



Organisasjonsnr NO 982 463 718

**Offentlig aksjekapitalforhøyelse og institusjonell plassering
av inntil 372.151.899 aksjer
pålydende 6 kroner**

Forventet pris: Mellom 50 kroner og 68 kroner pr aksje

Bestillingsperiode:

For tilbudet til allmennheten:

Fra og med 17 november 2000 til og med 30 november 2000

For den institusjonelle plasseringen:

Fra og med 13 november 2000 til og med 1 desember 2000

For tilbudet til Telenor-ansatte:

Fra og med 17 november 2000 til og med 28 november 2000

Introduksjon på Oslo Børs' Hovedliste

PROSPEKT

Global
Co-ordinators

DnB Markets

Joint Lead Managers Norge
Institusjonell plassering

DnB Markets Christiania Markets

Co-Lead Managers Institusjonell plassering

Goldman Sachs International

Orkla Enskilda Securities

Sundal Collier & Co.

Fondsfinans

Pareto

Rådgiver for Den norske stat

Deutsche Bank

Goldman Sachs International

Joint Lead Managers Norge
Tilbudet til allmennheten

DnB Markets Christiania Markets

Co-Lead Managers

First Securities

Karl Johan Fonds

Co-Managers

Danske Securities

Terra Fonds

Rådgiver for Telenor ASA

Lazard

10 november 2000

OM PROSPEKTET

Dette prospektet er utarbeidet i forbindelse med offentlig aksjekapitalforhøyelse i Telenor ASA, og som introduksjonsprospekt for notering på Hovedlisten ved Oslo Børs. Prospektet er forelagt Oslo Børs for kontroll i henhold til verdipapirhandelloven § 5-7. Prospektet er ikke godkjent for distribusjon utenfor Norge.

I tillegg til dette prospektet er det utarbeidet et engelskspråklig, amerikansk foreløpig prospekt som er registrert ved US Securities and Exchange Commission ("SEC") på Form F-1. Det norske prospektet er utarbeidet på basis av det amerikanske foreløpige prospektet, og er med visse unntak en oversettelse av dette. Følgende kapitler som inngår i det amerikanske foreløpige prospektet, er ikke inkludert i det norske prospektet:

- "Exchange rates" (Vekslingskurser)
- "Description of the Shares and Share Capital" ("Selskapet og selskapets kapital", den delen som angår generell norsk selskapsrett)
- "Nature of the Norwegian Trading Market" (Verdipapirmarkedet i Norge)
- "Description of American Depositary Shares" (Beskrivelse av American Depositary Shares samt avsnitt i øvrige kapitler som kun gjelder dette)
- "Taxation" ("Skatt", den delen som angår amerikanske skatteforhold)
- "Validity of Securities" (Aksjenes gyldighet)
- "Experts" (Ekspert)
- "Enforcement of Civil Liabilities" (Håndhevelse av sivile forpliktelser)
- "Available Information" (Tilgjengelig informasjon)
- Fullstendig Sonofon regnskap

Følgende deler av det norske prospektet er ikke inntatt i det foreløpige amerikanske prospektet:

- "Ansvarserklæringer"
- "Om tilbudet"
- "Ordliste"
- Sammentrukket Sonofon-regnskap

Det amerikanske prospektet inneholder heller ikke informasjon om den skattemessige behandlingen av rabatt og bonusaksjer til privatpersoner.

Det amerikanske foreløpige prospektet er ikke forelagt Oslo Børs for kontroll. Det amerikanske foreløpige prospektet, som vil kunne bli endret inntil registreringsdokumentet innlevert til US Securities and Exchange Commission erklæres effektivt, kan fås ved henvendelse til tilretteleggerne.

* * *

I forbindelse med registreringen av det amerikanske foreløpige prospektet ved SEC, er visse ytterligere dokumenter gjort tilgjengelig for gjennomsyn hos SEC. De samme dokumentene er tilgjengelige for gjennomsyn ved Telenor ASAs hovedkontor i Universitetsgaten 2, Postboks 6701 St Olavs plass, 0130 Oslo.

INNHOLDSFORTEGNELSE

	Side
ANSVARSERKLÆRINGER	4
SAMMENDRAG	6
OM TILBUDET	12
RISIKOFAKTORER.....	21
UTBYTTE OG UTBYTTEPOLITIKK	26
BRUK AV EMISJONSPROVENY	27
UTVALGT FINANSIELL OG STATISTISK INFORMASJON	28
LEDELSENS FINANSIELLE ANALYSE	31
Oversikt	31
Resultat av virksomheten for konsernet.....	34
Likviditet og kapitalressurser.....	68
Andre forhold	70
Norske regnskapsprinsipper sammenlignet med amerikanske regnskapsprinsipper.....	70
Nye regnskapsstandarder	71
Opplysninger om markedsrisiko.....	71
VIRKSOMHETEN.....	76
Oversikt	76
Konkurransfordeler	77
Strategi	78
Vår organisasjons- og styringsmodell	79
Mobile Communications	80
Telecom.....	99
Bredbåndstjenester.....	111
Internett	122
Media	128
Bravida	131
EDB Business Partner	132
Annen virksomhet	134
Forskning og utvikling	135
Rettstvister.....	136
Eiendommer	136
Årsverk	136
REGULERING.....	138
STYRE, BEDRIFTSFORSAMLING OG LEDELSE	155
FORHOLDET MELLOM TELENOR OG STATEN.....	159
SELSKAPET OG SELSKAPETS KAPITAL	160
SKATT	164
TEGNING OG VIDERESALG I DEN INSTITUSJONELLE PLASSERINGEN	167
ORDLISTE	170

VEDLEGG

Vedlegg 1	Finansiell informasjon (konsernregnskap Telenor ASA, urevidert delårsregnskap Telenor ASA, urevidert proforma konsernregnskap og sammentrukket konsernregnskap for Sonofon Holding AS)	171
Vedlegg 2	Telenor ASA med datterselskaper og tilknyttede selskaper	229

ANSVARSERKLÆRINGER

SELSKAPET

Prospektet er utarbeidet med sikte på å gi et så fullstendig og korrekt bilde som mulig av Telenor ASA og dets datterselskaper i forbindelse med børsintroduksjonen og aksjekapitalforhøyelsen beskrevet i prospektet. Styret i Telenor ASA bekrefter at opplysningene i prospektet, så langt vi kjenner til, er i samsvar med de faktiske forhold, og at det ikke forekommer utelatelser som er av en slik art at de kan endre prospektets betydningsinnhold. Uttalelser i prospektet om markedsforhold og fremtidsutsikter er utarbeidet etter beste skjønn.

Vår ansvarserklæring omfatter ikke den informasjon som er inntatt i kapitlene "Sammendrag – Overtidelingsopsjon", "Om tilbudet – Overtidelingsopsjon" og "Forholdet mellom Telenor og Staten – Bakgrunn", "Forholdet mellom Telenor og Staten – Staten som aksjonær" og "Forholdet mellom Telenor og Staten – Staten som myndighetsutøver" og som gjelder Den norske stat.

Oslo, 10 november 2000

I styret for Telenor ASA

Åshild M. Bendiktsen
styremedlem

Eivind Reiten
styreformann

Kari Broberg
styremedlem

Mai Buch
styremedlem

Bente Halvorsen
styremedlem

Inge K. Hansen
styremedlem

Harald Stavn
styremedlem (ansattes representant)

Per Gunnar Salomonsen
styremedlem (ansattes representant)

Irma Tystad
styremedlem (ansattes representant)

DEN NORSKE STAT VED NÆRINGS- OG HANDELSDEPARTEMENTET

Vi bekrefter at opplysningene om staten som er inntatt i kapitlene "Sammendrag – Overtidelingsopsjon", "Om tilbudet – Overtidelingsopsjon" og "Forholdet mellom Telenor og Staten – Bakgrunn", "Forholdet mellom Telenor og Staten – Staten som aksjonær" og "Forholdet mellom Telenor og Staten – Staten som myndighetsutøver", så langt vi kjenner til, er i samsvar med de faktiske forhold og at det i disse kapitlene ikke er utelatt opplysninger om forhold som der er omtalt og som er av betydning for at kjøper av aksjer skal kunne foreta en velfundert vurdering av aksjene som investeringsobjekt.

Oslo, 10 november 2000

Den norske stat ved Nærings- og handelsdepartementet

HOVEDTILRETTELEGGERE

Det er utarbeidet et engelskspråklig, amerikansk foreløpig prospekt som er registrert ved US Securities and Exchange Commission som del av et registration statement på form F1. Det norske prospektet er med visse unntak, en oversettelse av det foreløpige amerikanske prospektet. For en nærmere omtale av forholdet mellom det foreløpige amerikanske prospektet og det norske prospektet, vises det til kapitlet "Om prospektet".

Goldman Sachs International og Den norske Bank ASA ved DnB Markets har som hovedtilretteleggere gjennomgått og kommentert det foreløpige amerikanske prospektet. Den norske Bank ASA ved DnB Markets har som hovedtilrettelegger gjennomgått og kommentert det norske prospektet. Hovedtilretteleggerne kan imidlertid ikke påta seg noe juridisk eller økonomisk ansvar for at prospektets innhold er fullstendig eller korrekt. Hovedtilretteleggerne kan heller ikke påta seg noe juridisk eller økonomisk ansvar for beslutninger som tas basert på informasjon presentert i prospektet eller på annen måte.

Det vises for øvrig til de inntatte erklæringer fra selskapets styre, revisorer og juridiske rådgivere.

Oslo, 10 november 2000

Den norske Bank ASA
ved DnB Markets

Goldman Sachs International

JURIDISKE ERKLÆRINGER

Vi har representert Telenor ASA i forbindelse med utarbeidelsen av dette prospektet.

Vi har undersøkt originaler eller kopier som har vært bekreftet eller tilfredsstillende identifisert på annen måte, av selskapets firmaattest, vedtekter, samt innkalling til og protokoll fra selskapets ekstraordinære generalforsamling den 10 november 2000. Vi har lagt til grunn at denne dokumentasjonen er korrekt. Vi har også gjort slike øvrige undersøkelser som vi har funnet formålstjenlig for avgivelse av denne juridiske erklæringen, og har ikke grunn til å tro at det foreligger ytterligere dokumentasjon av betydning for konklusjonene i denne eller at den fremlagte dokumentasjon ikke er korrekt.

Det er vår oppfatning at den aksjekapitalforhøyelse som er beskrevet i prospektet, er gyldig besluttet av selskapets generalforsamling.

Det presiseres for ordens skyld at endelig tegningskurs og det antall aksjer som skal utstedes, skal bestemmes av selskapets styre innenfor rammene av generalforsamlingens vedtak.

Denne erklæring er begrenset til forhold underlagt norsk rett. Erklæringen omfatter ikke forhold vedrørende statens salg av aksjer.

Oslo, 10 november 2000
Thommessen Krefting Greve Lund AS

Vi har etter oppdrag fra staten ved Nærings- og handelsdepartementet gjennomgått den informasjon som er gitt i prospektet om statens eierforhold til de aksjer staten vil selge dersom overtildelingsopsjonen utøves og statens adgang til å selge disse aksjene. Vi bekrefter at kjøper vil kunne erverve ubeskåret rett til de aksjer staten selger dersom overtildelingsopsjonen utløses.

Oslo, 10 november 2000
Bugge, Arentz-Hansen & Rasmussen

Vi har i forbindelse med utarbeidelsen av dette prospekt vært norske juridiske rådgivere for Den norske Bank ASA ved DnB Markets og Goldman Sachs International som hovedtilretteleggere.

Vi kan i den forbindelse bekrefte at prospektet etter vår vurdering tilfredsstillende de formelle gjeldende norske regler for slike prospekt i henhold til lov om verdipapirhandel av 19 juni 1997 nr 79, kapittel 5 samt reglene i børsforskriften av 17 januar 1994 nr 30, kapittel 16 jf kapittel 15.

Vår uttalelse begrenser seg til ovennevnte forhold og omfatter ikke prospektets materielle innhold, det være seg av kommersiell, regnskapsmessig, teknologisk eller finansiell karakter. Vår uttalelse begrenser seg til forhold underlagt norsk rett.

Oslo, 10 november 2000
Wiersholm, Mellbye & Bech

SAMMENDRAG

Dette sammendraget inneholder utvalgt informasjon fra prospektet. Sammendraget inneholder ikke nødvendigvis all informasjon av betydning for deg, og du bør lese hele prospektet nøye.

Tilbudet

Dette er det første offentlige tilbud om kjøp av aksjer i Telenor ASA. Vårt styre vedtok den 15 august 2000 å søke om notering av våre aksjer på Hovedlisten ved Oslo Børs. I forbindelse med børsnoteringen skal det gjennomføres en aksjekapitalforhøyelse (heretter omtalt som tilbudet). Tilbudet består av inntil 372.151.899 aksjer, og omfatter:

- Et offentlig tilbud i Norge (heretter omtalt som tilbudet til allmennheten).
- En plassering til institusjoner og institusjonelle investorer i Norge.
- En offentlig plassering i USA og en plassering til institusjoner og institusjonelle investorer i resten av verden.

Aksjekapital

Forut for aksjekapitalforhøyelsen har Telenor ASA en aksjekapital på 8.580.000.000 kroner fordelt på 1.430.000.000 aksjer pålydende 6 kroner. Selskapet har én aksjeklasse og hver aksje gir rett til én stemme.

Aksjekapitalforhøyelsen

Den 10 november 2000 vedtok generalforsamlingen i Telenor ASA å forhøye aksjekapitalen med inntil 2.232.911.394 kroner ved utstedelse av inntil 372.151.899 nye aksjer, pålydende 6 kroner. Aksjekapitalforhøyelsen foretas uten fortrinnsrett for eksisterende aksjonærer.

Dersom aksjekapitalforhøyelsen gjennomføres i sin helhet, vil Telenor ASA ha en aksjekapital på 10.812.911.394 kroner, fordelt på 1.802.151.899 aksjer pålydende 6 kroner.

Overtildelingsopsjon

Dersom overtildelingsopsjonen (som beskrevet i kapitlet "Om tilbudet") utøves, vil staten selge inntil 15 % av den totale institusjonelle plasseringen på samme betingelser som for kapitalforhøyelsen.

Pris

Det forventes at prisen vil bli fastsatt mellom 50 kroner og 68 kroner pr aksje, men prisen vil også kunne bli fastsatt utenfor dette intervallet.

Den endelige prisen på aksjene vil bli fastsatt av Telenor og staten i samråd med hovedtilretteleggerne etter at det er gjennomført en budgivningsprosess, såkalt bookbuilding, blant institusjonelle investorer. En bestilling i tilbudet til allmennheten er bindende, uavhengig av endelig pris.

Rabatt og bonusaksjer til privatpersoner

For å stimulere privatpersoner til å kjøpe aksjer i Telenor, vil alle privatpersoner gis en rabatt på 2 kroner pr aksje på tildelte aksjer opp til en verdi på 25.000 kroner rundet ned til nærmeste 10 hele aksjer. Privatpersoner vil også motta én (1) aksje (heretter omtalt som bonusaksje) for hver tiende aksje som tildeles innen samme beløpsmessige ramme, forutsatt at aksjene forblir i bestillerens eie på den VPS-konto de først registreres til og med 3 desember 2001.

Særlige regler gjelder for Telenor-ansatte, se kapitlet "Om tilbudet".

Formålet med Aksjekapitalforhøyelsen

Vi forventer å motta netto emisjonsproveny på ca 21,4 milliarder kroner fra aksjekapitalforhøyelsen, basert på en pris i midten av det forventede prisintervallet som er angitt på forsiden av prospektet, etter fradrag for våre estimerte omkostninger ved kapitalforhøyelsen. Overkurs etter fradrag for omkostninger knyttet til aksjekapitalforhøyelsen tillegges Telenor ASAs overkursfond. Vi vil benytte inntil 18 milliarder kroner av nettoprovenyet vi mottar til å nedbetale kort- og langsiktig gjeld. Resten av nettoprovenyet vi mottar, planlegger vi i hovedsak å benytte til investeringer i henhold til vår forretningsstrategi.

Bestillingsperiode

Bestilling av aksjer i tilbudet til allmennheten vil finne sted i perioden fra og med 17 november 2000 til og med 30 november 2000. Bestillingen må skje på egen bestillingsblankett utarbeidet for dette formål. Fristen for ansatte til å bestille til ansatte-betingelser er 28 november 2000. Bestilling av aksjer i den institusjonelle plasseringen vil finne sted i perioden fra og med 13 november 2000 til og med 1 desember 2000.

Bestillingssteder

Bestilling av aksjer kan gjøres ved henvendelse til de verdipapirforetak som er oppgitt i kapitlet "Om tilbudet".

Opprettelse av VPS-konto – legitimasjon

For å bestille aksjer i dette tilbudet må bestilleren ha en VPS-konto eller opprette en VPS-konto i forbindelse med bestillingen. De fleste banker, postkontorer og verdipapirforetak kan opprette en VPS-konto for den som ønsker å bestille aksjer.

Transaksjonstekniske data

Nedenfor følger en oversikt over sentrale transaksjonstekniske data:

Aksjekapitalforhøyelsens størrelse: Inntil 372.151.899 aksjer

Overtidelingsopsjon: Inntil 15 % av den totale institusjonelle plasseringen.

Forventet pris: Mellom 50 kroner og 68 kroner. Prisen kan imidlertid bli høyere eller lavere enn den forventede prisen. Prisen fastsettes etter bestillingsperiodens utløp på grunnlag av bookbuilding (se kapitlet "Om tilbudet").

Bestillingsperiode:

For bestillere i tilbudet til allmennheten

(telefaks eller pr post): Fra og med 17 november til og med 30 november 2000 kl 1600

For bestillere i tilbudet til allmennheten (på

Internett): Fra og med 17 november til og med 30 november 2000 kl 2400

For institusjonelle bestillere: Fra og med 13 november til og med 1 desember 2000 kl 1700

For Telenor-ansatte (telefaks eller pr post):.. Fra og med 17 november til og med 28 november 2000 kl 1600

For Telenor-ansatte (på Intranett): Fra og med 17 november til og med 28 november 2000 kl 2400

Prisfastsettelse: ca 2/3 desember 2000

Bestillingssteder: Se oversikten i kapitlet "Om tilbudet"

Tildeling: Beskjed om tildeling til allmennheten sendes ut ca 7 desember 2000

Betaling: Ca 4 desember 2000 ved trekk på oppgitt bankkonto

Betinget notering: Aksjene forventes opptatt til betinget notering den 4 desember 2000 som nærmere beskrevet i kapitlet "Om tilbudet".

Stabilisering

Etter aksjekapitalforhøyelser kan det forekomme kortsiktige kurssvingninger. I tråd med internasjonal praksis kan derfor hovedtilretteleggerne i en periode på 30 dager fra ca 4 desember 2000, gjennomføre transaksjoner som stabiliserer eller opprettholder en markedspris på aksjene.

TELENOR

Oversikt

Vi er det ledende telekommunikasjonsselskapet i Norge. Norge er blant de mest avanserte telekommunikasjonsmarkedene i verden og er et av de land i verden som har den høyeste tetthet i bruk av mobiltelefoni, ISDN, personlige datamaskiner og Internett. Vi har også betydelig internasjonal virksomhet og investeringer, særlig innen mobiltelefoni, Internett og IP-baserte kommunikasjonstjenester, satellitttjenester, samt tjenester relatert til betal-TV. I 1999 hadde vi konsoliderte driftsinntekter på 33,5 milliarder kroner og et resultat på 2 milliarder kroner etter skatt og minoritetsinteresser.

Vår kjernevirksomhet består av følgende forretningsområder:

- Mobile Communications. Vi er den ledende tilbyder av mobile telekommunikasjonstjenester i Norge. Pr 30 september 2000 hadde vi en estimert markedsandel på 69 % av det digitale markedet. Vi har også store eierinteresser utenfor Norge, med strategiske investeringer i en rekke mobilselskaper i utlandet, hovedsakelig i Norden, Europa og Sørøst Asia. Medregnet vår forholdsvis andel av abonnenter i våre tilknyttede selskaper, hadde vi 5,3 millioner mobilabonnement pr 30 september 2000.

- **Telecom.** Vi er den ledende tilbyderen av telekommunikasjon over fastnett i Norge. Vi tilbyr et fullt spekter av tjenester til privatpersoner, næringsdrivende og grossister. Vi har den høyeste tettheten av digitale (ISDN) abonnentlinjer i verden. Vi tilbyr også næringsdrivende et utvalg av telekommunikasjons- og informasjonsteknologitjenester.
- **Bredbåndstjenester.** Vi er den ledende tilbyderen av TV-baserte bredbåndstjenester til forbrukere i Norden via satellitt-overføring til private abonnenter (også kjent som direct-to-home, DTH), kabelnett og landbasert TV. Vi er også den ledende tilbyderen av satellittkringkastingstjenester i Norden. I tillegg er vi blant verdens største tilbydere av global, satellittbasert mobilkommunikasjon innenfor både de maritime og landbaserte markedene, og den største enkeltaksjonæren i satellittorganisasjonen INMARSAT.
- **Internett.** Vi er den ledende tilbyderen av Internett-tjenester (ISP) i Norge, innenfor både privat- og bedriftsmarkedet. Under varemerket "Nextra" tilbyr vi Internett og andre IP-baserte kommunikasjonstjenester i Norge og tolv andre europeiske land (inkludert salgskontorer i to land), med fokus på små og mellomstore bedrifter.

Vi har også betydelig virksomhet i følgende tre relaterte forretningsområder:

- **Media** (online samt katalogtjenester i trykt form)
- **Bravida** (tilbyder av installasjon, vedlikehold og driftstjenester innen telekommunikasjon)
- **EDB Business Partner** (et ledende informasjonsteknologiselskap i Norge)

Våre konkurransefortrinn

Vi har en rekke konkurransefortrinn. Disse er blant annet:

- Vi er en innovatør med teknologisk avanserte nett og tjenester. I vår internasjonale ekspansjon, søker vi å bygge på den kompetansen vi har oppnådd i hjemmemarkedet.
- Vi opererer i et meget avansert hjemmemarked med høy inntekt pr innbygger og høyt forbruk av telekommunikasjonstjenester.
- Vi er markedsleder i Norge på området mobilkommunikasjon og har strategiske eierinteresser i en rekke mobiloperatører internasjonalt.
- Vi er godt posisjonert for å skape verdier på grunnlag av utviklingen av TV-baserte bredbåndstjenester i Norden og andre utvalgte europeiske markeder.
- Vi har allerede etablert en betydelig tilstedeværelse i flere europeiske land i markedet for Internett og IP-baserte kommunikasjonstjenester for næringsdrivende.
- Vi er den ledende tilbyder av Internett-tjenester (ISP) i Norge og har en høy andel av markedet for slike tjenester.
- I vårt forretningsområde Telecom har vi allerede rebalansert våre innenlandske priser betydelig og driver lønnsomt i et lavprisområde.

Vår strategi

Vår strategi er å øke aksjonærenes verdi ved å fokusere på kjernevirksomhet innen områder hvor vi mener vi har konkurransefortrinn. Vi vil særlig fokusere på virksomheter som gir mulighet for sterk vekst og for internasjonal ekspansjon. Vi har gjort internasjonale aktiviteter til et nøkkelelement i vår strategi.

Våre viktigste strategiske mål er å:

- Være en ledende tilbyder av mobile taletjenester og mobile Internett-tjenester i Norden og i utvalgte land i det øvrige Europa og i Sørøst Asia. På hjemmemarkedet i Norge har vi som mål å opprettholde og bygge videre på vår ledende stilling innen mobilkommunikasjon og lansere nye tjenester, herunder tredjegerasjons mobiltjenester.
- Være den ledende tilbyderen av betal-TV og TV-baserte, interaktive bredbåndstjenester i Norden og utvalgte europeiske markeder.

- Være en ledende pan-europeisk tilbyder av Internett og IP-baserte kommunikasjonstjenester til små og mellomstore bedrifter.
- Opprettholde og styrke vår posisjon som en ledende tilbyder av globale mobile satellittkommunikasjonstjenester over hele verden.
- Bygge videre på vår sterke posisjon som leverandør av tjenester innen telekommunikasjon- og informasjonsteknologi til virksomheter i Norden ved å fokusere på voksende markedssegmenter.
- Opprettholde vår ledende posisjon i Norge for faste telekommunikasjonstjenester ved å styrke vårt forhold til kundene og fokusere på å tilby nye tjenester.
- Øke og realisere verdiene fra virksomhet utenfor våre kjerneområder.

Statens eierskap

Før tilbudet eide staten 100 % av våre aksjer med unntak for vår beholdning av egne aksjer. Etter gjennomføringen av tilbudet vil staten eie 79,00 % av våre aksjer, eventuelt 75,85 % dersom tegningssyndikatet utøver overtildelingsopsjonen fullt ut. I disse tallene er selskapets beholdning av egne aksjer utelatt.

Vårt hovedkontor er i Universitetsgaten 2, postboks 6701 St Olavs plass, 0130 Oslo. Vårt telefonnummer er 22 77 60 60.

Sammendrag av finansiell og statistisk informasjon

Tabellen nedenfor viser et sammendrag av finansiell og statistisk informasjon for Telenor ASA.

Du bør lese dette sammendraget sammen med kapitlet "Ledelsens finansielle analyse" og vårt konsernregnskap, inkludert noter. Konsernregnskap med noter er tatt med i dette prospektet.

Beløp i millioner kroner (hvis ikke annet er angitt)	(Urevidert)						
	1999	1998	1997	1996	1995	Januar - september 2000	1999
Resultatregnskap							
<i>Norske regnskapsprinsipper</i>							
Driftsinntekter.....	32.685	28.662	25.692	(1) -	(1) -	26.650	24.295
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	783	248	177	(1) -	(1) -	594	57
Sum driftsinntekter	33.468	28.910	25.869	22.382	19.983	27.244	24.352
Driftskostnader	29.466	25.113	23.212	19.785	17.416	24.027	21.528
Driftsresultat	4.002	3.797	2.657	2.597	2.567	3.217	2.824
Tilknyttede selskaper	(2) (1.239)	(1.097)	(534)	(175)	(57)	(2) (767)	(815)
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	(2) 2.035	1.710	1.389	1.784	1.484	(2) 596	1.212
Resultat pr aksje (i hele kroner)	1,454	1,293	1,157	1,622	1,484	0,426	0,866
US GAAP							
Driftsinntekter.....	32.716	28.670	-	-	-	26.673	24.334
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	(2) 2.188	1.578	-	-	-	(2) 720	1.352
Resultat pr aksje (i hele kroner).....	1,563	1,194	-	-	-	0,514	0,966

	(Urevidert)						
	1999	1998	1997	1996	1995	Pr 30 september 2000	
Balanse (pr 31 desember)							
<i>Norske regnskapsprinsipper</i>							
Sum anleggsmidler	37.617	31.783	26.631	23.017	21.586	78.541	
Sum omløpsmidler	10.409	8.967	7.533	6.537	5.973	12.622	
Sum eiendeler.....	48.026	40.750	34.164	29.554	27.559	91.163	
Sum langsiktig gjeld og avsetning til forpliktelser ...	15.962	12.288	9.985	7.159	9.090	46.156	
Sum kortsiktig gjeld	10.799	9.708	8.459	7.653	6.576	21.437	
Sum gjeld.....	26.761	21.996	18.444	14.812	15.666	67.593	
Egenkapital	20.033	18.515	15.478	14.647	11.824	20.723	
Minoritetsinteresser	1.232	239	242	95	69	2.847	
Sum egenkapital og gjeld	48.026	40.750	34.164	29.554	27.559	91.163	
US GAAP							
Sum eiendeler.....	53.787	43.728	-	-	-	97.214	
Sum langsiktig gjeld	19.252	12.403	-	-	-	19.970	
Egenkapital	21.035	19.512	-	-	-	21.515	

	(Urevidert)						
	1999	1998	1997	1996	1995	Januar - september 2000	1999
Kontantstrømoppstilling og andre nøkkeltall							
<i>Norske regnskapsprinsipper</i>							
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	7.370	7.042	5.394	4.827	6.284	4.728	4.994
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	(9.205)	(10.019)	(8.140)	(5.701)	(4.920)	(44.218)	(6.474)
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	2.914	3.628	2.570	398	(1.936)	39.556	3.004
Investeringer ⁽³⁾	13.170	9.428	8.970	5.612	4.646	45.142	8.494
EBITDA ⁽⁴⁾	9.049	8.258	6.705	6.500	6.136	7.456	6.509
EBITDA, eks. gevinst og tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet ⁽⁴⁾	8.568	8.019	6.568	(1) -	(1) -	6.872	6.671

- (1) Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet er ikke tilgjengelig for 1995 og 1996.
- (2) 10 august 2000 kjøpte vi opp eierinteresser på 53,5 % i Sonofon Holding A/S. Siden vi har felles kontroll over Sonofon med vår samarbeidspartner, regnskapsfører vi Sonofon som en felleskontrollert virksomhet i henhold til egenkapitalmetoden. Hvis vi gir oppkjøpet av andelen i Sonofon effekt som om det hadde skjedd 1 januar 1999, ville vår proforma andel av resultat i tilknyttede selskaper og proforma resultat etter skatt og minoritetsinteresser ha vært henholdsvis (1.987) millioner kroner og 706 millioner kroner for 1999 og henholdsvis (1.257) millioner kroner og (243) millioner kroner for de ni første måneder 2000. Proforma resultat etter skatt og minoritetsinteresser under US GAAP ville ha vært 859 millioner kroner for 1999 og (119) millioner kroner for de ni første måneder 2000. Det finnes flere opplysninger i den ureviderte proforma økonomiske informasjonen for Telenor og utdrag av de konsoliderte regnskapene for Sonofon i dette prospektet.
- (3) Inkluderer investeringer i materielle og immaterielle eiendeler, langsiktige investeringer i aksjer og andeler samt innskudd i satellittorganisasjoner.
- (4) EBITDA består av resultat før renter, skatt, av- og nedskrivninger. EBITDA er et nøkkeltall som ofte brukes i telekommunikasjonsindustrien, og er presentert her for å utvide forståelsen av våre driftsresultater. EBITDA gjenspeiler ikke de finansielle resultater i henhold til generelle aksepterte regnskapsprinsipper og kan ikke alltid sammenlignes med tilsvarende nøkkeltall for andre selskaper. Vi er av den oppfatning at EBITDA gir investorer og analytikere et måltall på driftsresultat som ikke er påvirket av finansielle og regnskapsmessige effekter av oppkjøp og forskjeller i kapitalstruktur mellom ellers like selskaper. En må ikke se på EBITDA som et alternativ til driftsresultat eller resultat etter skatt og minoritetsinteresser som et måltall for våre resultater, eller som et alternativ til kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter som et mål på likviditet. Vi viser også EBITDA, ekskludert gevinst og tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet for å gi et måltall eksklusiv engangseffekter i form av gevinst og tap ved avhendelser.

Nedenfor vises beregningen av EBITDA:

	1999	1998	1997	1996	1995	(Urevidert) Januar-september 2000	1999
Driftsresultat	4.002	3.797	2.657	2.597	2.567	3.217	2.824
Av- og nedskrivning	5.047	4.461	4.048	3.903	3.569	4.239	3.685
EBITDA	9.049	8.258	6.705	6.500	6.136	7.456	6.509
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	783	248	177	-	-	594	57
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	302	9	40	-	-	10	219
EBITDA, ekskludert gevinst og tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	8.568	8.019	6.568	-	-	6.872	6.671

	1999	1998	1997	1996	1995	Januar – september 2000	1999
Andre operasjonelle data							
Mobiltelefon (digitale), abonnement i Norge ved utløpet av perioden (i hele tusen):							
Fast mobilabonnement	1.003	944	803	534	259	1.103	982
Kontantabonnement	781	316	68	-	-	967	678
Mobiltelefon, kundeavgang for fast abonnement (annualisert)	14,2 %	13,1 %	13,9 %	12,0 %	-	⁽¹⁾ 13,0 %	16,7 %
Totalt utgående trafikk mobiltelefoni, Norge (i millioner minutter):							
Digital (GSM)	1.801	1.279	711	328	132	1.687	1.311
Analog (NMT)	174	271	331	391	420	88	140
Gjennomsnittlig driftsinntekt pr mobilabonnement (GSM) pr måned i kroner ⁽²⁾							
Totalt	332	363	394	418	484	⁽⁴⁾ 322	334
Fast mobilabonnement	445	400	394	418	484	476	439
Kontantabonnement	131	161	⁽³⁾ -	-	-	⁽⁴⁾ 141	130
Fastnett-telefoni, antall abonnentlinjer i Norge ved utløpet av perioden (i hele tusen)							
Analog (PSTN)	1.908	2.167	2.324	2.441	2.431	1.724	1.985
Digital (ISDN)	1.228	755	410	148	47	1.513	1.094
Fastnett-telefonitrafikk i Norge (i millioner minutter) ⁽⁵⁾							
Innenlands, eksklusiv Internett-trafikk	12.371	12.911 ⁽⁶⁾	11.923	12.084	10.562	8.671	9.219
Internett-trafikk	4.225	2.059 ⁽⁶⁾	1.079	-	-	4.311	2.948
Utenlandstrafikk	415	386	379	412	375	286	312
Trafikk til mobilnettene	1.246	967	727	569	442	967	928
Verdiøkende tjenester og opplysningstjenesten, osv	447	287	191	146	147	454	319
Betalings-TV, antall abonnenter i Norden ved utløpet av perioden (tall i hele tusen)							
Kabel-TV	282	270	244	230	220	350	276
Mindre, lukkede kabelnett	937	686	-	-	-	1.066	766
Satellittoverføring til private abonnenter ⁽⁷⁾	405	352	251	223	135	452	382
Totalt	1.624	1.308	495	453	355	1.868	1.424
Internett, ved utløpet av perioden (tall i hele tusen)							
Abonnement eller registrerte brukere, Norge ⁽⁸⁾	400	260	165	65	10	548	350
Internett-abonnement, kundeavgang i Norge (annualisert)	14,0 %	11,7 %	-	-	-	21,4 %	8,9 %
Nextra bedriftsabonnement, Norge ⁽⁹⁾	8	4	2	-	-	13	7
Nextra abonnement, utenfor Norge ⁽⁹⁾	57	-	-	-	-	82	34

(1) Basert på ledelsens estimat (annualisert).

(2) Gjennomsnittlig driftsinntekt pr mobilabonnement er beregnet på basis av våre totale driftsinntekter fra digitalt mobilabonnement i Norge, inkludert abonnementsavgift, driftsinntekter fra utgående og inngående trafikk, roaming samt driftsinntekter fra verdiøkende tjenester, dividert med gjennomsnittlig antall digitale abonnement i Norge i den relevante perioden. Fordelingen av driftsinntektene for inngående trafikk mellom fast mobilabonnement og kontantabonnement er basert på ledelsens estimater.

(3) Gjennomsnittlig inntekt pr måned for forskuddsbetalt digitalt abonnement i 1997 er ikke oppgitt da tjenestene ble lansert i september 1997.

(4) Som følge av en engangsjustering i metoden for å beregne trafikkinntekter, økte våre driftsinntekter for de ni første måneder 2000 med 66 millioner kroner. Som følge av dette er driftsinntekter pr digitalt abonnement i denne perioden ikke direkte sammenlignbare med tidligere perioder. Hvis vi ser bort fra denne engangsjusteringen, ville den gjennomsnittlige driftsinntekten pr måned pr digitalt mobilabonnement for de ni første måneder 2000 ha sunket med 9 kroner for kontantabonnement og 4 kroner for totale digitale mobilabonnement.

(5) Antall minutter for 1995 og 1996 er basert på ledelsens estimater.

(6) Antall minutter er basert på ledelsens estimater.

(7) Inkluderer totalt antall abonnenter i Canal Digital, en felleskontrollert virksomhet der vi har 50 % eierskap.

(8) Basert på ledelsens estimater for 1995, 1996 og 1997.

(9) Basert på ledelsens estimater, med unntak av de ni første måneder 2000.

OM TILBUDET

Tilbudet

Dette er det første offentlige tilbud om kjøp av aksjer i Telenor ASA. Vårt styre vedtok den 15 august 2000 å søke om notering av våre aksjer på Hovedlisten ved Oslo Børs. I forbindelse med børsnoteringen skal det gjennomføres en aksjekapitalforhøyelse (heretter omtalt som tilbudet). Tilbudet består av inntil 372.151.899 aksjer, og omfatter:

- Et offentlig tilbud i Norge (heretter omtalt som tilbudet til allmennheten).
- En plassering til institusjoner og institusjonelle investorer i Norge.
- En offentlig plassering i USA og en plassering til institusjoner og institusjonelle investorer i resten av verden.

Den offentlige plasseringen i USA og plasseringen til institusjonelle investorer i Norge og resten av verden omtales heretter samlet som den institusjonelle plasseringen.

I tilbudet til allmennheten er maksimal bestilling satt til 9 millioner kroner. Bestillinger for høyere beløp må skje i den institusjonelle plasseringen.

Antall aksjer som inngår i tilbudet, og fordelingen mellom tilbudet til allmennheten og den institusjonelle plasseringen, vil bli bestemt ut fra den etterspørsel etter aksjer som påvises i en budgivningsprosess ("bookbuilding") som også vil bestemme den endelige prisen på aksjene. Staten har gitt medlemmene av tegningssyndikatet en overtildelingsopsjon som ved overtegning gir disse rett til å kreve å kjøpe fra staten ytterligere inntil 15 % av den totale institusjonelle plasseringen til samme pris som for tilbudet for øvrig (herunder omtalt som overtildelingsopsjonen). Overtildelingsopsjonen kan gjøres gjeldende i en periode på 30 dager fra ca 4 desember 2000.

Tilbudets endelige størrelse vil, med forbehold for overtildelingsopsjonen, bli fastsatt samtidig med at styret fastsetter prisen på aksjene, det vil si etter bestillingsperiodens utløp. Resultatet vil sammen med prisen umiddelbart bli kunngjort gjennom Oslo Børs' informasjonstjeneste og ved annonsering i dagspressen. Inntil den endelige prisen er fastsatt, kan styret sammen med staten ved Nærings- og handelsdepartementet beslutte ikke å gjennomføre tilbudet.

Aksjekapital før aksjekapitalforhøyelsen

Forut for aksjekapitalforhøyelsen har Telenor ASA en aksjekapital på 8.580.000.000 kroner fordelt på 1.430.000.000 aksjer pålydende 6 kroner. Selskapet har én aksjeklasse og hver aksje gir rett til én stemme.

Telenor ASA eier 30.000.000 egne aksjer som skal benyttes til utdeling av bonusaksjer til privatpersoner som vil kvalifisere for dette gjennom bestilling av aksjer i tilbudet til allmennheten. Selskapet kan ikke uten generalforsamlingens beslutning avhende eventuelle overskytende egne aksjer.

Aksjekapitalforhøyelsen

Den 10 november 2000 vedtok generalforsamlingen i Telenor ASA å forhøye aksjekapitalen med inntil 2.232.911.394 kroner ved utstedelse av inntil 372.151.899 nye aksjer pålydende 6 kroner. Aksjekapitalforhøyelsen foretas uten fortrinnsrett for eksisterende aksjonærer.

Dersom den forestående aksjekapitalforhøyelsen gjennomføres i sin helhet, vil Telenor ASA ha en aksjekapital 10.812.911.394 kroner, fordelt på 1.802.151.899 aksjer pålydende 6 kroner.

Generalforsamlingens vedtak om kapitalforhøyelse er gjengitt i kapitlet "Selskapet og selskapets kapital".

Overtildelingsopsjon

Dersom overtildelingsopsjonen utøves, vil staten selge inntil 15 % av den totale institusjonelle plasseringen på samme betingelser som for kapitalforhøyelsen.

Pris

Pris pr aksje forventes å bli mellom 50 kroner og 68 kroner, men prisen kan også bli høyere eller lavere. Dette prisintervallet er fastsatt av Telenor ASA og staten ved Nærings- og handelsdepartementet i samråd med tilretteleggerne. En bestilling i tilbudet til allmennheten er bindende, uavhengig av endelig pris.

Den endelige prisen på aksjene vil bli fastsatt av Telenor og staten i samråd med tilretteleggerne etter at det er gjennomført en budgivningsprosess blant institusjonelle investorer (bookbuilding). Ved prisfastsettelsen vil det foruten den etterspørsel som fremkommer i budgivningsprosessen, blant annet bli lagt vekt på Telenor ASAs historiske og forventede fremtidige resultater og en vurdering av disse faktorer målt opp mot markedets vurdering av sammenlignbare selskaper.

Styret og staten ved Nærings- og handelsdepartementet forbeholder seg retten til ikke å gjennomføre tilbudet til den kurs som oppnås gjennom bookbuilding-prosessen.

Rabatt og bonusaksjer til privatpersoner

For å stimulere privatpersoner til å kjøpe aksjer i Telenor, vil alle privatpersoner som tildeles aksjer i tilbudet til allmennheten gis en rabatt på 2 kroner pr aksje på tildelte aksjer opp til en verdi på 25.000 kroner, rundet ned til nærmeste ti hele aksjer. Privatpersoner vil også uten ytterligere vederlag motta én (1) aksje (heretter omtalt som bonusaksje) for hver tiende aksje innenfor samme beløpsmessige ramme forutsatt at aksjene forblir i bestillerens eie på den VPS-konto de først registreres, til og med mandag 3 desember 2001. Dersom tildelte aksjer selges før 3 desember 2001, bortfaller retten til å motta bonusaksjer. Dette gjelder kun de aksjene som selges, og ikke de tildelte aksjer som beholdes til etter 3 desember 2001. For resterende bonusberettigede aksjer vil en tildeling av bonusaksjer som gir en avrundingsdifferanse, rundes ned til nærmeste hele aksje. Kun fysiske personer og ikke selskaper og andre juridiske personer vil bli tildelt rabatt og bonusaksjer.

Bonusaksjene vil bli overført så snart det praktiske lar seg gjøre etter 3 desember 2001. Investorenes aksjonærrettigheter knyttet til bonusaksjene, herunder stemmerett og rett til utbytte, inntreffer fra det tidspunkt bonusaksjene er registrert på deres VPS-konti.

Dersom det skjer endring av aksjenes pålydende ved oppdeling eller sammenslåing av aksjer, eller det gjennomføres en fondsemissjon, skal det antall bonusaksjer som den enkelte investor er berettiget til, justeres slik at bonusaksjenes andel av aksjekapitalen opprettholdes mest mulig uforandret. Andre kapitalendringer, herunder beslutning om utbytte, kapitalforhøyelse, kapitalnedsettelse, fusjon, fisjon og utstedelse av finansielle instrumenter gir ingen rett til justering av bonusaksjenes antall.

Privatpersoner som bestiller og får tildelt aksjer for mer enn 25.000 kroner i tilbudet til allmennheten, vil bare få rabatt og rett til bonusaksjer for den del av bestillingen som tilsvarer 25.000 kroner.

En kort beskrivelse av skatteeffekten av rabatt og bonusaksjer er gitt i kapitlet "Skatt".

Formålet med aksjekapitalforhøyelsen

Vi forventer å motta netto emisjonsproveny på 21,4 milliarder kroner fra aksjekapitalforhøyelsen, basert på en pris i midten av det prisintervallet som er angitt på forsiden av prospektet, etter fradrag av våre estimerte omkostninger ved kapitalforhøyelsen. Overkurs etter fradrag for omkostninger knyttet til aksjekapitalforhøyelsen tillegges Telenor ASAs overkursfond. Vi vil benytte inntil 18 milliarder kroner av nettoprovenyet vi mottar til å nedbetale kort- og langsiktig gjeld. Resten av nettoprovenyet vi mottar planlegger vi i hovedsak å benytte til investeringer i henhold til vår forretningsstrategi. Dette vil kunne omfatte investeringer i internasjonale mobilselskaper, både i selskaper vi allerede er involvert i og i nye strategiske oppkjøp. I noe mindre grad vil nettoprovenyet kunne bli benyttet til forbedringer av vårt fastnett i Norge samt til ekspansjon i forbindelse med digitale abonnentlinjer (såkalt ISDN) og asymmetriske, digitale abonnentlinjer (såkalt ADSL). I tillegg forventer vi å foreta oppkjøp innenfor våre forretningsområder Bredbåndstjenester og Internett. I påvente av en konkret investering av emisjonsprovenyet vil vi benytte dette til å redusere vår gjeld eller til å plassere det i solide, kortsiktige rentebærende papirer.

Selskapet vil ikke motta noe proveny fra de aksjer staten selger dersom overtidelingsopsjonen utøves.

Bestilling av aksjer i tilbudet til allmennheten

Bestillinger i tilbudet til allmennheten skjer i beløp, ikke i antall aksjer. Tilbudet til allmennheten omfatter alle bestillinger på inntil 9 millioner kroner. Bestillinger for høyere beløp må skje gjennom den institusjonelle plasseringen.

Minimumsbestilling/maksimumsbestilling

Minimumsbestilling er satt til 5.000 kroner. Alle bestillingsblanketter som inneholder bestillinger på under 5.000 kroner vil bli forkastet uten varsel til bestilleren. Bestillinger over 5.000 kroner skal rundes ned til nærmeste hele 5.000 kroner (10.000 kroner, 15.000 kroner osv). Maksimal bestilling innenfor tilbudet til allmennheten er 9 millioner kroner.

Bestillingsperiode

Bestilling av aksjer i tilbudet til allmennheten vil finne sted i perioden fra og med 17 november 2000 til og med 30 november 2000. Bestillingen må skje på egen bestillingsblankett utarbeidet for dette formål. For å få tildelt aksjer, må du ha en VPS-konto og en norsk bankkonto. Dersom du ikke fra før har en VPS-konto, se avsnittet "Opprettelse av VPS-konto – legitimasjon". Ønsker du å bestille pr telefaks eller post, send korrekt utfylt bestillingsblankett til et av bestillingsstedene nedenfor. Bestillingsblanketten må være mottatt av bestillingsstedet innen 30 november 2000 kl 1600. For dem som bestiller på Internett, er fristen 30 november 2000 kl 2400. Fristen for bestillingsberettigede ansatte i Telenor- og Bravida-selskapene til å bestille aksjer til ansattebetingelser er 28 november 2000 kl 1600 for bestilling på telefaks eller pr post, og 28 november 2000 kl 2400 for bestilling via Telenors Intranett.

Bestillinger som mottas etter de tidspunkter som indikert over, kan bli forkastet.

Bestillingssteder i tilbudet til allmennheten

Bestilling av aksjer for privatpersoner i tilbudet til allmennheten kan lettest gjøres på Internett via adressen "www.telenoraksjen.no" eller direkte på Internett-adressen til følgende verdipapirforetak:

Navn	Adresse	Telefaks	Internett-adresse
TILRETTELEGGERE DnB Markets	DnB Verdipapirservice	0021 Oslo	22 67 00 11 www.dnb.no/emisjoner www.postbanken.no
Christiania Markets	Postboks 1099 Sentrum	0104 Oslo	22 68 86 11 www.kbank.no/emisjoner
SYNDIKATMEDLEMMER First Securities ASA	Postboks 1441 Vika	0115 Oslo	22 68 49 10 www.sparebank1.no
Karl Johan Fonds ASA	Postboks 1243 Vika	0110 Oslo	22 19 81 20 www.kjf.no
Danske Securities	Postboks 1770 Vika	0122 Oslo	22 83 01 22 eller 72 88 21 55 www.fokus.no
Terra Fonds	Postboks 2349 Solli	0201 Oslo	22 87 81 75 www.emisjon.terra-finans.no

Korrekt utfylte bestillingsblanketter kan også sendes eller fakses til følgende bestillingssteder:

Navn	Adresse	Telefaks
A. Sundvall ASA	Postboks 657 Sentrum	0106 Oslo
Christiania Securities ASA	Postboks 728 Sentrum	0105 Oslo
E*TRADE Norge ASA	Postboks 1557 Vika	0117 Oslo
Fearnley Fonds ASA	Postboks 1158 Sentrum	0107 Oslo
Fondsfinans ASA	Postboks 1782 Vika	0122 Oslo
Garde Fonds	Postboks 163	4001 Stavanger
Moe Securities ASA	Postboks 750 Sentrum	0106 Oslo
NetFonds ASA	Stenersgata 2	0184 Oslo
Norse Securities ASA	Postboks 1474 Vika	0116 Oslo
Orkla Enskilda Securities ASA	Postboks 1724 Vika	0121 Oslo
Pareto Securities ASA	Postboks 1411 Vika	0114 Oslo
Stocknet Aston Securities	Postboks 2470 Solli	0202 Oslo
Sundal Collier & Co. ASA	Postboks 1444 Vika	0115 Oslo

I tillegg vil en rekke banker og postkontorer kunne motta blankett.

Av tekniske årsaker vil juridiske personer ikke kunne bestille aksjer på Internett.

Opprettelse av VPS-konto – legitimasjon

For å bestille aksjer i dette tilbudet må bestilleren ha en VPS-konto eller opprette en slik i forbindelse med bestillingen. De fleste banker, postkontorer og verdipapirforetak kan opprette en VPS-konto for den som ønsker å bestille aksjer. Det er gratis både å opprette og å ha en VPS-konto for den som har aksjer for opptil 100.000 kroner.

Dersom bestilleren har en VPS-konto fra tidligere, er det enklest å bestille aksjer på denne kontoen. Opprettelse av VPS-konto krever at man legitimerer seg, med mindre man bestiller aksjer hos et bestillingssted hvor man har et kundeforhold fra før, for eksempel en bankkonto.

Dersom man ikke har VPS-konto, har man tre alternativer:

- (i) Man kan bestille aksjer i den banken/det verdipapirforetaket hvor man har et kundeforhold. De vil da opprette en VPS-konto for den som ønsker å bestille aksjer i tilbudet.
- (ii) Man kan bestille aksjer på et bestillingssted hvor man ikke har et kundeforhold. Man må da være klar over at VPS-kontoen vil bli merket, og man vil ikke kunne omsette de tildelte aksjene før man har legitimert seg hos banken/verdipapirforetaket der man bestilte aksjer.
- (iii) Man kan opprette VPS-konto online ved bestilling over Internett. Dersom man ikke har et kundeforhold til bestillingsstedet, vil man ikke kunne omsette de tildelte aksjene før man har legitimert seg hos banken/verdipapirforetaket der man opprettet VPS-konto.

Dersom bestilleren er under 18 år eller bosatt utenfor Norge, må VPS-konto opprettes før bestillingsblanketten sendes/innleveres til et av bestillingsstedene. Bestilleren bes ta kontakt med sin bank/meglerforbindelse i Norge for opprettelse av VPS-konto.

Tildeling av aksjer

Staten og Telenor har i forbindelse med tilbudet erklært at man ønsker å oppnå maksimal deltakelse fra norske investorer uten å påvirke målsettingen om en optimal prising. I tillegg har staten og Telenor uttrykt at man gjennom dette tilbudet skal bidra til å videreutvikle det norske aksjemarkedet.

Telenor og staten avgjør, innen de rammer som fremgår nedenfor, hvor mange aksjer som skal tildeles i henholdsvis tilbudet til allmennheten og den institusjonelle plasseringen. Telenor har innen disse rammer rett til å stryke eller redusere enhver bestilling og har rett til å avvise enhver bestilling som de anser at ikke er foretatt på lovmessig måte og i overensstemmelse med vilkårene for bestillingen. Telenor har også rett til å anse bestillinger som ikke fullt ut er i orden, som gyldige.

Dersom det blir bestilt flere aksjer enn det som tilbys, vil det bli foretatt en avkortning. Styret i Telenor og staten ved Nærings- og handelsdepartementet legger til grunn at alle som bestiller aksjer i tilbudet til allmennheten, vil få en prioritert behandling og vil således bli garantert tildeling på bestillinger inntil 25.000 kroner, som tilsvarer maksimumsgrensen for tildeling av rabatt og bonusaksjer. Telenor- og Bravida-ansatte som omfattes av det særlige tilbudet til disse, vil bli garantert tildeling på bestillinger inntil 75.000 kroner. Ved tildeling vil enhver slik bestilling bli rundet ned til nærmeste 10 hele aksjer.

Avkorting gjøres for øvrig slik at mindre investorer relativt sett vil få en høyere tildeling i forhold til større investorer. Avkorting vil skje etter rent objektive kriterier, slik at alle som har bestilt aksjer for et like stort beløp, vil bli behandlet likt.

Tildelingstidspunkt

Melding om tildeling i tilbudet til allmennheten forventes å bli tilsendt den enkelte bestiller ca 7 desember 2000, men det vil bli offentliggjort en tildelingstabell ca 4 desember gjennom Oslo Børs' informasjonssystem og ved annonsering i dagspressen.

Betaling for tildelte aksjer

Ved bestilling av aksjer i tilbudet til allmennheten må den enkelte bestiller gi tilretteleggerne ved DnB Markets en éngangsfullmakt til å belaste en oppgitt norsk bank- eller postbankkonto for det beløp bestilleren skal betale for de aksjene som blir tildelt. Dette gjøres ved å oppgi bankkontonummer på bestillingsblanketten, enten på Internett eller på den fysiske blanketten. Bestilleren vil selv være ansvarlig for at det er dekning på kontoen for belastning og må således ha tilgjengelig et beløp lik det beløp i norske kroner det bestilles aksjer for i perioden 1 til 7 desember 2000. Belastning av konto forventes å finne sted ca 4 desember 2000.

Dersom aksjene ikke er fullt betalt på den dag kapitalutvidelsen registreres i Foretaksregisteret, noe som forventes å skje ca 6 desember 2000, vil innbetaling skje i henhold til den betalingsgaranti som vil bli avgitt i forbindelse med tilbudet, se avsnittet "Betalingsgaranti". I så fall vil kravet på oppgjør for aksjene overdras til betalingsgarantistene. Ved å undertegne bestillingsblanketten gir bestilleren betalingsgarantistene fullmakt – for det tilfellet at fullt oppgjør for aksjene ikke har funnet sted innen utløp av den frist som følger av allmennaksjeloven § 10-12 (4) jf § 2-13 (3)-(5) – til å selge de tildelte aksjene for bestillerens regning og risiko og til å benytte vederlaget fra slikt salg til å dekke kravet mot bestilleren. Dersom slikt salg ikke gir full dekning, er bestilleren ansvarlig overfor betalingsgarantistene for det overskytende beløp med tillegg av forsinkelsesrenter på 12 % og omkostninger.

Ansatte i Telenor

Det vil, som en del av tilbudet til allmennheten, bli anledning for ansatte i fast hel- eller deltidsstilling i Telenor ASA og alle selskaper eid med mer enn 90 % av Telenor ASA, til å bestille aksjer med skattefri kontantrabatt på 20 % oppad begrenset til 1.500 kroner, jf skattelovens regler for ansattes kjøp av aksjer i eget selskap.

De ansatte som omfattes av tilbudet, gis for øvrig samme betingelser som for tilbudet til allmennheten, men vil ha anledning til å bestille aksjer opp til en verdi på 75.000 kroner med rabatt og bonusaksjer. Denne ordningen gjelder også for ansatte i de tidligere datterselskapene Bravida AS, Bravida Norge AS og Bravida Geomatikk AS, men de vil ikke ha rett til skattefri kontantrabatt. Den ansatte må bestille aksjer på en egen bestillingsblankett for ansatte. De ansatte vil motta særlig orientering om tilbudet og om hvem som omfattes av dette.

De ansatte vil bli fordelsbeskattet for slike bestillinger ut over 25.000 kroner. En kort beskrivelse av skatteeffekten av rabatt og bonusaksjer til ansatte er gitt i kapitlet "Skatt".

Bestilling av aksjer i den institusjonelle plasseringen

Alle bestillinger på over 9 millioner kroner skal omfattes av den institusjonelle plasseringen, og bestilling skjer etter reglene nedenfor.

Bestilling av aksjer i den institusjonelle plasseringen vil finne sted i perioden fra og med 13 november 2000 til og med 1 desember 2000 kl 1700. Bestilling av aksjer vil ikke skje på egen blankett, men ved en skriftlig meddelelse eller meddelelse pr telefon om ønsket volum på angitte prisnivåer til et av verdipapirforetakene i tegningssyndikatet eller til de autoriserte verdipapirforetak i Norge listet opp nedenfor. Slike meddelelser kan kalles tilbake av bestillerne inntil utløpet av bestillingsperioden den 1 desember 2000 kl 1700. På dette tidspunkt blir bestillinger som ikke er kalt tilbake, å anse som bindende bestillinger av det antall aksjer som vedkommende bestiller (etter at det er tatt hensyn til eventuelle endringer av bestillingen) har bestilt innenfor rammen av den endelige prisen fastsatt som beskrevet ovenfor.

Institusjoner som bestiller aksjer i den institusjonelle plasseringen, kan bestille aksjer hos mer enn ett verdipapirforetak (såkalt "split-order") og kan også diktere allokering av bestillingsprovisjon (såkalt "designation"). "Split-orders" vil være gjenstand for tildeling på pro rata-basis. "Designation" skal skje etter tildeling, men ikke senere enn fem (5) dager etter tildeling, og eget skjema finnes vedlagt det amerikanske foreløpige prospektet og kan fås ved henvendelse til tilretteleggerne.

Bestillingssteder i den institusjonelle plasseringen i Norge

Bestilling av aksjer for norske investorer i den institusjonelle plasseringen kan gjøres ved henvendelse til de nedenfor nevnte deltakere i det norske institusjonssyndikatet:

HOVEDTILRETTELEGGERE
DnB Markets
Goldman Sachs International

MEDTILRETTELEGGERE I NORGE
Christiania Markets

SYNDIKATMEDLEMMER
Orkla Enskilda Securities ASA
Sundal Collier & Co. ASA
Fondsfinans ASA
Pareto Securities ASA

Bestilling av aksjer for norske investorer i den institusjonelle plasseringen kan også gjøres ved henvendelse til de nedenfor nevnte verdipapirforetak:

Danske Securities
E*TRADE Norge ASA
Fearnley Fonds ASA
First Securities ASA
Garde Fonds
Karl Johan Fonds ASA
Moe Securities ASA
NetFonds ASA
Norse Securities ASA

Tildeling av aksjer

Tildeling i den institusjonelle plasseringen vil bli bestemt av Telenor og staten ved Nærings- og handelsdepartementet i samråd med hovedtilretteleggerne, og disse vil søke å tildele aksjer til institusjoner av høy kvalitet. Tildeling til den enkelte institusjon vil blant annet være avhengig av antatt kvalitet på institusjonen og størrelsen på bestillingen relatert til forvaltet kapital. Dette vil også bli sett i forhold til tidligere investeringshistorikk, indikasjoner som ble gitt i "pre-marketing" perioden, nivå på prisindikasjoner og forventet aktivitet i annenhåndsmarkedet i etterkant av børsintroduksjonen, samt tidspunktet for plassering av bestillingen(e).

Melding om tildeling til investorer i den institusjonelle plasseringen vil bli gitt den enkelte investor ca 4 desember 2000, og før handel i aksjene starter på Oslo Børs.

Betaling for tildelte aksjer

Betaling fra investorene til tegningssyndikatet for tildelte aksjer i den institusjonelle plasseringen vil finne sted mot levering av aksjer på et tidspunkt som bestemmes av tilretteleggerne og som forventes å bli ca den 7 desember 2000. Tegningssyndikatet vil i forkant av dette ha gjort opp for aksjene.

Rettigheter til de tilbudte aksjene

Aksjene som tilbys i forbindelse med tilbudet gir rett til eventuelt utbytte fra og med regnskapsåret 2000. De vil også ellers være likestilt med de øvrige aksjer fra og med det tidspunkt aksjekapitalen er registrert i Foretaksregisteret.

Registrering i Verdipapirsentralen

Etter at provenyet fra aksjekapitalforhøyelsen er innbetalt til selskapet, skal aksjekapitalforhøyelsen registreres i Foretaksregisteret. Slik registrering forventes å finne sted ca 6 desember 2000.

Aksjene i selskapet er registrert i Verdipapirsentralen med verdipapirnummer ISIN NO 0010063308. Kontofører er Christiania Bank og Kreditkasse ASA, Verdipapirservice, Postboks 1166 Sentrum, 0107 Oslo.

Tilretteleggelse

Hovedtilretteleggere for tilbudet er DnB Markets og Goldman Sachs International.

Omkostninger

Transaksjonsomkostningene og andre omkostninger Telenor vil pådra seg i forbindelse med tilbudet, fremgår av oversikten nedenfor. Omkostninger vil bli betalt kontant. Honorarer til juridiske, finansielle og andre rådgivere dekkes av partene hver for seg. Alle omkostninger knyttet til notering av selskapets aksjer, registrering av aksjene i Verdipapirsentralen og registrering av American Depositary Shares programmet dekkes av Telenor.

Honoraret til tegningssyndikatet er beregnet på basis av et avtalt honorar på 1,35 % av det estimerte samlede provenyet fra tilbudet. Det estimerte provenyet fra tilbudet er beregnet ut fra det maksimale antall aksjer som tilbys og en pris fastsatt midt i det forventede prisintervallet.

OMKOSTNINGER			Estimerte kostnader*
Rådgiver / omkostninger	Adresse	Beskrivelse	
Tilretteleggere	London og Oslo		299.118
Sullivan & Cromwell	London	Juridiske rådgivere	20.000
Thommessen Krefting Greve Lund	Oslo	Juridiske rådgivere	4.000
Arthur Andersen & Co	Oslo	Revisor	9.500
PricewaterhouseCoopers Revisjon	Oslo	Revisor	1.500
Lazard	London	Finansielle rådgivere	32.500
KPMG	Oslo	Finansielle rådgivere	1.000
Gemini Consulting	Oslo	Finansielle rådgivere	1.335
Citigate Dewe Rogerson	London	PR rådgiver, internasjonalt	8.600

OMKOSTNINGER

Rådgiver / omkostninger	Adresse	Beskrivelse	Estimerte kostnader*
GCI Monsen	Oslo	PR rådgiver, Norge	5.000
Icon Medialab	Oslo	Internettrådgivning	3.000
PricewaterhouseCoopers Consulting	Oslo	Prosjektkoordinator	4.250
Marlston Consultancy	London	Rådgivere	1.000
Markeds- og Mediainstituttet	Oslo	Markedsundersøkelse	1.800
Reklamekampanje		Utvikling og produksjon av reklame og markedsføringsmaterieil, kjøp av annonseplass og sendetid	51.600
Trykking og distribusjon av informasjons- og tegningsmaterieil		Produksjon og distribusjon av brosjyre, norsk og engelsk prospekt, salgsmaterieil til salgssteder med videre	53.400
Andre tilbudsrelaterte kostnader		Call centre, roadshow, informasjon til ansatte med videre	19.100
Provisjon for betalingsgaranti			10.000
Diverse omkostninger i forbindelse med VPS-registrering, kontroll og godkjenning av prospekt og børsnotering			16.821
Totale kostnader			543.524

* alle tall i tusen norske kroner

I omkostningene angitt ovenfor er det tatt med et beløp begrenset til 300.000 amerikanske dollar til dekning av tilretteleggerens kostnader til juridisk bistand og reisekostnader. Ut over dette dekker tilretteleggerne og tegningssyndikatet selv sine kostnader, herunder honorar til øvrige bestillingssteder. Det vil også kunne påløpe et suksesshonorar på 0,15 % av provenyet dersom dette besluttet utbetalt av Telenor og staten etter nærmere definerte suksesskriterier. I tillegg har Lazard et suksesshonorar på inntil 13,5 millioner kroner etter nærmere bestemte kriterier. Disse omkostningene er ikke tatt med i oversikten. Omkostninger til juridisk, revisjonsmessig og finansiell bistand er basert på anslag med utgangspunkt i forventet medgått tid og basert på vanlige prinsipper for salærberegning for slik bistand. Honorarer til PR-rådgivere og lignende består dels i fast avtalte beløp og er dels timebasert.

Fulltegning

Det planlegges inngått en avtale ("Underwriting Agreement") mellom Telenor, staten og et tegningssyndikat bestående av Goldman Sachs & Co, Goldman Sachs International, DnB Markets, Credit Suisse First Boston Corporation, Credit Suisse First Boston (Europe) Limited, HSBC Securities (USA) Inc., HSBC Investment Bank plc, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated, Merrill Lynch International, Dresdner Kleinwort Benson North America LLC, Kleinwort Benson Limited, Salomon Smith Barney Inc., Schroder Salomon Smith Barney, Christiania Markets, Fondsfinans ASA, Orkla Enskilda Securities ASA, Pareto Securities ASA og Sundal Collier & Co ASA ved utløpet av bestillingsperioden. I avtalen vil deltakerne i tegningssyndikatet forplikte seg til å tegne og betale for de aksjene som tilbys i det institusjonelle tilbudet til den pris som da er fastsatt. Aksjene vil så bli videresolgt av tegningssyndikatet til de investorer som har bestilt eller indikert ønske om å erverve og blitt tildeelt aksjer i det institusjonelle tilbudet. Tegningssyndikatets forpliktelse til å tegne aksjene som tilbys i det institusjonelle tilbudet, vil være underlagt visse betingelser, som innebærer at de inntil betaling har funnet sted, med samtykke fra staten ved Nærings- og handelsdepartementet, kan fragå sine forpliktelser under visse ekstraordinære omstendigheter. Disse omfatter blant annet en vesentlig negativ utvikling i Telenors virksomhet eller finansielle stilling, begrensninger i adgangen til å omsette Telenor-aksjer, en vesentlig negativ utvikling i norske eller internasjonale finansielle, økonomiske eller politiske forhold, krig eller unntakstilstand som omfatter Norge, USA eller Storbritannia, samt vesentlige begrensninger i handelen på hovedbørsen i, eller et bankmøtorium erklært i, Norge, USA eller Storbritannia.

Dersom slike omstendigheter skulle inntre, og det institusjonelle tilbudet ikke blir gjennomført som følge av dette, vil heller ikke tilbudet til allmennheten bli gjennomført. "Underwriting Agreement" er nærmere omtalt i kapitlet "Tegning og videresalg i den institusjonelle plasseringen".

Tilbudet til allmennheten vil ikke bli garantert fulltegnet.

Betalingsgaranti

Telenor har vedtatt å oppta en garanti for betaling av deler av de aksjer som utstedes i tilbudet til allmennheten. Den norske Bank ASA, Christiania Bank og Kreditkasse ASA og Gjensidige NOR Sparebank har gitt Telenor et tilbud om slik garanti, oppad begrenset til 900.000.000 kroner. De nærmere vilkår for garantien er ikke endelig avtalt.

Stabilisering

Etter aksjekapitalforhøyelser kan det forekomme kortsiktige kurssvingninger. I tråd med internasjonal praksis vil derfor hovedtilretteleggerne kunne gjennomføre transaksjoner som stabiliserer eller opprettholder en markedspris på aksjene. Hovedtilretteleggerne vil således kunne kjøpe og selge aksjer i det åpne markedet, transaksjoner som kan inkludere short-salg, stabiliseringstransaksjoner og kjøp for å dekke posisjoner oppstått ved short-salg. Short-salg medfører at hovedtilretteleggerne selger et større antall aksjer enn de er pålagt å tegne i tilbudet. Dekkede short-salg er salg til et beløp som ikke er større enn hovedtilretteleggerens opsjon på å kjøpe ytterligere aksjer fra staten i henhold til overtildelingsopsjonen. Tegningssyndikatet kan lukke enhver dekket short-posisjon enten ved å utøve sin opsjon på å kjøpe ytterligere aksjer, eller ved å kjøpe aksjer i det åpne markedet.

Kjøp for å dekke en short-posisjon og stabiliserende transaksjoner kan ha den virkning at en reduksjon i markedsprisen for Telenors aksjer hindres eller forsinkes, og kan stabilisere, opprettholde eller på annen måte påvirke markedsprisen for aksjer. Som følge av dette kan prisen på aksjer være høyere enn den prisen som ellers ville eksistert i det åpne markedet. Dersom slike transaksjoner finner sted, kan disse når som helst avbrytes av hovedtilretteleggerne. Transaksjonene kan bli foretatt på Oslo Børs, NASDAQ National Market, over-disk-markedet (OTC) eller på annen måte. Stabilisering vil skje i henhold til stabiliseringsreglene til Financial Services Authority i Storbritannia.

Slike stabiliseringstiltak kan finne sted i en periode på 30 dager fra ca 4 desember 2000. Se nærmere under kapitlet "Tegning og videresalg i den institusjonelle plasseringen".

Overtildelingsopsjon

I tillegg til aksjene som omfattes av tilbudet, har staten gitt tegningssyndikatet rett til å kreve å kjøpe inntil 15 % av den totale institusjonelle plasseringen til den pris som vil gjelde for tilbudet for øvrig. Overtildelingsopsjonen kan utøves i en periode på 30 dager fra ca 4 desember 2000.

Restriksjoner med hensyn til salg og utstedelse av aksjer

Som et ledd i "Underwriting Agreement" vil staten og Telenor avtale at de, med visse unntak, ikke uten hovedtilretteleggerens samtykke kan utstede, tilby, selge, gjøre avtale om å selge eller på annen måte avhende Telenor-aksjer eller andre verdipapirer som i det vesentlige tilsvarende, kan konverteres til eller på annen måte gir rett til å motta Telenor-aksjer, på annet vis enn gjennom dette tilbudet. Dette forbudet skal vare fra og med ca 4 desember 2000 og i 180 dager.

Telenor kan likevel etter 90 dager fra samme dato utstede aksjer eller verdipapirer som til sammen utgjør opptil 10 % av totalt utestående aksjer som ledd i et eventuelt strategisk oppkjøp, allianse eller felleskontrollert virksomhet. Mottaker av disse aksjene eller verdipapirene må tiltre de samme begrensningene som nevnt i dette avsnittet.

Salgsbegrensningene gjelder ikke aksjer, opsjoner med Telenor-aksjen som underliggende aksje eller andre finansielle instrumenter som selges etter 90 dager, som del av et insentivprogram for ledere og ansatte i Telenor-konsernet. Antall aksjer brukt til dette formål skal ikke overstige 2 % av utestående aksjer i selskapet.

Søknad om og tidspunkt for notering på Oslo Børs

Styret i Telenor vedtok den 15 august 2000 å søke om notering av selskapets aksjer på Hovedlisten ved Oslo Børs. Formålet med børsnoteringen er å gjøre selskapets aksjer tilgjengelige for organisert omsetning, for derved å oppnå markedsmessig prising og god omsettelighet. Selskapet ønsker også mulighet for en bredere eierstruktur og tilgang til kapitalmarkedet, samt mulighet for å benytte aksjene som oppgjørsmiddel ved mulige fusjoner og oppkjøp. Det søkes samtidig om notering på NASDAQ National Market i New York, USA i form av American Depositary Shares. Selskapets aksjer er ikke notert på andre børser.

Dette prospektet er avgitt før Oslo Børs har behandlet søknaden om notering av selskapets aksjer. Med forbehold om utfallet av Børsstyrets møte den 14 november 2000, der søknaden om notering vil bli behandlet, ventes første noteringsdag å bli 4 desember 2000 under handelssymbolet ("ticker") TEL.

Betinget notering/handel første tre handledager

Levering av de tildelte aksjene forventes å finne sted ca den 7 desember 2000. Leveringen av aksjene vil frem til kort tid før leveringstidspunktet være undergitt visse betingelser, se kapitlet "Tegning og videresalg i den institusjonelle plasseringen". Dersom disse betingelsene ikke skulle oppfylles, vil resultatet kunne bli at tilbudet ikke gjennomføres.

Telenor-aksjene forventes tatt opp til notering på Oslo Børs ca den 4 desember 2000. Frem til aksjene faktisk er levert vil alle handler som foretas være betingede. Dette innebærer at handlene som foretas i denne perioden ikke kan gjennomføres før levering av aksjene har funnet sted og at handlene vil bortfalle dersom tilbudet ikke skulle bli gjennomført. Handler som foretas i denne perioden vil i tråd med vanlig praksis skje med oppgjør på T+3, dvs oppgjør av handlene vil finne sted den tredje dagen etter at handlene foretas. For eventuelle handler som foretas på mandag 4 desember 2000 vil oppgjør således finne sted den 7 desember 2000. Ettersom levering av de tildelte aksjene vil finne sted 7 desember 2000 kan de tildelte aksjene benyttes til oppgjør for handler som foretas mandag 4 desember.

For investorer som får tildelt aksjer i tilbudet til allmennheten, er det forventet at det den 4 desember 2000 vil bli anmerket på VPS-kontiene til investorene hvor mange aksjer de har fått tildelt. Fra og med den 5 desember 2000 er det forventet at det vil fremgå av VPS-kontiene til de investorene som har hatt tilstrekkelig dekning på sine bankkonti når betalingstrekk gjennomføres mandag den 4 desember 2000, at de har betalt for de tildelte aksjene.

RISIKOFAKTORER

RISIKO RELATERT TIL VIRKSOMHETEN

Vi møter økende konkurranse i det norske telekommunikasjonsmarkedet, som kan resultere i ytterligere prisreduksjoner og tap av markedsandeler.

Vi opplever økt konkurranse fra andre selskaper i det norske markedet for telekommunikasjonstjenester. Det norske regelverket inneholder gjennomgående få etableringshindringer for nye konkurrenter. Innen tjenester tilknyttet faste nett har vi gjort flere tiltak som kan styrke våre konkurrenters stilling. I henhold til krav fra myndighetene begynte vi i 1999 å tilby kunder muligheten til å forhåndsvelge en alternativ tjenestetilbyder og til å beholde telefonnummeret selv om tjenestetilbyder endres. I november 2000 begynte vi å la kundene få forhåndsvelge to alternative tjenestetilbydere (med én for nasjonale og én for internasjonale anrop). Det å forhåndsvelge en annen tjenestetilbyder betyr at kundens samtaler automatisk rutes gjennom denne tjenestetilbyderen uten at kunden trenger å slå et prefiks foran hver enkelt samtale. I tillegg er vi pålagt å tillate andre operatører å koble seg på vårt nett og å bruke dette til kostnadsorienterte priser. Vi har også utviklet en strategi hvor vi tilbyr konkurrenter en rekke tjenester for samtrafikk-kapasitet og grossistfunksjoner. I april 2000 begynte vi å tilby samtrafikk-tjenester for våre lokale abonnentlinjer, såkalt operatøraksess, til kostnadsorienterte priser. Konkurrentene kan også benytte alternative teknologier, slik som kabel eller trådløs lokal operatøraksesstilknytning, for å tilby telekommunikasjon. Norske myndigheter har nylig tildelt lisenser for trådløse aksess-tjenester til våre konkurrenter.

På mobilmarkedet har myndighetene til hensikt å tildele opptil fire konsesjoner for tredjegerasjons mobiltjenester i inneværende år. Dette vil øke antallet operatører som tilbyr tjenester, og åpne markedet for mer konkurranse. Videre har flere tilbydere av mobile tjenester som benytter vår eller vår hovedkonkurrents infrastruktur nylig kommet inn i markedet. Det ventes at flere vil komme til i nær fremtid.

Ettersom konkurransen fortsetter å øke, venter vi at markedspress kan tvinge oss til å redusere prisene ytterligere. Vi kan også tape ytterligere markedsandeler. Dette kan påvirke vår fortjeneste negativt ettersom den tapte markedsandelen i detaljmarkedet ikke ventes å bli oppveiet fullt ut av salg av samtrafikk-tjenester til konkurrerende tjenestetilbydere.

Dersom vi ikke lykkes å utvikle og markedsføre nye mobiltjenester kan vår evne til å oppnå ytterligere inntektsvekst innen mobilkommunikasjon i det norske markedet bli begrenset.

Grunnet vår høye markedsandel og den høye tettheten av mobil kommunikasjon i Norge, forventer vi at ytterligere inntektsvekst innen mobil kommunikasjon i det norske markedet vil være avhengig av vår evne til å utvikle og markedsføre nye applikasjoner og tjenester.

Dersom vi eller de internasjonale mobilselskaper som vi har investert i, ikke oppnår konsesjoner for tredjegerasjons mobiltjenester, kan vi risikere å ikke oppnå vår målsetting om å bli en ledende tilbyder av mobile tale-tjenester og mobile Internett-tjenester i våre hovedmarkeder.

Vår vekststrategi innen mobilkommunikasjon er i vesentlig grad avhengig av at vi får tildelt konsesjoner for tredjegerasjons mobiltjenester i Norge og i andre markeder hvor vi har betydelige investeringer, slik at vi er i stand til å tilby "Universal Mobile Telecommunications System", også kjent som UMTS, enten direkte eller via de mobilselskaper i utlandet som vi har investert i. Hvis vi eller våre tilknyttede selskaper ikke lykkes i å være blant tilbyderne av tredje generasjons mobiltjenester, vil dette kunne begrense våre muligheter til å introdusere nye produkter og tjenester og å øke inntektene innen mobil kommunikasjon. Selv om vi eller våre tilknyttede selskaper får tildelt konsesjonene, kan kostnadene ved disse bli betydelige. Dette gjelder særlig i de land som tildeler konsesjoner gjennom auksjon. I disse landene kan det være at vi verken får en god nok avkastning på, eller får tilbake, vår investering.

Dersom andre medeiere i internasjonale mobiloperatører som vi har investert i, ikke gir nødvendig finansiell eller strategisk støtte til disse selskapene, kan verdien av selskapene bli redusert.

Vi har foretatt betydelige investeringer i internasjonale mobiloperatører. Vår strategi er fortsatt å utvide våre internasjonale mobilaktiviteter kraftig. I de fleste av våre investeringer har vi en minoritetsandel. Disse mobilselskapene er avhengige av oss og de andre aksjonærene for strategisk og finansiell støtte. Disse selskapene vil i mange tilfeller ha behov for å innhente midler fra sine aksjonærer for å finansiere lisensavgifter, infrastruktur og andre kostnader påkrevet for å lansere UMTS-tjenester. Dersom de andre aksjonærene ikke gir tilstrekkelig støtte til selskapene, kan det være at de ikke er i stand til å konkurrere effektivt. Verdien av vår investering kan dermed bli redusert.

Dersom etterspørselen etter mobile Internett-tjenester, TV-baserte interaktive tjenester eller IP-baserte kommunikasjonstjenester ikke vokser kraftig, kan vi risikere at vi ikke oppnår tilstrekkelig avkastning på, eller tjener inn kostnadene ved, investeringene i disse virksomhetene.

Mye av vår strategi er basert på forventningene om sterk vekst i markedene for de tjenestene vi nylig har introdusert eller er i ferd med å utvikle. Dette gjelder særlig tilbud som mobile Internett-tjenester, TV-baserte interaktive tjenester og IP-baserte kommunikasjonstjenester for næringslivet. Dersom markedene for disse tjenestene ikke vokser som forventet, kan det være at vi verken får en tilstrekkelig avkastning på, eller får tilbake kostnadene ved utvikling og markedsføring av, disse tjenestene.

Dessuten kan det være at vi ikke vil være i stand til å dra nytte av den eventuelle veksten i etterspørselen etter disse tjenestene dersom vi ikke på riktig tidspunkt klarer å utvikle og markedsføre våre egne tjenester, som for eksempel TV-baserte interaktive tjenester.

Fortsatt raske teknologiske endringer kan øke konkurransen eller gjøre det nødvendig for oss å foreta vesentlige tilleggsinvesteringer.

Tjenestene vi tilbyr er teknologisk avanserte. Utviklingen av ny teknologi kan gjøre at våre tjenester ikke lenger er konkurransedyktige. Det kan bli nødvendig for oss å foreta betydelige tilleggsinvesteringer i ny teknologi for fortsatt å være konkurransedyktige. Det kan vise seg at ny teknologi som vi velger å satse på, ikke blir kommersielt vellykket. Vi er heller ikke garantert å få de nødvendige konsesjoner for å tilby tjenester basert på ny teknologi, slik som tredjegenasjons mobiltjenester. Som følge av dette vil vi kunne tape kunder, mislykkes i å tiltrekke oss nye kunder, eller pådra oss vesentlige kostnader for å opprettholde vår kundebase.

Verdien av vår internasjonale virksomhet og våre internasjonale investeringer kan bli negativt påvirket av politisk, økonomisk og juridisk utvikling eller av endring i valutakurser.

I noen av de landene hvor vi har foretatt betydelige egenkapitalinvesteringer i telekommunikasjonsselskaper, er de politiske, økonomiske og juridiske systemer uforutsigbare. Politiske eller økonomiske omveltninger, eller forandringer i lovgivningen eller fortolkningen av lover, kan skade virksomheten til selskapene som vi har investert i. Dette kan også redusere verdien av disse investeringene. En vesentlig risiko ved å operere i markeder under utvikling, er at valutarestriksjoner kan bli innført. Dette kan hindre oss i å realisere eller motta utbytte fra, eller selge våre investeringer i, disse landene. I tillegg vil endringer i valutakursen i forhold til den norske krone kunne påvirke bokførte resultater og verdien av disse virksomhetene negativt.

Russland har vært et viktig område for våre investeringer. Siden august 1998 har Russland vært gjennom en periode med økt økonomisk og politisk ustabilitet preget av en devaluering av landets valuta, hyperinflasjon, en alvorlig bankkrise og utskiftninger i den politiske ledelse. Vi har også foretatt viktige investeringer i Sørøst-Asia, særlig i Thailand og Malaysia. I de senere år har disse landene opplevd kraftige devalueringer av sin valuta samt økonomisk krise. Forlengede økonomiske eller politiske kriser i disse landene kan påvirke verdien av disse virksomhetene negativt.

Vi kan mislykkes i å identifisere eller gjennomføre de oppkjøp som er nødvendige for å følge opp våre planer om internasjonal ekspansjon, særlig med hensyn til vår virksomhet innen mobil kommunikasjon og IP-basert kommunikasjon. Dette kan i betydelig grad svekke vår vekst internasjonalt og vår konkurranseposisjon.

En viktig del av vår forretningsstrategi er å utvide vår internasjonale virksomhet. Dette gjelder særlig for vår mobile telekommunikasjonsvirksomhet og vår Internett- og IP-baserte kommunikasjonsvirksomhet. Selv om vi hele tiden ser etter muligheter for å kjøpe opp eller investere i slike virksomheter, vet vi ikke om vi vil være i stand til å identifisere slike muligheter for oppkjøp eller investeringer, eller om vi vil være i stand til å gjennomføre dem på en vellykket måte. Dersom vi mislykkes med å identifisere eller gjennomføre slike transaksjoner, vil vi ikke nødvendigvis oppnå den vekst vi ønsker på disse områdene, og vår konkurransemessige stilling internasjonalt kan bli svekket.

Vi kan mislykkes i å ansette og beholde kvalifisert personell, og det kan svekke vår evne til å utvide vår virksomhet og fortsatt være konkurransedyktige innenfor våre tradisjonelle forretningsområder.

For å kunne utvikle, markedsføre og støtte våre tjenester må vi ansette og beholde godt kvalifiserte arbeidstakere med særlig kompetanse. Det er stor konkurranse om kvalifisert personell med kompetanse innen telekommunikasjons- og informasjonsteknologi. Vår evne til å kunne ansette og beholde kvalifisert personell vil i stor grad avhenge av vår evne til å tilby konkurransedyktige insitamentsordninger. Vi har for tiden ikke et aksjeopsjonsprogram, og kan etter dette tilbudet komme til fortsatt ikke å opprette dette. Selv om vi planlegger å implementere et insentivprogram for vår toppledelse, kan dette bli ansett som ikke konkurransedyktig i forhold til andre aksjebaserte insentivordninger som tilbys av våre konkurrenter eller andre arbeidsgivere. Som følge av dette kan det bli vanskelig å ansette og beholde kvalifiserte arbeidstakere. Dette kan begrense vår evne til å utvikle nye forretningsområder og fortsatt være konkurransedyktige innenfor våre tradisjonelle forretningsområder.

En forsinkelse med å ta i bruk en åpen nordisk kringkastingsstandard basert på Multimedia Home Platform, kan svekke vår evne til å utvikle og markedsføre et bredt spekter med nye TV-baserte bredbåndstjenester i tide.

Vår strategi for utvikling og markedsføring av nye TV-baserte bredbåndstjenester som Zonavi, er til dels avhengig av at kringkastingsbaserte applikasjonsmiljøer konvergerer mot en åpen standard, slik som Multimedia Home Platform-standard. Det vil gjøre oss i stand til å distribuere interaktive tjenester i samme format via alle våre tilgjengelige aksessteknologier som har tilstrekkelig båndbredde. I Norden er det dannet en standardiseringskomité, Nordig, med representanter fra de nasjonale kringkasterne og aksessleverandørene, blant annet oss, for å fastsette en slik åpen standard. En forsinkelse med å ta i bruk en åpen standard kan svekke vår evne til å utvikle et bredt spekter av tjenester og markedsføre disse tjenestene i tide.

Feil ved satellitter som er i drift og forsinkelser eller feil ved oppskyting av en ny satellitt, kan medføre tapte inntekter for vår satellittkringkastingsvirksomhet.

Satellitter i drift er utsatt for feil. Feil kan ha flere årsaker, for eksempel feil i satellittkomponentene, solare eller astronomiske hendelser eller gjenstander i verdensrommet. Satellittene er forsikret, men vi forsikrer oss ikke mot inntektstap som følge av totalt eller delvis tap av kommunikasjonskapasiteten i en satellitt som er i drift.

Ved utplassering av nye satellitter er det dessuten risiko knyttet til feil eller forsinkelse ved oppskytingen. Vår politikk har vært å kjøpe forsikring for oppskytingen, og kjøpe forsikring som gjelder mens satellittene er i drift. Disse forsikringene skal være tilstrekkelig til i det vesentlige å dekke våre investeringer i en ny satellitt, men det er ikke praktisk mulig å oppnå forsikring som dekker tapte inntekter eller tapte forretningsmuligheter.

Helserisiko eller andre problemer vedrørende mobiltelefoner eller overføringsmaster kan føre til redusert bruk av mobiltelefoni.

