & Young	73,3	31,7 C&L + PW	25,9 KPMG	15,7 Ernst & Young				
Världen	18,0	12,0	30,0	17,0	20,0	17,0	16,0	55,0	20,0 KPMG	18,0 Coopers & Lybrand	17,0 Ernst & Young	67,0	30,0 C&L + PW	20,0 KPMG	17,0 Ernst & Young				

Källa: Uppgifter från IAB, citerade i formulär s. 34.