Det er uttrykt bekymring for at elektromagnetiske signaler fra mobiltelefoner og basestasjoner, samt kjemisk lekkasje fra mobiltelefoner, kan utgjøre helserisiko eller forstyrre bruk av elektronisk utstyr som bremse- og styresystemer for biler. Faktiske eller antatte risiki ved mobiltelefoner eller basestasjoner og publisitet knyttet til dette, lovgivning eller tvister kan redusere vår kundebase for mobiltelefoni, gjøre det vanskelig å finne attraktive steder for basestasjoner eller føre til at mobilkundene bruker sine telefoner mindre.

RISIKO RELATERT TIL REGULATORISKE FORHOLD

Regulatoriske forhold kan påvirke vår fleksibilitet ved fastsettelse av prisstrukturer, pålegge oss å foreta ytterligere prisreduksjoner eller gi fordeler til våre konkurrenter.

Våre faste- og mobile telekommunikasjonsaktiviteter så vel som vårt forretningsområde Bredbåndstjenester er underlagt regulering etter norsk lov. Våre internasjonale virksomheter og investeringer internasjonalt er underlagt regulatoriske krav i de land hvor virksomheten finner sted. Som medlem av Det Europeiske Økonomiske Samarbeidsområdet (EØS), er Norge i tillegg pliktig å tilpasse sitt regulatoriske rammeverk til lovgivningen og det regulatoriske rammeverk etablert av EU for regulering av det europeiske telekommunikasjonsmarkedet. Dette gjelder så langt som direktivene gjøres gjeldende for EØS-avtalen.

Det norske Post- og teletilsynet anser oss for å ha sterk markedsstilling i markedene for faste og mobile telefontjenester, overføringskapasitet og samtrafikk for både vår faste og mobile virksomhet. Som følge av dette er vi underlagt særlige plikter i henhold til lov om telekommunikasjon og våre konsesjonsvilkår hva angår prising, regnskap og rapportering for slike tjenester. Tjenestene må tilbys våre konkurrenter og allmennheten generelt til kostnadsorienterte priser. Kravet om kostnadsorientering betyr at prisene beregnes på bakgrunn av kostnadene pluss en rimelig avkastning. I praksis kontrollerer Post- og teletilsynet vår etterlevelse av kravene til kostnader, prising og transparens ved gjennomgangen av den årlige ONP-rapporten (Open Network Provision). I tilknytning til ONP-rapporten fastsetter Post- og teletilsynet en rimelig avkastning ved å ta i betraktning forholdet mellom egenkapital og langsiktig gjeld. Det siste året som Post- og teletilsynet har fullført sin gjennomgang av vår rapport for, er 1998. Da beregnet Post- og teletilsynet vår tillatte avkastning til 14 %. Tjenestene underlagt denne begrensningen utgjorde 62 % av driftsinntektene og 94 % av driftsresultatet i 1999. Telenor la frem rapporten for 1999 i august 2000. Telenor regner med at Post- og teletilsynet er ferdige med sin gjennomgang av rapporten for 1999 ved utgangen av 2000 eller tidlig i 2001.

Avkastningen på de tjenestene som er underlagt denne begrensningen, har oversteget den rimelige avkastningen som fastsettes av Post- og teletilsynet. Vi har redusert prisene på tjenestene flere ganger de siste årene. Trafikkvolumet har imidlertid økt mer enn forventet, og dette har mer enn kompensert for virkningen av prisreduksjonene. Post- og teletilsynet har imidlertid i stor grad fokusert på samtrafikk- og grossistmarkedet, og i mindre grad på sluttbrukermarkedet, for å sikre konkurransen.

I et brev av 3 juli 2000 varslet Post- og teletilsynet at de vil pålegge Telenor Mobil å redusere sine priser for mobil terminering med 15 %. Vedtaket gjøres på bakgrunn av Post- og teletilsynets oppfatning om at enkelte kostnadskomponenter ikke bør inngå i beregningsgrunnlaget for fastsettelse av termineringsprisen. Vi har i vårt svarbrev til Post- og teletilsynet bestridt dette.

Den 14 september 2000 vedtok Post- og teletilsynet at samtrafikkprisene i vårt fastnett må reduseres med 7 %. Vi har påklat dette vedtaket, og det endelige resultatet er ennå ikke klart.

Vi er også underlagt en maksimalprisregulering på den faste offentlige telefonitjenesten, både for det private markedet og for – bedriftsmarkedet samt for overføringskapasitet. Samferdselsdepartementet har bestemt at maksimalprisreguleringen skal følge konsumprisindeksen minus 3 prosentpoeng årlig til og med 2001.

Disse kravene kan påvirke vår fleksibilitet med hensyn til prising, og kan medføre at vi må redusere prisene ytterligere. Dette kan påvirke våre driftsinntekter og vårt resultat etter skatt og minoritetsinteresser negativt. Dersom vi pålegges å redusere samtrafikkpriser som et resultat av vår forpliktelse om å tilby kostnadsorienterte priser for samtrafikk, kan våre konkurrenter i tillegg få en fordel, avhengig av hvilke tjenester som tilbys.

Vår største mobilkonkurrent i Norge har tatt rettslige skritt hvor det kreves erstatning på ca 97 millioner kroner for avgifter som tidligere er betalt til oss for leie av overføringskapasitet, som ikke var i overensstemmelse med kostnadsorientert prising.

Samferdselsdepartementet forbereder for tiden endringer i sine forskrifter, som vil kreve at vi må tilby andre operatører tilgang til de faste abonnentlinjene. De faste abonnentlinjene er infrastrukturen som knytter abonnenter til vårt nett. Siden 1 april 2000 har vi tilbudt konkurrentene mulighet for å leie abonnentlinjer (såkalt operatøraksess), og vi tillater konkurrerende operatører å plassere eget teknisk utstyr i tilknytning til våre installasjoner. Våre priser for disse tjenestene er kostnadsorienterte. De endrede regulatoriske krav kan likevel pålegge oss å endre vilkårene for operatøraksess. Dette kan gi våre konkurrenter en betydelig fordel.

Endringer i lover, forskrifter eller myndighetenes praksis kan få betydning for vår virksomhet. Både EU og norske myndigheter gjennomgår for tiden telelovgivningen. Det er usikkert hva resultatet av denne gjennomgangen vil bli. Særlig kan vår evne til å konkurrere effektivt i våre eksisterende eller nye markeder bli negativt påvirket dersom myndighetene bestemmer seg for å utvide restriksjonene til å gjelde nye tjenester og markeder. Vår konkurranseevne kan også bli svekket dersom myndighetene beslutter å underlegge telekommunikasjonsselskaper mer besværlig, sektor-spesifikk regulering til tross for fortsatt konvergens mellom informasjons- og kommunikasjonstjenester. Til sist vil endringer i skattelovgivningen i Norge eller andre land hvor vi har virksomhet, kunne påvirke resultatet av vår virksomhet negativt.

RISIKO RELATERT TIL STATENS EIERSKAP

Staten vil kunne ha interesser som ikke er overensstemmende med interessene til våre øvrige aksjonærer.

Etter børsnoteringen vil staten fortsatt eie mer enn to tredjedeler av våre aksjer. Staten vil således fortsatt ha mulighet til å avgjøre saker som fremlegges for avstemning på generalforsamlingen. Dette omfatter blant annet muligheten til å velge et flertall av bedriftsforsamlingens medlemmer, som igjen velger styrets medlemmer, samt godkjenning av våre årsregnskaper, utdeling av utbytte, aksjekapitalforhøyelser i forbindelse med kjøp av virksomheter, investeringer eller andre forhold. Statens interesser og faktorene den tar hensyn til ved bruk av sin stemmerett, kan avvike fra interessene til våre andre aksjonærer.

RISIKO RELATERT TIL TILBUDET

Kursen på våre aksjer kan være volatil og variere betydelig på grunn av en rekke faktorer, blant annet variasjoner i våre resultater fra driften og endringer i regulatoriske forhold.

Kursen på våre aksjer kan variere vesentlig som følge av kvartalsmessige variasjoner i våre resultater fra driften, negativ forretningsmessig utvikling, endring i rentenivå, forandringer i finansielle vurderinger fra verdipapiranalytikere, kunngjøringer om teknologiske eller andre utviklinger eller nyvinninger av oss, våre store kunder eller konkurrenter, endringer i regulatoriske forhold der vi har virksomhet, eller større faktiske eller forventede aksjesalg av staten. Prisen for aksjen som tilbys her er, basert på de faktorer som er beskrevet i kapitlet "Tegning og videresalg i den institusjonelle plasseringen" og gjennom forhandlinger mellom tegningssyndikatet, staten og oss. Det er ikke gitt at du vil kunne selge dine aksjer til denne eller en høyere pris.

FREMTIDIGE FORHOLD

Dette prospektet inneholder uttalelser om fremtidige forhold, herunder uttalelser om hva vi tror og forventer. Disse uttalelsene er basert på våre nåværende planer og estimater, så vel som våre forventninger om eksterne forhold og hendelser. Du bør derfor ikke legge for mye vekt på disse. Uttalelser om fremtiden har iboende risiki og usikkerheter, og gjelder kun på det tidspunkt de ble fremsatt. Vi vil ikke nødvendigvis oppdatere noen av dem i lys av ny informasjon eller fremtidige hendelser. Vi advarer om at flere viktige faktorer kan påvirke faktiske resultater eller utfall, slik at disse avviker vesentlig fra det som er uttrykt i uttalelser om fremtidige forhold. Disse faktorene kan inkludere følgende:

- nivået for etterspørselen etter våre tjenester, særlig med hensyn til mobile kommunikasjonstjenester, fast telefoni, Internett og IP-baserte kommunikasjonstjenester, betalings-TV og andre, nyere produkter og tjenester;

- våre konkurrenters handlinger;
- regulatorisk utvikling, inkludert endringer i våre tillatte priser, vilkårene for tilgang til vårt nett, vilkår for samtrafikk og andre forhold; og
- den suksessen vi oppnår gjennom våre internasjonale investeringer og ekspansjonsprogrammer.

UTBYTTE OG UTBYTTEPOLITIKK

De nye aksjene vil være likestilt med våre øvrige aksjer med hensyn til eventuelt utbytte for regnskapsåret 2000 og fremover. Eventuelt utbytte for regnskapsåret 2000 vil bli vedtatt på vår ordinære generalforsamling i 2001. Ethvert forslag om utdeling av utbytte må anbefales eller godkjennes av styret og godkjennes av bedriftsforsamlingen og generalforsamlingen. Generalforsamlingen kan beslutte å redusere, men ikke øke, det utbyttet som er foreslått av styret.

Utbytte kan utbetales i kontanter eller i naturalia og kan kun utbetales fra annen egenkapital. Annen egenkapital består av:

- årsresultat etter det godkjente resultatregnskapet for siste regnskapsår, og
- tilbakeholdt overskudd fra tidligere år,

etter fradrag for udekket underskudd, balanseført forskning og utvikling, goodwill, netto utsatt skattefordel, den samlede pålydende verdi av egne aksjer som vi har ervervet til eie eller pant i tidligere regnskapsår, og kreditt og sikkerhetstillegg som er gitt i henhold til allmennaksjeloven §§ 8-7 til 8-9. Utbytte kan bare deles ut dersom det er forenlig med forsiktig og god forretningskikk, under tilbørlig hensyn til tap som måtte være inntruffet etter siste balansedag eller som vi må forvente at vil inntreffe. Vi kan ikke utdele utbytte dersom vår egenkapital etter vår balanse er mindre enn 10 % av sum eiendeler i vår balanse, med mindre vi følger samme prosedyre med kreditorvarsel som for aksjekapitalnedsettelse. Beløpene beregnes på bakgrunn av morselskapets ikke-konsoliderte regnskap.

Tabellen nedenfor viser utdelt utbytte de fem siste årene, både pr aksje og totalt (beregnet før aksjesplitten 10 november 2000).

Beløp pr aksje i kroner og beløp totalt i millioner kroner

År	Pr aksje	Totalt
1999.....	595	500
1998.....	882	700
1997.....	792	570
1996.....	1.439	950
1995.....	917	550

Tidligere utbetalt utbytte gjenspeiler at vi har vært heleid av staten, og kan ikke anses å være en indikasjon på fremtidig utbytte.

Styret har på det nåværende tidspunkt til hensikt å utdele et årlig utbytte tilsvarende 20-30 % av vårt årsresultat etter skatt og minoritetsinteresser, med en eventuell justering for engangsgevinster og tap. Ut fra vårt utviklingsnivå forventer styret innledningsvis å foreslå utbytte i nedre del av dette intervallet. Størrelsen på utbyttet foreslått av styret kan imidlertid variere fra år til år etter styrets skjønn. Styret vil ta hensyn til utbyttepraksis hos store, norske selskaper og andre europeiske telekommunikasjonsselskaper. Selv om vi for tiden har til hensikt å utbetale årlig utbytte på våre aksjer, kan vi ikke garantere at utbytte vil bli utbetalt eller gi noen garantier med hensyn til utbyttebeløpet. Fremtidig utbytte vil avhenge av en rekke faktorer, herunder:

- de generelle, eksisterende forretningsforhold på gjeldende tidspunkt;
- vår nåværende og forventede fremtidige finansielle utvikling;
- våre krav til finansiering og investeringer;
- mulige tilpasninger for effekten av gevinster eller tap; og
- andre faktorer som styret anser relevante.

BRUK AV EMISJONSPROVENY

Vi forventer å motta netto emisjonsproveny på ca 21,4 milliarder kroner fra aksjekapitalforhøyelsen, basert på en pris i midten av det forventede prisintervallet som er angitt på forsiden av prospektet, etter fradrag av våre estimerte omkostninger ved aksjekapitalforhøyelsen.

Vi vil benytte en del av nettoprovenyet vi mottar etter tilbudet, til delvis å nedbetale inntil 18 milliarder kroner av utestående langsiktig og/eller kortsiktig gjeld. Vi regner med at gjelden som skal tilbakebetales, vil bestå av:

- En del av den utestående gjelden i vårt Euro Commercial Paper program på 500 millioner amerikanske dollar, med et gjennomsnittlig forfall på fire måneder og en gjennomsnittlig rente (i fem ulike valutaer) på 6,25 % pr 30 september 2000.
- En del av den utestående gjelden i vårt US Commercial Paper-program på 1.000 millioner amerikanske dollar, med et gjennomsnittlig forfall på fire måneder, og med en gjennomsnittlig fast rente på 6,57 % pr 30 september 2000.
- En del av den utestående gjelden finansiert gjennom et syndikat med en løpende flervaluta-kredittfasilitet på 14.000 millioner danske kroner med forfall etter 364 dager (med mulighet for forlengelse i ett år), og med en rente på 5,44 % pr 30 september 2000.
- En del av utestående norske sertifikatlån med et gjennomsnittlig forfall på fem måneder og med en gjennomsnittlig rente på 7,0 % pr 30 september 2000.

Denne gjelden er pådratt hovedsakelig for å finansiere strategiske investeringer.

Resten av nettoprovenyet vi mottar, planlegger vi i hovedsak å benytte til investeringer i henhold til vår forretningsstrategi. Dette vil kunne omfatte investeringer i internasjonale mobilselskaper, både i selskaper vi allerede er involvert i og i nye strategiske oppkjøp. I noe mindre grad vil nettoprovenyet kunne bli benyttet til forbedringer av vårt fastnett i Norge samt til ekspansjon i forbindelse med ISDN-linjer og asymmetriske, digitale abonnentlinjer (ADSL-linjer), samt foreta oppkjøp innenfor våre forretningsområder Bredbåndstjenester og Internett. I påvente av konkrete investeringer av emisjonsprovenyet vil vi redusere vår gjeld eller plassere i solide, kortsiktige rentebærende papirer. Vi vil ikke motta proveny som følge av statens aksjesalg.

Kapitalisering

Tabellen nedenfor viser konsernets kontanter, inklusive andre betalingsmidler, kortsiktig rentebærende gjeld, samt konsernets kapitalisering pr 30 september 2000 i henhold til norske regnskapsprinsipper. Tabellen viser også tilsvarende tall justert for den kapital vi forventer å motta i aksjekapitalforhøyelsen, basert på en pris i midten av det forventede prisintervallet som er angitt på forsiden av prospektet, fratrullet rabatter og bonusordninger for tilbudet til allmennheten og ansatte.

Beløp i millioner kroner

	Pr 30 september 2000	
	Virkelig	Justert for kapitalforhøyelsen
Betalingsmidler	2.207	5.568
Kortsiktig rentebærende gjeld.....	9.558	258
Langsiktig rentebærende gjeld	44.368	35.668
Minoritetsinteresser.....	2.847	2.847
Egenkapital	20.723	42.084
Total kapitalisering	67.938	80.599

UTVALGT FINANSIELL OG STATISTISK INFORMASJON

Tabellene nedenfor gjengir utvalgt finansiell og statistisk informasjon for Telenor. Den utvalgte finansielle informasjonen i tabellen for femårsperioden frem til 31 desember 1999 er hentet fra våre konsoliderte regnskap, som er revidert av Arthur Andersen & Co, uavhengige revisorer.

Konsernregnskapet for Telenor ASA med datterselskaper er utarbeidet i henhold til norske regnskapsprinsipper. Konsernets anvendte regnskapsprinsipper avviker på enkelte områder fra amerikanske regnskapsprinsipper (US GAAP). I note 29 til vårt konsoliderte årsregnskap og i note 13 til vårt ureviderte konsoliderte delårsregnskap er det redegjort for forskjellene mellom konsernets regnskapsprinsipper og amerikanske regnskapsprinsipper samt beregnet effekt på konsernets resultat etter skatt og minoritetsinteresser og egenkapital.

De konsoliderte delårsregnskap for de ni første måneder 2000 og 1999 er ikke revidert, men gjenspeiler etter ledelsens oppfatning de tilpasninger som er ansett nødvendige for å gi et riktig bilde av resultatene. Resultatene fra virksomhetene for disse periodene er ikke indikative for resultatene for hele året.

Du bør lese den følgende utvalgte finansielle og statistiske informasjon sammen med kapitlet "Ledelsens finansielle analyse" og våre konsoliderte regnskap, inkludert notene til disse regnskapene. Regnskapene med noter til dette er inntatt i prospektet.

Beløp i millioner kroner (hvis ikke annet er angitt)	(Urevidert)					
	1999	1998	1997	1996	1995	Januar - september 2000 1999
Resultatregnskap						
<i>Norske regnskapsprinsipper</i>						
Driftsinntekter.....	32.685	28.662	25.692	⁽¹⁾ -	⁽¹⁾ -	26.650 24.295
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	783	248	177	⁽¹⁾ -	⁽¹⁾ -	594 57
Sum driftsinntekter	33.468	28.910	25.869	22.382	19.983	27.244 24.352
Driftskostnader.....	29.466	25.113	23.212	19.785	17.416	24.027 21.528
Driftsresultat	4.002	3.797	2.657	2.597	2.567	3.217 2.824
Tilknyttede selskaper	⁽²⁾ (1.239)	(1.097)	(534)	(175)	(57)	⁽²⁾ (767) (815)
Sum finansposter	⁽²⁾ 551	208	(69)	(175)	(380)	⁽²⁾ (479) (75)
Resultat før skatt og minoritetsinteresser.....	3.314	2.908	2.054	2.247	2.130	1.971 1.934
Skattekostnad	(1.323)	(1.242)	(729)	(460)	(627)	(1.380) (772)
Minoritetsinteresser	44	44	64	(3)	(19)	5 50
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	2.035	1.710	1.389	1.784	1.484	⁽²⁾ 596 1.212
Resultat pr aksje (i hele kroner).....	1,454	1,293	1,157	1,622	1,484	0,426 0,866
US GAAP						
Driftsinntekter.....	32.716	28.670	-	-	-	26.673 24.334
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	⁽²⁾ 2.188	1.578	-	-	-	⁽²⁾ 720 1.352
Resultat pr aksje (i hele kroner).....	1,563	1,194	-	-	-	0,514 0,966

Beløp i millioner kroner	(Urevidert) pr 30 september					
	1999	1998	1997	1996	1995	2000

Balanse

Norske regnskapsprinsipper

Eiendeler:

Anleggsmidler	37.617	31.783	26.631	23.017	21.586	78.541
Omløpsmidler	10.409	8.967	7.533	6.537	5.973	12.622
Sum eiendeler	48.026	40.750	34.164	29.554	27.559	91.163

Gjeld:

Langsiktig rentebærende gjeld	14.942	11.300	9.035	5.527	6.848	44.368
Langsiktig rentefri gjeld og avsetning til forpliktelser	1.020	988	950	1.632	2.242	1.788
Kortsiktig rentebærende gjeld	127	153	189	333	58	9.558
Kortsiktig rentefri gjeld	10.672	9.555	8.270	7.320	6.518	11.879
Egenkapital	20.033	18.515	15.478	14.647	11.824	20.723
Minoritetsinteresser	1.232	239	242	95	69	2.847
Sum egenkapital og gjeld	48.026	40.750	34.164	29.554	27.559	91.163

US GAAP

Sum eiendeler	53.787	43.728	-	-	-	97.214
Langsiktig gjeld	19.252	12.403	-	-	-	19.970
Egenkapital	21.035	19.512	-	-	-	21.515

Beløp i millioner kroner (hvis ikke annet er angitt)	(Urevidert) Januar – september						
	1999	1998	1997	1996	1995	2000	1999

Kontantstrøm og operasjonelle data

Norske regnskapsprinsipper

Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	7.370	7.042	5.394	4.827	6.284	4.728	4.994
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	(9.205)	(10.019)	(8.140)	(5.701)	(4.920)	(44.218)	(6.474)
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	2.914	3.628	2.570	398	(1.936)	39.556	3.004
Investeringer ⁽³⁾	13.170	9.428	8.970	5.612	4.646	45.142	8.494
EBITDA ⁽⁴⁾	9.049	8.258	6.705	6.500	6.136	7.456	6.509
EBITDA, eksklusiv gevinst og tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet ⁽⁴⁾	8.568	8.019	6.568	-	-	6.872	6.671

(1) Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet er ikke sammenlignbare for 1995 og 1996.

(2) 10 august 2000 kjøpte vi opp eierinteresser på 53,5 % i Sonofon Holding A/S. Siden vi har felles kontroll over Sonofon med vår samarbeidspartner, regnskapsfører vi Sonofon som en felleskontrollert virksomhet i henhold til egenkapitalmetoden. Hvis vi gir oppkjøpet av andelen i Sonofon effekt som om det hadde skjedd 1 januar 1999, ville vår proforma andel av resultat i tilknyttede selskaper og proforma resultat etter skatt og minoritetsinteresser ha vært henholdsvis (1.987) millioner kroner og 706 millioner kroner for 1999 og henholdsvis (1.257) millioner kroner og (243) millioner kroner for de ni første måneder 2000. Proforma resultat etter skatt og minoritetsinteresser under US GAAP ville ha vært 859 millioner kroner for 1999 og (119) millioner kroner for de ni første måneder 2000. Det finnes flere opplysninger i den ureviderte proforma økonomiske informasjonen for Telenor og utdrag av de konsoliderte regnskapene for Sonofon i dette prospektet.

(3) Inkluderer investeringer i materielle og immaterielle eiendeler, langsiktige investeringer i aksjer og andeler samt innskudd i satellittorganisasjoner.

(4) EBITDA består av resultat før renter, skatt, av- og nedskrivninger. EBITDA er et nøkkeltall som ofte brukes i telekommunikasjonsindustrien og er presentert her for å utvide forståelsen av våre driftsresultater. EBITDA gjenspeiler ikke de finansielle resultater i henhold til generelle aksepterte regnskapsprinsipper og kan ikke alltid sammenlignes med tilsvarende nøkkeltall for andre selskaper. Vi er av den oppfatning at EBITDA gir investorer og analytikere et måltall på driftsresultat som ikke er påvirket av finansielle og regnskapsmessige effekter av oppkjøp og forskjeller i kapitalstruktur mellom ellers like selskaper. En må ikke se på EBITDA som et alternativ til driftsresultat eller resultat etter skatt og minoritetsinteresser som et mål for våre resultater, eller som et alternativ til kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter som et mål på likviditet. Vi viser også EBITDA, ekskludert gevinst og tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet, for å gi et måltall eksklusiv engangseffekter i form av gevinst og tap ved avhendelser.

Nedenfor vises beregning av EBITDA:

Beløp i millioner kroner	(Urevidert) Januar – september						
	1999	1998	1997	1996	1995	2000	1999
Driftsresultat	4.002	3.797	2.657	2.597	2.567	3.217	2.824
Av- og nedskrivning	5.047	4.461	4.048	3.903	3.569	4.239	3.685
EBITDA	9.049	8.258	6.705	6.500	6.136	7.456	6.509
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	783	248	177	-	-	594	57
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	302	9	40	-	-	10	219
EBITDA, ekskludert gevinst og tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	8.568	8.019	6.568	-	-	6.872	6.671
	1999	1998	1997	1996	1995	Januar – september 2000	1999
Andre operasjonelle nøkkeltall							
Mobiltelefoni (digital), abonnement i Norge ved utløpet av perioden (i hele tusen):							
Fast mobilabonnement	1.003	944	803	534	259	1.103	982
Kontantabonnement	781	316	68	-	-	967	678
Mobiltelefoni, kundeavgang for fast mobilabonnement.....	14,2 %	13,1 %	13,9 %	12,0 %	-	⁽¹⁾ 13,0 %	⁽¹⁾ 16,7 %
Totalt utgående trafikk mobiltelefoni i Norge (i millioner minutter):							
Digital.....	1.801	1.279	711	328	132	1.687	1.311
Analog.....	174	271	331	391	420	88	140
Gjennomsnittlig driftsinntekter pr digitalt mobilabonnement pr måned i Norge i kroner ⁽²⁾							
Totalt:	332	363	394	418	484	⁽⁴⁾ 322	334
Fast mobilabonnement	445	400	394	418	484	476	439
Kontantabonnement	131	161	⁽³⁾ -	-	-	⁽⁴⁾ 141	130
Fastnettelefoni, antall aksesskanaler i Norge ved utløpet av perioden (tall i hele tusen):							
Analog (PSTN)	1.908	2.167	2.324	2.441	2.431	1.724	1.985
Digital (ISDN)	1.228	755	410	148	47	1.513	1.094
Fastnettelefonitrafikk i Norge (i millioner minutter) ⁽⁵⁾							
Innenlands, eksklusiv Internett-trafikk	12.371	12.911	⁽⁶⁾ 11.923	12.084	10.562	8.671	9.219
Internett-trafikk	4.225	2.059	⁽⁶⁾ 1.079	-	-	4.311	2.948
Utenlandstrafikk.....	415	386	379	412	375	286	312
Trafikk til mobilnettene.....	1.246	967	727	569	442	967	928
Verdiøkende tjenester og opplysningstjenesten, osv....	447	287	191	146	147	454	319
Betalings-TV, antall abonnenter ved utløpet av perioden (tall i hele tusen):							
Kabel-TV	282	270	244	230	220	350	276
Mindre, lukkede kabelnett.....	937	686	-	-	-	1.066	766
Satellittoverføring til private abonnenter ⁽⁷⁾	405	352	251	223	135	452	382
Totalt.....	1.624	1.308	495	453	355	1.868	1.424
Internett							
Abonnenter og registrerte brukere, Norge ⁽⁸⁾	400	260	165	65	10	548	350
Internettabonnement, kundeavgang (annualisert)	14,0 %	11,7 %	-	-	-	21,4 %	8,9 %
Nextra bedriftsabonnement, Norge ⁽⁹⁾	8	4	2	-	-	13	7
Nextra abonnement, utenfor Norge ⁽⁹⁾	57	-	-	-	-	82	34
Antall årsverk ved utløpet av perioden.....	21.968	20.226	19.598	18.113	17.406	25.600	21.800

(1) Basert på ledelsens estimat (annualisert).

(2) Gjennomsnittlig driftsinntekt pr mobilabonnement er beregnet på basis av våre totale driftsinntekter fra digital mobilabonnement i Norge, inkludert abonnementsavgift, driftsinntekter fra utgående og inngående trafikk, roaming samt driftsinntekter fra verdiøkende tjenester osv, delt på gjennomsnittlig antall digitale mobilabonnement i Norge i den relevante perioden. Fordelingen av driftsinntekter fra inngående trafikk mellom fast mobilabonnement og kontantabonnement er basert på ledelsens estimater.

(3) Gjennomsnittlig inntekt pr måned for kontantabonnement i 1997 er ikke oppgitt da tjenestene ble lansert i september 1997.

(4) Som følge av en engangsjustering i metoden for å beregne trafikkinntekter, økte våre driftsinntekter for de ni første måneder 2000 med 66 millioner kroner. Som følge av dette er driftsinntekter pr digitalt abonnement pr måned for denne perioden ikke direkte sammenlignbare med tidligere perioder. Hvis vi ser bort fra denne engangsjusteringen, ville den gjennomsnittlige driftsinntekten pr måned pr digitalt mobilabonnement for de ni første måneder 2000 ha sunket med 9 kroner for kontantabonnement og 4 kroner for totale digitale mobilabonnement.

(5) Antall minutter for 1995 og 1996 er basert på ledelsens estimater.

(6) Antall minutter er basert på ledelsens estimater.

(7) Inkluderer totalt antall abonnenter i Canal Digital, en felleskontrollert virksomhet der vi har 50 % eierskap.

(8) Tallene for 1995, 1996 og 1997 er basert på ledelsens estimater.

(9) Basert på ledelsens estimater, bortsett fra for de ni første måneder 2000.

LEDELSENS FINANSIELLE ANALYSE

Analysen bør leses i sammenheng med våre konsoliderte regnskap, inkludert notene til regnskapene, som er tatt med i dette prospektet. Vi har utarbeidet våre regnskap i henhold til norske regnskapsprinsipper. Disse avviker på enkelte områder fra amerikanske regnskapsprinsipper (US GAAP). Vi har beskrevet de viktigste forskjellene mellom norske og amerikanske regnskapsprinsipper og vi har utarbeidet en avstemning av resultat etter skatt og minoritetsinteresser og egenkapital etter amerikanske regnskapsprinsipper. Dette er tatt med i note 29 til vårt konsoliderte årsregnskap og i note 13 til vårt ureviderte, konsoliderte delårsregnskap.

OVERSIKT

Konsernstrukturen

Vi har omorganisert vårt konsern i syv forretningsområder. Følgende fire forretningsområder er våre kjerneområder:

- *Mobile Communications*: Omfatter våre mobiloperasjoner i Norge og strategiske investeringer i en rekke utenlandske mobilselskaper, hovedsakelig i Norden, øvrige Europa og Sørøst-Asia. Av våre forretningsområder anser vi at Mobile Communications står for den største delen av vår verdi.
- *Telecom*: Omfatter våre nettbaserte tjenester for bedrifts- og privatkundemarkedet, nettjenester for grossistmarkedet og avanserte, verdidøkende løsninger for bedrifter, som "Application Service Provisioning" (ASP) samt support- og driftstjenester.
- *Bredbåndstjenester*: Omfatter levering av TV-baserte bredbåndstjenester til forbrukere, først og fremst i Norden, via satellittoverføring til private abonnenter (DTH), kabelnett og landbasert TV-nett, så vel som satellittjenester til kringkastere i Norden og bakkeoverføringstjenester til kringkastere i Norge. Forretningsområdet Bredbåndstjenester leverer også globale tjenester for satellittbasert mobilkommunikasjon og nettverkstjenester via satellitt.
- *Internett* : Omfatter våre Internett-tjenester for forbrukermarkedet i Norge, våre Internett- og IP-baserte kommunikasjons-tjenester som primært retter seg inn mot små og mellomstore bedrifter i Norge og en rekke andre europeiske land. I tillegg inngår våre interesser i ledende norske og skandinaviske Internett-portaler.

Vi har også definert tre forretningsområder som er relatert med vår kjernevirksomhet:

- *Media*, som omfatter vår katalogvirksomhet i Norge og ni andre europeiske land.
- *Bravida*, som er vår installasjons- og servicevirksomhet. I oktober 2000 slo vi Bravida sammen med et annet selskap. Vi vil, når transaksjonen er gjennomført, ha en andel på 48 % i det sammenslåtte selskapet, som dermed regnes som et tilknyttet selskap.
- *Vårt børsnoterte datterselskap EDB Business Partner ASA*, som leverer driftstjenester, programvare og systemer, samt konsulenttjenester innen informasjonsteknologi.

Vi har utformet vår organisasjonsstruktur slik at vi konsentrerer vår forretningsvirksomhet rundt områder der vår kjernekompetanse gir oss de beste mulighetene til å oppnå resultatvekst og øke verdien for aksjonærene. Et av målene ved å omorganisere konsernstrukturen var å bli i stand til å tilby eksterne kunder tjenester som tidligere bare ble levert mellom våre egne forretningsområder. Dette gjelder blant annet virksomheten til Bravida og våre grossist-nett-tjenester. Vi tror også at vår nye organisasjonsstruktur gir oss bedre mulighet til å inngå avtaler med partnere som igjen gir oss anledning til å øke den samlede verdien av en bestemt virksomhet, da særlig innen områder som ligger utenfor vår kjernevirksomhet.

Tabellen nedenfor gir informasjon om eksterne driftsinntekter for hvert av våre kjerneområder samt de øvrige forretningsområder som ikke er definert som kjerneområder for årene 1998 og 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Hvert forretningsområde er nærmere presentert under avsnittet "Virksomheten".

Beløp i millioner kroner

	Januar – september			
	1999	1998	2000	1999
Eksterne driftsinntekter				
Kjernevirksomheter				
Mobile Communications	6.540	5.448	5.956	4.770
Telecom.....	15.921	14.528	12.525	11.974
Bredbåndstjenester	2.655	2.356	2.313	1.868
Internett	566	342	605	388
Ikke-kjernevirksomheter				
Media.....	2.277	1.495	1.224	1.351
Bravida	2.912	2.743	1.613	2.212
EDB Business Partner	1.508	855	1.950	995
Øvrig.....	1.089	1.143	1.058	794
Sum driftsinntekter	33.468	28.910	27.244	24.352

Konkurrans- og reguleringsregime

Siden tidlig i 1980-årene er det norske telekommunikasjonsmarkedet gradvis blitt åpnet for konkurranse, og den 1 januar 1998 ble det åpnet for full konkurranse. Generelt skaper det norske regelverket få hindringer for nye tjenesteleverandører som ønsker å komme inn på markedet. For å fremme konkurransen i markedet inneholder det norske regelverket, på samme måte som i EU, særlige krav til operatører med sterk markedsstilling. Ettersom vi anses som en operatør med sterk markedsstilling, har vi gjennomført en rekke tiltak innen våre fastnett-tjenester for å møte regulatoriske krav. Disse er blant annet:

- fra 1 januar 1998 å tillate abonnenter å velge andre operatører for å videreformidle samtaler,
- fra 1 juni 1999 å gi abonnenter muligheten til å bruke én forhåndsvalgt operatør, og fra 1 november 2000 to forhåndsvalgte operatører, én for nasjonale og én for internasjonale anrop, og
- fra 1 juni 1999 å la abonnenter beholde telefonnummeret ved bytte av tjenesteleverandør.

I tillegg kreves det at vi yter samtrafikk-tjenester til andre operatører. Disse tjenestene lar andre operatører gjøre delvis bruk av vårt nett til å levere egne tjenester, og sikrer at det opprettes forbindelse mellom alle brukere i de forskjellige nett. Fra 1 april 2000 har vi gitt våre konkurrenter muligheten til å leie kapasitet i vårt faste aksessnett, såkalt "operatøraksess". Vi leverer disse tjenestene til priser som står i forhold til de kostnadene vi har ved å levere dem.

Etter at telekommunikasjonsmarkedet i Norge ble åpnet for fri konkurranse, har mange nye tjenesteleverandører kommet inn på markedet, og konkurransen blir stadig sterkere. I løpet av de siste årene har vi tatt en rekke skritt for å møte den økte konkurransen. Prisene for tjenestene våre er redusert betydelig. Et resultat av dette er at våre takster for både fastlinje- og mobiltelefonitjenester er blant de laveste i OECD-landene. Vi har også i stor grad endret takststrukturen ved å redusere trafikkprisene i forhold til abonnementsprisene. I juli 1999 fjernet vi fjernetaksten for fasttelefon. Alle innenlandssamtaler i Norge har nå "lokaltakst".

En konsekvens av at vi anses å ha sterk markedsstilling i markedene for telefoni, samtrafikk og overføringskapasitet (eksempelvis leide samband), er at vi er forpliktet til å følge visse prinsipper vedrørende prising, separate regnskap og rapportering. Tjenestene må tilbys til kostnadsorienterte priser fastsatt på en objektiv og ikke-diskriminerende måte. Kravene til kostnadsorientering betyr at prisene må baseres på faktiske kostnader, i tillegg til en rimelig margin. Vi har ansvaret for å spesifisere, implementere og føre produktregnskap som basis for myndighetenes tilsyn med at våre priser er kostnadsorienterte og ikke-diskriminerende. For en mer detaljert drøfting av reguleringsregimet vi opererer under, samt for forventningene til fremtidige reformer på reguleringsområdet, se kapittel "Regulering".

Etter hvert som konkurransen intensiveres, står andre tjenesteleverandører for en økende andel av trafikkvolumet i vårt fastnett. I september 2000 sto andre leverandører for omtrent 22 % av trafikkvolumet i vårt nett regnet i antall minutter, sammenlignet med omtrent 13 % i desember 1999. Samtidig har markedet i sin helhet opplevd en sterk volumvekst. Dette særlig fra Internett- og datatrafikk og trafikk til og fra mobiltelefoner.

Vi er i dag en av to leverandører som leverer GSM digitale mobiltelefonitjenester i Norge. Den andre leverandøren med konsesjon er NetCom GSM ASA. Begge mobiloperatørene har innført grossisttjenester for mobiltjenester i år. Til nå har vi inngått ti avtaler om levering av grossisttjenester for mobiltelefon. Telia, som hadde en tredje konsesjon for digital mobiltelefoni, men som ennå ikke hadde bygd ut et mobilnett, kjøpte nylig opp NetCom GSM ASA. På grunn av regelverket fikk ikke Telia lov til å ha eierinteresser i begge konsesjonene, og Telias konsesjon ble derfor trukket tilbake. De ekstra frekvensene som har blitt tilgjengelige som en følge av dette, forventes å bli auksjonert bort i 2001.

Samferdselsdepartementet har annonsert at opptil fire konsesjoner for tredjegerasjons mobilnett vil bli tildelt i Norge i løpet av 2000. Vi forventer at introduksjonen av tredjegerasjons mobiltjenester i Norge i løpet av de neste årene vil intensivere konkurransen innen mobiltjenester.

Områder med strategisk fokus

I de siste årene har vi oppnådd vekst gjennom å fokusere på avanserte tale- og datatjenester og bredbåndstjenester i det norske markedet. I tillegg har vi ekspandert internasjonalt, primært på områdene mobiltelefoni og Internett-tjenester.

Innen mobiltelefoni har vi forbedret vår sterke markedsposisjon i Norge. Vår markedsandel innen GSM-abonnement har økt fra 45 % pr 1 januar 1995 til omtrent 69 % pr 30 september 2000, samtidig som den totale tettheten av mobilabonnement i Norge steg fra 14 % til omtrent 71 % i samme periode. På grunn av vår høye markedsandel og den høye tettheten av mobilabonnement, forventer vi at ytterligere vekst i driftsinntekter i mobil kommunikasjon vil avhenge av vår evne til å utvikle og markedsføre nye applikasjoner og tjenester.

Vi har også søkt å utvide markedet for mer avanserte tjenester, og har fokusert på økt bruk av ISDN-linjer. Vi tror at vår satsning på dette området har ført til at Norge i dag har den høyeste tettheten av ISDN i verden, og at vår raske utbygging av ISDN har bidratt til større utbredelse av Internett. Ved å gjøre våre kunder vant til større båndbredde i aksessnettet, som et resultat av vår utbygging av ISDN-linjer og den derav økte kapasiteten i aksessnettet, forventer vi en effektiv utbygging av ADSL bredbåndstjenester. ADSL står for Asymmetric Digital Subscriber Line og er en metode for høyhastighets dataoverføring i eksisterende kobberkabelnett. Vi forventer også at økende driftsinntekter fra ADSL bredbåndstjenester vil hjelpe til å kompensere for fallende priser og markedsandeler som følge av økt konkurranse i det norske fastlinjemarkedet.

Vi vil som i dag fokusere på våre internasjonale investeringer, da spesielt på mobiltelefoniselskaper, i tillegg til å utvide vårt internasjonale engasjement med Internett og IP-basert kommunikasjon. Disse investeringene har stått for en økende andel av vår virksomhet de siste årene. For en gjennomgang av større investeringer som er gjort de siste tre årene, se "Likviditet og kapitalressurser - Investeringer".

Tabellen nedenfor viser driftsinntektene fra vår virksomhet i Norge og våre internasjonalt baserte virksomheter basert utenfor Norge. For å illustrere den økende betydningen av våre internasjonale investeringer, har vi også tatt med vår forholdsmessige andel av driftsinntektene til våre tilknyttede selskaper og felleskontrollerte virksomheter, selv om vi ikke konsoliderer disse driftsinntektene. Driftsinntektene i tabellen omfatter ikke gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.

	Økning (reduksjon) i %										
	Januar – september		9 mnd 2000/		9 mnd 1999			1999/1998		1998/1997	
Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997			
Konsernets driftsinntekter etter norsk GAAP ⁽¹⁾ :											
Norge.....	29.762	26.694	24.494	24.442	22.223	10,0	11,5	9,0			
Utenfor Norge	2.923	1.968	1.198	2.208	2.069	6,7	48,5	64,3			
Sum driftsinntekter	32.685	28.662	25.692	26.650	24.292	9,7	14,0	11,6			
Vår proporsjonale andel av driftsinntekter i tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet ⁽¹⁾ :											
Norge.....	748	560	579	627	627	0,0	33,6	(3,4)			
Utenfor Norge ⁽²⁾	5.167	2.303	996	6.496	3.488	86,2	124,4	131,2			
Sum proporsjonale driftsinntekter – tilknyttede selskaper	5.915	2.863	1.575	7.123	4.115	73,1	106,6	81,7			

(1) Eksklusiv gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.

(2) Delvis basert på ledelsens estimater i forbindelse med utarbeiding av det konsoliderte regnskapet.

RESULTAT AV VIRKSOMHETEN FOR KONSERNET

Driftsinntekter

Samlede driftsinntekter i 1999 var på 33,5 milliarder kroner, en økning på 15,8 % sammenlignet med 28,9 milliarder kroner i 1998. Tabellen nedenfor viser driftsinntekter etter tjenestekategori for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

	1999		1998		1997		Januar - september			
	Kroner	% av driftsinn- tektene	Kroner	% av driftsinn- tektene	Kroner	% av driftsinn- tektene	2000	% av driftsinn- tektene	1999	% av driftsinn- tektene
<i>Beløp i millioner kroner</i>										
Driftsinntekter pr tjeneste:										
Nettbaserte tjenester:										
Analog (PSTN)/Digital (ISDN)	13.355	39,9	12.272	42,5	11.696	45,2	9.604	35,2	9.914	40,7
Mobiltelefoni	5.426	16,2	4.429	15,3	3.526	13,6	5.121	18,8	3.999	16,4
Leide samband	810	2,4	866	3,0	820	3,2	671	2,5	632	2,6
Satellitt & TV-distribusjon	2.485	7,4	2.229	7,7	1.551	6,0	2.258	8,3	1.730	7,1
Andre nettbaserte tjenester	1.593	4,8	1.291	4,5	1.106	4,3	1.592	5,8	1.251	5,2
Totalt nettbaserte tjenester	23.669	70,7	21.087	73,0	18.699	72,3	19.246	70,6	17.526	72,0
Ikke-nettbaserte tjenester										
Kundeutstyr	2.940	8,8	2.265	7,8	2.360	9,1	1.983	7,3	2.146	8,8
IT-service og installasjon	3.501	10,5	3.004	10,3	2.609	10,1	3.404	12,5	2.632	10,8
Annonseinntekter med videre	1.588	4,7	1.456	5,0	1.259	4,9	1.224	4,5	1.351	5,6
Øvrig	987	3,0	850	2,9	765	2,9	793	2,9	640	2,6
Totalt ikke-nettbaserte tjenester	9.016	27,0	7.575	26,0	6.993	27,0	7.404	27,2	6.769	27,8
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	783	2,3	248	0,9	177	0,7	594	2,2	57	0,2
Sum driftsinntekter	33.468	100,0	28.910	100,0	25.869	100,0	27.244	100,0	24.352	100,0

Analoge (PSTN) og digitale (ISDN) tjenester

Driftsinntekter fra Analoge (PSTN)/Digitale (ISDN)-tjenester omfatter månedlige abonnementsavgifter for privat- og bedriftskunder for analogt (PSTN) eller digitalt (ISDN) abonnement, engangsgifter for å etablere eller tilkoble en aksesslinje, samt startavgifter og trafikkavgifter for innenlands- eller utenlandssamtaler fra en fastlinje. Disse inntektene er primært regnskapsført i vårt forretningsområde Telecom. I tillegg omfatter driftsinntektene inntekter fra andre operatører for internasjonale samtaler som vi terminerer i eller overfører gjennom vårt fastnett, og driftsinntekter fra samtrafikk-tjenester i det innenlandske fastnettet. I 1998 og 1999 regnskapsførte vi også driftsinntekter for grossistvirksomhet utenfor Norge gjennom Clarion Inc., vårt heleide datterselskap i USA, og Storm Communications Ltd, vårt majoritetside datterselskap i Storbritannia, som begge drev internasjonalt grossistsalg av nettkapasitet. Vi solgte Clarion i september 1999 og våre eierinteresser i Storm i februar 2000. Dette ble gjort etter en beslutning om at disse operasjonene ikke lenger inngikk i vår strategi og i lys av selskapenes svake økonomiske resultater.

Driftsinntektene, fra analoge (PSTN)/digitale (ISDN) tjenester var på 9.604 millioner kroner i de ni første måneder 2000, som er en nedgang på 310 millioner kroner, eller 3,1 %, i forhold til samme periode 1999. Etter korrigering for driftsinntekter på 442 millioner kroner, som kan tilskrives våre datterselskaper Storm og Clarion i de ni første måneder 1999, økte driftsinntektene med 132 millioner kroner, eller 1,4 %, i de ni første måneder 2000 i forhold til samme periode i 1999. Reduserte driftsinntekter fra trafikk i bedrifts- og privatmarkedet på grunn av lavere takster og endringer i trafikkmønstre, ble delvis oppveiet av økte abonnements- og tilkoblingsavgifter samt økte driftsinntekter fra grossistmarkedet.

Driftsinntektene fra analoge (PSTN)/digitale (ISDN) tjenester økte med 1.083 millioner kroner, eller 8,8 %, fra 12.272 millioner kroner i 1998 til 13.355 millioner kroner i 1999. Av denne økningen var 419 millioner kroner relatert til Storm og Clarion. Den resterende veksten i driftsinntekten kom som et resultat av flere digitale (ISDN) abonnement med høyere abonnementspriser, høyere driftsinntekter fra internasjonal samtrafikk, økt trafikk fra fastnett til mobil, økt Internett-trafikk, og økte driftsinntekter fra innenlandsk samtrafikk. Disse økningene ble delvis oppveiet av lavere trafikk-takster for innenlandsk og internasjonal telefoni.

I 1998 økte driftsinntektene fra analoge (PSTN)/digitale (ISDN) tjenester med 576 millioner kroner, eller 4,9%, fra 11.696 millioner kroner i 1997 til 12.272 millioner kroner i 1998. Økningen skyldtes primært økning i tallet på digitale (ISDN) abonnement, høyere trafikkvolum i fastnettet, særlig fra Internett-trafikk, og økte driftsinntekter fra innenlandsk samtrafikk. Av økningen var 133 millioner kroner relatert til Storm og Clarion.

Mobiltelefoni

Driftsinntekter fra mobiltelefoni omfatter månedlige abonnementsavgifter, engangsgifter for å etablere eller tilkoble et nytt abonnement, samt startavgift og trafikkavgifter for innenlands- eller utenlandssamtaler fra mobiltelefon (inkludert fra bruk av

kontantkort). Driftsinntektene omfatter også innenlandsk inngående trafikk, avgifter fra mobiltjenesteleverandører for nettverkstjenester, internasjonale roaming-avgifter og driftsinntekter fra tekstmeldinger (SMS), MobilInfo, som er en generell tjenestesevice som lar brukeren etterspørre og motta spesifikk informasjon i form av tekstmeldinger (SMS) over mobiltelefon, og andre tjenester. Driftsinntekter fra innenlandsk samtrafikk er det samlede beløpet som vi fakturerer andre innenlandske operatører for samtaler som deres kunder terminerer i vårt mobilnett. Driftsinntekter fra internasjonal roaming er det totale beløpet vi fakturerer for samtaler som termineres utenfor Norge av våre kunder gjennom et annet nett, og beløp som blir betalt til oss av utenlandske mobiloperatører for samtaler foretatt av disse operatørenes kunder i Norge. Driftsinntekter fra våre personsøker-tjenester er også tatt med under mobiltelefoni. Driftsinntekter fra mobiltelefoni regnskapsføres i vårt forretningsområde Mobile Communications.

Driftsinntektene fra mobiltelefoni var på 5.121 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 1.122 millioner kroner, eller 28,1 %, i forhold til samme periode 1999. Økningen i driftsinntektene er et resultat av et høyere antall trafikkminutter på grunn av en økning i antallet GSM-abonnement og økte driftsinntekter fra tekstmeldings-tjenester (SMS). Antall trafikkminutter pr abonnement og gjennomsnittlige driftsinntekter pr abonnement (inkludert inngående og utgående trafikk) falt sammenlignet med de ni første måneder 1999. Dette skyldes hovedsakelig den høyere andelen av kunder med kontantabonnement, som ringer mindre enn kunder med fast mobilabonnement. Driftsinntekter fra roaming-avtaler økte hovedsakelig på grunn av økt trafikk og et større antall abonnement. I 2000 fikk dessuten eksterne tjenestetilbydere for første gang tilgang til vårt mobile nett, noe som bidro med 78 millioner kroner til økningen i driftsinntektene.

Driftsinntektene fra mobiltelefoni økte med 22,5 % til 5.426 millioner kroner i 1999 etter å ha økt med 25,6 % i 1998, fra 3.526 millioner kroner i 1997. Økningen gjenspeiler en sterk vekst i driftsinntektene fra trafikk og tekstmeldings-tjenester (SMS) på grunn av større antall GSM-abonnement, så vel som en økning i bruken av tekstmeldinger (SMS), særlig fra kontantabonnement. Abonnementsinntektene hadde bare en svak økning, noe som gjenspeiler overgangen til en høyere andel kontantabonnement. Antall trafikkminutter pr abonnement, inkludert inngående og utgående trafikk, lå på samme nivå i 1999 som i 1998. Gjennomsnittlig månedlig driftsinntekt pr abonnement for utgående og inngående trafikk falt på grunn av takstreduksjoner og økningen i antall kontantabonnement. Driftsinntektene fra roaming økte jevnt i hele perioden, fra 432 millioner kroner i 1997 til 741 millioner kroner i 1998 og 824 millioner kroner i 1999.

Leide samband

Driftsinntekter fra leide samband består av avgifter for etablering og tilkobling av de leide sambandene og abonnementsavgift for analoge eller digitale abonnentlinjer. Disse driftsinntektene er regnskapsført i vårt forretningsområde Telecom.

Driftsinntekter fra leide samband var 671 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med 632 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Reduserte priser på høykapasitetslinjer i denne perioden ble mer enn kompensert av en økning i antall leide digitale samband. I 1999 falt driftsinntektene fra leide samband med 6,5 % til 810 millioner kroner sammenlignet med året før, etter å ha økt med 5,6 % i 1998 sammenlignet med 1997. Generelt har antallet analoge leide samband falt i denne perioden, etter hvert som kundene har gått over til digitale samband, og da spesielt leide samband med høyere kapasitet. Samtidig har prisene for leide samband falt betydelig. Vi har også aktivt søkt å få kundene som leier linjer, til å gå over til datatjenester, som er inkludert i andre nettbaserte driftsinntekter.

Satellitt og TV-distribusjon

Driftsinntekter fra satellitt og TV-distribusjon omfatter driftsinntekter fra satellittkringkasting og TV-distribusjon i det nordiske markedet, i tillegg til driftsinntekter fra kabel-TV og SMATV-abonnenter. Vi har også driftsinntekter fra salg av programkort, vårt bakkebaserte kringkastingsnett i Norge, Norkring, fra satellittbaserte nett og mobile satellittjenester. Vi ervervet kontroll over Norkring i juni 1999. Disse driftsinntektene regnskapsføres primært i vårt forretningsområde Bredbåndstjenester.

Driftsinntektene fra satellittbaserte nett og TV-distribusjon økte med 528 millioner kroner, eller 30,5 %, til 2.258 millioner kroner i de ni første måneder 2000 fra 1.730 millioner kroner i samme periode 1999. Oppkjøpet av Norkring stod for 171 millioner kroner av våre økte driftsinntekter i perioden. Driftsinntektene for de ni første måneder 2000 inkluderte en termineringsinntekt på 50 millioner kroner fra en kunde. Våre driftsinntekter ble også økt som følge av endringer i trafikkavtaler med forretningspartnere. Økte driftsinntekter gjenspeiler også det høyere antallet abonnentbaserte kontrakter og SMATV-abonnenter i de ni første måneder 2000. Pr 30 september 2000 hadde vårt samlede antall abonnenter økt til 1,9 millioner (inkludert totalt antall abonnenter i Canal Digital).

Driftsinntektene fra satellitt- og TV-distribusjon økte med 256 millioner kroner, eller 11,5 %, fra 2.229 millioner kroner i 1998 til 2.485 millioner kroner i 1999. Av dette kan 255 millioner kroner tilskrives Norkring, som vi begynte å konsolidere i juni 1999. Økt salg innen satellittnett bidro også til økte driftsinntekter. De høyere driftsinntektene gjenspeiler også en vekst i kabelabonnenter med 4,4 % sammenlignet med året før til 282.000 abonnenter pr 31 desember 1999, og en 36,6% økning i antall SMATV-abonnenter til 850.000 husstander og 87.000 hotellrom pr 31 desember 1999. Disse faktorene mer enn oppveier de

reduerte driftsinntektene i 1999, som var et resultat av overføring av vår virksomhet vedrørende satellittoverføring til private abonnenter (DTH), Telenor CTV, til det felleskontrollerte selskapet Canal Digital i slutten av 1998.

Driftsinntektene fra satellitt- og TV-distribusjon økte med 678 millioner kroner, eller 43,7 %, fra 1.551 millioner kroner i 1997 til 2.229 millioner kroner i 1998. Oppskytingen av våre satellitter Thor II (mai 1997) og Thor III (juni 1998) økte driftsinntektene fra kringkasting. Antall kabelabonnenter økte med 10,7 % sammenlignet med året før, til 270.000 pr 31 desember 1998. Driftsinntektene fra globale mobile satellittjenester økte på grunn av sterk vekst i antall trafikkminutter. Høyere trafikkvolum via INMARSAT ble motvirket av lavere priser for disse tjenestene. Innen satellittbaserte nett økte også driftsinntektene i forbindelse med oppkjøp av selskaper og økt salg i eksisterende datterselskaper. Telenor Vision, som ble overtatt fra 1 januar 1998, bidro med driftsinntekter på 126 millioner kroner i 1998.

Annen nettbasert virksomhet

Driftsinntekter fra annen nettbasert virksomhet omfatter driftsinntekter fra verdiøkende nettverkstjenester, datanettverkstjenester og Internett-abonnement.

Driftsinntektene fra annen nettbasert virksomhet økte med 341 millioner kroner, eller 27,2 %, til 1.592 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med 1.251 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Denne økningen skyldes først og fremst Internettvirksomhet utenfor Norge, og i mindre grad økte driftsinntekter i det norske Internett-markedet. Driftsinntektene fra verdiøkende nettjenester og datanettjenester økte også.

Driftsinntekter fra annen nettbasert virksomhet økte med 302 millioner kroner, eller 23,4 %, til 1.593 millioner kroner i 1999, sammenlignet med 1.291 millioner kroner året før. Driftsinntekter fra annen nettbasert virksomhet økte med 16,7 % til 1.291 millioner kroner i 1998, sammenlignet med 1.106 millioner kroner i 1997. I begge periodene skyldtes økningen en sterk vekst både i vår Internett-virksomhet og i våre datanettjenester.

Kundeutstyr

Driftsinntekter fra kundeutstyr består av salg av utstyr til kunder for bruk i deres egne lokaler, som telefoner, mobiltelefoner, private hussentraler (PABX) og datautstyr.

Driftsinntektene fra salg av kundeutstyr utgjorde i alt 1.983 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en nedgang på 163 millioner kroner, eller 7,5 %, fra de ni første måneder 1999. Reduserte driftsinntekter gjenspeiler den lave etterspørsel etter årtusenskiftet, særlig i første halvår 2000. Denne nedgangen ble delvis oppveid av økt salg av kundeutstyr fra virksomhetene som ble ervervet i EDB Business Partner ASA fra 1 mai 1999.

Driftsinntektene fra salg av kundeutstyr økte med 675 millioner kroner, eller 29,8 %, til 2,940 millioner kroner i 1999 på grunn av høyere etterspørsel på alle områder. Av dette var driftsinntekter på 307 millioner kroner relatert til de nye EDB-selskapene. I 1998 falt driftsinntektene fra salg av utstyr til kundene med 95 millioner kroner, eller 4,1 %, fra 2.360 millioner kroner i 1997 til 2.265 millioner kroner i 1998. Denne reduksjonen skyldes delvis at driftsinntektene i 1997 omfattet salg av hjemme-PCer til de ansatte i Statoil.

IT-service og installasjon

Driftsinntekter fra IT-service og installasjon består primært av driftsinntekter fra installasjoner og drifts- og støttetjenester i forbindelse med fjerndrift av telefoni og datanett, konsulentvirksomhet og systemintegrasjon.

I de ni første måneder 2000 var driftsinntektene fra IT-service og installasjon på 3.404 millioner kroner, en økning på 772 millioner kroner, eller 29,3 %, i forhold til de ni første måneder 1999. Økningen i driftsinntekter relaterer seg hovedsakelig til ervervede virksomheter i EDB Business Partner og økte driftsinntekter fra ASP og support- og driftstjenester i Business Solutions. Denne økningen ble delvis motvirket av en nedgang i etterspørselen etter tradisjonell installasjonsvirksomhet, kombinert med økt konkurranse blant leverandørene av installasjonstjenester.

Driftsinntekter fra IT-service og installasjon økte med 497 millioner kroner, eller 16,5 %, til 3.501 millioner kroner i 1999, sammenlignet med 1998. Omtrent 340 millioner kroner av økningen relaterer seg til konsolideringen av EDB ASA, som ble kjøpt i mai 1999 og slått sammen med vårt datterselskap Telenor Programvare. Hvis vi ser bort fra virkningen av oppkjøpet av EDB ASA, økte driftsinntektene fra IT-service og installasjon med 5 % i 1999 sammenlignet med året før.

I 1998 økte driftsinntektene fra IT-service og installasjon med 395 millioner kroner, eller 15,1 %, fra 2.609 millioner kroner i 1997 til 3.004 millioner kroner i 1998. Veksten skyldes høyere volum i outsourcingtjenester og høyere salgsaktivitet, i tillegg til større fokus på installasjonstjenester, inkludert høyspenningsinstallasjoner.

Annonseinntekter med videre

Dette omfatter driftsinntekter fra salg av annonser i telefonkataloger og lignende tjenester, som er regnskapsført i vårt forretningsområde Media. Alle annonseinntekter knyttet til en katalog regnskapsføres når katalogen blir utgitt.

Driftsinntektene fra annonser og lignende tjenester var på 1.224 millioner kroner i de ni første måneder 2000, noe som er en nedgang på 127 millioner kroner sammenlignet med samme periode 1999. Vi solgte våre svenske datterselskaper Lokaldelen AB og Telenor Företagsinfo AB i oktober 1999. Disse selskapene bidro samlet med driftsinntekter på 221 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Driftsinntektene i de ni første måneder 2000 var negativt påvirket av at utgivelsen av en stor årlig katalog ble utsatt til fjerde kvartal av 2000. Økt salg av trykte og elektroniske produkter har økt driftsinntektene fra katalogvirksomheten i Norge de ni første måneder 2000.

I 1999 økte driftsinntektene fra annonser og lignende tjenester med 132 millioner kroner, eller 9,1 %, til 1.588 millioner kroner sammenlignet med året før. Dette til tross for at salg av virksomhet førte til at driftsinntektene ble redusert med 126 millioner kroner i 1999. Økningen i driftsinntekter er primært knyttet til våre katalogtjenester i det norske markedet. Driftsinntekter fra annonser og lignende tjenester økte med 197 millioner kroner, eller 15,6 %, i 1998 til 1.456 millioner kroner. Vi hadde en inntektsvekst både i våre utenlandske datterselskaper og fra trykte og elektroniske medier i Norge i denne perioden.

Øvrige driftsinntekter

Øvrige driftsinntekter omfatter driftsinntekter fra telelogi, drift og entreprisvirksomhet, maritime radiotjenester og andre tjenester.

Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet

I henhold til norske regnskapsprinsipper regnskapsføres gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet som driftsinntekter, og tap ved slike salg regnskapsføres som driftskostnader.

Vi realiserte gevinster på 594 millioner kroner fra salg av varige driftsmidler og virksomhet i de ni første måneder 2000, sammenlignet med en gevinst på 57 millioner kroner i samme periode 1999. Gevinsten i de ni første måneder 2000 omfattet en gevinst på 309 millioner kroner fra salget av Storm i februar og 75 millioner kroner fra salget av Telenor Inkasso AS.

Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet utgjorde i alt 783 millioner kroner i 1999, hvorav 683 millioner kroner stammet fra salget i oktober 1999 av våre eierinteresser i Lokaldelen AB og Telenor Företagsinfo AB, som vi solgte i forbindelse med den skrinlagte sammenslåingen med Telia. I 1998 og 1997 realiserte vi salgsgevinster for varige driftsmidler og virksomhet på henholdsvis 248 millioner og 177 millioner kroner, hovedsakelig relatert til salg av andre driftsmidler.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor viser hovedkomponentene i våre driftskostnader og prosentmessige endringer for perioden 1997 til 1999 og i de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar – september					Økning (reduksjon) i %		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997
Vare- og trafikkostnader	9.016	7.355	6.581	6.898	6.722	2,6	22,6	11,8
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(1.773)	(1.219)	(791)	(1.110)	(1.115)	0,4	(45,4)	(54,1)
Lønn og personalkostnader	8.961	7.880	7.130	7.691	6.429	19,6	13,7	10,5
Andre driftskostnader	7.913	6.627	6.204	6.299	5.588	12,7	19,4	6,8
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	302	9	40	10	219	(95,4)	-	-
Av- og nedskrivninger	5.047	4.461	4.048	4.239	3.685	15,0	13,1	10,2
Sum driftskostnader	29.466	25.113	23.212	24.027	21.528	11,6	17,3	8,2

I de ni første måneder 2000 økte våre samlede driftskostnader med 2.499 millioner kroner, eller 11,6 %, sammenlignet med samme periode 1999. Nedgangen i tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet ble mer enn oppveid av høyere lønn og personalkostnader, så vel som høyere av- og nedskrivninger og andre driftskostnader.

I 1999 økte våre driftskostnader med 4.353 millioner kroner, eller 17,3 %, sammenlignet med 1998. Høyere vare- og trafikkostnader, høyere lønn og personalkostnader, økte andre driftskostnader og høyere av- og nedskrivninger bidro til økningen.

I 1998 var våre driftskostnader på 1.901 millioner kroner, eller 8,2 %, høyere enn i 1997. Høyere vare- og trafikkostnader og økte lønn og personalkostnader var de viktigste grunnene, og i mindre grad økte av- og nedskrivninger og økte andre driftskostnader.

Vare- og trafikkostnader

Tabellen nedenfor inneholder informasjon om våre vare- og trafikkostnader for perioden 1997 til 1999 og de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar – september					Økning (reduksjon) i %		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997
Varekostnader med videre.	5.138	4.073	4.194	3.642	3.737	(2,5)	26,1	(2,9)
Leie av nettkapasitet	3.255	2.560	1.859	2.660	2.544	4,6	27,1	37,7
Leie av satellittkapasitet	623	722	528	596	441	35,1	(13,7)	36,7
Sum vare- og trafikk-kostnader..	9.016	7.355	6.581	6.898	6.722	2,6	22,6	11,8

Samlede vare- og trafikkostnader økte med 176 millioner kroner, eller 2,6 %, i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode 1999. Lavere varekostnader er i hovedsak knyttet til lavere eksternt salg av kundeutstyr og installasjonstjenester. Salget av datterselskapene Storm og Clarion medførte reduserte kostnader for nettkapasitet, med 352 millioner kroner. Reduksjon i kostnadene ble mer enn motvirket av økt trafikk i våre forretningsområder Mobile Communications og Internett, som medførte økte kostnader for nettkapasitet. Økte kostnader for leie av satellittkapasitet relateres til økte satellittinntekter.

I 1999 økte vare- og trafikkostnadene med 22,6 % sammenlignet med 1998. Økningen gjenspeilet høyere varekostnader og høyere leie av nettkapasitet. De høyere varekostnadene i 1999 kan tilskrives økt salg av kundeutstyr og virkningene av konsolideringen av oppkjøpte selskaper i deler av 1999. I tillegg ble de høyere varekostnadene, som omfattet kapitaliserte beløp for kjøp av hjemme-PCer til ansatte i konsernet, oppveiet av et tilsvarende beløp under "beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler" i resultatregnskapet. De økte trafikkostnadene i 1999 gjenspeilet kostnader til våre grossist-trafikkoperasjoner i Clarion og Storm, lokalisert i henholdsvis USA og Storbritannia. De økte kostnadene gjenspeilet også høyere kostnader for samtrafikk i forbindelse med økt trafikk til andre operatører. Vi oppnådde besparelser i leie av satellittkapasitet i 1999 sammenlignet med 1998 på grunn av oppskytingen av Thor III høsten 1998, som reduserte vårt behov for å leie transponderkapasitet eksternt.

Vare- og trafikkostnader økte med 774 millioner kroner, eller 11,8 %, i 1998 sammenlignet med 1997. Økningen skyldes økte trafikkostnader for nettkapasitet, ettersom samtrafikk med andre mobil-, Internett- og fastnettoperatører økte. Grossistvirksomheten i Clarion og Storm viste også høyere trafikkostnader. Økte kostnader for satellittkapasitet i forbindelse med økte satellittinntekter bidro også til økningen.

Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler

Tabellen nedenfor gir informasjon om egentilvirkede anleggsmidler for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar – september					Økning (reduksjon) i %		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997
Varekostnader med videre	(493)	(286)	(181)	(232)	(334)	30,5	(72,4)	(58,0)
Lønn og personalkostnader.....	(796)	(544)	(328)	(530)	(504)	(5,2)	(46,3)	(65,9)
Andre driftskostnader	(484)	(389)	(282)	(348)	(277)	(25,6)	(24,4)	(37,9)
Sum beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(1.773)	(1.219)	(791)	(1.110)	(1.115)	0,4	(45,4)	(54,1)

"Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler" er ført som en egen linje og blir ikke nettoført sammen med den tilknyttede kostnaden i resultatregnskapet. Konsernselskapene utfører arbeid på sine varige driftsmidler som balansefører utgiftene knyttet til disse arbeidene, hvis kriteriene for balanseføring oppfylles. Konsernselskapene resultatfører de tilknyttede kostnadene i postene varekostnader, lønn og personalkostnader, eller andre driftskostnader. Kostnadene som er balanseført, reverseres så som "beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler". Flere selskaper i konsernet utfører arbeid på og leverer varige driftsmidler til andre konsernselskaper. Disse varige driftsmidler balanseføres hos kjøper. For konsernet som helhet regnes dette som "beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler", og utgiftene som kostnadsføres i selgerselskapet, reverseres som "beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler" for konsernet. Økningen i egentilvirkede anleggsmidler gjennom alle periodene gjenspeiler økte investeringer, primært i vårt eget nett. Økningen i varekostnader i 1999 tilskrives delvis innføringen av Telenors hjemme-PC-program, som gikk ut på kjøp av PCer til de ansatte.

Lønn og personalkostnader

Tabellen nedenfor gir informasjon om våre lønn og personalkostnader for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september					Økning (reduksjon) i %		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997
Lønn og feriepengene.....	7.016	6.213	5.700	5.953	5.045	18,0	12,9	9,0
Arbeidsgiveravgift	991	831	777	907	715	26,9	19,3	6,9
Pensjonskostnader inkludert arbeidsgiveravgift.....	428	434	380	399	344	16,0	(1,4)	14,2
Andre personalkostnader	526	402	273	432	325	32,9	30,8	47,3
Sum lønn og personal-kostnader	8.961	7.880	7.130	7.691	6.429	19,6	13,7	10,5

Samlede lønn og personalkostnader økte med 1.262 millioner kroner, eller 19,6 %, i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode 1999. Det var en økning på 3.800, eller 17,4 % i antall årsverk pr 30 september 2000, sammenlignet med 30 september 1999. Økningen i lønn og personalkostnader var primært relatert til ervervet virksomhet i EDB Business Partner ASA, økning i antall ansatte og økt lønnsnivå.

42 millioner kroner ble avsatt for arbeidsgiveravgift på aksjeopsjoner til ansatte i EDB Business Partner ASA. Økt gjennomsnittlig arbeidsgiveravgift i Norge for telekommunikasjonsvirksomhet bidro til økningen i arbeidsgiveravgift. Pensjonskostnadene økte i løpet av 2000, delvis på grunn av endringer i estimater og forutsetninger. Det økte antall ansatte bidro også til en økning i andre personalkostnader, inkludert utdanning og opplæring.

Samlede lønn og personalkostnader økte med 1.081 millioner kroner, eller 13,7 %, i 1999 sammenlignet med 1998. Antall årsverk økte med 1.742 til 21.968, en økning på 8,6 % fra 1998. I tillegg gjenspeiler de høyere lønn og personalkostnadene en økning i lønnsnivået. Økningen i antall årsverk skyldes delvis overtakelsen av EDB ASA, Relab AB og Norkring AS. I tillegg var det en betydelig økning i antall ansatte i våre Internettoperasjoner, både i Norge og internasjonalt.

I 1998 økte lønn og personalkostnadene med 750 millioner kroner, eller 10,5 % sammenlignet med 1997. De høyere lønn og personalkostnadene skyldes en økning i tallet på årsverk kombinert med et høyere lønnsnivå. Antall årsverk økte med 628, eller 3,2 %, til 20.226 i 1998 mot 19.598 i 1997.

Andre driftskostnader

Tabellen nedenfor viser andre driftskostnader for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september					Økning (reduksjon) i %		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997
Kostnader til lokaler, biler, kontorutstyr med videre.....	1.416	1.076	1.005	1.459	1.149	27,0	31,6	7,1
Reise og diett.....	641	607	573	535	474	12,9	5,6	5,9
Markedsføring og salgsprovisjoner.....	1.239	945	1.030	977	934	4,6	31,1	(8,3)
Reklame	423	456	493	315	274	15,0	(7,2)	(7,5)
Tap på fordringer	351	231	195	120	154	(22,1)	51,9	18,5
Konsulentonorar og innleie av personell..	2.259	1.936	1.623	1.474	1.414	4,2	16,7	19,3
Øvrig.....	1.584	1.376	1.285	1.419	1.189	19,3	15,1	7,1
Sum andre driftskostnader	7.913	6.627	6.204	6.299	5.588	12,7	19,4	6,8

Andre driftskostnader økte med 711 millioner kroner, eller 12,7 %, i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode i 1999. Høyere aktivitet generelt, utvikling av nye produkter og tjenester både i Norge og internasjonalt samt oppkjøp og etablering av selskaper økte driftskostnadene. Økte kostnader til lokaler, biler, kontorutstyr med videre er delvis relatert til økte kostnader for leie av IT-systemer, som blir viderefakturert til kunder. Reduserte provisjonskostnader i det norske mobilmarkedet, delvis på grunn av mindre subsidiert salg så vel som en dreining fra forhandlerprovisjon til gratis ringetid i markedsføringen av mobilabonnement, ble mer enn oppveiet av økte reklame-, markedsførings- og salgskostnader hovedsakelig i forretningsområdene Mobile Communications og Internett. Det påløp økte konsulentonorarer knyttet til utviklingen av nye IT-systemer, nye virksomheter og produkter, samt til oppkjøp av bedrifter i tillegg til økte kostnader for innleie av personell. Denne økningen ble delvis oppveiet av reduserte konsulentkostnader knyttet til salg av konsulenttjenester og kostnader påløpt

de ni første måneder i 1999 knyttet til sammenslåingen med Telia. Innbetalinger på tidligere avskrevne fordringer har bidratt til reduksjonen i tap på fordringer.

Økning i andre kostnader er delvis knyttet til økte utgifter til utvikling og drift av utstyr, inkludert IT-systemer, som i noen grad blir viderefakturert til kunder, samt økte kostnader til vedlikehold, distribusjon, frakt og telekommunikasjon.

Andre driftskostnader økte med 1.286 kroner, eller 19,4 %, i 1999 sammenlignet med 1998. Av denne økningen relaterer 250 millioner kroner seg hovedsakelig til eksterne konsulenthonorarer i forbindelse med den innstilte sammenslåingen med Telia. Dette beløpet omfatter ikke kostnader for våre egne ansatte i forbindelse med forberedelsene til sammenslåingen. Økninger i andre konsulenthonorarer, markedsførings- og salgsprovisjoner og kostnader til lokaler, biler, kontorutstyr med videre bidro til den resterende økningen. I 1998 økte andre driftskostnader med 423 millioner kroner, eller 6,8 %, sammenlignet med 1997. Generelt lavere markedsførings- og salgsprovisjoner ble mer enn oppveid av blant annet større konsulenthonorarer og eksterne personalkostnader.

Kostnader til lokaler, biler, kontorutstyr med videre økte med 31,6 % i 1999 sammenlignet med 1998. Denne økningen er delvis knyttet til økte utgifter til leie av IT-systemer, som blir fakturert kunder. Økte leiekostnader for bygninger og biler skyldes delvis at vi solgte eiendommer og biler, som ble erstattet med leide eiendommer og biler. Vår flåte av leide firmabiler økte også, og gjenspeiler et økt aktivitetsnivå i 1999.

Markedsførings- og salgsprovisjoner økte med 31,1 % i 1999 sammenlignet med 1998. Provisjonsøkningene gjaldt hovedsakelig våre forretningsområder Telecom og Mobile Communications. Vårt forretningsområde Mobile Communications opplevde en økning på grunn av høyere brutto salg av abonnement. Brutto salg økte med omtrent 38 % i 1999 sammenlignet med 1998. Denne økningen ble delvis oppveid av en 25 % reduksjon i gjennomsnittlig provisjon pr solgte mobilabonnement. Høyere provisjoner i forretningsområdet Telecom skyldtes primært markedsføring av digitale abonnement i løpet av 1999. Disse kostnadene falt i 1998 sammenlignet med 1997 på grunn av lavere provisjoner i mobilmarkedet.

Tap på fordringer økte som en følge av økte inntekter og fordringer på våre kunder. Økningen skyldes også avsetninger for visse større, usikre fordringer i fjerde kvartal 1999.

Konsulenthonorarer og innleie av personell økte med 16,7 % i 1999 sammenlignet med 1998. I tillegg til beløpet relatert til den avviklede sammenslåingen med Telia, skyldtes noe av økningen økt bruk av konsulenter i forretningsområdet EDB Business Partner, som i sin tur faktureres eksterne kunder. I tillegg kom økte investeringer i IT-systemer og andre egentilvirkede anleggsmidler som ble balanseført. Disse økningene ble delvis oppveiet av en reduksjon i bruken av eksternt personale i forretningsområdet Bravida. I 1998 økte konsulenthonorarer og eksterne personalkostnader med 19,3 % sammenlignet med året før. Økningen omfatter kostnader til eksternt personale som arbeider med å utvikle et nytt faktureringssystem, samt andre arbeider knyttet til balanseførte IT-systemer og installasjonsarbeider. I den grad disse beløpene er balanseført, ble et tilsvarende beløp tatt med under "beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler" uten å ha noen nettoeffekt på resultatregnskapet. I 1998 økte forretningsområdet Bravida bruken av eksternt personale i forbindelse med høyere aktivitetsnivå.

På grunn av utvikling av nye produkter og tjenester, samt økt internasjonal aktivitet, regner vi med at driftskostnadene vil fortsette å øke i fremtidige perioder.

Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet

Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet var på 10 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med en kostnad på 219 millioner kroner i de ni første måneder 1999, som i hovedsak relaterte seg til salget av datterselskapet Clarion, som ble avsluttet i siste kvartal 1999.

I 1999 regnskapsførte vi et tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet på 302 millioner kroner, hvorav 285 millioner kroner vedrørte salget av Clarion. Samlet tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet var på 9 millioner kroner i 1998 og 40 millioner kroner i 1997.

Av- og nedskrivninger

Tabellen nedenfor viser av- og nedskrivninger for perioden 1997 til 1999 og for de første ni måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september					Økning (reduksjon i %)		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997
Av- og nedskrivning av goodwill og immaterielle eiendeler	327	283	242	372	187	98,9	15,5	16,9
Av- og nedskrivning av varige driftsmidler	4.720	4.178	3.806	3.867	3.498	10,5	13,0	9,8
Sum av- og nedskrivning	5.047	4.461	4.048	4.239	3.685	15,0	13,1	10,2

Av- og nedskrivninger økte med 554 millioner kroner, eller 15,0 %, i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode 1999. Økningen skyldes delvis oppkjøp av nye selskaper og økte investeringer, inkludert investeringer i utstyr med relativt kort økonomisk levetid. Økninger i avskrivninger av goodwill og immaterielle eiendeler gjenspeiler oppkjøp av nye virksomheter i løpet av perioden, hovedsakelig i våre forretningsområder EDB Business Partner og Internett.

Av- og nedskrivninger økte med 586 millioner kroner, eller 13,1 %, i 1999 sammenlignet med 1998. Økningen har sammenheng med kjøp av nye selskaper og økte investeringer, inkludert utstyr med relativt kort økonomisk levetid. I 1998 økte av- og nedskrivninger med 413 millioner kroner, eller 10,2 %, sammenlignet med 1997, og skyldtes en økning i investeringer, inkludert IT-investeringer i utstyr med relativt kort økonomisk levetid, samt oppskytingen av satellittene Thor II og III.

Vi forventer at våre av- og nedskrivningskostnader vil øke i fremtiden som et resultat av et høyere investeringsnivå.

Driftsresultat

I de ni første måneder 2000 oppnådde vi et driftsresultat på 3.217 millioner kroner, en økning på 393 millioner kroner, eller 13,9 %, i forhold til samme periode 1999. Driftsresultatet i de ni første måneder 2000 inkluderer netto salgsgevinst på 584 millioner kroner, sammenlignet med et netto tap på 162 millioner kroner i samme periode 1999. Når virkningen av netto tap og gevinst holdes utenfor, falt driftsresultatet i de ni første måneder 2000 med 353 millioner kroner, eller 12,5 %, sammenlignet med samme periode 1999. Generelt ble vårt driftsresultat påvirket negativt av sterkere konkurranse, som førte til tap av kunder i fastnettvirksomhetene i Norge. Dette kom i tillegg til økt aktivitet i utvikling av nye produkter og tjenester og økte kostnader i forbindelse med ekspansjon internasjonalt, særlig i vårt forretningsområde Internett. Vårt driftsresultat ble positivt påvirket av økt inntjening i vårt forretningsområde Mobile Communications. Trafikkvolumene vi oppnådde i fjerde kvartal 1999 vil ikke nødvendigvis oppnås i 2000. Dette, sammen med økte kostnader i den delen av virksomheten som er forventet å bidra til vår fremtidige vekst, vil medføre en negativ effekt på vårt driftsresultat i fjerde kvartal 2000 sammenlignet med fjerde kvartal 1999.

Driftsresultatet på 4.002 millioner kroner i 1999 var 205 millioner kroner, eller 5,4 %, høyere enn i 1998. Driftsresultatet i 1999 omfattet netto salgsgevinster og -tap på 481 millioner i 1999, en økning på 242 millioner kroner sammenlignet med 1998. Driftsresultatet i 1999 ble også påvirket av eksterne kostnader på 250 millioner kroner i forbindelse med den avviklede sammenslåingen med Telia. I 1998 oppnådde vi et driftsresultat på 3.797 millioner kroner, en økning på 1.140 millioner kroner, eller 42,9 %, sammenlignet med året før, noe som reflekterer veksten i nettbaserte tjenester, inkludert mobil og satellitt.

Tilknyttede selskaper

Tabellen nedenfor viser informasjon om tilknyttede selskaper for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000. Beløpene er delvis basert på ledelsens estimater i forbindelse med utarbeidingen av det konsoliderte regnskapet.

Beløp i millioner kroner	Januar – september				
	1999	1998	1997	2000	1999
Vår andel av					
Driftsinntekter	5.915	2.863	1.575	7.123	4.115
EBITDA, eksklusiv gevinst og tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet ..	(227)	(636)	(282)	643	(57)
Resultat etter skatt	(1.239)	(1.097)	(534)	(767)	(815)

Vi regnskapsførte et negativt resultat fra tilknyttede selskaper på 767 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med et netto tap på 815 millioner kroner i samme periode 1999. I de ni første måneder 2000 realiserte vi gevinster på ca 285 millioner kroner, hovedsakelig knyttet til reduksjonen i vår eierandel i SOL AB. I de ni første måneder 1999 realiserte vi salgsgevinster på om lag 70 millioner kroner i våre tilknyttede selskaper. Når vi holder disse gevinstene utenfor, økte det negative resultatet fra året før. Økte negative resultater er hovedsakelig knyttet til vår internasjonale mobilvirksomhet. Vår forholdsvis store andel av driftsinntektene regnskapsført av våre tilknyttede selskaper (som ikke er konsolidert), var på 7.123 millioner kroner i de ni første måneder 2000, mot 4.115 millioner kroner i samme periode 1999. Denne økningen i driftsinntek-

ter skyldes hovedsakelig den økte kundebasen i tilknyttede mobilselskaper i utlandet. Det samlede antall mobiltelefonabonnement i våre tilknyttede mobilselskaper økte fra om lag 2,8 millioner pr 30 september 1999 til om lag 10,8 millioner pr 30 september 2000. Vår forholdsmessige andel av disse abonnementene økte fra om lag 0,8 millioner pr 30 september 1999 til om lag 3,1 millioner pr 30 september 2000. På grunn av våre investeringer i 2000 i Sonofon og TAC/UCOM, opplever vi økt avskrivning av merverdier. I oktober og november 2000 reduserte vi vår eierandel i Cosmote. Vi vil regnskapsføre en gevinst på i størrelsesorden 800 millioner kroner i forbindelse med denne reduksjonen.

Vår andel av underskudd i tilknyttede selskaper var på 1.239 millioner kroner i 1999, mot et underskudd på 1.097 millioner kroner i 1998. De økte underskuddene gjenspeiler veksten i våre internasjonale operasjoner, primært innen mobiltelefoni. Mange av disse operasjonene befinner seg i en tidlig driftsfase. I 1999 regnskapsførte vi en gevinst på 150 millioner kroner ved salg av andeler i slike selskaper og gjennom gevinst ved salg foretatt av selskapene selv. Salget av Internordia sto for 70 millioner kroner av denne gevinsten. Vår andel av driftsinntekter i de tilknyttede selskaper var på 5.915 millioner kroner, sammenlignet med 2.863 millioner kroner i 1998. Økningen i driftsinntekter gjenspeiler den større kundebasen i de tilknyttede selskapene. Det samlede antall mobiltelefonabonnement i våre tilknyttede mobilselskaper i utlandet økte fra om lag 1,1 millioner pr 31 desember 1998 til om lag 4,1 millioner pr 31 desember 1999. Vår forholdsmessige andel av disse abonnemene økte fra om lag 0,3 millioner pr 31 desember 1998 til om lag 1,0 millioner pr 31 desember 1999.

I 1997 var vår andel av underskudd i tilknyttede selskaper på 534 millioner kroner. Vår forholdsmessige andel av driftsinntektene i tilknyttede selskaper var på 1.575 millioner kroner. Økningen i driftsinntekter knytter seg til en økning i abonnentbasen i de tilknyttede selskapene. Det samlede antall abonnement i tilknyttede mobilselskaper i utlandet har økt fra om lag 0,4 millioner i 1997 til om lag 1,1 millioner abonnement i 1998. Vår forholdsmessige andel av disse abonnementene økte fra om lag 0,1 millioner pr 31 desember 1997 til om lag 0,3 millioner pr 31 desember 1998.

Finansposter

Tabellen nedenfor viser poster for finansinntekter og finanskostnader for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september				
	1999	1998	1997	2000	1999
Avkastning fra satellittorganisasjoner	235	253	171	123	161
Renteinntekter	245	262	122	299	175
Andre finansinntekter	197	38	45	34	199
Sum finansinntekter	677	553	338	456	535
Rentekostnader	(812)	(594)	(462)	(1.052)	(664)
Andre finanskostnader	(63)	(102)	(24)	(193)	(43)
Balanseføring av renter	114	131	79	95	84
Sum finanskostnader	(761)	(565)	(407)	(1.150)	(623)
Gevinst finansielle eiendeler	680	303	-	300	19
Tap- og nedskrivninger av finansielle eiendeler	(45)	(83)	-	(85)	(6)
Netto gevinst finansielle eiendeler	635	220	-	215	13
Sum finansposter	551	208	(69)	(479)	(75)

Netto finansposter ble redusert med 404 millioner kroner til en netto finanskostnad på 479 millioner kroner i de ni første måneder 2000. For de ni første måneder 2000 omfatter disse tallene netto salgsgevinster på 215 millioner kroner. Netto valutatap var på 134 millioner kroner i de ni første måneder 2000. I de ni første måneder 1999 ble det inntektsført en netto valutagevinst på 143 millioner kroner. Netto valutatap gjenspeiler vår økte gjeld i utenlandsk valuta. Økte rentekostnader er knyttet til høyere rentebærende gjeld og høyere rente sammenlignet med de ni første måneder 1999.

Netto finansposter var 551 millioner kroner i 1999, en økning på 343 millioner kroner sammenlignet med 1998. Økningen i 1999 skyldtes primært økt gevinst ved salg av finansielle eiendeler, hovedsakelig ved salg av aksjene i det børsnoterte selskapet Elkjøp ASA og gevinster realisert i virksomheten til Telenor Venture.

I 1998 realiserte vi driftsinntekter fra netto finansposter på 208 millioner kroner, en økning på 277 millioner kroner sammenlignet med 1997. Økningen var primært resultatet av gevinst fra salg av finansielle eiendeler i 1998 relatert til gevinster i virksomheten til Telenor Venture, og fra salg av aksjer i det børsnoterte selskapet Provida ASA.

Den økte rentekostnaden i perioden er resultatet av høyere rentebærende gjeld. Du finner mer informasjon om dette i note 20 til vårt konsoliderte årsregnskap.

Andre finansinntekter i 1999 omfatter en netto valutagevinst på 104 millioner kroner, mens andre finanskostnader i 1998 omfatter et netto valutatap på 73 millioner kroner. I 1997 er en netto valutagevinst på 26 millioner kroner inkludert i andre finansinntekter. Netto valutagevinst eller -tap knytter seg primært til valutagevinst eller -tap som oppstår når gjeld eller andre finansi-

elle instrumenter regnskapsført som sikring av en nettoinvestering i utenlandsk valuta, overstiger den regnskapsførte verdien av investeringen.

Som fremlagt under "Likviditet og kapitalressurser", forventer vi at vårt økte gjeldsnivå vil medføre høyere rentekostnader i kommende perioder. Høyere rentekostnader som følge av økt gjeld og et mulig økt rentenivå vil ha negativ innvirkning på våre finanskostnader.

Skatt

Inntektsskatten i Norge er på 28 %. Den effektive regnskapsmessige skattesatsen er imidlertid negativt påvirket av underskudd i våre tilknyttede selskaper og datterselskaper utenfor Norge, samt avskrivning av merverdier, som ikke kan regnskapsføres som utsatte skattefordeler. Derfor er vår effektive regnskapsmessige skattesats for 2000 blitt estimert til 70 % av resultatet før skatt og minoritetsinteresser. Vår estimerte effektive regnskapsmessige skattesats påvirkes vesentlig av prognoser om økte underskudd (inkludert avskrivning av merverdier) fra våre tilknyttede selskaper i resten av 2000. Avskrivning av merverdier på våre oppkjøp samt resultatet fra VIAG Interkom er de viktigste årsakene til den høye estimerte effektive regnskapsmessige skattesatsen. I beregningene har vi ikke tatt med effektene av mulige gevinster, som vil redusere vår estimerte effektive regnskapsmessige skattesats. Den faktiske skattesatsen kan være forskjellige fra den estimerte satsen. Vår effektive regnskapsmessige skattesats var på 39,9 % i 1999, 42,7 % i 1998 og 35,5 % i 1997.

Forretningsområdenes resultater

Tabellen nedenfor viser utvalgte økonomiske data for våre forretningsområder for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000. På grunn av vesentlige endringer i forretningsområdestrukturen, er det ikke praktisk mulig å utarbeide tall pr forretningsområde for 1997, unntatt for eksterne driftsinntekter.

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997	Januar – september	
				2000	1999
Sum driftsinntekter					
Mobile Communications	8.033	6.793	-	7.095	5.868
Telecom	17.602	15.921	-	14.301	13.391
Bredbåndstjenester	2.798	2.502	-	2.443	1.969
Internett	886	469	-	763	619
Media	2.368	1.584	-	1.307	1.435
Bravida	6.057	5.507	-	3.735	4.458
EDB Business Partner	3.015	2.097	-	3.001	2.102
Øvrige	4.536	4.031	-	3.999	3.163
Elimineringer av interne driftsinntekter	(11.827)	(9.994)	-	(9.400)	(8.653)
Sum	33.468	28.910	-	27.244	24.352
Eksterne driftsinntekter					
Mobile Communications	6.540	5.448	4.460	5.956	4.770
Telecom	15.921	14.528	13.801	12.525	11.974
Bredbåndstjenester	2.655	2.356	1.641	2.313	1.868
Internett	566	342	190	605	388
Media	2.277	1.495	1.259	1.224	1.351
Bravida	2.912	2.743	2.803	1.613	2.212
EDB Business Partner	1.508	855	903	1.950	995
Øvrige	1.089	1.143	812	1.058	794
Sum driftsinntekter	33.468	28.910	25.869	27.244	24.352
Driftsresultat					
Mobile Communications	1.106	704	-	1.270	740
Telecom	2.509	3.028	-	2.219	2.054
Bredbåndstjenester	8	123	-	64	33
Internett	(138)	(186)	-	(569)	(95)
Media	1.006	245	-	304	373
Bravida	19	118	-	(18)	73
EDB Business Partner	127	110	-	70	92
Øvrige	(463)	(173)	-	47	(157)
Elimineringer	(172)	(172)	-	(170)	(289)
Sum driftsinntekter	4.002	3.797	-	3.217	2.824
EBITDA					
Mobile Communications	2.161	1.569	-	2.105	1.536
Telecom	5.146	5.414	-	4.280	3.986
Bredbåndstjenester	530	484	-	523	400
Internett	(27)	(122)	-	(395)	(18)
Media	1.085	337	-	347	437
Bravida	147	202	-	62	173
EDB Business Partner	341	300	-	342	246
Øvrige	(18)	271	-	543	152
Elimineringer	(316)	(197)	-	(351)	(403)
Sum	9.049	8.258	-	7.456	6.509

I dette dokumentet refererer vi til eksterne driftsinntekter, interne driftsinntekter og sum driftsinntekter. Med dette menes henholdsvis:

- Eksterne driftsinntekter – står for de driftsinntektene et forretningsområde mottar fra tredjepart.
- Interne driftsinntekter – står for de driftsinntektene et forretningsområde får fra selskaper i Telenor-konsernet.
- Sum driftsinntekter – står for summen av eksterne og interne driftsinntekter.

Mobile Communications

Tabellen nedenfor viser utvalgte økonomiske data for vårt forretningsområde Mobile Communications for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september			
	1999	1998	2000	1999
Eksterne driftsinntekter	6.540	5.448	5.934	4.770
Interne driftsinntekter	1.493	1.345	1.139	1.098
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	-	-	22	-
Sum driftsinntekter	8.033	6.793	7.095	5.868
Sum driftskostnader	6.927	6.089	5.825	5.128
Driftsresultat	1.106	704	1.270	740
Tilknyttede selskaper	(1.071)	(820)	(830)	(673)
Netto finansposter	(150)	(231)	(513)	(109)
Resultat før skatt	(115)	(347)	(73)	(42)
EBITDA	2.161	1.569	2.105	1.536
EBITDA-margin (%)	27 %	23 %	30 %	26 %

	Januar - september		
	1999	1998	2000
Investeringer i millioner kroner	6.183	3.670	31.212
Årsverk (ved utløpet av perioden)	2.427	2.074	2.430
Herav i utlandet (ved utløpet av perioden)	486	376	524

Driftsinntekter

Tabellen nedenfor analyserer de enkelte elementene i driftsinntektene til vårt forretningsområde Mobile Communications for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september				
	1999	1998	1997	2000	1999
Mobil utgående trafikk	2.670	2.143	1.894	2.222	1.974
Mobil inngående trafikk	169	101	33	239	89
Roaming	824	741	432	822	655
SMS og MobilInfo	400	80	16	515	235
Abonnementsinntekter og tilknytningsavgift	1.248	1.289	1.142	988	931
Kundeutstyr	752	701	644	522	568
Tjenesteleverandører og øvrig	116	88	54	173	75
Internasjonale virksomheter	361	305	245	453	243
Sum eksterne driftsinntekter	6.540	5.448	4.460	5.934	4.770
Interne driftsinntekter	1.493	1.345	-	1.139	1.098
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	-	-	-	22	-
Sum driftsinntekter	8.033	6.793	-	7.095	5.868

Samlede driftsinntekter i forretningsområdet Mobile Communications var på 7.095 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 1.227 millioner kroner, eller 20,9 %, i forhold til samme periode 1999. Økningen i samlede driftsinntekter skyldes hovedsakelig økte driftsinntekter fra inngående og utgående trafikk, roaming-trafikk, tekstmeldinger (SMS) og MobilInfo samt driftsinntekter fra tjenesteleverandører. Mesteparten av driftsinntektene i forretningsområdet Mobile Communications kan tilskrives vår virksomhet i Norge, fordi hoveddelen av våre internasjonale investeringer ikke konsolideres. Økte driftsinntekter utenfor Norge tilskrives hovedsakelig vårt konsoliderte datterselskap Grameen Phone. I juni 2000 solgte vi datterselskapet Telenor Technology Services i Irland, som ga en gevinst på 22 millioner kroner for perioden.

I 1999 hadde vi driftsinntekter på 8.033 millioner kroner i forretningsområdet Mobile Communications, en økning på 1.240 millioner kroner, eller 18,3 %, i forhold til 1998. Driftsinntekter fra virksomheten i Norge var på 7.572 millioner kroner i 1999 (hvorav 6.179 millioner kroner var eksterne driftsinntekter), en økning på 1.246 millioner kroner, eller 19,7 %, fra 6.326 millioner kroner i 1998.

Norge

Tabellen nedenfor viser utvalgte statistiske data for vår norske virksomhet i forretningsområdet Mobile Communications for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

	1999	1998	1997	Januar - september 2000	1999
Antall abonnement (i hele tusen)					
Totalt digital	1.784	1.260	871	2.070	1.660
Herav faste mobilabonnement	1.003	944	803	1.103	982
Herav kontantabonnement	781	316	68	967	678
Analog	216	311	388	161	236
Sum	2.000	1.571	1.259	2.231	1.896
Antall fakturerte SMS-meldinger (i millioner)	363	51	13	588	224
Driftsinntekter					
Gjennomsnittlig inntekt pr digitalt abonnement pr måned i Norge (i kroner)⁽¹⁾					
Totalt digital	332	363	394	⁽²⁾ 322	334
Herav fast mobilabonnement	445	400	394	476	439
Herav kontantabonnement	131	161	-	⁽²⁾ 141	130
Trafikk					
Totalt utgående digital trafikk (i millioner minutter)	1.801	1.279	711	1.687	1.311
Totalt inngående digital trafikk (i millioner minutter)	1.188	763	454	1.140	857
Gjennomsnittlig utgående trafikkminutter pr digitalt abonnement pr måned					
Fast mobilabonnement	138	124	91	156	136
Kontantabonnement	30	31	-	28	30
Gjennomsnittlig antall inngående og utgående trafikkminutter pr digitalt abonnement pr måned	164	165	148	164	165
Totalt analog inngående og utgående trafikk (i millioner minutter)	282	451	551	141	239

(1) Gjennomsnittlig inntekt pr digitalt abonnement pr måned er beregnet basert på vår totale inntekt fra digitale abonnement, inkludert abonnementsinntekter, trafikkinntekter (utgående og inngående), roaming-inntekter og inntekter fra verdikjende tjenester, dividert med gjennomsnittlig antall digitale abonnement i Norge i den relevante perioden. Fordeling av driftsinntektene på inngående trafikk mellom fast mobilabonnement og kontantabonnement, er basert på ledelsens estimater.

(2) Som følge av en engangsjustering i metoden for å beregne trafikkinntekter, økte driftsinntekter for de ni første måneder 2000 med 66 millioner kroner. Som følge av dette er inntekter pr digitalt abonnement pr måned for denne perioden ikke direkte sammenlignbare med tidligere perioder. Justert for denne engangseffekten, ville inntektene pr digitalt abonnement pr måned for de ni første måneder 2000 vært 9 kroner lavere for kontantabonnement og 4 kroner for totale digitale mobilabonnement.

Samlede driftsinntekter for vår mobilvirksomhet i Norge i de ni første måneder 2000, var på 6.628 millioner kroner, hvorav 5.481 millioner kroner var eksterne driftsinntekter, sammenlignet med driftsinntekter på 5.539 millioner kroner for de ni første måneder 1999, hvorav 4.527 millioner kroner var eksterne driftsinntekter.

Samlede mobilgenererte driftsinntekter fra utgående mobiltrafikk i Norge økte med 248 millioner kroner til 2.222 millioner kroner i de ni første måneder 2000 sammenlignet med tilsvarende periode i 1999, hovedsakelig på grunn av en økning i antall abonnement. En engangsjustering for å reflektere en endring i metoden anvendt for å estimere trafikkinntekter ble gjort i andre kvartal 2000 og økte våre inntekter i de ni første måneder 2000 med 66 millioner kroner. Som et resultat av dette er ikke gjennomsnittlig inntekt pr abonnement for de ni første måneder 2000 direkte sammenlignbar med tilsvarende periode i 1999.

De eksterne driftsinntektene fra inngående mobiltrafikk på 239 millioner kroner i de ni første måneder 2000 var 150 millioner kroner høyere enn i samme periode 1999, noe som skyldes økt inngående trafikk. Roaming-inntekter for de ni første måneder 2000 var på 822 millioner kroner, en økning på 167 millioner kroner, fra 655 millioner kroner i samme periode 1999. Økningen skyldes et større antall abonnement og et større antall roaming-avtaler. Det samlede antall ringeminutter (analogt og digitalt, utgående og inngående) økte med 561 millioner til 2.968 millioner i de ni første måneder 2000. Gjennomsnittlig månedlig driftsinntekt pr digitalt abonnement falt fra 334 kroner i de ni første måneder 1999 til 322 kroner i de ni første måneder 2000. Kunder med kontantabonnement og nye kunder tenderer til å redusere antall ringeminutter og driftsinntekter pr digitalabonnement.

Det samlede antall fakturerte tekstmeldinger (SMS) i de ni første måneder 2000 var 588 millioner, noe som er en økning på 364 millioner meldinger sammenlignet med de ni første måneder 1999. Våre driftsinntekter fra tekstmeldinger (SMS) og

MobilInfo-meldinger var på 515 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 280 millioner kroner sammenlignet med samme periode 1999.

Eksterne driftsinntekter fra abonnements- og tilknytningsavgifter økte med 57 millioner kroner til 988 millioner kroner, noe som gjenspeiler økningen i faste mobilabonnement i de ni første måneder 2000. I denne perioden startet vi en kampanje for å få kunder til å gå over fra kontantabonnement til faste mobilabonnement. Som en følge av kampanjen økte antallet faste mobilabonnement til 1.103.000 pr 30 september 2000, fra 982.000 pr 30 september 1999.

Driftsinntekter fra salg av kundeutstyr, som består hovedsakelig av driftsinntekter fra salg av håndsett og datautstyr fra våre heleide distributører, var på 522 millioner kroner i de ni første måneder 2000, noe som er en nedgang på 46 millioner kroner sammenlignet med samme periode i 1999. Eksterne tjenesteleverandører fikk tilgang til våre mobilnett fra begynnelsen av første kvartal 2000. Eksterne driftsinntekter fra tjenesteleverandører i de ni første måneder 2000 var på 78 millioner kroner.

Fra 1 februar 2000 introduserte vi sekundtaksering. Vi reduserte også antall ringeplaner og reduserte takstene ytterligere. I første kvartal 2000 senket vi prisen på sending av tekstmeldinger (SMS) til 1,00 krone pr melding, både for kontant- og fast mobilabonnement. Fra og med 1 august 2000 innførte vi et nytt prissystem med hensyn til internasjonale takster. Dette resulterte i at vi reduserte takstene i 154 land og økte takstene i 80 land.

Samlede interne driftsinntekter, hovedsakelig fra inngående trafikk fra vårt fastnett, var på 1.147 millioner kroner (hvorav 45 millioner kroner var driftsinntekter fra våre internasjonale virksomheter i Mobile Communications) i de ni første måneder, noe som er en økning på 136 millioner kroner. Økningen i driftsinntekter fra inngående trafikk var en følge av økningen i antall abonnement og den økte trafikken generert av fastnett-abonnement.

For drøftelse av regulatoriske initiativ som kan redusere driftsinntektene vi mottar fra samtrafikk mellom fast- og mobilnett, se under avsnittet "Regulering av priser og kostnader".

Eksterne driftsinntekter fra utgående og inngående mobiltrafikk var på henholdsvis 2.670 millioner kroner og 169 millioner kroner i 1999, en økning på henholdsvis 527 millioner kroner og 68 millioner kroner i forhold til 1998. Denne økningen i trafikkinntekter skyldes en kombinasjon av det økte antall abonnement og en vekst i trafikkvolum fra faste mobilabonnement.

Gjennomsnittlig samlet trafikk (utgående og inngående) pr digitalt abonnement pr måned holdt seg relativt stabilt på 164 minutter i 1999, det samme nivå som i 1998. Dette skjedde til tross for at det meste av abonnementsveksten kom i form av kontantabonnement. Kontantabonnenter har en tendens til bruke telefonen mindre. Gjennomsnittlige driftsinntekter pr digitalt abonnement pr måned var på 332 kroner i 1999, 31 kroner lavere enn i 1998. Dette skyldes i stor grad takstreduksjoner, og en høyere andel av kontantabonnement. Samlet trafikk utgående og inngående økte med 31,2 % fra 2.493 millioner minutter i 1998 til 3.271 millioner minutter i 1999.

Økt antall tekstmeldinger (SMS) bidro også til de økte driftsinntektene. Det samlede antall takserte tekstmeldinger (SMS) var på 363 millioner i 1999, en økning på 312 millioner fra 1998. Takserte tekstmeldinger (SMS) og MobilInfo-meldinger genererte driftsinntekter på 400 millioner kroner i 1999, en økning på 320 millioner kroner sammenlignet med 1998.

Driftsinntekter fra roaming var på 824 millioner kroner i 1999, en økning på 83 millioner kroner, eller 11,2 %, sammenlignet med 1998. Økningen skyldes et større antall abonnement og et økt antall roaming-avtaler.

Eksterne driftsinntekter fra abonnement og tilknytningsavgifter var på 1.248 millioner kroner i 1999, en reduksjon på 41 millioner kroner, eller 3,2 %, sammenlignet med 1998. Det samlede antall abonnement ved utgangen av 1999 var 2.000.000, en økning på 429.000 fra 31 desember 1998. Skifte fra fast mobilabonnement til kontantabonnement bidro til fallet i abonnementsinntektene. Netto antall nye abonnement i 1999 var 465.000 kontantabonnement og 59.000 faste mobilabonnement. Antall NMT-mobilabonnement falt med 95.000 i 1999. Vi endret ikke abonnementsprisene i 1999.

Andre eksterne driftsinntekter, hovedsakelig knyttet til salg av kundeutstyr, var på 868 millioner kroner i 1999, en økning på 79 millioner kroner, eller 10,0 %, sammenlignet med 1998.

Samlede interne driftsinntekter, hovedsakelig fra inngående trafikk fra vårt fastnett, var på 1.493 millioner kroner i 1999, en økning på 148 millioner kroner, eller 11,0 %, sammenlignet med 1998. Økningen i driftsinntekter fra inngående trafikk var et resultat både av det økte antall abonnement og det økte trafikkvolumet generert av fastnettabonnement.

Eksterne driftsinntekter fra mobiltrafikk (utgående og inngående) var på henholdsvis 2.143 millioner kroner og 101 millioner kroner i 1998, en økning på henholdsvis 249 millioner kroner, eller 13,1%, og 68 millioner kroner, eller 206 %, i forhold til 1997. Denne økningen var primært resultatet av et større antall abonnement. Gjennomsnittlig samlet trafikk (utgående og inngående) pr digitalt abonnement pr måned økte fra 148 minutter til 165 minutter i 1998 både for faste mobilabonnement og kontantabonnement. Dette til tross for at kontantabonnementene har en tendens til lavere bruk.

Eksterne driftsinntekter fra abonnement var på 1.187 millioner kroner i 1998, en økning på 204 millioner kroner, eller 20,8 %, i forhold til 1997. Det samlede antall abonnement ved utgangen av 1998 var 1.571.000, en økning på 312.000 i forhold til 31 desember 1997.

Internasjonal virksomhet – mHorizon og International Business Management og mFuture

Våre eksterne driftsinntekter består hovedsakelig av inntekter fra utenlandske konsoliderte datterselskaper. Våre eksterne driftsinntekter fra internasjonal virksomhet økte med 210 millioner kroner, eller 86 %, til 453 millioner kroner i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode i 1999. Driftsinntekter fra utenlandske datterselskaper viste en økning, spesielt i Grameen Phone, vårt mobildatterselskap i Bangladesh. Gevinst i forbindelse med salg av Telenor Technology Services i juni 2000 bidro med 22 millioner kroner til de eksterne driftsinntektene.

Driftsinntekter fra internasjonal virksomhet (interne og eksterne) i 1999 var på 461 millioner kroner, omtrent det samme nivå som i 1998. Lavere driftsinntekter fra salg av utstyr i mobilsatellittvirksomheter i USA (Norcom) og fra utleie av personell til utenlandske mobiloperasjoner, ble i stor grad oppveiet av høyere driftsinntekter fra Grameen Phone.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor viser driftskostnadene i våre norske og internasjonale virksomheter etter kostnadstype for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september	
			2000	1999
Eksterne vare- og trafikkostnader	1.700	1.458	1.597	1.260
Interne vare- og trafikkostnader	697	699	551	522
Sum vare- og trafikkostnader	2.397	2.157	2.148	1.782
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(18)	-	(9)	(12)
Lønn og personalkostnader	980	883	774	704
Andre eksterne driftskostnader	1.802	1.598	1.483	1.355
Andre interne driftskostnader	711	586	588	503
Av- og nedskrivninger	1.055	865	835	796
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	-	-	6	-
Sum driftskostnader	6.927	6.089	5.825	5.128

Driftskostnadene for de ni første måneder 2000 var på 5.825 millioner kroner, en økning på 697 millioner kroner fra 5.128 millioner i samme periode 1999. Denne økningen skyldes i hovedsak økt trafikk og høyere prosjektaktivitet, blant annet utvikling av nye forretningskonsepter og oppkjøps- og investeringsmuligheter. Driftskostnadene for 1999 var på 6.927 millioner kroner, en økning på 838 millioner kroner, eller 13,8 %, fra 6.089 millioner kroner i 1998.

Norge

I de ni første måneder 2000 var driftskostnadene for Norge på 4.984 millioner kroner, en økning på 480 millioner kroner fra 4.504 millioner kroner i samme periode 1999. Økningen kan hovedsakelig tilskrives et økt antall abonnement og derav økte tilknyttede kostnader.

I de ni første måneder 2000 økte våre vare- og trafikkostnader med 250 millioner kroner på grunn av økte driftsinntekter. Økte roaming-inntekter har gitt 120 millioner kroner mer i trafikkostnader i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode i 1999.

Eksterne salgsprovisjoner falt med 90 millioner kroner, eller 16,6 %, fra 542 millioner kroner i de ni første måneder 1999 til 452 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Dette skyldes delvis at subsidiert salg av mobilabonnement var større i denne perioden i 1999 enn i tilsvarende periode i 2000, og delvis at vi benyttet gratis ringetid i stedet for provisjoner for å markedsføre mobilabonnement. Lønn og personalkostnader økte med 88 millioner kroner til 621 millioner i de ni første måneder 2000 på grunn av en økning i antall ansatte og en generell lønnsøkning. Eksterne salgs- og markedsføringskostnader økte med 84 millioner kroner til 220 millioner i de ni første måneder 2000 som følge av lansering av nye tjenester. Kostnader knyttet til eksterne leie og drift av utstyr og lokaler har økt med 46 millioner kroner til 171 millioner, noe som skyldes større aktivitet i mobilnettet og økte kostnader i forbindelse med leie av lokaler for nettverksutstyr. Andre driftskostnader økte i tråd med det høyere aktivitetsnivået. Av- og nedskrivninger økte til 714 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med 685 millioner kroner for samme periode i 1999.

Driftskostnader for virksomheten i Norge var på 6.048 millioner kroner i 1999, en økning på 767 millioner kroner, eller 14,5 %, sammenlignet med 1998.

Vare- og trafikkostnader var på 2.230 millioner kroner i 1999. Dette representerer en økning på 218 millioner kroner, eller 10,8 %, i forhold til 1998. Prisen for å terminere trafikk i andre operatørers nett var lavere i 1999 enn i 1998, men dette ble mer enn oppveid av økningen i trafikkvolumet til disse operatørers nett. Selv om tekstmeldinger og mobil inngående trafikk ikke genererer trafikkostnader, skaper de økte kapasitetskostnader. En høyere trafikkandel mellom Telenor Mobil-abonnenter har også begrenset økningen i trafikkostnader.

Flere ansatte og en generell økning i lønnsnivået resulterte i en økning i lønn- og personalkostnader på 119 millioner kroner, eller 18,8 %, til 752 millioner kroner i 1999.

Andre kostnader steg med 264 millioner kroner, hovedsakelig som et resultat av et høyere aktivitetsnivå i 1999. Salgsprovisjoner var på 680 millioner kroner i 1999, en økning på 68 millioner kroner, eller 11,1 %, sammenlignet med 1998. Økningen kan primært tilskrives økt brutto abonnementssalg, som var omtrent 38 % høyere i 1999 enn i 1998. Denne økningen er delvis oppveiet av at den gjennomsnittlige provisjonskostnaden pr solgte abonnement ble redusert med 25 % fra 1998 til 1999.

Av- og nedskrivninger beløp seg i 1999 til 913 millioner kroner, en økning på 184 millioner kroner, eller 25,2 %, sammenlignet med 1998. Dette skyldes hovedsakelig et høyt investeringsnivå i vårt digitale nett samt nedskrivninger i vårt analoge NMT 900-nett og personsøkernett.

Internasjonale virksomheter – mHorizon og International Business Management og mFuture

Våre driftskostnader for internasjonale virksomheter består av prosjektkostnader og andre kostnader i våre konsoliderte utenlandske datterselskaper. Våre driftskostnader (inkludert interne kostnader for tjenester fra vår virksomhet i Norge innenfor Mobile Communications) i de ni første måneder 2000 var på 886 millioner kroner, en økning på 259 millioner kroner fra 627 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Denne økningen kan primært tilskrives økt trafikk i datterselskaper og høyere prosjektkostnader, inkludert utviklingen av nye konsepter og arbeid med å finne oppkjøps- og investeringsmuligheter. Vi regner med betydelige utgifter i kommende perioder i forbindelse med disse initiativene.

Våre driftskostnader for internasjonale virksomheter var på 879 millioner kroner i 1999, 71 millioner kroner, eller 8,8 %, høyere enn i 1998. Denne økningen kan primært tilskrives høyere prosjektkostnader på grunn av et større antall prosjekter, større markedsføringsaktivitet og høyere administrasjonskostnader i utenlandske datterselskaper som følge av et høyere aktivitetsnivå.

Driftsresultat

Driftsresultatet i vårt forretningsområde Mobile Communications var på 1.270 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 530 millioner kroner, eller 72 %, i forhold til samme periode i 1999. Virksomheten i Norge økte driftsresultatet med 608 millioner kroner, eller 59 %, til 1.643 millioner kroner, hovedsakelig på grunn av økte driftsinntekter. Dette inkluderer Zalto, som hadde et underskudd på 46 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Underskuddet i våre internasjonale virksomheter mHorizon, International Business Management og mFuture, økte med 78 millioner kroner, eller 27 %, til 373 millioner kroner på grunn av høyere prosjektkostnader. Høyere markedsførings- og personalkostnader samt andre kostnader i forbindelse med lanseringen av djuice, bidro til et underskudd på 56 millioner kroner i de ni første måneder 2000.

Driftsresultatet for forretningsområdet Mobile Communications i 1999 var på 1.106 millioner kroner, en økning på 402 millioner kroner, eller 57,1 %, sammenlignet med 1998. Driftsresultatet for virksomheten i Norge var på 1.524 millioner kroner i 1999, en økning på 479 millioner kroner, eller 45,8 %, sammenlignet med 1998. Resultatforbedringen skyldes primært høyere driftsinntekter som følge av abonnementsvekst og derav vekst i trafikken, samt en betydelig økning i bruken av tekstmeldinger (SMS).

I 1999 regnskapsførte våre internasjonale virksomheter, mHorizon Internasjonal Business Management og mFuture, et underskudd på 418 millioner kroner, en økning på 77 millioner kroner, eller 22,6 %, sammenlignet med 1998. Resultatendringen kan tilskrives høyere prosjektrelaterte kostnader og større fokusering på internasjonale markedsføringsaktiviteter.

Tilknyttede selskaper utenfor Norge

For våre tilknyttede selskaper utenfor Norge regnskapsførte vi et negativt resultat på 830 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Vi regnskapsførte et negativt resultat på 673 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Det økte negative resultatet skyldes i hovedsak økt avskrivning av merverdier i tilknytning til våre nylig erverv av eierinteresser i TAC og UCOM i Thailand og Sonofon i Danmark.

Vår forholdsmessige andel av driftsinntektene i tilknyttede mobilselskaper utenfor Norge var på om lag 5.735 millioner kroner i de ni første måneder 2000, mot 2.816 millioner kroner i samme periode i 1999. Veksten i driftsinntekter kan tilskrives den suksessfylte kommersielle utviklingen i mange av disse investeringene. Kundebasen var generelt høyere og infrastrukturen var bedre utviklet sammenlignet med de ni første måneder 1999. Av økningen var totalt 895 millioner kroner knyttet til de oppkjøpte selskapene DiGi.com, Sonofon og TAC/UCOM for de ni første måneder 2000. Til tross for den sterke veksten i driftsinntekter, falt den gjennomsnittlige driftsinntekten pr abonnement. Fallet i gjennomsnittlig driftsinntekt pr abonnement skyldes hovedsakelig at økningen i kundebasen i stor grad er kommet fra salg av kontantabonnement. Disse kundene har generelt en lavere bruk enn kunder med fast mobilabonnement.

Vår andel av driftsinntektene fra tilknyttede selskaper utenfor Norge i 1999 var 4.186 millioner kroner. Dette representerer en økning på 2.557 millioner kroner sammenlignet med 1998. Oppkjøp står for 561 millioner kroner av økningen. Av de samlede driftsinntektene i 1999 stammet 1.704 millioner kroner fra selskaper i Vest-Europa, 1.836 millioner kroner fra selskaper i Mellom-Europa og 646 millioner kroner fra selskaper i Øst-Europa.

I 1999 opplevde flere av disse selskapene en sterk vekst i antall abonnement. Denne veksten førte til høyere driftsinntekter. Cosmote i Hellas, Connect Austria i Østerrike, Esat Digifone i Irland og Viag Interkom i Tyskland økte sitt samlede abonnemnttall med 2.358.000. Vår andel av driftsinntektene i disse selskapene økte med 1.926 millioner kroner i 1999, sammenlignet med 1998.

Resultat fra tilknyttede selskaper i 1999 viste et underskudd på 1.071 millioner kroner, en økning på 251 millioner kroner, eller 30,6 %, i forhold til i 1998. Det høyere underskuddet var primært et resultat av at mange av disse selskapene befant seg i en tidlig utviklingsfase. Mobiloperasjoner kjennetegnes ved lave driftsinntekter i tidlig fase etter at kommersiell drift er igangsatt, mens kostnadene til etablering og drift av teknisk struktur og oppbygging av organisasjon og kundeservice er høye.

Telecom

Tabellen nedenfor viser utvalgt økonomisk informasjon for forretningsområdet Telecom for perioden 1998 og 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september	
			2000	1999
Eksterne driftsinntekter	15.921	14.528	12.205	11.974
Interne driftsinntekter	1.681	1.393	1.776	1.417
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	-	-	320	-
Sum driftsinntekter	17.602	15.921	14.301	13.391
Sum driftskostnader	15.093	12.893	12.082	11.337
Driftsresultat	2.509	3.028	2.219	2.054
Tilknyttede selskaper	(26)	(17)	9	(11)
Netto finansposter	(2)	16	(45)	(7)
Resultat før skatt	2.481	3.027	2.183	2.036
EBITDA	5.146	5.414	4.280	3.986
EBITDA-margin (%)	29 %	34 %	30 %	30 %
	1999	1998	Januar - september	
			2000	
Investeringer i millioner kroner	3.377	3.156	2.687	
Årsverk (ved utløpet av perioden)	5.172	5.104	5.450	
Herav i utlandet (ved utløpet av perioden)	105	156	144	

Driftsinntekter

Tabellen nedenfor gir en analyse av driftsinntektene i forretningsområdet Telecom for perioden 1997 til 1999 og for de første ni måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997	Januar - september	
				2000	1999
Eksterne driftsinntekter					
Telecom Solutions					
Bedriftsmarkedet	4.314	4.325	4.377	2.794	3.109
Privatkundemarkedet	7.164	6.898	6.508	5.358	5.420
Grossistmarkedet	1.739	1.073	859	1.334	1.279
Leide samband	810	866	820	664	632
Datacom/andre nettbaserte tjenester	855	695	762	846	760
Annet	256	260	236	187	173
Sum Telecom Solutions	15.138	14.117	13.562	11.183	11.373
Business Solutions					
ASP, support- og driftstjenester	445	240	110	597	368
Verdiøkende nettbaserte tjenester	188	118	79	223	133
Kundeutstyr	150	53	50	202	100
Sum Business Solutions	783	411	239	1.022	601
Eksterne driftsinntekter	15.921	14.528	13.801	12.205	11.974
Interne driftsinntekter	1.681	1.393	-	1.776	1.417
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	-	-	-	320	-
Sum driftsinntekter	17.602	15.921	-	14.301	13.391

Totale driftsinntekter

Driftsinntektene til forretningsområdet Telecom i de ni første måneder 2000 var på 14.301 millioner kroner, en økning på 910 millioner kroner, eller 6,8 %, i forhold til de ni første måneder 1999. Av dette utgjør 320 millioner kroner gevinst fra salg av datterselskaper, hovedsakelig Storm. Datterselskapene Storm og Clarion bidro med 442 millioner kroner i eksterne driftsinntekter i de ni første måneder 1999. I forhold til tilsvarende periode i 1999 er konkurransen i aksessmarkedet stadig blitt hardere. Til tross for dette har vårt fastnett generert 7 % flere trafikkminutter i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode i 1999.

De eksterne driftsinntektene for forretningsenheten Telecom Solutions, når vi holder gevinsten ved salget av datterselskaper utenfor, falt i de ni første måneder 2000 på grunn av prisreduksjoner i forbindelse med bortfallet av fjerntakst fra 1 juli 1999. Eksterne driftsinntekter fra forretningsenheten Business Solutions økte fra 601 millioner kroner i de ni første måneder 1999 til 1.022 millioner kroner i de ni første måneder 2000, på grunn av økte driftsinntekter fra Application Service Provision (ASP), support- og driftstjenester, verdiøkende nettbaserte tjenester og salg av utstyr.

Omtrent 399.000 aksesspunkter har ved utgangen av september 2000 valgt en annen operatør gjennom fast forvalg.

I 1999 var driftsinntektene på 17.602 millioner kroner. Dette var 1.681 millioner kroner, eller 10,6 %, høyere enn i 1998. Økningen er et resultat av økt trafikk i nettet. Vårt fastnett genererte 13 % mer trafikk målt i antall minutter i 1999 enn i 1998.

Interne driftsinntekter er hovedsakelig knyttet til inngående mobiltrafikk fra forretningsområdet Mobile Communications til forretningsområdet Telecom. De økte driftsinntektene skyldes økende trafikk fra vårt mobilnett til vårt fastnett, men er også knyttet til ikke-nettbaserte tjenester som kundeutstyr og driftstjenester.

Telecom Solutions

Tabellen nedenfor viser eksterne driftsinntekter fra fastnettet (analog/digital), for bedriftsmarkedet, privatkundemarkedet og grossistmarkedet for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar – september				
	1999	1998	1997	2000	1999
Bedriftsmarkedet – fastnettjenester					
Analog (PSTN)/digital (ISDN)					
Abonnement og etablering.....	1.470	1.306	1.038	1.018	997
Trafikk fast-til-fast innenlands eksklusiv trafikk til ISP (Internet Service Providers)	1.142	1.374	⁽¹⁾ 1.420	671	903
Trafikk til ISP (Internet Service Providers).....	190	85	⁽¹⁾ 36	179	130
Trafikk til mobilnett	703	644	699	508	506
Utenlandstrafikk.....	296	444	792	166	250
Øvrig trafikk.....	513	472	392	252	323
Sum fastnettjenester, bedriftsmarkedet.....	4.314	4.325	4.377	2.794	3.109
Privatkundemarkedet – fastnettjenester					
Analog (PSTN)/digital (ISDN)					
Abonnement og etablering.....	2.869	2.636	2.263	2.224	2.139
Trafikk fast-til-fast innenlands eksklusiv trafikk til ISP (Internet Service Providers).....	1.602	2.042	⁽¹⁾ 2.057	1.039	1.242
Trafikk til ISP (Internet Service Providers).....	418	218	⁽¹⁾ 123	397	292
Trafikk til mobilnett	1.134	925	859	841	858
Utenlandstrafikk.....	354	452	585	223	269
Øvrig trafikk.....	787	625	621	634	620
Sum fastnett-tjenester, privatkundemarkedet	7.164	6.898	6.508	5.358	5.420
Grossistmarkedet – fastnettjenester					
Analog (PSTN)/digital (ISDN)					
Nasjonal samtrafikk	329	184	88	486	220
Internasjonal samtrafikk.....	1.410	889	771	848	1.059
Sum grossist markedet, fastnettjenester	1.739	1.073	859	1.334	1.279
Sum fastnett-tjenester	13.217	12.296	11.744	9.486	9.808

(1) Fordelingen mellom fasttrafikk og Internett-trafikk i 1997 er basert på estimater foretatt av ledelsen.

Bedriftsmarkedet

Eksterne driftsinntekter fra fastnett i bedriftsmarkedet var lavere i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode i 1999. Økningen i trafikkvolum var ikke tilstrekkelig til å veie opp for takstreduksjonene som ble iverksatt i 1999. Bortfallet av fjerntaksten fra 1 juli 1999 var den enkeltfaktoren som bidro mest til prisreduksjonene.

I løpet av de ni første måneder 2000 økte antall trafikkinntekter i bedriftsmarkedet med 5,8 % sammenlignet med de ni første måneder 1999. Telenors markedsandel falt fra omtrent 96 % for de ni første måneder 1999 til omtrent 81 % for de ni første måneder 2000. Konkurransen i bedriftsmarkedet har ført til reduserte priser i form av rabatter. For å kunne sikre langsiktige kontrakter med våre kunder, må vi tilby større rabatter. Vi må være forberedt på å senke våre priser i fremtiden som en respons på et marked drevet av økende priskonkurranse.

Eksterne driftsinntekter fra abonnement og etablering økte med 21 millioner kroner i de ni første måneder 2000 på grunn av at et økende antall kunder går over fra tradisjonelle analoge (PSTN) til digitale (ISDN) abonnement, som har høyere abonnementsavgifter.

Eksterne driftsinntekter fra fastnett-tjenester var 4.314 millioner kroner i 1999. Dette var 11 millioner kroner, eller 0,3 %, lavere enn i 1998. Driftsinntekter fra abonnement og etablering økte med 164 millioner kroner, eller 12,6 %, til 1.470 millioner kroner i 1999. Overgangen fra analog (PSTN) til digital (ISDN), med høyere abonnementspriser, bidro i stor grad til denne økningen.

Driftsinntekter fra ekstern trafikk var på 2.844 millioner kroner i 1999. Dette var 175 millioner kroner, eller 5,8%, lavere enn i 1998. Innen fastnett-telefoni har nye konkurrenter kapret markedsandeler ved å markedsføre lavere takster for trafikk til bedriftskunder. Vi har kontinuerlig justert våre tjenester og priser for å møte denne utviklingen. Lavere trafikkinntekter skyldes i stor grad at vi fjernet fjerntaksten i Norge fra 1 juli 1999. Vår markedsandel i bedriftsmarkedet falt imidlertid fra omtrent 94 % i begynnelsen av 1999 til rundt 87 % på slutten av året, målt i trafikkinntekter. I 1999 genererte vårt nett 13 % flere trafikkinntekter. Den største økningen kom i Internett-trafikk, som vokste med 115 %, og i trafikk til mobil, som økte med 20 % i løpet av 1998. Veksten i antall trafikkinntekter oppveide ikke prisreduksjonene i 1999.

Eksterne driftsinntekter fra fastnett-tjenestene i bedriftsmarkedet falt med 52 millioner kroner, eller 1 %, i 1998, ned fra 4.377 millioner kroner i 1997. Økninger i driftsinntekter fra abonnement og etablering, som var 268 millioner kroner høyere i 1998 enn i 1997, ble mer enn oppveiet av reduserte takster, særlig for internasjonale samtaler.

Privatkundemarkedet

Vi regnskapsførte eksterne driftsinntekter fra privatkundemarkedet på 5.358 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Eksterne driftsinntekter for denne perioden var 62 millioner kroner lavere enn tilsvarende periode i 1999.

Eksterne driftsinntekter fra abonnement og etablering økte som et resultat av den omfattende overgangen fra analoge (PSTN) linjer til digitale ISDN-linjer. I tillegg opplevde vi økte abonnements- og etableringsinntekter etter rebalanseringen av vår prisstruktur. Selv om trafikken har fortsatt å øke, har denne veksten ikke vært nok til å veie opp for de trafikkprisreduksjonene som er gjennomført. Særlig er eksterne driftsinntekter fra fast-til-fast trafikk blitt lavere i perioden, hovedsakelig på grunn av prisreduksjonene i forbindelse med bortfall av fjerntaksten 1 juli 1999. I tillegg har endringer i produktsammensetning, lavere priser og trafikkmønstre ført til reduserte trafikkinntekter.

I de ni første måneder 2000 økte antall trafikkminutter i privatkundemarkedet med 7,7 % i forhold til samme periode i 1999. Vår markedsandel falt fra omtrent 95 % for de ni første måneder 1999 til omtrent 79 % for de ni første måneder 2000. Konkurransen i privatkundemarkedet har ført til fallende priser, og dermed til økende trafikk. I dette markedet venter vi at denne trenden vil fortsette. For å møte den økende konkurransen satte vi sommeren 2000 i gang et program for å vinne tilbake kunder.

Fra 1 november 2000 innførte vi fase to for fast operatørforvalg, der samtaler til 8xx-numre automatisk er prefikstrafikk. Denne endringen gir kundene muligheten til å velge forskjellige operatører for innenlands- og utenlandssamtaler. Hvis endringen i 8xx-numre hadde vært iverksatt pr 30 september 2000 anslår vi at vår markedsandel, gitt trafikkvolumet på dette tidspunktet, ville ha vært redusert til 74 %, sammenlignet med det faktiske nivået på 79 %. Nedgangen i fastnettrafikk vil delvis bli oppveid av en økning i samtrafikk. Om lag halvparten av denne nedgangen har sin bakgrunn i trafikk generert gjennom våre Internett-tjenester.

Eksterne driftsinntekter fra privatkunder var på 7.164 millioner kroner i 1999, 266 millioner kroner, eller 3,9 %, høyere enn i 1998. Driftsinntekter fra abonnement og etablering økte med 233 millioner kroner, eller 8,8 %, til 2.869 millioner kroner i 1999. Høyere abonnementspriser fra mars 1999 og overgangen fra analog PSTN- til digital ISDN-abonnement stod for denne økningen.

Driftsinntekter fra eksternt trafikk var på 4.295 millioner kroner i 1999, 33 millioner kroner høyere enn i 1998. Veksten i antall trafikkminutter kompenserte for prisreduksjonene i 1999. Prisnivået for telefontrafikk ble betydelig redusert, samtidig som vi forenklet prisstrukturene og utviklet kundeloyalitetsprogrammer for forskjellige kundegrupper. I 1999 reduserte vi prisene for utenlandstrafikk med 26 % og kuttet prisene for trafikk fra fast til mobil med 8 %. Vi opplevde 13 % vekst i samlet antall trafikkminutter for privatkundemarkedet i 1999, primært drevet av økt Internett-trafikk, økt trafikk fra fast til mobil, økt antall hjemme-PCer og hjemmekontorløsninger.

Eksterne driftsinntekter var i 1998 på 6.898 millioner kroner, 390 millioner kroner eller 6 %, høyere enn de 6.508 millioner kroner som ble regnskapsført i 1997. Praktisk talt hele denne økningen skyldes høyere inntekter fra abonnement og etablering, som økte med 373 millioner kroner. Økte driftsinntekter fra Internett-trafikk på grunn av økt volum, ble oppveid av en reduksjon i øvrige trafikkinntekter.

Omtrent 292.000 abonnenter i privatkundemarkedet har frem til 30 september opprettet fast operatørforvalg hos konkurrerende selskaper etter at denne tjenesten ble introdusert 1 juni 1999. Telenor har inngått langsiktige avtaler med borettslag. Derigjennom tilbys tjenester til 230.000 privatkunder med rabatter. Sammenlignet med 30 september 1999 har dette tallet økt med 10.000 abonnenter.

Grossistmarkedet

Driftsinntekter fra innenlandsk samtrafikk omfatter det samlede beløpet som vi fakturerer til andre innenlandske fast- og mobiltelefonoperatører for samtrafikk med vårt fastnett. Driftsinntekter fra internasjonal samtrafikk omfatter det beløp vi fakturerer internasjonale operatører for samtrafikk med vårt fastnett og driftsinntekter fra de utenlandske datterselskapene Storm og Clarion i 1998 og 1999.

Vi regnskapsførte eksterne driftsinntekter fra fastnett i grossistmarkedet på 1.334 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Dette var 55 millioner kroner, eller 4,3 %, høyere enn samme periode i 1999. Driftsinntekter fra internasjonal samtrafikk falt med 211 millioner kroner, eller 19,9 %, til 848 millioner kroner på grunn av salg av våre datterselskaper Storm og Clarion, samt lavere internasjonale takster de ni første måneder 2000. Driftsinntektene fra internasjonal samtrafikk, hvis vi ser bort fra Storm og Clarion, øker imidlertid hovedsakelig på grunn av økt transitttrafikk. I denne perioden økte driftsinntektene fra innenlandsk samtrafikk med 266 millioner kroner, eller 120,9 %, til 486 millioner kroner på grunn av økt trafikk fra andre innenlandske fastnett- og mobiloperatører.

Eksterne driftsinntekter fra grossistvirksomhet var på 1.739 millioner kroner i 1999. Dette var 666 millioner kroner, eller 62,1 %, høyere enn i 1998. Den endrede konkurransesituasjonen resulterte i en tredobling av samtrafikken med eksterne mobil- og fasttelefonioperatører målt i antall trafikkminutter. Av økningen i internasjonal samtrafikk kan 419 millioner kroner tilskrives Storm og Clarion for periodene forut for salget av disse selskapene.

Eksterne driftsinntekter fra grossistvirksomheten i 1998 var 214 millioner kroner høyere enn i 1997, på grunn av høyere samtrafikkinnntekter fra både innenlandsk og internasjonal trafikk.

Øvrig

Våre eksterne inntekter fra leide samband økte med 32 millioner kroner i de ni første måneder 2000, eller 5,1 %, fra 632 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Veksten skyldtes økt antall leide digitale samband, som delvis ble motvirket av lavere priser i de ni første måneder 2000 på leide høykapasitetssamband. Våre eksterne driftsinntekter fra leide samband falt med 56 millioner kroner, eller 6,5 %, fra 866 millioner kroner i 1998 til 810 millioner kroner i 1999. Prisreduksjoner, i tillegg til en nedgang på grunn av den økte bruken av datatjenester, sto for disse reduksjonene. Driftsinntektene fra leide samband i 1998 var 46 millioner kroner høyere enn de 820 millioner kronene som ble regnskapsført i 1997.

Andre nettbaserte tjenester består hovedsakelig av datatjenester. Datatjenester er et vekstområde hvor konkurrentene er meget aktive. Inntekter fra andre nettbaserte aktiviteter i de ni første måneder 2000 økte med 86 millioner kroner til 846 millioner kroner sammenlignet med samme periode i 1999. Veksten i driftsinntekter fra datatjenester de ni første måneder 2000 var mindre enn i tidligere perioder på grunn av økt konkurranse fra andre nettoperatører. Vår markedsandel i bedrifts-markedet var omtrent 70 % ved slutten av 1999. Driftsinntektene var i 1999 på 855 millioner kroner, en økning på 160 millioner kroner fra 695 millioner kroner i 1998. Økningen skyldes delvis veksten i markedet for høyhastighetstjenester som ATM og Frame Relay, som er basert på bredbåndsnettet Nordicom Network.

Business Solutions

Tabellen nedenfor viser eksterne driftsinntekter for ASP, support- og driftstjenester, verdikjende nettbaserte tjenester samt kundeutstyr for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997	Januar – september	
				2000	1999
ASP, support- og driftstjenester.....	445	240	110	597	368
Verdikjende nettbaserte tjenester.....	188	118	79	223	133
Kundeutstyr	150	53	50	202	100
Sum Business Solutions.....	783	411	239	1.022	601

ASP, support- og driftstjenester

ASP, support- og driftstjenester består av operasjoner og støtte knyttet til ekstern drift av telefoni- og datanett, konsulenttjenester og systemintegrasjon. Eksterne driftsinntekter fra ASP, support- og driftstjenester var på 597 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 229 millioner kroner, eller 62,2 %, i forhold til tilsvarende periode 1999. Eksterne driftsinntekter fra ASP, support- og driftstjenester var på 445 millioner kroner i 1999, en økning på 205 millioner kroner, eller 85,4 %, sammenlignet med 1998. Veksten på dette området skyldtes økte driftsinntekter i outsourcing-kontrakter, en lisensavtale med Computer Associates og organisk vekst. Denne veksten er også et resultat av den økte etterspørselen etter drifts- og støttetjenester. I 1999 hadde forretningsområdet Telecom en markedsandel på anslagsvis 14 % av markedet definert som ASP. Disse produktene omfatter Login, Holos, systemintegrasjon (primært konsulentttjenester) og WAN (wide area networking). Det har funnet sted en overgang fra tradisjonell outsourcing til ASP-tjenester.

Verdikjende nettbaserte tjenester

Eksterne inntekter i de ni første måneder 2000 var 223 millioner kroner, en økning på 67,8 % sammenlignet med de ni første måneder 1999. Økningen i inntektene i perioden stammer hovedsakelig fra en vekst i antall kunder i VIP Nett. 35 millioner kroner av denne økningen skyldes at fra og med 1. mai 2000 ble faktureringen av et antall kunder overført fra Telecom Solutions til Business Solutions. Eksterne driftsinntekter fra vår e-business-enhet i de ni første måneder 2000 var på 21 millioner kroner, en økning på 18 millioner kroner fra de ni første måneder 1999. Vår e-business-enhet ble etablert i andre halvår 1999.

Eksterne driftsinntekter fra verdikjende nettbaserte tjenester var på 188 millioner kroner i 1999, en økning på 70 millioner kroner, eller 59,3 %, sammenlignet med 1998. Inntektsveksten skyldes hovedsakelig en økning i antall kunder i VIP-Nett.

Kundeutstyr

Eksterne driftsinntekter fra salg av kundeutstyr var på 202 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 102 millioner kroner, eller 102,0 %, i forhold til de ni første måneder 1999. I 1999 var eksterne driftsinntekter fra salg av utstyr på 150 millioner kroner, en økning på 97 millioner kroner, eller 183,0 %, sammenlignet med 1998. I 2000 justerte vi vår salgsspraksis slik at eksterne driftsinntekter fra salg av komponenter ble regnskapsført forretningsområdet Bravida. I tillegg vil fra 1 januar 2001 kundeutstyrvirksomheten slås sammen med EDB Intech, som er et selskap innen forretningsområdet EDB Business Partner.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor analyserer driftskostnader for forretningsområdet Telecom for perioden 1998 til 1999 og de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar – september	
			2000	1999
Eksterne vare- og trafikkostnader	2.725	1.670	2.491	2.144
Interne vare- og trafikkostnader	2.657	2.321	1.847	1.699
Sum vare- og trafikkostnader	5.382	3.991	4.338	3.843
Beholdningsendring egentilvirkede anleggs- midler	(179)	(100)	(126)	(76)
Lønn og personalkostnader	2.410	2.327	1.911	1.771
Andre eksterne driftskostnader	1.625	1.630	1.260	1.162
Andre interne driftskostnader	2.932	2.659	2.632	2.493
Av- og nedskrivninger	2.638	2.386	2.062	1.932
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	285	-	5	212
Sum driftskostnader	15.093	12.893	12.082	11.337

Samlede driftskostnader økte med 745 millioner kroner, eller 6,6 %, til 12.082 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med 11.337 millioner kroner i samme periode 1999.

Økte vare- og trafikkostnader i de ni første måneder 2000 gjenspeiler en økning i salg av kundeutstyr, særlig i markedet for produkter med lavere marginer, og en økning i Internett- og mobiltrafikk. Eksterne trafikkostnader i Storm og Clarion var på 352 millioner kroner i de ni første måneder 1999.

De øvrige driftskostnadene økte med 250 millioner kroner til 7.744 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med samme periode i 1999. Når man ser bort fra tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet, var økningen på 457 millioner kroner. Økningen i disse driftskostnadene skyldes hovedsakelig kostnader forbundet med installering av digital ISDN, økt bruk av servicekontrakter, installatører og konsulentbruk som følge av økt aktivitet i forretningsenheten Business Solution, økte av- og nedskrivninger relatert til økte investeringer i digital ISDN-aktiviteter samt økte lønnskostnader. Lønn og personalkostnader økte med 140 millioner kroner på grunn av en økning i antall årsverk sammenlignet med 30 september 1999.

Vare- og trafikkostnader i forretningsområdet Telecom økte med 1.391 millioner kroner, eller 34,9 %, til 5.382 millioner kroner i 1999, i forhold til 1998. Dette var primært knyttet til økte kostnader fra utgående mobilterminert trafikk, samtrafikkostnader med andre operatører og Internett-trafikk. Dette er produkter som gir høyere trafikkostnader og dermed lavere marginer. Veksten i IT-tjenester og outsourcing førte også til høyere varekostnader.

I 1999 økte lønn og personalkostnadene med 83 millioner kroner til 2.410 millioner kroner, eller 3,6 %, i forhold til 1998. Av denne økningen ble 179 millioner kroner regnskapsført som beholdningsendring for egentilvirkede anleggsmidler – en økning på 79 millioner kroner, eller 79,0 %, sammenlignet med 1998. Forretningsområdet Telecoms arbeidsstyrke besto ved slutten av 1999 av 5.172 årsverk, en økning på 68 årsverk, eller 1,3 %, fra slutten av 1998.

Andre driftskostnader økte med 268 millioner kroner, eller 6,2 %, til 4.557 millioner kroner i 1999. Vi er nå i ferd med å implementere et program som fokuserer på å redusere kostnadene gjennom rasjonalisering av nett-operasjoner, forbedrede planleggingsprosesser for nettutvidelse, samt bedre avtaleinngåelse og bedre innkjøpsprosedyrer. Økningen i ISDN-leveranser og kostnader forbundet med den relativt høyere feilprosenten for digital ISDN sammenlignet med analog PSTN, er hovedårsakene til kostnadsøkningene. IT-relaterte kostnader økte på grunn av forberedelsene til år 2000 og tiltak for å justere IT-systemer som er kritiske for våre operasjoner.

Avskrivningene økte med 252 millioner kroner til 2.638 millioner kroner på grunn av større investeringer i digital ISDN i løpet av de siste årene og en økt andel varige driftsmidler med kort økonomisk levetid.

Driftsresultat

Driftsresultatet for forretningsområdet Telecom var på 2.219 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 165 millioner kroner, eller 8 %, i forhold til samme periode 1999. Hvis vi ser bort fra gevinst og tap ved salg av datterselskaper, falt driftsresultatet med 362 millioner kroner. Resultatnedgangen kan tilskrives prisreduksjoner og økte driftskostnader.

Som nevnt ovenfor, er konkurransen i markedet for fasttelefoni hard, og vi venter at dette vil fortsette. Det vil bli nødvendig for forretningsområdet Telecom fortsatt å fokusere på å dempe tapet av markedsandeler og å svare på prispresset fra den økte konkurransen.

Forretningsområdet Telecom regnskapsførte i 1999 et driftsresultat på 2.509 millioner kroner. Dette var 519 millioner kroner, eller 17,1 %, lavere enn i 1998. Resultatnedgangen skyldes dreining av trafikken mot produkter med lavere marginer, økte installasjonskostnader, høyere provisjoner for salg av ISDN, økte avskrivninger og tap på 285 millioner kroner i forbindelse med salget av Clarion sent i 1999.

Bredbåndstjenester

Tabellen nedenfor viser utvalgt økonomisk informasjon for forretningsområdet Bredbåndstjenester for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september	
			2000	1999
Eksterne driftsinntekter	2.651	2.356	2.300	1.868
Interne driftsinntekter	143	146	130	101
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	4	-	13	-
Sum driftsinntekter	2.798	2.502	2.443	1.969
Sum driftskostnader	2.790	2.379	2.379	1.936
Driftsresultat	8	123	64	33
Tilknyttede selskaper	(140)	(122)	(148)	(76)
Netto finansposter	92	172	36	41
Resultat før skatt	(40)	173	(48)	(2)
EBITDA	530	484	523	400
EBITDA-margin (%)	19%	19%	21 %	20 %

	1999	1998	Januar - september	
			2000	
Investeringer i millioner kroner	921	1.069	3.329	
Årsverk (ved utløpet av perioden)	944	617	1.130	
Herav i utlandet (ved utløpet av perioden)	272	130	279	

Driftsinntekter

Tabellen nedenfor viser driftsinntektene i forretningsområdet Bredbåndstjenester for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september		
			1997	2000	1999
Eksterne driftsinntekter					
Broadcasting	1.556	1.340	966	1.437	1.076
Satellite Mobile	629	639	430	564	457
Satellite Networks	279	238	155	257	197
Kundeutstyr	134	83	63	28	105
Øvrig	53	56	27	14	33
Sum eksterne driftsinntekter	2.651	2.356	1.641	2.300	1.868
Interne driftsinntekter	143	146	-	130	101
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	4	-	-	13	-
Sum driftsinntekter	2.798	2.502	-	2.443	1.969

Samlede eksterne driftsinntekter inkludert salgsgevinster var på 2.313 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 445 millioner kroner, eller 23,8 %, sammenlignet med samme periode 1999.

Broadcasting, som leverer TV-baserte tjenester, bokførte samlede eksterne driftsinntekter på 1.437 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 361 millioner kroner, eller 33,6 %, i forhold til samme periode i 1999. Om lag 47,5 % av økningen i de ni første måneder 2000 kan tilskrives konsolideringen av Norkring, som opererer det bakkebaserte kringkas-

tingsnettet i Norge. Eksterne driftsinntekter fra salg av satellittkapasitet økte med 88 millioner kroner, eller 15,3 %, noe som gjenspeiler en økning i antall abonnentbaserte kontrakter i det nordiske markedet. Dette omfatter et oppgjør på 50 millioner kroner på grunn av oppsigelse av en transponderkontrakt som ellers ville ha generert driftsinntekter på 24 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Broadcasting (inkludert alle abonnentene i vårt tilknyttede selskap Canal Digital) hadde 1.867.514 abonnenter pr 30 september 2000, en økning på 444.014 abonnenter siden 30 september 1999.

Vårt kabel-TV-selskap Avidi regnskapsførte eksterne driftsinntekter på 235 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 39 millioner kroner, eller 19,8 %, sammenlignet med samme periode i 1999. Vi hadde 349.917 kabel-TV-abonnenter pr 30 september 2000, en økning på 74.417 fra 30 september 1999. I september 2000 fullførte vi oppkjøpet av alfaNETT. Dette økte antall abonnenter med 34.800. Driftsinntekter fra virksomheten tilknyttet mindre, lukkede kabelnett (SMATV) som vi driver gjennom Telenor Vision, økte med 55 millioner kroner til 173 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med samme periode 1999. Økningen skyldes primært oppkjøp av selskaper i Vision-gruppen. Eksterne driftsinntekter i Conax ble redusert med 8 millioner kroner til 38 millioner kroner i de ni første måneder 2000 i forhold til samme periode året før, hovedsakelig på grunn av lavere etterspørsel i markedet i første halvår av 2000.

Satellite Mobiles eksterne driftsinntekter økte med 107 millioner kroner, eller 23,4 %, i de ni første måneder 2000, til 564 millioner kroner sammenlignet med samme periode i 1999. Endringer i våre pris- og trafikkavtaler med forretningspartnere i løpet av denne perioden resulterte i høyere driftsinntekter.

Inkludert salg av kundeutstyr hadde Satellite Networks eksterne driftsinntekter på 269 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en nedgang på 11 millioner kroner, eller 3,9 % fra samme periode 1999. Nedgangen skyldes primært vår levering i 1999 av et nettverk av satellittkommunikasjonsterminaler (VSAT-terminaler) til Innenriksdepartementet i Slovakia, uten et tilsvarende salg (i samme størrelsesorden) i samme periode i 2000. Når man ser bort fra dette salget, var driftsinntektene fra Satellite Networks i de ni første måneder 2000 på linje med driftsinntektene i samme periode i 1999.

Gevinst ved salg av datterselskaper i de ni første måneder 2000 beløp seg til 13 millioner kroner, og knyttet seg til reduksjonen av Telenors eierinteresser i et datterselskap fra 54,5 % til 23,8 % i andre kvartal 2000.

Interne driftsinntekter består hovedsakelig av trafikk- og satellittavgifter fra selskaper innenfor forretningsområdet Telecom. I de ni første måneder 2000 økte våre interne driftsinntekter med 29 millioner kroner, fra 101 millioner kroner i de ni første måneder 1999, til 130 millioner kroner i samme periode 2000.

Samlede eksterne driftsinntekter var på 2.655 millioner kroner i 1999, en økning på 299 millioner kroner, eller 12,7 %, sammenlignet med 1998.

Broadcasting regnskapsførte samlede eksterne driftsinntekter på 1.556 millioner kroner i 1999, en økning på 216 millioner kroner, eller 16,1%, sammenlignet med 1998. Norkring bidro med eksterne driftsinntekter på 238 millioner kroner i 1999. Driftsinntektene fra Telenor CTV falt betydelig i 1999 fordi virksomheten ble overført til Canal Digital, som er regnskapsført etter egenkapitalmetoden. Eksterne driftsinntekter fra Broadcasting til Canal Digital økte tilsvarende. Nettovirkningen av disse endringene er en reduksjon i eksterne driftsinntekter på 130 millioner kroner. Markedet for satellittoverføring til private abonnenter i Norge betjenes først og fremst av Canal Digital.

Telenor Avidis eksterne driftsinntekter økte med 27 millioner kroner, eller 10,8 %, til 277 millioner kroner i 1999. Antallet kabel-TV-abonnenter økte med 12.000 til 282.000 i løpet av samme periode. Telenor Avidi hadde en andel på 35 % av det norske markedet for kabel-TV ved slutten av 1999.

Telenor Visions driftsinntekter fra SMATV-nett økte med 41 millioner kroner til 167 millioner kroner i 1999. Det samlede antall abonnenter ved utgangen av 1999 var på 937.000, sammenlignet med 686.000 ved utgangen av 1998. Det samlede antall SMATV-abonnenter ved utgangen av 1999 inkluderer 87.000 hotellrom i Norden som betjenes av Telenor Vision. Eksterne driftsinntekter fra salg av satellittkapasitet økte med 161 millioner kroner til 784 millioner kroner, primært på grunn av salg til Canal Digital. Telenor Conax' driftsinntekter ble redusert med 13 % fra 120 millioner kroner i 1998 til 104 millioner kroner i 1999 på grunn av lavere nysalg av Smart-kort i 1999 i forhold til 1998.

I bedriftsmarkedet, inkludert salg av kundeutstyr og annet, regnskapsførte forretningsområdet Bredbåndstjenester samlede driftsinntekter på 1.095 millioner kroner i 1999, en økning på 79 millioner kroner, eller 7,8 %, i forhold til 1998. I 1999 hadde Satellite Networks driftsinntekter på 413 millioner kroner, inkludert kundeutstyr, en økning på 92 millioner kroner sammenlignet med 1998. Denne økningen skyldes delvis vår leveranse av et nettverk av VSAT-terminaler til Innenriksdepartementet i Slovakia. I 1999 regnskapsførte Satellite Mobile driftsinntekter på 629 millioner kroner, 10 millioner kroner lavere enn i 1998. Dette skyldes mindre trafikk i landmobilsegmentet og overgangen fra analog til digital trafikk med lavere priser. Til tross for skjerpet konkurranse opprettholdt vi en markedsandel på anslagsvis 13 % for trafikk gjennom bakkestasjonen EIK i 1999.

Eksterne driftsinntekter i forretningsområdet Bredbåndstjenester i 1998 var 715 millioner kroner høyere enn i 1997. Driftsinntektsøkningen på 374 millioner kroner innen Broadcasting sto for den største delen av denne økningen. Økningen var primært knyttet til oppskytingen og idriftsettelsen av satellittene Thor II og Thor III. Forretningsområdet Bredbåndstjenester hadde 1.308.000 abonnenter ved utgangen av 1998 (inkludert alle abonnentene til Canal Digital), en økning på 164,2 % fra 31 desember 1997. Inkludert vår forholdsmessige andel av abonnenter i Canal Digital hadde vi 1.132.000 abonnenter ved utgangen av 1998, en økning på 763.000 fra 31 desember 1997.

Satellite Mobiles driftsinntekter på 639 millioner kroner var 209 millioner kroner, eller 48,6 %, høyere i 1998 enn i 1997 på grunn av en sterk vekst i antall trafikkminutter i løpet av året. Satellite Networks driftsinntekter, herunder driftsinntekter fra salg av kundeutstyr, økte med 103 millioner kroner, eller 47,3 %, fra 218 millioner kroner i 1997 til 321 millioner kroner i 1998, som følge av nye selskaper som ble kjøpt opp i 1998.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor viser driftskostnader for forretningsområdet Bredbåndstjenester for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september			
	1999	1998	2000	1999
Eksterne vare- og trafikkostnader	1.123	1.215	950	806
Interne vare- og trafikkostnader	129	136	115	112
Sum eksterne og interne vare- og trafikkostnader..	1.252	1.351	1.065	918
Beholdningsendring egentilvirkede				
anleggsmidler	(31)	(20)	(18)	(24)
Lønn og personalkostnader.....	370	259	361	257
Andre eksterne driftskostnader.....	498	300	355	279
Andre interne driftskostnader	178	127	157	139
Av- og nedskrivninger	522	361	459	367
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	1	1	-	-
Sum driftskostnader	2.790	2.379	2.379	1.936

Samlede driftskostnader økte med 443 millioner kroner, eller 22,9 %, i de ni første måneder 2000, sammenlignet med samme periode i 1999, hovedsakelig på grunn av oppkjøp og investeringsaktiviteter, samt utviklingen av nye prosjekter og interaktive tjenester, inkludert Zonavi. Disse kostnadene omfattet økte lønn- og personalkostnader, økte av- og nedskrivninger og andre driftskostnader. Vi venter betydelige kostnader i fremtiden i forbindelse med utviklingen av våre interaktive TV-tjenester og subsidiering av set-top-bokser. Vi forventer å investere i digitalisering av både kabel-TV og SMATV-nett så vel som økt satellittkapasitet.

Vare- og trafikkostnader i de ni første måneder 2000 var 147 millioner kroner høyere enn i samme periode året før, hovedsakelig på grunn av høyere forbruk av satellittkapasitet fra INMARSAT i Satellite Mobile og nye selskaper i Vision.

Sum driftskostnader økte med 411 millioner kroner, eller 17,3 %, i 1999 sammenlignet med 1998. Vare- og trafikkostnader var lavere i 1999 enn i 1998, hovedsakelig på grunn av redusert kjøp av ekstern satellittkapasitet. Lønn og personalkostnadene på 370 millioner kroner i 1999 var 111 millioner kroner, eller 42,9 %, høyere enn i 1998, hovedsakelig på grunn av økningen på 327 årsverk fra året før. Denne økningen skyldes delvis kjøpet av Norkring.

Andre driftskostnader økte med 249 millioner kroner, eller 58,3 %, til 676 millioner kroner i 1999, sammenlignet med 427 millioner kroner i 1998. Vi regnskapsførte også kostnader i forbindelse med produkt- og prosjektutvikling i multimedia- og elektronikkmarkedet. Av- og nedskrivninger beløp seg til 522 millioner kroner, en økning på 161 millioner kroner sammenlignet med 1998. Disse er knyttet til investeringer i Thor III og konsolideringen av Norkring.

Driftsresultat

Driftsresultatet i de ni første måneder 2000 var på 64 millioner kroner, en økning på 31 millioner kroner i forhold til samme periode 1999. Økningen skyldes primært høyere eksterne driftsinntekter innen Satellite Broadcasting, inkludert oppgjør for en oppsagt kontrakt, full konsolidering av Norkring, gevinst ved salg av eierinteresser i et datterselskap og reverseringen av avsetninger i forbindelse med dette selskapets forpliktelser i andre kvartal 2000. Høyere driftskostnader kan tilskrives utviklingen av bredbånds- og interaktive tjenester.

Vi er nå inne i en utbyggings- og ekspansjonsfase for vår bredbåndsvirksomhet, og i denne forbindelse opplever vi høye driftskostnader og økte investeringer. Som en følge av dette ble driftsresultatet for 1999 på 8 millioner kroner, en nedgang på 115 millioner kroner, eller 93,5 %, i forhold til 1998.

Tilknyttede selskaper

Tilknyttede selskaper viste et samlet underskudd på 148 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med et underskudd på 76 millioner kroner i de ni første måneder 1999, en økning på 72 millioner kroner. Underskuddet i Canal Digital var på 128 millioner kroner i de ni første måneder 2000, sammenlignet med et underskudd på 77 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Økningen i underskuddet de ni første måneder 2000 knytter seg hovedsakelig til resultatet av en engangsgjevinst fra avslutningen av deler av Canal Digitals virksomhet i Danmark i 1999. Til tross for det økte underskuddet, økte Canal Digital i de ni første måneder 2000 det samlede antall abonnenter med 69.560 til 451.560, og viste en driftsinntektsøkning på 33,7 % sammenlignet med samme periode året før.

Tilknyttede selskaper hadde et samlet underskudd på 140 millioner kroner i 1999, sammenlignet med 122 millioner kroner i 1998. Underskuddet i Canal Digital var på 133 millioner kroner i 1999, en økning på 3 millioner kroner, eller 2,3 %, sammenlignet med 1998. Telenors andel av driftsinntektene i Canal Digital i 1999 økte med 284 millioner kroner, eller 135,9 %, fra 209 millioner kroner i 1998 til 493 millioner kroner i 1999. I 1999 økte antall abonnenter med 53.000, og ved utgangen av året hadde Canal Digital 405.000 abonnenter i markedet for satellittoverføring til private abonnenter.

Internett

Tabellen nedenfor viser økonomisk informasjon for forretningsområdet Internett for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september	
			2000	1999
Eksterne driftsinntekter	566	342	605	388
Interne driftsinntekter	320	127	158	231
Sum driftsinntekter	886	469	763	619
Sum driftskostnader	1.024	655	1.332	714
Driftsresultat	(138)	(186)	(569)	(95)
Tilknyttede selskaper	14	(51)	254	13
Netto finansposter	(4)	(4)	(16)	(1)
Resultat før skatt	(128)	(241)	(331)	(83)
EBITDA	(27)	(122)	(395)	(18)

	1999	1998	Januar - september
			2000
Investeringer i millioner kroner	442	125	635
Årsverk (ved utløpet av perioden)	735	409	1.474
Herav i utlandet (ved utløpet av perioden)	361	69	978

Driftsinntekter

Tabellen nedenfor viser utvalgt økonomisk informasjon for forretningsområdet Internett for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997	Januar - september	
				2000	1999
Eksterne driftsinntekter					
Telenor Internett (privat Norge)	299	200	127	228	209
Nextra bedrift (Norge)	184	141	63	167	136
Nextra bedrift (utenfor Norge)	83	1	-	210	43
Sum eksterne driftsinntekter	566	342	190	605	388
Interne driftsinntekter	320	127	-	158	231
Sum driftsinntekter	886	469	-	763	619

Samlede driftsinntekter i de ni første måneder 2000 var på 763 millioner kroner, en økning på 144 millioner kroner, eller 23,3 %, sammenlignet med samme periode i 1999. Selskaper utenfor Norge bidro med eksterne driftsinntekter på 210 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en økning på 167 millioner kroner fra de ni første måneder 1999. Av dette beløpet knytter 115 millioner kroner seg til selskaper som er kjøpt etter 1 oktober 1999.

Eksterne driftsinntekter, som hovedsakelig består av abonnementsinntekter, økte med 14,5 % i Norge i de ni første måneder 2000 til 395 millioner kroner, hovedsakelig på grunn av et større antall abonnement i privat- og bedriftsmarkedet. Nextra har lansert et separat prefiks, og trafikkinntekter fra prefikskunder bidro med driftsinntekter på 7 millioner kroner de ni første måneder 2000.

Antall Telenor Internett-abonnement i privatkundemarkedet i Norge økte fra 350.000 pr 30 september 1999 til 360.000 pr september 2000. Vår norske virksomhet hadde også vekst i bedriftsmarkedet. Antall abonnement i det norske bedriftsmarkedet var i alt på 13.000 pr 30 september 2000. Vår internasjonale virksomhet, som pr 30 september 2000 dekket ni europeiske land, hadde en vekst i antall abonnement fra om lag 34.000 pr 30 september 1999 til om lag 82.000 pr 30 september 2000.

Reduksjonen på 73 millioner kroner i interne driftsinntekter i forhold til de ni første måneder 1999 kan primært tilskrives en nedgang i minuttpriser for trafikk fra forretningsområdet Telecom, for Internett-generert trafikk. Trafikkvolumet som ble generert i de ni første måneder 2000, var 50 % høyere enn i de ni første måneder 1999.

I 1999 var driftsinntektene på 886 millioner kroner, en økning på 417 millioner kroner, eller 89 %, sammenlignet med 1998. Økningen kan primært tilskrives veksten i antall private Internett-abonnement i Norge, samt en økning i antallet for aksess- og nettlagringskunder i bedriftsmarkedet. En stor økning i trafikkvolumet bidro også til veksten i driftsinntekter. En betydelig del av denne veksten kom også fra vår internasjonale virksomhet i bedriftsmarkedet, som ved utgangen av året dekket åtte europeiske land. Driftsinntekter fra den internasjonale virksomheten var på 83 millioner kroner i 1999, sammenlignet med 1 million kroner i 1998.

Eksterne driftsinntekter for 1999 var på 566 millioner kroner, en økning på 224 millioner kroner, eller 65,5 %, sammenlignet med 1998. Driftsinntekter fra internasjonal virksomhet vokste med 82 millioner kroner, primært i bedriftsmarkedet. Bare noen få av datterselskapene i utlandet inngikk i forretningsområdet Internett, for hele regnskapsåret.

Det norske privatmarkedet for Internett-tjenester fortsatte sin kraftige vekst i 1999. Antall abonnement og registrerte FriSurf-brukere økte i løpet av året med 140.000, eller 53,8 %, til 400.000. Dette omfatter 45.000 registrerte FriSurf-brukere. Vår fortsatt sterke posisjon er oppnådd gjennom en ny portal (online.no) og salg gjennom tung representasjon i handelen, sterk fokus på rammeavtaler med bedrifter og salg direkte fra kundeservice. I Norge økte driftsinntektene fra Internettaksess til bedriftsmarkedet i 1999. Forretningsområdet Internett styrket også sin posisjon innen web-hoteller og web-hosting.

Interne driftsinntekter var på 320 millioner kroner i 1999, en økning på 193 millioner kroner, eller 152 %, sammenlignet med 1998. Veksten kan i stor grad tilskrives økningen i volumet av Internett-generert trafikk. Trafikkvolumet var 65 % høyere i 1999 enn i 1998. Forretningsområdet Internett sto for 18 % av vår samlede fastnettrafikk i 1999, mot 12 % i 1998.

Eksterne driftsinntekter i 1998 på 342 millioner kroner var 152 millioner kroner, eller 80 %, høyere enn i 1997. Internett-tjenester for privatkundemarkedet sto for en stor del av denne veksten. Antallet Internett-abonnement økte fra 165.000 til 260.000 i løpet av 1998, og vi hadde en markedsandel på 70 % regnet i antall abonnement. I 1998 begynte vi å bygge opp vår posisjon i markedet for web-hoteller og web-hosting.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor viser driftskostnader for forretningsområdet Internett for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	Januar – september	
			2000	1999
Eksterne vare- og trafikkostnader	101	41	158	60
Interne vare- og trafikkostnader	162	99	131	117
Sum vare- og trafikkostnader	263	140	289	177
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	-	-	-	-
Lønn og personalkostnader	238	133	380	169
Andre eksterne driftskostnader	372	257	428	281
Andre interne driftskostnader	40	61	61	10
Av- og nedskrivninger	111	64	174	77
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	-	-	-	-
Sum driftskostnader	1.024	655	1.332	714

Samlede driftskostnader for de ni første måneder 2000 var på 1.332 millioner kroner, en økning på 618 millioner kroner, eller 86,6 %, i forhold til samme periode i 1999. Vare- og trafikkostnader økte med 112 millioner kroner, eller 63 %. Lønn og personalkostnader økte med 211 millioner kroner, eller 125 %, hovedsakelig som et resultat av det økte antallet ansatte i vår internasjonale virksomhet.

Av resten av økningen i driftskostnadene i de ni første måneder 2000, kan 295 millioner kroner forklares ved økt internasjonal aktivitet gjennom oppkjøp og etablering av ny virksomhet. Markedsføring og konsulenttjenester i tillegg til avskrivning av goodwill økte betydelig på grunn av oppkjøp av internasjonal virksomhet.

Sum driftskostnader for 1999 var på 1.024 millioner kroner, en økning på 369 millioner kroner, eller 56,3 %, i forhold til 1998. Høyere vare- og trafikkostnader var på linje med de økte driftsinntektene i perioden. Lønn og personalkostnader økte med 105 millioner kroner, eller 79,0 %, primært som følge av økt internasjonal aktivitet. Ved utgangen av 1999 arbeidet nesten halve arbeidsstyrken utenfor Norge. Samlet antall årsverk var 735 ved utgangen av 1999, hvorav 361 var utenfor Norge. I 1998 var samlet antall årsverk 409, hvorav 69 var utenfor Norge. Samlet antall ansatte i Norge er nå på et stabilt nivå, og fremtidig vekst i arbeidsstyrken vil sannsynligvis komme utenfor Norge.

Andre driftskostnader i 1999 økte med 94 millioner kroner, eller 29,6 %, til 412 millioner kroner. Denne økningen er hovedsakelig knyttet til forretningsområdet Internetts datterselskaper i utlandet, herunder etablering og oppstart av internasjonal virksomhet. Den resterende økningen kan først og fremst tilskrives økt aktivitet i vår norske virksomhet.

Avskrivninger var på 111 millioner kroner i 1999, en økning på 47 millioner kroner sammenlignet med 1998. Økningen er primært et resultat av økte investeringer utenfor Norge.

Driftsresultat

Forretningsområdet Internett regnskapsførte et negativt driftsresultat på 569 millioner kroner i de ni første måneder 2000, som er 474 millioner kroner mer enn i samme periode i 1999. Underskuddet kan tilskrives de omfattende investeringene i internasjonale operasjoner, der vi regnskapsførte et negativt driftsresultat i datterselskaper utenfor Norge (inkludert goodwill-avskrivninger) på 420 millioner kroner, sammenlignet med et negativt driftsresultat (inkludert goodwill-avskrivninger) på 65 millioner kroner i de ni første måneder 1999. I de siste månedene har driftskostnadene økt på grunn av nye initiativ.

Forretningsområdet Internett regnskapsførte et negativt driftsresultat på 138 millioner kroner i 1999. Dette var en forbedring på 48 millioner kroner sammenlignet med et negativt driftsresultat på 186 millioner kroner i forhold til 1998, og kan tilskrives økte driftsinntekter. Underskuddet skyldes investeringer i internasjonal virksomhet, der vi regnskapsførte et negativt driftsresultat i datterselskaper utenfor Norge (inkludert goodwill-avskrivninger) på 113 millioner kroner.

Tilknyttede selskaper

I løpet av de ni første måneder 2000 overførte vi våre eierinteresser i Scandinavia Online AS (SOL AS) til Scandinavia Online AB (SOL AB). SOL AB ble børsnotert i juni 2000, og vår eierandel ble redusert til omtrent 17 %. Nettoresultatet fra tilknyttede selskaper i forretningsområdet Internett i de ni første måneder 2000 beløp seg til 254 millioner kroner, en økning på 241 millioner kroner i forhold til samme periode i 1999. Resultatforbedringen er hovedsakelig knyttet til gevinst ved salg av eierandeler i SOL AB og salg av virksomheter i SOL AS før restruktureringen av våre eierinteresser, samt gevinst ved salg av Schibsted Interaktiv AB.

Vårt resultat fra tilknyttede selskaper i 1999 var på 14 millioner kroner, en økning på 65 millioner kroner, eller 127,5 %, i forhold til 1998. Dette kan hovedsakelig tilskrives SOL-selskapene. Denne resultatforbedringen skyldes omfattende restrukturering i selskapene og realisering av gevinst ved salg av virksomhet i SOL AS.

Media

Tabellen nedenfor viser utvalgt økonomisk informasjon for forretningsområdet Media for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september	
			2000	1999
Eksterne driftsinntekter	1.594	1.494	1.224	1.351
Interne driftsinntekter	91	89	83	84
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	683	1	-	-
Sum driftsinntekter	2.368	1.584	1.307	1.435
Sum driftskostnader	1.362	1.339	1.003	1.062
Driftsresultat	1.006	245	304	373
Tilknyttede selskaper	(3)	(15)	(8)	(14)
Netto finansposter	42	2	24	31
Resultat før skatt	1.045	232	320	390
EBITDA	1.085	337	347	437
EBITDA-margin (%)	46%	21%	27 %	30 %
Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september	
			2000	
Investeringer i millioner kroner	71	31	84	
Årsverk (ved utløpet av perioden)	1.407	1.460	1.865	
Herav i utlandet (ved utløpet av perioden)	531	605	990	

Driftsinntekter

Tabellen nedenfor viser utvalgt informasjon om driftsinntekter for forretningsområdet Media for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997	Januar - september	
				2000	1999
Eksterne driftsinntekter					
Katalogvirksomhet i Norge	1.243	1.062	887	1.131	1.057
Katalogvirksomhet utenfor Norge	351	432	372	93	294
Sum eksterne driftsinntekter	1.594	1.494	1.259	1.224	1.351
Interne driftsinntekter	91	89	-	83	84
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	683	1	-	-	-
Sum driftsinntekter	2.368	1.584	-	1.307	1.435

Forretningsområdet Media hadde samlede driftsinntekter på 1.307 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en nedgang på 128 millioner kroner sammenlignet med de ni første måneder 1999. Driftsinntekter fra katalogannonser resultatføres når katalogen gis ut. Driftsinntekter fra solgt virksomhet (Lokaldelen AB, vår tidligere katalogvirksomhet i Sverige, og Företagsinfo AB) beløp seg til 221 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Driftsinntekter fra oppkjøpt virksomhet beløp seg til 20 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Hvis man ser bort fra driftsinntekter fra solgt og oppkjøpt virksomhet, er driftsinntektene fra våre internasjonale virksomheter i de ni første måneder 2000 på linje med samme periode året før. En forsinkelse i utgivelsen av kataloger som følge av en streik i trykkeriet, førte til en nedgang i driftsinntekter på 56 millioner kroner i vår virksomhet i Norge. Bortsett fra disse hendelsene økte driftsinntektene de ni første måneder 2000 fra den norske katalogvirksomheten som følge av det økte salgsvolumet for trykte og elektroniske produkter.

Samlede driftsinntekter i 1999 var på 2.368 millioner kroner, en økning på 784 millioner kroner, eller 49,5 %, sammenlignet med 1998. I driftsinntektene inngår salgsgevinster. Justert for kjøp og salg av virksomhet var økningen i driftsinntekter på 159 millioner kroner, eller 13 %, i forhold til 1998. Økningen er primært knyttet til høyere annonsesalg i den norske katalogvirksomheten.

Vår katalogvirksomhet i Norge hadde driftsinntekter på 1.334 millioner kroner (interne og eksterne) i 1999, en økning på 183 millioner kroner, eller 16 %, i forhold til 1998. Økningen knytter seg til økt annonsesalg i trykte og elektroniske medier.

Driftsinntekter fra virksomhet utenfor Norge var på 1.034 millioner kroner inkludert salgsgevinster. Justert for kjøp og salg av virksomhet viste virksomheten utenfor Norge en reduksjon i driftsinntektene på 22 millioner kroner, som skyldes omorganisering av vår spanske katalogvirksomhet.

Eksterne driftsinntekter i forretningsområdet Media var på 235 millioner kroner i 1998, eller 18,7 % høyere enn i 1997. Veksten i annonsesalget i trykte kataloger og økte driftsinntekter fra elektroniske medier bidro til økningen i driftsmidler fra katalogvirksomheten i Norge. Lokaldelen AB, vår tidligere katalogvirksomhet i Sverige, bidro til veksten i salg av kataloger i utlandet.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor viser driftskostnader for forretningsområdet Media for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september			
	1999	1998	2000	1999
Eksterne vare- og trafikkostnader	319	337	199	277
Interne vare- og trafikkostnader	-	-	4	-
Sum vare- og trafikkostnader	319	337	203	277
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(3)	-	-	(3)
Lønn og personalkostnader	473	437	368	362
Andre eksterne driftskostnader	371	356	290	281
Andre interne driftskostnader	123	117	99	81
Av- og nedskrivninger	79	92	43	64
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	-	-	-	-
Sum driftskostnader	1.362	1.339	1.003	1.062

Samlede driftskostnader for forretningsområdet Media ble redusert med 59 millioner kroner, eller 5,6 %, fra 1.062 millioner kroner i de ni første måneder 1999, til 1.003 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Driftskostnader relatert til virksomheter som senere er solgt, beløp seg til 198 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Justert for forsinkelsen i utgivelsen av kataloger økte driftskostnadene med 132 millioner kroner på grunn av generell økning i lønn og personalkostnader, økning i antall ansatte og kostnader i forbindelse med implementering av nytt katalogsystem (DSMP) i organisasjonen.

Vare- og trafikkostnader var på 319 millioner kroner i 1999, en reduksjon på 18 millioner kroner sammenlignet med 1998. Justert for kjøp og salg av virksomhet var økningen i vare- og trafikkostnader på 4 millioner kroner. Økningen skyldes primært at vi måtte trykke om igjen del 4 i den norske telefonkatalogen (7 millioner kroner) og økte papir- og trykkekostnader for den norske katalogvirksomheten. Redusert aktivitet i Spania har ført til lavere produksjonskostnader.

Lønn og personalkostnader var på 473 millioner kroner i 1999, en økning på 36 millioner kroner sammenlignet med 1998. Justert for kjøp og salg av virksomhet var lønn og personalkostnadene på 365 millioner kroner i 1999, en økning på 22 millioner kroner, eller 6 %. Økningen skyldes en generell vekst i lønnsnivået, økt ressursbruk i salgsvirksomhet på grunn av høyere aktivitetsnivå og økt produktutvikling i den norske katalogvirksomheten. Dette til tross for at produktivitetsforbedringer også gav betydelige kostnadsreduksjoner i samme periode for den norske katalogvirksomheten.

Antall årsverk sank med 53 til 1.407 i 1999. Justert for kjøp og salg av virksomhet økte det samlede antall ansatte med 170 sammenlignet med 1998. Økningen skyldes et høyere aktivitetsnivå i Norge, samt flere deltidsansatte enn i 1998.

Andre driftskostnader økte med 21 millioner kroner til 494 millioner kroner i 1999. Justert for kjøp og salg av virksomhet var økningen på 32 millioner kroner. Økningen er et resultat av større markedsaktivitet, økt bruk av konsulenter, høyere tekniske kostnader og en økt belastning av konserninterne IT-kostnader til den norske virksomheten.

Av- og nedskrivninger var på 79 millioner kroner i 1999, 13 millioner kroner lavere enn i 1998. Justert for kjøp og salg av virksomhet var av- og nedskrivninger 17 millioner kroner lavere enn i 1998. Den viktigste årsaken til denne reduksjonen er at avskrivningen av våre ombyggingskostnader for hovedkontoret i Oslo var ferdig i 1998.

Driftsresultat

Driftsresultatet for forretningsområdet Media i de ni første måneder 2000 var på 304 millioner kroner, en nedgang på 69 millioner kroner, eller 18,5 %, sammenlignet med de ni første måneder 1999. De ni første måneder 1999 inkluderer driftsresultatet på 23 millioner kroner fra virksomheter som senere er solgt. Etter justering for virksomheter som er solgt, var driftsresultatet for norsk og internasjonal virksomhet henholdsvis 41 millioner kroner og 5 millioner kroner lavere enn året før. Forsinkelsen i distribusjonen av katalogene i Norge hadde en negativ effekt på 38 millioner kroner på driftsresultatet i de ni første måneder 2000.

Katalogvirksomheten i Sverige, Lokaldelen AB og Telenor Företagsinfo AB, ble solgt, og vår eierandel i den baltiske katalogvirksomheten Interinfo økte fra 40,5 % i 1998 til 100 % i 1999. Vi kjøpte katalogselskapet Soleil Publicite i 1998. Driftsresultatet i 1999 fra de solgte virksomhetene var på 19 millioner kroner, en nedgang på 41 millioner kroner, eller 68,1 %, eksklusive

salgsgevinster. Interinfo og Soleil hadde til sammen driftsinntekter på 80 millioner kroner, og et negativt driftsresultat på 27 millioner kroner i 1999.

Medias driftsresultat ble på 1.006 millioner kroner i 1999, en økning på 761 millioner kroner, eller 310,6 %, sammenlignet med 1998. Gevinst ved salg av virksomhet var på 683 millioner kroner. Forbedringen i resultatet for øvrig skyldes en betydelig bedre lønnsomhet i Norge.

Bravida

Tabellen nedenfor viser utvalgt økonomisk informasjon for forretningsområdet Bravida for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar – september	
			2000	1999
Eksterne driftsinntekter	2.888	2.743	1.600	2.193
Interne driftsinntekter	3.145	2.764	2.122	2.246
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	24	-	13	19
Sum driftsinntekter	6.057	5.507	3.735	4.458
Sum driftskostnader	6.038	5.389	3.753	4.385
Driftsresultat	19	118	(18)	73
Tilknyttede selskaper	0	0	-	-
Netto finansposter.....	(22)	7	(9)	(8)
Resultat før skatt.....	(3)	125	(27)	65
EBITDA	147	202	62	173
EBITDA-margin (%)	2 %	4 %	2 %	4 %
	1999	1998	Januar - september	
			2000	
Investeringer i millioner kroner	240	165	147	
Årsverk (ved utløpet av perioden)	5.966	5.889	5.763	
Herav i utlandet (ved utløpet av perioden).....	454	295	307	

Driftsinntekter

Tabellen nedenfor viser informasjon om driftsinntektene til forretningsområdet Bravida for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997	Januar - september	
				2000	1999
Eksterne driftsinntekter					
Kundeutstyr	1.374	1.365	1.563	850	1.039
IT-service og installasjon.....	1.406	1.302	1.190	727	1.103
Øvrig.....	108	76	50	23	51
Sum eksterne driftsinntekter.....	2.888	2.743	2.803	1.600	2.193
Interne driftsinntekter	3.145	2.764	-	2.122	2.246
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	24	-	-	13	19
Sum driftsinntekter	6.057	5.507	-	3.735	4.458

Samlede driftsinntekter i de ni første måneder 2000 var på 3.735 millioner kroner, en nedgang på 723 millioner kroner, eller 16,2 %, sammenlignet med tilsvarende periode året før. Nedgangen i driftsinntekter kan tilskrives lavere etterspørsel etter kundeutstyr og IT-service og installasjoner i Norge, noe som bare delvis ble oppveiet av økte driftsinntekter fra nystartet virksomhet og gevinster ved salg av virksomheter og eiendeler.

Eksterne driftsinntekter fra IT-service og installasjoner falt på grunn av lavere etterspørsel i markedet og økt konkurranse i privatkundemarkedet. Vår svenske virksomhet opplevde en fallende markedsandel innen segmentene telekommunikasjon, data og sikkerhet, og driftsinntektene i Sverige falt med 34 millioner kroner, eller 13 %, sammenlignet med de ni første måneder 1999.

Interne driftsinntekter falt med 124 millioner kroner, eller 5,5 %, til 2.122 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Bravida hadde også et salg på omtrent 140 millioner kroner av hjemme-PCer til Telenor-ansatte i de ni første måneder 1999. Bedre priser for leveranser til Telenor Telecom i 2000 i forhold til 1999 bidro til økte interne driftsinntekter.

Samlede driftsinntekter i 1999 var på 6.057 millioner kroner, en økning på 550 millioner kroner, eller 10,0 %, i forhold til 1998. Ny virksomhet bidro med driftsinntekter på 237 millioner kroner. Driftsinntektene omfatter også gevinster på 24 millioner kroner fra salg av virksomhet i 1999.

Salg av kundeutstyr, som økte med 334 millioner kroner, eller 18,7 %, til 2.119 millioner kroner, og installasjonsinntekter, som økte med 251 millioner kroner, eller 7,3 %, til 3.685 millioner kroner bidro til økning i driftsinntektene. Andre driftsinntekter, som omfatter salg av sikkerhetsutstyr og tjenester forbundet med geografisk informasjonsteknologi og elektronisk dokumenthåndtering, ble redusert med 59 millioner kroner, eller 20,6 %, til 228 millioner kroner.

Eksterne driftsinntekter økte med 169 millioner kroner, eller 6,2 %, til 2.912 millioner kroner i 1999. Ny virksomhet i Sverige og Norge sto for 235 millioner kroner av de eksterne driftsinntektene. Eksterne driftsinntekter fra kundeutstyr som videokonferanseutstyr og datautstyr holdt seg på samme nivå som i 1998. Eksterne driftsinntekter fra installasjon ble redusert når effekten av oppkjøp er trukket fra. Denne nedgangen kan tilskrives økt konkurranse for installasjonskontrakter i privat- og bedriftsmarkedet.

Interne driftsinntekter økte med 381 millioner kroner, eller 13,8 %, til 3.145 millioner kroner i 1999. Av denne økningen relaterer 325 millioner kroner seg til økt salg av kundeutstyr, der Telenors program for finansiering av hjemme-PC sto for en betydelig del. Økte driftsinntekter fra installasjon skyldes økt etterspørsel etter digital ISDN, og økt utbygging i forbindelse med fokuseringen på aksessnettet, der andelen av varekostnader som kan faktureres, er økt.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor viser utvalgt økonomisk informasjon om driftskostnadene for forretningsområdet Bravida for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar – september	
			2000	1999
Eksterne vare- og trafikkostnader	2.541	2.053	961	1.791
Interne vare- og trafikkostnader	148	197	425	133
Sum vare- og trafikkostnader	2.689	2.250	1.386	1.924
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(8)	-	-	-
Lønn og personalkostnader	2.151	1.909	1.543	1.588
Andre eksterne driftskostnader	601	690	413	406
Andre interne driftskostnader	474	456	331	367
Av- og nedskrivninger	128	84	80	100
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	3	-	-	-
Sum driftskostnader	6.038	5.389	3.753	4.385

Samlede driftskostnader for forretningsområdet Bravida var på 3.753 millioner kroner i de ni første måneder 2000, en reduksjon på 632 millioner kroner, eller 14,4 %, sammenlignet med de ni første måneder 1999. Vare- og trafikkostnader var betydelig lavere i de ni første måneder 2000, noe som gjenspeiler det lavere salget av kundeutstyr (eksternt og internt salg) og lavere salg av IT-service og installasjoner, der varekostnader utgjør en stor del. På grunn av færre ansatte i de ni første måneder 2000, sammenlignet med samme periode i 1999, falt lønn og personalkostnadene i de ni første måneder 2000 i forhold til de ni første måneder 1999. Reduksjonen i andre driftskostnader skyldes hovedsakelig mindre salg, færre ansatte og generelle kostnadsbesparelser. Av- og nedskrivninger falt også, som følge av at visse større investeringer var fullt avskrevet i 1999.

Samlede driftskostnader var på 6.038 millioner kroner i 1999, noe som er en økning på 649 millioner kroner, eller 12,0 %, i forhold til 1998.

Vare- og trafikkostnader økte med 439 millioner kroner, eller 19,5 %, til 2.689 millioner kroner i 1999, på grunn av høyere volum i leveranser av kundeutstyr og en høyere andel varekostnader for leverte tjenester. Varekostnader fra de nye virksomhetene var på 101 millioner kroner.

Lønn og personalkostnader økte med 242 millioner kroner, eller 12,7 %, til 2.151 millioner kroner i 1999. Av denne økningen var 110 millioner kroner knyttet til ny virksomhet, mens den resterende veksten skyldes overtidskostnader og lønnsøkninger.

Andre driftskostnader ble redusert med 71 millioner kroner, eller 6,2 %, til 1.075 millioner kroner i 1999. Reduksjonen er et resultat av lavere bruk av innleid personale og generelle kostnadskutt.

Av- og nedskrivninger økte med 44 millioner kroner, eller 52,4 %, til 128 millioner kroner i 1999. Avskrivninger relatert til ny virksomhet var på 13 millioner kroner. Et program for anskaffelse av hjemme-PC, der en stor del av de ansatte i forretningsområdet deltok, økte avskrivningskostnadene med 10 millioner kroner.

Driftsresultat

Bravida bokførte et negativt driftsresultat på 18 millioner kroner de ni første måneder 2000, sammenlignet med et overskudd på 73 millioner kroner i samme periode i 1999. Reduksjonen skyldes lavere driftsinntekter for både Bravidas svenske og norske virksomhet, i tillegg til kostnader knyttet til restrukturering av den svenske virksomheten. Ny virksomhet bidro med et underskudd på 17 millioner kroner (etter goodwill-avskrivninger). I tillegg påløp det kostnader på 31 millioner kroner i forbindelse med merkevarebygging for det nye selskapet og konsulenthonorar i fusjonen med BPA i de ni første måneder 2000. Bravida venter ytterligere kostnader i forbindelse med sammenslåingen med BPA, totalt 25 millioner kroner i 2000.

Driftsresultatet i 1999 var på 19 millioner kroner, 99 millioner kroner lavere enn i 1998. Driftsunderskudd fra nye virksomheter var på 17 millioner kroner, mens vi regnskapsførte salgsgevinster på 24 millioner kroner. Driftsmarginen var på 0,3 % i 1999, mot 2,2 % i 1998. Resultatnedgangen kan tilskrives et fall i prisen på tjenester, økte varekostnader grunnet endring i utformingen av kontraktene med Telenor Telecom og lavere marginer på salg av datautstyr.

EDB Business Partner

Tabellen nedenfor viser utvalgt økonomisk informasjon om EDB Business Partner for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar – september	
			2000	1999
Eksterne driftsinntekter	1.508	826	1.950	995
Interne driftsinntekter	1.507	1.242	1.051	1.107
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	-	29	-	-
Sum driftsinntekter	3.015	2.097	3.001	2.102
Sum driftskostnader	2.888	1.987	2.931	2.010
Driftsresultat	127	110	70	92
Tilknyttede selskaper	(5)	2	(12)	(4)
Netto finansposter.....	(13)	(8)	(1)	(3)
Resultat før skatt.....	109	104	57	85
EBITDA	341	300	342	246
EBITDA-margin (%)	11%	14%	11 %	12 %

Beløp i millioner kroner	1999	1998	Januar - september	
			2000	
Investeringer i millioner kroner	1.027	201	2.931	
Årsverk (ved utløpet av perioden).....	2.169	1.420	3.090	
Herav i utlandet (ved utløpet av perioden).....	154	53	154	

Gjennomgangen nedenfor analyserer selskapene i EDB Business Partner ASA (tidligere Telenor Programvare) og omfatter de konsoliderte regnskapstallene fra den oppkjøpte EDB-gruppen, som ble konsolidert fra 1 mai 1999, fra Telesciences, som ble konsolidert fra 7 desember 1999, fra Fellesdata, som ble konsolidert 7 april 2000, og fra BDC, som ble konsolidert 1 juli 2000.

Driftsinntekter

EDB Business Partner hadde driftsinntekter i de ni første måneder 2000 på 3.001 millioner kroner, en økning på 899 millioner kroner, eller 42,8 %, i forhold til de ni første måneder 1999. Denne økningen skyldes i stor grad de oppkjøpte selskapene. Driftsinntektene fra konsulenttjenester og -systemer var lave i begynnelsen av 2000, men har utviklet seg tilfredsstillende i andre og tredje kvartal. Dette skyldes delvis bank- og finansområdet, der salget har vært større enn ventet. Salg til telekomsektoren har også vist en viss bedring. Driftsinntekter fra salg av generelle konsulenttjenester er stadig påvirket av svake markedsforhold i de første fire månedene, men bedret seg betydelig de fem siste månedene. Markedssituasjonen anses nå som normalisert. Driftsinntektene fra datamaskindrift økte med 35 % fra tilsvarende periode året før. Denne økningen omfatter bidragene fra oppkjøpt virksomhet, og hvis vi ser bort fra effektene av oppkjøp virksomhet er driftsinntektene noe lavere enn året før. Driftsinntektene i de ni første måneder 1999 ble påvirket av driftsinntektene fra år 2000-testsenteret. Driftsinntekter fra infrastruktur sank i de ni første måneder 2000 sammenlignet med samme periode 1999, grunnet lavt salg av maskinvare og tjenester i første halvår 2000. Vi kjøpte 100 % av Fellesdata, som er konsolidert fra april 2000.

Driftsinntektene i 1999 var på 3.015 millioner kroner, en økning på 918 millioner kroner, eller 43,8 %, sammenlignet med 1998. Disse driftsinntektene omfatter driftsinntekter på 486 millioner kroner fra kjøp og salg av virksomhet. En høy produksjon av driftstjenester økte driftsinntektene til tross for reduserte priser. Vi nøt også godt av en betydelig volumøkning for IT-tjenester og programvare til områdene bank, finans og telekommunikasjon.

Økningen i interne driftsinntekter knytter seg primært til salg av driftstjenester, samt til salg av konsulenttjenester og løsninger til forretningsområdet Telecom.

Driftskostnader

Tabellen nedenfor viser driftskostnader for forretningsområdet EDB Business Partner for perioden 1998 til 1999 og for de ni første måneder 1999 og 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar - september			
	1999	1998	2000	1999
Eksterne vare- og trafikknader	331	160	314	237
Interne vare- og trafikknader	93	55	44	2
Sum vare- og trafikknader	424	215	358	239
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	-	-	-	-
Lønn og personalkostnader	986	683	1.232	657
Andre eksterne driftskostnader	1.092	706	908	772
Andre interne driftskostnader	171	189	161	187
Av- og nedskrivninger	214	190	272	154
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	1	4	-	1
Sum driftskostnader	2.888	1.987	2.931	2.010

Sum driftskostnader for EDB Business Partner i de ni første måneder 2000 var på 2.931 millioner kroner, en økning på 921 millioner kroner, eller 45,8 %, sammenlignet med de ni første måneder 1999. Denne økningen var primært relatert til nye selskaper som er kjøpt opp i tillegg til en økning i goodwill-avskrivningene på 68 millioner kroner.

Varekostnader er relatert til salg av kundeutstyr, hovedsakelig i de oppkjøpte EDB-selskapene.

Lønn og personalkostnadene har økt med 575 millioner kroner i de ni første måneder 2000 sammenlignet med de ni første måneder 1999, som hovedsakelig skyldes nye selskaper. Arbeidsgiveravgift på aksjeopsjoner står for 39 millioner kroner av økningen, på grunn av økning i aksjekursen til EDB Business Partner ASA. Inkludert i andre driftskostnader er konsulenttjenester med videre, som faktureres våre kunder.

Samlede driftskostnader var på 2.888 millioner kroner i 1999, en økning på 901 millioner kroner, eller 45,3 %, i forhold til 1998. Dette inkluderer kostnader på 514 millioner kroner i forbindelse med kjøp og salg av virksomhet. Vare- og trafikknader var på 424 millioner kroner i 1999, en økning på 209 millioner kroner, eller 97,2 % sammenlignet med 1998. Dette omfatter 269 millioner kroner fra kjøp og salg av virksomhet. Økt salg av hjemme-PCer og driftstjenester medførte høyere vare- og trafikknader.

Lønn og personalkostnader økte med 303 millioner kroner, eller 44,4 %, til 986 millioner kroner i 1999. Nettoeffekten fra kjøpt og solgt virksomhet var 168 millioner kroner. Arbeidsgiveravgift avsatt for opsjoner og bonusordninger var på 22 millioner kroner.

Andre driftskostnader var på 1.263 millioner kroner i 1999, 368 millioner kroner, eller 41,1 %, høyere enn i 1998. Dette omfatter 58 millioner kroner fra kjøpt og solgt virksomhet. Økningen skyldes delvis økt etterspørsel etter løsninger for bank-, finans- og telekommunikasjonsselskaper. I tillegg påløp kostnader på 20 millioner kroner i forbindelse med konverteringen av et større telekommunikasjonssystem til en ny teknologisk plattform, samt kostnader forbundet med overgangen til år 2000 og det ekstraordinære skuddåret. Synergieffekter fra fusjonen med EDB ASA bidro positivt i 1999.

Av- og nedskrivninger (inkludert goodwill) økte med 24 millioner kroner, eller 12,6 %, til 214 millioner kroner i 1999. Goodwill-avskrivningene var på 68 millioner kroner i 1999, en økning på 2 millioner kroner, eller 3,0 %, i forhold til 1998.

Driftsresultat

EDB Business Partner hadde et driftsresultat på 70 millioner kroner i de ni første måneder 2000. Dette resultatet var 22 millioner kroner lavere enn samme periode i 1999. I de ni første måneder 2000 ble det gjort avsetninger på 42 millioner kroner for arbeidsgiveravgift på aksjeopsjoner til ansatte, mot 3 millioner kroner i de ni første måneder 1999. Goodwill-avskrivninger på 105 millioner kroner er 68 millioner kroner høyere enn samme periode i 1999, og knytter seg i hovedsak til kjøpet av EDB-gruppen (konsolidert fra 1 mai 1999), Fellesdata (konsolidert fra 1 april 2000) og kjøpet av det amerikanske selskapet Telesciences 7 desember 1999.

Driftsresultatet i 1999 var på 127 millioner kroner, en økning på 17 millioner kroner, eller 15,5 %, sammenlignet med 1998. Ny virksomhet bidro negativt til driftsresultatet med 12 millioner kroner i 1999, der goodwill og avskrivninger fra oppkjøpene var 14 millioner kroner. Virksomhet solgt i 1998 bidro med 15 millioner kroner i driftsresultatet for 1998.

Konsulenttjenester og -løsninger var mer lønnsomme i 1999 enn i 1998. Vi regnskapsførte betydelige utviklingskostnader for utvikling av programvare til helse- og banksektoren i 1998. Driftstjenester og infrastruktur viste et forbedret driftsresultat. Reduserte marginer ble mer enn oppveiet av økt produksjonsvolum og gevinster fra synergieffekter fra fusjonen med EDB.

LIKVIDITET OG KAPITALRESSURSER

Likviditet

Tabellen nedenfor viser informasjon om kontantstrøm:

Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997	Januar - september	
				2000	1999
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter.....	7.370	7.042	5.394	4.728	4.994
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter.....	(9.205)	(10.019)	(8.140)	(44.218)	(6.474)
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter.....	2.914	3.628	2.570	39.556	3.004
Effekt av valutakursendringer på betalingsmidler...	2	7	4	17	(3)
Netto endring i betalingsmidler.....	1.081	658	(172)	83	1.521
Betalingsmidler ved inngangen til perioden.....	1.043	385	557	2.124	1.043
Betalingsmidler ved utgangen av perioden.....	2.124	1.043	385	2.207	2.564

I de ni første måneder 2000 falt netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter sammenlignet med de ni første måneder 1999. Dette er hovedsakelig relatert til finanskostnader.

I de ni første måneder 2000 økte vi våre investeringer sammenlignet med 1999. Vi betalte 36,2 milliarder kroner for å kjøpe opp datterselskaper (fratrasket kontanter kjøpt) og andeler i tilknyttede selskaper, samt bidra med kapital til tilknyttede selskaper (se "Investeringer" nedenfor). Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter ble også påvirket av andre betalinger for investeringer i varige driftsmidler og aksjer, og ble positivt påvirket av salg av datterselskaper og driftsmidler samt salg av andre investeringer og aksjer.

For å finansiere deler av våre investeringer har vi netto tatt opp gjeld på 38,5 milliarder kroner fra lånefasiliteter, mens minoritetsinteresser har bidratt med kapital på 1,6 milliarder kroner. Vi har også betalt utbytte på 500 millioner kroner.

Vår fremste kilde til likviditet har tradisjonelt vært kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter. I 1999 genererte operasjonelle aktiviteter 7.370 millioner kroner i kontantstrøm, en 4,7 % økning i forhold til 7.042 millioner kroner generert i 1998. I 1997 genererte operasjonelle aktiviteter 5.394 millioner kroner i kontantstrøm. Kontantstrømmen i 1999 ble forbedret av større innbetalinger fra salg av varer og tjenester, som i betydelig grad ble oppveiet av større betalinger til leverandører, høyere lønnsutbetalinger og andre driftskostnader. Økningen i kontantstrømmen fra operasjonelle aktiviteter i 1998 ble i mindre grad oppveiet av høyere betalinger til leverandører og ansatte.

Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter falt med 8,1 % i 1999 sammenlignet med 1998, til tross for en betydelig økning i betalinger for aksjeinvesteringer. Utbetalinger til kjøp av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler var på 6,8 milliarder kroner i 1999 sammenlignet med 6,4 milliarder kroner i 1998 og 6 milliarder kroner i 1997. Se "Investeringer" nedenfor, som også inneholder ikke-kontantinvesteringer og allokert verdi relatert til kjøp av datterselskaper. Kontantstrøm for kjøp av datterselskaper og tilknyttede selskaper var på 4,5 milliarder kroner i 1999, i forhold til 4,2 milliarder kroner i 1998 og 2,5 milliarder kroner i 1997. Investeringen i VimpelCom på 1.215 millioner kroner i 1999 ble betalt i 1998 gjennom en overføring av midler til en sperret bankkonto, og ble derfor registrert som kontantstrøm i 1998. Salg av datterselskaper og tilknyttede selskaper ga et nettoproveny på omtrent 1.063 millioner kroner i 1999, hovedsakelig knyttet til salgene av Lokaldelen, Företagsinfo og aksjer i EDB.

Kjøp og salg av øvrige investeringer er hovedsakelig forbundet med kjøp og salg av obligasjoner brukt til likviditetsstyring, og som ikke er klassifisert som betalingsmidler samt kortsiktige aksjer. I 1999 har en større del av likviditetsstyringen vært i form av gjeldspapirer med kortere forfall enn tre måneder. Disse gjeldspapirene er ikke rapportert som kjøp og salg av verdipapirer, men er klassifisert som betalingsmidler. I 1999 realiserte vi 660 millioner kroner knyttet til salget av Elkjøp. I 1998 og 1997 foretok vi et begrenset salg av aksjer, hovedsakelig i Telenor Venture-virksomheten, og i 1998 solgte vi aksjer i det børsnoterte selskapet Provida ASA.

Vi hadde en netto kontantstrøm på 2.914 millioner kroner fra finansieringsvirksomhet i 1999, sammenlignet med 3.628 millioner kroner i 1998 og 2.570 millioner kroner i 1997. Som en følge av de betydelige investeringene, har vi økt vår langsiktige gjeld, fra 9.035 millioner kroner pr 31 desember 1997 til 11.300 millioner kroner pr 31 desember 1998 og 14.942 millioner kroner pr 31 desember 1999. I 1998 bidro vår aksjonær med egenkapital på 2.000 millioner kroner. I 1997, 1998 og 1999 utbetalte vi utbytte på henholdsvis 950 millioner kroner, 570 millioner kroner og 700 millioner kroner.

Investeringer

Beløp i millioner kroner	Januar – september			
	1999	1998	1997	2000
Investeringer				
Fast telefoni	3.817	2.834	2.499	1.738
Mobiltelefoni	1.032	998	699	616
Satellitter og satellittutstyr	23	972	782	185
Eiendommer	475	592	168	1.383
Støttesystemer (kontor og datautstyr, software, biler osv)...	1.719	1.233	1.093	1.628
Goodwill.....	1.045	496	301	3.804
Andre immaterielle eiendeler.....	140	124	133	948
Arbeid under utførelse (netto tilgang) og annet	(215)	(590)	868	705
Aksjer og andeler (ikke datterselskaper).....	5.134	2.769	2.427	34.135
Total	13.170	9.428	8.970	45.142

Våre samlede investeringer i de ni første måneder 2000 beløp seg til 45.142 millioner kroner. Økt goodwill er hovedsakelig relatert til kjøpet av datterselskapene Fellesdata, Comincom/Combella, alfaNETT og XTML. Økningen i andre immaterielle eiendeler er hovedsakelig relatert til balanseførte kommitterte kjøp av programvarelisenser. Investeringer utenfor Norge beløp seg til 34 milliarder kroner, og var primært relatert til våre investeringer i Viag Interkom, TAC/UCOM og Sonofon.

Tabellen nedenfor viser våre vesentligste investeringer i aksjer og andeler (unntatt datterselskaper) i de siste tre årene og de ni første måneder 2000.

Beløp i millioner kroner	Januar – september			
	1999	1998	1997	2000
Viag Interkom.....	1.352	1.103	559	7.965
Digi.com	1.661	-	-	617
VimpelCommunication	1.238	-	-	441
Esat Digifone	523	139	270	-
TAC/UCOM	-	-	-	6.370
Telenordia.....	113	89	177	1.280
Pannon GSM	-	406	-	-
Connect Austria	-	250	270	541
Cosmote	-	-	678	-
Canal Digital	62	147	71	245
Kyivstar	-	296	-	64
Polskie Dsiaski Telefontyczne	-	-	55	-
Satellittorganisasjoner.....	112	202	261	48
INMARSAT	-	-	-	1.546
Sonofon	-	-	-	14.146
Total	4.949	2.430	2.080	33.263

Vi venter at investeringer vil holde seg på et relativt høyt nivå i 2000 og 2001, i samsvar med vår forretningsstrategi. Vi venter at samlede investeringer i 2000 vil utgjøre rundt 50 milliarder kroner, inkludert vår andel av VIAG Interkoms betaling i forbindelse med UMTS-konsesjon, som vi betalte i september 2000. Pr 30 september 2000 har vi forpliktet oss til å investere - 7 milliarder kroner, hvorav 2 milliarder kroner skal betales før utgangen av år 2000. Disse forpliktelsene inkluderer ikke potensielle investeringer i fremtidige UMTS-konsesjoner. I 2001 regner vi med at våre investeringer i forbindelse med våre forretningsområder vil ligge mellom 15 og 20 milliarder kroner, hvorav omtrent halvparten forventes å være innen forretningsområdet Mobile Communications. Disse beløpene omfatter ikke mulige oppkjøp av nye virksomheter. De faktiske beløpene og tidspunktet for investeringene kan avvike betydelig fra våre estimater. Vi forventer et betydelig lavere investeringsnivå i årene etter 2001.

Kapitalressurser

Hittil har vi finansiert vår virksomhet primært ved å låne direkte i de norske og de internasjonale kapitalmarkedene. Tilgang på midler og våre finansieringskostnader avhenger delvis av vår kreditt-rating. Vi fører en aktiv dialog med de viktigste kredittvurderingsbyråene. Standard & Poor's har vår kort- og langsiktige kreditt-rating på "credit watch", med negative implikasjoner i påvente av forhold med hensyn til dette tilbudet. Moody's Investors Service har vår langsiktige rating til gjennomgang for en mulig nedgradering. For å finansiere våre fremtidige investeringer, har vi til hensikt å benytte gjeldsfinansiering, proveny fra dette tilbudet og netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter, inkludert mulige salg av eiendeler.

Vi har et sertifikatprogram i euromarkedet (ECP-program) med en ramme på 500 millioner amerikanske dollar. Vi hadde 3.325 millioner kroner utestående under dette programmet pr 30 september 2000, med gjennomsnittlig løpetid på fire måneder. I august 2000 etablerte Telenor et US Commercial Paper Program på 1.000 millioner amerikanske dollar. Pr 30 september 2000 beløp utestående sertifikatlån under dette programmet seg til 5.237 millioner kroner, med gjennomsnittlig løpetid på fire

måneder. Telenor Communication AS utstedte sertifikatlån i det norske markedet i 2000 og utestående norske sertifikatlån beløp pr 30 september seg til 2.605 millioner kroner med gjennomsnittlig løpetid på fem måneder. Alle lånesertifikater er knyttet til en underliggende langsiktig kredittfasilitet med en ramme på 1.000 millioner amerikanske dollar, opprettet i 2000. Kredittfasiliteten løper til 2005.

Vi har også et Euro Medium-Term Program på 4.000 millioner amerikanske dollar. Vi hadde 28.516 millioner kroner utestående i dette programmet pr 30 september 2000, med løpetid på mellom ett og åtte år. I 1994 og 1995 etablerte vi et låneprogram med japanske investorer med løpetid på ti år. Det var utestående 1.304 millioner kroner i dette programmet pr 30 september 2000.

Hele Telenor Communication AS' rentebærende gjeld (50.267 millioner kroner pr 30 september 2000) er usikret, og inneholder bestemmelser som begrenser muligheten til å pantsette eiendeler for fremtidige lån uten å gi tilsvarende sikkerhet til eksisterende långivere (negativ pantsettelseserklæring).

Telenor Satellite Services AS har etablert leasingavtaler for de to satellittene Thor II og III. Samlet har disse leasingavtalene et pålydende beløp på 1.373 millioner kroner. Leasingavtalene nedbetales over 12 år, med endelig forfall i 2010.

Vi har inngått "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtaler av digitale sentraler og GSM mobiltelefonnett med en regnskapsført verdi på ca 2.200 millioner kroner pr 31 desember 1999. Vi vurderer å inngå lignende transaksjoner med hensyn til flere nettbaserte eiendeler.

Vårt børsnoterte datterselskap EDB Business Partner og våre utenlandske datterselskaper hadde utestående ekstern finansiering som utgjorde 2.008 millioner kroner pr 30 september 2000.

I juli 2000 etablerte vi en flervaluta-trekkfasilitet stilt til rådighet av et banksyndikat, med en ramme på 14.000 millioner danske kroner (15.040 millioner norske kroner pr 29 september 2000). Trekkfasiliteten har 364 dagers løpetid, med en opsjon på ett års forlengelse for det utestående beløp på innfrielsesdatoen. Pr 30 september var utestående under trekkfasiliteten 9.280 millioner kroner.

Forfallsstrukturen for vår langsiktige gjeld fremgår av note 10 til det ureviderte delårsregnskap.

ANDRE FORHOLD

År 2000

Vi gjennomførte et omfattende år 2000-program, med omfattende analyser, undersøkelser, implementering og testing for å sikre at vår virksomhet ville takle overgangen til år 2000. Vi håndterte årtusenskiftet uten vesentlige avbrudd i driften. Vi brukte omtrent 1,0 milliarder kroner i forbindelse med vårt 2000-program.

Inflasjon

Våre resultater de siste årene er ikke vesentlig påvirket av inflasjon. Inflasjonen i Norge målt etter konsumprisindeksen ved slutten av årene 1997, 1998 og 1999 var henholdsvis 2,6 %, 2,3 % og 2,3 %.

NORSKE REGNSKAPSPRINSIPPER SAMMENLIGNET MED AMERIKANSKE REGNSKAPSPRINSIPPER

Vårt konsernregnskap er utarbeidet i henhold til norske regnskapsprinsipper. Våre anvendte regnskapsprinsipper avviker på enkelte områder fra amerikanske regnskapsprinsipper (US GAAP). Vi har utarbeidet en avstemning av resultat etter skatt og minoritetsinteresser for regnskapsårene 1998, 1999 og i de ni første måneder 1999 og 2000 og av egenkapital pr 31 desember 1998 og 1999, og pr 30 september 2000.

Forskjellene mellom norske og amerikanske regnskapsprinsipper for resultat etter skatt og minoritetsinteresser og egenkapital, er beskrevet i note 29 til det reviderte konsoliderte regnskap og note 13 til det ureviderte konsoliderte delårsregnskapet.

Etter amerikanske regnskapsprinsipper ville resultat etter skatt og minoritetsinteresser for 1998 og 1999 ha vært henholdsvis 1.578 millioner kroner og 2.188 millioner kroner, sammenlignet med henholdsvis 1.710 millioner kroner og 2.035 millioner kroner ifølge norske regnskapsprinsipper. Etter amerikanske regnskapsprinsipper ville resultat etter skatt og minoritetsinteresser i de ni første måneder 1999 vært 1.352 millioner kroner og i de ni første måneder 2000 vært 720 millioner kroner, sammenlignet med henholdsvis 1.212 millioner kroner og 596 millioner kroner ifølge norske regnskapsprinsipper.

NYE REGNSKAPSSTANDARDER

I juni 1998 utgav "Financial Accounting Standard Board" statement No 133 "Derivatives and Hedging" (SFAS 133). Standarden etablerer kriterier for regnskapsføring og presentasjon som krever at alle derivater (inkludert derivater som inngår som en del av andre kontrakter) balanseføres enten som en eiendel eller som en gjeld verdsatt til virkelig verdi. Standarden krever videre at endringene i derivatenes virkelige verdi må resultatføres, hvis ikke derivatene oppfyller de spesifikke kriteriene for sikring. SFAS 137 utsetter implementering av SFAS 133 til det regnskapsår som starter etter 15 juni 2000. SFAS 138 "Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities" adresserer et begrenset antall problemstillinger med implementering av SFAS 133. Vi har ikke ennå fastslått effektene av implementeringen av SFAS 133 for resultatregnskapet eller balansen.

OPPLYSNINGER OM MARKEDSRISIKO

Vi er eksponert for renterisiko, valutarisiko og markedsrisiko for egenkapitalinstrumenter for våre eiendeler, gjeld og fremtidige transaksjoner. For å håndtere denne risikoen utsteder vi gjeld i utenlandsk valuta og benytter derivater. Derivatene inngås med større finansinstitusjoner, med en målsetting om å minimalisere kredittrisikoen. Virksomheten til vår finansavdeling er underlagt de retningslinjer som er vedtatt av styret. Retningslinjene omfatter bruken av derivater, inkludert godkjenning av motparter, fastsettelse av grenser og retningslinjer for investering av overskuddslikviditet. Finansavdelingen er ansvarlig for å overvåke markedsrisikoen som vi er eksponert for gjennom våre operasjoner og finansielle aktiviteter. Finansavdelingen opptrer som en intern bank, med ansvar for utenlandsk valuta, renterisiko og styring av likvidetsrisiko.

Følgende diskusjon og tabeller, som inneholder uttalelser om fremtidige forhold som involverer risiko og usikkerhet, gir en oversikt over våre markedsensitive finansielle instrumenter, herunder virkelig verdi, forfall og kontraktsvilkår.

Styring av renterisiko

For å styre vår eksponering for renteendringer og å redusere de totale finansieringskostnadene benytter vi rentebytteavtaler, rentetak og fremtidige renteavtaler (FRA). Vi beytter rentebytteavtaler for å endre renteeksponeringen på underliggende eiendeler eller gjeld fra en fast rente til en 6 måneders flytende rente i samme valuta eller omvendt.

Vi har økt vår gjeldsfinansiering i norske kroner, svenske kroner, danske kroner, Euro og amerikanske dollar i de ni første måneder 2000. Rentenivået i det norske markedet og i valutamarkedene der vi er eksponert for renteendringer, har generelt økt siden utgangen av 1999. Dette, sammen med et høyere gjeldsnivå, har ført til økte finansieringskostnader i forhold til året før.

Tabellen nedenfor gir en oversikt over pålydende og virkelig verdi, forfall og kontraktsvilkår for de rentefølsomme finansielle instrumentene utsatt for renterisiko som vi hadde pr 31 desember 1999.

31 desember 1999								
Lån og relaterte finansielle instrumenter utsatt for renterisiko								
Beløp i millioner kroner unntatt prosenter	Forfall						Totalt	Markedsverdi
	2000	2001	2002	2003	2004	Etter 2004		
Langsiktig gjeld								
Fast rente USD	(792)	(1.382)				(2.814)	(4.988)	(5.199)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾	5,6	5,8				5,5	5,6	
Fast rente NOK	(200)	(1.000)					(1.200)	(1.200)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾	6,1	6,3					6,3	
Fast rente CHF	(581)	(708)		(1.370)	(1.132)		(3.791)	(3.734)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾	3,3	2,8		2,2	3,3		2,8	
Fast rente JPY		(61)		(158)	(698)	(1.073)	(1.990)	(2.861)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾		2,2		5,3	4,6	4,1	4,3	
Fast rente EUR			(1.288)				(1.288)	(1.262)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾			4,3				4,3	
Fast rente AUD						(186)	(186)	(94)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾						3,4	3,4	
Flytende rente GBP ⁽³⁾	(138)	(128)	(116)	(113)	(118)	(886)	(1.499)	(1.525)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽⁴⁾	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	
Sum langsiktig gjeld	(1.711)	(3.279)	(1.404)	(1.641)	(1.948)	(4.959)	(14.942)	(15.875)

31 desember 1999
Lån og relaterte finansielle instrumenter utsatt for renterisiko

		Forfall							
Beløp i millioner kroner unntatt prosenter	2000	2001	2002	2003	2004	Etter 2004	Totalt	Markedsverdi	
Rentebytteavtaler									
JPY mottar fast, betaler flytende.....						330	330	51	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						0,1	0,1		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						3,7	3,7		
USD mottar fast, betaler flytende.....		1.285				536	1 821	(15)	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾		5,9				6,3	6,0		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾		5,8				5,5	5,7		
CHF mottar fast, betaler flytende.....				929			929	(34)	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				2,2			2,2		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				2,0			2,0		
DEM mottar fast, betaler flytende.....			759				759	(4)	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾			3,2				3,2		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾			4,4				4,4		
NOK mottar fast, betaler flytende.....	300	500	300		400	467	1.967	30	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾	5,8	6,1	7,7		6,4	5,9	6,3		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾	6,3	6,1	5,9		6,1	6,0	6,1		
Kjøpt NOK FRA									
Kontraktsbeløp.....	1.200						1.200	1	
Gj.snitt rente (%).....	5,7						5,7		
Kjøpt rentetak									
NOK Kontraktsbeløp.....			300				300	0	
Gj.snitt opsjonsrente (%).....			6,3				6,3		
Rente- og valutabytteavtaler									
Mottar fast USD, betaler flytende NOK.....						780	780	(59)	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						5,9	5,9		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						5,5	5,5		
Mottar fast DEM, betaler flytende SEK.....			222				222	(16)	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾			3,9				3,9		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾			3,5				3,5		
Mottar flytende CHF, betaler flytende SEK.....				515			515	0	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				3,9			3,9		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				2,1			2,1		
Mottar flytende CHF, betaler flytende ATS.....				412			412	4	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				3,4			3,4		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				2,2			2,2		
Mottar fast AUD, betaler flytende USD.....						126	126	(60)	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						6,0	6,0		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						3,0	3,0		
Mottar fast CHF, betaler flytende USD.....	529	707		342	1.043		2.621	(334)	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾	6,0	5,7		6,0	6,0		5,9		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾	3,5	2,8		2,0	3,3		3,0		
Mottar fast JPY, betaler flytende NOK.....					698	141	839	250	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾					6,3	6,1	6,3		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾					4,6	3,5	4,4		
Mottar fast JPY, betaler flytende USD.....		61		158		663	883	234	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾		6,0		5,5		6,0	5,9		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾		2,4		5,3		4,4	5,8		
Mottar flytende JPY, betaler flytende NOK.....						330	330	114	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						6,3	6,3		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						3,7	3,7		
Mottar flytende USD, betaler flytende NOK.....	529	2.053		500		1.325	4.407	819	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾	6,2	6,2		6,2		6,0	6,1		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾	6,0	5,9		5,8		5,8	5,9		
Mottar fast USD, betaler fast EUR.....						1.377	1.377	136	
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						3,8	3,8		
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						5,5	5,5		

31 desember 1999
Lån og relaterte finansielle instrumenter utsatt for renterisiko

Beløp i millioner kroner unntatt prosenter	Forfall						Totalt	Markedsverdi
	2000	2001	2002	2003	2004	Etter 2004		
Mottar flytende GBP, betaler flytende NOK ⁽³⁾	138	128	116	113	118	886	1499	26
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽⁴⁾	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽⁴⁾	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,4	6,3	
Total markedsverdi								(14.732)

- (1) Vektet gjennomsnittlig rente for porteføljen ved utløpet av perioden.
(2) Vektet gjennomsnittlig oppgjørsrente for innværende oppgjørsperiode.
(3) Lån med avdragsprofil i GBP.
(4) Gjeldende flytende rente benyttet som estimat for fremtidig rente.

Fremtidige renteavtaler (FRA)

Vi bruker vanligvis FRA-kontrakter som sikringsinstrumenter for styring av renterisiko. Vi hadde en lang posisjon i FRA-kontrakter utestående pr 31 desember 1999 med en samlet nominell verdi på 1,2 milliarder kroner. Kontraktene hadde en gjennomsnittlig gjenværende løpetid på 0,5 år, og en gjennomsnittlig rente på 5,70 %. Ved noen få anledninger har vi brukt FRA-kontrakter til andre formål enn sikring. Pr 31 desember 1999 hadde vi ingen slike kontrakter.

Valutarisiko

For å kunne dra fordel av gunstige rentebetingelser i enkelte andre lånemarkeder tar vi opp gjeld i utenlandsk valuta. For å styre risikoen for endringer i valutakurs knyttet til slike lån, bruker vi ulike finansielle instrumenter, hovedsakelig rente- og valutabytteavtaler og valutaterminer. Ved noen få anledninger har vi inngått kontrakter for andre formål enn sikring.

Funksjonell valuta i utenlandske datterselskaper, utenlandske tilknyttede selskaper og felleskontrollerte virksomheter avviker fra norske kroner, noe som innebærer omregningsrisiko. For å kontrollere denne valutarisikoen, forsøker vi generelt å harmonisere våre eiendeler og gjeld i utenlandsk valuta, og vi har gjeld og kontrakter i hovedvalutaer for sikringsformål opptil et beløp som svarer til den opprinnelige nettoinvesteringen i utenlandske datterselskaper, utenlandske tilknyttede selskaper og utenlandske felleskontrollerte virksomheter.

Vi har økt vår gjeldsfinansiering i fremmed valuta (hovedsakelig svenske kroner, danske kroner, euro og amerikanske dollar) i de ni første måneder 2000, i forhold til ved utgangen av 1999. Per 30 september 2000 er ca 78 % av vår gjeldsportefølje etter valutabytteavtaler eksponert for svingninger i utenlandsk valuta.

Tabellen nedenfor gir informasjon om gjeld og derivater i utenlandsk valuta. Tabellen viser netto eksponeringen i utenlandsk valuta. Når en valutabytteavtale eliminerer vår eksponering for valutaendringer i kontantstrømmene, inngår verken valutabytteavtalen eller gjeldsinstrumentet i tabellen. Både valutabytteavtalen og gjeldsinstrumentet fremgår imidlertid av oversikten over eksponering for renterisiko.

31 desember 1999
Lån og finansielle instrumenter utsatt for valutarisiko

Beløp i millioner kroner unntatt prosenter	Forfall						Totalt	Virkelig verdi
	2000	2001	2002	2003	2004	Etter 2004		
Langsiktig gjeld								
Fast rente USD, fast valutakurs 8.03	(304)	(97)				(1.498)	(1.899)	(2.030)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾	4,4	5,6				5,5	5,3	
Fast rente CHF, fast valutakurs 505.03				(1.034)	(1.132)		(2.161)	(2.152)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾				2,5	3,5		3,0	
Fast rente EUR, fast valutakurs 8.1039			(1.288)				(1.288)	(1.064)
Gjennomsnittlig rente (%) ⁽¹⁾			4,3				4,3	

31 desember 1999
Lån og finansielle instrumenter utsatt for valutarisiko

		Forfall							
Beløp i millioner kroner unntatt prosenter		2000	2001	2002	2003	2004	Etter 2004	Totalt	Virkelig verdi
Valutabytteavtaler og valutaterminer									
Selger NOK/Kjøper USD			68					68	
Gj.snitt inngått valutakurs (USD/NOK)		7,93						7,93	
Selger USD / Kjøper CHF			7					7	
Gj.snitt inngått valutakurs (USD/CHF)		1,51						1,51	
Selger USD / Kjøper NOK			39					39	
Gj.snitt inngått valutakurs (USD/NOK)		8,05						8,05	
Selger EUR / Kjøper NOK			208					208	2
Gj.snitt inngått valutakurs (EUR/NOK)		8,13						8,13	
Rente- og valutabytteavtaler									
Mottar fast EUR, betaler flytende SEK.....				222				222	(16)
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				3,9				3,9	
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾				3,5				3,5	
Mottar flytende CHF, betaler flytende SEK					515			515	0
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾					3,9			3,9	
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾					2,1			2,1	
Mottar flytende CHF, betaler flytende ATS.....					412			412	4
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾					3,4			3,4	
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾					2,2			2,2	
Mottar fast CHF, betaler flytende USD.....						1.043		1.043	(67)
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						6,0		6,0	
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾						3,3		3,3	
Mottar fast USD, betaler fast EUR							1.377	1.377	136
Betaler gj.snitt rente (%) ⁽²⁾							3,8	3,8	
Mottar gj.snitt rente (%) ⁽²⁾							5,5	5,5	

(1) Vektet gjennomsnittlig rente for porteføljen ved utløpet av perioden.

(2) Vektet gjennomsnittlig oppgjørsrente for inneværende oppgjørsperiode.

Prisrisiko for råvarer

Vi bruker futures og terminkontrakter for å styre prisrisiko forbundet med vårt forventede elektrisitetsbehov. Kontraktene handles gjennom den nordiske elektrisitetsbørsen NorPool ASA.

Børsnoterte verdipapirer

Vi innehar gjeldspapirer bare i begrenset omfang, og da hovedsakelig i forbindelse med likviditetsstyring. Vi investerer i et begrenset omfang i egenkapitalinstrumenter. I 1998 og 1999 realiserte vi gevinst ved salg av aksjer i de børsnoterte selskapene SCM Microsystems Inc., Provida ASA (1998), Cell Network AB (publ) og Elkjøp ASA (1999).

I løpet av de ni første måneder 2000 solgte vi våre eierinteresser i Eltek ASA og Tele Danmark. Markedsverdien av våre børsnoterte aksjer pr 30 september 2000 var 1.386 millioner kroner, hvorav SOL AB utgjorde 738 millioner kroner. Regnskapsført verdi pr samme dato var 940 millioner kroner, hvorav SOL AB utgjorde 283 millioner kroner.

31 desember 1999
Egenkapital instrumenter utsatt for kursrisiko

Beløp i millioner kroner	Regnskapsført verdi	Markedsverdi
Børsnoterte aksjer	36	302

Virkelig verdi finansielle instrumenter

Beregnet virkelig verdi av våre finansielle instrumenter er basert på markedspris og verdsettelsesmetodene beskrevet i note 21 til konsernregnskapet. Imidlertid tilrådes forsiktighet ved tolkningen av markedsdata i estimeringen av en virkelig verdi. Estimaten som er presentert her, vil ikke nødvendigvis tilsvare de beløp selskapet kunne oppnå ved realisasjon i fremtiden.

Likviditets- og kreditt risiko

Finansavdelingen har fastsatt rutiner for å overvåke likviditetsstrømmene i Telenor-konsernet. I tillegg har vi en fem års flere-valuta-trekkfasilitet, som ble økt fra 500 millioner amerikanske dollar til 1,0 milliarder amerikanske dollar i mai 2000. Vi har tillit til at disse etablerte rutinene og denne kredittfasiliteten sikrer at likviditetsrisikoen er lav.

Det samlede beløp av derivatene med positiv markedsverdi pr 31 desember 1999 var 2,2 milliarder kroner. Vi inngår derivat-transaksjoner med en rekke motparter for å spre og redusere kredittrisikoen.

VIRKSOMHETEN

OVERSIKT

Vi er det ledende telekommunikasjonsselskapet i Norge. Dette er et av de mest avanserte telekommunikasjonsmarkedene i verden. Norge er et av landene med størst tetthet av mobiltelefoner, digitale ISDN, PC-er og Internett-bruk i verden. Vi har også betydelig internasjonal virksomhet, særlig innen mobil kommunikasjon, Internett og IP-baserte kommunikasjonstjenester, satellittjenester og betal-TV. I 1999 hadde vi en samlede driftsinntekter på 33,5 milliarder kroner og et resultat etter skatt og minoritetsinteresser på 2,0 milliarder kroner.

Våre kjerneområder er:

Mobile Communications. Vi er den ledende leverandøren av mobiltjenester i Norge, med omtrent 2,23 millioner abonnement pr 30 september 2000. I oktober 1999 var vi et av de første mobilselskapene i verden som lanserte mobil Internett-aksess med WAP (Wireless Application Protocol), en standard som kobler digitale mobiltelefoner til Internett. WAP vil gjøre det mulig for oss å tilby tilgang til Internett fra mobiltelefon, blant annet gjennom vår djuice-portal. Vi har omfattende interesser i internasjonal mobilvirksomhet, og hadde pr 30 september 2000 strategiske andeler i 15 utenlandske mobiloperatører lokalisert i Norden, resten av Europa og Sørøst-Asia. Antall abonnement i vår internasjonale mobilvirksomhet, beregnet på basis av våre forholdsmessige eierinteresser i hvert selskap, var 3,1 millioner pr 30 september 2000. I august 2000 kjøpte vi en 53,5 % eierandel i Sonofon Holding A/S, den nest største mobiloperatøren i Danmark, med ca 930.000 mobilabonnement (inkludert tjenesteleverandører) pr 30 september 2000. Gjennom oppkjøp i mai og august 2000 ervervet vi en kombinert direkte og indirekte andel på nesten 40 % i Total Access Communication PCL. Dette er den nest største mobiloperatøren i Thailand, med ca 1,1 millioner mobilkunder pr 30 juni 2000.

Telecom. Vi er den største leverandøren av telekom-tjenester via fastnett i Norge, og tilbyr et komplett utvalg av tjenester til privat-, bedrifts- og grossistkunder. Pr 30 september 2000 hadde vi 3,24 millioner fast abonnentlinjer til privatkunde- og bedriftskundemarkedet. Dette omfattet 1,51 millioner digitale (ISDN) abonnentlinjer til om lag 666.000 abonnenter, som er den tetteste tettheten av ISDN i verden. ISDN er digital teknologi som tillater mer enn én informasjonsstrøm (tale, tekst, data og bilde) å bli formidlet på en kobberledning, og som gir større båndvidde enn ved bruk av vanlig opprigningsmodem. Vi leverer samtrafikk og transittjenester til andre operatører og tjenesteleverandører i grossistmarkedet, både i Norge og internasjonalt. Vi forsyner også bedrifter med et bredt utvalg telekommunikasjons- og IT-tjenester, som utleie av programvare, systemintegrasjon og konsulenttjenester.

Bredbåndstjenester. Vi er den ledende leverandøren av TV-baserte bredbåndstjenester til forbrukere i Norden, via satellitt-overføring til private abonnenter (DTH), kabelnett og mindre, lukkede kabelnett i borettslag og hoteller (SMATV-systemer). Pr 30 september 2000 hadde vi om lag 1,9 millioner abonnement på våre betal-TV-tjenester, inkludert alle abonnentene i Canal Digital. Canal Digital er en felleskontrollert virksomhet, der Canal+ og Telenor hver eier 50 %. Vi opererer også det nasjonale bakkebaserte kringkastingsnettet i Norge. Vi er den ledende leverandøren av satellittkringkastingstjenester i Norden, og benytter i den forbindelse fire geostasjonære satellitter. I tillegg er vi blant de ledende leverandørene av global, satellittbasert mobilkommunikasjon innen både det maritime og landbaserte markedet. Disse tjenestene benytter det globale satellittsystemet INMARSAT, hvor vi er den største enkeltaksjonæren. Vi leverer også satellittbaserte nettverkstjenester i utvalgte europeiske og afrikanske markeder.

Internett. Vi er den ledende leverandør av Internettjenester i Norge, med ca 548.000 abonnement og registrerte brukere innen privatmarkedet pr 30 september 2000. Vi har også interesser i ledende norske og skandinaviske Internett-portaler. Gjennom vårt merkenavn "Nextra" tar vi sikte på å bli en pan-europeisk leverandør av Internett og andre Internettprotokoll-baserte kommunikasjonstjenester til små og mellomstore bedrifter. Vi har for tiden virksomhet i Norge og ti andre europeiske land, og i tillegg salgskontorer i ytterligere to land.

Vi har også betydelig virksomhet i tre relaterte forretningsområder. Forretningsområdet Media leverer elektroniske og trykte katalogtjenester i Norge og ni andre europeiske land. Bravida er en ledende norsk leverandør av installasjon, vedlikehold og drift av telekommunikasjonstjenester. Vi slo nylig Bravida sammen med et svensk selskap, og når transaksjonen fullføres, får vi en minoritetsinteresse i det sammenslåtte selskapet. Vårt børsnoterte datterselskap EDB Business Partner er et ledende informasjonsteknologiselskap i Norge.

For å støtte og tilrettelegge våre internasjonale aktiviteter, har vi etablert et internasjonalt senter på konsernnivå. Vårt internasjonale senter støtter de internasjonale aktivitetene til våre forretningsområder i tillegg til at det håndterer de internasjonale aktivitetene som faller utenfor det enkelte forretningsområdet.

Vi og våre forgjengere har vært ansvarlige for telekommunikasjon i Norge siden 1855. Telenor ble opprettet i 1994 som et aksjeselskap eid av staten. I 1988 begynte den norske regjeringen å åpne deler av telekommunikasjonsmarkedet for konkurranse, og 1 januar 1998 ble hele dette markedet åpnet for fri konkurranse. Liberaliseringen av markedet for telekommunika-

sjonstjenester i Norge har stort sett fulgt utviklingen i Den europeiske union (EU). På enkelte områder har vi også ligget foran EU. Mer informasjon om Telenors historie finnes i kapitlet "Forholdet mellom Telenor og Staten".

KONKURRANSEFORDELER

Vi har blant annet konkurransemessig styrke på følgende områder:

Vi er en innovatør innen teknologisk avanserte nettverk og tjenester.

Vi har vært en innovatør i utviklingen av telekommunikasjonsprodukter og -tjenester i våre markeder. Vi har ligget i forkant av utviklingen av hver av de påfølgende generasjoner innen mobilkommunikasjonstjenester siden 1960-årene. Nylig var vi blant de første mobiloperatørene i verden til å introdusere Wireless Application Protocol-tjenester (WAP), som gjør at mobiltelefonbrukere får tilgang til grunnleggende Internett-tjenester. Vi har lansert vår egen Internett-portal for mobiltelefoner under navnet *djuice*. Vi var blant de første nasjonale selskaper i verden til å oppnå full digitalisering av vårt fastnett, og vi har nå den høyeste tettheten av ISDN i verden. Vi tror at vår høye ISDN-tetthet gir oss en betydelig fordel for introduksjon av våre såkalte asymmetriske digitale abonnent-tjenester eller "ADSL" til privatkundemarkedet, som er planlagt lansert senere i år. ADSL er teknologi som benytter hurtigere nedstrøm (til bruker) enn oppstrøm (fra brukeren). ADSL er designet for å utnytte enveisbåndbredden til de fleste former for multimediekommunikasjon, og er primært benyttet av privatkundemarkedet for tilgang til Internett. Vi gjennomfører en rask utbygging av IP-basert teknologi i vårt fastnett, og håper å være blant de første nasjonale operatørene som har gjennomført bruk av IP-teknologi i hele dette nettet. Vi høstet tidlig erfaring med IP-basert telefoni gjennom utviklingen av nyskapende produkter. Dette inkluderer IP-telefoni fra fasttelefon til fasttelefon ved hjelp av et telefonkort, samt IP-telefoni fra PC til fasttelefon, som ble tilbudt våre Internett-abonnenter. Vi har også lenge vært ledende innen satellittkommunikasjon, særlig på området mobilkommunikasjon for maritim industri via INMARSAT, et satellitt-operasjonssystem for maritim, fastlands- og aeronautisk mobilkommunikasjon. I tillegg har vi vært ledende innen satellittkringkastingstjenester i den nordiske regionen.

Vi nyter godt av et avansert hjemmemarked, med høy gjennomsnittsinntekt pr innbygger og høy bruk av telekommunikasjonstjenester.

Norge er verdensledende i bruk av PC, Internett og mobiltelefon. Norske forbrukere har vært tidlig ute med å ta i bruk nye digitale produkter og tjenester. Norge nyter også godt av et høyt bruttonasjonalprodukt pr innbygger og en høy bruk av telekommunikasjonstjenester. Det norske markedet er ofte et forsøksområde for nyutviklede telekommunikasjonsprodukter og -tjenester.

Vi er markedsleder i Norge innen mobilkommunikasjon og har strategiske interesser i en rekke mobiloperatører internasjonalt.

Vi er den ledende mobiloperatøren i Norge. Vi har lyktes i konkurransen og har økt vår markedsandel av digitale mobiltelefon-tjenester fra 45 % pr 1 januar 1995 til omtrent 69 % pr 30 september 2000. Internasjonalt har vi skaffet oss strategiske posisjoner i en rekke operatører, primært i Norden, øvrige Europa og Sørøst-Asia, og vi mener disse operatørene har gode utsikter til vekst. Vi har brukt betydelige ressurser på å styrke selskapene vi deltar i, ofte ved å tilføre dem ledelsesressurser innen generell ledelse, teknologi og markedsføring. Dette med sikte på å oppnå en rask utbygging av nett, nettkvalitet og gode markedsføringsstrategier. Som et resultat av dette tror vi at vi er godt posisjonert for å delta i veksten i mobilkommunikasjon både i Norge og internasjonalt, særlig for neste generasjons mobiltjenester, inkludert Universal Mobile Telecommunications System, (UMTS) som er et tredje generasjons mobilnett.

Vi er godt posisjonert for å skape verdier på grunnlag av utviklingen av TV-baserte bredbåndstjenester i Norden og andre utvalgte europeiske markeder.

TV-kringkasting med høy båndbredde, sammen med pågående omlegging av kringkastings-nettene til digital overføring, gjør det mulig å utvikle avanserte interaktive bredbåndstjenester som vil bli tilgjengelige ved bruk av TV-apparatet. Vi tror at vår nåværende kundebase på om lag 1,9 millioner betal-TV-abonnenter i Norden (pr 30 september 2000), sammen med vår ekspertise og vellykkede innføring av digitale TV-tjenester, setter oss i en sterk posisjon for å utvikle og tilby nye TV-baserte interaktive tjenester. Vi tror også at vår evne til å levere og distribuere TV-programmer gjennom flere nett, inkludert satellittoverføring til private abonnenter, kabel-TV-nett og bakkebasert kringkasting, gir oss en betydelig fordel når det gjelder å øke utbredelsen av våre tjenester i markedet. Vi mener også at vår satellittposisjon på 1 grad vest er en fordelaktig posisjon for overføring av satellittsignaler til Norden med hensyn til teknisk kapasitet og posisjonering, og vi anslår at over 90 % av de eksisterende satellittantennene i Norden kan motta sendinger fra våre satellitter.

Vi har allerede etablert et betydelig nærvær i flere europeiske land i markedet for Internett og IP-baserte kommunikasjons-tjenester for bedriftsmarkedet.

Siden midten av 1998 har vi etablert virksomhet for Nextra i ti europeiske land i tillegg til Norge. Dette har vi gjort gjennom oppkjøp av 19 lokale Internett-tjenesteleverandører (ISP) og ved å starte opp egen virksomhet i to land. Vi har foretatt en vel-

lykket omdanning av de oppkjøpte selskapene til Nextra-selskap. Våre virksomheter bygges nå ut fra å være leverandører av Internett-tjenester til å tilby en bredere portefølje av IP-baserte kommunikasjonstjenester rettet mot små og mellomstore bedrifter. I tillegg har vi etablert et eget pan-europeisk IP-hovednett med aksesspunkter i ti byer i Europa og én i USA, forbundet med leide høykapasitets overføringslinker. Vi venter at etterspørselen etter IP-baserte tjenester i Europa vil øke dramatisk i løpet av de neste årene. Vi tror at vår tidlige etablering av en betydelig tilstedeværelse i flere europeiske land vil gi oss store fordeler med hensyn til videre deltakelse i denne markedsveksten.

Vi er den ledende leverandør av Internett-tjenester i Norge, med en stor markedsandel.

Vi er den ledende leverandør av Internett-tjenester i Norge med om lag 548.000 abonnement og registrerte privatbrukere. Dette gir en markedsandel på om lag 57 %. I tillegg har vi om lag 13.000 abonnement i bedriftsmarkedet i Norge.

Vi har utviklet en betydelig ekspertise innen verdiøkende telekommunikasjons- og IT-tjenester (som gir merverdi), herunder utleie av programvare via Internett, konsulenttjenester og systemintegrasjon.

Vi har en betydelig ekspertise for å levere verdiøkende tjenester, slik som applications service provisioning (ASP) og andre outsourcing-tjenester, konsulenttjenester og systemintegrasjon. Dette er tjenester hvor etterspørselen er økende. ASP gjør bedriftene i stand til å leie applikasjoner på behovsbasis, sammen med support- og driftstjenester.

Forretningsområdet Telecom har i betydelig grad rebalansert våre innenlandske priser, og vi driver lønnsomt i et marked med lave priser.

I løpet av de siste årene har vi endret prisene for abonnement og trafikk i Norge, slik at de er mer i tråd med kostnadene som er forbundet med å levere disse tjenestene. Samtidig har vi senket de generelle prisene, slik at våre priser for mobil- og fasttelefoni nå er blant de laveste i OECD-landene. I 1999 avskaffet vi fjernetakst i Norge, slik at alle innenlands samtaler nå prises til lokaltakst. Vi har lyktes i å tilpasse oss et marked med lave priser, og våre fastnettjenester er for tiden lønnsomme.

STRATEGI

Vår strategi er å øke aksjonærenes verdier ved å fokusere på de kjerneområdene der vi mener vi har konkurransefordeler, og særlig på områder som har potensial for sterk vekst og internasjonal ekspansjon. Vi har gjort internasjonal virksomhet til et nøkkelelement i vår strategi, og konsoliderte driftsinntekter fra våre internasjonale datterselskaper sto for 10,8 % av konsernets driftsinntekter på 33,5 milliarder kroner i 1999.

Vi tar sikte på å lykkes i å oppnå vår strategi ved å følge disse målene:

Være en ledende leverandør av mobile tale- og mobile Internett-tjenester i Norden, og i utvalgte land i det øvrige Europa og i Sørøst-Asia.

Vi ønsker å bli en ledende leverandør av mobile tale- og mobile Internett-tjenester i Norden, og i utvalgte land i det øvrige Europa og i Sørøst-Asia, både gjennom våre datterselskaper og strategiske deltakelser. Vi akter å utnytte vår erfaring og infrastruktur innen GSM til å få tildelt en UMTS-konsesjon i Norge, og støtte eksisterende og potensielle nye tilknyttede selskaper i arbeidet for å oppnå UMTS-konsesjoner. Vi søkte om en UMTS-konsesjon i Norge 14 august 2000. Vi søker å ekspandere vår internasjonale virksomhet ytterligere, samtidig som vi fortsetter å koordinere vår nasjonale og internasjonale strategi. I Norge tar vi sikte på å være den første mobiloperatøren som tar i bruk nye, tekniske nyvinninger. Vi vil bruke Norge som et utstillingsvindu for tjenester vi ønsker å introdusere i vår internasjonale virksomhet.

Bli en ledende pan-europeisk leverandør av Internett- og IP-baserte kommunikasjonstjenester til små og mellomstore bedrifter i Europa.

Vi venter at etterspørselen etter Internett- og IP-baserte tjenester for bedriftsmarkedet vil vokse sterkt, og at IP til slutt vil bli den dominerende plattformen for kommunikasjonstjenester for bedrifter og for e-handel generelt. Gjennom vårt varemerke Nextra søker vi å delta i veksten i dette markedet, ved å bli en leverandør av IP-baserte kommunikasjonstjenester på pan-europeisk basis, med fokusering på små og mellomstore bedrifter. Dette omfatter tjenester som tale via IP og virtuelle, private nettjenester. Vi leverer i dag Internett- eller IP-baserte tjenester i Norge og tolv andre europeiske markeder (inkludert salgskontorer i to land), og planlegger ytterligere utvidelse av vår dekning i Europa, både gjennom oppkjøp og organisk vekst. Vår strategi er å utvikle en ledende markedsposisjon gjennom merkevarebygging, felles teknologiske plattformer og kvalitet. Vi vil beholde kontroll over virksomheten i hvert land, samtidig som vi opererer gjennom en fleksibel, desentralisert organisasjonsstruktur for å gi rom for lokale markedsforskjeller. Vi akter også å utvikle ny teknologi av høy kvalitet og verdiøkende tjenester for å møte økte muligheter innenfor Internett.

Være den ledende distributøren av betal-TV og TV-baserte bredbåndstjenester i Norden samt i andre utvalgte europeiske markeder.

Vi mener at dersom vår kundebase og våre abonnementsinntekter skal fortsette å vokse, må vi kontinuerlig forbedre våre tjenester og kunne tilby et bredere spekter av TV-baserte bredbåndstjenester. Derfor er vi i ferd med å utvikle en portal for TV-baserte, interaktive tjenester med navnet "Zonavi". Zonavi skal tilby forbrukerne avanserte, interaktive digitale tjenester i utgangspunktet basert på standarden Media Highway (MHy). Tjenestene vil omfatte video på bestilling, e-handel, online-spill og e-post. Etter hvert som standardiseringsprosessen i det nordiske kringkastingsmarkedet går videre, er vårt mål å utvikle tjenestene på Multimedia Home Platform (MHP), som bruker et delsett av programmeringsspråket Java. Vi planlegger å gjøre disse tjenestene tilgjengelige på hver enkelt av våre digitale plattformer, først på et av våre nett og – når MHP-baserte tjenester blir tilgjengelige – også på våre andre kringkastingsnett. Vår målsetning er å være den første til å etablere en betydelig markedsposisjon i Norden. Vi planlegger også å utvide TV-distribusjonsvirksomheten i Norden ytterligere gjennom oppkjøp og strategiske allianser for å øke vår kundebase. Videre planlegger vi å investere i satellittkapasitet for å opprettholde vår posisjon og utvide våre muligheter relatert til satellittoverføring.

Opprettholde og forbedre vår posisjon som en ledende leverandør av globale mobile satellittkommunikasjonstjenester.

Vi arbeider for å opprettholde og videreutvikle (utvide) vår posisjon som en av de ledende operatørene innen globale mobile satellittkommunikasjonstjenester. Vi tilbyr disse tjenestene ved hjelp av INMARSAT-systemet, der vi nylig ble den største eieren. For øyeblikket arbeider vi for å skape en allianse i Stillehavsområdet som vil gjøre oss i stand til å sikre dekning i alle de fire havområdene. Vi vil også utvide våre mobile satellittoperasjoner til detaljist-markedet for å skaffe oss en større markedsandel og introdusere verdidøkende tjenester for det maritime markedet.

Bygge videre på vår sterke posisjon innen telekommunikasjons- og IT-løsninger for bedriftsmarkedet i Norden.

Vi vil fortsette å utvikle vår ledende posisjon som leverandør av systemintegrasjon, outsourcing og konsulenttjenester i vårt hjemmemarked. Dette vil vi gjøre gjennom fokusering på vekstmarkeder for tjenester som Application Service Provisioning (ASP), samt support- og driftstjenester og løsninger for e-handel. Vi tror at etterspørselen etter disse tjenestene vil gi oss mulighet til å utvide vår virksomhet i Norden.

Opprettholde vår sterke posisjon i Norge for fastnettjenester.

Vi møter den økende konkurransen i det norske markedet ved å styrke våre kunderelasjoner og fokusere på nye tjenester som bredbånds-ADSL og innholdsportaler. Vi satser også sterkt på innføring av IP-teknologi i hele nettet for å oppnå kostnadsbesparelser gjennom mer effektive nett-operasjoner. I tillegg følger vi en strategi med en såkalt "åpen verdikjede", der vi tilbyr attraktive grossisttjenester til andre tjenesteleverandører for å stimulere til markedsvekst og maksimere trafikken gjennom våre nett.

Øke og realisere verdier fra virksomhet som ligger utenfor vår kjernevirksomhet.

I tråd med vår målsetning om å øke verdiene for aksjonærene, ønsker vi å øke verdien av virksomhet som vi ikke anser som en del av vår kjernevirksomhet, samt å realisere verdien av disse virksomhetene. Eksempelvis slo vi nylig Bravida sammen med BPA AB, en svensk leverandør av telekommunikasjon, elektriske anlegg, sanitær- og ventilasjonssystemer. Som et resultat av denne transaksjonen vil vi og et konsortium ledet av tidligere aksjonærer i BPA, hver eie 48 % av den sammenslåtte virksomheten, mens ledelsen skal eie 4 %. Vi forventer over tid å redusere våre eierinteresser ytterligere i selskapet. Et annet eksempel på denne strategien var sammenslåingen av vår programvarevirksomhet med EDB AS i 1999, ved opprettelse av det børsnoterte selskapet EDB Business Partner. Vi tar også sikte på å utrede strategiske alternativer for å øke verdien av vårt forretningsområde Media. Muligheter vil her være en sammenslutning eller allianse mellom Media og én eller flere tredjeparter, en egen børsnotering av denne virksomheten eller en annen form for avhending av forretningsområdet.

VÅR ORGANISASJONS- OG STYRINGSMODELL

Vår organisasjons- og styringsmodell er utformet for å utvikle og gjennomføre strategier for å nå vårt overordnede mål om å øke verdien for aksjonærene. Vi leder selskapet som en portefølje av virksomheter, og hvert forretningsområde styrer vi gjennom å:

- Identifisere de viktigste faktorene – både økonomiske og ikke-økonomiske – som vi tror er verdidrivere i dette forretningsområdet, i lys av forretningsområdets strategiske mål,
- avtale resultatmål med lederne for forretningsområdet på grunnlag av de kartlagte verdidriverne, og knytte incentiver til oppnåelse av disse,
- gjennomføre regelmessige gjennomganger for å vurdere forretningsområdets fremgang i forhold til målene for verdidriverne.

I tillegg søker vi å oppnå synergieffekter ved å koordinere aktivitetene i de forskjellige forretningsområdene, særlig på hjemmemarkedet. Det nære samarbeidet mellom forsknings- og utviklingsavdelingen og de tekniske og markedsmessige ressursene i forretningsområdene gjør det mulig for oss å utvikle både tjenester og produkter som møter markedets krav, og å kommersialisere nye produkter. Beslutninger vedrørende allokering av kapital er en integrert del av denne styringsformen. Vår ledelsesprosess omfatter også utvikling av selskapets intellektuelle kapital gjennom vektlegging av ikke-økonomiske verdidrivere som kundefokus, kompetanseutvikling og innovasjon.

MOBILE COMMUNICATIONS

Oversikt

Vi er den største mobiloperatøren i Norge, og pr 30 september 2000 hadde vi strategiske investeringer i 15 mobiloperatører i utlandet. I 1999 genererte vårt forretningsområde Mobile Communications eksterne driftsinntekter på 6,5 milliarder kroner. Dette representerer 20 % av konsernets driftsinntekter. Av våre driftsinntekter fra mobilkommunikasjon i 1999 var 94 % fra våre operasjoner i Norge, mens 6 % var fra våre konsoliderte datterselskaper i utlandet. Ved utgangen av 1999 hadde vi strategiske eierposisjoner i 12 selskaper i utlandet, hovedsakelig i Norden, øvrige Europa og Sørøst-Asia. Vår (proporsjonale) andel av eksterne driftsinntekter fra disse selskapene var på 4,2 milliarder kroner i 1999, basert på vår prosentvise eierandel. I de første ni månedene i 2000 er det foretatt strategiske investeringer i ytterligere tre selskaper utenfor Norge. Disse investeringene beløp seg til totalt 21 milliarder kroner.

Vårt forretningsområde Mobile Communications består i dag av:

- mNorway — vår norske mobilvirksomhet
- mHorizon — vår internasjonale mobilvirksomhet, som består av våre strategiske investeringer i 15 selskaper, hovedsakelig i Norden, (øvrige) Europa og Sørøst-Asia, og
- mFuture — våre initiativ for å utvikle nye mobile Internett- og portaltjenester internasjonalt.

Vi tilbyr en rekke trådløse tjenester basert på flere ulike teknologiske løsninger, blant annet:

- digitale mobiltjenester basert på Global System for Mobile Communications (GSM). GSM er det felleseuropeiske digitale mobiltelefonsystemet.
- Wireless Application Protocol (WAP), en standard som gir Internett-aksess. Vi tilbyr for tiden mobil Internett-aksess, blant annet gjennom djuice, vår mobile Internett-portal
- m-handel og andre verdikjende tjenester der sluttbrukeren kan kjøpe varer og tjenester via mobiltelefon, og
- analoge mobilkommunikasjonstjenester basert på systemet Nordic Mobile Telephone (NMT) samt vårt personsøkersystem i Norge.

Vår GSM-tjeneste i Norge ble lansert i 1993, og vår markedsandel har steget fra 45 % i begynnelsen av 1995 til omtrent 69 % pr 30 september 2000. Vi har den høyeste andelen av hjemmemarkedet av alle nordiske operatører. Den samlede tettheten av digitale og analoge mobilkommunikasjonstjenester i Norge var omtrent 71 % pr 30 september 2000. Ifølge den europeiske databasen for mobilkommunikasjon (European Mobile Communications Database), er tettheten nå den tredje største i verden etter Finland og Island.

Vi var en av de første mobiloperatørene i verden til å lansere mobilt Internett i oktober 1999 basert på wireless application protocol-standard (WAP). WAP knytter sammen GSM og Internett og gir tilgang til informasjon og tjenester fra Internett, som aksjehandel, banktjenester, nyheter og underholdning.

Vi har utviklet en fullstendig åpen mobil Internett-portal for forbrukermarkedet, kalt djuice. Vi lanserte djuice i Norge i mars 2000, og vi arbeider med å lansere djuice også i andre land.

Den 10 august 2000 ervervet vi en eierandel på 53,5 % i Sonofon Holding A/S, den nest største mobiloperatøren i Danmark, til en pris på om lag 13,0 milliarder danske kroner (14,1 milliarder norske kroner). Gjennom oppkjøp i mai og august 2000 ervervet vi en eierandel på 29,5 % i Total Access Communication Company PCL (TAC), Thailands nest største mobiltelefon-selskap, og en eierandel på 24,9 % i morselskapet United Communication Industry PCL, for et samlet vederlag på 713,5 millioner amerikanske dollar (6,4 milliarder norske kroner).

Strategi

Vårt mål er å bli en ledende leverandør av mobile tale- og Internett-tjenester, hovedsakelig i Norden, og i utvalgte land i det øvrige Europa og i Sørøst-Asia. I tillegg vil vi utvide vår internasjonale virksomhet i betydelig grad, samtidig som vi fortsetter å samordne vår nasjonale og internasjonale strategi.

- *Norge.* Vi vil opprettholde og bygge videre på vår ledende posisjon i markedet og introdusere nye tjenester. For å kunne tilby UMTS-tjenester har vi søkt om konsesjon for tredjegerasjons mobiltjenester i Norge. Generelt ønsker vi å bli den første mobiloperatøren som tilbyr teknologiske innovasjoner på vårt hjemmemarked, og vi vil bruke Norge som et utstillingsvindu for teknologiske løsninger som vi ønsker å bringe ut til våre internasjonale virksomheter.

For å gjøre det lettere å innføre nye trådløse teknologier, arbeider vi for å utnytte vår styrke innen kundeservice og distribusjon. Vi har et godt renommé for nettkvalitet og dekning, og for å yte kundeservice med høy kvalitet. Vi anser vårt distribusjonsnett som et sterkt konkurransefortrinn, med over 1.600 salgssteder for mobilabonnement i Norge, og over 13.000 salgssteder totalt.

- *Norden.* Vi vil arbeide for å bli tildelt konsesjoner for å kunne tilby UMTS-tjenester i andre nordiske markeder, og vi ønsker også å tilby tjenester i disse landene gjennom vår mobile Internett-portal, djuice, samt gjennom våre konsepter for tjenesteleverandører, som Zalto. I Danmark vil vi styrke vår virksomhet ytterligere ved å bygge videre på vår 53,5 % eierandel i Sonofon, som er den nest største mobiloperatøren i Danmark. I Sverige har vår 50 % eide felleskontrollerte virksomhet Telenordia nylig søkt om en tredjegerasjons mobilkonsesjon for å kunne tilby UMTS-tjenester.
- *Andre internasjonale markeder.* Vår strategi i andre internasjonale markeder er å utvide vår tilstedeværelse i fokuserte geografiske regioner ved å kjøpe eierinteresser i operatører som vi mener har gode utsikter til å kunne tilby markedsledende UMTS-tjenester, og hvor vi vil få tilstrekkelig innflytelse på driften. Vi ønsker også å kjøpe opp utvalgte "greenfield" UMTS-konsesjoner. Geografisk sett vil vi fokusere på markeder i Europa og Sørøst-Asia som vi mener har gode utsikter til vekst. I enkelttilfeller kan vi likevel komme til å vurdere muligheter for erverv av eierinteresser i andre geografiske regioner enn de som er nevnt.

I vår internasjonale ekspansjon ønsker vi å utnytte vår kjernekompetanse, som vi mener er vår evne til å bygge opp trådløse nett raskt og effektivt, samt å levere støtte for å forbedre operasjonene til eksisterende selskaper. Vi ønsker også å anvende den "beste praksis" som er utviklet i alle våre markeder. Vi vil fortsette å utøve et aktivt eierskap og ledelse i våre utenlandske mobilinvesteringer.

Vi tror at den erfaringen vi har bygd opp i det norske markedet gjør oss til en attraktiv partner i UMTS-konsortier som vil by på konsesjoner for tredjegerasjons mobiltjenester. Vi vil også støtte våre utenlandske tilknyttede selskaper i deres arbeid for å få tildelt UMTS-konsesjoner. I fremtiden kan vi komme til å inngå samarbeid med eller kjøpe eierandeler i lisensierte UMTS-operatører for å utnytte mulighetene for å levere mobiltjenester i deres markeder.

Vi holder mulighetene åpne for å forbedre vår strategiske stilling i våre viktigste geografiske markeder. For tiden befinner vi oss på forskjellige stadier når det gjelder analyse av en rekke pågående prosjekter. Disse prosjektene gir oss i hovedsak muligheten til økte eierandeler i mobilselskaper hvor vi allerede har eierinteresser. Vi vurderer også mulighetene for å tre inn i nye markeder innenfor våre geografiske fokusområder dersom den rette muligheten eller samarbeidspartner dukker opp.

Vår strategi vektlegger Internett som en sentral plattform for utviklingen av nye mobiltjenester. Vi vil følge en aggressiv strategi for mobile Internett-portaler de neste årene, med en målsetting om å etablere vår djuice-portal som et sterkt nordisk, europeisk og asiatisk varemerke. Denne portalen vil tilby mobile Internett-brukere tilgang til informasjons- og underholdningstjenester og verdikjende tjenester på lokal basis.

mNorway

Vi er en ledende leverandør av mobiltjenester i Norge. Tettheten av mobiltelefoner i Norge har steget fra 47 % til 61 % av befolkningen i 1999, og vi estimerer tettheten til omtrent 71 % pr 30 september 2000. Vi tilbyr et bredt utvalg digitale tjenester til det norske bedrifts- og forbrukermarkedet og har bred erfaring i å levere mobiltjenester og drifte mobile kommunikasjonsnett i Norge. Vi er anerkjent som en innovatør i Norden etter at vi innførte nye tjenester for mobil kommunikasjon i Norge, senest ved lanseringen av vår Internett-portal djuice i 2000 og mobile Internett-tjenester basert på wireless application protocol (WAP) i 1999. I siste kvartal 1999 innførte vi høyhastighets mobil dataoverføring, som gjør at en mobiltelefonbruker kan få tilgang til data med samme hastighet som med en fast modemforbindelse (38,4 Kbps). Vi deltar også i et UMTS-prøvenett som ble satt i drift høsten 1999. Vi har fortsatt å utvide vår portefølje av mobiltjenester i 2000 for å dra fordel av det voksende norske markedet for mobiltelefoni. I første kvartal 2001 forventer vi å introdusere såkalt General Packet Radio Service (GPRS). Dette er teknologi som er en del av neste fase av mobilkommunikasjonsutviklingen i Norge. GPRS muliggjør overføring av data med en langt høyere hastighet enn GSM.

Tjenester

Digitale mobiltjenester basert på Global System for Mobil Communication (GSM-tjenester)

Vi er den ledende leverandøren av digitale mobile telefonitjenester i Norge. Pr 30 september 2000 hadde vi 2,1 millioner GSM-abonnement i Norge, som vi estimerer til å representere omtrent 69 % av det totale norske GSM-markedet. Vårt GSM-nett dekker over 96 % av Norges befolkning. NetCom GSM ASA og Telenor er for tiden de eneste GSM-operatørene i Norge. Telia, som eide en tredje GSM 1800-konsesjon, fikk sin konsesjon trukket tilbake etter at de nylig kjøpte opp NetCom. Frekvensene som ble dekket av den tilbaketrunkede konsesjonen, forventes å bli auksjonert bort av myndighetene våren 2001.

Vår GSM 900-konsesjon er gyldig til 2005. I tillegg til vår GSM 900-konsesjon innehar vi én av tre GSM 1800-konsesjoner i Norge. Denne konsesjonen er gyldig til 2010. Generelt kan våre konsesjoner utvides og er underlagt visse vilkår. For en beskrivelse av disse vilkårene se "Regulering av offentlige telenett, overføringskapasitet og andre teletjenester i Norge". Vi lanserte vårt GSM 1800-nett i mars 1998, hovedsakelig for å levere en tobåndsnettjeneste og øke kapasiteten i vårt digitale nett i tett befolkede regioner. Vår GSM 1800-tjeneste har vært særlig godt egnet for byområder, som har det største mobiltrafikkvolumet. Dette har satt oss i stand til å opprettholde et høyt servicenivå og god tilgjengelighet i hele vårt GSM-nett.

Vi har en rekke forskjellige ringeplaner som er utformet for å appellere til bestemte kundesegment. mNorway tilbyr våre abonnenter fem forskjellige ringeplaner. Disse omfatter fire typer fast mobilabonnement (Nomade, Proff, Primær og Privat) og ett kontantabonnement (RingKontant). Alle ringeplanene tilbyr de verdiøkende tjenestene til samme pris, inkludert tekstmeldinger (SMS). SMS lar brukere sende meldinger på opptil 160 tegn til andre mobiltelefoner og annet kommunikasjonsutstyr. Prisen for å sende en tekstmelding er 1,00 krone (inkludert merverdiavgift). Nedenfor følger en beskrivelse av hver av våre ringeplaner, inkludert månedsavgift og minuttakst. Alle påbegynte samtaler, uansett abonnementstype, belastes med en startpris på 0,45 krone.

- **Nomade.** Vi tilbyr ringeplanen Nomade til våre mest avanserte kunder ved å kombinere GSM-tjenesten med Internett. Abonnementet gir tilgang til en rekke tjenester basert på felles meldingsteknologi og høyhastighets Internett-forbindelse. Vi tilbyr to varianter: Nomade og Nomade Plus. Nomade-abonnementet har en månedlig abonnementsavgift på 169 kroner. Nomade Plus tilbyr de samme tjenestene, men lar også kunden overføre data via Internett samtidig med at kunden snakker i telefonen. Nomade Plus har en månedlig abonnementsavgift på 189 kroner. Mot et tillegg på 30 kroner i måneden kan abonnentene få tilgang til vår universelle meldingssentral, som gir full visning av sendte og mottatte tekstmeldinger, telefakser og e-postmeldinger. Vi har et eget kundeserviceteam som kun arbeider med Nomade-kundene.
- **GSM Proff.** Vi tilbyr GSM Proff primært til bedriftskunder og til kunder som vanligvis bruker mobiltelefoner mer enn gjennomsnittet. Denne abonnementsypen har en høyere månedlig abonnementsavgift (249 kroner), men lavere minuttpris. Minuttprisen er 0,89 kroner i vårt eget nett og opptil 2,69 kroner utenfor vårt eget nett i Norge.
- **GSM Primær.** Vi tilbyr GSM Primær hovedsakelig til bedriftskunder med stort ringevolum. På samme måte som GSM Proff, betaler Primær-abonnenten en høyere månedsavgift (154 kroner), men en relativt lav minuttpris. Minuttprisen varierer fra 0,89 kroner til 1,18 kroner i vårt eget nett, og opptil 2,99 kroner utenfor vårt eget nett i Norge.
- **GSM Privat.** Abonnenter med lavt ringevolum foretrekker gjerne ringeplanen GSM Privat. Månedsabonnementet er billig (50 kroner), men minuttprisen er høyere enn for de andre faste abonnementene vi tilbyr. Prisen pr minutt varierer fra 1,39 kroner til 3,99 kroner i vårt eget nett, og opptil 4,99 kroner utenfor vårt eget nett i Norge.
- **GSM RingKontant.** GSM RingKontant er vårt forhåndsbetalte abonnement, som typisk foretrekkes av kunder som bruker sin mobiltelefon mindre enn gjennomsnittet. Ringeplanen er også populær blant ungdom fordi det er enkelt å lade opp RingKontant-kortet, og abonnenten kan lett kontrollere bruken av mobiltelefonen. Prisene varierer fra 1,99 til 5,99 kroner pr minutt i Norge. Abonnentene kan lade kortet opp igjen ved hjelp av betalingskort eller ved å være en registrert MobilHandel-kunde, det vil si lade opp igjen med mobiltelefon. RingKontant-kunder kan bruke de internasjonale roaming-tjenestene, hvis de har minst 500 kroners kreditt på RingKontant-kortet.

Verdiøkende tjenester

Vi tilbyr en omfattende portefølje med verdiøkende tjenester til våre kunder, blant annet samtale venter, hvem ringer, viderekobling av samtale, spesifisert faktura, mobilsvar og tekstmeldinger (SMS). Våre verdiøkende tjenester blir stadig viktigere for kundene. For eksempel har vi opplevd en betydelig vekst i bruken av tekstmeldinger (SMS) hos våre kunder. SMS har særlig stor betydning for våre verdiøkende tjenester, idet vi tilbyr en rekke andre tjenester som gjør bruk av teknologien i SMS-tjenesten. Tabellen nedenfor beskriver vår portefølje av verdiøkende tjenester og tjenestepakker. Vi tilbyr også verdiøkende tjenester for våre mobile Internett-tjenester. Se "Mobil – Internett-aksess".

Produkt	Beskrivelse
<i>Tekstmeldinger (SMS).....</i>	En tjeneste som lar brukerne sende meldinger på opptil 160 tegn til andre mobiltelefoner og annet kommunikasjonsutstyr.
<i>MobilInfo</i>	En generell informasjonstjeneste som lar en bruker be om bestemt informasjon og motta denne informasjonen i form av en kort tekstmelding via mobiltelefonen (for eksempel børskurser, vær- og trafikkmeldinger).
<i>Banktjenester</i>	Et bredt utvalg banktjenester som tilbys gjennom talemeldinger, tekstmeldinger (SMS) og Wireless Application Protocol (WAP) mobilterminaler utviklet i nært samarbeid med bankene.
<i>Mobilsvar</i>	En postkasse der mobilkundene kan motta tale-meldinger på sin mobiltelefon. Pr 30 september 2000 hadde vi 1,7 millioner mobilsvarkunder.
<i>Mobilfax.....</i>	En virtuell telefaksmottaker der våre mobilkunder kan motta faks via sin mobiltelefon.
<i>Universell meldingssentral.....</i>	En tjeneste som gir mobilkundene en web-basert postkasse der de kan motta tale, faks og e-post, og kan sende faks, e-post og tekstmeldinger (SMS) fra sin mobiltelefon.
<i>Tvillingabonnement</i>	En tjeneste som gir kunden mulighet til å bruke to mobilterminaler med det samme telefonnummeret.
<i>MobilHandel</i>	En tjeneste som lar brukeren kjøpe varer og tjenester fra en mobiltelefon, og som også er støttet av våre sikkerhetsløsninger. MobilHandel var den første tjenesten som lanserte kjøp av billetter og brus fra automater ved hjelp av mobiltelefoner.
<i>InTouch</i>	En såkalt Fixed Mobile Convergence (FMC)-løsning, som gir viderekobling fra et fastlinjenummer til et mobilnummer til rabatterte priser.
<i>MobilPost.....</i>	En tjeneste som lar kunden sende og motta e-post direkte fra sine mobilterminaler.
<i>SMS storkundetjeneste</i>	En tjeneste som lar våre bedriftskunder koble seg direkte opp mot vår tekstmeldingssentral for å sende tekstmeldinger direkte fra en PC eller fast terminal. Denne tjenesten kan brukes til å sende tekstmeldinger til kundens egne ansatte, eller for eksempel til telemetrisk bruk og kommunikasjon mellom maskiner.
<i>CPA (Innholdsleverandørtilgang)</i>	En tjeneste som lar innholdsleverandører og tredjepartsleverandører tilby SMS-baserte informasjons- eller underholdningstjenester til våre mobilkunder. Sluttbrukeren ber om informasjon i form av en tekstmelding.

For å øke vår kundebase og våre inntektskilder vil vi fortsette å utvikle nye, avanserte, verdiskapende tjenester. I fremtiden vil vi særlig fokusere på Internett og mobile datatjenester.

Vi tilbyr også Public Key Infrastructure (PKI), som gir en sikker identifikasjon (ID) for mobil e-handel, banktjenester og andre elektroniske transaksjoner. Telenor Mobil har utviklet en løsning som muliggjør bruk av digitale signaturer fra mobiltelefon. Telenor Mobils PKI-løsning kan bli viktig for elektroniske transaksjoner etter hvert som bruken av digitale signaturer øker.

Mobile Internett-tjenester

Vi har vært ledende i utviklingen av nyskapende, mobile Internett-tjenester, som vi viste ved lanseringen av vår mobile informasjonstjeneste for Wireless Application Protocol (WAP) i 1999, og den nylige lanseringen av vår djuice-portal. Vi mener vi har vært i fremste rekke globalt i utviklingen av nyskapende, mobile Internett-tjenester.

WAP. Vi var blant de første mobiloperatørene i verden som lanserte WAP-tjenester høsten 1999. WAP er en standardprotokoll som lar mobiltelefonbrukere få tilgang til grunnleggende Internett-tjenester via sin mobiltelefon ved hjelp av flere forskjellige menyer og kataloger. Pr 30 september 2000 er det solgt over 150.000 WAP-kompatible mobilterminaler, og vi hadde over

125.000 unike brukere av vår portal. WAP-tjenester kan også nås fra andre elektroniske apparater. Vi planlegger å gjøre de fleste av våre nåværende tekstmeldings-baserte innholdstjenester WAP-kompatible. Tjenestene gir tilgang til informasjon og tjenester fra Internett, som aksjekurser, banktjenester, nyheter og underholdning. Elektronisk handel via mobiltelefoni, m-handel, gir mulighet til å levere et nytt utvalg av tjenester innen mobiltelefoni. Høsten 1999 lanserte vi MobilHandel, en m-handelstjeneste som lar brukerne søke etter informasjon om varer og tjenester, velge produkter og betale for dem direkte fra en mobiltelefon.

djuice.no. I mars 2000 lanserte vi en fullstendig åpen mobil Internett-portal kalt djuice, rettet mot forbrukermarkedet i Norge. djuice er en mobil Internett-portal med et web-grensesnitt som gjør konfigureringen enkel. Portalen gir tilgang til alle Internett-ressurser med innhold som er tilpasset mobilapparater, og lar hver bruker spesialtilpasse sitt eget grensesnitt. djuice tilbyr også diverse tjenester, blant annet en avansert søkemotor, kalender, post- og meldingstjenester. Vi har valgt en fullstendig åpen løsning som gir våre kunder tilgang til en hvilken som helst web-adresse fra djuice og som også lar kunder fra andre operatører få tilgang til portalen. Brukerne vil derfor kunne benytte djuice-portalen til å åpne sider med lokalt innhold. Vi tror dette vil oppmuntre brukerne til å ta i bruk djuice som sin primære Internett-portal for trådløse apparater. Pr 30 september 2000 hadde vi over 7.000 brukere som hadde tilpasset sitt personlige web-grensesnitt. Vi er nå i den innledende fasen med å introdusere vår djuice-portal utenfor Norge.

Vi ønsker å danne allianser for å utvikle et nett av partnere for vår djuice-portal med sikte på å gi våre alliansepartnere fordelene ved felles plattformer og funksjonalitet, og gjøre en samordnet innsats for å bygge opp et sterkt merkenavn. djuice er varemerkeregistrert, og vi akter å etablere det som et sterkt nordisk, europeisk og asiatisk merkenavn. Vårt mål er å oppnå et etablert nærvær for djuice i flere land i løpet av de nærmeste årene. For mer informasjon om vårt initiativ for å lansere djuice internasjonalt, se "mFuture".

Zalto. I november 1999 lanserte vi Zalto, en ny forhåndsbetalt tjeneste for digital mobiltelefoni som tilbyr full web-integrasjon og enkle, automatiserte tjenester. Både kjøp, registrering, sending av kontoutskrifter og kundeservice foregår via Internett. I et forsøk på å øke vår kundebase for mobile Internett-tjenester introduserer vi enklere Internett-aksess (gjennom autentiseringsprosedyrer som gir Internett-aksess uten bruk av passord) og bygger opp en bedre kundeserviceorganisasjon for våre mobile Internett-tjenester. Zalto er primært rettet mot brukere sent i tenårene og tidlig i 20-årene som ønsker et enklere brukergrensesnitt for mobil Internett-aksess. Zalto vil være en tjenesteleverandør som i begynnelsen fokuserer på det norske markedet, og som i fremtiden forventes å bli utvidet til andre nordiske land. I april 2000 opprettet vi et eget selskap, Zalto Communications AS, for vår Zalto -tjeneste. Vi har en eierandel på 91,5 % i dette selskapet, mens en privat investor eier de resterende 8,5 %.

Zalto tilbyr to forhåndsbetalte abonnement: ZaltoBasis og ZaltoSmart. Prisen for å sende en tekstmelding (SMS) fra telefonen er 1,00 krone for ZaltoBasis og 0,80 kroner for ZaltoSmart. Samtaletakstene varierer fra 1,75 kroner til 6,00 kroner minuttet for ZaltoBasis og fra 1,50 kroner til 4,00 kroner minuttet for ZaltoSmart.

Analoge tjenester

Vi er den eneste leverandøren av analoge mobiltelefonitjenester i Norge gjennom våre Nordic Mobile Telephone (NMT) 450- og 900-nett. Vi vil fase ut vårt NMT 900-nett i mars 2001. Pr 30 september 2000 hadde vårt NMT 900-nett 56.000 abonnement. Vi tror ikke at utfasingen vil ha nevneverdig betydning på vårt driftsresultat. I de siste årene har vi opplevd en betydelig nedgang både i antallet analoge kunder og deres gjennomsnittlige månedlige bruk. Dette skyldes i stor grad at våre kunder går over til GSM-tjenester. I enkelte kundesegmenter er fremdeles de analoge NMT 450-tjenestene attraktive fordi dette nettet gir særlig god dekning for avsidesliggende områder. Forutsatt at myndighetene tillater det, regner vi med å beholde vårt NMT 450-nett som et supplement til våre GSM-tjenester.

Initiativ for nye tjenester

UMTS. Ved hjelp av en ny standard for tredjegenasjons mobiltelefoni, Universal Mobile Telecommunications System (UMTS), vil mobile nett bli i stand til å overføre data med en hastighet og en kapasitet som er nødvendig for overføring av multimedia. På basis av vår prøvekonsesjon på et tredjegenasjons mobilsystem i Norge er vi i ferd med å utvikle strategier for neste generasjon mobilsystem basert på UMTS. Hvis vi blir tildelt en UMTS-konsesjon, planlegger vi å opprette UMTS-nett og innføre nye UMTS-relaterte tjenester så snart som mulig. Vi anser det som viktig å være i fremste rekke i utviklingen av UMTS for å kunne opprettholde vår ledende posisjon innen mobiltjenester i fremtiden. Det forventes at de norske myndigheter vil tildele opptil fire konsesjoner for tredjegenasjons mobiltjenester innen utgangen av 2000. Fristen for å lansere tredjegenasjons mobiltjenester i Norge vil være innen 12 måneder etter at konsesjonen er gitt. Den 14 august 2000 overleverte vi vår søknad om konsesjon for tredjegenasjons mobiltelefoni i Norge.

GPRS. General Packet Radio Service (GPRS) er en del av den neste fasen i utviklingen av mobilkommunikasjon i Norge, og vil muliggjøre mer åpne og komplekse operasjoner. Vi regner med å innføre GPRS i første kvartal 2001. Med GPRS vil vi

kunne tilby raskere mobil Internett-aksess. Vi mener at vår evne til å introdusere GPRS-anlegg og UMTS-tjenester og lykkes med det vil være viktig for å beholde vår ledende posisjon i markedet for mobile Internett-tjenester.

Både GPRS- og UMTS-teknologien vil kunne overføre data med en hastighet og en kapasitet som vi tror vil muliggjøre en lang rekke applikasjoner for bedrifter og annen kommersiell bruk. Vi vil utnytte disse potensielle applikasjonene etter hvert som vi fortsetter å utvikle de tjenestene vi tilbyr. Vi deltar nå i standardiseringsprosessen for GPRS og UMTS. Vi vil forske, utvikle og markedsføre nye tjenester som blir muliggjort av disse teknologiene.

Kunder

Vi har opplevd en sterk vekst i vår kundebase på grunn av den raske økningen i tettheten av mobiltelefoni i Norge. Pr 30 september 2000 var det over 3,2 millioner mobilabonnement i Norge, som tilsvarer en tetthetsgrad på omtrent 71 % av den norske befolkningen. Vår markedsandel for nye abonnement i Norge var omtrent 77 % i 1999.

Tabellen nedenfor viser utvalgte abonnementsdata for våre digitale og analoge tjenester i Norge.

Beløp i tusen	1999	1998	1997	1996	1995	Pr 30 september 2000
Antall abonnement ⁽¹⁾ :						
Etter type av tjeneste:						
Digital:						
Fast mobilabonnement	1.003	944	803	534	259	1.103
Kontantabonnement ⁽²⁾	781	316	68	-	-	967
Analog	216	311	388	444	489	161
Totalt antall abonnement	2.000	1.571	1.259	978	748	2.231

(1) Antall abonnement ved slutten av hver periode er basert på det antall faste mobilabonnement og kontantabonnement som våre kunder abonnerer på. En kunde kan abonnere på mer enn én tjeneste.

(2) Ved kalkulering av antall kontantabonnement, inkluderer vi ikke lenger de kundene med kontantabonnement hvor abonnementet er stengt, som skjer 14 måneder etter deres siste innbetaling til deres forhåndsbetalte abonnementskonto.

I perioden fra 1995 til 1999 oppnådde vi en samlet årlig gjennomsnittlig vekst på 37,5 % i totalt antall abonnement. Vi tror at økningen i vår mobiltelefonikundebase skyldes flere faktorer, blant annet

- vellykket satsing på forhåndsbetalte tjenester,
- økt etterspørsel etter nye verdiøkende tjenester, inkludert mobile datatjenester,
- reduksjon i mobiltakstene,
- økt markedsføringsinnsats og bredere distribusjonskanaler, og
- forbedringer i mobilnett og mobilteknologi.

Den raske økningen i vår kundebase de siste årene skyldes hovedsakelig en vellykket satsing på forhåndsbetalte tjenester. I 1999 sto forhåndsbetalte tjenester for 89 % av nettoveksten i GSM-markedet, og i de ni første måneder 2000 for anslagsvis 47 % av nettoveksten i GSM-markedet. Vi har nå en estimert markedsandel på 70 % i det forhåndsbetalte segmentet, sammenlignet med en estimert markedsandel på 69 % i segmentet for fast mobilabonnement. Våre forhåndsbetalte tjenester markedsføres under navnet RingKontant, og er rettet mot det segmentet av våre kunder som ønsker å følge med og ha kontroll over sine telefonregninger og sin telefonbruk. Vi forsyner disse kundene med de samme verdiøkende tjenestene som våre faste mobilabonnenter, blant annet tekstmeldinger (SMS), Mobillinfo og WAP. I 2000 har vi lykkes med å føre en kampanje for å konvertere kunder fra kontantabonnement til faste mobilabonnement. Tiltak som er benyttet, er subsidiering av nye mobiltelefoner for faste mobilabonnenter og "Beløpsstopp". Beløpsstopp er en tjeneste som lar fastabonnementskunden forhåndsbestemme et fast maksimumsbeløp for sin månedlige faktura. Disse abonnentene har ikke tilgang til å ringe fra sine mobiltelefoner etter at denne beløpsgrensen er nådd. Pr 30 september 2000 hadde antall faste mobilabonnement økt vesentlig.

På grunn av den allerede høye tettheten i Norge forventer vi at antallet mobiltelefonikunder vil vokse i en lavere takt enn det vi har opplevd til nå. For at vår kundebase og våre trafikkvolumer skal fortsette å vokse, må vi kontinuerlig forbedre våre ikke-talebaserte mobiltjenester og kunne tilby bedre mobiltelefoner.

Forbedringer i tjenestene omfatter utvikling innen trådløse Internett-applikasjoner og trådløse transaksjonstjenester. For å fremme denne utviklingen lanserte vi HSCSD, mobil dataoverføring med høyere hastighet, som forenkler Internett-aksessen. HSCSD lar en mobiltelefonbruker få tilgang til data med samme hastighet som med et fastlinjemodem (38,4 Kbps). Vi venter

at veksten i trafikkvolumet vil skyte fart etter hvert som våre kunder blir bedre kjent med tekstmeldinger (SMS), WAP og andre nye tjenester.

På samme måte som andre operatører opplever vi en kundeavgang, som ofte kalles "churn". Vi beregner kundeavgangen som det samlede antall kunder som sier opp sin tilknytning (abonnement i våre nett) i løpet av perioden, dividert med gjennomsnittlig antall kunder i perioden. Denne metoden å beregne kundeavgang på, er ikke nødvendigvis sammenlignbar med de metodene andre operatører benytter.

Vi skiller mellom frivillige og ufrivillige utkoblinger. En frivillig utkobling skjer for eksempel når en kunde sier opp mobiltjenestene eller bytter til en konkurrerende tjeneste. En ufrivillig utkobling skjer når vi sier opp tjenesten på grunn av manglende betaling. For forhåndsbetalende kunder skjer dette automatisk 14 måneder etter siste innbetaling på den forhåndsbetalte abonnementkontoen. Tabellen nedenfor viser vår årlige kundeavgang i Norge for de angitte periodene, eksklusive intern kundeavgang på grunn av overgang fra våre analoge til våre digitale tjenester. De siste årene har vi opplevd en betydelig overgang fra våre analoge til våre digitale tjenester.

	1999	1998	1997	Januar – september 2000
Kundeavgang for faste mobilabonnement	14,2%	13,1%	13,9 %	⁽¹⁾ 13,0 %

(1) Ledelsens estimat (annualisert).

Vi tar sikte på å opprettholde vår markedsandel i vårt hjemmemarked, og særlig å stanse tapet av kunder med høyt forbruk av mobiltjenester. Vi søker å kontrollere kundeavgang ved å:

- forbedre styringen av våre kundeforhold,
- forbedre vår markedsføringsinnsats,
- utvikle og levere nyskapende verdikjæpende tjenester,
- utvide våre distribusjonskanaler, og
- kontinuerlig forbedre vårt mobilnett og vår mobilteknologi.

Markedsføring

I et høyt utviklet marked med høy tetthetsgrad og fallende priser, fokuserer vi vår markedsføring på å styrke kundelojaliteten, redusere kundeavgangen til et minimum og føre våre kunder inn i en verden med mobil Internett-aksess. Vår markedsføring har som mål å øke gjennomsnittlig driftsinntekt pr kunde.

Som den ledende operatør i det norske markedet ønsker vi å posisjonere oss som en organisasjon som forstår de forskjellige kundenes behov, tilbyr konkurransedyktige priser og gir god kundeservice. Gjennom hyppige markedsanalyser er vi i stand til å følge kundenes preferanser og oppfatninger, slik at vi kan sette i verk nye tilnærminger om nødvendig. I tillegg lar dette oss levere skreddersydde løsninger og merkevarer til forskjellige kundesegment.

Trafikk

Tabellen nedenfor viser utvalgte trafikkdata i vårt hjemmemarked. De digitale dataene omfatter både faste mobilabonnement og kontantabonnement i GSM 900- og GSM 1800-nettet, og de analoge dataene omfatter både NMT 450- og NMT 900-kunder.

	1999	1998	1997	1996	1995	Januar – september	
						2000	1999
Digitalt:							
Trafikk:							
Totalt utgående trafikk (millioner minutter).....	1.801	1.279	711	328	132	1.687	1.311
Totalt inngående trafikk (millioner minutter)	1.188	763	454	240	110	1.140	857
Gjennomsnittlig utgående trafikkmutter pr digitale abonnement pr måned:							
Fast mobilabonnement	138	124	91	70	71	156	136
Kontantabonnement	30	31	-	-	-	28	30
Gjennomsnittlig inngående og utgående trafikk pr måned (minutter pr digital-abonnement)	164	165	148	128	-	164	165
Driftsinntekter:							
Gjennomsnittlig driftsinntekt pr digitalt abonnement pr måned i Norge (i kroner) ⁽¹⁾							
Total digital.....	332	363	394	418	484	⁽²⁾ 322	334
Herav fast mobilabonnement ⁽¹⁾	445	400	394	418	484	476	439
Herav kontantabonnement ⁽¹⁾	131	161	-	-	-	⁽²⁾ 141	130
Antall fakturerte tekstmeldinger (SMS) (millioner).....	363	51	13	-	-	588	224
Analogt:							
Totalt utgående trafikk (millioner minutter).....	174	271	331	391	420	88	140
Totalt inngående trafikk (millioner minutter)	108	180	220	261	272	53	99

- (1) Gjennomsnittlig driftsinntekt pr mobilabonnement er beregnet på basis av våre totale driftsinntekter fra digitale abonnement i Norge, inkludert abonnementsavgift, driftsinntekter fra utgående og inngående trafikk, roaming-inntekt samt driftsinntekter fra verdikjæpende tjenester, delt på gjennomsnittlig antall digitale abonnement i Norge i den relevante perioden. Fordelingen av inngående trafikk mellom fast mobilabonnement og kontantabonnement er basert på ledelsens estimater.
- (2) Som følge av en engangsjustering i metoden for å beregne trafikkinntekter, økte våre driftsinntekter for de ni første måneder 2000 med 66 millioner kroner. Som følge av dette er driftsinntekter pr digitalt abonnement i denne perioden ikke direkte sammenlignbare med tidligere perioder. Hvis vi ser bort fra denne engangsjusteringen, ville den gjennomsnittlige driftsinntekten pr måned pr digitalt mobilabonnement for de ni første måneder 2000 ha sunket med 9 kroner for kontantabonnement og 4 kroner for totale digitale mobilabonnement.

Våre utgående GSM-trafikkmutter økte med 153 % fra 1997 til 1999, hovedsakelig på grunn av den betydelige veksten i vår GSM-kundebase, særlig i antall kontantabonnement, og på grunn av reduserte mobiltakster. Fremtidig vekst vil avhenge av en rekke faktorer, inkludert prising, tilgjengelighet for nye tjenester og konkurranseklima. Vår NMT-trafikk har falt jevnt siden 1995, hovedsakelig på grunn av at våre NMT-kunder går over til GSM.

Nedgangen i gjennomsnittlig driftsinntekt pr kunde i de indikerte periodene er et resultatet av den større andelen forhåndsbelende kunder, som har lavere bruksnivå enn faste mobilabonnenter.

Mobilpriser

Ifølge Eurodata og OECD tilbyr vi våre bedriftskunder i Norge noen av de laveste takstene i OECD-området, basert på sammenlignbare priskurver. Vi mener også at våre priser for privatkunder er blant de laveste i verden.

Selv om mobiltakstene i Norge generelt har vært blant de laveste i verden, har prisene fortsatt å falle i de siste årene. I 1999 reduserte vi prisene generelt med omtrent 5 %. Pr 1 februar 2000 foretok vi ytterligere prisreduksjoner. Samtidig introduserte vi sekundtaksering og en startpris pr påbegynt samtale for alle GSM-kunder. I første kvartal 2000 reduserte vi prisen for tekstmeldinger med 33 % til 1,00 krone pr melding, både for faste og forhåndsbelende kunder. Norske myndigheter stiller krav om kostnadsorienterte priser for trafikk til operatører med sterk markedsrett i det nasjonale markedet for samtrafikk. Telenor anses å ha en slik posisjon. Se kapitlet "Regulering" for en fremstilling av kravene om kostnadsorientert prising.

Vi belaster ikke kundene for inngående samtaler innen Norge. Disse samtalene faktureres den som ringer, slik det er vanlig for GSM-abonnement i Europa. Mobiloperatøren som terminerer den inngående samtalen, mottar vanligvis mesteparten av taksten for samtalen. Vi leverer også en rekke verdikjæpende tjenester til våre kunder, inkludert forhåndsbelende kunder, uten tillegg i månedsavgiften. Våre driftsinntekter fra disse tjenestene kommer fra økt trafikk generert av brukere som benytter seg av disse tjenestene.

Takster for utenlandssamtaler varierer generelt fra land til land og ikke etter takstplan. Satser for roaming utenfor Norge avhenger av vilkårene i de forskjellige roaming-avtalene og de aktuelle utenlandske mobiloperatørene. I begynnelsen av august 2000 endret vi våre internasjonale takster, basert på et nytt internasjonalt prissystem. Dette resulterte i at vi reduserte takstene for 154 land og økte takstene for 80 land.

Distribusjon

Vi distribuerer våre mobiltjenester gjennom detaljhandelen, Internett og uavhengige distributører. Våre datterselskaper Telenor Telehuset, MobilPartner Invest, MobilData Kjeden og Commit driver detaljistkjeder som selger terminalutstyr og mobiltelefonabonnement. Alle disse datterselskapene er heleide bortsett fra Commit, der vi har en eierandel på 51 %. Vår eierandel i MobilData Kjeden og Commit (en franchisekjede) er begrenset til hovedkontorene for disse kjedene. Vårt samlede antall salgssteder både for faste mobilabonnement og kontantabonnement var omtrent 13.000 pr 30 september 2000. Alle våre salgssteder tilbyr forhåndsbetalte kort, mens 1.600 tilbyr faste mobilabonnement. Forhåndsbetalte kort kan nå kjøpes i kiosker, bensinstasjoner og supermarkeder over hele Norge. For å gjøre det enkelt for våre forhåndsbetalende kunder kan de nå bruke kreditt- eller betalingskort til å kjøpe RingKontant-kort i alle Telenors offentlige telefonautomater. I 1999 utvidet vi vårt distribusjonsnett med 7.600 nye salgssteder.

Vi opprettholder et høyt krav til opplæring og resultater for vårt salgspersonale. Vi krever at våre salgsgenter undertegner avtaler som bekrefter salgsgentenes kompetanse og opplæring, at våre produkter gis en fremtredende plass i salgsløket og at salget av dem blir behørig promotert.

Telenor Telehuset har innført "Nettforhandler", som er et produkt som tilbyr kundene muligheten til å bestille abonnement og andre tjenester gjennom Telehusets nettbutikker. Ytterligere utrulling av Nettforhandler til andre distributører er planlagt i fremtiden.

Kundeservice

Vi tror at kundepleie, kundeservice og kundebehandling er nøkkelfaktorer som skiller oss fra våre konkurrenter i mobiltelefoni-markedet. Vi tror at god kundeservice er grunnlaget for langsiktige kundeforhold og vekst i vår kundebase. Vi har til hensikt å fokusere på å gi bedre kundeservice enn våre konkurrenter for å skille oss ut i et marked preget av økende konkurranse og reduserte marginer. Vår kundeservicegruppe er inndelt i team som er ansvarlige for hvert enkelt kundesegment; bedriftskunder, småbedriftskunder og privatkunder. Vår kundeservice er gratis i Norge.

Vi eier og driver våre kundeservicesentre, som betjener både våre kunder og våre forhandlere. Kundeservicesentrene forsyner kunder og forhandlere med produktinformasjon og veiledning, vedlikeholder vår abonnentdatabase, besvarer spørsmål om fakturering, behandler klager fra kunder, undersøker kundenes kreditt, åpner nye abonnement og selger ekstra verdikende tjenester til eksisterende kunder.

I 1999 håndterte våre kundeservicesentre i Norge gjennomsnittlig 550.000 henvendelser i måneden fra våre kunder og 40.000 henvendelser fra forhandlere. Vår informasjons- og kundeservicetelefon er åpen 24 timer i døgnet 365 dager i året. I tillegg kan våre kunder bruke vår automatiske kundeservice for å få opplyst saldi og aktivere verdikende tjenester. Vår automatiske service er tilgjengelig både fra telefon og via Internett. Vi har ikke satt bort noen av disse tjenestene til andre.

Vi har oppnådd mange av våre viktigste mål for driften. Pr i dag omfatter disse:

- 66 % av alle henvendelser fra kunder blir besvart innen 20 sekunder,
- 98 % av alle anmodninger fra kundene blir løst i første kontaktpunkt,
- 130 sekunders gjennomsnittlig behandlingstid for kunde-henvendelser,
- alle nye abonnement blir aktivert innen 19 minutter for bedriftskunder og innen 25 minutter for privatkunder, og
- 84 % av kundene er klassifisert som enten "fornøyd" eller "meget fornøyd" av vår kundeserviceavdeling. Nivået på kundetilfredshet kontrolleres gjennom en uavhengig markedsundersøkelse hver fjerde måned.

Abbonentbehandling, fakturering og aktivering av faste mobilabonnement

Hver kunde søker skriftlig om et mobilabonnement og gir oss fullmakt til å foreta en kredittvurdering. Basert på denne informasjonen vurderer vi kredittrisikoen for hver kunde, og klassifiserer kunden i tråd med dette. Som følge av kredittundersøkelsen aktiverer vi enten et abonnement etter at eventuelle utestående krav er betalt, eller krever at kunden betaler et depositum. Abonnentene mottar fakturaer som omfatter både abonnementsavgift og bruk. Vi driver kontinuerlig overvåkning av kunder

med høyt bruk, i tillegg til kunder som er innblandet i kredittvister. Utestående krav sendes til eksterne inkassobyråer. Vi har nylig utviklet og testet en elektronisk faktureringsjeneste som vil kunne tilbys gjennom utvalgte banker og finansinstitusjoner. Utbygging vil skje når de pågående forhandlingene med bankene og finansinstitusjonene er ferdig.

Vi beregner et forventet tap hver måned i samsvar med forventet tap på utestående fordringer i porteføljen. Kravet blir avskrevet når manglende betaling eller insolvens er konstatert, eller når det ikke finnes noen grunn til å vente betaling. Tap på krav var på omtrent 0,7 % av driftsinntektene i 1999, og falt til 0,3 % av driftsinntektene i de ni første månedene i 2000.

Nett

Det er vårt inntrykk at høy kvalitet på våre tjenester historisk sett har vært en betydelig konkurransefordel for vår norske virksomhet. Dette gjelder både med hensyn til dekningsgrad og kapasitet i mobilenettet. For eksempel hadde vi i 1999 98,2 % leveringspålitelighet for alle samtaler i vårt digitale nett.

Vi er i ferd med å gjennomføre flere tiltak for å forbedre kvaliteten på og utvide tjenestetilbudet i våre nett. I tillegg til å lansere HSCSD (High-Speed Data) i november 1999 bygger vi ut vårt GSM-nett med GPRS. I april 2000 inngikk vi en avtale med Nokia der Nokia skal levere infrastrukturen til vårt GPRS-system. GPRS lar mobiltelefonbrukere benytte mobile Internett-applikasjoner ved å la mobilnettet koble dem direkte til Internett. Avhengig av flere faktorer, inkludert tilgjengeligheten av GPRS-telefoner, venter vi å kunne lansere GPRS-tjenester i første kvartal 2001.

Infrastrukturen i et mobilnett består av følgende komponenter:

- et radionett med basestasjoner som kommuniserer med mobiltelefonene ved hjelp av radiosignaler, antennesystemer og master,
- et svitsjenett bestående av basestasjonkontrollere som styrer oppsetting av samtalen, signalerings- og vedlikeholdsfunksjoner, så vel som bruk av radiokanaler i én eller flere basestasjoner, samt andre systemer for styring av nettet,
- mobilsentraler som kontrollerer svitsjenettet,
- hjemmeområderegistere (HLR), som inneholder informasjon om abonnentene som bruker nettet og autoriserer bruk av nettet, og
- sambandssystemer og andre overføringsanlegg som knytter sammen de forskjellige komponentene i nettet.

En stor del av kostnadene forbundet med radionett knytter seg til infrastrukturen til basestasjonene. Pr 30 september 2000 hadde vi om lag 5.000 digitale radioceller spredt over hele Norge. I tillegg til våre egne mobiltjenester brukes mange av våre anlegg også til andre formål, inkludert konkurrentenes nett og offentlige mobilradiotjenester.

Ericsson og Nokia er våre hovedleverandører av utstyr. Vi kjøper utstyr fra flere kilder for å spre den teknologiske risikoen, og beholde innflytelsen over utviklingen av nye teknologirelaterte funksjoner. Alle våre radiobasestasjoner er forbundet via leide samband (kabler eller radiolinker) og er stort sett utstyrt med reservestruktur.

Våre mobilnett er bygget opp på en slik måte at de sikrer service, kvalitet og pålitelighet på høyt nivå. Svitsjesystemene er dubberte og overvåkes 24 timer i døgnet. Vi har personale for drift av nettene i beredskap til enhver tid. Vi plasserer våre sentraler i trygge lokaler med begrenset fysisk adgang.

Samtrafikk

Eksisterende forskrifter krever at vi tilbyr samtrafikk i vårt mobilnett for samtaler til og fra konkurrerende innenlandske og utenlandske operatører innen offentlig telefoni. Vi har flere avtaler med andre operatører der deres nett kobles direkte sammen med vårt. Vi mottar inntekter for å terminere inngående samtaler fra andre operatører og betaler kostnader for samtaler fra vårt nett til andre operatørers nett. Inntektene og kostnadene er basert på nettet der samtalen termineres og hvilken avtale vi har med den aktuelle operatøren. Vi tar i gjennomsnitt en pris fra 0,90 til 1,00 krone pr minutt for samtrafikk fra nasjonale og internasjonale nett til vårt mobilnett. På lignende måte betaler vi i gjennomsnitt en samtrafikkostnad på mellom 0,17 og 1,30 kroner pr minutt for samtrafikk fra vårt mobilnett til nett som eies av andre innenlandske og internasjonale mobiloperatører. For internasjonal trafikk, betaler vi en avgift på mellom 0,20 krone og 40,00 kroner pr minutt, avhengig av samtaleens faktiske bestemmelsessted. I 1999 regnskapsførte vi omtrent 1.378 millioner kroner i driftsinntekter fra samtrafikk, og kostnader på omtrent 1.207 millioner kroner til andre operatører (inkludert driftsinntekter fra og kostnader til andre driftsenheter innen Telenor).

Tjenesteleverandører

Vi har inngått avtaler med andre leverandører av mobiltelefonitjenester der vi gir tilgang til vårt GSM-nett. I 1999 ga vi andre tjenesteleverandører tilgang til å kjøpe mobiltrafikk og SIM-kort fra Telenor Mobil for å selge mobiltjenester under sitt eget navn i det norske markedet. Disse tjenesteleverandørene er selv ansvarlige for markedsføring, salg, fakturering og kunde-service. Vi venter at dette vil stimulere til ytterligere konkurranse og bidra til fortsatt utvikling av det norske mobilmarkedet.

Internasjonal roaming

Vi har inngått avtaler om internasjonal roaming med et stort antall teleoperatører utenfor Norge, slik at våre abonnenter kan ringe og motta samtaler mens de reiser utenfor vårt nettområde. Disse avtalene lar også abonnentene til utenlandske nett bruke våre nett mens de er på reise i Norge.

Pr 30 september 2000 hadde vi internasjonale roaming-avtaler med 163 GSM-operatører i 86 land og territorier, inkludert GSM-operatører i alle europeiske land. Vi har også inngått roaming-avtaler med PCS 1900-leverandører i Nord- og Sør-Amerika, slik at våre kunder kan få tilgang til utenlandske nett ved hjelp av sitt eget SIM-kort og satellitt, eller via PCS 1900-kompatible telefoner.

Vårt analoge NMT-system tilbyr internasjonal roaming i land som benytter NMT-standarden. Dette omfatter de nordiske og baltiske landene, Øst-Europa og Russland for NMT 450-brukere, samt Danmark og Færøyene for NMT 900-brukere.

Roaming-kapasiteten som er kjøpt fra og solgt til andre operatører på vegne av Mobile Telecommunications' kunder, er følgende:

Beløp i millioner kroner	Januar - september			
	1999	1998	2000	1999
Kjøpt:				
Digital	552	448	548	420
Analog	25	34	12	20
Totalt	577	482	560	440
Solgt ⁽¹⁾ :				
Digital	790	731	803	629
Analog	34	10	19	26
Totalt	824	741	822	655

(1) Roaming inkluderer både våre kunder som ringer når de er i utlandet og utenlandske kunder som ringer når de er i Norge.

Konkurranse

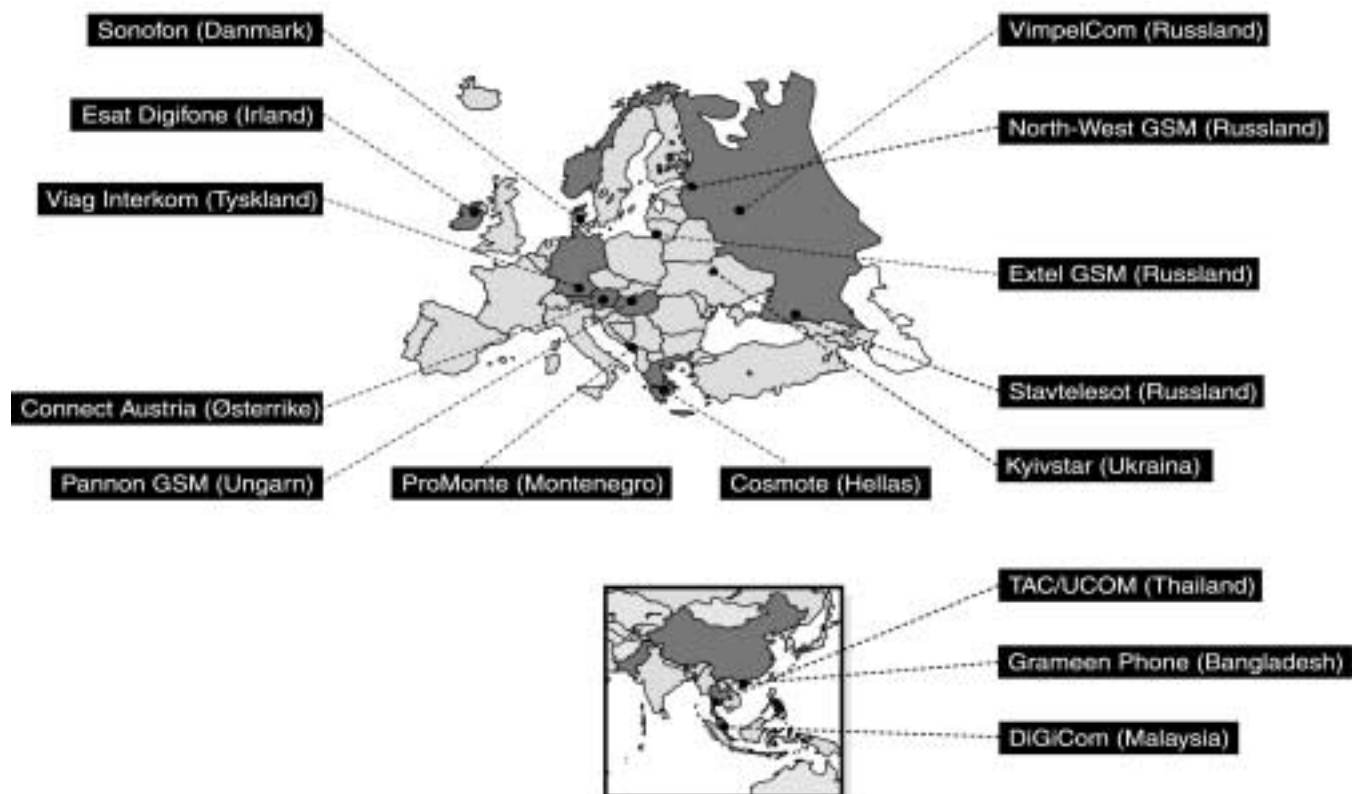
Vi konkurrerer for øyeblikket med NetCom ASA, som er den andre GSM-operatøren i Norge, og som er heleid av Telia. I tillegg er det flere enn 10 tjenesteleverandører som opererer i det norske mobilmarkedet. mNorway konkurrerer i det norske mobiltelefonmarkedet primært på pris, kvaliteten på nettservice og bredden på operatørens produktportefølje. Vi tror vi har oppnådd en høy markedsandel i bedriftsmarkedet delvis på grunn av fokusering på kundepleie og etableringen av et servicesenter dedikert til bedriftsmarkedet.

mHorizon

Oversikt

Vi har foretatt en rekke betydelige investeringer i mobilselskaper utenfor Norge. Vi driver våre internasjonale operasjoner gjennom vår forretningsenhet mHorizon, som har andeler i 15 mobilselskaper verden over, med ca 3,1 millioner abonnenter pr 30 september 2000, beregnet på grunnlag av våre eierandeler i hvert selskap. Den 10 august 2000 kjøpte vi en 53,5 % eierandel i Sonofon, den nest største mobiloperatøren i Danmark. I tillegg kjøpte vi i mai og august 2000 eierandeler på til sammen 29,5 % i Total Access Corporation (TAC), Thailands nest største mobiltelefonselskap, og en 24,9 % eierandel i morselskapet United Communication Industry (UCI), noe som medførte en kombinert direkte og indirekte eierandel på 39,8 % i Total Access Communications. Vi tror at våre internasjonale operasjoner har et stort vekstpotensial, og flere selskaper har vokst betydelig siden vi først kjøpte våre eierandeler i dem. I tillegg tror vi at disse selskapene vil nyte godt av produktene, tjenestene og den tekniske ekspertisen vi har utviklet i vårt hjemmemarked. Generelt har vi vært aktivt engasjert i ledelsen av hver enkelt av våre selskaper. I mange tilfeller har vi overført nøkkelpersonale innen ledelse, teknologi og markedsføring til våre internasjonale selskaper. Telenors personale bistår den lokale ledelsen i å oppnå rask utbygging, god kvalitet og overføringskapasitet i nettet, samt utvikle markedsføringsstrategier og overføre den kompetansen vi har opparbeidet oss i vår norske virksomhet.

Kartet nedenfor viser lokaliseringen av de internasjonale mobilselskapene som vi har investert i:



Tabellen nedenfor gir en oversikt over de viktigste investeringene i vår internasjonale portefølje for de perioder og datoer som er angitt nedenfor.

Selskap	Marked	Mobil-/ telefoni- tetthet 30 september 2000	Dato for oppstart av virksomhet ⁽¹⁾	Dato for første Telenor- investering	Telenors investering ⁽²⁾ 0 september 2000	Telenors eierandel 30 september 2000	Telenors andel av resultat etter skatt ⁽³⁾ 31 desember 1999
<i>Beløp i millioner kroner</i>							
Norden							
Sonofon.....	Danmark	62,9 %	Juli 1992	2000	14.801	53,5%	-
Vest-Europa							
Esat Digifone.....	Irland	56,8 %	Mars 1997	1995	958	49,5%	(93,5)
Viag Interkom.....	Tyskland	49,5 %	Oktober 1998	1997	11.011	10,0%	(540,6)
Connect Austria.....	Østerrike	70,7 %	Oktober 1998	1997	1.208	17,5%	(254,8)
Mellom- og Øst-Europa							
Cosmote.....	Hellas	51,5 %	April 1998	1997	417	⁽⁴⁾ 18,0%	38,8
Pannon GSM.....	Ungarn	24,7 %	Mars 1994	1994	⁽⁵⁾ 673	25,8%	109,9
ProMonte.....	Montenegro	13,6 %	Juli 1996	1997	62	⁽⁶⁾ 40,1%	⁽⁶⁾ (24,7)
Russland/Ukraina							
Vimpelcom.....	Moskva med omegn	⁽⁷⁾ 10,1 %	Juni 1994	1999	1.678	⁽⁸⁾ 30,4%	(88,7)
Kyivstar.....	Ukraina	1,0 %	Oktober 1997	1998	475	35,0%	(25,1)
Extel GSM.....	Kaliningrad	⁽⁷⁾ 1,3 %	April 1998	1997	97	49,0%	(17,5)
Stavtelesot.....	Stavropol	⁽⁷⁾ 1,1 %	Desember 1997	1997	129	49,0%	(34,9)
North-West GSM.....	St. Petersburg	⁽⁷⁾ 4,2 %	Desember 1994	1994	15	12,7%	⁽⁹⁾ -
Sørøst-Asia							
TAC/UCOM.....	Thailand	5,2 %	September 1991	2000	6.370	⁽¹⁰⁾ 39,8%	-
DiGi.com.....	Malaysia	21,5 %	Mai 1995	1999	2.268	32,9%	⁽¹¹⁾ -
Grameen Phone.....	Bangladesh	0,2 %	Mars 1997	1997	254	46,4%	(49,1)

(1) Dato selskapet startet sin virksomhet ved å tilby kommersielle mobiltjenester.

(2) Inkluderer kapitaltilskudd, lån og andre forskudd.

(3) Ekskludert avskrivning av goodwill og andre merverdier.

(4) Eierandel pr 6 november 2000.

(5) Investeringen inkluderer både Telenors direkte investering i Pannon GSM og indirekte investering gjennom dets 100 % eide datterselskaper Telenor Hungary.

(6) European Telecom eier 91,1 % av ProMonte og Telenor eier 44 % av European Telecom.

(7) Basert på selskapenes estimater.

(8) Eierinteresse etter gjennomføringen av den konvertible obligasjon- og ADS-utstedelse i juli 2000 – inkludert full utvanning.

(9) Resultatandel ikke inkludert. Telenor bruker "kostmetoden" ved regnskapsføring etter norske regnskapsprinsipper, dersom Telenor ikke har betydelig innflytelse (normalt ved eierandel mindre enn 20 %).

(10) Investeringen inkluderer Telenors direkte eierandel på 29,5 % og Telenors indirekte interesse gjennom vår 24,9 % eierandel i UCOM.

(11) Resultatandel etter egenkapitalmetoden er inkludert fra 1 januar 2000.

Totalt pr selskap												
	Abonnement			Driftsinntekter				EBITDA eksklusiv gevinst/tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet ⁽¹⁾				Netto gjeld ⁽²⁾
	30 juni		% endring	Året	Første halvår		% endring	Året	Første halvår		% endring	
			Første halvår				Første halvår					
	2000	1999	2000/1999	1999	2000	1999	2000/1999	1999	2000	1999	2000/1999	
SELSKAP	(I hele tusen)			(Beløp i millioner kroner, med unntak av prosenter) ⁽³⁾								
Vest-Europa												
Esat Digifone.....	699	368	90 %	2.203	1.662	949	75 %	75	439	111	296 %	1.403
VIAG Interkom.....	1.817	228	696 %	6.396	4.814	2.133	126 %	(6.135)	(2.759)	(2.706)	⁽⁵⁾ -	(435)
Connect Austria.....	792	183	333 %	1.246	1.366	347	294 %	(864)	(326)	(423)	⁽⁵⁾ -	5.011
Mellom- og Øst-Europa												
Cosmote.....	1.515	⁽⁶⁾ 585	159 %	2.987	2.174	1.128	93 %	666	484	169	186 %	1.459
Pannon GSM.....	842	474	78 %	2.590	1.341	1.232	9 %	1.270	559	639	(13) %	1.390
Pro Monte	63	44	44 %	137	137	46	197 %	72	74	27	173 %	(28)
Russland/Ukraina												
Vimpelcom	582	⁽⁶⁾ 149	290 %	1.768	1.130	⁽⁶⁾ 885	28 %	201	206	⁽⁶⁾ 240	(14) %	1.008
Kyivstar	133	20	579 %	156	167	63	166 %	2	⁽⁶⁾ 39	2	1.684 %	337
Extel.....	6	3	118 %	31	⁽⁶⁾ 23	11	104 %	12	⁽⁶⁾ 10	4	159 %	80
Stavtelesot	11	4	175 %	20	17	7	136 %	7	⁽⁶⁾ 9	0	⁽⁵⁾ -	84
North-West GSM	162	109	49 %	668	446	298	49 %	331	229	144	59 %	2
Sørøst-Asia												
DiGi.com	677	-	-	-	837	-	-	-	267	-	-	⁽⁴⁾ 594
Grameen Phone	106	40	167 %	205	204	77	165 %	17	41	7	486 %	268

- (1) EBITDA, eksklusiv gevinst/tap ved salg for varige driftsmidler og virksomhet, består av resultat før renter, skatt, av- og nedskrivninger eksklusive gevinst/tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.
- (2) Netto gjeld inneholder langsiktig og kortsiktig rentebærende gjeld fratrukket betalingsmidler.
- (3) Tall i henhold til norske GAAP.
- (4) Netto gjeld pr 30 juni 2000.
- (5) Ikke relevant.
- (6) Basert på ledelsens estimer.

Norden

Sonofon (Danmark). Vi har en 53,5 % eierandel i Sonofon Holding A/S, som er den nest største mobiloperatøren i Danmark, målt etter antall abonnenter. Vi kjøpte vår andel fra GN Great Nordic den 10 august 2000 for om lag 13 milliarder danske kroner (14,1 milliarder norske kroner). Den resterende eierandelen i Sonofon holdes av vår partner Bell South. Siden vi deler driftsmessig og økonomisk kontroll av Sonofon med Bell South, regnskapsfører vi vår eierandel i Sonofon som en felleskontrollert virksomhet, og benytter egenkapitalmetoden. For flere opplysninger vises det til den ureviderte, proforma, konsoliderte finansielle informasjonen som er inntatt på annet sted i dette prospektet.

Vi er av den oppfatning at kjøpet av Sonofon er et viktig skritt i retning av å realisere vår nordiske strategi.

Sonofon driver et nasjonalt digitalt mobilnett i GSM 900 mHz- og GSM 1800 mHz-frekvensbåndene. Sonofon lanserte sitt digitale 900 mHz GSM-nett i 1992, og sitt digitale 1800 mHz GSM-nett i juni 1997. I tillegg til sin kjernevirksomhet, mobiltelefoni, tilbyr også Sonofon fastnettlefoni, datatjenester og Internett-tilgang. I april 1999 ble Sonofon gitt tilgang til Tele Danmarks fastlinjenett som tjenesteleverandør, noe som gjør at selskapet kan tilby en kombinasjon av fastlinje- og mobiltelefoni. Sonofon lanserte en HSCSD-tjeneste i oktober 1999. Sonofon tilbyr også grossist mobil nett-tjenester til tjenesteleverandører, særlig til debitel Danmark.

Sonofon lanserte WAP-tjenester i desember 1999, og har utviklet en rekke tjenester gjennom en digital mobilbasert informasjonssystemoperatør, for eksempel banktjenester og nyheter.

Pr 30 september 2000 markedsfører og distribuerer Sonofon mobiltelefonitjenester og mobilutstyr gjennom om lag 1.200 salgssteder, medregnet selskapets egen kjede på 40 Sonofon-butikker.

Ved siden av Sonofon finnes det tre andre mobilnettoperatører i Danmark: Tele Danmark, Telia og Mobilix. I 1999 startet debitel Danmark virksomhet som den første tjenesteleverandøren i markedet, og flere tjenesteleverandører har kommet på markedet i 2000.

Tabellen nedenfor viser utvalgte finansielle og driftsmessige data for Sonofons virksomhet. Disse opplysningene bør leses i sammenheng med Sonofons konsoliderte regnskaper, som er inntatt på annet sted i dette prospektet.

	1999	1998	Januar – september 2000
Driftsinntekter (i millioner danske kroner).....	2.904	2.347	2.275
Driftsresultat.....	269	32	136
Resultat etter skatt.....	57	(114)	(18)
EBITDA.....	736	473	529
Mobilabbonnement (ved utløpet av perioden, i tusen):			
Fast mobilabbonnement	442	503	551
Kontantabbonnement ⁽¹⁾	305	193	306
Totalt	747	696	857
Abbonnement gjennom tjenesteleverandør	71	54	75
Antall SMS meldinger (i millioner).....	65	-	158
Mobiltrafikk minutter inngående og utgående (i milliarder) ..	1,5	1,1	1,3
Antall fasttelefonikunder (i tusen).....	89	-	173
Mobiltelefonitetthet i Danmark	50 %	36 %	63 %

(1) For beregning av antall abonnement, anser Sonofon et abonnement for oppsagt 14 måneder etter siste innbetaling til deres forhåndsbetalte abonnementskonto.

Den sterke konkurransen i det danske mobiltelefonimarkedet fortsatte i de ni første måneder 2000. Dette førte til en generell reduksjon i takstene og hadde en negativ effekt på Sonofons driftsinntekter. Denne nedgangen i driftsinntekter ble delvis oppveid av en liten økning i kundenes mobiltelefonbruk.

I 1999 hadde Sonofon høyere driftsinntekter enn i 1998, noe som hovedsakelig skyldes en markert økning i bruk av mobiltelefon og et betydelig antall nye kunder i både mobil- og fastnettlefoni. Stilt overfor intens konkurranse tidlig i 1999, innførte Sonofon kraftig subsidierte faste mobilabbonnement og kontantkort. Selv om Sonofon fikk et stort antall nye abonnenter i denne perioden, økte kostnadene til salg og markedsføring betydelig. Sonofon reduserte subsidiene noe i resten av 1999. Salget fortsatte imidlertid å vokse, selv om veksten avtok noe i forhold til tidligere. Salgsveksten kan tilskrives selskapets brede distribusjonsnett, gode produkter og aktiv markedsføring.

Pr 30 september 2000 estimerer Sonofon sin markedsandel i Danmark til å være om lag 28 %, basert på antall abonnement, eksklusiv abonnement til tjenesteleverandører.

Våren 2000 lanserte Sonofon en ny prisplan for mobiltelefoni kalt "Variant". Denne ble underbygd av en omfattende markedsføringskampanje. Variant-kampanjens suksess har gitt om lag 220.000 Variant-abbonenter pr 30 september

2000. Sammen med den nye tjenesten "Multiplan" for bedriftsmarkedet, mener Sonofon at disse kampanjene representerer en gunstig investering i fremtidig virksomhet både fra privatkunde- og bedriftsmarkedet.

Sonofon har for øyeblikket, gjennom heleide datterselskaper, to offentlige konsesjoner for drift og leveranse av GSM 900 mHz og GSM/DCS 1800 mHz mobile telekommunikasjonstjenester og tilknyttede tjenester, som ble tildelt i henhold til dansk lov nr 468 av 12 juni 1996 om offentlig mobilkommunikasjon (med endringer). GSM 900 mHz-konsesjonen ble tildelt i februar 1997, og utløper i mars 2002, mens GSM/DCS 1800 mHz-konsesjonen ble tildelt i juni 1997 og utløper første gang i juni 2007. De danske myndighetene har forbeholdt seg retten til å trekke tilbake hvilken som helst av konsesjonene på den første utløpsdatoen, med ett års varsel. I den utstrekning myndighetene ikke benytter seg av denne retten, forlenges konsesjonstiden for den aktuelle konsesjonen automatisk med ti år, men med rett for myndighetene til å trekke konsesjonen tilbake med ett års varsel. I tillegg kan myndighetene etter skjønn foreta en gjennomgang av begge konsesjoner hvert femte år og pålegge nye og strengere vilkår. Det er mulig at Sonofons konsesjoner vil bli gjennomgått på nytt med virkning fra mars 2002 (GSM 900-konsesjonen) og i juni 2002 (GSM/DCS 1800-konsesjonen). I lys av den konkurransen som nå finnes i det danske mobilmarkedet, venter imidlertid ikke Sonofon at myndighetene skal pålegge mer tyngende konsesjonsvilkår i forbindelse med en slik gjennomgang av konsesjonene.

Begge mobilkonsesjonene inneholder vilkår som pålegger Sonofon forpliktelser til å levere visse tjenester og opplysninger, prisbetingelsene og de vilkår Sonofon tilbyr kundene i tillegg til krav om geografisk dekning og bestemte utbyggingsplaner. Sonofon er av den oppfatning at de oppfyller kravene til geografisk dekning. Dessuten har de danske myndighetene utpekt Sonofon som en operatør som har en betydelig posisjon i markedet for mobile kommunikasjonstjenester, og som sådan må Sonofon tilby samtrafikk til andre operatører på objektivt, transparent og ikke-diskriminerende grunnlag. I henhold til vilkårene for Sonofons GSM 900-konsesjon, må i tillegg minst 40 % av Sonofons finansieringskrav oppfylles gjennom bidrag hvert år fra lisensinnehaverens eiere.

Sonofon forventer at anbudsprosessen for tredjegerasjons mobiltelefonikonsesjoner i Danmark gjennomføres i 2001.

I tillegg er nå anbudsprosessen for sju konsesjoner for trådløs aksess (FWA), to nasjonale konsesjoner i GSM 900 mHz-frekvensbåndet og to nasjonale lisenser i GSM 1800 mHz-frekvensbåndet igangsatt. Sonofon anser det som sannsynlig at de er tildelt en av konsesjonene i GSM 1800 mHz-frekvensbåndet og at lisensen vil bli utstedt i november 2000. Lisensene for 900-båndet ventes tildelt i januar 2001. Sonofon har søkt om to FWA-lisenser (én i 3,5 GHz-båndet og én i 26 GHz-båndet). Det forventes at disse deles ut i desember 2000.

Telenordia (Sverige). Telenordia, som er et svensk telekommunikasjonsselskap som eies 50 % av Telenor og 50 % av British Telecom (BT), har søkt om en UMTS-lisens i Sverige, som tildeles etter en såkalt skjønnhetskonkurranse ("Beauty Contest"). Lisensene ventes å bli tildelt innen 30 november 2000. For mer informasjon om Telenordia, se "Internasjonalt senter" nedenfor.

Vest-Europa

Esat Digifone (Irland). Vi har en 49,5 % eierandel, mens BT kontrollerer 50,5 % i Esat Digifone. Esat Digifone startet kommersiell drift i mars 1997 og er den nest største leverandøren av GSM 900- og 1800-mobiltelefonitjenester i Irland. I november 1998 lanserte selskapet forhåndsbetalte tjenester, og i november 1999 tekstmeldings-tjenester (SMS) for forhåndsbetalende kunder. Esat Digifone lanserte i juni 2000 sine telefaks-, mobile Internett- og portal-tjenester. Esat Digifone lanserte WAP ved utgangen av 1999, og innførte mobile Internett-tjenester i september 1999. Selskapet vil delta i tildelingsprosessen (beauty contest) for UMTS-konsesjoner i Irland, som er planlagt i mai 2001.

Det er for tiden to mobiloperatører i Irland, Eircell og Esat Digifone. Esat Digifone estimerer sin markedsandel til ca 38,4 % pr 30 juni 2000. En tredje operatør, Meteor, antas å gjøre inntreden i markedet i slutten av 2000.

I januar 2000 kjøpte BT Esat Telecom. I henhold til vår avtale med BT har vi en opsjon på å selge vår 49,5 % andel i Esat Digifone til BT for 1.237 millioner amerikanske dollar, eller å bytte vår 49,5 % andel i Esat Digifone mot en 33,3 % andel i Esat Telecom, der vi har ytterligere opsjon på å øke vår eierandel til 49,9 %. Dersom vi ikke benytter oss av noen av opsjonene innen 7 desember 2000, er vi etter avtalen pålagt å selge vår 49,5 % andel i Esat Digifone til Esat Telecom for 1.237 millioner amerikanske dollar. Dersom vi utøver opsjonen om å bytte vår andel i Esat Digifone mot en 33 % andel i Esat Telecom i løpet av opsjonsperioden, har vi en ytterligere opsjon tilgjengelig i en periode på 270 dager på å selge vår andel i Esat Telecom til BT for 1.237 millioner amerikanske dollar, sammen med et beløp som tilsvarer ethvert beløp vi bruker på å øke vår andel opp til 49,9 %. For tiden anser vi at vår opsjon på å selge vår eierandel, enten i form av en andel i Esat Digifone eller i Esat Telecom, til BT, til opsjonsprisen, utgjør en verdifull rettighet. Vi har ennå ikke avgjort om, eller når vi skal utøve denne opsjonen.

VIAG Interkom (Tyskland). Vi har en 10 % eierandel i VIAG Interkom i Tyskland. Selskapet er en felleskontrollert virksomhet med E.ON (45 %) og BT (45 %). VIAG Interkom tilbyr et komplett utvalg standard og tilpassede telekomprodukter og -tjenester basert på avanserte systemer og integrert netsteknologi. VIAG Interkom er en GSM 1800 mobil-

operatør, og har beregnet sin markedsandel til å være omtrent 6 % pr 30 juni 2000. I 1999 undertegnet selskapet en nasjonal roaming-avtale med Deutsche Telekom, som gir VIAG Interkoms kunder praktisk talt full innenlandsk dekning. VIAG Interkom lanserte sine mobil- og Internett-operasjoner i oktober 1998, og leverer et fullstendig utvalg av mobiltjenester, inkludert forhåndsbetalte tjenester og WAP. Et VIAG Interkom-produkt ble utnevnt til det mest nyskapende telekom-produktet i Tyskland i 1999: VIAG Interkoms FMC-produkt Genion. Dette muliggjør mobiltelefoni til en valgt adresse (for eksempel en kundes private bolig) til fastlinjetakster. VIAG Interkom lanserte GPRS på regional basis i september 2000 og har planer om å lansere det på nasjonal basis i første kvartal 2001. Selskapet fikk i august 2000 tildelt UMTS-konsesjon i Tyskland til en pris på 16,53 milliarder tyske mark. Telenors andel av den utgiften var 1,65 milliarder tyske mark (6,82 milliarder norske kroner) som ble gitt i form av et lån fra Telenor til VIAG Interkom. VIAG Interkom ønsker å fokusere på de største vekstområdene i telekom-markedet, inkludert mobil- og bredbåndstjenester. For å gi best mulig stabilitet blant investorene inneholder avtalen om felleskontrollert virksomhet med VIAG Interkom en bestemmelse om at ingen av partene kan overdra sine interesser i VIAG Interkom til en ikke-aksjonær før januar 2002. E.ON har fremforhandlet en opsjon på å selge sin eierandel i VIAG Interkom til BT for 6,65 milliarder euro. Vi har opsjon på salg, under forutsetning av E.ONs samtykke, av vår 10 % eierandel i VIAG Interkom til BT innen utgangen av 2000 for 1,61 milliarder euro. BT har på sin side en opsjon på kjøp av vår 10 % eierandel i VIAG Interkom som kan utøves i en periode på tre måneder etter utløpet av vår salgsoptjon, til en 15 % høyere pris. Dersom vi selger vår andel i VIAG Interkom, vil VIAG Interkom tilbakebetale lånene som vi forskutterte for den nylig ervervede UMTS-lisensen. Vi anser i dag vår opsjon på å selge vår eierandel i VIAG Interkom som en verdifull rettighet. Vi har nylig startet forhandlinger med BT om våre felles investeringer, i tillegg til VIAG Interkom. Det er mulig at beslutningen om å utøve VIAG Interkom-oppsjonen kan bli påvirket av en eventuell avtale med BT vedrørende våre andre samarbeidsforhold. Dette kan inkludere at vi overtar BTs eierandel i Telenordia, samt kan vedrøre vår opsjon til å selge vår eierandel i Esat Digifone til BT. En beslutning om disse forholdene vil bli truffet ut fra det mål å maksimere verdiene for våre aksjonærer, i lys av de foreliggende mulighetene.

Connect Austria (Østerrike). Vi har en 17,45 % eierandel i Connect Austria, en av de fire nåværende mobiloperatørene i det hurtigvoksende østerrikske markedet. Connect Austria er et joint venture mellom E.ON (30 %), RHI Telekom GmbH (20,1 %), Orange (17,45 %), Tele Danmark (15 %) og Telenor. For å oppnå best mulig stabilitet blant investorene inneholder aksjonæravtalen en bestemmelse om at ingen av partene kan overdra sine interesser til en tredje part før juli 2001. På grunn av Mannesmanns kjøp av Orange (gjennomført i februar 2000) ble det krevd at Orange måtte selge sin andel i Connect Austria i henhold til avtalen om felleskontrollert virksomhet. Orange, som nå eies av France Telecom, har protestert på at investeringen må selges, og saken er nå til voldgift. Hvis Orange blir tvunget til å selge sin andel, kan de resterende partene kjøpe Oranges andel proporsjonalt med sine respektive andeler i Connect Austria. Som et resultat av dette kan vår eierandel øke til 21,14 %. E.ON har fastslått offentlig at de har til hensikt å trekke seg fra telekom-bransjen, og dersom dette skjer, vil det føre til en endring i eierstrukturen for Connect Austria. Pr 30 juni 2000 anslår Connect Austria at de har en markedsandel på omtrent 16 % i det østerrikske mobilmarkedet. Connect Austria tilbyr et komplett utvalg mobiltjenester, inkludert forhåndsbetalte tjenester, mobilsvaer og tekstmeldings-tjenester (SMS). Høyhastighetsdata (HSCSD) og WAP-tjenester ble begge lansert i mars 2000. Tjenestene appellerer særlig til det yngre segmentet av det østerrikske markedet. Connect Austria vil delta i auksjonsprosessen for tildeling av UMTS-konsesjon i Østerrike, som ble lukket 3 november 2000. Connect Austria ble tildelt en lisens bestående av to blokker. Prisen for lisensen var 1,65 milliarder østerrikske schilling, derav utgjorde 288 millioner schilling (167 millioner norske kroner) Telenors andel på 17,45 %.

Portugal. Vi har en 20 % eierandel i et konsortium i Portugal som har innlevert en søknad i tildelingsprosessen for en UMTS-konsesjon. Våre partnere i konsortiet ONI Way er ONI SGPS (60 %) og institusjonelle investorer (20 %). Konsesjonene ventes å bli tildelt i desember 2000.

Mellom- og Øst-Europa

Cosmote (Hellas). Vi har en eierandel på 18,0 % i Cosmote, den tredje mobiloperatøren i Hellas. Vi ble valgt som partner for OTE, den greske telekom-operatøren, i 1997 da selskapet ble tildelt den tredje GSM-konsesjonen i Hellas. Cosmote begynte driften i april 1998 og tar sikte på å bli den ledende leverandøren av mobiltjenester i Hellas og etter hvert også på Balkan. Cosmote beregner sin markedsandel til å være om lag 31 % pr 30 juni 2000. Selskapet er den nest største tilbyder av mobile kommunikasjonstjenester i Hellas basert på totalt antall kunder, og har det høyeste antall faste mobilabonnementer. Cosmote tilbyr et komplett utvalg mobiltjenester, inkludert forhåndsbetalt abonnement, mobilsvaer, tekstmeldings- (SMS) og datatjenester. Den mobile Internett-portalen "MyCosmos" ble lansert i september 2000. Telenor var involvert i utviklingen av en tjenesteplattform for innholdspresentasjon via mobile banktjenester i tillegg til WAP. HSCSD-tjenester vil bli lansert senere i år. GPRS-tjenester forventes å bli lansert i begynnelsen av 2001. Cosmote akter å delta i auksjonsprosessen for UMTS-konsesjoner i Hellas, som etter planen skal finne sted i første kvartal 2001. Vi har vært en aktiv partner i Cosmote siden starten i 1997. Opprinnelig engasjerte vi 25 av våre ansatte i Cosmotes drift, inkludert i toppledelsen. Disse er nå, med rask opplæring av den lokale staben, blitt erstattet av lokale ansatte.

Cosmote gjennomførte nylig en børsnotering av sine aksjer, og er notert på børsene i London og Athen. Etter børsnoteringen er investorene i Cosmote Telenor (18,0 %), WR Com Enterprises Ltd (Kypros) (7,3 %), OTE (59,0 %) og andre aksjonærer (15,7 %).

Pannon GSM (Ungarn). Pannon GSM var den andre operatøren som tilbød mobiltjenester i Ungarn, og begynte kommersiell drift av sitt GSM 900-nett i mars 1994. Vi har i dag en 25,8 % eierandel i Pannon. Andre investorer er Sonera (23 %), KPN (44,7 %) og Tele Danmark (6,6 %). Pannon er én av tre operatører i det ungarske markedet og konkurrerer med Vodafone Hungary og Westel. Pr 30 september 2000 beregner Pannon sin markedsandel til å være omtrent 39 %. Vodafone Hungary opererer GSM 900/1800-nett, mens Westel opererer NMT 450- og GSM 900-nett. Vodafone Hungary har fått nasjonal roaming fra desember 1999. Pannon og Westel har ikke tillatelse til å operere sine GSM 1800-nett før desember 2000.

Pannon tilbyr forhåndsbetalte tjenester og abonnement, tekstmeldinger (SMS), utenlandssamtaler via IP og WAP. Pannon innførte ISP-tjenester i september 2000 og tar sikte på å tilby begrenset roaming for forhåndsbetalte abonnement senere i år. Pannon planlegger å levere datatjenester via HSCSD-nettet og å lansere GPRS i 2001. Pannon planlegger også å delta i auksjonen av UMTS-konsesjoner i Ungarn, som etter planen skal finne sted sent i 2001.

Administrerende direktør i Pannon er utplassert fra Telenor.

ProMonte (Montenegro). Vi har en 40,1 % indirekte eierandel i ProMonte, en mobiloperatør i Montenegro, gjennom ETL Luxembourg, som eier 91,1 % av ProMonte. ProMonte begynte driften i juli 1996 og tilbyr grunnleggende mobiltelefonitjenester. Selskapet lanserte forhåndsbetalte tjenester i slutten av juni 2000.

Russland, Ukraina og Østersjø-regionen

VimpelCom (Russland). I 1999 kjøpte vi en aksjepost på 31,6 % av kapitalen og 25,7 % av stemmerettene i Vimpel-Communications (VimpelCom) i Moskva. Etter en utstedelse av nye aksjer og konvertible obligasjoner i juli 2000, har Telenor en 30,4 % eierandel i VimpelCom, fullt utvannet. De resterende interessene i VimpelCom eies av selskapets styreformann og administrerende direktør (omtrent 20,5 %), European Bank for Reconstruction and Development (3%) og av private investorer (omtrent 46,1 %). VimpelCom var det første russiske selskapet som ble notert på New York-børsen.

I henhold til vår avtale med VimpelCom inngått i forbindelse med vår første investering, ga vi VimpelCom en opsjon på å kjøpe tilbake 250.000 av våre aksjer. Dersom denne opsijonen utøves, vil vår eierandel i VimpelCom bli redusert til 29,7 % av aksjekapitalen og 25,1 % av stemmerettene. VimpelCom har gitt varsel om at de har til hensikt å utøve denne opsijonen.

VimpelCom beregner sin markedsandel til å være omtrent 44 % pr 30 juni 2000 med 551.500 abonnenter i konsesjonsområdet Moskva og 30.800 andre steder. VimpelCom opererer et D-AMPS-nett i tillegg til et tobånds GSM-nett (900 og 1800). GSM-nettet ble det største av VimpelComs nett i løpet av tredje kvartal 2000. VimpelCom tilbyr faste og forhåndsbetalte abonnement samt tekstmeldinger (SMS). Den 30 juni 2000 lanserte VimpelCom WAP-portalen beeonline.ru. Selskapet forventer også å introdusere GPRS i fjerde kvartal 2000. VimpelCom opererer primært i Moskva-regionen og konkurrerer med en GSM 900- og 1800-operatør i tillegg til en NMT 450-operatør.

Utleid Telenor-personale tjenestegjør for tiden hos VimpelCom som viseadministrerende direktør og i to andre lederposisjoner.

VimpelCom mottok tidlig i september et brev fra Gosvyaznadzor, en komité underlagt det russiske telekommunikasjonsdepartementet, der VimpelCom ble bedt om å oppgi 30 av 45 linjer i 900 mHz-båndet som VimpelCom innehar i Moskva. VimpelCom bestred dette brevet. VimpelCom har deretter mottatt et brev fra departementet, der det uttales at brevet som ble mottatt tidlig i september, er opphevet. Telekommunikasjonsministeren har kunngjort offentlig at det første brevet er blitt opphevet. VimpelCom har imidlertid ikke fått noen skriftlig bekreftelse på at brevet mottatt tidlig i september 2000, er blitt opphevet.

North-West GSM (St. Petersburg). Vi har en 12,74 % andel i North-West GSM, en GSM 900-operatør i St. Petersburg. Det er for tiden fire operatører i St. Petersburg og Leningrad Oblast-området. North-West GSM tilbyr fast mobilabonnement og forventer å lansere forhåndsbetalte tjenester i løpet av våren 2001. Selskapet har også planer om å lansere GSM 1800 i Kaliningrad, Poskov og Novgorod tidlig i 2001.

Stavtelesot (Stavropol). Vi har en 49 % eierandel i Stavtelesot, én av to operatører i Stavropol, området mellom Det kaspiske hav og Svartehavet.

Kyivstar (Ukraina). Vi har en 35 % eierandel i Kyivstar GSM, en mobiloperatør i Ukraina. Andre eiere er blant annet Storm (31 %), Sputnik (14 %) og Omega (20 %). Kyivstar leverer også tekstmeldings- (SMS) og VMS-tjenester. Kyivstar lanserte WAP i juli 2000. Telenor-personale er utleid for å tjenestegjøre som viseadministrerende, markedsdirektør, teknisk direktør og økonomidirektør.

Extel GSM (Kaliningrad). Vi har en 49 % andel i Extel GSM, én av tre operatører i Østersjø-regionen i Russland. Extel GSM er en GSM 900-operatør som begynte driften i august 1997.

Sørøst-Asia

DiGi.com (Malaysia). Telenor kjøpte 30,0 % av DiGi.com ved utgangen av 1999, og utvidet dermed vårt nærvær i Sørøst-Asia. Ytterligere 2,93 % ble kjøpt den 1 juni 2000. De resterende aksjene er eid av allmennheten (11,1 %) og private investorer (56 %). DiGi.com startet kommersiell virksomhet i 1995 og var den første operatøren til å lansere og drive et fullstendig digitalt mobilnett på kommersiell basis. Selskapet tilbyr en rekke forskjellige mobiltjenester, internasjonale operatørtjenester, fastlinjetjenester og fastlinje-aksess tjenester. DiGi.com planlegger å lansere en ISP/portal-tjeneste høsten 2000. DiGi.com er én av fem mobiloperatører i det malaysiske markedet. Andre operatører er Cellcom (GSM 900, E-TACS), Maxis (GSM 900), Telecom Malaysia (GSM 1800, AMPS, D-AMPS, NMT450) og Time Wireless (GSM 1800). DiGi.com opererer et GSM 1800-nett, og er ledende innen kontantabonnement i Malaysia. Pr 30 juni 2000 estimerer DiGi.com sin markedsandel i Malaysia til 21 %.

Telenor-personale tjenestegjør for tiden som administrerende direktør, teknisk direktør, assisterende økonomidirektør, strategidirektør og ledere/teknikere i den tekniske avdelingen og forretningsenheten for internasjonal operatørvirksomhet.

Grameen Phone (Bangladesh). Vi har en 46,4 % eierandel og stemmeflertallet i Grameen Phone, den andre mobiloperatøren som leverer mobiltelefonitjenester i Bangladesh. Grameen Phone lanserte sitt GSM 900-nett i mars 1997. Andre investorer er Grameen Telecom (31,9 %), Marubeni Corporation (8,6 %), Gonofone Development Corp., USA (4,1 %) og banksyndikater (9 %). Pr 31 august 2000 beregnet Grameen Phone sin markedsandel til å være om lag 59 %. Ved siden av Grameen Phone, som den ledende i mobiloperatøren i Bangladesh, finnes det tre andre operatører: Sheba (GSM 900), Aktel (GSM 900) og Citycell (AMPS og CDMA). Grameen Phone tilbyr fast abonnement og forhåndsbetalte tjenester i tillegg til verdikædende tjenester som tekstmeldinger (SMS) og mobilsvar. Selskapet var pionerer for Unique Village Phone-konseptet, som sørget for utbredelse av telekommunikasjon til landsbygden i Bangladesh ved å etablere et program som lar kundene (særlig kvinner) låne penger til å kjøpe mobiltelefoner. Telenor-personale tjenestegjør for tiden som administrerende direktør, viseadministrerende direktør og teknisk direktør i Grameen Phone.

Total Access Communication Company PCL (TAC) og United Communication Industry PCL (Thailand). Vi eier 29,5 % av Total Access Communication Company PCL (TAC) og 24,9 % av morselskapet United Communication Industry PCL (UCOM). Dette gir oss en kombinert direkte og indirekte eierandel i TAC på 39,8 %. Vi kjøpte disse eierandelene i to hovedtransjer i mai og august 2000 til en samlet pris på 713,5 millioner amerikanske dollar (6,4 milliarder kroner). TAC er Thailands nest største mobiloperatør og er notert på Singapore-børsen. UCOM er et stort børsnotert telekom-konsern i Thailand.

UCOM eier 41,6 % av TAC. De andre eierne av UCOM er Somers (Storbritannia) (22,6 %) og Bencharongkul-familien (22,4 %). I forbindelse med vårt oppkjøp mottok TAC et proveny på 262 millioner amerikanske dollar.

TAC lanserte sin analoge AMPS 800-mobiltjeneste i 1991 og en digital GSM 1800-tjeneste i 1994. Pr 30 juni 2000 hadde TAC 1,1 millioner mobilabonnenter, hvorav 640.800 var analoge og 500.200 digitale. TAC anslår sin markedsandel i Thailand til omtrent 37 % pr 30 juni 2000. Driftsinntekter for første halvår 2000 var 10,4 milliarder Baht, hvorav 7,5 milliarder Baht kom fra telefonitjenester, og resten stort sett fra salg av mobiltelefoner. Driftsresultatet var 2,9 milliarder Baht og resultatet var 0,3 milliarder Baht. TAC regnskapsførte samlede driftsinntekter for forretningsåret 1999 på 18,2 milliarder Baht, hvorav 12,1 milliarder Baht kom fra mobile telefonitjenester og resten stort sett fra salg av mobiltelefoner.

UCOM-konsernet driver primært med distribusjon av kommunikasjonsutstyr og telekom-systemer og beslektede tjenester, hovedsakelig i Thailand. UCOM ble opprettet i 1960 og var det første private telekom-selskapet i Thailand. UCOM regnskapsførte konsoliderte driftsinntekter på 25,9 milliarder Baht i 1999. For første halvår 2000 ble det regnskapsført konsoliderte driftsinntekter på 14,3 milliarder Baht.

Filippinene. Telenor er i samtaler med den lokale teleoperatøren BayanTel og deres hovedaksjonær Benpres om å etablere et felles eiet selskap (joint venture) for å bygge opp og drive et nett for mobile tjenester på Filippinene basert på GSM-standarden. Etter bestemmelsene i en ikke-bindende Memorandum of Agreement (intensjonsavtale) inngått 23 juni 2000, vil Telenor kunne ha en 40 % eierandel i virksomheten, mens BayanTels eierandel vil være på 60 %.

mFuture

mFuture representerer våre satsninger for å utvikle nye mobile Internett- og portaltjenester i Norge og internasjonalt gjennom våre mobiloperasjoner. Vi tar sikte på å utnytte vår teknologiske lederposisjon til å dra fordel av fremtidige forretningsmuligheter innen mobil kommunikasjon. Vår målsetning er å bli ledende med hensyn til å gi mobilitet til

Internett, både ved å utvikle nyskapende tjenester i dag og tilby nye tjenester for UMTS, neste generasjons mobilsystem.

Vår mobil Internett-portal djuice ble lansert i Norge våren 2000, og vi er nå i en innledende fase for å bygge ut portalen utenfor Norge. Se "mNorway — djuice". Vi inngikk en ASP-avtale med TAC i september 2000, og vil lansere Thai-versjonen av djuice, djuice.co.th, den 1 desember 2000. djuice vil også bli lansert av DiGi.com, Malaysia i desember 2000, og vi tar sikte på å inngå avtaler med ytterligere to Telenor-tilknyttede selskaper innen utgangen av 2000. I tillegg venter vi å ha tre uavhengige versjoner av djuice i gang innen utgangen av 2000, og har allerede aktivert djuice i Portugal og Nederland med lokalt innhold, både med hensyn til kategorisering og språk. Senere vil vi kontakte operatører i disse respektive markedene for å danne nærmere partnerskap for å gi tilbud til kundene.

Vi tar sikte på å utvikle djuice til en internasjonal plattform for mobil Internett-aksess, med lokalt innhold for lokale kunder. Vi vil drive aggressiv markedsføring av djuice-plattformen som den foretrukne portal for Internett-brukere, ved å skreddersy innholdet region for region, samtidig som vi beholder fellestrekk og funksjonalitet på tvers av regionene. Vi tror at funksjonalitetene vi legger inn i djuice lett lar seg eksportere, og at de kan skape en felles internasjonal plattform for Internett-aksess, innholdspresentasjon og transaksjonsmotorer. For å støtte opp under denne satsingen søker vi nå å inngå allianser med andre mobiloperatører for å bygge opp et nettverk av partnere for djuice-portalene. Det er meningen at dette nettverket skal gi våre partnere fordelen ved felles plattformer og funksjonalitet i tillegg til en samordnet innsats for å utvikle et sterkt merkenavn. I markedet der partnere i utgangspunktet ikke er tilgjengelige, akter vi å lansere djuice uavhengig. Vår målsetning er å ha en etablert tilstedeværelse i flere land i løpet av noen få år.

TELECOM

Gjennom forretningsområdet Telecom er vi den ledende leverandøren av fastnett-telekommunikasjonstjenester i Norge. Vi leverer telekommunikasjonsløsninger til privat- og bedriftskundemarkedet, inkludert analog og digital fastlinjetelefon, verdikjende tjenester, leide samband og datakommunikasjonstjenester. Vi leverer også telekommunikasjonsløsninger til grossistmarkedet, inkludert samtrafikk til våre nett og nasjonale og internasjonale transitt- og kapasitetstjenester. For å satse mer på det voksende markedet for utleie av programvare og andre tjenester som kombinerer telekommunikasjons- og informasjonsteknologi, er områdene ASP, systemintegrasjon, konsulent- og e-handelstjenester og kundeutstyr blitt omorganisert med økt fokus på å levere bedriftsløsninger. I 1999 hadde forretningsområdet Telecom eksterne driftsinntekter på 15,9 milliarder kroner.

Telecom Solutions

Oversikt og bakgrunn

Vi utvikler og leverer telekommunikasjonsløsninger for privatkunde- og bedriftsmarkedet i Norge og for grossistmarkedet både i Norge og internasjonalt. Våre viktigste tjenester i hvert marked er:

- *Privatkundemarkedet.* Vi leverer tradisjonell analog taletelefoni (PSTN), digital telefoni (ISDN) og verdikjende tjenester som "hvem ringer" til husstander i hele Norge. Pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 1.372 millioner PSTN- og 408.000 ISDN-abonnenter i privatkundemarkedet. I desember 2000 vil vi begynne å tilby høyhastighets asynkron digital abonnentlinje, eller "ADSL", til dette markedet.
- *Bedriftsmarkedet.* Vi leverer PSTN-, ISDN- og ADSL-tjenester, leide samband og datakommunikasjonstjenester til bedrifter i Norge, herunder også offentlige etater. Vi var den første operatøren i Norden som tilbød ADSL til bedriftsmarkedet, en tjeneste som ble lansert i juni 1999. Pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 352.000 PSTN-, 251.000 ISDN- og 350 ADSL-abonnenter i dette markedet. Vi leverte også omtrent 70.000 leide samband og hadde 35.000 datakommunikasjonskunder på dette tidspunktet.
- *Grossistmarkedet.* Vi leverer en rekke samtrafikk- og kapasitetstjenester, inkludert leide samband, i det norske markedet, slik at andre operatører, Internett-leverandører og andre tjenesteleverandører kan koble seg til vårt nett eller bruke vår infrastruktur for å tilby sine egne tjenester. Vi forsyner internasjonale operatører med transitt- og kapasitetstjenester for internasjonal tale- og datatrafikk til eller gjennom Norge. Vi utvider nå også våre europeiske og transatlantiske grossistoperasjoner.

Det norske markedet for fastnettkommunikasjon har vært åpent for fri konkurranse både for innenlandske og internasjonale tjenester siden 1 januar 1998. Siden da har en rekke konkurrerende leverandører startet virksomhet i Norge. I tillegg har myndighetene truffet tiltak for å fremme konkurransen. Siden 1 januar 1998 har vi måttet gi kunder mulighet til å velge andre operatører for sine samtaler ved å slå et prefiks foran hver enkelt samtale. Fra 1 juni 1999 ble det krevd at vi tilbød kunder muligheten til å forhåndsvelge en primær operatør for alle sine samtaler, i tillegg til å beholde telefonnummeret dersom de skifter leverandør. Fra 1 november 2000 ble vi pålagt å tilby kunder muligheten til forvalg av to operatører for ulike typer samtaler (for eksempel én for nasjonale og en annen for internasjonale samtaler).

ler). Som en operatør med "sterk markedsstilling" må vi dessuten stille samtrafikk- og overføringskapasitet til disposisjon for konkurrerende operatører til kostnadsorienterte priser, og på en transparent og ikke-diskriminerende måte.

Innføringen av fri konkurranse har uunngåelig resultert i en reduksjon av vår markedsandel. Målt i prosent av trafikkminutter i vårt nett var vår markedsandel i nimbånedersperioden frem til september 2000 på 79 % i privatkundemarkedet og 81 % i bedriftsmarkedet. Disse markedsandelene tar ikke hensyn til trafikk som går gjennom andre operatørs egen infrastruktur.

I løpet av de siste årene har vi gjort endringer i våre priser for å kunne bli mer konkurransedyktige. Vi har rebalansert prisene ved å redusere samtaleprisene og øke den månedlige abonnementsavgiften. Dette er gjort for å knytte våre priser tettere opp til kostnadene som er forbundet med å levere tjenestene. I juli 1999 fjernet vi den innenlandske fjernetaksten, slik at alle samtaler i Norge nå belastes med lokaltakst. Våre takster er nå på et nivå som er blant de laveste i OECD-landene. Til tross for dette ventet vi at økende konkurranse og teknologisk utvikling kan gjøre det påkrevet med ytterligere prisreduksjoner i fremtiden.

Selv om vår markedsandel har falt, har antall trafikkminutter for fastnettjenester i Norge økt kraftig, og antall trafikkminutter i våre nett har fortsatt å øke. Antall trafikkminutter i privatkundemarkedet og i bedriftsmarkedet økte med henholdsvis 7,5 % og 6,0 % i de ni månedene frem til 30 september 2000 sammenlignet med samme periode i 1999. Det samlede antall trafikkminutter i vårt nett, inkludert trafikk generert av andre operatører, økte med 25 % i de første ni måneder 2000 sammenlignet med de første ni måneder 1999. Hovedårsaken til denne økningen i trafikkminutter har vært den høye veksten i bruk av Internett i Norge, men trafikken til mobiltelefoner og den økte bruken av hjemme-PC og hjemmekontor har også bidratt til økningen. Tettheten av PC-er og Internett-brukere i Norge er blant den største i verden. Ifølge et estimat fra Jupiter Strategic Planning Services vil antallet Internett-brukere i prosent av befolkningen i Norge komme opp i 45 % i løpet av 2000.

Den økte bruken av Internett og andre data-applikasjoner har ført til økt etterspørsel etter abonnentlinjer med høyere kapasitet, eller båndbredde, slik at data kan overføres med større hastighet. En vanlig ISDN-linje har en kapasitet på 128 Kbps, som lar en abonnent laste ned informasjon fra Internett med en betydelig høyere hastighet enn ved hjelp av et modem og en PSTN-linje. Vårt nett har den høyeste tettheten av ISDN-linjer i verden. 28 % av våre abonnenter bruker ISDN-linjer pr 30 september 2000. Etter vår erfaring har overgangen fra en tradisjonell PSTN-linje til en ISDN-linje gjerne resultert i en mangedobling av antall trafikkminutter generert av abonnenten. I de siste årene har vi foretatt betydelige investeringer i vårt aksessnett for å øke kapasiteten for å tilby ISDN-linjer, og pr 30 september 2000 kunne over 95 % av våre kunder tilbys en ISDN-linje.

Vi introduserte ADSL-tjenesten i bedriftsmarkedet i tett befolkede områder i 1999, og planlegger å lansere ADSL for privatkundemarkedet i desember 2000. ADSL gir bredbåndskapasitet, noe som betyr at tale og data kan overføres med mye høyere hastighet enn med PSTN- eller ISDN-linjer gjennom den eksisterende installerte kopperlinjen uten å forstyrre det normale taletelefonsambandet. Vi tilbyr nå ADSL-linjer med en kapasitet på opptil 2.048 Kbps for data overført til abonnenten og opptil 448 Kbps for data overført fra abonnenten. Etterhvert som mangfoldet og kompleksiteten i Internett- og andre data-applikasjoner fortsetter å øke, ventet vi en sterk etterspørsel etter ADSL-linjer i Norge.

På grunn av de investeringene vi har gjort for å øke kapasiteten i vårt aksessnett for å gi plass til ISDN, tror vi at vi er godt posisjonert for utbyggingen av ADSL i hele nettet.

Strategi

Vår målsetning er å beholde vår ledende posisjon i det norske markedet. For å nå dette målet og for å møte den økte konkurransen i våre markeder, vil vi:

- *Styrke vår kundeføring og markedsføre integrerte løsninger.* Vi tar sikte på å utvikle og håndtere langsiktige kundeforhold ved å gi tilpasset kommunikasjon og tjenester til kunden. I desember 1999 omorganiserte vi vår forretningsstruktur bort fra en produktorientert organisasjon og i retning av en organisasjon orientert mot kundesegmenter. Vi investerer også i avanserte verktøy for administrasjon av kundeinformasjon for å øke vår fokus på håndtering av kunderelasjoner. For bedre å kunne møte behovene til bestemte kundesegmenter planlegger vi å markedsføre tjenestepakker under Telenors varemerke, hvor fastnettjenester knyttes til andre tjenester som mobiltelefoni og Internett.
- *Fokusere på abonnement og innholdsportaler.* Når fallende priser ventes å resultere i reduserte driftsinntekter fra formidlingen av svitsjet trafikk, akter vi, sammen med forretningsområdet Internett, å fokusere vår innsats på utviklingen av nye innholdsbaserte tjenester for kundene. Vi vil tilby disse nye tjenestene sammen med våre aksesstjenester. Sammen med utbyggingen av ADSL-tjenester til privatkundemarkedet tar vi sikte på å lansere en bredbåndportal for forbrukermarkedet. ADSL gir abonnentene en dataforbindelse som "alltid er oppe" til en fast pris, og som vi tror vil resultere i en dramatisk endring i forbrukernes bruk av Internett og andre datatjenester. For å finne innhold til portalen vil vi søke å etablere strategiske allianser med innholdsleverandører. Med

sikte på å få til en mer effektiv utbygging av ADSL, har forretningsområdet Telecom opprettet en felles prosjektgruppe med personale fra Telenor Internett for å dra fordel av ekspertisen som finnes innen Telenor.

- *Raskt innføre IP-teknologi i hele nettet.* For effektiv håndtering av flere data-applikasjoner og for å introdusere nyskapende, ny teknologi, vil vi i samarbeid med forretningsområdet Internett raskt innføre IP-teknologi i hele vårt nett i løpet av de nærmeste årene. Innføring av IP-teknologi i hele nettet vil føre til kostnadseffektiv transport og gjøre net tjenestene mer egnet til å ta seg av behovene til Internett-tjenesteleverandører og andre store brukere av datatrafikk. Disse representerer en økende andel av vår nettrafikk. Vi tror at overgangen til IP-baserte nett vil være avgjørende for vår evne til å opprettholde en ledende posisjon i markedet for net tjenester i årene som kommer.
- *Fremme en åpen verdikjede.* Innføringen av fri konkurranse har resultert i en rask utvikling av et grossistmarked i Norge. Vi har fastsatt en strategi med å "åpne opp verdikjeden", der vi vil forsyne leverandører med en rekke samtrafikk-, kapasitets- og grossisttjenester. I april 2000 introduserte vi produktet fastaksess, som lar tjenesteleverandører leie aksesslinjer for å tilby aksess tjenester til kunder som er knyttet til vårt lokale aksessnett. Foreløpig har utleie av fastaksess ikke hatt stor betydning. I 2001 tar vi også sikte på å utvikle grossistprodukter, som vil bli markedsført overfor virtuelle operatører og videreselgere. Vi tror at denne tilnærmingen vil bidra til å stimulere til vekst i det norske markedet og bidra til at vi kan gjøre større bruk av vår nettkapasitet.
- *Fokusere på økt effektivitet.* Vi har iverksatt et omfattende effektiviseringsprogram med sikte på å oppnå betydelige innsparinger i kostnadene for nettdrift og innkjøp. Siden 1998 har vi gjort betydelig fremgang med hensyn til effektiv drift av nettet, og vi tror fremdeles det er mulig å oppnå betydelige besparelser.

Aksess

Tabellen nedenfor viser informasjon om våre analoge (PSTN) og digitale (ISDN) aksesslinjer og -kanaler i perioden 1997 til 1999, og pr 30 september 1999 og 2000.

<i>I hele tusen, med unntak av prosent</i>	Pr 30 september				
	1999	1998	1997	2000	1999
Aksess⁽¹⁾:					
Analoge (PSTN) linjer:					
Privatkunder	1.502	1.670	1.761	1.372	1.557
Bedriftskunder	406	497	563	352	428
Totalt analoge linjer	1.908	2.167	2.324	1.724	1.985
ISDN-linjer (digitale):					
Grunntilknytning:					
Privatkunder	304	151	60	408	252
Bedriftskunder	217	154	86	251	201
Totalt grunntilknytning ⁽²⁾	521	305	146	659	453
Utvidet tilknytning ⁽²⁾	7	5	4	7	6
ISDN-kanaler (digitale) ⁽²⁾	1.228	755	410	1.513	1.094
Tetthet (penetrasjon) ⁽³⁾ :					
Analoge linjer	43%	49%	53%	38 %	44%
ISDN-kanaler (digitale)	28%	17%	9%	34 %	25 %
Total markedstetthet	70%	66%	62%	72%	69 %

(1) Inkluderer telefonkiosker og servicelinjer.

(2) ISDN-grunntilknytning (digitale) har to aksesskanaler og ISDN-utvidet tilknytning (digitale) har 30 aksesskanaler.

(3) Antall linjer eller kanaler er i prosent av total befolkning i Norge. Grunnet avrunding kan det forekomme at tallene ikke stemmer dersom de summeres.

Omtrent 399.000 abonnenter hadde fast operatørforvalg for en annen operatør pr 30 september 2000.

Antall aksesskunder pr 30 september 2000 omfatter omtrent 230.000 beboere i borettslag, som vi tilbyr tjenester til særlige rabatter gjennom langsiktige avtaler med borettslagene.

Tabellen nedenfor viser informasjon om resultatene for våre aksesslinjer i de angitte periodene.

	Mål	Januar – september				
		1997 Resultat	1998 Resultat	1999 Resultat	1999 Resultat	2000 Resultat
Tapte anrop (Generert testtrafikk N-nett)	1 %	0,70 %	0,80 %	0,50 %	0,40 %	0,40 %
Tapte anrop (Generert testtrafikk F-nett)	2 %	0,90 %	1,20 %	0,60 %	0,50 %	0,50 %
Feil pr 100 linjer (annualisert) – analog (PSTN)	12,0	13,6	12,0	13,3	13,0	12,7
Feil rettet innen 8 arbeidstimer – analog (PSTN)	80,0 %	72,3 %	84,0 %	84,1 %	84,6 %	78,5 %
Feil rettet innen 16 arbeidstimer – analog (PSTN) ..				93,6 %	93,7 %	92,5 %
Feil pr 100 linjer (annualisert) – digital (ISDN).....	30,0	43,1	36,0	33,3	33,5	31,9
Feil rettet innen 8 arbeidstimer – digital (ISDN).....	80,0 %	72,6 %	83,0 %	81,8 %	81,4 %	77,8 %
Feil rettet innen 16 arbeidstimer – digital (ISDN).....				92,7 %	92,4 %	93,0 %
Ventetid på summetone som overstiger to sekunder.....	0,00 %	0,10 %	0,10 %	0,05 %	0,05 %	0,03 %

Privatkundemarkedet

Vi er den ledende leverandøren av telekom-tjenester til privatkundemarkedet i Norge. Pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 1,8 millioner privatkunder.

Tjenester

Våre viktigste tjenester i privatkundemarkedet i Norge er PSTN-linjer, ISDN-linjer og et bredt utvalg verdiøkende tjenester.

Analog (PSTN). Vi tilbyr PSTN-tjenester, som omfatter tilkobling via koppertråd mellom kunden og fastnettet for levering av grunnleggende tale-, telefaks- og oppringte Internett-tjenester. Hver PSTN-linje gir én enkelt telekommunikasjonskanal. PSTN er hovedaksessen for privatkundemarkedet. I henhold til vår leveringsplikt for grunnleggende tele-tjenester i vår fasttelefonikonsesjon kreves det at vi gjør PSTN-tjenester tilgjengelige til en rimelig pris for alle husholdninger og foretak i Norge.

Digital (ISDN). Vi tilbyr også ISDN-aksess. ISDN gjør at én enkelt koppertrådlinje kan brukes til en rekke formål samtidig, inkludert tale-, data- og telefaksoverføring. ISDN gir også forbindelse av høyere kvalitet med raskere overføring av signaler, og økt båndbredde. ISDN grunntilknytning gir to digitale kanaler. I 1999 var vi de første i verden til å selge automatisk ISDN-tilknytning i detaljhandelen, slik at kundene kan installere sine egne ISDN-linjer på "gjør det selv"-basis. Det meste av vårt ISDN-salg i de første ni måneder 2000 var "gjør det selv"-installasjoner. Vi selger også ISDN som bestilt installasjon som vi utfører, dersom kunden ber om det, eller der det er nødvendig av tekniske grunner.

Omtrent 23 % av våre privatkunder abonnerte på en ISDN-linje pr 30 september 2000. Norge har nå den høyeste tettheten av ISDN i verden. I 1999 solgte vi over 272.000 nye ISDN-abonnement. I desember 1999 lanserte vi ISDN-tekst, som lar kundene sende tekstmeldinger mellom spesielt utstyrte ISDN-telefoner og mobiltelefoner.

Verdiøkende tjenester. Vi tilbyr et bredt utvalg verdiøkende tjenester på abonnements- eller bruksbasis. Våre abonnementsbaserte tjenester, som har en månedsavgift på 23 kroner (inklusive merverdiavgift) hver, omfatter identifikasjon av hvem som ringer, samtale venter, personsvar og fjernstyrt viderekobling. Våre bruksbaserte tjenester, som vi belaster med en avgift på opptil 3 kroner (inklusive merverdiavgift) minuttet, omfatter tjenestene "ring tilbake hvis opp-tatt", treparts konferansesamtale og internasjonalt ringekort.

Telefonautomater. Vi har offentlige telefonautomater i hele Norge, og pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 20.000 telefonautomater. Bruken av telefonautomater har gått ned i de siste årene som følge av den økte bruken av mobiltelefon. Ved utgangen av 1999 introduserte vi en kombinasjonsautomat som aksepterer mynter, telekort og kredittkort. Vi er forpliktet til å ha offentlige telefonautomater som en del av vår konsesjonspålagte leveringsplikt for grunnleggende tele-tjenester.

ADSL (Bredbåndstjenester). Som ledd i et fellesprosjekt med forretningsområdet Internett tar vi sikte på å lansere ADSL-tjenester for privatkundemarkedet i desember 2000. Vi tror at bruken av ADSL vil resultere i større bruk og etterspørsel etter funksjonalitet fra kundene. Vi venter at den økte fokus på ADSL vil sette oss i stand til å levere integrerte tjenester av høyere kvalitet enn det vi er i stand til å tilby i dag. Vi planlegger å tilby ADSL som en utvidelse eller en oppgradering av kundenes PSTN- eller ISDN-abonnement, og dermed gi kundene større hastighet for tale- og dataoverføring enn deres nåværende PSTN/ISDN-taletjenester. Vi vil i begynnelsen tilby ADSL på basis av en fast pris. Vi forventer at prisen for ADSL-tjenester som tilbys i det private markedet vil ligge mellom 300 og 500 kroner pr måned (inklusive merverdiavgift). Denne avgiften kommer i tillegg til 219 kroner pr måned for ISDN-tjenester. Vi forventer å kreve inn høyere månedlige inntekter for høykapasitets ADSL-tjenester.

Portaler og innhold. Vi venter at bruken av ADSL-tjenesten i privat- og småbedriftsmarkedet vil føre til en stor endring i bruken av Internett og andre datatjenester blant kundene. For å dra fordelene av denne forventede veksten vil vi fokusere på å introdusere nye innholdsbaserte tjenester som kan markedsføres sammen med vårt ADSL-abonnement. I et fellesprosjekt med forretningsområdet Internett planlegger vi å utvikle portal- og innholdstjenester. Vi ønsker å danne strategiske allianser og partnerskap med tredjeparter for å fortsette å utvikle våre innholdstjenester. Vi planlegger i begynnelsen å lansere innhold som film, nyheter, spill, reiser, musikk og annen underholdning, med vekt på bruk av streaming video-teknologi.

Vi tok et første skritt i utviklingen av innholdsportaler for forbrukermarkedet med vår SmartPhone-tjeneste. SmartPhone er verdens første ISDN-baserte skjermtелефон med webtjenester, som vi lanserte i mars 2000.

Andre initiativ. Vi har opprettet en prosjektgruppe for å utvikle tjenester som omfatter sammensmeltningen av fastnett- og mobiltjenester. Vi lanserte vår første tjeneste, en kombinert fastnett- og mobilsvartjeneste kalt "InTouch", i mars 2000. Denne tjenesten tilbyr viderekobling fra et fastlinjenummer til et mobilnummer til spesielle trafikk takster. Vi forventer å introdusere ytterligere sikkerhetstiltak ved bruk av SIM-kortet for sikker betaling over fastnettet.

Avgifter og takster

Vi har gjort grunnleggende endringer i prisstrukturen, og har redusert våre priser kraftig for fortsatt å være konkurransedyktige. Våre takster er nå blant de laveste i OECD-landene. Tabellen nedenfor viser våre historiske prisnivåer, eksklusiv merverdiavgift, i privatkundemarkedet på de angitte tidspunkter.

I kroner	31 desember 1999	31 desember 1998	31 desember 1997	30 september 2000
Nasjonale samtaler:				
Startpris	0,366	0,325	0,325	0,398
Priser pr minutt:				
Lokalsamtaler (full takst)	0,179	0,200	0,200	0,179
Lokalsamtaler (redusert takst)	0,114	0,110	0,110	0,114
Fjernsamtaler (full takst)	0,179	0,390	0,490	0,179
Fjernsamtaler (redusert takst)	0,114	0,330	0,410	0,114
Internett (810-numre) (full takst) ⁽¹⁾	-	-	-	0,155
Internett (810-numre) (redusert takst) ⁽²⁾	-	-	-	0,114
Til Telenor Mobil	1,37	1,50	1,95	1,163
Til andre mobiloperatører	1,52	1,67	2,37	1,52
Internasjonale samtaler:				
Startpris	0,366	0,325	0,325	0,398
Pr minutt ⁽³⁾		Avhengig av destinasjon		

- (1) Med unntak av Internett refererer full takst seg til samtaler i tidsrommet mandag til fredag mellom kl 0800 og 1700. Redusert takst refererer seg til alle andre tidsrom. For Internett (810-nummer) gjelder full takst i tidsrommet mandag til fredag mellom kl 0800 og 1500, og redusert takst refererer seg til alle andre tider.
- (2) En separat Internett-takst ble introdusert første kvartal 2000.
- (3) Priser på internasjonale samtaler relaterer seg til bilaterale avtaler mellom nett i de enkelte land. Prisene (kroner pr minutt) for samtaler til de fem mest benyttede destinasjoner (rangert pr 30 september) er som følger: Sverige (fast) (0,50); Sverige (mobil) (2,85); Storbritannia (fast) (0,59); Storbritannia (mobil) (2,85); Danmark (fast) (0,63); Danmark (mobil) (2,03); Tyskland (fast) (0,63); Tyskland (mobil) (2,03); USA (fast) (0,74) og USA (mobil) (2,24).

Vi tar for tiden en engangsgift på 750 kroner (inklusive merverdiavgift) for å installere en PSTN- eller ISDN-linje. Vi tar videre en månedlig abonnementsavgift på 149 kroner (inklusive merverdiavgift) for PSTN-aksess og 219 kroner (inklusive merverdiavgift) for ISDN-grunntilknytning.

Vi tilbyr for tiden konkurransedyktige rabatter gjennom Familie & Venner-programmer. For en ekstra månedsavgift på ti kroner hver (inklusive merverdiavgift) gir vår rabattplan "Norge" opptil 20 % rabatt på trafikkavgiftene for samtaler utenfor trafikktoppene, mens "Mobil" tilbyr 20 % rabatt på de tre mest ringte numrene til Telenor Mobil, "Internasjonal" gir opptil 20 % rabatt på de fem mest ringte internasjonale numrene og "Internett" gir en rabatt på mellom 22 og 30 % på samtaler til Internett-leverandører. Uten månedsavgift tilbyr vi også rabattplanen "Total", som gir en rabatt på mellom 8 og 20 % på all trafikk. Denne tjenesten er rettet mot de største privatkundene og ekskluderer alle andre rabattnumre i Familie & Venner. I tillegg gir vår rabattplan "Favorittland" 20 % rabatt på samtaler fra kundens hjemmetelefon til favorittlandet mot en tilleggsavgift på 10 kroner pr land.

Trafikk

Tabellen nedenfor viser informasjon om antall trafikkminutter generert av privatkunder som er PSTN- og ISDN-abonnenter for hvert år i 1997 til 1999 og for de første ni måneder 1999 og 2000.

	Januar - september					Økning (reduksjon) i %		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/ 1998	1998/ 1997
Trafikk (millioner minutter):								
Nasjonale samtaler eksklusiv Internett-trafikk (1)	7.898	8.435	7.969	5.528	5.867	(5,8)	(6,4)	5,8
Internetttrafikk (2)	3.143	1.542	856	3.087	2.201	40,3	103,8	80,1
Trafikk til mobil	746	549	393	582	555	4,9	35,9	39,7
Utenlandstrafikk	221	207	198	160	164	(2,4)	6,8	4,5
Øvrig	271	157	92	296	189	56,6	72,6	70,7
Totalt	12.279	10.890	9.508	9.653	8.976	7,5	12,8	14,5
Markedsandel (basert på minutter):								
Privatkunder	93 %	98 %	100 %	79 %	95 %	-	-	-

(1) Pr 1 juli 1999 ble fjerntakst i fastnett fjernet, slik at alle samtaler innen fastnett i Norge faktureres til lokaltakst.

(2) Estimert. Internett-trafikk blir sett på som lokalsamtaler.

Distribusjon og markedsføring

Våre tjenester distribueres til privatkundemarkedet gjennom flere distribusjonskanaler. Vårt kundeservicesenter mottar ordre over telefon og håndterer den største andelen av salget. Vi er også engasjert i utgående telefonmarkedsføring og -salg fra informasjons- og servicetelefoner med omtrent 100 salgsrepresentanter. Flere account managers driver med massesalg, primært til borettslag. Vi bruker også detaljhandelen som salgsagenter, med omtrent 1.200 salgssteder i store og små detaljistkjeder. Distribusjonsagentene får en provisjon for hvert solgte abonnement. I juli 2000 lanserte vi en versjon av e-handelskanalen på vår Internett-hjemmeside, der kundene kan få oversikt over abonnementet sitt, bestille tjenester som ISDN og kontrollere regningen. Som en del av den nye tjenesten har Telenor begynt et prøveprosjekt med fakturering av kunder pr e-post.

Våre markedsføringsaktiviteter omfatter reklame på TV og i aviser/tidsskrifter, telemarketing, radio, Internett, arrangementer, elektroniske oppslagstavler og direktesendt reklame. I mai 2000 startet vi et program for å vinne tilbake kunder, der salgsrepresentanter fra våre informasjons- og servicetelefoner kontakter tidligere kunder for å informere dem om våre takstreduksjoner og oppmuntrer dem til å gjenopprette sitt abonnement.

For å øke kundetilfredsheten gjør vi betydelige investeringer i teknologi for datainnsamling og modellering av kundeatferd. Denne teknologien vil gi oss mulighet til øyeblikkelig å analysere demografiske og atferdsmessige faktorer i hele vår kundebase, identifisere kundesegmenter med spesifiserte likheter og forutsi kundesegmentenes atferd. Vi planlegger å benytte dette verktøyet for å unngå kundeavgang, så vel som å målrette og tilpasse vår kommunikasjon med kundene i privatkundemarkedet.

Vi tror at våre tiltak for håndtering av kundeforhold vil gjøre vår markedsføring mer effektiv. De viktigste målene for kundebehandling innen markedssegmentet for privatkunder er blant annet å yte en fullstendig og lydhør service gjennom utvalgte informasjons- og servicetelefoner og oppnå bedre kostnadseffektivitet og økt kundetilfredshet. Vi søker å gi våre kunder ett kontaktsenter som er i stand til å selge vårt komplette utvalg av produkter og tjenester, svare på spørsmål og løse problemer. Dette samtidig med at vi prøver å gi kunden mest mulig personlig service ut fra deres behov. Vi vil fortsette å tilby produkter som er enkle å kjøpe og bruke. Vi forsøker å være proaktive med hensyn til å finne og løse feil og problemer og utvikle nye produkter og tjenester.

Bedriftsmarkedet

Vi er den ledende leverandøren av telekommunikasjonstjenester til bedriftsmarkedet i Norge. Vårt mål er å tilby våre bedriftskunder nyskapende kommunikasjonstjenester. På samme måte som for privatkundemarkedet søker vi å utvikle og håndtere langsiktige kundeforhold med våre bedriftskunder. Vårt bedriftsmarked består nå av over 40.000 store og mellomstore bedrifter og 125.000 småbedrifter.

Tjenester

Grunnleggende netjtjenester. De viktigste produktene som tilbys våre bedriftskunder er grunnleggende netjtjenester. Disse omfatter PSTN/ISDN grunntilknytning og ISDN med utvidet tilknytning, en mer avansert tjeneste som gir 30 abonnentlinjer. Pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 610.000 telefonabonnement i bedriftsmarkedet, og 42 % av våre bedriftskunder har en ISDN-tilknytning.

Våre priser for PSTN- og ISDN-abonnement, startavgift og trafikkavgifter i markedet for store og mellomstore bedrifter er de samme som oppgitt ovenfor i privatkundemarkedet, med unntak av at vi tilbyr rabatter på de grunnleg-

gende trafikkavgiftene på grunnlag av trafikkvolumet. Vi tilbyr rabattplaner i tre nivåer, for kunder med årlige trafikk-kostnader på opptil 100.000 kroner, mellom 100.000 og 2 millioner kroner, og over 2 millioner kroner. Rabattplanene gir rabatter på fra 10 til 33 % for utvalgte samtaler. Vår rabattplan "Telenor Mest Ringte" for småbedriftssegmentet gir 15 % rabatt på de ti mest ringte numrene til enhver tid, mot en månedsavgift på 10 kroner (inklusive merverdiavgift). Unntaket er samtaler fra fasttelefon til eksterne mobilnett.

Leide samband. Vi leverer også leide samband til bedrifter i hele Norge. I henhold til leveringspliktene i vår fasttelefonikonsesjon må vi tilby leide samband med en kapasitet på fra 64 Kbps og opptil 2 Mbps (millioner bits pr sekund) på like vilkår til alle i markedet. Konkurrenter har fått tillatelse til å tilby leide samband fra 1 januar 1998, og konkurransen har økt raskt i 1999 og 2000. Etterspørselen etter leide samband har økt generelt, og kundene går over fra analoge til digitale linjer og linjer med høyere kapasitet. Overgangen til digital teknologi og økt konkurranse har ført til en nedgang i prisene. I 1999 ble prisen på digitale leide samband med kapasitet på over 64 Kbps redusert med 5-25 % sammenlignet med 1998, og en ytterligere reduksjon på 25 % ble foretatt i begynnelsen av 2000 for visse digitale leide samband. Vi forventer ikke at driftsinntektene fra leide samband vil øke i nevneverdig grad.

ADSL. Vi lanserte ADSL for bedriftsmarkedet i juni 1999. Pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 350 abonnenter. For sluttbrukere tilbyr vi en ADSL- og Internett-pakke gjennom Nextra. Tilbudet har fire servicenivåer, som går fra 394 Kbps til 2.048 Kbps "nedstrøms" datakapasitet og fra 256 Kbps til 448 Kbps "oppstrøms" datakapasitet.

Datakommunikasjon. Vi tilbyr både lavhastighets- og høyhastighets-datakommunikasjonstjenester basert på en rekke teknologiske plattformer. I tillegg til tradisjonelle pakkesvitsjede dataoverføringstjenester basert på X.25-protokoll, tilbyr vi dataoverføringstjenester basert på det nyeste innen Frame Relay- og ATM-teknologi.

Våre lavhastighets-datakommunikasjonstjenester omfatter følgende:

- X.25 – en lavhastighets pakkesvitsjet datatjeneste som hovedsakelig brukes til online pengespilltjenester og salgstransaksjoner,
- Elektronisk betaling på salgsstedet, også kalt EFTPOS – en enkel og sikker betalingstjeneste,
- Mia S. – en ISDN-basert tjeneste som gir kundene sanntidsdata, telefoni og telefaks på samme linje, og
- ISDNpak – en pakkesvitsjet datatjeneste basert på ISDN d-kanalen.

Pr 30 september 2000 hadde vi over 35.000 kunder for våre datatjenester. De viktigste tjenestene er Nordicom med 11.000 kunder, ISDNpak med 15.000 ISDN-kunder, elektroniske betalingsterminaler (EFTPOS) med 820 enheter som betjener over 52.000 kundeterminaler og X.25-tjenester med 8.000 kunder.

Vi tilbyr høyhastighets-datakommunikasjon gjennom Nordicom, som er et kombinert nordisk datanett bestående av Telenor, Tele Danmark og det felleskontrollerte selskapet Telenordia. Vår Frame Relay-tjeneste er en helstyrt nettløsning som er et kostnadseffektivt alternativ til leide samband. Det egner seg spesielt for bruk fra LAN til LAN (lokalnett). Vi tilbyr også ATM-tjenester, som gjør det mulig med fleksibel og skalerbar dataoverføring i bredbåndsområdet opp til 155 Mbit/s. Vi tilbyr også LAN Interconnection og Managed Bandwidth Services. Etterspørselen etter datatjenester er i ferd med å endre seg til mer avanserte tjenester, primært basert på IP (Internet Protocol). For å møte denne etterspørselen vil vi oppgradere Nordicom til å inkludere IP-basert virtuelle private nettverk og tale over IP-baserte tjenester.

Vi er også distributør i Norge av globale telekommunikasjons- og datatjenester fra BT og AT&Ts felleskontrollerte virksomhet Concert.

Trafikk

Tabellen nedenfor viser antall trafikkminutter generert av bedriftskunder som abonnerte på PSTN- og ISDN-linjer for hvert år i perioden 1997 til 1999 og for de første ni måneder 1999 og 2000.

	Januar - september					Økning (reduksjon) i %		
	1999	1998	1997	2000	1999	9 mnd 2000/ 9 mnd 1999	1999/1998	1998/1997
Trafikk (millioner minutter):								
Nasjonale samtaler, eks.								
Internett-trafikk ⁽¹⁾	4.473	4.476	3.954	3.143	3.352	(6,2)	(0,1)	13,2
Internett-trafikk ⁽²⁾	1.112	517	223	1.224	747	63,9	115,1	131,8
Trafikk til mobil	500	418	334	385	373	3,2	19,6	25,1
Utenlandstrafikk	194	179	181	126	148	(14,9)	8,4	(1,1)
Øvrig	176	130	99	158	130	21,5	35,4	31,3
Totalt	6.455	5.720	4.791	5.036	4.750	6,0	12,8	19,4

Markedsandel (basert på minutter):

Bedriftskunder	92 %	98 %	100 %	81 %	96 %	-	-	-
----------------------	------	------	-------	------	------	---	---	---

(1) Pr 1 juli 1999 ble fjerntakst i fastnett fjernet, slik at alle samtaler til fastnett i Norge faktureres til lokaltakst.

(2) Estimert. Internett-trafikk anses som lokalsamtaler.

Distribusjon og markedsføring

Vi distribuerer våre produkter og tjenester i dette markedssegmentet gjennom forskjellige kanaler. For større bedriftskunder benytter vi key account management og vår direkte salgsstab. Vår egen direktesalgsstab for bedriftsløsninger betjener også vårt kundesegment for storbedrifter. I tillegg til vår salgsstab benyttes en rekke uavhengige agenter til distribusjon av våre tjenester til små og mellomstore bedriftskunder. Vi har også igangsatt et strategisk program for å forbedre vår evne til håndtering av kundeforhold i dette markedssegmentet.

Grossistmarkedet

Det innenlandske grossistmarkedet

I Norge yter vi samtrafikkjenester gjennom samtaleterminering, samtaletransitt og samtaleoriginering på basis både av operatørforvalg og fast operatørforvalg. Vi er pålagt å prise våre tjenester på kostnadsorientert basis. I 1999 utgjorde våre driftsinntekter fra samtrafikk 329 millioner kroner.

En betydelig mengde samtrafikk genereres av Internett-bruk. For å fange opp denne trafikken og sikre Internett-leverandører som kunder, har vi introdusert samtrafikkprodukter som er rettet mot disse leverandørene i form av en egen nettaksess. Vårt mål er å utvikle disse produktene for å beholde en ledende posisjon som leverandør av samtrafikk til leverandører av Internett-aksess.

Fra 1 april 2000 introduserte vi tjenesten fastaksess til andre telekom-leverandører. Gjennom fastaksess får operatører tilgang til vårt kopperaksessnett. Vi lanserer også ADSL i grossistmarkedet. ADSL vil gi Internett-leverandører og andre tjenesteleverandører mulighet til å bruke denne aksessformen for å introdusere ADSL-baserte produkter og tilbud.

Vi leverer også aksess til intelligente nettjenester som lar tjenesteleverandører tilby verdikjende tjenester gjennom vårt nett. Intelligente nettjenester tillater sofistikert ruting av samtaler avhengig av tidspunktet for samtalen, opprinnelsessted og menyalvalg.

For å sikre volum i det nasjonale nettet vil vi tidlig neste år lansere svitsjeløse produkter for videresalg gjennom tjenesteleverandører uten nett. Disse produktene er utformet for å la videreselgere tilby sine egne tjenester i markedet, men gjennom vårt nett. Potensielle kunder er virtuelle operatører/videreselgere.

I Norge tilbyr vi samtrafikkjenester i 11 regionale områder som er inndelt i 23 lokalområder. Tabellen nedenfor viser våre viktigste samtrafikkpriser eksklusiv merverdiavgift pr 30 september 2000.

Tabellen nedenfor viser våre nåværende priser for samtrafikk:

Terminering	Startpris	Pris pr minutt	
		Full takst (i kroner)	Redusert takst
Innenfor lokalområde	0,054	0,044	0,029
Innenfor regionalområde	0,059	0,050	0,035
Utenfor regionalområde	0,076	0,070	0,055
Transitt			
Innenfor regionalområde	0,015	0,020	0,020
Utenfor regionalområde	0,015	0,040	0,040
Operatørvalg			
Innenfor lokalområde	0,054	0,044	0,029
Innenfor regionalområde	0,059	0,050	0,035
Utenfor regionalområde	0,076	0,070	0,055

Internasjonalt grossistsalg — Telenor Global Services

Vi leverer et bredt utvalg av tjenester i det internasjonale grossistmarkedet, inkludert bredbåndskapasitet og verdensomspennende trafikk. Vi investerer nå i et omfattende europeisk nett. Nettet omfatter undersjøiske linker, bakkenett og satellittlinker.

Vårt mål er å være den ledende leverandøren av tale- og kapasitetstjenester til og fra Norge, og en nisjeaktør i grossisttrafikkmarkedet i Europa. Deregulering og vekst i Internett-markedet har ført til en betydelig økning i etterspørselen etter kapasitetsintensive IP-bredbåndstjenester over den transatlantiske ruten.

Internasjonalt direktevalg. Vi tilbyr inngående samtaleterminering for internasjonal trafikk som terminerer i vårt nett. Vi får betaling fra andre operatører etter et system med oppgjørsvtaler. I denne virksomheten kjøper vi også termineringstjenester fra utenlandske operatører for utgående internasjonal trafikk med originering i våre egne nett. Vi leverer også grossisttjenester for trafikk i transitt gjennom vårt nett. Dette gjelder både svitsjet trafikk som er underlagt internasjonale oppgjørsvordninger, og ikke-tradisjonell trafikk som selges i markedet mellom operatørene til en pris som er fastsatt på forhånd. Våre grossisttjenester for taletrafikk benytter den nyeste teknologien innen trafikkhåndteringssystemer.

Leide samband. Vi tilbyr leide linjer som gir en fast og dedikert forbindelse. Leide samband finnes både med analoge og digitale grensesnitt, og med forskjellig kapasitet. Vi leverer denne tjenesten i Norge gjennom vårt eget telekommunikasjonsnett, og i de fleste andre land i verden i samarbeid med velrenommerte operatører.

Disse tjenestene er velegnet for brukere som genererer mye trafikk mellom faste steder, for eksempel samband mellom forskjellige lokalnett (såkalte LAN-er) eller PBX-er. Leide samband er også et grunnelement i produksjonen av andre tjenester, som mobiltelefon og betalingsterminaler (POS).

Konkurranse

Vi møter i dag økt konkurranse i alle våre markedssegmenter. I privatkundemarkedet konkurrerer vi primært med Tele2 Norge, UPC Norge og Enitel. I bedriftsmarkedet er våre konkurrenter blant annet Tele2 Norge, Enitel, EITele, UPC Norge og Tele1 Europe. Vi konkurrerer hovedsakelig på grunnlag av pris, og opplever et betydelig prispress etterhvert som nye konkurrenter kommer inn på markedet. Vi mener at konkurransen om fasttelefonitjenester i økende grad vil være basert på pris.

Vår mest aggressive konkurrent i privatkundemarkedet, Tele2 Norge, tilbyr fasttelefoni og Internett-tjenester, og lanserte mobiltjenester i år. UPC Norge er et datterselskap av det nederlandske UPC. UPC Norge er et av de største kabel-TV-selskapene i Norge. UPC Norge tilbyr en pakke med kabel-TV, Internett-aksess og fasttelefoni. UPC Norge tilbyr bredbånd Internett-aksess via kabelnettet. UPC Norge har nylig lansert fasttelefoni og Internett-tjenester for bedriftsmarkedet.

Konkurransen i bedriftsmarkedet er hardest i de sentrale næringsområdene i Norge, der Enitel, EITele og Tele1 Europe investerer i ny nettverksinfrastruktur. I disse regionene blir Telenor utfordret av Enitel, EITele, Tele1 Europe og Tele2 med konkurransedyktige tilbud innen fastlinjeaksess, leide samband, bredbånd- og datatjenester. Disse selskapene tilbyr i økende grad pakker av fastlinje- og mobiltjenester. I tillegg til hovedkonkurrentene møter vi konkurranse fra et stort antall fokuserte lokale leverandører og nisjeleverandører som spesialiserte seg på mindre segmenter både i privatkunde- og bedriftsmarkedet. Men i bedriftsmarkedet står disse nisjeaktørene likevel fremdeles for en relativt liten markedsandel.

Når det gjelder utbygging av ADSL-tjenester til privatkundemarkedet, venter vi konkurranse fra en rekke nye aksess- og tjenesteleverandører. Bredbåndsfabrikken, som er et datterselskap av det svenske selskapet Bredbandsbolaget (B2), planlegger utbygging av LAN/Ethernet-infrastruktur i stor skala i de tett befolkede områdene rundt Oslo. Hvis finansieringen og utbyggingen utvikler seg som planlagt, kan B2's samlede bredbånds- og IP-baserte telefonitjenester gi økt konkurranse, særlig i markedet for borettslag.

Vi venter også å møte økt konkurranse innen aksess etter at Post- og teletilsynet nylig tildelte konsesjoner på trådløs bredbåndsaksess. Ved hjelp av trådløs aksess kan operatører levere telekommunikasjonssamband til kunder uten å måtte benytte aksessnett. I tillegg til oss har Tele2 Norge og NBBL/OBOS fått tildelt konsesjoner for 40 GHz trådløse lokalsløyfer. EITele og to amerikanske selskaper, Formus og BroadNet, fikk tildelt konsesjoner for 26 GHz trådløse aksessnett. Tele 1 Europe har kjøpt EITele Rogaland, og UPC har kjøpt EITele Østfold/Vestfold sammen med lisensen for dette området.

Utvikling og drift av telenettet

Innenlandsk infrastruktur

Vårt innenlandske nett er et av de mest teknologisk avanserte i verden: Nettet støtter våre tilbud til privatkunder, bedriftskunder og grossisttjenester. I tillegg leverer det tjenester til andre forretningsområder i Telenor. Vi var en av de første nasjonale operatører i verden til å ta i bruk et fullt digitalisert nett, som ble ferdig på slutten av 1997.

Sambandsnett. Vårt nasjonale sambandsnett består av nasjonale og regionale nett som i sin tur er forbundet med vårt lokale aksessnett. Det nasjonale sambandsnettet benytter en sammenkjedet ringstruktur med 14 noder og ni kjedede ringstrukturer. Det nasjonale sambandsnettet omfatter to internasjonale svitsjesentraler.

I september 2000 fullførte vi omleggingen av det nasjonale sambandsnettet fra maskenett og punkt-til-punkt-kobling som benytter utstyr for plesiokront digitalt hierarki (PDH) til en ringstruktur som benytter utstyr for synkront digitalt hierarki (SDH) i fiberoptiske kabler. SDH gir raskere og rimeligere nettilknytning enn tradisjonell PDH-teknologi. PDH er tradisjonell multipleksing-teknologi for nettoverføringssystemer. Vi installerer en lignende struktur basert på lignende teknologi for det regionale sambandsnettet, og denne ventes å være fullført i mai 2001.

Vårt nasjonale sambandsnett er nesten 100 % basert på DWDM (Optical Dense Wavelength Division Multiplexing). DWDM er overføringsteknologi hvor opptil 200 optiske signaler kan overføres i den samme fiberen. Vi benytter systemer basert på denne teknologien med 8 til 16 optiske kanaler ved 2,5 Gbps (milliarder bits pr sekund). Nye DWDM-systemer vil bli forberedt for 32 optiske kanaler som hver har en kapasitet på enten 2,5 eller 10 Gbps. Det nasjonale sambandsnettet er forberedt for å transportere en hvilken som helst transmisjonsteknologi som benyttes i et høyere lag. Dette kan inkludere et synkront digitalt hierarki, en asynkron overføringsmetode (ATM) eller IP-teknologi.

Vårt regionalnett består av 169 installerte noder eller knutepunkter i 39 av i alt 72 planlagte ringstrukturer. Vi venter å fullføre de resterende ringstrukturene i løpet av en periode på to-tre år. Gjennomføringen av ringstruktur i regionalnettet forbedrer kvaliteten i nettet.

Aksessnett. Vårt lokale aksessnett forbinder 4.000 digitale telefonisvitsjer og konsentratorer til praktisk talt alle boliger og bedrifter i Norge. Nettet omfatter pr i dag omtrent 5,8 millioner kilometer installert koppertråd (parkabler). Pr 31 desember 1999 hadde aksessnettet 1.908.000 PSTN- og 528.000 ISDN-aksesslinjer, og 39.000 analoge og 34.000 digitale leide samband.

Abonnentene er knyttet til nettet gjennom omtrent 50 kombinerte tandem- og abonnentsentraler, 150 abonnentsentraler og 3.500 konsentratorer.

I større byer i Norge leverer vi også optisk fibertilknytning direkte til større bedrifter, universiteter og kommuner.

Vi har gjort tunge investeringer for å øke ISDN-kapasiteten. Over 96 % av våre kunder har mulighet til å installere ISDN-linjer. Aksessnettet er godt posisjonert for utbygging av ADSL bredbåndsaksess som følge av investeringen i økt kapasitet som er foretatt som en del av utvidelsen av ISDN-dekningen i nettet.

I april 2000 fikk vi tildelt en konsesjon for 40 GHz trådløs lokalsløyfe.

Datakommunikasjonsnett. Vi opererer svitsjede digitale nett som støtter våre datakommunikasjonstjenester. Vårt bredbåndnett i Norge, Nordicom, omfatter noder over hele landet med ATM-tilknytning til fem land, og Frame Relay-tilknytning globalt via Concert-alliansen. Nordicom-nettet lar kunder overføre data ved hastigheter fra 64 Kbps til 155 Mbps. Vårt dedikerte X.25-nett består av omtrent 500 transittnoder som Datapak-kundenes terminaler er forbundet med. Våre ISDNpak-kunder aksesserer X.25 pakkesvitsjingstjenester via sine ISDN-linjer.

Internasjonal infrastruktur

Vi tilbyr et internasjonalt grossistnett i Norden mellom Oslo, Stockholm og København. Vår nettkapasitet er én bølglengde og er mulig å oppgradere.

Vi er i ferd med å utvide vårt internasjonale nett for grossistsalg. I år 2000 vil vi utvide vår svitsj i Oslo til å omfatte aksesspunkter og kontorer i Amsterdam, New York, London, København og Frankfurt. Ved utgangen av 2002 planlegger vi å ha 15 kontorer, 12 aksesspunkt og svitsjer internasjonalt, hovedsakelig i Europa.

Transatlantisk undersjøisk kabel. Pr 30 september 2000 har vi investert omtrent 330 millioner kroner i den nye transatlantiske undersjøiske kabelen TAT-14. I henhold til avtalen om bygging og vedlikehold av TAT-14 har vi en 3,5 % eierandel i TAT-14-kabelen. Denne avtalen omfatter hele kabelsystemets levetid. TAT-14 vil gi forbindelse mellom fem kabelstasjoner i Europa og to i Nord-Amerika. Planlagt driftsstart er i desember 2000. Kabelsambandet vil gi en samlet kabelkapasitet på 640 Gbit/s (milliarder bits pr sekund) i fire fiberoptiske par.

Business Solutions

Oversikt

Vi leverer et bredt spekter av bedriftsløsninger bestående av avanserte nettverkstjenester og ASP-løsninger, i tillegg til systemintegrasjon, konsulentvirksomhet og e-handelstjenester, samt utstyr. Våre IT-tjenester er tilpasset større og mellomstore bedrifter, samt offentlige etater – både i Norge og andre nordiske land. Vi mener at våre løsninger for systemintegrasjon, e-handel og ASP er blant de beste og mest innovative i det nordiske markedet. Vi gjennomfører komplekse implementeringer og leverer kostnadseffektive driftsløsninger basert på vår unike telekommunikasjons-erfaring og IT-kompetanse. Vår strategi er å fokusere våre IT-baserte tjenester på ASP-produkter og avanserte nett-tjenester som en følge av den økende etterspørselen i markedet.

I markedet for bedriftsløsninger konkurrerer vi basert på flere faktorer. Disse inkluderer vår ekspertise og kompetanse, vår prisstruktur, vårt utvalg av produkter og tjenester, de teknologiske fortrinnene og funksjonaliteten til våre løsninger, kvaliteten på vår kundeservice og påliteligheten og sikkerheten til våre produkter.

Strategi

Vår målsetning er å beholde vår ledende posisjon som leverandør av bedriftsløsninger i det nordiske markedet. Vi vil innlede samarbeid med utvalgte samarbeidspartnere, foreta oppkjøp og/eller inngå allianser for å sikre kundefront mot små og mellomstore bedrifter i Norden. Vi forventer at det europeiske ASP-markedet vil fortsette å vokse og bli et betydelig element innen telekommunikasjons- og IT-industrien de kommende årene. Vi vil realisere denne strategien ved å utnytte vår kjernekompetanse, som omfatter:

- vår evne til å utvikle og implementere konsepter for ASP, support- og driftstjenester,
- vår evne til å integrere kommunikasjonsløsninger, både faste og mobile, med tradisjonell informasjonsteknologi, og
- vår evne til å selge og implementere store og kompliserte outsourcing-kontrakter.

Produkter og tjenester

Våre avanserte bedriftstjenester er delt inn i tre kategorier:

- ASP, support- og driftstjenester – herunder integrerte IT-tjenester, outsourcing, systemintegrasjon og konsulent-tjenester.
- Nettbaserte løsninger – herunder verdikjende nettjenester og e-handelsløsninger for bedriftskunder.
- Salg av utstyr.

ASP, support- og driftstjenester

Vi tilbyr en bred portefølje av ASP-løsninger, support- og driftstjenester til bedriftsmarkedet i Norge. Våre ASP-løsninger er standardiserte og gir kostnadseffektiv IT-støtte og fast pris. I tillegg kan disse tjenestene omfatte kommunikasjon, endringshåndtering, styring og kontroll av arbeidsstasjonen med versjonskontroll, standardisert integrasjon og kontorstøtte. ASP, support- og driftstjenester muliggjør at våre kunder kan outsource sine IT-ressurser og IT-infrastruktur.

I tillegg til tradisjonelle ASP-løsninger tilbyr vi også mer avanserte ASP-løsninger, herunder nettilgang, integrasjonstjenester, outsourcing/facility management, verdikjende nettjenester og tilhørende tjenester basert på informasjons-

og kommunikasjonsløsninger. Dette muliggjør en sammensetning av data og taletjenester. Innholdet i integrasjonstjenestene vi tilbyr, omfatter detaljert design, prosjektleidelse, implementering og styring som binder applikasjoner og produkter til hverandre, både for eksisterende og fremtidig planlagt IT-infrastruktur.

Vi mener etterspørselen etter ASP-tjenester vil gi oss muligheten til å utvide vår virksomhet i Norden. Vi vil benytte denne muligheten gjennom oppkjøp, allianser og partnerskap i tillegg til intern vekst. I tredje kvartal 2000 kjøpte vi 75 % av Eurocom Holding Aps, et dansk selskap, som et ledd i vår nordiske strategi. Eurocom Holding Aps har en base på omtrent 125.000 sluttbrukere innen produktområdet IT-support. Sammenslåingen av denne kundebasen med vår eksisterende ASP-virksomhet kan bidra til å øke våre driftsinntekter og skape nye muligheter for å tilby nye produkter.

I tredje kvartal 2000 reforhandlet vi en lisensavtale med Computer Associates. Lisensavtalen varer i sju år fra 30. juni 2000. Etter avtalen har Business Solutions ansvaret for fem av Computer Associates strategiske kunder og tilgang til selskapets nordiske strategiske partnere.

Et eksempel på de bedriftsløsninger vi tilbyr våre kunder, kan illustreres gjennom Vesta-prosjektet, der vi drifter informasjons- og telekommunikasjonstjenester for forsikringsselskapet. Vi har pr i dag en treårs outsourcing-kontrakt med Vesta, hvor vi leverer tele- og datakommunikasjonstjenester, alle IT-support-systemer samt alle Helpdesk- og servicefunksjoner for hele Vesta-organisasjonen i Norge.

Vi markedsfører følgende produkter og tjenester:

Login. Vi lanserte Telenor Login ved utgangen av 1999, primært rettet mot ASP-markedet. Med denne tjenesten tilbys kundene programvare og tilgang på egne data fra sentrale servere som er lokalisert i våre sikrede driftsanlegg. Brukerne abonnerer på funksjonalitet og datakraft gjennom ulike telekommunikasjonsaksesser. Vi har inngått flere strategiske kontrakter for distribusjon av programvare basert på vårt Login-konsept. Vi har en eksklusiv kontrakt med Microsoft, hvor kunden kan lease et fullstendig Windows 2000-basert arbeidsområde med MS Office 2000. Basert på vårt antall tilknytningspunkter regner vi oss som en ledende ASP-leverandør i Norge ved utgangen av 2000. Pr 30 september 2000 hadde ASP-divisjonen 2.214 login-abonnenter.

Holos. Holos er vårt konsept for support- og driftstjenester. Det er rettet mot den øvre delen av segmentet av mellomstore bedrifter. Holos er designet for å yte driftstjenester innenfor tale- og datakommunikasjonstjenester, informasjonsteknologi- og applikasjonstøtte, inkludert kundeservice og kundesupport.

Outsourcing. Vi tilbyr kommunikasjonstjenester rettet mot større virksomheter og offentlig sektor i Norge. Vi bruker vår kompetanse og fremmer avansert bruk av informasjons- og kommunikasjonsteknologi til å integrere telekommunikasjonstjenester, blant annet ASP og driftstjenester, IP-baserte tjenester, e-handel og systemintegrasjon. Vi markedsfører disse produktene på basis av at disse integrerte tjenestene bidrar til å gjøre våre kunder mer konkurranse-dyktige.

Vi leverer vanligvis våre tjenester i henhold til langsiktige kontrakter med en gjennomsnittlig varighet på tre år. Disse kontraktene er gjerne oppnådd gjennom en anbudskonkurranse, og i de senere årene har vi hatt meget stor suksess når det gjelder å vinne store kontrakter. Disse kontraktene gir oss en referansebasis for ytterligere langsiktige kontrakter og sterkere kundeforhold. I 1999 fikk vi flere store kontrakter der grunnleggende telekommunikasjonstjenester bare utgjorde en liten del av den samlede kontraktssummen. De fleste av de nye kontraktene vi vant i 1999, var for integrerte informasjonsteknologi- og kommunikasjonsløsninger.

Et nylig eksempel på våre totalløsninger for bedriftsmarkedet er vårt prosjekt for SAS (Scandinavian Airlines System). Vi ble gitt det overordnede ansvaret for et nytt integrert tale- og datasystem til SAS i midten av 1999. Systemet består av svært avanserte telekommunikasjons- og dataløsninger, der SAS-kontorene i Norge, Sverige og Danmark skal integreres i ett felles system. Vi opererer nå systemet i henhold til en kontrakt som varer til 2002.

Systemintegrasjon og konsulentvirksomhet. Vi tilbyr systemintegrasjon og konsulenttjenester til kunder i Norden. Vi tilbyr våre kunder en unik kombinasjon av telekommunikasjons- og informasjonsteknologi-kompetanse, så vel som muligheten til å designe innovative løsninger, utføre komplisert implementering samt gjennomføre kostnadseffektive operasjoner.

Nettbaserte løsninger. Business Solutions tilbyr storkunder en portefølje av telefoni-tjenester med grunnleggende funksjonalitet, sammen med tilgang til avanserte tjenester og avansert ruting. Porteføljen omfatter kundekontakt-tjenester så vel som interaktive tjenester som interaktiv talerespons (IVR) og SMS- og WEB-tjenester. Kundekontakt-tjenestene består av virtuelle ringesentra, trafikk-ruting og gratisnumre. Kundene kan velge mellom standardløsninger og kundespesifikke tjenester. Vi tilbyr også virtuell privat nettverksfunksjonalitet for bedriftsmarkedet, med overgang fra fasttelefon til mobil.

Løsninger for e-handel. Vi er en ledende leverandør av løsninger til bedrifter i det norske markedet som utfører transaksjoner via Internett, det vi kaller e-handel. Vår målsetning er å levere en transaksjonsplattform som gir kunde-integrasjon og kan tilby konsulenttjenester på den elektroniske markedsplassen, samt et bredt utvalg løsninger for e-handel, inkludert:

- en Internett-basert innkjøpsløsning for våre kunder i shippingbransjen,
- en Java-basert innkjøpsløsning for våre kunder i dagligvaresektoren,
- løsninger for sikker EDI (Electronic Data Interchange) og elektronisk post,
- programvareløsninger som brukes i rapportering over Internett fra norske bedrifter til ligningsmyndighetene, Statistisk Sentralbyrå og Brønnøysundregistrene,
- løsninger som sørger for et sikkert miljø for e-handel på Internett, og
- konsepter og løsninger for læring og kunnskapsstyring over Internett.

Salg av utstyr

Gjennom vår CPS-enhet tilbyr vi utstyr i nært samarbeid med ledende produsenter i hele verden. Tilbudet dekker hele bredden av data-, Internett-, tale- og videoløsninger. Vi betjener store foretak, små og mellomstore bedrifter i hele det norske markedet.

På grunn av betydelige tap på salget av utstyr satte vi i januar 2000 i gang en restruktureringsplan for denne enheten, som omfatter reduksjon av arbeidsstyrken og gjennomføring av effektivitetsforbedringer for innkjøp, logistikk og produktfunksjoner. Kostnadene forbundet med restruktureringen beløper seg til omtrent 25 millioner kroner, og ble utgiftsført i første kvartal 2000.

Kundene krever stadig mer komplekse løsninger, og Business Solutions og EDB Business Partner ASA vil opprette en ny enhet for å fokusere på denne etterspørselen. Fra januar 2001 vil CPS-enheten i Business Solutions bli slått sammen med EDB Intech. Det fusjonerte selskapet skal eies av Business Solutions og EDB Business Partner ASA med 50 % hver. Det nye selskapet vil fokusere på store og mellomstore bedrifter. Selskapet vil kombinere data-, video- og telefoniekspertise, og vil få en bred geografisk rekkevidde i Norge. CPS-enheten i Business Solutions er en betydelig systemintegrator i informasjons- og kommunikasjonsmarkedet, og har ansvaret for Telenors store og mellomstore bedrifter. EDB Intech AS, et heleid datterselskap av EDB Business Partner ASA, er en ledende systemintegrator med fokus på infrastruktur, kommunikasjon og styring av distribuerte løsninger.

Markedsføring

Våre 2.000 største bedriftskunder betjenes av en dedikert salgsstab på 100 medarbeidere. Denne salgsstaben betjener også resten av våre bedriftskunder for telekommunikasjonsløsninger. Halvparten av denne salgsstaben driver med salg av utstyr. Vi betjener bedriftsmarkedet også gjennom indirekte salgskanaler, herunder andre forretningsenheter i Telenor.

Konkurranse

Vi konkurrerer i markedet for bedriftsløsninger med andre større telekommunikasjons- og IT-selskaper, så vel som mindre systemintegratorer og konsulenter. I ASP-markedet møter vi en rekke relativt små konkurrenter, som hver har forskjellige løsninger og produktfokus (for eksempel applikasjoner, nett, tjenester og maskinvare). I det norske ASP-markedet konkurrerer vi med Client Computing, Intellnet, Metaccess, Network Computing og Telecomputing. For våre e-handelsløsninger er våre fremste konkurrenter IBM, og GEIS. I tillegg til disse tradisjonelle konkurrentene konkurrerer vi også med større konsulentvirksomheter som Andersen Consulting, PricewaterhouseCoopers og Cap Gemini.

BREDBÅNDSTJENESTER

Oversikt

Vi er den største leverandøren av analoge og digitale TV-tjenester i Norden. Vi er også en av verdens største leverandører av mobilkommunikasjon via satellitt og den største enkeltaksjonæren i satellittorganisasjonen Inmarsat. I tillegg er vi en ledende leverandør av satellittnettverk og satellitttjenester basert på VSAT-teknologi i utvalgte markeder i Europa og Afrika. Vi ønsker å bruke vår ledende posisjon til å utvikle og levere bredbåndsaksess og bredbåndstjenester som stimulerer og møter den raskt økende etterspørselen etter disse tjenestene.

Forretningsområdet Bredbåndstjenester omfatter våre aktiviteter innen TV-distribusjon og levering av relaterte verdikjøpende tjenester via satellitt, kabel- og bakkebasert overføring, samt innen satellittjenester generelt. Satellitt-, kabel- og bakkebasert kringkastingsteknologi tillater overføring av informasjon med større båndbredde enn den som vanligvis er tilgjengelig via fast eller trådløs telekommunikasjon eller IP-basert teknologi. Slik teknologi er i dag ikke i stand til å overføre høykvalitets videoprogrammer direkte. Videre gir den pågående overgangen til digital overføring en mye større sendekapasitet og muliggjør introduksjon av avanserte interaktive tjenester. I 1999 genererte vårt forretningsområde Bredbåndstjenester driftsinntekter på 2,8 milliarder kroner.

Forretningsområdet Bredbåndstjenester omfatter følgende forretningsenheter:

Broadcasting. Målet i antall abonnenter er vi er den største leverandøren av TV-tjenester til forbrukere i Norden, og vi anser oss som den største leverandøren av kabel-TV i Norge. Vi er også den største på videresalg av TV-kanaler og -tjenester for mindre, lukkede kabelnett og hoteller i Norden (små antennenett, eller SMATV). Gjennom Canal Digital, vår 50 % eide, felleskontrollerte virksomhet med Canal +, tilbyr vi betal-TV og digitale tjenester som distribueres via satellitt over hele Norden til forbrukere med parabolantenne, SMATV-systemer og kabel-TV-operatører. Pr 30 september 2000 hadde vi i alt 1,87 millioner betalende abonnenter, inkludert alle abonnentene til Canal Digital, til våre forskjellige betal-TV-tjenester, fordelt på 452.000 private abonnenter på satellittoverføringstjenester (DTH) , 350.000 kabel-TV- og 1.066.000 SMATV-abonnenter.

Vi er også en større leverandør for satellittkringkasting av TV-kanaler og multimediatjenester til det nordiske markedet, og benytter fire geostasjonære satellitter beliggende på 1° vest til dette formålet. I tillegg eier og driver vi Norkring, den etablerte operatøren av bakkebasert fjernsynskringkasting i Norge.

Innhold og interaktive tjenester. Vi har nylig opprettet en ny forretningsenhet bestående av vår virksomhet innen innholdsadministrasjon og interaktive tjenester. Dette omfatter et senter for innholdsrettigheter som er ansvarlig for inngåelse av strategiske avtaler med innholdsleverandører gjennom oppkjøp, allianser og eksklusive avtaler på vegne av hele Telenor-konsernet, i tillegg til vårt eget forretningsområde (Telenor Bredbåndstjenester). Den nye enheten omfatter også våre aktiviteter innen utvikling og distribusjon av TV-baserte interaktive tjenester i vårt datterselskap Zonavi, og systemer for håndtering av digitale rettigheter (som tar seg av tilrettelegging for banktjenester, fakturering og betinget adgang/kryptering) i vårt datterselskap Conax.

Satellite Mobile. Gjennom satellittsystemet Inmarsat, der vi er den største enkeltaksjonæren, er vi en ledende leverandør av globale, mobile kommunikasjons tjenester primært rettet mot mobilmarkedet til sjøs og på land.

Satellite Networks. Vi leverer også satellittnettverk ved hjelp av VSAT-teknologi (satellitterminal med svært lite antennespeil) for offentlige institusjoner, banktjenester, multinasjonale selskaper og andre nisjemarkeder i utvalgte geografiske regioner, primært i Europa og Afrika. I tillegg leverer vi satellittnettverkstjenester for Internett-tjenesteleverandører (ISP).

Våre hovedoperasjoner innen disse fire områdene er vist nedenfor:

Bredbåndstjenester

Broadcasting	Innhold og interaktive tjenester	Satellite Mobile	Satellite Network
- Satellittkringkasting - Bakkebasert kringkasting - Satellittoverføring til private abonnenter (DTH) - Kabel-TV (CATV) - Mindre, lukkede kabelnett (SMATV) - Kringkastings tjenester til grupper utenfor eget hjemland	- Interaktive tjenester - Anskaffelse av innhold - Forvaltning av innhold - Krypterings- og aksess-systemer	- Maritime tjenester - Personlige tjenester - Aeronautiske tjenester - Sealink	- VSAT-virksomhet - Internett Backbone - Annet

Utviklingstrender i bransjen

Oversikt

Generelt opplever telekommarkedet økt etterspørsel fra kunder etter bredbåndsaksess og -tjenester. Dette er en felles trend for alle våre hovedområder. Økningen i etterspørsel skyldes delvis den betydelig økte graden av digitalisering, som tillater nye tjenester og økt kapasitet. Vi venter at bredbånd skal åpne for en rekke nye tjenester til kunder; fra interaktiv underholdning, utvidede TV-tjenester, tipping og spill til sanntidsundervisning, videotelefoni og applikasjoner. Internett-aksess med høyere båndbredde og applikasjoner for bedriftsnett har også økt etterspørselen etter bredbåndstjenester. Vi venter at telekommunikasjonsindustrien vil fortsette å benytte bredbåndsløsninger for å nå frem til og betjene sine kunder.

Broadcasting, Innhold og interaktive tjenester

De viktigste trendene for våre områder kringkasting, innhold og interaktive tjenester relaterer seg til markedet for TV-baserte bredbåndstjenester. Økningen i etterspørselen etter bredbåndstjenester er drevet av flere faktorer, blant annet:

- at nordiske brukere raskt tar i bruk digital teknologi,
- fremvekst og utvikling av interaktive TV-tjenester, og
- en økning i antall private husstander med parabolantennene, forbruk pr husstand og antall TV-apparater pr husstand.

Innen bredbåndsspekteret kan forskjellige teknologier og infrastrukturer brukes sammen for å overføre tale og data. Sending av bilder og lyd med høy kvalitet uten forsinkelse krever en forbindelse med en minimumskapasitet på 5-6 Mbps. Til sammenligning gir ADSL-teknologi vanligvis en kapasitet på inntil 2,5 Mbps. Pr i dag er det bare kabel, satellitt og digital, bakkebasert transmisjon som har den nødvendige båndbredden for innhold og tjenester som krever høy distribusjonskapasitet.

I tillegg har den raske innføringen av digital teknologi reposisjonert bruken av satellitter som et levedyktig alternativ til bakkebasert teknologi innen distribusjon av video- og multimediatjenester til bedrifter og forbrukere. Etterhvert som antallet Internett-brukere og applikasjoner fortsetter å vokse, finner det sted en rask økning i etterspørselen etter tilstrekkelig båndbredde. Selv om kabel og bakkebasert teknologi er under utbygging, vil den tiden og de investeringene som kreves for å oppgradere bakkebaserte nett kunne føre til at forbrukere i enkelte regioner ikke får bredbåndsaksess på denne måten i overskuelig fremtid.

Kostnadene ved å utvikle eller oppgradere aksessnett til høy båndbredde gjør det avgjørende å sikre tilstrekkelig attraktivt innhold til å oppnå høy tetthet og bruk av tjenestene på et tidlig stadium. Dette har ført til konvergens og allianser mellom mediaforetak og distributører.

En annen viktig trend i fremveksten av bredbånd er det økende behovet for profesjonell håndtering av digitale rettigheter gjennom systemer for betaling (banktjenester), fakturering og kryptering (betinget adgang). I dag er det avgjørende for innholdsleverandører at kringkastingsoperatørene er i stand til å sikre innholdet og opphavsretten på en tilstrekkelig måte. Tradisjonelle kringkastingsnett benytter en teknisk infrastruktur som ivaretar rettighetene til innholdet. Hvis bredbåndsløseleverandører skal lykkes i å tiltrekke seg innholdsleverandører til sitt nett, er det avgjørende at de kan håndtere banktjenester, fakturering og betinget adgang til nettene sine i fremtiden. Dette vil være den eneste måten de kan sikre behandlingen av opphavsrett på og samtidig få betalt for å levere innhold til forbrukerne.

Satellite Mobile

Bransjen for mobilkommunikasjon via satellitt gjennomgår en periode med betydelig omstrukturering. Konkurransen har økt i løpet av de siste to årene, med lavere priser og fallende marginer som resultat. Endringen av eierstrukturen i INMARSAT har medført et økende press for kostnadsreduksjon og effektiv trafikkhåndtering. Dette forventes å resultere i en nedgang i antall jordstasjonsoperatører (LESO) fra 37 til 10 i løpet av noen få år. Vi tror av det er sannsynlig at det vil finne sted ytterligere konsolidering i bransjen. Eksempler på slik konsolidering er samarbeidet mellom divisjonene for mobil satellittkommunikasjon i Station 12 og Telstra, og BT's salg av sine mobile satellittoperasjoner til den kanadiske operatøren Stratos.

Satellite Networks

Markedet for VSAT-tjenester har vært i stabil, om enn moderat, vekst i de siste årene og er kjennetegnet av stordriftsfordeler både når det gjelder kjøp av utstyr, salg og installasjon, leie av kapasitet og utvikling av nye tjenester. Markedet domineres av store, globale aktører som Hughes og Gilat. Med omtrent 2000 installerte terminaler er Telenor en av de mindre aktørene i det europeiske markedet. I fremtiden ventes det at markedet går over fra smalbands VSAT-løsninger til bredbandsløsninger. Denne utviklingen og hvor fort endringene kommer, vil hovedsakelig være påvirket av de store operatørene i markedet.

Strategi

Forretningsområdet Bredbåndstjenester er den ledende leverandøren av TV-baserte bredbåndstjenester i Norden i dag. Vårt mål er å bli den ledende aktøren i markedet for bredbåndstjenester i Norden, og innen utvalgte markeder i hele Europa. Bredbåndsbansjen befinner seg i en tidlig utviklingsfase. Forretningsområdet Bredbåndstjenester vil føre en aggressiv strategi for å oppnå og opprettholde en ledende rolle. Denne aggressive strategien innebærer:

- **Aksess** — ytterligere utvidelse og strømlinjeforming av våre forskjellige aksessplattformer for å sikre en enhetlig nettoperasjon og dermed styrke vår posisjon innen aksess i Norden.

- *Innhold og tjenester* —investering i utvikling og lansering av bredbåndstjenester, samt fokusering på å tiltrekke et bredt spekter av førsteklasses innhold for distribusjon i vår virksomhet. Ved hjelp av allianser med innholdsleverandører vil vi søke å lansere interaktive bredbåndstjenester med nytt innhold for å sikre eksisterende kunde-forhold og tiltrekke oss nye kunder.

Hovedstyrkene for forretningsområdet Bredbåndstjenester er:

- *Broadcasting* — vår ledende posisjon som distributør av betal-TV og digital-TV i Nord-Europa, vår sterke satellittposisjon i 1 grad vest, fordelen ved å være tidlig ute med utviklingen av TV-baserte, digitale tjenester og vårt eierskap til en stor base av eneretter til analogt og digitalt innhold.
- *Innhold og interaktive tjenester* — vår fordel av å være tidlig ute med utviklingen av TV-baserte interaktive tjenester og vår erfaring med forvaltning av innholdsrettigheter, herunder kryptering, betinget adgang og abonnementsstyrings- og faktureringsystemer.
- *Satellite Mobile* — vår bakgrunn som leverandør av høykvalitetstjenester for den maritime industrien og vår forståelse for etterspørselen i dette markedet, både med hensyn til tradisjonelle telekommunikasjonsløsninger og verdikjederne.

Broadcasting

Oversikt

Vi er en ledende leverandør av kringkastingstjenester og TV-distribusjon i Norden og er tilstede også i andre utvalgte markeder i Nord-Europa. Vi leverer kringkastingstjenester og TV-distribusjon både til forbrukere og bedrifter.

Strategi

For å nå vår målsetning om å bli den ledende leverandøren av bredbåndstjenester i Norden og i utvalgte europeiske markeder, planlegger vi å:

- fortsette å utvide våre kringkastingsoperasjoner i Norden gjennom oppkjøp og strategiske allianser for å øke vår kundebase,
- oppgradere eksisterende nett og utvikle og lansere nye digitale tjenester for å styrke våre kundeforhold,
- investere i satellittkapasitet for å opprettholde vår posisjon innen satellittoverføring og samtidig utvide våre muligheter og kvalifikasjoner på dette området, og
- videreutvikle og fremheve et attraktivt arbeidsmiljø

For å fremme vår strategi vurderer vi for tiden aktivt oppkjøp av eller felles virksomheter med kabel-TV-selskaper i Norden, noe som vil øke abonnentbasen for våre tjenester. I forbindelse med slike ervervelser er det sannsynlig at vi vil påta oss å oppgradere kabel-TV-nettet for å kunne tilby et komplett utvalg av toveis digitale tjenester. I tillegg vurderer vi aktivt, på markedet for SMATV-tjenester til borettslag og hotellkjeder, mulighetene for å erverve og/eller inngå felles virksomheter med operatører som kan forbedre vår markedsstilling.

Vi inngikk nylig avtale om å kjøpe 33 % av det norske, børsnoterte selskapet Otrum Electronics ASA for 450 millioner kroner. Kostprisen består av 225 millioner kroner i kontanter og overføring av vår hotell-TV-virksomhet til Otrum.

Det nordiske markedet for TV-tjenester

Pr 31 desember 1999 var det omtrent 10,3 millioner husstander med ett eller flere TV-apparater i Norden. Dette omfatter husstander som mottar:

- TV-sendinger via antenner på bakken (bakkebasert nettverk),
- tjenester via SMATV fra operatører, som borettslag og hoteller, som betjener et antall forbrukere og brukersteder ved hjelp av én enkelt satellittmottaker,
- kabel-TV, og
- satellittoverføring til private abonnenter via små, private parabolantenner.

Antall betal-TV-abonnenter i det nordiske markedet har vært raskt økende, med en tilvekst på 15-20 % i året. Pr 30 september 2000 var vårt samlede antall betalende TV-abonnenter i Norden omtrent 1,9 millioner (inkludert alle abonnentene til Canal Digital). I tillegg mottar et stort antall husstander TV gjennom våre nett, deriblant Norkrings bakkebaserte kringkastingsnett. Vi har opplevd en sterk vekst i vår kundebase på grunn av den raske økningen i tettheten av satellittoverføring til private abonnenter i Norden. Antall husstander som mottar TV-sendinger direkte fra satellitt har vokst med omtrent 15 % pr år og forventes å overstige 2,0 millioner husstander i 2002. Etter vår erfaring abonnerer slike husstander gjerne på mer enn én basis eller utvidet pakke.

Vi tror at driftsinntektene pr betalende TV-abonnent vil øke betydelig i løpet av de neste årene på grunn av tilgjengeligheten av og utvalget i interaktive tjenester. I tillegg kan økt tilgjengelighet for disse tjenestene øke seertiden pr person, spesielt i land hvor gjennomsnittlig seertid er lav, for eksempel i de nordiske landene. Vi kan også komme til å vurdere å utvide våre TV-aktiviteter til utvalgte markeder andre steder i Europa i løpet av de neste årene.

Broadcasting — TV for forbrukermarkedet

Satellittoverføring til private abonnenter (Direct-to-Home, ofte forkortet DTH)

Vi leverer digital og analog satellitt-TV direkte til husstandene gjennom Canal Digital, vår 50 %-eide felleskontrollerte virksomhet med Canal+, som er et ledende betal-TV-selskap i Norden. Canal Digital distribuerer digitale og analoge TV-tjenester direkte til husstanden gjennom vår satellittbaserte infrastruktur. Selskapet leverer også relaterte verdikjede tjenester, herunder kjøp, pakketering, markedsføring og salg av TV-kanaler og interaktive tjenester, så vel som abonnentadministrasjonssystemer. Canal Digital har oppnådd en rask vekst og hadde driftsinntekter på 985 millioner kroner i 1999. Driftsinntekter fra satellitt-TV til husstander var 1.008 millioner kroner i 1999, inkludert inntekter fra Telenor CTV, på 23 millioner kroner.

Canal Digital selger abonnement via smartkort som settes inn i egne dekodere som lar abonnenten motta programmene. Canal Digital betjener private abonnenter på satellittoverføringstjenester, operatører av mindre, lukkede kabelnett (SMATV-operatører) som borettslag, eiendomsselskaper og små, uavhengige kabelselskaper, så vel som større kabel-TV-operatører. I oktober 1998 lanserte Canal Digital digitale tjenester. Abonnentene må skaffe seg nye digitale dekodere for å ta inn tjenestene. Canal Digital distribuerer mer enn 70 nordiske og internasjonale kanaler og tilbyr både basistjenester og utvidete tjenester, inkludert betal-TV og video på bestilling.

Canal Digital markedsfører sine abonnementstjenester gjennom avtaler med detaljister, inkludert store kjeder og uavhengige radio- og TV-forretninger. Forhandlerne får en provisjon for hvert smartkort de leier ut.

Tabellen nedenfor viser nøkkelinformasjon for Canal Digital i Norden pr 31 desember i perioden 1997 til 1999, og pr 30 september 1999 og 2000.

	Pr 31 desember			Pr 30 september	
	1999	1998	1997	2000	1999
Abonnenter (slutten av perioden):					
Analog.....	295.000	339.000	251.000	239.000	309.000
Digital.....	110.000	13.000	-	213.000	73.000
Totalt.....	405.000	352.000	251.000	452.000	382.000
Totalt aktive smartkort i markedet.....	1.040.000	875.000	281.000	1.026.000	845.000
Gjennomsnittlige årlige inntekter pr abonnent ⁽¹⁾	2.664	2.323	2.341	⁽²⁾ 2.978	⁽²⁾ 2.579

(1) Inkluderer driftsinntekter relatert til Telenor CTV.

(2) Annualisert.

Den raske økningen i vår kundebase, både målt i antall abonnenter og i aktive smartkort i løpet av de siste årene, skyldes hovedsakelig suksessen til vår høykvalitets programpakke, som kombinerer internasjonalt innhold med programmer på det lokale språket. Canal Digital befinner seg fremdeles i en utviklingsfase, og har til nå gjort betydelige investeringer for å utvide basen av analoge kort og innføre digitale tjenester.

Vi har ført samtaler med vår samarbeidspartner Canal+ om hvorvidt utvikling og samling av TV-baserte interaktive tjenester for DTH-plattformen skal drives gjennom den felleskontrollerte virksomheten. Dersom det ikke finnes en tilfredsstillende løsning på denne diskusjonen, kan det forsinke eller hindre vår strategi for å distribuere Zonavis interaktive tjenester gjennom Canal Digital på samme måte som vi planlegger å distribuere slike tjenester i våre andre nett. I tillegg kan det gå ut over forholdet mellom partene i den felleskontrollerte virksomheten.

Kabel-TV

Under merkenavnet Telenor Avidi er vi den største kabel-TV-operatøren i Norge, etter at vi nylig kjøpte alfaNETT (med om lag 34.800 abonnenter) og Norske Fjernsynsantennner (med omtrent 10.000 abonnenter). Pr 30 september 2000 tilbød vi kabel-TV-tjenester til omtrent 349.900 husstander, inkludert husstander som har borettslagsabonne-

ment. Vi er den eneste operatøren i Norge med et riksdekkende kabelnett. Våre driftsinntekter fra Telenor Avidi i 1999 var på 283 millioner kroner.

Vi leverer i dag en pakke på 17 kanaler i vår grunnpakke. Prisen for grunnpakken i Norge er regulert, og kabel-TV-operatørene er pålagt å sende fire obligatoriske kanaler. Vår grunnpakke tilbyr flere kanaler enn våre konkurrenter. Abonentene betaler en månedlig abonnementsavgift med tillegg for kjøp av tilleggsprogrammer. Som en del av våre tiltak for økt kundetilfredshet, og etter krav fra norske reguleringsmyndigheter, arrangerer vi annethvert år en avstemming blant våre abonnenter. Dette gjør vi for å kartlegge hvilke preferanser abonnentene har blant de kanalene vi tilbyr, og bytter ut upopulære kanaler i tråd med avstemningsresultatet. Undersøkelsen lar oss skreddersy våre tilleggsprogrammer i henhold til preferansene til kundene i de enkelte geografiske markeder.

Tabellen nedenfor viser nøkkelinformasjon om våre kabel-TV-virksomhet for perioden 1997 til 1999, og pr 30 september 1999 og 2000.

	Pr 31 desember			Pr 30 september	
	1999	1998	1997	2000	1999
Abonnement (slutten av perioden).....	282.000	270.000	244.000	349.900	276.000
Gjennomsnittlige inntekter pr abonnent ⁽¹⁾	1.024	984	1.054	⁽²⁾ 1.031	⁽²⁾ 983

(1) Beregnet på nettbasis etter fradrag av kostnader til innholdslieferandører.

(2) Annualisert.

Vi markedsfører våre kabel-TV-tjenester gjennom vår egen salgsorganisasjon, som omfatter en nasjonal informasjons- og kundetelefontjeneste i tillegg til regionale kontorer og salgrepresentanter over hele landet. Vi fokuserer særlig på muligheter for vekst gjennom større tetthet i borettslag.

I 1999 lanserte vi modembasert bredbåndsaksess til Internett via kabel til privat- og bedriftskunder i Sør-Norge. Vi planlegger å utvide denne tjenesten til hele landet i løpet av de neste årene. Tidlig i 2000 lanserte vi digitale tjenester som vi begrenset til to deler av vårt kabel-TV-nett. Den digitale tjenesten krever at abonnentene må ha nye digitale dekodere. For å kunne oppnå den høyest mulig penetrasjon i markedet, vil vi vurdere ulike løsninger for å gjøre digitale dekodere tilgjengelig for våre kunder. Dette vil kunne omfatte former for finansiering fordelaktig for kundene i forbindelse med installasjonen av dekodeerne. Omfanget og rekkevidden av finansieringen er ennå ikke fastlagt, og vil avhenge av markedsforholdene på den tiden da dekodeerne lanseres. Vi venter at nye virksomheter, som digitale interaktive tjenester og Internett-aksess, blir en stadig viktigere inntektskilde i fremtiden. Med fokus på digitale sendinger tar vi sikte på å utvide våre programpakker.

For å kunne tilby våre kunder bedre tjenester og forbedre mulighetene for toveis digital distribusjon, må nettet oppgraderes.

Mindre, lukkede kabelnett (SMATV)

Under merket Telenor Vision er vi den ledende videreforhandler av analoge og digitale TV-kanaler og tjenester til SMATV-nett og hoteller i Norden. Vi er eneleverandør av Canal Digital til SMATV-abonnenter i Norden. Vi leverer også tekniske tjenester til SMATV-nett og betal-TV-systemer for hoteller i tillegg til å drive betal-TV-systemer for hoteller. Videre opptre vi som agenter for utenlandske filmselskaper. Kundene omfatter Choice, Rica og andre hotellkjeder, og Svensk Film, Canal+ og BSkyB og andre innehavere av programrettigheter. Driftsinntektene fra Telenor Vision var i 1999 på 167 millioner kroner.

Tabellen nedenfor viser nøkkelinformasjon for SMATV for perioden 1997 til 1999, pr 30 september 1999 og 2000.

	1999	1998	1997	Januar – september	
Abonnenter (utløpet av perioden)	1999	1998	1997	2000	1999
Husholdninger.....	850.000	686.000	-	948.000	679.000
Hotellrom	87.000	-	-	118.000	87.000
Totalt	937.000	686.000	-	1.066.000	766.000
Gjennomsnittlige inntekter pr abonnent	206	195	-	⁽¹⁾ 231	⁽¹⁾ 220

(1) Annualisert.

Vi anskaffet vår SMATV-virksomhet i januar 1998.

Colour-SAT — Kringkastingstjenester til grupper utenfor eget hjemland

I august 1999 opprettet vi en ny driftsenhet, Colour-SAT. Denne enheten skal levere infrastrukturstøtte og kanalstyring til TV-kanaler samt programtilbud skreddersydd for folk som ønsker å se sendinger fra sitt eget land, mens de oppholder seg utenfor sitt eget hjemland. Vi begynte med kommersielle sendinger i november 1999 og tilbyr kundene

et komplett utvalg støttetjenester. Tjenestene inkluderer digital plattform, markedsføring, salg, distribusjon, fakturering og innkreving og kundepleie. Colour-SAT leverer nå tjenester til husstander fra blant annet India, Russland, Pakistan og Tyrkia som etterspør TV-sendinger på hjemlandets språk.

Pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 8.000 betalende abonnenter på ORT International og den pakistanske kanalen Prime-TV, samt på nordiske kanaler i det kontinentale Europa. Vårt tilbud i Europa omfatter også andre asiatiske kanaler.

Innhold og interaktive tjenester

Oversikt

Vi er i ferd med å øke vår fokus på levering av nytt innhold og nye tjenester for å tiltrekke og holde på kunder. Vår erfaring med håndtering av innholdsrettigheter, samt fordelene av å være tidlig ute, setter oss i en sterk posisjon for å bli ledende i et marked under endring.

Strategi

For å nå vår målsetning om å bli den ledende leverandøren av innhold og interaktive bredbåndstjenester i Norden og i utvalgte europeiske markeder, planlegger vi å:

- lansere interaktive bredbåndstjenester på alle serviceplattformer og være den første til å etablere en betydelig kundebase, og
- bygge opp en nordisk operasjon for innholdsrettigheter gjennom oppkjøp, allianser og samling av egne ressurser.

Innholdsrettigheter

Vi innser betydningen av å utvikle en skandinavisk innholdsrettighetsvirksomhet for å videreutvikle våre interaktive tjenester og tiltrekke oss kunder. Derfor driver vi aktiv intern styring og samordning av vår innholdsrettighetsportefølje. For øyeblikket har vi avtaler med et bredt spekter av nasjonale og internasjonale innholdsleverandører. Vi styrer og samordner våre innholdsrettigheter på alle tjenesteplattformer både innen Telenor Bredbåndstjenester og på vegne av hele Telenor-konsernet. Dette gjør oss også i stand til å benytte størrelsen på vår kundebase for å sikre gunstige avtaler med informasjons- og innholdsleverandører. Vi er også opptatt av at rettighetene til innholdet behandles på en tilstrekkelig og sikker måte, for å lykkes med å tiltrekke innholdsleverandører til vårt nett. Opplysninger om håndtering av digitale rettigheter finnes under overskriften "Telenor Conax — systemer for aksesskontroll".

Som et ledd i denne strategien ervervet vi nylig en 29 % eierandel og en 10 % eierandel i henholdsvis A-Pressen og Sponsorservice. A-Pressen er majoritets-eier av 45 lokale og regionale aviser, og enkelte lokale TV-kanaler. De eier videre en 33 % andel i TV2, og har også andre relaterte eierinteresser. Sponsorservice er et norskbasert konsultentselskap som spesialiserer seg på å sponse arrangementer som for eksempel sports- og kulturarrangementer. Som en del av enkelte avtaler kjøper Sponsorservice distribusjonsrettigheter for enkelte av arrangementene de sponser. Sponsorservice har i tillegg til Norge også aktiviteter i Danmark, Finland og Sverige.

Utvikling av TV-baserte interaktive tjenester — "Zonavi"

Vi mener at vi kontinuerlig må forbedre våre tjenester og være i stand til å tilby et bredere utvalg TV-baserte tjenester dersom vår kundebase og abonnentinntekter skal fortsette å vokse. Som en følge av dette vil vi lansere en portal for TV-baserte, interaktive tjenester under merkenavnet "Zonavi". Etter hvert som utviklingen mot åpne MHP-baserte standarder fortsetter, regner vi med å gjøre dette tilbudet tilgjengelig både for Telenors aksessnett og for uavhengige aksessnett. Vi venter at Zonavi vil omforme TVen til en unik informasjons- og underholdningsplattform og tar sikte på å levere den første TV-baserte portalen i Norge. Zonavi vil blant annet tilby forbrukerne interaktive, digitale tjenester via TVen, blant annet video på bestilling, e-handel, online-spill, shopping og e-post.

Vi vil fungere som en innholdsaggregator, der vi syr sammen innhold fra e-handlere og andre detaljister, banker, diverse tjenester, spill og video. På vegne av tjenestetilbydere vil vi samle de tilbudte tjenestene og ta sikte på å bringe alle partene sammen på én standardisert plattform. Vårt mål vil være å kontinuerlig samle og utvikle nye, innovative tjenester. Hittil har vi inngått foreløpige avtaler med viktige innholdsleverandører som Norsk Tipping, som er Norges største spilleleverandør; Uproar, som er leverandør av spill på Internett; Yatack, som er en generell e-handelsdetaljist, og E-Line Group, som er en klesdetaljist. Vi vil fortsette å søke samarbeid med andre viktige innholdsleverandører. Vi regner med å distribuere våre tjenester gjennom en rekke forskjellige nettkanaler, inkludert kabel (gjennom Avidi), satellitt (gjennom Canal Digital), bakkebasert kringkasting (gjennom Norkring), bredbånd, ADSL og eksterne aksessleverandører. Vi venter at Zonavi-tjenestene vil bli innført i tre stadier:

- først på en enkelt aksessplattform ved hjelp av Media Highway (MHY)-baserte applikasjoner og -tjenester,

- deretter på alle andre kringkastingsnett ved hjelp av Multimedia Home Platform (MHP), da den kan lanseres via parabolantenner, og
- til slutt på alle aksessplattformer som benytter TCP/IP og Internett-teknologi og -format (XML og HTML).

Vi akter å lansere pilotversjoner av disse tjenestene i første halvdel av 2001, og forventer kommersiell lansering i fjerde kvartal 2001, under hensyn til de forhold som nevnes nedenfor.

Vi mener Norden representerer et særlig gunstig marked for TV-sentriske interaktive tjenester. Nordiske forbrukere er raske til å ta i bruk digitale produkter og tjenester, og Norden er ledende eller i fremste rekke når det gjelder tetthet av PC, Internett og mobiltelefoner. Videre har Norden en relativt høy tetthet av betal-TV.

Den kommersielle introduksjonen av Zonavi-tjenesten vil kreve betydelige investeringer. Vi er for øyeblikket i forhandlinger med informasjons- og innholdsleverandører i tillegg til andre kommersielle tredjeparter for å sikre oss nødvendige innholdsrettigheter og teknologisk kompetanse for å lansere kommersielle tjenester. Enhver teknisk eller forretningsrelatert forsinkelse i det forberedende arbeidet før den kommersielle lanseringen kan føre til betydelige tilleggsinvesteringer. Det er mulig at vi søker å utvikle og lansere denne tjenesten sammen med samarbeidspartnere innen teknologi eller innhold.

Telenor Conax — systemer for aksesskontroll

For å møte de økende kravene til håndtering og styring av digitale rettigheter, leverer vi systemer for kryptering, aksesskontroll, abonnentadministrasjon og faktureringsystem for både våre analoge og digitale tjenester. Gjennom vårt heleide datterselskap Telenor Conax leverer vi disse systemene både for kringkastingsnett og Internett/intranett, i tillegg til andre typer systemer, kalt Conax-systemer. Disse systemene gjør det mulig for videokringkastere og innholdsleverandører på Internett å kryptere sine digitale tjenester slik at programmene bare kan ses av abonnenter som bruker et autorisert smartkort som ligger i abonnentens dekode, samt å håndtere abonnentbasen og programautorisasjons- og faktureringsprosessen. Et smartkort er et plastkort med en innebygd databrikke som settes inn i dekode-eren eller en annen smartkortleser.

Vi er en ledende leverandør av disse tjenestene i Norden, og våre viktigste kunder omfatter de to norske fjernsynsselskapene NRK og TV2, i tillegg til Sveriges Television (SVT) og Canal Digital. Denne virksomheten vokste opprinnelig frem fra ekspertisen som ble utviklet i vår forskningsdivisjon, som startet opp i midten av 1980-årene. Telenor Conax hadde i 1999 driftsinntekter på 104 millioner kroner, hvorav 37 millioner kroner kom fra leveranser til andre Telenor-selskaper.

Vi vurderer for tiden muligheten for partnerskap for videreutvikling av selskapet.

Konkurranse innen kringkasting og innhold og interaktive tjenester for forbrukermarkedet

Våre hovedkonkurrenter innen kringkasting til forbrukermarkedet er det svenske selskapet Modern Times Group, et svensk konglomerat med operasjoner innen TV, tryksaker, media og Internett, og dets datterselskap Viasat, samt UPC, som opererer innen kabel-TV, telefoni og Internett i Norge og Sverige. Vi konkurrerer også med Sweden Online, Comhem og Stofa, som er datterselskaper av Telia AB, og med Bredbåndsfabrikken og Tele Danmark. Vi venter sterk konkurranse i markedet for fjernsynskringkasting, og regner med at nye aktører vil komme inn på det nordiske markedet i løpet av de nærmeste årene. Innenfor kringkasting konkurrerer vi med utgangspunkt i den kvaliteten på tjenester og programmer som vi tilbyr.

Broadcasting — satellitt- og bakkebaserte tjenester for kringkastere

Satellitt

Vi er den største leverandøren av kommersielle satellitttjenester for overføring av TV- og radioprogrammer, og mediatjenester på vegne av kabel-TV- og DTH-operatører og andre distributører i Norden. Vi leverer våre tjenester ved bruk av fire geostasjonære satellitter, Thor I, II og III og Intelsat 707, der vi leier 14 transpondere. Transponderne er det viktigste utstyret som satellittene bruker til å motta og overføre signaler. De fire satellittene går i bane omtrent 36.000 kilometer over ekvator på omtrent 1 grad vest. Vi opererer to jordstasjoner for satellitt i Nittedal og på Eik i Norge. Pr 31 desember 1999 hadde vi 49 tilgjengelige transpondere hvorav 47 er tilgjengelige for kringkastingstjenester. Vi overførte mer enn 70 digitale og 20 analoge TV-kanaler eller -tjenester i den nordiske regionen på vegne av 30 innholdsleverandører. Vi mener at vår satellitt-posisjon på 1 grad vest er en fordelaktig posisjon for å sende signaler til Norden, og anslår at over 90 % av satellittantennene i Norden kan ta inn sendinger fra våre satellitter. Omtrent alle våre driftsinntekter i denne virksomheten stammer fra utleie av transponderkapasitet for kringkasting fra distributører til private mottakere av satellittoverførings-tjenester eller antenner som tar imot signaler for overføring videre i kabelsystemer. Et mindre beløp kommer fra bedriftsnettapplikasjoner.

Tabellen nedenfor viser visse operasjonelle tall knyttet til driften av vår satellittoperasjon for perioden 1997 til 1999 og for de ni første måneder 2000.

	Pr 31 desember			Pr 30 september
	1999	1998	1997	2000
Antall transpondere (ved utløpet av perioden)	⁽¹⁾ 49	48	38	⁽¹⁾ 49
Antall transpondere benyttet for digital overføring	13	8	1	20
Antall transpondere benyttet for analog overføring.....	27	27	27	26
Reservekapasitet	9	13	10	3

(1) 47 transpondere benyttes til TV-tjenester og 2 til satellittnettverks-tjenester.

Siden 1998 har vi faset inn digital service i satellittene vi bruker, og vi er i dag den ene av to aktører som sender digitale signaler til private mottakere av satellittoverføringstjenester og kabel-TV-selskaper i Norden. Pr 30 september 2000 hadde vi 20 transpondere som sendte digitalt. Med analog overføring kan hver transponder bare overføre én kanal, mens digital overføring lar én enkelt transponder sende seks til åtte kanaler samtidig. Vi venter at bruken av digital overføring vil øke i fremtiden.

Vi begynte å utvikle våre satellittoperasjoner i midten av 1970-årene ved å levere kommunikasjon til og fra Nord-sjøen. Virksomheten med Thor-satellittene ble startet opp i 1992, da vi kjøpte en eksisterende satellitt i bane med 5 Ku-band-transpondere, og døpte den om til Thor I. Vi kjøpte opp Thor II i mai 1997, med 15 nye Ku-band-transpondere, til en samlet utgift på 0,8 milliarder kroner, og Thor III i juni 1998, med 14 nye Ku-band-transpondere, til en samlet utgift på 1,0 milliarder kroner.

Vi har nylig sendt en forespørsel til satellittprodusenter for å få et tilbud på bygging og levering av en ny satellitt med 32 transpondere, som eventuelt vil få navnet Thor IV. Hvis vi bestemmer oss for å levere en ordre på bygging av Thor IV, har vi tenkt å bruke Thor IV som en erstatning for Thor I, hvis forventede levetid utløper i 2002. Det forventes en leveringstid på to og et halvt år dersom Thor IV blir bestilt. Vi regner med å fatte beslutning om bestillingen innen utgangen av 2000.

I september 2000 inngikk vi en avtale om å kjøpe en fjerdedel av den tilgjengelige kapasiteten på Intelsat-satellitten som skal skytes opp i 2003, som erstatning for den kapasiteten vi i dag leaser på Intelsat 707.

Bakkebasert kringkasting

Selskapet Norkring driver det eksisterende bakkebaserte systemet for fjernsynskringkasting i Norge. Norkrings nett består av omtrent 6.500 store og små sendestasjoner i Norge, og dekker over 99 % av den norske befolkningen. De viktigste kundene for Norkrings tjenester har inntil nå vært de tre nasjonale kringkastingsselskapene NRK, TV2 og SBS Broadcasting, samt de fem riksdekkende radiostasjonene og de lokale TV- og radiostasjonene. Vi var med på å stifte Norkring og eide 40 % av selskapet inntil andre halvår 1999, da vi økte vår eierandel fra 40 % til 100 %. Norkring regnskapsførte driftsinntekter på 427 millioner kroner i 1999.

Norkring har nylig introdusert digital audiokringkasting (DAB), som har oppnådd 50 % dekning i Norge. Norkring vil fortsette å bygge ut DAB over hele Norge, og venter å oppnå minst 95 % dekning i 2004. Kundenes aksept av denne tjenesten avhenger imidlertid også av tettheten av nytt mottakerutstyr i markedet. I løpet av de kommende årene venter vi at DAB skal erstatte analoge radiosendinger i Norge. Norkring har fått tillatelse til å bygge ut digitalt bakkebasert nett på forsøksbasis i begrensede områder, og ønsker å forestå ytterligere utvikling og utbygging av dette nettet over hele Norge på kommersiell basis. Denne utbyggingen er imidlertid avhengig av myndighetenes godkjenning og vil også kreve betydelige investeringer fra Norkrings side. Digitalt bakkebasert nett vil øke antallet kanaler som kan kringkastes gjennom Norkrings nett.

Konkurranse innen satellittbasert og bakkebasert kringkasting

Vår hovedkonkurrent innen satellittkringkasting i Norden er Nordiska Satellitaktiebolaget (NSAB). I det europeiske markedet er våre viktigste konkurrenter Intelsat, Eutelsat og SES. NSAB eies av Rymdbolaget i Sverige og Astra, og opererer tre leide satellitter, Sirius 1, 2 og 3 på 5 grader øst. SES er basert i Luxembourg og opererer ASTRA, det største satellittsystemet for overføring av sendinger til private abonnenter i Europa. For en beskrivelse av Intelsat og Eutelsat, og vår deltakelse i disse satellittorganisasjonene, se "Eierskap i satellittorganisasjoner".

Satellite Mobile Communications

Oversikt

Vi leverer globale mobilkommunikasjonstjenester via satellitt for et komplett utvalg av telefon- og datakommunikasjonsløsninger til og fra mobile enheter over hele verden, inkludert kommunikasjon til, fra og mellom enheter til sjøs og på land. Vi er en av de største operatørene i verden av denne type mobiltjenester. Vi leverer våre mobile satellit-

tjenester hovedsakelig gjennom vår jordstasjon EIK i Norge. Kundene er blant annet handelsskip og offshore-installasjoner. Eksterne driftsinntekter fra vår mobile satellittkommunikasjon for 1999 var på 629 millioner kroner.

Vår mål er å opprettholde og videreutvikle vår ledende posisjon innen satellittbasert mobilkommunikasjon. For å oppnå dette målet, vil vi:

- skape en allianse for å sikre fremtidig dekning i alle fire havområder;
- utvide våre mobile satellittoperasjoner inn i detaljistmarkedet for å oppnå en større markedsandel; og
- innføre verdikjæpende tjenester i det maritime markedet.

Vi fokuserer for tiden på muligheter til å utvide vår virksomhet i satellittbasert mobilkommunikasjon. Vi vurderer aktivt mulige transaksjoner i form av felles virksomhet, oppkjøp og/eller partnerskap med andre satellittbaserte mobilselskaper og/eller jordstasjonsoperat rer. Vi vurderer også muligheter til oppkjøp som oppstår gjennom den pågående restruktureringen og konsolideringen av mobiltjenester via satellitt, og som kan styrke vår markedsstilling. I tillegg søker vi etter muligheter for å forbedre v r kompetanse innen fakturerings- og regnskapstjenester for å støtte detaljhandelen og forbrukere, noe som kan gi oss mulighet til både å erobre en større markedsandel og introdusere verdikj pende tjenester til en større kundegruppe.

Vi har over 20 års erfaring i utviklingen av satellittkommunikasjon, særlig for den maritime industrien. Vi deltok i drøftingene som begynte i 1975 og som førte til etableringen av INMARSAT i 1984, og startet kommunikasjonssystemet Norsat A for Nordsjøen i 1976. Vi er stadig en bidragsyter til det internasjonale satellittkonsortiet INMARSAT, og 13 % av den samlede trafikken på verdensbasis via Inmarsat blir håndtert av våre jordstasjoner. Med en 15 % eierandel pr september 2000 er vi den største enkeltaksjonæren i INMARSAT. Vi har også utnevnt ett av styremedlemmene. INMARSAT, formelt kjent som International Maritime Satellite Organization, ble grunnlagt i 1979 ved en internasjonal traktat med det formål å levere global satellittkommunikasjon for den maritime industrien. Inmarsat ble privatisert i april 1999.

Mobiltjenester via satellitt

I tillegg til den tradisjonelle, analoge INMARSAT A-tjenesten tilbyr vi tre digitale tjenester som gir mer effektiv bruk av INMARSATS kapasitet, og som i betydelig grad senker kostnadene ved bruk av satellittkommunikasjon.

I januar 1997 lanserte vi et nytt personlig satellitttelefonprodukt, Mobiq, i samarbeid med British Telecom. Dette produktet gir satellitttelefoni til og fra steder til sjøs, i luften eller på land basert på satellitttjenesten INMARSAT Mini-M.

I det maritime sluttbrukermarkedet selges INMARSAT-tjenester under merkenavnet Eik Global Communications. Alle kjente INMARSAT-standarder for det maritime markedet er inkludert i dette merket, som også dekker alle INMARSAT-havområder. Eik Global Communication er kjent for høy kvalitet, pålitelig service og kompetent kundeservicepersonale.

I tillegg til å være en tjenesteleverandør for INMARSAT opptrer vi også som en regnskapsmyndighet innenfor INMARSAT-systemet. Vi fakturerer for all kommunikasjon mellom skip og land for tilnærmet 100 % av alle norske skip og enkelte skip under utenlandsk flagg.

Storbrukere av maritim kommunikasjon tilbys leide samband over INMARSATS romsegment, eller vår egen totale kommunikasjonsløsning SeaLink. SeaLink er en permanent satellittlinje for dataoverføring og oppretter skreddersydd kommunikasjonsløsninger mellom en fl te mobile steder og ett eller flere landbaserte steder. Vi antar å ha nærmere 100 % markedsandel i den norske delen av Nordsjøen, og leverer løsninger så lang borte som Afrika.

I november 1999 var vi den første satellittoperat ren som fullførte betatesting og fikk sertifisering for å starte kommersiell drift av INMARSATS nye satellittservice M4. Denne tilbys nå under merkenavnet Global Area Network (GAN). En rekke produsenter tilbyr terminalutstyr for denne tjenesten. GAN-tjenester, sammen med en mobil satellitterminal for GAN som er enkel å benytte, gir brukeren en høy grad av fleksibilitet og tilgj ngelighet til enhver tid. GAN-tjenester gir aksess til hastigheter opptil 64 Kbps for data, noe som kan sammenlignes med en ISDN-linje i fastnettet.

Konkurranse

V re hovedkonkurrenter er Station 12, Comsat, et datterselskap av Lockheed Martin Global Telecommunications, og Stratos, som nylig kjøpte British Telecoms globale virksomhet for mobilkommunikasjon via satellitt. Station 12 er den største operatøren i dette markedet, og er et datterselskap av det nederlandske telekom-selskapet KPN. I 1999 opprettet Station 12 en felleskontrollert virksomhet med et satellittmobilselskap som er datterselskap av det australske Telstra. Vi konkurrerer også med en rekke mindre operatører med egen jordstasjon. Markedet er konsentrert rundt de fire største operatørene (Telenor, Comsat, Station 12/Telstra og Stratos), som står for meste parten av det maritime markedet. Prisene for satellittmobiltjenester har falt de siste årene på grunn av konkurransen,

og vi venter fortsatt hard konkurranse i dette markedet. I tillegg kan vi møte konkurranse fra systemer som vil konkurrere med INMARSAT, som ICO/Globalstar.

En kunde som ringer via INMARSAT systemet kan velge enhver bakkestasjon som dekker det respektive området. Konkurransen dreier seg derfor om pris, global dekning og varemerke.

Satellite Networks

Vi leverer tjenester og løsninger basert på satellittkommunikasjonsutstyr, satellittkapasitet, operasjonelle tjenester og et bredt utvalg applikasjoner for å møte kundenes behov i en rekke forskjellige segmenter i bedriftsmarkedet. Vi venter at den fremtidige veksten i dette markedet vil komme innen bredbåndstjenester, herunder satellittbaserte Internett-tjenester. VSAT-markedet er kjennetegnet ved stordriftsfordeler både innen salg, installasjon og innkjøp av utstyr. På grunn av sterk vekst i konkurransen har lønnsomheten vært minkende de senere år. Ettersom veksten i driftsinntekter i dette markedet i 2000 har vært lavere enn tidligere år, må vi gjennomgå våre operasjoner på nytt for å oppnå lønnsomhet.

Satellite Backbone Services

Under merkenavnet NORSAT leverer vi satellittnettverk for sentrale og kommunale offentlige organisasjoner og virksomheter, som ofte bruker dem til intern kommunikasjon, men også til kommunikasjon mellom foretak eller med offentlige telekommunikasjonsnett. Våre satellittnettverk er i stor grad basert på bruken av VSAT-terminaler, mindre satellittantennar plassert hos kunden. VSAT-teknologien gjør at satellittkommunikasjonsløsningene vi leverer, er uavhengige av den eksisterende infrastrukturen i en bestemt stat eller region. Vi bruker egen tilgjengelig kapasitet, men leier i tillegg kapasitet fra andre satellittoperatører som dekker det aktuelle geografiske området. Våre eksterne driftsinntekter i 1999 fra levering av satellittstamnett var på 413 millioner kroner, inkludert kundeutstyr.

Vårt hovedmarked for disse tjenestene er Europa, og vi leverer tjenester hovedsakelig til følgende typer kunder:

- banker og finansinstitusjoner,
- offentlige organisasjoner,
- detaljister, inkludert tilpassede løsninger for butikkjeder, bensinstasjoner og hotellkjeder,
- Internett-tjenesteleverandører,
- gateway-tjenester for internasjonal aksess fra telekom-operatører, og
- diverse leilighetsvise tjenester og interne nett for bedrifts-TV.

Konkurranse

Vi er utsatt for sterk konkurranse i våre europeiske markeder. Våre hovedkonkurrenter innen satellittnettverk er Hughes Networks, en børsnotert enhet eid av verdens største operatør av satellittnettverk, General Motors og Gilat Satellite Networks. Sistnevnte er en israelsk operatør notert på Nasdaq-børsen. Vi konkurrerer også med Global Satellite Systems, som er et datterselskap av BT; Telespazio, som er en felleskontrollert virksomhet mellom Telecom Italia og STET, Loral, som er en amerikansk operatør notert på New York-børsen, samt spanske Telefonica. Vi konkurrerer også med IBM/AT&T og South Spaceline, som er et datterselskap av ThyssenKrupp. Dette markedet karakteriseres av stordriftsfordeler, både knyttet til anskaffelse av utstyr, installasjon, markedsføring og drift.

Eierskap i satellittorganisasjoner

Tabellen under viser vårt eierskap i satellittorganisasjoner og selskaper pr 30 september 2000.

Satellittdeltakelse	Telenors eierandel pr 30 september 2000	Bokført verdi av Telenors eierandel pr 30 september 2000 <i>Beløp i millioner kroner</i>
INMARSAT	15 %	1.857
INTELSAT	4,5 %	443
EUTELSAT	0,7 %	45
New Skies.....	4,6 %	225

INMARSAT ble grunnlagt i 1979 for å tilby satellittkommunikasjon til den maritime industrien.

INTELSAT, en internasjonal satellittorganisasjon, ble grunnlagt i 1964 for å bygge ut en global flåte av satellitter. INTELSAT eier og opererer et globalt satellittkommunikasjonssystem med 19 satellitter som tilbyr tjenester til over 200 land. Det er den ledende tilbyder av verdensomspennende satellittkapasitet. Vår eierandel pr 30 september 2000 var 4,5 %.

EUTELSAT ble grunnlagt for å være et felles satellittsystem for Vest Europa. EUTELSAT blir ansett som en av verdens ledende satellittoperatører og har en flåte på 15 satellitter.

New Skies Satellites opererer fem geostasjonære kommunikasjonssatellitter som tilbyr satellittoverføring til private abonnenter (DTH) i tillegg til data og taleoverføringstjenester. New Skies Satellites ble skilt ut fra INTELSAT og er i dag eid av INTELSATS egne aksjonærer.

INTERNETT

Oversikt

Forretningsområdet Internett omfatter følgende virksomheter:

- *Internett og IP-basert kommunikasjon.* Under merkenavnet "Nextra" leverer vi Internett-tjenester og IP-baserte kommunikasjonstjenester i Norge og tolv andre europeiske land (inkludert salgskontorer i to land). Vi er markedsleder innen disse tjenestene for bedrifter i Norge. Siden 1998 har vi utvidet våre operasjoner til andre europeiske land med sikte på å bli en av de ledende pan-europeiske leverandørene av IP-baserte kommunikasjonstjenester til små og mellomstore bedrifter i hele Europa.
- *Internett-tjenester for privatmarkedet i Norge.* Vi er den ledende tjenesteleverandøren av Internett for privatmarkedet i Norge, og pr 30 september 2000 hadde vi omtrent 360.000 betalende abonnement i vår aksess tjeneste "Telenor Internett" og omtrent 188.000 registrerte brukere av vår abonnementsfrie aksess tjeneste "FriSurf". Vi opererer også ledende norske Internett-portaler.

Forretningsområdet Internett har vært i rask vekst. Samlede driftsinntekter kom opp i 763 millioner kroner i de ni første måneder frem til september 2000, en økning på 23 % i forhold til samme periode i 1999. Av de samlede inntekter i nīmānedersperioden frem til 30 september 2000 var 605 millioner kroner eksterne inntekter, og 158 millioner kroner var inntekter fra andre forretningsområder i Telenor.

Nextra — leverandør av Internett og IP-basert kommunikasjonstjenester for bedrifter

Vår virksomhet Nextra tilbyr tjenester for bedriftsmarkedet i Norge og tolv andre europeiske land (inkludert salgskontorer i to land). I de ni månedene frem til 30 september 2000 var driftsinntektene fra Nextra på 423 millioner kroner, hvorav 15 millioner kroner var trafikkinntekter fra forretningsområdet Telecom basert på estimert genererte trafikkinntekter fra Nextra bedriftstjenester.

Strategi

Etter hvert som mulighetene som ligger i Internett øker og flere bedrifter søker å gjøre bruk av disse mulighetene, tror vi at markedet for bedriftskommunikasjon vil endre seg dramatisk. Vi venter at Internet Protocol (Internettprotokoll, ofte forkortet IP) til slutt vil bli en dominerende plattform for kommunikasjonstjenester og e-handel generelt, og at etterspørselen etter tjenester for bedrifter via IP-baserte nett vil vokse raskt i de nærmeste årene. Spesielt tror vi at små og mellomstore bedrifter i økende grad vil etterspørre standardiserte, virksomhetskritiske applikasjoner levert gjennom IP-baserte nett. Dette gjelder tjenester som bredbåndsaksess til Internett, datakommunikasjon og tale via IP, trådløse applikasjoner, outsourcing-tjenester som utleie av programvare (ASP) og løsninger for e-handel.

Vi søker å nyte godt av fremveksten av disse tjenestene ved å utvikle oss fra å være en leverandør av Internett-tjenester, til å bli en leverandør av IP-baserte kommunikasjonstjenester med fokus på små og mellomstore bedrifter på pan-europeisk basis. Vårt konsept er å utvikle oss til en integrert fullservice-tilbyder til mellomstore bedrifter. Vi har til hensikt å integrere våre tjenester med tilkobling, hosting, kommunikasjon og støtte til forretningsmessige prosesser. Vi har til hensikt å tilby våre kunder fullintegrerte tjenester som er totalstyrte og som er samstemte på tvers av landegrensene.

Vårt mål er å være blant de ledende leverandører av IP-baserte tjenester i Europa, og tilby et integrert utvalg Internett-tjenester til vår målgruppe små og mellomstore bedrifter. For å nå dette målet vil vi:

- utvide vår dekning i det europeiske markedet både gjennom oppkjøp og utvikling av vår egen virksomhet i landene som utgjør vår målgruppe,
- utvikle våre selskaper i hvert land fra å være leverandører av Internett-tjenester til å bli leverandører av kommunikasjonstjenester,

- tilby felles merkevare, plattformer og kvalitet i hvert land,
- beholde operasjonell kontroll i hvert land,
- operere gjennom en desentralisert, fleksibel organisasjonsstruktur for å gi rom for forskjeller i kundenes behov, krav og produktforventninger i det enkelte lokale marked,
- utvikle nye teknologiske produkter av høy kvalitet og verdikjende tjenester for å svare på økte muligheter innen Internett, og
- ikke være utstyrsbasert, men heller fokusere på integrasjon av tjenester i stedet for å bygge opp en fiberbasert infrastruktur.

Markeder

Vi er den største leverandøren av Internett-tjenester til bedrifter i vårt hjemmemarked, og pr 30 september 2000 hadde vi 13.000 abonnement på våre Nextra-tjenester blant store og mellomstore bedriftskunder i Norge. I 1999 styrket vi vår posisjon i Norge innen web-hoteller og andre hosting-tjenester, og vi er nå en av de ledende aktørene i dette markedet i Norge.

Vi har utvidet våre operasjoner til å bli en pan-europeisk virksomhet. Siden midten av 1998 har vi kjøpt 19 lokale ISP-virksomheter i våre målmarkeder og har startet egne operasjoner i to land fra bunnen av. I løpet av første halvår 2000 hadde vi lagt alle våre tidligere oppkjøpte virksomheter inn under merkenavnet Nextra. Tabellen nedenfor viser informasjon om vår virksomhet i hvert land der Nextra er leverandør av kommunikasjonstjenester utenfor Norge.

Land	Dato for oppkjøp eller oppstart	Antall ansatte ⁽¹⁾ pr 30 september 2000 ⁽²⁾	Antall abonnement i tusen pr 30 september 2000 ⁽¹⁾
Tsjekkia	• September 1998 – Oppkjøp	158	12,2
• April 2000 – Oppkjøp			
Østerrike	• November 1998 – Oppkjøp	90	28,5
• Mars 2000 – Oppkjøp			
Slovakia	• Desember 1998 – Oppkjøp	106	20,4
• Januar 2000 – Oppkjøp			
• Juni 2000 – Oppkjøp			
Sveits.....	• April 1999 – Oppstart	90	0,3
Italia.....	• Juli 1999 – Oppkjøp	90	12,0
• April 2000 – Oppkjøp			
• Oktober 2000 – Oppkjøp			
Ungarn.....	• September 1999 – Oppkjøp	69	2,3
Sverige ⁽²⁾	• November 1999 – Oppstart	47	-
• September 2000 – Oppkjøp			
Tyskland	• November 1999 – Oppkjøp	200	5,7
• Desember 1999 – Oppkjøp			
• Januar 2000 – Oppkjøp			
• Mars 2000 – Oppkjøp			
• Juni 2000 – Oppkjøp			
Storbritannia	• August 2000 – Oppkjøp	104	0,5
Russland.....	• Oktober 2000 – Oppkjøp	64	⁽³⁾ -
Totalt		⁽⁴⁾ 1.018	81,9

(1) Antall årsverk og kunder på dato for oppkjøp for de virksomheter som er kjøpt etter 30 september 2000.

(2) Inkluderer salgskontorer i Danmark og Finland.

(3) I tillegg til andre tjenester selger vi ca 30.000 forskuddsbetalte IP-telefonkort hver måned.

(4) I tillegg til disse har vi ansatte utenfor Norge i oppstartsvirksomheter som ikke er del av virksomheten til kommunikasjonstjenesteleverandøren Nextra.

All vår virksomhet i landene i tabellen ovenfor er heleid, bortsett fra i Italia, Tsjekkia, Storbritannia og Russland, hvor det er minoritetsinteresser.

Våre ISP-operasjoner i hvert av disse landene omfatter også privatkunder, og i enkelte land er vår Nextra-virksomhet også en betydelig leverandør av Internett-aksess til privatkundemarkedet, som i Slovakia og Østerrike.

Totalt antall abonnement utenfor Norge inkluderer 54.500 oppringte en-bruker abonnement.

I Sverige og Tyskland er vår mulighet til å tilby tjenester begrenset på grunn av Telenors andre forretningsrelasjoner. I Sverige er vi forhindret fra å tilby tjenester på grunn av vår felleskontrollerte virksomhet Telenordia, og i Tyskland er

vi forhindret fra å tilby taletjenester på grunn av avtaler i forbindelse med vår eierandel i VIAG Interkom, som eies gjennom forretningsområdet Mobile Communications.

Vi fortsetter å fokusere på å utvide våre operasjoner, og venter å foreta ytterligere oppkjøp i det europeiske markedet.

Tjenester

Vi tilbyr et økende antall produkter innen våre kjerneområder – aksess, hosting og kommunikasjon – samtidig som vi utvikler plattformer som vil støtte økt integrasjon for å tilby totalstyrte integrerte tjenester.

Internett-aksess

Vårt største produkt er Internett-aksess. Vi tilbyr en rekke løsninger for Internett-aksess, fra basisoppkobling for en enkelt datamaskin til en avansert og omfattende løsning for en stor bedrift med mange brukere. Enkeltebrukere kan få Internett-aksess enten via modem, eller i enkelte land ISDN, og vi sikter mot både profesjonelle brukere og småbedrifter. Vi tilbyr selskaper og organisasjoner flere forskjellige måter å få tilgang til Internett på. Flerbrukere og kunder kan velge mellom leide samband, ISDN, ADSL, asynkron overføringsmodus eller "frame relay"-teknologi for å knytte sine lokale nett til Internett. Vi tilbyr også virtuelle, private nettløsninger, som sørger for sikker kommunikasjon av informasjon mellom nett, mellom PCer og nett, og som kan være mer kostnadseffektive enn leide samband eller oppringte løsninger for kunder der nettene spenner over lengre avstander.

Meldingstjenester

I dag er vår viktigste kommunikasjonstjeneste vårt utvalg av integrerte, brukervennlige kommunikasjonspakker for e-post. Vårt utvalg omfatter markedets mest avanserte elektroniske posttjenester, som i tillegg til å kunne sende og motta telefaks, lar brukerne sende meldinger til mobiltelefoner og personsøkere. I Norge har vi nylig lansert en tjeneste med skreddersydd POP- og IMAP-postbokser for det profesjonelle markedet, inkludert flere ekstra verdikjennende tjenester, som forenkler brukernes tilgang til e-post, faks, mobiltelefoner og personsøkere. Når kundens e-postboks er sentralt plassert, kan meldinger skrives og leses fra et hvilket som helst sted der brukeren befinner seg.

Hosting

Våre hosting-løsninger lar bedrifter sette bort vedlikeholdet av sin egen server. Vår Internett-hosting varierer fra lagring av enkle web-sider til avansert multimedia og løsninger for e-handel. Med både NT- og Unix-servere plassert sentralt i vårt IP-nett kan bedriftene bruke denne tjenesten til å publisere materiale på Internett i tillegg til å etablere lukkede web-tjenester eller bedrifts-intranett. Vi bygger en sentral hosting-plattform ved vår virksomhet i Frankfurt.

En stadig mer utbredt bruk av web-hosting gjør det mulig med bilde- og lydkringkasting av populære arrangementer over Internett. Flere av våre virksomheter i Europa har deltatt i kringkasting av streaming video ved hjelp av våre løsninger for web-hosting.

Den 21 august 2000 kjøpte vi en 80,9 % eierandel i XHTML Ltd for 17,4 millioner britiske pund (234 millioner norske kroner). XHTML leverer Internett-tjenester til bedriftsmarkedet, med en strategisk fokus på kompleks web-hosting. Pr 30 september 2000 hadde XHTML over 120 serverkunder og over 180 kunder for leide samband.

Selskapet hadde et tap på 6,3 millioner britiske pund (85 millioner norske kroner) for nımånedersperioden frem til 30 september 2000, hovedsakelig på grunn av kostnader knyttet til oppbygging av sin nettverksinfrastruktur.

IP-telefoni

IP-telefoni er nå et viktig tjenesteområde for oss, og er nylig blitt lansert i fem land i Europa: Sveits, Tsjekkia, Slovakia, Italia og Norge. Vi tar sikte på å bli ledende i utviklingen og lanseringen av flere IP-baserte kommunikasjonsprodukter, som multimediatelefoni, virtuelle private talenett og IP-baserte ringesentre.

I Sveits har vi lansert lokal, riksdekkende og internasjonal telefoni — som enten kan stå alene eller integreres i en dataløsning. Vi tilbyr telefontilkobling til steder beliggende i inn- eller utland til faste, attraktive priser.

Gjennom utviklingen av nyskapende produkter har vi høstet verdifull erfaring innen Internett-basert telefoni. Telenor var i september 1998 den første operatøren i Norge som leverte telefon-til-telefon-tjeneste via Internett til privatkundemarkedet ved hjelp av et telefonkort. Vi lanserte også IP-telefoni fra PC til telefon for Telenor Internett-abonnenter, med mulighet til å bruke PC som telefon og ringe ved å klikke på skjermen. Telenor var den første operatøren i verden som lanserte H.323-standard for landsomfattende nett.

Infrastruktur

Stamnett. I dag leier vi kapasitet for vårt stamnett gjennom fleksible, kortsiktige kontrakter. Dette i stedet for å eie vår egen transmisjonsinfrastruktur, da vi tror at leie av nettkapasitet er mer kostnadseffektivt. Vårt mål er å knytte Nextras leverandører av løsninger for bedriftskommunikasjon i de forskjellige landene sammen i et sømløst, logisk IP-nett støttet av informasjonssystemer med lokalt salg og markedsføring, i tillegg til tjenester som tilbyr utviklings- og implementeringskompetanse.

For å måle kvaliteten på de tjenester vi tilbyr, fokuserer vi på parametere som nettstabilitet (% oppetid), linjeutnyttelse (%) og forsinkelser i nettverkets responstid. For Telenor Internett er responstid for kundeservice en viktig faktor for å måle kvaliteten på tjenesten.

I 1999 utvidet vi vårt stamnett for å sikre høy kapasitet og kontroll fra endepunkt til endepunkt, slik at vi kan tilby tale-tjenester via IP, virtuelle private nett og nye verdiskapende tjenester til våre kunder. Vårt nett, kjent som "Nextbone", har multimegabit-kapasitet, med aksesspunkter i Amsterdam, Bratislava, Frankfurt, London, Milano, New York, Oslo, Praha, Stockholm, Wien og Zürich, der vi har våre egne nettrutere. Vårt nett er knyttet til Internett i USA via flere høyhastighetslinker. Nettet er basert på en ringstruktur med SDH-kretser, som gir større redundans. Nettet opereres og overvåkes kontinuerlig av vårt nett-operasjonssenter i Norge.

For å tilfredsstille økt etterspørsel i nettet er vi i ferd med å installere ekstra linker og utvide kapasiteten. Vi planlegger nye aksesspunkter og flere høyhastighetslinjer mellom Europa og USA, i tillegg til at vi har ekspansive planer for ytterligere utbygging av IP-infrastruktur i USA.

Vi utveksler trafikk med andre større IP-nett i Europa og over hele verden i flere tilknytningspunkter, og er en aktiv partner i videre utvikling av Internett.

Trådløst nett i Tsjekkia. I september 2000 ble vi tildelt én av tre nye operatørlisenser for faste trådløse aksessnett i Tsjekkia, og vi er i ferd med å bygge ut dette nettet i de fire største byene i landet. Vi regner med å bruke dette nettet til å gi kundene tilgang til Internett og andre høykapasitetstjenester, og planlegger dessuten å selge kapasitet til andre parter og gjøre nettet tilgjengelig for tjenesteleverandører i Nextra.

Konkurranse

Bransjen og markedene der vi leverer Internett-tjenester, er svært konkurransepreget. Etablerte telekom-operatører er våre hovedkonkurrenter i hvert av våre målmarkeder. I tillegg konkurrerer vi også med Internett-tjenesteleverandører og andre nisseaktører i hvert marked. Konkurrenter som søker å konkurrere i markedet for små og mellomstore bedrifter på pan-europeisk basis, er blant andre KPNQwest, UUNet og PSINet. Selskapene konkurrerer på grunnlag av produkttilbud på kommunikasjonstjenester, nettkvalitet, pris og kvalitet på kundeservice.

Nye initiativ

Vi er i ferd med å gjennomføre et nytt initiativ for å skape økte verdier i Nextra ved å opprette produktfokuserte enheter som skal fungere uavhengig av Nextras organisasjoner i de enkelte land. Det er meningen at de nye enhetene både skal forholde seg til kundene direkte og gjøre bruk av Nextras organisasjoner i de enkelte land som distribusjonskanaler. Vårt mål er å utvide vårt produkttilbud, enten direkte eller gjennom outsourcing, for å møte de konkrete behovene hos våre kunder.

Som et første initiativ i samsvar med denne strategien har vi nylig opprettet et nytt datterselskap for å fokusere på meldingstjenester kalt TTYL ("Talk To You Later"). Den nye enheten vil markedsføre løsninger for meldingstjenester direkte til markedet for små og mellomstore bedrifter i Europa gjennom Nextras organisasjoner i de enkelte land og andre tjenesteleverandører, og senere direkte til bedriftene.

I Sveits har vi nylig utvidet vår hosting-virksomhet til ASP-området gjennom opprettelsen av et nytt selskap, Aspectra. Aspectra vil tilby e-handelsløsninger for store og mellomstore bedrifter så vel som dedikerte hosting-tjenester for komplekse web-sider, portaler og applikasjoner for e-handel.

Vi undersøker også muligheten for å opprette andre produkt- eller teknologisentrerte enheter på områdene web-hosting, horisontale e-handelsportaler, og mobile Internett-løsninger for små og mellomstore bedrifter. Vi kan også velge å gjennomføre disse initiativene gjennom oppkjøp eller etablering av felleskontrollerte virksomheter. I tillegg vurderer vi også å opprette et foretak som skal fungere som en kilde til finansiering og investere i ny virksomhet som vi tror har potensiell strategisk verdi for våre kjerneområder. Selv om det er sterk konkurranse om å levere stor båndbredde til lav pris, er det en økende etterspørsel etter flere verdiskapende tjenester. Etter hvert som stadig flere viktige prosesser flyttes til IP, vil etterspørselen etter tjenester som sikkerhet, (brannmur, virtuelle private nett (VPN) osv.), web-hosting og universelle meldingstjenester øke. Denne utviklingen passer til Nextras strategi om å fokusere på integrasjon av IP-baserte tjenester og gi kunden mulighet til å velge, endre og dra nytte av det bredeste utvalget av kommunikasjonsløsninger som er tilgjengelig. I motsetning til enkelte av våre konkurrenter er vi ikke utstyrsbasert.

Selv om vi fokuserer på bedriftsmarkedet, planlegger vi også å introdusere nye tilbud i privatkundemarkedet og søke nye muligheter innen WAP og portaler.

Internett-tjenester for privatkunder i Norge

Vi leverer både abonnement og abonnementsfri, oppringt Internett-aksess (FriSurf) til kunder i Norge. Vi er den ledende Internett-tjenesteleverandøren for forbrukere i Norge, med en anslått markedsandel pr 30 september 2000 på 57 % ifølge Norsk Gallup.

Strategi

Vår strategi i markedet for Internett-aksess for forbrukere er å:

- konkurrere om brukerne i markedet for abonnementsfri aksess,
- fortsette å utvide tjenestene vi tilbyr til abonnementsmarkedet, for å opprettholde og øke vår abonnentbase,
- tilby aksess gjennom bredbåndsteknologi som ADSL, som vi er i ferd med å lansere som en del av et fellesprosjekt med forretningsområdet Telecom, og trådløs teknologi, og søke muligheter for samarbeid med andre selskaper på dette området,
- drive aktiv utvikling av portaler for segmenter i markedet for Internett-aksess, herunder bredbåndsportaler,
- tilby Internett-baserte telekomtjenester til forbrukermarkedet, og
- søke muligheter for å ekspandere internasjonalt.

Vårt mål er å videreutvikle vår ledende posisjon som leverandør av Internett-tjenester ved å utvikle nye produktområder innen kommunikasjon, skape nye tjenester basert på bredbåndaksess og etablere en sterk posisjon innen portaler.

Tjenester

Internett-tjenester for abonnenter

Vi tilbyr tre hovedprodukter for Internett-aksess:

Telenor Internett Basis er vår standardtjeneste, som gir standard Internett-aksess mot en månedlig abonnementsavgift på 98 kroner. Abonnementsavgiften omfatter gratis kundeservice.

Telenor Internett Pluss er vårt hovedabonnement, med en månedlig abonnementsavgift på 129 kroner. Abonentene får gratis kundeservice, antivirusprogramvare og andre tjenester.

Telenor Internett Total er vår mest omfattende tjeneste, med en månedlig abonnementsavgift på 225 kroner. Kundene får gratis prioritert kundeservice, gratis Helpdesk-programmer for MS Office, brannmur, antivirusprogramvare og andre ekstra tjenester.

Både våre Internett-abonnenter og våre FriSurf-brukere betaler samme takst pr minutt for å koble seg til Internett (ISDN- eller PSTN-trafikktakst). Vi tror at etter hvert som folk bruker mer tid på Internett, vil de også bli mer følsomme for pris. For å møte denne etterspørselen har vi fra juni 2000 introdusert nye forvalgstjenester som gir storbrukere en mulighet til å surfe på Internett i 150 timer pr måned til en fast pris på 499 kroner.

Våre aksesstjenester omfatter vanligvis gratis e-post, som kan nås gjennom Internett fra en hvilken som helst PC i verden, med flere e-postadresser og lagringsplass på våre servere for abonnentens egen web-side. Vi er vert for mer enn 40.000 brukeres hjemmesider. Vi tilbyr også tilleggstjenester som telefaks mot en fast avgift pr side, fast avgift pr melding for tekstmeldinger (SMS) til GSM-mobiltelefoner i Norge eller utlandet og meldingstjeneste til Minilink i Norge. Våre mest avanserte tjenester omfatter også støtte for Interfon PC.

Internett-tjenestene markedsføres gjennom flere ulike salgskanaler (omtrent 1000 detaljforretninger i Norge), gjennom vår egen kundeserviceorganisasjon og gjennom våre portaler. Grossistsalg har i tillegg blitt en viktig salgskanal etter hvert som stadig flere bedrifter kjøper hjemme-PC med Internett-aksess til sine ansatte (for eksempel Statoil, med over 10.000 hjemme-PCer).

Vi sendte nylig ut en CD-rom til alle norske husholdninger som markedsfører våre tre hovedprodukter for Internett-aksess (Basis, Pluss og Total), så vel som FriSurf (beskrevet nedenfor).

Abonnementsfri Internett-tjeneste

Vi var det første norske selskapet som lanserte en abonnementsfri Internett-tjeneste. I 1999 lanserte vi "FriSurf", og ved utgangen av 1999 distribuerte vi FriSurf-programvare til alle norske husstander i form av en CD-ROM. Kundene trenger ikke betale månedsabonnement, men må betale lokaltelefonkost mens de er på nettet. Vi får driftsinntekter i form av en andel av prisen for telefonsamtalene som belastes av telefonileverandøren.

Tabellen nedenfor viser informasjon om vår Internett-aksess for forbrukermarkedet:

	1999	1998	1997	Januar– september 2000
Abonnement				
Telenor Internett – Oppringte en-brukerabonnement ved utløpet av perioden.....	355.000	260.000	165.000	360.000
Estimert gjennomsnittlig bruk i timer pr oppringte pr måned ⁽¹⁾	15,1	13,3	-	16,2
Årlig kundeavgang ⁽²⁾	14,0 %	⁽³⁾ 11,7 %	-	21,4 %
FriSurf				
FriSurf – Registrerte brukerkonti ved utløpet av perioden.....	45.000	-	-	188.000
Estimert gjennomsnittlig antall brukertimer pr registrerte konto pr måned	⁽⁴⁾ 3,6	-	-	7,8
Internett – husholdningstetthet i Norge ⁽⁵⁾	37%	23%	17%	50 %

- (1) Antall oppringte abonnement inkluderer oppringte nettverks-tilknytninger for bedrifter beregnet som totalt timeforbruk fordelt på gjennomsnittlig antall abonnement ved periodens begynnelse og slutt, dividert på 12 måneder.
- (2) "Churn rate", det vil si kundeavgang, er antallet kunder som terminerte sitt abonnement i løpet av perioden dividert på antallet abonnement ved periodens slutt. Kunder som går over til vårt FriSurf-produkt eller terminerer sitt abonnement og kommer tilbake gjennom spesielle tilbudskampanjer, omfattes av kundeavgangen.
- (3) Beregnet på årlig basis ved å benytte kundeavgang fra 1 juli 1998 til 31 desember 1998. Kundeavgang for første halvår for 1998 er ikke tilgjengelig.
- (4) Beregnet fra 1 august (lansering) til 31 desember 1999.
- (5) Beregnet som antall husholdninger i Norge som har tilgang til Internett dividert på det totale antall husholdninger. Kilde: Norsk Gallup.

Internett-portaler. Telenor driver følgende Internett-portaler i Norge:

- *Online.no og FriSurf.no.* Online.no og FriSurf.no er hjemmesidene til henholdsvis privatabonnenter og brukere av abonnementsfri aksess-tjeneste i Norge.
- *ABC Startsidene AS.* I oktober 2000 økte vi vår eierandel i ABC Startsidene AS, som vi har konsolidert pr september 2000, fra 51,3 % til 83,3 %. ABC Startsidene driver startsidene.no, som er den nest største portalen i Norge, og hadde 17,0 millioner månedlige oppslag i tredje kvartal 2000. I tredje kvartal 2000 hadde Startsidene.no i gjennomsnitt 281.000 daglige brukere og 536.000 ukentlige brukere, ifølge Norsk Gallup. Startsidene får driftsinntekter hovedsakelig fra salg av reklameplass i portalen. Vi promoterer startsidene.no ved å vise fremtredende linker til den på våre web-sider online.no og FriSurf.no.

Vi akter å utvide våre aktiviteter innen portaler, og vi kan komme til å foreta ytterligere investeringer eller oppkjøp på dette området. I tillegg til ytterligere utvidelse av vår smalbåndsportaler for massemarkedet startsidene.no, vil vi vurdere utvikling av smalbåndsportaler for nisjer i massemarkedet. I et fellesprosjekt med forretningsområdet Telecom bygger forretningsområdet Internett for tiden opp en bredbåndsportaler for ADSL. Vi vil også se på mulighetene for portalvirksomhet internasjonalt.

Eierandel i andre nordiske portaler

I første halvår av 2000 overførte vi våre eierinteresser i Scandinavia Online AS (SOL AS) til Scandinavia Online AB (SOL AB). SOL AB ble notert på Stockholmsbørsen og Oslo Børs i juni 2000, og vår eierinteresse representerer 17 %. SOL AB eier et pan-nordisk nett av portaler, inkludert sol.no, den ledende norske portalen, den ledende portalen i Sverige (passagen.se), den tredje ledende portalen i Danmark (sol.dk) samt den finske portalen sirkus.fi. Generelt tilbyr portalene et bredt spekter av nyheter, informasjon, underholdning og shopping skreddersydd til massemarkedet i de respektive land.

Konkurranse

Telenor er den største Internett-tjenesteleverandøren i det norske privatkundemarkedet, og ifølge Norsk Gallup hadde merkenavnene Telenor Internett og FriSurf en samlet markedsandel på 57 % per 30 september 2000. Hovedkonkurrenten på privatkundemarkedet er Tele2, som har en markedsandel på 24 %. De resterende 19 % er fordelt på mange små konkurrenter, som Start, Enitel, Netcom, Liberty Surf, VG, Sense, Spray og World Online. De viktigste

konkurranseselementene er prisen på abonnement og bruk, og muligheten til å selge forskjellige tjenester sammen i ett pakke tilbud. Vi tror at Tele2 har lyktes i det norske privatkundemarkedet på grunn av sin ekstreme prisfokusering, direkte markedsføring og politikken med å knytte Internett til telefonabonnementet.

MEDIA

Oversikt

Gjennom forretningsområdet Telenor Media er vi en ledende leverandør av kataloginformasjon og katalogannonsering i Norge. Telenor Media utgir over 100 forskjellige kataloger i Norge og et stort utvalg av kataloger i ni andre europeiske land, som omfatter kataloger på ti språk. Vårt samlede årlige opplag av kataloger i 1999 var på 19,5 millioner, hvorav 9,0 millioner ble distribuert i Norge og 10,5 millioner utenfor Norge. I tillegg til trykte kataloger distribuerer vi også innholdet i katalogene gjennom en rekke forskjellige medier, inkludert Internett, CD-ROM, telefon og WAP.

Driftsinntektene er hovedsakelig annonseinntekter fra våre katalogprodukter og -tjenester. Vårt hovedmarked er fra små til mellomstore bedrifter. Gjennom årene har vi utviklet sterke merkenavn og har en stor andel av norske bedrifter som våre kunder. Det norske markedet står for omtrent 79 % av driftsinntektene i dette forretningsområdet, som i 1999 utgjorde 1,2 milliarder kroner av våre samlede driftsinntekter.

Våre internasjonale operasjoner står for omtrent 21 % av driftsinntektene, som i 1999 utgjorde 0,3 milliarder kroner av våre samlede driftsinntekter. Vår internasjonale medievirksomhet er organisert gjennom datterselskaper eller felleskontrollert virksomhet i ni europeiske land: Polen, Spania, de baltiske statene, Russland, Tsjekkia, Frankrike og Finland.

Strategi

Vårt mål er å være en ledende leverandør av kataloginformasjon og markedsføringstjenester i Europa.

Vi vil fortsette å utvikle nye produkter og tjenester for brukere og annonsører og utvide nåværende merkevarers bruksområde til Internett. Vi vil fortsette å forbedre effektiviteten og lønnsomheten innen vår etablerte virksomhet, samt fortsette å ekspandere internasjonalt gjennom samarbeid, oppstart av nye virksomheter og oppkjøp. Vi vil fortsette å benytte vår erfaring fra det norske markedet til å utvikle kompetanse i utlandet.

Vi mener vi er godt posisjonert for å nå disse målene gjennom:

- en sammenbinding av trykte og elektroniske produkter ved bruk av flere ulike teknologier for å utvide vårt produktutvalg,
- utvikling av nye produkter og tjenester for å svare på den økte bruken av elektroniske medier (for eksempel Internett),
- den sterke merkevaregjennkjennelsen til Gule Sider,
- våre unike og eksklusive databaser i Norge, og
- våre effektive og fokuserte salgsstaber.

Vi vil særlig fokusere på utviklingen av våre Internett-tjenester. Vi opererer nå et antall privatkunde- og bedriftsrelaterte web-portaler, og mange av dem er utformet for å støtte opp om og utfylle våre trykte produkter. Vi tar sikte på å fortsette å utvikle våre lokale portaler og bedriftsportaler i Norge og i utlandet.

Vi tar også sikte på å utrede strategiske alternativer for å øke verdien av vårt forretningsområde Media. En av flere muligheter vil her være en sammenslutning eller allianse mellom Media og én eller flere tredjeparter, en egen børsnotering av denne virksomheten eller en annen form for avhending av forretningsområdet.

Norge

I Norge, vårt største katalogmarked, genererte vi driftsinntekter på omtrent 1,2 milliarder kroner i 1999. Vi er den ledende leverandøren av reklamefinansierte kataloger i Norge, med en andel på mer enn 95 % av katalogmarkedet og 10 % av det nasjonale annonsemarkedet i Norge. Omtrent 1,3 millioner personer bruker våre trykte produkter daglig i Norge, til tross for at bruken av katalogtjenestene på Internett har økt betydelig. I de siste fem årene har vi utviklet markedet i Norge til å bli et av de mest velutviklede katalogmarkedene i Europa.

Våre hovedprodukter

I Norge produserer vi en rekke forskjellige kataloger i både trykt og elektronisk format for husstander og bedrifter. Våre hovedprodukter er beskrevet nedenfor.

Hvite og Rosa Sider

Våre Hvite Sider-kataloger inneholder husstander, og våre Rosa Sider bedrifter. Begge er tilgjengelige over hele landet i trykt utgave og på CD-ROM. Våre Rosa Sider finnes også på Internett, og vi regner med å lansere våre Hvite Sider på Internett høsten 2000. Vi er pålagt å utgi katalogene med Hvite Sider i Norge i henhold til vilkårene for vår konsesjon for fasttelefoni.

Gule Sider kataloger og tjenester

Våre kataloger med Gule Sider inneholder bedrifter inndelt etter bransje og er tilgjengelig over hele landet i trykt utgave, og på Internett. Vi driver også en Internett-portal, Gule Sider Internett, som lar brukeren få tilgang til utvalgt informasjon fra Gule Sider på Internett. Gule Sider Internett er blitt en av de mest populære web-stedene i Norge, med omtrent 2,8 millioner månedlige sidevisninger. Annonsene på Gule Sider Internett står for omtrent 25 % av Norges totale salg på Internett, som beløp seg til omtrent 170 millioner kroner i 1999. Til sammen distribueres årlig anslagsvis 7,3 millioner eksemplarer av våre hvite, rosa og gule sider til husholdninger og bedrifter i Norge.

I oktober 1999 lanserte vi Gule Sider-telefonen, en telefontjeneste som brukerne kan ringe til for å få informasjon om annonsører. Annonsørene kan legge inn informasjon, for eksempel om merkenavn, åpningstider og adressen til virksomheten.

I november 1999 lanserte vi GULEHANDEL, et Internett-sted som tilbyr annonsører en plattform der de kan presentere sine produkter mot betaling. Brukerne kan gå inn på web-siden for å handle hos flere annonsører og opprette en virtuell handlekurv. Tjenesten lar brukerne få levert varene i én forsendelse med kurér eller via postkontoret, og betale med én faktura. Vi vil fortsette å utvikle våre Internett-relaterte produkter, så vel som å forbedre våre trykte katalogprodukter, ved å introdusere nye funksjoner.

Lokale kataloger

Våre lokale kataloger i Norge inneholder husstander og bedrifter, og distribueres i trykt utgave i 73 områder over hele landet og på Internett. Omtrent 1,9 millioner eksemplarer distribueres årlig til husstander i Norge.

Bedriftskataloger

Våre bedriftskataloger inneholder informasjon om bedrifter og er tilgjengelige over hele landet i trykt utgave, på CD-ROM og på Internett. Omtrent 300.000 eksemplarer av disse katalogene distribueres årlig til bedrifter i Norge.

Spesialkataloger

Vi utgir også spesialkataloger som Telefakskatalogen, Golfguiden og Kvalex, som inneholder ISO-sertifiserte selskaper i Norge. Omtrent 100.000 eksemplarer av våre spesialkataloger distribueres årlig til husstander og bedrifter i Norge.

Konkurrenter

Våre hovedkonkurrenter er selskaper som leverer tjenester i en eller annen form for medium, som TV, radio, tidsskrifter, aviser og portaler eller søkemotorer på Internett. Vi har ingen større konkurrenter i det norske markedet for våre trykte produkter.

Markedet for elektroniske media, som for eksempel våre Internett- og online-produkter, er likevel svært konkurranseutsatt. Det er mange konkurrerende markedsaktører, inkludert både nasjonale og internasjonale mediaselskaper. Disse selskapene konkurrerer på katalogområdet i tillegg til det generelle annonsemarkedet.

Internasjonal virksomhet

Vi produserer telefonkataloger og kommersielle kataloger for ni europeiske markeder både i trykt og i elektronisk form. Vi begynte vår ekspansjon utenfor Norge i 1995, og har fortsatt å vokse gjennom å inngå samarbeid, starte ny virksomhet og kjøpe eksisterende selskaper. Vi planlegger å ekspandere videre internasjonalt, og vil rette oss inn mot utvalgte land med et underutviklet katalogmarked og stort vekstpotensial. Vi vil bygge på den erfaring og kompetanse vi har fått i det norske og europeiske markedet til å videreutvikle våre internasjonale operasjoner.

Våre europeiske virksomheter fokuserer både på kataloger og på Internett-portaler som primært er utformet for lokale markeder. Nedenfor følger en kort beskrivelse av våre internasjonale virksomheter.

Spania

Vårt viktigste datterselskap i Spania er Telenor Media España (TME). TMEs kjerneprodukter og -tjenester i Spania omfatter trykte lokale telefonkataloger (hvite og gule sider). Vi har også en 50 %-andel i en felleskontrollert virksomhet med Grupo Godo i Spania, der vi produserer trykte kataloger for store byer (hvite og gule sider). TME driver lokale Internett-portaler, som inneholder redaksjonell informasjon, kart og kataloginformasjon. TMEs markedsandel i katalogbransjen i Spania er omtrent 4 %. Pr 30 september 2000 hadde vi fire lokale Internett-portaler.

Vår største konkurrent i Spania er TPI, Telefonicas datterselskap på området gule sider. TPI har nå en markedsandel i den spanske katalogbransjen på omtrent 90 %. Pr 30 september 2000 hadde vi over 27.000 kunder, de fleste små og mellomstore bedrifter. Vår virksomhet i Spania genererte driftsinntekter på omtrent 44 millioner kroner i 1999.

Polen

Vi har en 50 % felleskontrollert virksomhet med Bell Atlantic i Polen under navnet Polskie Ksiazki Telefoniczne (PKT). PKT tilbyr annonser i kataloger på CD-ROM, trykte utgaver og på Internett. På samme måte som for våre andre operasjoner, venter vi at PKTs produkter og tjenester gradvis vil gå over til å bli Internett-relaterte produkter som svar på veksten innen elektroniske media. PKT tilbyr (hoster) web-side med linker, annonser, e-post, bannere og web-hosting.

I 1999 distribuerte vi over 4,3 millioner kataloger i Polen. PKTs viktigste kunder i Polen er små og mellomstore bedrifter. Polen er et land i rask utvikling med et voksende forbrukermarked. PKT har nå over 68.000 kunder og genererte driftsinntekter på omtrent 208 millioner kroner i 1999.

Frankrike

Soleil Publicité, vårt heleide franske datterselskap, produserer trykte kataloger med gule sider som dekker Paris-området. Soleil Publicité gir ut ni lokale kataloger og distribuerer omtrent 2,7 millioner eksemplarer i året. Soleil Publicités markedsandel i det franske katalogmarkedet er omtrent 2,5 %. Pr 30 september 2000 hadde vi over 3.000 kunder i Frankrike, alle små og mellomstore bedrifter. Vi fokuserer primært på å tilby produkter og tjenester fra bedrift til forbruker. Soleil Publicité konkurrerer med France Telecom og mindre utgivere av lokale kataloger. Vår strategi er å utvide vår virksomhet i Frankrike gjennom oppkjøp av små lokale katalogselskaper som kan tjene som grunnlag for fremtidig vekst. I tråd med denne strategien har vi nylig kjøpt en 75 % eierandel i Annales Téléphoniques de Bretagne, en utgiver av gule sider-kataloger i Frankrike, med en årlig distribusjon av over 600.000 kataloger. Vi planlegger å lansere en elektronisk katalog i Frankrike høsten 2000. Vår virksomhet i Frankrike genererte driftsinntekter på omtrent 40 millioner kroner i 1999.

De baltiske stater

Vi utgir for tiden katalogprodukter på CD-ROM og trykte versjoner i Estland, Latvia og Litauen. Pr 30 september 2000 hadde vi over 29.000 kunder i de baltiske statene. Våre hovedprodukter i Estland er den estiske bedriftskatalogen og telefonkatalogen for Tallin. Vi startet opp Internett-operasjoner i mai 1999. Våre hovedprodukter for det latviske markedet er fem bedrift-til-forbruker-kataloger og én bedrift-til-bedrift-katalog, som begge utgis årlig. Vi introduserte Internett-relaterte tjenester i Latvia i juni 2000. Våre hovedprodukter i Litauen består av kataloger for bedrifts- og forbrukermarkedet, som finnes i trykt utgave, på CD-ROM og på Internett.

I de Baltiske statene vil vi søke å inngå allianser med utvalgte telekomoperatører for å bli et ledende katalogselskap. I tråd med denne strategien avtalte vi nylig å selge 25 % av vår latviske virksomhet til Lattelekom for å bli den offisielle katalogutgiveren. Transaksjonen er ennå ikke gjennomført. Vi undertegnet også en kontrakt med Lietuves Telekomas i september om å bli den offisielle utgiveren i Litauen. Virksomheten til våre datterselskaper i de baltiske statene genererte driftsinntekter på omtrent 40 millioner kroner i 1999.

Russland

Vi produserer i dag tre bedrift-til-bedrift- og tre bedrift-til-forbruker-kataloger i flere regioner i Nord-Russland. Vi produserer også fire bedrift-til-forbruker-kataloger i St. Petersburg. Vi tar sikte på å lage versjoner på CD-ROM og Internett av disse katalogene. I denne regionen konkurrerer vi med et stort antall små utgivere. Pr 30 september 2000 hadde vi over 5.000 kunder, der 90 % var små og mellomstore bedrifter. I Russland vil vi søke allianser med utvalgte telekomoperatører for å bli et ledende katalogselskap. I september 2000 ble vårt kjøp av 100 % av Euro-Adress Moskva, den ledende katalogutgiveren i Moskva, godkjent av russiske konkurransemyndigheter. Virksomheten til våre datterselskaper i Russland genererte driftsinntekter på omtrent 5 millioner kroner i 1999.

Den tsjekkiske republikk

Inform Net Partners, vår 50 % felleskontrollerte virksomhet med Tele Danmark, produserer reiseatlas og bedrift-til-bedrift-kataloger i trykt utgave og på CD-ROM. Inform Net Partners vedlikeholder også Internett-databaser som støtter opp om de trykte katalogene og gir ytterligere informasjon til forbrukere. Pr 30 september 2000 hadde vi over 7.000 kunder. I denne regionen konkurrerer vi primært med et stort antall små utgivere. Inform Net Partners genererte driftsinntekter på omtrent 14 millioner kroner i 1999.

Finland

I august 2000 kjøpte forretningsområdet Telenor Media en 60 % eierandel i Telefakta Telemarketing OY, en finsk tilbyder av bedrift-til-bedrift-kataloger. Telefakta distribuerer sine bedrift-til-bedrift-kataloger primært via Internett. Katalogen inkluderer gule sider for alle finske bedrifter supplert med generell informasjon og tjenester.

I henhold til kjøpsavtalen har vi en opsjon på å kunne kjøpe ytterligere 20 % eierandel i Telefakta. Denne opsjonen kan utøves mellom 15 september 2003 og 15 november 2003.

BRAVIDA

Oversikt

Den 23 oktober 2000 ble Bravida slått sammen med holdingselskapet til BPA AB, en svensk leverandør av ventilasjon, sanitær og elektro. Ved gjennomføring av sammenslåingen hadde vi en eierandel på ca 51 % av det sammenslåtte selskap. Eierandelen vil bli redusert til 48 % i slutten av 2000. Se "Sammenslåing med BPA" nedenfor. Bravida er i dag Norges største leverandør av installasjons- og servicetjenester innenfor områdene tele, data og elektro. Bravidas målgruppe er netteiere og -operatører, hvor Telenor er den viktigste kunden, i tillegg til bedrifter, offentlig sektor og entreprenører. Selv om Norge er Bravidas hovedmarked, tilbyr Bravida også lignende tjenester i Sverige gjennom datterselskapet Bravida Sverige. Datterselskapet Bravida Geomatikk tilbyr geografisk informasjon og elektroniske arkivsystemer. I 1999 foretok Bravida over en million kundebesøk, og hadde driftsinntekter på 6.057 millioner kroner, hvorav 3.145 millioner kroner stammet fra andre Telenor-selskaper og 2.912 millioner kroner fra salg til eksterne kunder.

Historisk var forretningsområdets hovedvirksomhet installasjon og vedlikehold av telekommunikasjons- og datatjenester i Telenors nett. Forretningsområdet Bravida søker nå å øke omsetningen ved å markedsføre disse tjenestene overfor andre kunder enn Telenor. Markedet for disse tjenestene forventes å vokse betydelig, en vekst Bravida forventer å ta sin andel av gjennom sin tekniske ekspertise og sine ressurser.

Nedenfor følger en oppsummering av Bravidas nåværende virksomhet:

Tjenester

Forretningsområdet Bravida leverer i dag et omfattende utvalg produkter og tjenester, inkludert konsulent- og planleggingstjenester, installasjon, vedlikehold og drift av telekom-, data-, elektronikk- og sikkerhetsløsninger. Utvalget av produkter og tjenester er basert på avanserte teknologiske løsninger kombinert med ekspertise på høyt nivå og på mange forskjellige felt hos personalet. De viktigste tjenestekategoriene levert av forretningsområdet Bravida er:

Nettutvidelser

Bravida planlegger, utformer og installerer nettinfrastruktur, aksessnett, svitsjeanlegg, transmisjonselementer og GSM 900 og GSM 1800 mobilnett. Bravida kan installere og levere nøkkelferdige telekommunikasjonsnett. Bravida leverer også prosjektstyring for nettutvidelser.

Nettservice

Bravida leverer installasjon og vedlikehold av PSTN, ISDN, ADSL og sikkerhetssystemer. I tillegg håndterer Bravida Telenor Telecoms feilrapporter fra nettet.

Entrepriser

Bravida leverer rådgivning/prosjektering og leveranse av integrerte løsninger og strukturert kabling for telekommunikasjon, data, sikkerhet/alarmer og elektriske systemer, aksesskontroll og BUS-teknologi.

Bedriftsløsninger

Bravida installerer og drifter tele- og datautstyr for bedriftsmarkedet, samt yter service både på stedet og ved fjern-drift. I tillegg selger Bravida kundeutstyr, datautstyr og telekommunikasjonsutstyr.

Historisk har Bravida bare levert tjenester på områdene nettutbygging og nettservice til kunder innen Telenor. Det ventes økt etterspørsel etter disse tjenestene fra eksterne kunder etter hvert som konkurrerende telekomoperatører øker sin infrastrukturvirksomhet i Norge.

Bravida omfatter også Bravida Geomatikk, som tilbyr geografisk informasjon og elektroniske arkivsystemer. Bravida Geomatikk tilbyr også løsningen Geoweb, som i prinsippet er et elektronisk kart av undergrunnsinfrastruktur som elektriske kabler, telekommunikasjonskabler og rør innenfor forskjellige geografiske områder. Frem til i dag har disse tjenestene primært vært levert til Telenor Telecom, selv om Bravida Geomatikk også har fått flere kontrakter med eksterne kunder.

Bravida har nylig vunnet flere større kontrakter, inkludert en avtale med Det Norske Rikstrykdeverket for installasjon av en ny IT-plattform på i alt 514 steder over hele Norge. I tillegg vil Bravida yte prosjektstyring og installasjon for Telenors nye kontorkompleks på Fornebu.

Bravida og vårt forretningsområde Telecom har inngått en fem års avtale om utvidelse, vedlikehold og service for Telenors infrastruktur i Norge. I henhold til denne avtalen skal Telecom kjøpe og Bravida levere kapasitet som tilsvarer 75 % av Telecoms behov i 2001. I 2002 er partenes forpliktelser 67,5 %, og de siste tre årene 60 % av Telecoms behov.

Sammenslåing med BPA

Bravida er slått sammen med holdingselskapet til BPA AB, en svensk leverandør av ventilasjon, sanitær og elektro, og en ledende leverandør av entreprisetjenester i Norden. Det sammenslåtte selskapet er den største leverandøren av installasjon og service i Norden. Før sammenslåingen opererte BPA i Norge, Sverige og Danmark, med over 6.592 årsverk. Når sammenslåingen er ferdigstilt, vil Telenor og et konsortium bestående av tidligere aksjonærer i BPA hver eie 48% av det nye selskapet, som beholder navnet Bravida. De resterende 4 % av det sammenslåtte selskapet vil eies av ledelsen.

I henhold til avtalen om sammenslåing er vi forpliktet til, under visse betingelser, å redusere vår andel i Bravida til omtrent 33 % innen to år. Det sammenslåtte selskapet er registrert i Norge og har hovedkontor i Stockholm. Vi mener sammenslåingen representerer en attraktiv kombinasjon av utfyllende virksomheter, inkludert selskapenes produkter og den geografiske virksomheten. Vi venter også at sammenslåingen skal skape kostnadssynergier mellom de to selskapene. Når sammenslåingen er gjennomført, vil vi behandle Bravida som et tilknyttet selskap.

I avtalen om sammenslåing har aksjonærene i Telenor og det tidligere BPA avtalt å avhende visse virksomheter utenfor BPAs kjerneområder. Dersom salgsprovenyet som det sammenslåtte selskapet mottar for slike salg, ikke kommer opp på et visst nivå, har aksjonærene avtalt å gi Telenor kompensasjon for differansen, enten gjennom kontant betaling eller ved å overføre en del av sine aksjer i det fusjonerte selskapet til Telenor. Telenors eierandel i selskapet kan komme til å endres som følge av dette.

BPAs virksomhet drives gjennom åtte regionale selskaper i 140 lokalsamfunn i Sverige, Norge og Danmark. BPAs installasjonsekspertise gir kundene kostnadseffektive og samordnede installasjonsløsninger. Selskapets kunder omfatter privat industri og offentlig sektor, i tillegg til eiendoms- og entreprenørselskap. I Sverige er BPA den største leverandøren innen ventilasjons-, varme- og sanitæranlegg, den nest største innen elektriske installasjoner og generelt det største installasjonsselskapet. BPAs driftsinntekter i 1999 beløp seg til 6.793 millioner svenske kroner (6.413 millioner norske kroner).

I avtalen om sammenslåing mellom Bravida og BPA har partene avtalt å restrukturere Bravidas virksomhet, noe som kan resultere i at det påløper restruktureringskostnader.

EDB BUSINESS PARTNER

Oversikt

Vårt 52,6 % eide datterselskap EDB Business Partner ASA er et ledende norsk IT-selskap som leverer konsulenttjenester, programvareløsninger og datadrift.

EDB Business Partners kunder er hovedsakelig store og mellomstore bedrifter og organisasjoner, med spesiell fokus på bank og finans, telekommunikasjon og offentlig sektor.

Selv om hovedmarkedet er Norge, har EDB Business Partner også virksomhet i Sverige, Danmark, Nederland, Irland, Frankrike, Polen og USA. EDB Business Partner hadde i 1999 samlede driftsinntekter på 3.015 millioner kroner, hvorav 1.508 millioner kroner var eksternt salg og 1.507 millioner kroner var salg til andre Telenor-virksomheter. EDB Business Partner er notert på Oslo Børs.

EDB Business Partner ble opprettet ved sammenslåingen i mai 1999 av vår programvare- og IT-virksomhet med EDB ASA, et børsnotert selskap. Den 1 april 2000 kjøpte EDB Business Partner Fellesdata AS, en av de største leverandørene av tradisjonelle og Internett-baserte systemer for finansinstitusjoner i Norge.

Strategi

EDB Business Partners mål er å være et ledende, kunnskapsbasert IT-selskap som fokuserer på programvare, konsulentvirksomhet og driftstjenester. EDB Business Partner venter at markedet for IT-tjenester vil fortsette å vokse etter hvert som flere bedrifter fokuserer på sine kjerneaktiviteter, og setter bort sin IT-virksomhet til eksterne leverandører. Gjennom sine datterselskaper ønsker EDB Business Partner å utnytte denne trenden, så vel som andre muligheter som springer ut av dagens IT-utvikling, som veksten i Internett-applikasjoner, ASP, Internett-banker, e-handel, mobiltelefoni/WAP og virksomhetskritiske løsninger.

Driftsenheter og tjenester

EDB Business Partner har flere virksomhetsområder, som er beskrevet hver for seg nedenfor.

Drift av IT-systemer

Etter oppkjøpet av Fellesdata er EDB Business Partner en av de største leverandørene av driftstjenester for IT-systemer i Norden. Etter den planlagte integrasjonen av Fellesdata og reorganiseringen vil driftsenheten EDB Teamco omfatte datadriften til både EDB Novit og Fellesdata. EDB Novit er et av EDBs datterselskaper og tilbyr et bredt utvalg av tjenester, inkludert drift av IT-systemer. EDB Teamcos nåværende virksomhet er primært i Norge, men i fremtiden tar EDB Teamco sikte på å ha hele Norden som sitt hjemmemarked.

EDB Teamco driver den største datasentralen i Norge og leverer driftstjenester for store og mellomstore selskaper både i privat og offentlig sektor. EDB Teamco leverer drifts- og overvåkningstjenester både for sentralt plasserte datamaskiner og desentraliserte LAN/serversystemer. I februar 2000 lanserte EDB Teamco sitt Powerhost-konsept for datadrift for leverandører av applikasjonstjenester (ASP) og ble en av de største leverandørene av disse tjenestene i Norge.

IT-systemer for bank og finans

EDB Fellesdata er en ledende leverandør av komplette tjenester innen applikasjoner, IT-drift og konsulenttjenester til bank- og finanssektoren i Norge. EDB Fellesdata kombinerer Fellesdatas virksomhet i denne sektoren med den tilsvarende virksomheten til EDB Novit, og til sammen sto de for en samlet omsetning på 1.722 millioner kroner i 1999. EDB Novit tilbyr et produktspekter av IT-systemer som er beregnet på store, konvensjonelle banker, og dekker alle sider ved en banks behov. EDB Novit lanserte også sitt produkt for Internettbank, som var et av de første sann-tids banksystemene som ble tilbudt på Internett. Selskapet ble dermed en av de få internasjonale leverandørene av et komplett, standardisert Internett-bankprodukt. I 1999 lanserte EDB Novit den første WAP-tjenesten i Norge som muliggjør fakturabetaling gjennom banksystemet over mobiltelefon.

Programvare for telekommunikasjonsoperatører

EDB 4tel er en ledende europeisk programvareleverandør som spesialiserte seg på utvikling av driftsstøttesystemer for telekom-industrien. EDB 4tel spesialiserte seg også i å tilby fleksible og avanserte programvareløsninger, system-integrasjon, implementeringsstøtte og konsulenttjenester. EDB 4tel har designet et ordrebehandlingssystem som i betydelig grad reduserer tiden frem til markedet for nye produkter og tjenester for telekommunikasjonsoperatører. EDB 4tels driftsinntekter i 1999 var omtrent 850 millioner kroner. Telenor er EDB 4tels hovedkunde og sto for størstedelen av selskapets driftsinntekter i 1999. Telenor og EDB 4tel har inngått flerårige avtaler om priser og minstekjøp fra Telenor. EDB 4tel ble nylig valgt av Swisscom som leverandør av deler til selskapets kundestøtte- og fakturerings-systemer.

IT-systemer for offentlig sektor

Gjennom sin 50 % deleide virksomhet, Ephorma AS, er EDB Business Partner den ledende leverandøren av programvare og IT-tjenester til offentlig sektor i Norge. Ephorma leverer rådgivningstjenester, administrative applikasjoner for lokal og sentral forvaltning, driftstjenester og ASP. Ephorma hadde driftsinntekter på 362 millioner kroner i 1999.

IT-konsulenter

EDB Business Partner har IT-konsulenter i sine forskjellige driftsenheter, som omfatter:

- EDB Fundator: komplett prosjektstyring og systemutvikling relatert til IT-applikasjoner, IT-infrastruktur og IT-effektivitet, inkludert implementering av SAP-systemer. Driftsinntektene i 1999 var på 293 millioner kroner.

- Business Data Consulting AS: EDB Business Partner eier Business Data Consulting AS, som leverer konsulent-tjenester i forbindelse med prosjektstyring og systemutvikling. Driftsinntektene i 1999 var på 94 millioner kroner.
- EDB Stradec AS: leverer rådgivnings- og konsulenttjenester i forbindelse med prosjekt- og virksomhetsstyring, IT-applikasjoner, e-handel og case-styringssystemer. Omsetningen i 1999 var på 35 millioner kroner.
- EDB MaXware: leverer høyteknologiske løsninger for kataloger, meldingsutveksling, Internett-systemer og sikkerhet. Driftsinntektene i 1999 var på 74 millioner kroner.
- EDB Dolphin: leverer utvikling, markedsføring og støtte for ringesystemer for integrasjon av databehandling og telefoni. Driftsinntektene i 1999 var på 45 millioner kroner.

Systemintegrasjon

EDB Intech er en systemintegrator som leverer maskinvare, inkludert infrastruktur og kommunikasjonssystemer. Intech fokuserer på rådgivning på infrastruktur og systemintegrasjon, kommunikasjon, e-handel og Internett for store og mellomstore bedrifter.

I september 2000 avtalte vi at EDB Intech-virksomheten i EDB Business Partner og utstyrssalgssdivisjonen i Telecom Business Solutions skulle slås sammen til ett selskap fra 1 januar 2001.

IT-systemer for helsesektoren

EDB Business Partners datterselskap, EDB InfoMedica, er nylig slått sammen med Tieto Enator Medical. EDB Business Partner eier nå 42 % av det fusjonerte selskapet, som utvikler og markedsfører programvare for helseinstitusjoner i Norge og Sverige.

Konkurranse

Markedet som EDB Business Partner opererer i, er preget av stor konkurranse og høye krav til kunnskap og erfaring, i tillegg til omfattende kapitalinvesteringer. Det er viktig at EDB Business Partners programvareprodukter anses konkurransedyktige med hensyn til systemdesign, funksjonalitet, ytelse, grensesnitt, brukervennlighet og en høy grad av standardisering. Det er også viktig at selskapets produkter oppfyller alle krav som markedet til enhver tid stiller til interaksjon med den program- og maskinvare som er standard for bransjen.

ANNEN VIRKSOMHET

Internasjonalt senter

For å støtte og tilrettelegge våre internasjonale aktiviteter har vi opprettet et internasjonalt senter på konsernnivå. Senterets ressurser er basert i Oslo, med lokale kontorer i 12 byer i Europa og Sørøst-Asia.

Hovedoppgaven til det internasjonale senteret er å ha kontorer i land der mer enn ett forretningsområde er etablert, for å gi tekniske og administrative støtteenheter til våre utenlandsoperasjoner, følge med i internasjonale regulerings-spørsmål og levere analyser av spørsmål knyttet til politisk risiko og sosiokulturelle og makroøkonomiske forhold.

Videre har det internasjonale senteret forretningsansvar utenfor forretningsområdene i strategiske prosjekter, blant annet i Comincom/Combella og Telenordia. Det internasjonale senteret er også involvert i samordningen av vår nordiske strategi.

Comincom/Combella (Russland)

I juli 2000 inngikk vi en avtale om å kjøpe en majoritetsandel av Comincom for 120 millioner amerikanske dollar. Comincom skal eie 100 % av Combella. Comincom ble etablert i 1990 og er en alternativ langdistanse- og internasjonal operatør med operasjoner i 22 regioner. Comincom har nylig fått en konsesjon for å operere et såkalt "ikke-geografisk retningsnummer", som lar selskapet tilby offentlig langdistansetrafikk i konkurranse med innehaveren av nettet. Combella ble etablert i 1991 og er den tredje største operatøren av lokaltrafikk til bedriftsmarkedet i Moskva. Selskapet tilbyr en komplett pakke med internasjonale, nasjonale og lokale telekommunikasjonstjenester. Hovedinntektene kommer i dag fra tradisjonelle telefonitjenester, men selskapet har begynt en omfattende utbygging av ADSL og venter at tjenester basert på IP-teknologi i fremtiden vil stå for størstedelen av inntektene.

Telenordia (Sverige)

Telenordia er en felleskontrollert virksomhet mellom Telenor og British Telecom (BT). I september 2000 økte Telenor og BT sine respektive 33 % eierandeler i Telenordia til 50 %, gjennom kjøp av Tele Danmarks eierandel. Telenors kostpris for andelen var på 1,3 milliarder kroner.

Telenordia er Sveriges fjerde største fastnettooperatør og leverer telefoni, Internett og datakommunikasjon til over 400.000 kunder. Telenordia hadde i 1999 driftsinntekter på 1,440 millioner norske kroner. Telenordia, Tele Danmark og Telenor har slått sammen sine nasjonale datakommunikasjonsnett for å tilby en felles serviceplattform i Norden under navnet Nordicom. Telenordia har søkt om en UMTS-lisens i Sverige, som tildeles etter en såkalt skjønnhetskonkurranse ("beauty contest"). Lisensene ventes å bli tildelt innen 30 november 2000.

Norsk Data UK (Storbritannia)

Norsk Data UK leverer vedlikehold og støtte for maskinvare, entreprisestyring, vedlikehold og styring av nett og andre styrings-, opplærings- og støttetjenester for data og Internett. I 1999 hadde Norsk Data UK driftsinntekter på 445 millioner kroner. I september 2000 kjøpte Norsk Data en majoritetsandel i XHTML, som leverer forretningskritiske tjenester innen web-hosting og ASP-løsninger til bedrifter i Storbritannia. Resultatet av virksomhetene i XHTML vil bli gjengitt innen forretningsområdet Internett, se "Internett" ovenfor.

Annen virksomhet i konsernet

Andre enheter omfatter:

Teleservice AS. Teleservice AS styrer våre opplysningstjenester, telefonkonferanser og ringesentre.

Telenor Venture AS. Telenor Venture AS er et investeringsforetak som søker å skape verdier gjennom aktivt eierskap i lønnsomme prosjekter på områdene telekommunikasjon og informasjonsteknologi. Telenor eier i dag 63,7 % av Telenor Venture AS. Telenor Venture AS er planlagt oppløst 30 juni 2002.

Telenor Venture II ASA. Telenor Venture II ASA ble opprettet i september 2000 for å fortsette og utvide den vellykkede investeringsvirksomheten som Telenor Venture AS har drevet siden 1993. Telenor eier 50,1 % av Telenor Venture II ASA.

TeleVenture Management AS. I 1998 dannet ledelsen i Telenor Venture AS sammen med Telenor Communication AS selskapet TeleVenture Management AS, som nå opptre som forvalter for Telenor Venture AS og Telenor Venture II ASA. Telenor eier 23,85 % av TeleVenture Management AS.

Felleskontrollert virksomhet for e-handel

Vi har dannet en felleskontrollert virksomhet med Norges største bank, Den norske Bank, for å utnytte mulighetene i forbindelse med sammensmeltingen av bank og telekommunikasjon.

FORSKNING OG UTVIKLING

Vi er opptatt av å beholde vår posisjon som en ledende innovatør innen utbygging og utvikling av telekommunikasjonsteknologi. For å oppnå dette, investerer vi både i kortsiktig produktutvikling og i forskningsvirksomhet med midtels til lang tidshorison. Det er avgjørende å levere den nødvendige infrastruktur for at vår innsats innen forskning og utvikling skal være vellykket. Dette vil blant annet si å skape nye, innovative forretningsenheter tett opp til markedet og samtidig drive forskning rettet mot kompetanseoppbygging og forskning på nye områder.

For tiden arbeider over 300 ansatte i konsernets FoU-avdeling, men enheter lokalisert rundt i Norge, og ansatte i våre forretningsområder deltar også aktivt i forskning og utvikling. Vi har en omfattende deltakelse i både internasjonale og nasjonale forskningsprosjekter, og et utstrakt samarbeid med kolleger og universiteter, andre telekomselskaper og brukermiljøer. Eksempler på organisasjoner og selskaper som deltar i dette samarbeidet er BT, Cisco, HP, Bang & Olufsen, Ericsson, Alcatel, MIT og de fleste norske universiteter. Telenor FoU er på årsbasis involvert i omtrent 40 prosjekter i Europa, og deltar også aktivt i arbeid for å standardisere telekommunikasjonsteknologien.

Vårt mål er å levere produkter og tjenester som oppfyller både nåværende og fremtidig tilgjengelighets- og kapasitetskrav fra våre kunder, samtidig som vi kan levere tjenester og løsninger på et høyt nivå.

Våre utviklingsaktiviteter fokuserer på å levere integrerte løsninger både for bedriftsmarkedet og privatkundemarkedet. På toppen av Internett og Internett-protokollene vil vi levere telefoni-, data- og videotjenester. Et nett med komplette kvalitetstjenester via IP er under utprøving, og Europas første utstrakte VDSL-tilbud for bredbåndstilgang blir nå lansert i Vest-Norge. Det tradisjonelle skillet mellom telefoni- og datakommunikasjon på den ene siden og radio- og fjernsynsringkasting på den andre siden er i ferd med å viskes ut, og vi oppgraderer begge tjenestene og nettene

for å støtte denne utviklingen mot interaktiv multimedia. Etter hvert som mobilitet blir en handelsvare i tradisjonell forstand i de nordiske landene, arbeider vi for å utvide mobiliteten for både fastlinje- og mobilnett, for eksempel ved å levere mobil IP-teknologi via heterogene nett for å utvide de nåværende UMTS-definisjonene.

For å iverksette disse målene har Telenor brukt, og vil fortsette å bruke, en betydelig del av sitt budsjett på forskning og utvikling. I 1999 brukte vi omtrent 528 millioner kroner på forskning og utvikling, som var en økning på 27,5 % i forhold til 1998. Vi venter at utgiftene til forskning og utvikling vil ligge omtrent på samme nivå i 2000.

RETTSTVISTER

Vi er involvert i en rekke rettssaker og forvaltningssaker (inkludert dem som er beskrevet nedenfor) om spørsmål i forbindelse med driften av vår virksomhet. Vi kjenner for tiden ikke til noen søksmål eller krav som vi enkeltvis eller samlet tror vil kunne ha noen vesentlig negativ virkning på vår virksomhet, finansielle stilling eller resultat.

I juli 2000 stevnet Enitel ASA vårt datterselskap Telenor Nett AS inn for en voldgiftsdomstol. Enitel ASA krever erstatning for tapte driftsinntekter, økte kostnader og svekkelse av kundeporteføljen på grunn av sen implementering av fast operatørforvalg i henhold til pålegg fra Post- og teletilsynet i 1999. På grunnlag av at fast operatørforvalg er en samtrafikkjeneste, hevder Enitel ASA at Telenor Nett AS har brutt avtalen om samtrafikk, og at deres maksimale økonomiske tap er på 120 millioner kroner. Dersom Telenor Nett AS blir kjent erstatningsansvarlig av voldgiftsdomstolen, mener vi imidlertid at erstatningsbeløpet vil være betydelig lavere. I oktober 2000 stevnet også Tele2 Norge AS Telenor Nett AS inn for en voldgiftsdomstol av lignende grunner som Enitel ASA, med et erstatningskrav på 78 millioner kroner. Tele 1 Europe AS har også annonsert et lignende krav som beløper seg til 30 millioner kroner.

I mars 1998 stevnet NetCom Telenor Nett AS inn for Oslo byrett. NetCom hevder at Telenors priser for leide samband i årene 1993 til 1996 ikke var i samsvar med de offentlige telekom-reguleringene, som krever kostnadsorientert prising av leide samband. NetCom krever omtrent 97 millioner kroner i refusjon pluss renter, og hevder at selskapet betalte for høye avgifter for leide samband.

Opprinnelig stevnet vi Nettet kommune for herredsretten der vi bestred krav om eiendomsskatt på Telenor Netts infrastruktur. I slutten av oktober 2000 fikk vi medhold i Frostating lagmannsrett, etter å ha tapt saken i første instans. Vi forventer at Nettet kommune vil anke saken inn for Høyesterett. Telenor Nett ble stiftet i 1996, og tvisten gjelder eiendomsskatt etter stiftelsen av selskapet. Så langt har omtrent 20 kommuner ilagt eiendomsskatt på Telenor Netts infrastruktur. Eiendomsskatt kreves ikke av alle kommuner. Hvis 80 % av Norges kommuner skal kreve eiendomsskatt på telekom-infrastruktur, har vi beregnet Telenors årlige eiendomsskattekostnad til 45-65 millioner kroner basert på gjeldende eiendomsskattesatser.

Det er foretatt avsetninger for å dekke det forventede utfallet av tvistene i den grad negative utfall er sannsynlige og pålitelige estimater kan beregnes.

EIENDOMMER

Vårt hovedkontor ligger i Universitetsgaten 2, postboks 6701, St. Olavs Plass, Oslo, og omfatter 45.000 kvadratmeter kontorlokaler. Det samlede arealet på alle våre eiendommer er på 860.000 kvadratmeter. Praktisk talt alle disse eiendommene brukes til telekommunikasjons- og datainstallasjoner, serviceavdelinger, forskning og designsentre og kontorer. Generelt eier vi det meste av våre eiendommer, selv om vi også leier plass en rekke steder. Vi leier i dag omtrent 300.000 kvadratmeter kontorlokaler med leieavtaler som utløper i 2002 og 2007.

Nedenfor følger en oppsummering av våre leieforpliktelser til og med 2007:

Beløp i millioner kroner

Eiendom	2000	2001	2002	2003	2004	2005-2007
Totale leieforpliktelser	335	288	214	137	122	125

Vi er i ferd med å bygge ut eiendommer som vil gi oss over 187.000 kvadratmeter kontorarealer, til en samlet pris av omtrent 5,3 milliarder kroner. Et hovedanlegg blir vårt nye hovedkontor på Fornebu utenfor Oslo. Vårt nye hovedkontor vil være fullt moderne utstyrt og bestå av omtrent 137.000 kvadratmeter kontorlokaler for over 6.000 ansatte. Vi venter at vårt nye hovedkontor vil stå ferdig høsten 2002 og få en samlet pris på omtrent 4,4 milliarder kroner.

Vi er aktivt engasjert i forvaltningen av våre eiendommer. Gjennom vår divisjon Telenor Eiendom sikrer vi at vi har tilgang til tilstrekkelige kontorlokaler og gulvplass til at våre hovedvirksomheter kan utføres på en effektiv måte og på gunstige vilkår uten betydelige kapitalkostnader.

ÅRSVERK

Pr 31 desember 1999 hadde Telenor 21.968 årsverk. Av disse arbeidet 18.818 i Norge og 3.150 utenfor Norge. I løpet av de første ni månedene 2000 kom det til 1.773 årsverk i vår virksomhet i Norge og 1.859 årsverk i våre opera-

sjoner utenfor Norge. Tabellen nedenfor viser antall årsverk i hvert av våre forretningsområder og øvrige enheter på de angitte datoene.

Forretningsområde	Antall årsverk ⁽¹⁾ 31 desember 1998			Antall årsverk ⁽¹⁾ 31 desember 1999			Antall årsverk ⁽¹⁾ 30 september 2000		
	Norge	Utenfor Norge		Norge	Utenfor Norge		Norge	Utenfor Norge	
		Norge	Totalt		Norge	Totalt		Norge	Totalt
Mobile Communications....	1.698	376	2.074	1.941	486	2.427	1.906	524	2.430
Telecom.....	4.948	156	5.104	5.067	105	5.172	5.306	144	5.450
Bredbåndstjenester.....	487	130	617	672	272	944	851	279	1.130
Internett.....	340	69	409	374	361	735	496	978	1.474
Media.....	855	605	1.460	876	531	1.407	875	990	1.865
Bravida ⁽²⁾	5.594	295	5.889	5.512	454	5.966	5.456	307	5.763
EDB Business Partner.....	1.367	53	1.420	2.015	154	2.169	3.052	154	3.206
Øvrige selskaper ⁽³⁾	2.437	816	3.253	2.361	787	3.148	2.649	1.633	4.282
Totalt.....	17.726	2.500	20.226	18.818	3.150	21.968	20.591	5.009	25.600

(1) Antall årsverk, full tid.

(2) Tallene angir antall ansatte før sammenslåingen mellom Bravida og BPA AB 23 oktober 2000.

(3) Av totalantallet pr 30 september 2000 var 1.239 årsverk knyttet til Teleservice AS, 1.373 knyttet til Telenor Communication AS, 634 knyttet til Comincom/Combella og 679 knyttet til Norsk Data UK.

Vi er medlem av arbeidsgiverorganisasjonen NAVO (Norges arbeidsgiverforening for virksomheter med offentlig tilknytning). Felles konsultasjon og samarbeid med fagforbundene er regulert av Hovedavtalen for NAVO, den sentrale avtalen om samarbeid og avtalene innen de enkelte forretningsenhetene eller selskapene. Samarbeidet er også formalisert gjennom fora som bedriftsutvalget, fellesutvalget og vanlige styrekomiteer.

Våre ansatte er representert av fire fagforbund: EL & IT Forbundet, KTTL, NITO-TELE og TS. Omtrent 64 % av våre ansatte er fagorganisert. Fagforbundene har rett til å utnevne tre medlemmer av Telenors styre. To medlemmer velges fra KTTL, NITO-TELE og TS, og én fra EL & IT Forbundet. Avtalene med fagforbundene skal fornyes i 2002. Vi anser vårt forhold både til de ansatte og til fagorganisasjonene som godt.

Siden vi ble omdannet til et heleid statsaksjeselskap i 1994, har vi vært involvert i én arbeidskonflikt. Denne fant sted i forbindelse med lønnsoppgjøret i 1998, da Tele- og Dataforbundet førte 1.172 medlemmer ut i en streik som varte i 10 dager og omfattet 9.778 streikedager. Streiken endte med at regjeringen besluttet å gripe inn med tvungen lønnsnemnd på grunn av faren for at telefonen skulle falle ut for sykehus og utrykningstjenester. Streiken berørte primært Telenor Installasjon og IT-Service (nå Bravida) og førte til reduksjon eller opphør av drift og vedlikehold av data- og telefonisystemer for Telenor og Telenors kunder. Ansatte i Telehuset (salgspersonale i butikkene), Telenor Nett (driftspersonale), Telenor Bedrift (personale som driver med langdistansetelefoner) deltok også i streiken. Streiken hadde liten virkning på forholdet til våre kunder.

Konflikten inntraff som et resultat av uenighet om lønn og arbeidsvilkår. Dette var en del av overgangen fra offentlige lønns- og arbeidsvilkår til konkurransedyktige vilkår for et selskap i privat sektor.

Statens lønnsutvalg behandlet konflikten og kom frem til en kjennelse i favør av Telenor i januar 1999. Avgjørelsen berørte ikke lønnsforhandlingene med fagforbundene i januar 1999 eller forhandlingene om hovedavtalen i 2000. Vi tror ikke at streiken vil få noen negativ virkning for fremtidige lønnsforhandlinger. De neste lønnsforhandlingene i 2001 vil bli underlagt klausul om ikke å streike.

Vi arbeider kontinuerlig for å forbedre våre ansattes kompetanse og utvikling i hvert av våre forretningsområder. De ansatte deltar i flere videreutdanningsprogrammer. Vår opplæringsorganisasjon tilbyr forskjellige utviklingsprogrammer, og vi samarbeider med utvalgte kolleger og universiteter så vel som med andre utdannings- og forskningsinstitusjoner i Norge og utlandet. Vi legger stor vekt på å fremme en atmosfære rettet mot læring og kunnskapsdeling, med sterk fokus på hvordan vi kan holde på våre ansatte, noe som er strategisk viktig for vår virksomhet. Et viktig prinsipp i Telenors personalpolitikk er å fremstå som en attraktiv og konkurransedyktig arbeidsgiver, samt å etablere verdikende bonusplaner.

REGULERING

OVERSIKT – NORGE

Siden tidlig på 1980-tallet har norske telekommunikasjonsmarkeder gradvis blitt åpnet opp for konkurranse. Siden 1. januar 1998, da det gjenværende av Telenors monopol ble opphevet, har det norske markedet vært helt åpent for konkurranse. Selv om Norge ikke er medlem i Den europeiske union (EU), har den norske lovgivningen vært sterkt påvirket av de tiltakene som er gjennomført av EU. I den utstrekning direktivene er relevante for EØS-avtalen må Norge som medlem av Det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS) tilpasse sitt regelverk til de rettslige og regulatoriske rammebetingelsene som er fastsatt av EU for regulering av det europeiske telekommunikasjonsmarkedet. I praksis betyr dette at norsk telepolitikk og norske reguleringsmyndigheter følger de viktigste elementene i EUs rammeverk for telekommunikasjon.

Som følge av EØS-avtalen er vår virksomhet underlagt både norske og europeiske regler. Telekommunikasjonssektoren reguleres av Lov om telekommunikasjon av 23. juni 1995 med tilhørende forskrifter, som inneholder generelle regler og prinsipper for all telekommunikasjonsvirksomhet, herunder våre offentlige nett og offentlige telekommunikasjonstjenester, terminalutstyr og frekvenser. De viktigste bestemmelsene er inntatt i Forskrift om offentlig telenett og offentlig teletjeneste av 5. desember 1997. Vi regnes for å ha sterk markedsstilling i markedene for offentlig telefontjeneste (både fast og mobil), overføringskapasitet og samtrafikk (både våre fastnett- og mobiltelefonoperasjoner). Vi må dermed rette oss etter de konkrete regulatoriske vilkår som gjelder for aktører med sterk markedsstilling.

Vår virksomhet innen forretningsområdet Bredbåndstjenester i Norge er regulert av allmenne sektorspesifikke regler for offentlige telenett samt en rekke andre regler, inkludert kringkastingsloven av 4. desember 1992 samt tilleggsforskrifter.

I tillegg kommer generell lovgivning som gjelder våre kjerneaktiviteter, medregnet blant annet sikring av persondata, forbrukervern, norsk konkurranselovgivning og EØS/EUs konkurranselovgivning.

Samferdselsdepartementet har overordnet ansvar for telekommunikasjonssektoren. Departementets viktigste ansvarsområder omfatter lovforarbeider for Stortinget og å vedta sekundærlovgivning, herunder forskrifter. Post- og teletilsynet er den viktigste tilsynsmyndighet under Lov om telekommunikasjon, og har det daglige ansvar for tilsyn med telekommunikasjonssektoren.

Viktige trekk i det norske regulatoriske rammeverk for telekommunikasjonssektoren omfatter:

- *Tjenestekonsesjoner.* Generelt inneholder det norske regelverket få barrierer for markedstilgang for nye tjenesteleverandører. Operatører med sterk markedsstilling som leverer offentlige tjenester innen telefoni og overføringskapasitet basert på egen infrastruktur for telekommunikasjon (normalt antatt å være de som har 25 % eller større andel av det relevante markedet), må innhente konsesjon fra Samferdselsdepartementet. Samferdselsdepartementet kan også pålegge andre aktører å innhente konsesjon (for tiden kreves dette kun for operatører av mobile nett). Alle andre leverandører behøver kun å registrere seg hos Post- og teletilsynet. Registreringsprosessen er åpen, enkel og rask.

For tiden innehar vi følgende sentrale tjenestekonsesjoner:

- en konsesjon for faste offentlige telefontjenester og overføringskapasitet (for eksempel leide linjer), og
- konsesjoner for mobilnett og -tjenester innen 450 MHz og 900 MHz frekvensbånd (analoge systemer) og 900 MHz og 1800 MHz frekvensbånd (digitale systemer).

Det forventes at Samferdselsdepartementet vil tildele konsesjoner til tredje generasjons mobilsystemer (3G) i Norge ved utgangen av 2000. Vi sendte 14. august 2000 en søknad om en konsesjon for 3G basert på UMTS-teknologi.

- *Pålagte landsdekkende tjenester (USO) og Spesielle samfunnspålagte oppgaver (SSO).* USO gjelder primært de faste offentlige telefontjenestene, overføringskapasitet (forbindelser inntil 2 Mbit/s), og enkelte datatjenester. Vi er eneste konsesjonsinnehaver på det norske markedet som er underlagt USO-krav. USO krever at den offentlige telefontjenesten skal være tilgjengelig til overkommelige priser for alle husholdninger og foretak, mens enkelte typer av overføringskapasitet (leide linjer) og datatjenester må være tilgjengelige for alle foretak. Dessuten krever USO at vi har telefonautomater over hele Norge, og leverer spesielle tjenester for funksjonshemmede. I 1999 gjentok Stortinget at ingen ekstern finansiering vil bli gitt for å finansiere kostnader forbundet med USO. Dessuten har vi spesielle samfunnspålagte oppgaver (SSO), som omfatter forsvarsrelaterte tjenester, kystradio og tjenester til Svalbard. Staten kompenserer oss for de ekstra kostnadene disse tjenestene medfører.

- *Kostnads- og prisregulering.* Telenor er pålagt å tilby offentlige telefontjenester, samtrafikk og overføringskapasitet (for eksempel leide linjer) til kostnadsorienterte priser. For tiden baserer vi vår prisstruktur for disse tjenestene på prinsippet om fullt fordelte historiske kostnader. Kravet om kostnadsorientering betyr at prisene beregnes på grunnlag av kostnader, pluss en rimelig avkastning. I praksis fører Post- og teletilsynet tilsyn med at vi overholder kravene til kostnadsberegning, prisfastsetting og transparens ved å gjennomgå den årlige ONP-rapporten (Open Network Provision) som vi er pålagt å forelegge for Post- og teletilsynet. Knyttet til ONP-rapporten fastsetter Post- og teletilsynet en rimelig avkastning ved å ta i betraktning forholdet mellom egenkapital og langsiktig gjeld. 1998 er det siste året Post- og teletilsynet har gjennomgått vår ONP-rapport for. For 1998 har Post- og teletilsynet beregnet vår tillatte avkastning til å være 14 %. Vi er dessuten underlagt en maksimalprisordning ("price-cap") for offentlige telefontjenester for både det private markedet og bedriftsmarkedet, i tillegg til overføringskapasitet.
- *Samtrafikk og tilgang.* Hver operatør av et offentlig telekommunikasjonsnett har både rett og plikt til å forhandle om samtrafikk. Operatører uten sterk markedsstilling må forhandle om samtrafikkavtaler med andre teleoperatører, men er ikke forpliktet til å inngå slike samtrafikkavtaler. Denne generelle regelen gjelder også andre typer rettigheter og plikter med hensyn til tilgang, medregnet spesiell nettilknytning, nasjonal roaming og samlokalisering. Dessuten må aktører med sterk markedsstilling offentliggjøre leveringsbetingelsene for sin nettilgang og sine netttjenester, herunder betingelser for samtrafikk. Operatører med sterk markedsstilling må rette seg etter prinsippene for kostnadsorientering og regnskapsmessig skille. De er også forpliktet til å opptre på en transparent og ikke-diskriminerende måte. Aktører med sterk markedsstilling kan ikke avvise en anmodning om samtrafikk eller tilgang dersom anmodningen er teknologisk og økonomisk rimelig. Omfanget av de regulatoriske begrensningene når det gjelder tilgang har vært behandlet i flere saker med hensyn til ulike typer tilgang til nett.
- *Operatøraksess. Utleie av abonnentlinjer i det faste nettet.* Samferdselsdepartementet forbereder nå forskriftsendringer som vil innebære at vi blir pålagt å tilby utleie av abonnentlinjer i det faste nettet (operatøraksess). De nye bestemmelsene ventes å tre i kraft tidlig i 2001. Operatøraksess betyr at våre konkurrenter kan få fysisk tilgang til og leie den lokale linjen i aksessnettet, og derved kan ha det eneste faktureringsforholdet med sluttbrukeren. Våre konkurrenter kan også installere utstyr på abonnentlinjene, slik som xDSL, og tilby tjenester med en høyere båndbredde. Siden 1 april 2000 har vi tilbudt våre konkurrenter muligheten til å leie kapasitet i aksessnettet. Tjenesten Operatøraksess omfatter ikke delt operatørtilgang til leide linjer.
- *Operatørforvalg.* Siden 1 januar 1998 er alle operatører av mobil- og fastnett som gir tilgang til et nett, pålagt å la sine kunder stå fritt til å velge andre operatører til å ta seg av sine telefonsamtaler. Fast operatørforvalg for fastnett ble innført 1 juni 1999, og dette påla operatører som tilbyr tilgang til fastnettet å gi sine abonnenter mulighet til å foreta ett fast operatørforvalg. Fra 1 november 2000 har operatører som tilbyr tilgang til fastnettet, vært pålagt å gi sine abonnenter mulighet til å gjøre to faste operatørforvalg, ett for nasjonal trafikk (innenfor Norge) til geografiske, ikke-geografiske og mobile numre, og det andre for trafikk til alle internasjonale numre. De to operatørforvalgene kan være med to forskjellige operatører.
- *Mobil nasjonal roaming.* Mobiloperatører med sterk markedsstilling må levere nasjonal roaming til andre mobiloperatører. Ifølge konsesjonene for GSM 1800, må konsesjonsinnehaveren bygge ut et nett som dekker de fire største byene i Norge (Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger) før vedkommende er berettiget til nasjonal roaming. Innehavere av 3G-konsesjon vil ha rett på nasjonal roaming fra GSM-operatører med sterk markedsstilling i områder hvor 3G-operatørens nett ikke har dekning. Det vil ikke være krav om at 3G-operatøren skal bygge sitt eget nett i konkrete områder før vedkommende er berettiget til nasjonal roaming. Nasjonal roaming mellom 3G-operatører vil ikke være obligatorisk.
- *Nummerportabilitet.* Post- og teletilsynet innførte portabilitet av telefonnumre i både PSTN og ISDN 1 juni 1999. Portabilitet av telefonnumre gjør det mulig for abonnentene å beholde sitt telefonnummer når de bytter tjenesteleverandør. Alle leverandører av offentlige telefontjenester må tilby nummerportabilitet. For øyeblikket overveier Post- og teletilsynet å innføre forskrifter for portabilitet av mobiltelefonnumre, med foreslått innføringsdato 1 september 2001.
- *Utsikter til regelverksreform.* Norske myndigheter har på grunn av den raske utviklingen i teknologien så vel som i markedet, signalisert et behov for periodisk gjennomgang og mulig oppdatering av myndighetenes regelverk. Samferdselsdepartementet har derfor gjennomgått det norske regelverket på flere områder. På EU-plan har man foretatt en total gjennomgang av regelverket for telekommunikasjon, mest kjent som EU 1999 Communications Review. Hensikten er å utvikle harmoniserte rammebetingelser for elektroniske kommunikasjonsnett og -tjenester på tvers av hele EU fra 2002. Det forventes at norske myndigheter vil følge samme virkeområde, formål og tidsramme som EU i den videre utviklingen av det norske regelverket.

REGULATORISK RAMMEVERK OG REGULERINGSMYNDIGHETER

Norsk regelverk

Det norske telekommunikasjonsmarkedet har vært gjenstand for kontinuerlig deregulering, som begynte med liberaliseringen av terminalutstyr og verdikjede tjenester på 1980-tallet. Full liberalisering av den offentlige telefonsjones-ten og infrastruktur var oppnådd 1 januar 1998, og derved oppheving av det siste lovpålagte monopol i telekommuni-kasjonssektoren. Telekommunikasjonssektoren i Norge er regulert gjennom så vel sektorspesifikke som generelle lover og forskrifter, herunder Lov om telekommunikasjon og tilhørende forskrifter, pluss de EU-direktiver som er inn-ført i henhold til EØS-avtalen. Konkurranselovgivningen i Norge og EU/EØS gjelder for så vel våre telekommuni-kasjonsaktiviteter og våre øvrige kjerneaktiviteter. For øvrig er våre kjerneaktiviteter underlagt ulike andre lover, slik som Lov om opphavsrett og Lov om personregistre og andre forbrukerlover. Lov om kringkasting og tilhørende for-skrifter gjelder for våre aktiviteter innen kabel-TV.

Internasjonale forpliktelser som Generalavtalen om handel med tjenester (GATS-avtalen, herunder avtalen om grunn-leggende teletjenester) og reguleringer fra Den internasjonale telekommunikasjonsunion (ITU), er også relevante for våre aktiviteter. Den påfølgende beskrivelse konsentrerer seg i hovedsak om de sektorspesifikke reguleringer som regulerer våre kjerneaktiviteter innen telekommunikasjon. Vi henviser også til andre regler som regulerer eller har inn-virkning på våre øvrige kjerneaktiviteter.

Telemetryndigheter

Ansvar for tilsyn med og fremming av en rettferdig og virksom konkurranse i telekommunikasjonssektoren er tildelt flere myndigheter. Disse omfatter:

- Samferdselsdepartementet
- Post- og teletilsynet
- Statens teleforvaltningsråd

Post- og teletilsynet er det viktigste tilsynsorganet i henhold til Lov om telekommunikasjon og har ansvar for det dag-lige tilsyn av telekommunikasjonssektoren. Dette omfatter godkjenninger, tilsyn med telekommunikasjonsmarkedet og behandling i første instans av klager og tvister som gjelder teleloven. Post- og teletilsynet rapporterer direkte til Samferdselsdepartementet. Ifølge teleloven utøver Post- og teletilsynet disse funksjonene innenfor sine fullmakter uavhengig av Samferdselsdepartementet. Direktøren i Post- og teletilsynet er ikke politisk utpekt og behøver dermed ikke å fratre stillingen etter et regjeringsskifte.

I praksis utøver Post- og teletilsynet et betydelig skjønn i sin tolkning av nasjonal lovgivning. "Soft law" som EU-anbe-falinger, -meddelelser og -retningslinjer kan ha betydning for Post- og teletilsynets avgjørelser. Post- og teletilsynet deltar i reguleringskomiteer underlagt EU-kommisjonen. Dessuten deltar Post- og teletilsynet i The Independent Regulators Group, som har uformelle møter for å drøfte relevante saker fra sine nasjonale jurisdiksjoner.

Samferdselsdepartementet har det overordnede ansvar for telekommunikasjonssektoren. Departementets ansvars-område omfatter i hovedsak å forberede lovforslag for Stortinget og å fastsette sekundærlovgivning, herunder forskrif-ter. Dessuten tildeler departementet konsesjoner for telekommunikasjon. Primærlovgivning vedtas av Stortinget, men departementet forbereder de fleste lovforslag som fremlegges for Stortinget. Samferdselsdepartementet fungerer også som øverste klageinstans for beslutninger tatt av Post- og teletilsynet.

Klagesystemet for klager over beslutninger som er tatt av Post- og teletilsynet, er for tiden fordelt mellom Statens teleforvaltningsråd og Samferdselsdepartementet. I saker som gjelder telepolitikk og konkurranse, har Samferdsels-departementet øverste beslutningsmyndighet. I øvrige saker har Statens teleforvaltningsråd øverste beslutningsmyn-dighet. Det er også mulig å reise saker for en ordinær norsk domstol.

Andre reguleringsmyndigheter

I tillegg til den sektorspesifikke telemetryndigheten som er beskrevet ovenfor, er både våre telekommunikasjonsaktivi-teer og våre øvrige aktiviteter regulert blant annet av følgende myndighets- og kontrollorganer:

- Nærings- og handelsdepartementet
- Konkurransetilsynet
- Arbeids- og administrasjonsdepartementet
- EFTAs overvåkningsorgan (ESA) og EU-kommisjonen
- Datatilsynet
- Forbrukerombudet og Markedsrådet
- Kulturdepartementet
- Statens Medieforvaltning

Til en viss grad har Post- og teletilsynet, Konkurransetilsynet og EFTAs overvåkningsorgan (ESA) / EU-kommisjonen overlappende administrativ myndighet og kompetanseområde. Ved noen få anledninger er klagesaker behandlet av alle tre kontrollorganene samtidig.

REGULERING AV OFFENTLIGE TELENETT, OVERFØRINGSKAPASITET OG ANDRE TELETJENESTER I NORGE

Generelt

Generelt inneholder norsk teleregulering få hindringer for markedstilgang for nye tjenesteleverandører. En leverandør kan levere teletjenester uten konsesjon, forutsatt at vedkommende registrerer seg hos Post- og teletilsynet. Dette med mindre leverandøren har fått melding om at han har sterk markedsstilling i det geografiske markedet i Norge, der han leverer offentlig telefontjeneste eller overføringskapasitet basert på sin egen telekommunikasjonsinfrastruktur, eller at Samferdselsdepartementet har pålagt leverandører å innhente konsesjon (for tiden kreves dette kun for leverandører av mobile nett). Som en generell regel blir sterk markedsstilling ansett å foreligge dersom en operatør har en andel på 25 % eller mer i ett av markedene for offentlige telefontjenester i fastnettet, mobiltelefontjenester, overføringskapasitet eller samtrafikk. For andre typer tjenester kreves det verken konsesjon eller registrering.

Telereguleringen inneholder, blant annet bestemmelser om registrering, informasjon om abonnentvilkår, priser, samtrafikk, spesiell nettilknytning og klageprosedyrer og sanksjoner. Videre reguleres tildeling av nummerserier, nummerportabilitet og operatørforvalg, som er viktige elementer i det regulatoriske rammeverket for teleoperatører.

De norske godkjenningskrav for teleoperatører er både liberale og rimelige, sammenlignet med andre europeiske lands godkjenningskrav. Teleloven setter heller ikke noen grense for maksimalt antall registreringer eller konsesjoner som kan innvilges, men fordi radiofrekvenser er en begrenset ressurs, kan det forekomme at frekvenser ikke er tilgjengelig i tilstrekkelig antall. Følgelig kan antall innvilgede konsesjoner være begrenset. Før en mobilkonsesjon tildeles, må Samferdselsdepartementet lyse ut nye konsesjoner. Post- og teletilsynet utarbeider en plan for frekvensbruk, og retten til bruk av frekvensbånd er forbundet med konsesjonen. Når et nett nedlegges, vil Post- og teletilsynet gjennomgå tilhørende frekvensbånd for å avgjøre om det kan tildeles på nytt.

Gebyrer, fastsatt ved forskrift, gjelder for registrering og konsesjon så vel som for tildeling av frekvenser og nummerserier. Gebyrene er fastsatt for å dekke tilsynsmyndighetens administrative kostnader. Visse standardgebyrer er innført, og i tillegg kan Post- og teletilsynet pålegge et tilleggsgebyr for nett og tjenester på individuelt grunnlag. Standardgebyrene ligger for tiden mellom 10.000 kroner og 30.000 kroner. Vi blir ilagt tilleggsgebyr for våre konsesjoner for faste og mobile nett. I 2000 betalte vi 32,3 millioner kroner, inkludert standardgebyret for vår konsesjon for fastnettet. Vi betalte også 24,2 millioner kroner, inkludert standardgebyr og frekvensgebyr for våre mobilkonsesjoner.

Faste og mobile tjenestekonsesjoner i Norge

For tiden innehar vi følgende sentrale tjenestekonsesjoner:

- en konsesjon for faste offentlige telefontjenester og overføringskapasitet (for eksempel leide linjer); og
- konsesjoner for mobilnett og -tjenester i 450 MHz og 900 MHz frekvensbånd (analoge systemer), og 900 MHz og 1800 MHz frekvensbånd (digitale systemer).

Siden vi er det eneste selskapet som anses for å ha sterk markedsstilling er vi det eneste selskapet som har konsesjon for faste offentlige telefontjenester og overføringskapasitet. Andre konsesjonsinnehavere i mobilmarkedet er NetCom GSM med én konsesjon for GSM 900 og én konsesjon for GSM 1800, og inntil nylig Telia, den svenske teleoperatøren, med én konsesjon for GSM 1800. Telia kjøpte nylig opp hele aksjekapitalen i NetCom GSM. På grunn av myndighetskrav kunne ikke Telia ha eierinteresser i begge GSM-konsesjonene. Telias konsesjon er derfor inndratt. I tillegg til disse tjenestekonsesjonene gir Post- og teletilsynet også konsesjoner for frekvenser (for eksempel i 40 GHz-båndet).

I markedet for faste nett og offentlige telefontjenester finnes det i alt 70 registrerte operatører pr 15 oktober 2000. Av disse registrerte operatørene har 16 registrert seg i alle kategorier, 29 har registrert seg hos Post- og teletilsynet for levering av overføringskapasitet, 38 har registrert seg for nett, og 45 har registrert seg for levering av offentlige telefontjenester. En rekke av de registrerte operatørene er for tiden ikke aktive i Norge.

Konsesjonsvilkår

De grunnleggende kravene som skal etterleves av alle operatører, både registrerte og konsesjonsinnehavere, er fastsatt ved sekundærlovgivning. Konsesjoner pålegger ytterligere plikter og, i visse tilfeller, spesifiserer de operatørens generelle rettigheter og plikter.

Våre konsesjoner inneholder vilkår som pålegger oss plikter til å levere visse tjenester og opplysninger. Vår konsesjon for det faste nettet og offentlige telefontjenester via det faste nettet inneholder blant annet krav om: geografisk

dekning over hele landet (som vi har oppfylt), levering av et fastsatt antall obligatoriske tjenester (slik som identifikasjon av anropende nummer), landsdekkende leveringsplikt for grunnleggende teletjenester (inkludert tjenester for funksjonshemmede, i tillegg til offentlige telefonautomater), levering av katalog- og nummeropplysningstjenester, spesielle forsvarsrelaterte tjenesteplikter, levering av nødmeldingstjenester, maksimalprisregulering, bruk av definerte kostnadskalkyler, klagesystem for kundene, fremføringsrettigheter, oppfyllelse av plikter uansett konsernstruktur, Post- og teletilsynets inspeksjonsrettigheter, våre interne kontrollrutiner, opphevelse av konsesjonen, sanksjoner, straffetiltak og klageprosedyrer. Vi er den eneste aktør som er pålagt landsdekkende leveringsplikt for grunnleggende teletjenester (mest kjent som USO, "universal service obligations"). Vår konsesjon for det faste nettet utløper i 2014, med mindre den blir endret eller opphevet. I henhold til vår konsesjon for trådløs lokal aksess i 40 GHz frekvensen som gjelder fra april 2000 til april 2012, er vi innen to år forpliktet til å bygge ut tilgang i de byene som er spesifisert i konsesjonen.

Konsesjoner som er gitt for mobile kommunikasjonssystemer inneholder også krav om geografisk dekning og detaljerte tidsplaner for utbygging av det spesifikke mobilsystemet. Vi har oppfylt disse kravene. I tillegg fordrer mobilkonsesjonene blant annet oppfyllelse av: relevante forskrifter for telekommunikasjon, internasjonale telekommunikasjonsstandarder, bruk av frekvenser i henhold til Post- og teletilsynets spesifikasjoner, og bruk av nummer i henhold til tildeling foretatt av Post- og teletilsynet. Videre spesifiserer mobilkonsesjonen kravene til nasjonal roaming (gjelder kun for GSM 1800), beredskap ifølge spesifikasjon gitt av telemyndigheten, samt rapportering og kontroll. Vår nåværende konsesjon for NMT 450 (analogt system) utløper 1 november 2003. Vi har likevel grunn til å anta at myndighetene vil ønske å opprettholde analoge mobiltjenester etter 2003 i de områder som for tiden kun er dekket av NMT 450. Myndighetene har godtatt Telenors forslag om å fase ut NMT 900-konsesjonen (analogt system) innen 1 mars 2001. Det er bestemt at frekvensbåndet som er tildelt NMT 900, skal brukes av GSM så snart NMT 900-systemet er faset ut. Vår nåværende konsesjon for GSM 900 utløper 1 november 2005, og vår konsesjon for GSM 1800 utløper 9 mars 2010. Operatørene kan søke om ytterligere frekvenser i henhold til prosedyrer som er fastsatt av Samferdselsdepartementet i samarbeid med Post- og teletilsynet. Regjeringen har nylig foreslått for Stortinget at de ledige 900- og 1800 MHz-frekvensene auksjoneres ut i 2001.

En konsesjon kan som regel forlenges av Samferdselsdepartementet, og konsesjonsvilkårene kan endres i henhold til administrative prosedyrer. De administrative prosedyrene krever at operatørene gis melding og får anledning til å uttale seg om de foreslåtte endringer før endringene gjennomføres. Vår nåværende konsesjon for det faste nett og offentlige telefontjenester ble sist endret 2 mars 1999. Dersom en operatør gjentatte ganger eller i vesentlig grad overtrer konsesjonsvilkårene, trer inn i konkursforhandlinger eller på andre måter blir ute av stand til å oppfylle vilkårene i konsesjonen, kan konsesjonen tilbaketrekkes helt eller delvis. En eventuell beslutning som gjelder konsesjoner, kan påklages innen det administrative systemet, eller det kan reises søksmål ved norske domstoler for rettslig prøving.

Konsesjonene våre er utstedt til Telenor Communication AS (tidligere Telenor AS). I henhold til konsesjonsvilkårene kan vi utøve våre konsesjonsrettigheter gjennom Telenor Communication AS eller gjennom dets heleide datterselskaper. Konsesjonen vår fastslår at vi ikke har rett til å selge eiendeler, utstyr eller rettigheter som vi trenger for å oppfylle våre forpliktelser i henhold til konsesjonen, uten samtykke fra Samferdselsdepartementet. Våre GSM 900- og 1800-konsesjoner omfatter begge en klausul om overføring av kontroll. Denne klausulen fastslår at endringer i eierrett som vil føre til endringer angående hvem som har bestemmende innflytelse på oss, må godkjennes formelt av Samferdselsdepartementet.

Tildeling av mobilfrekvenser

Tildelte frekvenser for Telenors mobilsystemer er som følger:

Nett	Frekvensbånd	Antall kanaler	Kanalbåndbredde
NMT-450.....	453-457.5 / 463-467.5 MHz	180	25 kHz
NMT-900.....	890.1-894.5 / 935.1-939.5 MHz	176	25 kHz
GSM-900	894.5-904.1 / 939.5-949.1 MHz	48	200 kHz
GSM-1800	1771.3-1781.3 / 1866.3-1876.3 MHz	50	200 kHz

Konsesjoner for tredjegerasjons mobilsystemer

I juni 1999 fikk vi tildelt en konsesjon for prøvedrift av et tredjegerasjons (3G) mobilsystem basert på UMTS, med gyldighet frem til 31 august 2000 og med mulighet for forlengelse. Denne konsesjonen er ikke gyldig for kommersiell bruk. Det forventes at Samferdselsdepartementet vil tildele fire konsesjoner for tredjegerasjons mobilsystemer innen utgangen av 2000. Frekvensbåndene som er avsatt til 3G-teknologier som UMTS, er 1900-1980/2110-2170 MHz. Som et minstekrav vil operatører som tildeles en 3G-konsesjon, være forpliktet til å dekke de 12 største norske byområdene innen fem år. De generelle bestemmelsene i regelverket vil også gjelde for 3G-operasjonen, og operatørene som bygger 3G-systemer av typen UMTS, vil ha rett til nasjonal roaming i GSM-nettet utenfor sine egne 3G-nett. Vi sendte 14 august 2000 en søknad om en konsesjon for 3G basert på UMTS-teknologi. Departementet mottok seks

andre søknader i tillegg til vår søknad. Utvelgelse av konsesjonsinnehaverne skal gjøres gjennom en såkalt skjønnhetskonkurranse ("beauty contest"). Denne tilnærmingen krever at telekommunikasjonsmyndighetene utvikler et sett med kriterier som skal brukes ved konsesjonstildelingen. Typiske evalueringskriterier er blant annet dekning, utbyggingstakt, finansiering og operatørerfaring. Hver av 3G-konsesjonene som tildeles, vil koste 200 millioner kroner og vil være underlagt en ytterligere årlig frekvensavgift på 20 millioner kroner, som må spesifiseres og som kan endres som en del av den årlige behandlingen av statsbudsjettet.

Videre vil 3G-konsesjoner bli gjort tilgjengelig i alle medlemsland i EU/EØS, på grunnlag av EUs UMTS-resolusjon av 14 desember 1998. Denne resolusjonen inneholder bestemmelser om et koordinert lovverk for tildeling av konsesjoner for tredje generasjonssystemer for mobilkommunikasjon i både EU-medlemsland og i EFTA/EØS-land. Resolusjonen har som formål å sikre roaming i hele Europa tilsvarende dagens GSM. Konsesjoner er derfor basert på den koordinerte tildelingen av frekvenser og bruk av standardene i European Telecommunications Standards Institute (ETSI) og Third Generation Partnership Project-standarder. Lanseringen av UMTS-tjenester er avhengig av en rekke faktorer, medregnet utvikling av økonomisk regningssvarende teknologi og teleoperatørenes evne til å få tildelt konsesjon på økonomisk akseptable vilkår. Vi har til hensikt å søke aktivt om tildeling av 3G-konsesjoner basert på UMTS-teknologi i flere europeiske land.

PÅLAGTE LANDSDEKKENDE TJENESTER OG SPESIELLE SAMFUNNSPÅLAGTE OPPGAVER

Pålagte landsdekkende tjenester (USO)

Leveringsforpliktelsene for grunnleggende teletjenester til hele landet dekker primært den faste offentlige telefontjenesten, overføringskapasitet (forbindelser inntil 2 Mbps) og visse datatjenester. I praksis innebærer leveringsplikten at faste offentlige telefontjenester må være tilgjengelig til en overkommelig pris for alle husholdninger og foretak, mens overføringskapasitet og datatjenester må være tilgjengelig for alle foretak. Dessuten er enkelte spesielle tjenester klassifisert som grunnleggende i vår konsesjon, herunder offentlige telefonautomater og tjenester for funksjonshemmede. I 1999 gjentok Stortinget at vi er forpliktet til å oppfylle våre landsdekkende leveringsforpliktelse uten vederlag, med mindre våre forpliktelser utvides, vår markedsandel reduseres betraktelig, eller dersom forpliktelsene skulle bli konsentrert i de minst lønnsomme deler av markedet.

Spesielle samfunnspålagte oppgaver (SSO)

Vi er også forpliktet til å levere forsvarsrelaterte tjenester, kystradio og tjenester til Svalbard. Staten gir oss kompensasjon for de ekstra kostnadene disse tjenestene medfører.

REGULERING AV PRISER OG KOSTNADER

Generelt

Som en operatør med sterk markedsstilling, er vi forpliktet til å følge visse prinsipper med hensyn til fastsetting av priser, regnskap og rapportering om offentlige telefontjenester, samtrafikk og overføringskapasitet. Disse tjenestene må tilbys våre konkurrenter og allmennheten generelt til kostnadsorienterte priser. Prisene må fastsettes på en objektiv og ikke-diskriminerende måte, og uavhengig av hvilket formål kunden måtte ha for bruk av tjenesten. Vi har ansvar for å spesifisere, implementere og opprettholde kostnadsregnskap som grunnlag for å følge opp at våre priser er kostnadsorienterte, objektive og ikke-diskriminerende.

Kravet om kostnadsorientering betyr at prisene beregnes på grunnlag av kostnader, pluss en rimelig avkastning. I praksis fører Post- og teletilsynet tilsyn med at vi overholder kravene om kostnadsberegning, prisfastsetting og transparenens ved å gjennomgå den årlige ONP-rapporten (Open Network Provision), som vi er pålagt å forelegge for Post- og teletilsynet. Knyttet til ONP-rapporten, fastsetter Post- og teletilsynet en rimelig avkastning ved å ta i betraktning forholdet mellom egenkapital og langsiktige gjeld. Det siste året Post- og teletilsynet har fullført sin gjennomgang av vår ONP-rapport for, er 1998. For 1998 har Post- og teletilsynet beregnet vår tillatte avkastning til å være 14 % på tjenester innen offentlig telefoni, samtrafikk og overføringskapasitet, uten at vi overtrer kravene for kostnadsorientering som definert av Post- og teletilsynet. Disse tjenestene utgjorde 62 % av driftsinntektene og 94 % av driftsresultatet i 1999. Telenor sendte inn ONP-rapporten for 1999 i august 2000. Telenor venter at Post- og teletilsynet vil bli ferdig med gjennomgangen av rapporten for 1999 ved utgangen av 2000 eller tidlig i 2001.

Avkastningen for de aktuelle tjenestene har oversteget den rimelige avkastningen som fastsettes av Post- og teletilsynet. Vi har redusert prisene på disse tjenestene flere ganger i de senere årene, men trafikkvolumet har økt mer enn forventet. Post- og teletilsynet har imidlertid i stor grad fokusert på samtrafikk og grossistmarkedet, og i mindre grad på sluttbrukermarkedet for å sikre konkurransen.

I et brev datert 3 juli 2000 varslet Post- og teletilsynet at de vil pålegge Telenor Mobil å redusere sine priser for mobil terminering med 15 %. Bakgrunnen er Post- og teletilsynets oppfatning om at enkelte kostnadskomponenter ikke bør inngå i beregningsgrunnlaget for fastsettelse av termineringsprisen. I vårt svarbrev bestrides dette. En beslutning fra Post- og teletilsynet er ventet i midten av november 2000.

Med hensyn til samtrafikk i fastnett, besluttet Post- og teletilsynet den 14 september 2000 at samtrafikksatsene må reduseres med 7 % med virkning fra 1 februar 2000. Vi har sendt en klage der vi bestrider denne beslutningen, og det endelige resultatet er ikke klart.

Regnskapsmessig skille og rapportering

Vårt regnskap for levering av offentlige telefontjenester, offentlige nett, overføringskapasitet og samtrafikk kreves ført separat fra vårt regnskap for annen forretningsvirksomhet. Vi er forpliktet til å fremlegge en årlig ONP-rapport for Post- og teletilsynet, med dokumentasjon av de prinsippene, evalueringene og dataene som utgjør grunnlaget for fastsetting av priser og rabattordninger. Regnskapene er gjenstand for en begrenset revisjon ved en ekstern revisor, og må offentliggjøres. På grunnlag av ONP-rapporten gjennomgår Post- og teletilsynet vår overholdelse av myndighetskravene vedrørende kostnader, prisfastsetting og transparens, i tillegg til at de avgjør om våre priser er fastsatt på en ikke-diskriminerende måte.

Post- og teletilsynet kan pålegge operatører med sterk markedsstilling å etterleve visse prinsipper for regnskapsføring. I denne forbindelse har Post- og teletilsynet i et brev av 13 juli 2000 opplyst at de akter å pålegge oss å implementere en ny modell for regnskapsmessig skille. Vi venter på nærmere informasjon fra Post- og teletilsynet vedrørende den nye modellen og tidspunktet for iverksetting. Post- og teletilsynet har underrettet oss om at den nye modellen etter planen skal iverksettes fra 1 januar 2001.

Metode for kostnadsberegning

Post- og teletilsynet kan pålegge operatører med sterk markedsstilling å anvende visse metoder for kostnadsberegning ved fastsetting av priser for offentlige telefontjenester, overføringskapasitet og samtrafikkjenester. Vi baserer vår prisfastsetting for disse tjenestene på prinsippet om fullt fordelte historiske kostnader. Det eneste unntaket fra dette prinsippet er priser på grossistprodukter som gir tilgang til abonnentlinjen (operatøraksess). Her blir prisen kalkulert på basis av gjenanskaffelsesverdi, begrenset av våre sluttbrukerpriser. Dette var ett av vilkårene i garantien som ble gitt til EU-kommisjonen i forbindelse med den planlagte fusjonen mellom oss og Telia.

Maksimalprisregulering

Samferdselsdepartementet har pålagt oss en maksimalprisregulering ("price-cap") for faste offentlige telefontjenester for både privatmarkedet, bedriftsmarkedet og for overføringskapasitet. Når det gjelder telefoni, omfatter reguleringen prisen på abonnement og priser for innenlandssamtaler, samtaler til mobilnett, internasjonale samtaler og samtaler til nummeropplysningen. Den regulerte prisstrukturen for overføringskapasitet består av prisen for både digitale og analoge samband for alle hastighetskategorier.

Kravet om en reell prisreduksjon (X) for telefoni og overføringskapasitet er relatert til konsumprisindeksen (KPI). De nominelle prisendringene fra det ene året til det andre uttrykkes som $KPI - X$. Samferdselsdepartementet har forlenget maksimalprisreguleringen og fastsatt den årlige reduksjonen i realpriser til 3 % for hver av periodene fra 1 januar 2000 til 1 januar 2001, og fra 1 januar 2001 til 1 januar 2002.

SAMTRAFIKK OG TILGANG

Generelt

Lov om telekommunikasjon med tilhørende forskrifter pålegger plikter som gjelder samtrafikk og tilgang til nett. Som et generelt prinsipp har enhver operatør av et offentlig telekommunikasjonsnett, uansett operatørens markedsposisjon, både rett, og dersom han anmodes om det, plikt til å forhandle om samtrafikk. Denne generelle regelen gjelder også for andre typer tilgang, slik som spesiell nettilknytning, nasjonal roaming og samlokalisering av utstyr. Dersom partene ikke kommer til enighet, kan Post- og teletilsynet, på forespørsel av én av partene, fungere som meklingsinstans. Post- og teletilsynet har også myndighet til å beordre samtrafikk eller tilgang i henhold til visse kriterier og på slike betingelser som Post- og teletilsynet måtte fastsette. I tillegg til den generelle regelen, har aktører med sterk markedsstilling plikt til å imøtekomme enhver rimelig anmodning om tilgang eller samtrafikk. Dette er beskrevet mer detaljert nedenfor.

Samtrafikk

Lov om telekommunikasjon med tilhørende forskrifter omfatter EUs ONP-direktiv som gjelder samtrafikk. Operatører med sterk markedsstilling, som oss, er forpliktet til å imøtekomme alle rimelige anmodninger om samtrafikkjenester; utarbeide og offentliggjøre vilkårene for samtrafikkjenester; fremskaffe nødvendig informasjon om samtrafikkjenester på anmodning; tilby standardiserte samtrafikkjenester, priser, sammenkoplingspunkter, grensesnitt og betingelser; forelegge samtrafikkavtaler for Post- og teletilsynet på anmodning; og holde driftsinntekter og kostnader for samtrafikkjenester atskilt fra driftsinntekter og kostnader for andre operasjoner.

Operatører uten sterk markedsstilling er forpliktet til å forhandle om samtrafikk med andre teleoperatører, men de har ingen forpliktelse til å inngå slike avtaler.

Prisene som forlanges for samtrafikk i faste nett, må være kostnadsorienterte dersom operatøren har sterk markedsstilling. Samtrafikkpriser for mobilnett må også være kostnadsorienterte dersom vedkommende har sterk markedsstilling i "det nasjonale marked for samtrafikk". Post- og teletilsynet har myndighet til å undersøke om de priser som operatører med sterk markedsstilling anvender, er kostnadsorienterte, og har mandat til å forlange at disse prisene endres dersom de ikke tilfredsstiller kravet om kostnadsorientering. For tiden er vi den eneste operatør av faste eller mobile tjenester som er forpliktet til å ha kostnadsorienterte priser for samtrafikk. Satsene for samtrafikk i faste nett beregnes på grunnlag av prognoser over fremtidige kostnader og volumer.

Vi har inngått omkring 30 samtrafikkavtaler for vårt faste nett, og noen av disse er kategorisert som spesiell nett-tilknytning. Vi har inngått de fleste av våre samtrafikkavtaler gjennom kommersielle forhandlinger. Post- og teletilsynet har meklet i enkelte tilfeller, etter anmodning fra den parten som ønsket samtrafikk (vi anmodet om mekling i ett tilfelle). Meklingene har i hovedsak angått tvister om de offentliggjorte prisene for samtrafikk. Siden 1997 har vi holdt Post- og teletilsynet løpende orientert om våre samtrafikkostnader og -priser, og fremlagt detaljert regnskap over våre samtrafikkprodukter.

Telenor Mobil har direkte samtrafikk med NetCom GSM og vårt faste nett. Telenors innenlands mobiltelefontrafikk med andre faste operatører går i transitt gjennom Telenors faste nett. For tiden bruker Telenor Mobil en internasjonal operatør (Telenor Global Services) for all internasjonal trafikk. Det blir nå innført endringer i internasjonal samtrafikkpraksis, herunder ulike termineringspriser for faste og mobile nett. Det er derfor sannsynlig at disse endringene vil redusere muligheten for å omrute (refile) inngående trafikk til vårt mobilnett, som følge av at det innføres høyere priser for å terminere slik trafikk i vårt mobilnett.

Tilgang

Vi er pålagt å tilby våre konkurrenter tilgang til de interne tjenestene vi bruker til å levere visse tjenester i et bestemt marked. Som følge av denne forpliktelsen, kreves det at tjenester skal leveres på en måte som hindrer diskriminering mellom en ekstern og en intern tjenesteleverandør, med mindre ulike forhold kan begrunnes på en saklig måte.

Tilgang for virtuelle mobiloperatører

Etter en uoverensstemmelse mellom en ny aktør og oss, påla Post- og teletilsynet oss i september 1998 å gi virtuelle mobiloperatører tilgang til vårt GSM-nett. En virtuell mobiloperatør leverer mobiltjenester uten å kontrollere et frekvensspektrum eller radionett. Den virtuelle mobiloperatøren leier tilgang til frekvensspektrum og kjernenettelementer som basestasjoner, men har kontroll med trafikkruiting og produksjon av SIM-kort. Vi påklagde denne avgjørelsen. Før Samferdselsdepartementet avgjorde vår anke, gikk den nye aktøren konkurs, og derved ble ankesaken formelt avsluttet. I august 1999 iverksatte Samferdselsdepartementet en undersøkelse i bransjen for blant annet å se nærmere på spørsmålet om tilgang til mobile nett for virtuelle mobiloperatører. Etter denne undersøkelsen ble spørsmålet om virtuelle mobiloperatører behandlet i en stortingsmelding som ble forelagt Stortinget i desember 1999. På grunnlag av argumentet om at lovpålagt tilgang for virtuelle mobiloperatører kan svekke insentivene for å investere i infrastruktur for mobilnett, konkluderte departementet i stortingsmeldingen med at mobiloperatører for tiden ikke er pålagt til å gi virtuelle mobiloperatører tilgang til sine nett. Stortinget har gitt sin tilslutning til denne avgjørelsen. Rekkevidden av retten til tilgang til mobilnett vil bli regulert av forskriftsendringer som ventelig trer i kraft tidlig i 2001.

I løpet av de siste seks måneder har både Telenor og NetCom GSM undertegnet flere grossistavtaler med mobile tjenesteleverandører. Til forskjell fra virtuelle mobiloperatører, kjøper tjenesteleverandørene alle nettjenestene, medregnet SIM-kort, fra mobiloperatørene. Enkelte tjenesteleverandører har allerede lansert sine mobiltjenester basert på Telenors og NetComs infrastruktur, og andre forventes å følge etter i nærmeste fremtid. Det er ventet at omkring 20 leverandører av mobiltjenester vil tilby sine tjenester i det norske markedet innen slutten av 2000.

Tilgang for leverandører av verdiøkende telefontjenester

Post- og teletilsynet har bestemt at vi er pålagt å sørge for tilgang til nettet for eksterne leverandører av verdiøkende telefontjenester. Vilkårene må være ikke-diskriminerende og tilsvarende dem som er tilbudt til våre interne leverandører av slike tjenester. En tjenesteleverandør har anmodet om tilgang til interne tekniske grensesnitt i vårt nett, men vi har ikke vært forpliktet til å tilby slik tilgang. Dessuten er alle eksterne tjenesteleverandører tilbudt tilgang via standardiserte eksterne nettgrensesnitt. En tjenesteleverandør har også bedt om tilgang til vårt mobile nett for å produsere tekstmelding- (SMS) og telefonsvarertjenester. Denne anmodningen er for tiden til mekling hos Post- og teletilsynet, og utfallet er ennå ikke avklart.

Utleie av abonnentlinjer i det faste nettet

Ved å leie abonnentlinjer (kopper) i Telenors faste nett kan våre konkurrenter få fysisk tilgang til, samt leie definert kapasitet i abonnentlinjen, og dermed kan de ha det fullstendige faktureringsforholdet med sluttbrukeren. Det at

Telenor leier ut abonnentlinjer, har økt muligheten for konkurranse i aksessnettet. Konkurrentene kan også installere utstyr på abonnentlinjene (for eksempel XDSL) for å tilby tjenester med større båndbredde. Samferdselsdepartementet forbereder forskriftsendringer som vil innebære at vi pålegges å tilby utleie av abonnentlinjer, i samsvar med en foreslått forordning fra Europaparlamentet og Rådet for Den europeiske union. Den foreslåtte EU-forordningen vil få generell anvendelse, være bindende i sin helhet og gjøres direkte gjeldende i alle medlemsstatene. Europaparlamentet godkjente 26 oktober 2000 den foreslåtte forordningen, og Rådet må også godkjenne de foreslåtte endringene for at forordningen skal bli endelig vedtatt. Dersom forordningen blir gjennomført i samsvar med planen, må leie av abonnentlinjer være fullt tilgjengelig i medlemsstatene ved utgangen av 2000. De reviderte, norske forskriftene vil ventelig tre i kraft tidlig i 2001 (trolig 1 februar 2001). Siden 1 april 2000 har vi tilbudt konkurrentene muligheten til å leie kapasitet i aksessnettet, og vi lar konkurrerende operatører utplassere teknisk utstyr i tilknytning til våre anlegg. Vår prisstruktur er basert på kostnader. Vårt produkt omfatter ikke delt operatørtilgang (det vil si at Telenor tilbyr telefontjeneste og den nye aktøren tilbyr bredbåndsdatatjenester) til abonnentlinjen, eller tilgang til deler av abonnentlinjen, noe som inngår i den foreslåtte EU-forordningen. Vi har på det nåværende tidspunkt undertegnet ti avtaler om tilgang til definert kapasitet i aksessnettet (kopper).

Operatørforvalg

Siden 1 januar 1998 er alle operatører som tilbyr tilgang til fastnett, pålagt å la sine kunder få velge andre operatører til å sette opp samtalene deres. Dette kan gjøres for hver enkelt samtale ved å slå et firesifret prefiks i tillegg til det aktuelle telefonnummeret, eller ved hjelp av fast operatørforvalg. Med fast operatørforvalg kan abonnentene bestemme at all eller deler av trafikken skal gå gjennom en annen teleoperatør. I så fall slipper brukeren å slå det firesifrete prefikset hver gang han eller hun ringer. Brukeren kan likevel overstyre det faste forvalget ved å slå en annen operatørs prefiks for hver enkelt samtale.

I september 1998 bestemte Post- og teletilsynet at fast operatørforvalg skulle innføres i to faser. Den første fasen ble gjennomført 1 juni 1999, og operatører som tilbyr tilgang til fastnett ble pålagt å tilby sine abonnenter muligheten av å velge én forhåndsvalgt operatør til å sette opp samtalene deres. Tjenester med fast operatørforvalg omfatter nasjonal trafikk til geografiske (lokal- og fjernvalgsamtaler) og mobile numre samt internasjonal trafikk. Trafikk til ikke-geografiske numre (f.eks. gratisnumre og teletorgtjenester) var ikke med i denne fasen. I den andre fasen, som ble gjennomført 1 november 2000, vil operatører som tilbyr tilgang til fastnett måtte tilby sine abonnenter muligheten av å gjøre to faste forvalg, som kan være med to forskjellige operatører. Det første forvalget vil omfatte nasjonal trafikk til geografiske de fleste ikke-geografiske og mobile numre (trafikk til numre med ekstreme trafikksvingninger er unntatt), mens det andre forvalget vil omfatte all internasjonal trafikk.

Det har eksistert et regulatorisk krav om valg av operatør ved bruk av prefiks for enkeltsamtaler i mobilnett siden 1 januar 1998. For tiden finnes det imidlertid ingen avtaler mellom mobiloperatører og alternative operatører angående bruk av prefiks i mobilnett. I september 1998 bestemte Post- og teletilsynet at fast operatørforvalg skulle innføres i mobilnett fra 1 november 2000. I mars 2000 meddelte imidlertid Samferdselsdepartementet Stortinget at det nåværende kravet om fast operatørforvalg i mobilnett ville bli revurdert i lys av den siste utviklingen i EU angående revisjon av regelverket. Post- og teletilsynet har siden offentliggjort et høringsdokument med signaler om at tilsynet vil oppheve reguleringskravet for operatørforvalg i mobilnett. Tilsynet gjentok dette i september i et offentlig møte med bransjen om spørsmålet. Noen formell beslutning om dette er ennå ikke fattet, men ventes om kort tid.

Mobil nasjonal roaming

Mobiloperatører med sterk markedsstilling (for tiden både oss og NetCom GSM) er pålagt å tilby nasjonal roaming til andre mobiloperatører, i områder der den anmodende operatørens nett ikke har geografisk dekning. Samferdselsdepartementet kan fastsette vilkår og ikrafttredelsesdato for nasjonal roaming. GSM 1800-konsesjonene forutsetter at konsesjonshaveren bygger et nett som dekker de fire største byene i Norge (Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger) før han gis rett til å ha nasjonal roaming. Siden det ennå ikke finnes et tredje GSM 1800-nett, er nasjonal roaming mellom GSM-nett ennå ikke gjennomført i Norge.

Samferdselsdepartementet har gjort det klart at 3G-konsesjonshavere vil få rett til å få nasjonal roaming fra GSM-operatører med sterk markedsstilling i områder der 3G-operatørens nett ikke har dekning. Det vil ikke komme noe krav om at 3G-operatøren skal bygge sitt eget nett i bestemte områder før den får rett til å ha nasjonal roaming. Nasjonal roaming mellom 3G-operatører vil inntil videre ikke bli gjort obligatorisk.

NUMMERPLANER OG NUMMERPORTABILITET

Nummerplaner

Post- og teletilsynet er ansvarlig for å forvalte nasjonale nummerplaner for telenett og -tjenester, inklusive telefonnumre. Leverandører av offentlige teletjenester blir tildelt nummerserier fra Post- og teletilsynet etter særskilt søknad og betaling av et gebyr. Gebyrene dekker bare kostnadene som Post- og teletilsynet pådrar seg ved forvaltning av de aktuelle nummerplaner. I 2000 betalte vi om lag 1,5 millioner kroner i gebyrer for bruk av nummer knyttet til telefoni i fastnettet og 0,8 millioner kroner knyttet til mobiltelefoni.

Nummeropplysningstjenester

Post- og teletilsynet sendte i august 2000 ut en høring vedrørende nummer for nummeropplysningstjenester. To alternative nummerløsninger for slike tjenester ble lag fram. Post- og teletilsynet ønsker å skape større grad av konkurranse på nummeropplysningstjenester ved at nye tjenesteleverandører får tilgang til kortnumre. Vi har til nå vært den eneste tjenesteleverandøren som har fått tildelt tre-sifrede nummer for nummeropplysningstjenester (180 og 181).

Alternativet som foretrekkes av Post- og teletilsynet i høringsdokumentet, og som støttes av de fleste som har avgitt høringssvar, innebærer at fire-sifrede numre vil bli brukt for nummeropplysningstjenester (18xx). Hvis Post- og teletilsynet velger denne løsningen, må våre numre for nummeropplysningstjenester endres. Det forventes at Post- og teletilsynet vil fatte en beslutning mot slutten av 2000.

Nummerportabilitet

I oktober 1998 besluttet Post- og teletilsynet å innføre nummerportabilitet for telefonnumre i fastnettet (PSTN og ISDN) og for numre i de fleste ikke-geografiske tjenestene (f.eks. gratisnumre, tjenester med delt betaling og teletorg-tjenester). Nummerportabilitet gjør det mulig for abonnentene å beholde sine telefonnumre når de bytter teleoperatør. Alle operatører av offentlig telefontjeneste må understøtte nummerportabilitet. Nummerportabilitet i fastnettet vil bli innført i to etapper i Norge. 1 juni 1999 ble det som første etappe, innført en enkel viderekoblingsmulighet for samtaler. Den andre etappen, med en bedre teknisk løsning som optimaliserer ruting av samtaler, vil bli innført 1 februar 2001.

Post- og teletilsynet vurderer for tiden å innføre krav om nummerportabilitet for mobile nummer, med 1 september 2001 som foreslått dato for gjennomføring. Det ventes at alle konsesjonshavende operatører og tjenesteleverandører vil bli pålagt å understøtte mobil nummerportabilitet, unntatt Telenors NMT-tjenester. Post- og teletilsynet har likevel ennå ikke truffet noen endelig beslutning om mobil nummerportabilitet, og det gjenstår å fastsette gjennomføringsdatoen og vilkårene.

FREMFØRINGSRETT

I henhold til teleloven har registrerte leverandører av offentlige nett eller offentlige telefontjenester en generell rett til å installere telenett og -utstyr på offentlig eller privat eiendom, forutsatt at Samferdselsdepartementet har gitt godkjenning i det enkelte tilfelle. Departementet kan dessuten beslutte å gi slike leverandører individuell tillatelse til å bruke sin rett til å eie eller bruke eiendom for installasjon av telenett eller -utstyr. For tiden har bare Telenor og NetCom GSM fått individuell fremføringsrett. Teleloven og den generelle ekspropriasjonsloven gir oss visse rettigheter til å tvinge grunneieren til å godta de nødvendige tiltakene for å bruke hans eiendom til telekommunikasjonsformål. Men eieren av de aktuelle lokalitetene har likevel rett til erstatning for eventuelle ulemper som oppstår, unntatt når rettigheten ble ervervet for å knytte den berørte eiendommen til et offentlig telenett. Hvis størrelsen på den erstatning som skal betales ikke er avtalt mellom partene, fastsettes den ved offisielt skjønn i samsvar med gjeldende rettslige prosedyrer. I de aller fleste tilfeller blir partene enige seg imellom om størrelsen på erstatningen.

SIKRING AV PERSONDATA

Personregisterloven av 1978 og visse andre regler legger restriksjoner på bruken av elektronisk lagrede persondata. Datatilsynet er et uavhengig forvaltningsorgan under Justisdepartementet og fører tilsyn med loven av 1978 og de tilhørende forskriftene. Stortinget har vedtatt en ny lov som erstatter loven av 1978, og den nye loven ventes å tre i kraft 1 januar 2001. Etter den nåværende loven kreves det konsesjon for å opprette datasystemer med lagring av persondata. Ett viktig unntak fra den generelle regelen er kundedatabaser. Vi har en konsesjon for mobiltjenester en for fastnettjenester og én for IP-telefoni som gir oss anledning til å lagre trafikkdata i et visst tidsrom, hovedsakelig for fakturerings- og kundeserviceformål. De fleste leverandører av teletjenester på det norske markedet er underlagt lignende konsesjonsforpliktelser. Som følge av EU-direktivet om sikring av persondata på telesektoren, har Datatilsynet laget et utkast til ny konsesjon som vil gjelde alle leverandører av teletjenester. Abbonentdatabasene brukes hovedsakelig av hver konsesjonshaver til internt bruk, i samsvar med konsesjonen. I tillegg til intern bruk, benyttes abonnentdata hovedsakelig til å lage en telefonkatalog (hvite og rosa sider) og en opplysningstjeneste (nummeropplysning), i samsvar med konsesjoner fra Datatilsynet og relevante telekonsesjoner. Andre leverandører av teletjenester er pålagt å oversende abonnentdata (navn, telefonnummer og adresse) til vår katalog- og opplysningstjenestene. For tiden har vi ikke tillatelse til å utlevere våre egne elektronisk lagrede abonnentdata til andre, med mindre abonnenten gir samtykke til dette. En sak angående dette er nå til behandling hos EFTAs overvåkningsorgan, som også ser på gjennomføringen av EU-direktivene om sikring av persondata på telekommunikasjonssektoren i Norge.

FORBRUKERVERN

Generelt finnes det flere norske lover angående forbrukervern. Vern av forbrukernes interesser er også ett av målene med teleloven og tilhørende forskrifter. Alle registrerte og konsesjonshavende operatører er pålagt å gjøre

forbrukeravtaler, priser, prisberegningsparametere, detaljer om tjenestekvaliteten og erstatningsordninger offentlig tilgjengelig. Det norske Forbrukerombudet og Forbrukerrådet er aktivt engasjert i en rekke spørsmål angående tele-tjenester. Blant annet blir våre standardvilkår for telefonitjenester fastlagt i samarbeid med Forbrukerombudet som er tilsynsmyndigheten med ansvar for forbrukervern.

LEVERANSE AV INTERNETT-TJENESTER

Våre Internett-aktiviteter reguleres av forskjellige lover, herunder aktuelle bestemmelser i teleloven med tilhørende forskrifter. Forskriftene som gjelder for operatører med sterk markedsstilling, får ikke anvendelse på våre Internett-aktiviteter.

I henhold til ufravikelige lovbestemmelser i Norge, har leverandørene av Internett-tjenester ansvaret dersom de selv legger ut ulovlig innhold på Internett. Dersom innholdet er skaffet til veie av tredjemann, er ansvaret uklart for leverandøren av Internett-tjenester, men leverandøren kan holdes ansvarlig for slikt innhold. Det er derfor uvisst om eksisterende lover som regulerer slike forhold som immaterielle rettigheter, ytringsfrihet, ærekrenkelse og privatlivets fred, får anvendelse når det gjelder ansvaret til leverandører av Internett-tjenester. I konvergensutredningen (NOU 1999:26) har et regjeringssoppnevnt utvalg sagt at det ansvar som påligger videreformidlere av tjenester når det gjelder ulovlige ytringer på Internett, bør begrenses på grunn av ytringsfriheten.

På EU-nivå inneholder direktivet av 8 juni 2000 om visse juridiske sider ved tjenester i informasjonssamfunnet på det indre marked, særlig elektronisk handel, bestemmelser om regulering av ansvaret til leverandører av Internett-tjenester. I tillegg ventes direktivet om opphavsrett og beslektede rettigheter i informasjonssamfunnet å få konsekvenser for ansvaret for overtredelse av den immaterielle eiendomsretten. Direktivet om elektronisk handel omfattes av EØS-avtalen og er for tiden i ferd med å bli gjennomført i Norge.

REGULERING AV SATELLITT, KABEL-TV, BAKKEBASERTE KRINGKASTINGSNETT OG PROGRAMDISTRIBUSJON (TV)

Norske lover, herunder teleloven og kringkastingsloven med forskrifter samt internasjonale forpliktelser, regulerer våre aktiviteter angående drift av nett for kringkasting via satellitt, kabel-TV og bakkebaserte kringkastingsnett og aktiviteter angående distribusjon og salg av betalings-TV (bredbåndtjenester). Generelt omfatter reglene tekniske forskrifter, herunder typegodkjenning av utstyr og frekvensforvaltning. I en viss grad tar reglene også sikte på å ivareta enkelte politiske målsettinger og regulering av markedstilgangen gjennom konsesjoner. Alle disse aktivitetene må overholde de spesielle reglene for bruk av standarder for overføring av kringkastings signaler. EU-direktivet om rettslig beskyttelse av tjenester som er basert på eller består av betinget tilgang (såkalte "conditional access systems"), er ennå ikke innarbeidet i norsk lov, men direktivet ventes implementert.

Våre satellittaktiviteter reguleres hovedsakelig av bestemmelsene om tekniske krav og effektiv frekvensforvaltning i teleloven og tilhørende forskrifter. I tillegg reguleres satellittaktiviteter av internasjonale regler gitt av ITU. ITU er det viktigste internasjonale reguleringsorganet som fastsetter frekvensregler og samordner og forvalter frekvenstilldeling på verdensbasis (sammen med telemyndigheten som hver medlemsstat har utpekt til å representere seg i ITU). Dette er gjort for å redusere sannsynligheten for teknisk interferens fra nærliggende satellittsystemer. Så snart samordningsprosessen er fullført (noe som kan ta flere år), blir frekvensen (og tilhørende baneposisjon) lagt inn i et "internasjonalt hovedregister over frekvenser" for den oppgitte levetiden for satellitten. Post- og teletilsynet er på vegne av staten formelt ansvarlig for å samarbeide med ITU med hensyn til den internasjonale samordningsprosessen.

I samsvar med vilkårene i teleloven har Post- og teletilsynet gitt oss en midlertidig konsesjon for drift av jordstasjoner og radiosystemer for satellittsamband. Den midlertidige konsesjonen er utstedt i januar 1996, og er gyldig til ny konsesjon blir utstedt. Post- og teletilsynet ventes å utstede tre nye konsesjoner, en for romsegmentet, en for bakkebaserte anlegg og utstyr i Norge og en for bakkebaserte anlegg og utstyr som drives på Svalbard. Vi forventer at de nye konsesjonene blir utstedt mot slutten av 2000 eller i midten av 2001. Konsesjonene blir sannsynligvis utstedt før samordningsprosessen i ITU er fullført, og de vil derfor bli endret i samsvar med denne på et senere tidspunkt.

Den midlertidige konsesjonen er en generell konsesjon og gir tillatelse til satellittsamband, herunder mobilkommunikasjon via satellitt i Norge. Dessuten gir den tillatelse til at Telenor kan bruke frekvensene og baneposisjonen ved 1 grad vest med hensyn til satellittene Thor I, II og III. I tillegg har vi to egne konsesjoner, utstedt av Post- og teletilsynet, for radiosystemer for landmobilt utstyr i forbindelse med våre satellittelefonitjenester som bruker INMARSAT-tjenester. Disse to konsesjonene gjelder Mini M og INMARSAT M 4. Konsesjonen for Mini M-systemet/tjenesten ble utstedt i 1998 og er gyldig til desember 2003, og konsesjonen for INMARSAT M 4 ble utstedt i 2000. Begge konsesjoner kan fornyes, men som nevnt ovenfor, forventer vi at de nye konsesjonene vil bli utstedt før disse to konsesjonene utløper. Våre øvrige INMARSAT-tjenester omfattes av den generelle midlertidige konsesjonen fra 1996.

I de land der vi har satellittanlegg, må vi fra nasjonale myndigheter få konsesjon til drift av radioutstyr og bruk av frekvenser samt overholde tekniske regler, herunder regler for typegodkjenning i de relevante jurisdiksjoner. I tillegg

følger vi beslutningene og anbefalingene fra CEPT og ITU. I forbindelse med eierskap og drift av våre Thor I-, II- og III-satellitter må vi dessuten etterleve de generelle folkerettslige prinsippene og konvensjonene for romfart med hensyn til ansvar og registrering som Norge og/eller Telenor er underlagt. I tillegg forventes at norske regulatoriske myndigheter vil vurdere å iverksette ny regulering med hensyn til vårt ansvar overfor staten i forbindelse med Norges forpliktelser under konvensjonen av 1972 om internasjonalt ansvar for skade voldt av romgjenstander.

Våre kabel-TV-aktiviteter reguleres av både teleloven og kringkastingsloven og forskriftene til disse lovene. De viktigste bestemmelsene gjelder formidlingsplikt ("must-carry"-regler) for offentlige kringkastere, abonnentvalg av programmer/kanaler, videredistribusjon av kringkastingskanaler med ulovlig innhold og tillatelser som kreves for kabel-TV-operatørens egne kringkastingsaktiviteter.

Andre aktører enn NRK må ha konsesjon for å kunne drive nasjonal eller lokal kringkasting. Samtidig og uendret videreformidling via kabelnett av kringkasting som er godkjent ved lov, krever imidlertid ikke særskilt konsesjon. Det er imidlertid restriksjoner på kabelnettoperatører som hindrer dem i å drive eller på annen måte engasjere seg i lokal kringkastingsvirksomhet. Kabelselskaper kan ikke eie sin egen konsesjon for å drive kringkastingstjenester eller eie en andel på mer enn 49 % i et lokalt kringkastingselskap.

Kabeleiere har plikt til å videreformidle TV-programmene til NRK, TV2 og visse bakkebaserte, lokale offentlige TV-tjenester. Programmer som er gjenstand for obligatorisk videreformidling, må sendes via kanaler som er tilgjengelige for alle abonnentene i nettet.

Statens Medieforvaltning kan forby videresending av TV-kanaler som kringkaster reklame i strid med norsk lov, programmer som inneholder pornografi eller vold i strid med norsk lov, programmer som kan ha skadelig virkning på barn og unge og programmer som norske domstoler har funnet å være i strid med paragraf 135 i den alminnelige straffeloven (om rasediskriminering). En kabelnettoperatør som forsettlig eller uaktsomt overtredet et forbud i denne sammenheng, kan straffes med bøter eller fengsel i inntil seks måneder. En kabelnettoperatør kan ikke på annen måte holdes ansvarlig for innholdet i videreformidlet kringkasting.

I forbindelse med vårt bakkebaserte kringkastingsnett har vi i henhold til teleloven fått konsesjon til radiolinje- og sendernett som gir oss tillatelse til blant annet å selge eller leie ut kapasitet til kringkastingselskaper og å distribuere kringkastingsprogrammer. Disse konsesjonene gjelder til november 2006 og kan deretter fornyes. Konsesjonene kan tilbakekalles med 14 dagers forhåndsvarsel dersom det forekommer flere eller vesentlige brudd på konsesjonsvilkårene.

Reguleringen av interaktive tjenester for bredbåndsnett er generelt uklar. Reguleringen av slike tjenester har vært debattert. Den offentlige konvergensutredningen (NOU 1999:26) beskriver gjeldende lovgivning og foreslår endringer i lovgivningen slik at denne vil passe bedre til slike interaktive tjenester. Generelt støtter vi de foreslåtte endringene, da de kan føre til mer forutsigbar og stabil regulering.

En egen lov om distribusjon av film og video vil få anvendelse for video-på-forespørsel over våre eksisterende og fremtidige teknologiske plattformer når det gjelder distribusjon av slikt innhold. Det foreligger et forslag om å endre loven for å tilpasse eksisterende regler til elektronisk distribusjon.

Som følge av den offentlige konvergensutredningen, er det sannsynlig at det vil komme en harmonisering og modernisering av reglene angående våre aktiviteter på TV-distribusjons- og mediesektoren.

UTSIKTER TIL REGELVERKSREFORM

På EU-nivå er det foretatt en fullstendig gjennomgang av det gjeldende regelverket for telekommunikasjon, allment kjent som "1999 Communications Review". EU-kommisjonen kunngjorde sitt forslag på grunnlag av denne gjennomgangen den 12 juli 2000. Formålet er å utvikle et revidert og harmonisert regelverk for elektroniske kommunikasjonsnett og tjenester i hele EU, med virkning fra 2002. Siden Norge er EØS-medlem, ventes det at norske myndigheter vil følge samme virkeområde, formål og tidsramme som EU i den videre utviklingen av det norske regelverket.

Myndighetene har imidlertid indikert et behov for aktivt å revurdere og eventuelt ajourføre det norske regelverket på grunn av det raske tempoet i den teknologiske og markedsmessige utviklingen. Som følge av dette, har Samferdselsdepartementet gjennomgått flere områder av regelverket. Anbefalingene som er fremlagt siden 1999, omfatter følgende:

- forslag om krav om utleie av abonnentlinjer i det faste nettet, fremlagt i en stortingsmelding som Stortinget ga sin tilslutning til,
- forslag om vilkår for 3G-konsesjoner og ikke krav om tilgang for virtuelle mobiloperatører, fremlagt i en stortingsmelding som Stortinget ga sin tilslutning til,

- oppnevning av en offentlig komité, som har avgitt en innstilling (NOU 1999:26), kjent som "konvergensutredningen". Denne beskriver konvergensen blant de digitale næringene og behovet for endringer i de nasjonale lover og forskrifter for å tilpasse seg markedsutviklingen,
- offentlige høringer om de forslag som er nevnt ovenfor, og
- oppnevning av en interdepartemental arbeidsgruppe som har avgitt en innstilling ("bredbåndsrapporten") til samferdselsministeren, med forslag om en nasjonal strategi for å innføre bredbåndsnett og -tjenester til hele landet.

Den interdepartementale arbeidsgruppen anbefalte at det bør treffes flere tiltak for å påskynde utviklingen av bredbåndsnett og -tjenester i hele Norge. I bredbåndsrapporten foreslår arbeidsgruppen å fokusere hovedsakelig på å styrke konkurransen om å bygge og drive nett og tjenester, supplert med initiativer for å stimulere etterspørselen etter bredbåndstjenester i offentlig sektor. For det første er det meningen at en, ved å utvikle og vedlikeholde regelverket, skal sikre at dominerende operatører ikke misbruker sin markedsposisjon til å hemme konkurransen. For det andre foreslår bredbåndsrapporten en systematisk stimulering av etterspørselen etter bredbåndstjenester ved å kreve at bredbåndskapasitet gjøres tilgjengelig for alle skoler, biblioteker, sykehus og kommuneadministrasjoner innen utgangen av 2002. Som svar på dette utgav regjeringen i oktober 2000 en handlingsplan for bredbåndsutbygging der den fastslår sine ambisjoner om å styrke konkurransen på dette området og bidra til økt offentlig etterspørsel. Regjeringen tar sikte på å fremme levering av bredbåndsaksess til alle grunnskoler og videregående skoler, offentlige biblioteker, sykehus og kommuneadministrasjoner innen utgangen av 2002 og til alle husholdninger innen utgangen av 2004.

Videre ventes det at det som følge av konvergensutredningen vil bli gjort endringer i teleloven og kringkastingsloven. Vi forventer at en ny lov om elektroniske informasjonstjenester vil komme. Til slutt ventes det også endringer på området om immateriell eiendomsrett.

En ny lov om elektroniske signaturer ble foreslått for Stortinget 29 september 2000. Loven er ennå ikke vedtatt av Stortinget. Lovforslaget er basert på EU-direktivet om elektroniske signaturer for å fremme effektiv og sikker bruk av elektroniske underskrifter. Direktivet skal implementeres i medlemsstatene innen juli 2001. Hovedprinsippene og reglene som foreslås vil kreve at en "kvalifisert elektronisk signatur" blir godkjent som underskrift, forutsatt at transaksjonen kan foretas elektronisk. Det foreslås for tiden at Post- og teletilsynet skal være tilsynsmyndighet for leverandører av sertifikatstjenester som utsteder kvalifikasjonssertifikater. Lovforslaget vil tjene som hjemmel for mer detaljert regulering av sertifikatstjenester og leverandører av sertifikatstjenester.

Det er for tiden uvisst hva resultatet av EU-kommisjonens direktivforslag og de foreslåtte norske reglene vil føre til. De kan føre til betydelige endringer i telekommunikasjonsreguleringen i EU og eventuelt i Norge. På grunn av usikkerheten omkring disse spørsmålene, er vi ikke i stand til å fullt ut vurdere konsekvensene for vår virksomhet av eventuelle endringer i telekommunikasjonsreguleringen.

KONKURRANSE

Vi er underlagt konkurransereglene i den norske konkurranseloven og konkurransereglene i EØS-avtalen. Konkurransereglene i EØS-avtalen inneholder konkurranseregler som er identiske med dem som finnes i Amsterdam-traktaten (artikkel 81 og 82 og fusjonsforordningene).

Konkurransetilsynet er ansvarlig for overvåkning og regulering av konkurranse i alle markeder i Norge, herunder telekommunikasjonsnæringen. Konkurransetilsynet har vært engasjert i en rekke saker angående telekommunikasjon, og vi var involvert i flere av disse sakene. Konkurranseloven ble revidert i påvente av Norges innlemmelse i Det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS) og trådte i kraft 1 januar 1994. Den ble endret med virkning fra 5 mai 2000 og gjelder handlinger som har virkning i Norge, herunder fusjoner. Konkurranseloven har full anvendelse på telekommunikasjons-, satellitt- og Internett-markedene og andre beslektede markeder der vi opererer. Konkurranseloven er basert på, og er generelt i samsvar med, EUs konkurranseregler.

Konkurranseloven gir Konkurransetilsynet fullmakt til å gripe inn og erklære en bestemt atferd konkurransebegrensende (tilsvarende forbudet mot misbruk av en dominerende stilling på et marked etter konkurransereglene i EØS og EU). I motsetning til i EØS- og EU-reglene (artikkel 54 og 82) betraktes ikke atferden som ulovlig før Konkurransetilsynet har gjort et formelt vedtak. Dessuten kan bare fortsatt konkurransebegrensende atferd etter at vedtaket er gjort gi grunnlag for bøter. Konkurransetilsynet kan også gripe inn mot overtakelse eller fusjoner av foretak, dersom slik overtakelse vil skape eller forsterke en vesentlig hindring for konkurransen. Loven inneholder også flere forbud og generelle unntak. Den gir Konkurransetilsynet skjønnsmyndighet til å gi individuelle fritak fra forskjellige forbud. Dette gjelder blant annet forbud mot samarbeid om og påvirkning av priser, avanse og rabatter, samarbeid om og påvirkning av anbud, samarbeid eller bruk av påvirkning for å oppnå markedsdeling og forbud mot samarbeid og påvirkning som kan føre til eller oppmuntre til hindringer for konkurransen.

Konkurransereglene i EØS-avtalen har direkte virkning i EØS-området, og på visse vilkår gjelder reglene i Amsterdam-traktaten for oss. De viktigste konkurransereglene i EØS og EU finnes i artikkel 53/81 og 54/82 i henholdsvis EØS-traktaten og Amsterdam-traktaten (tidligere artikkel 85 og 86 i Roma-traktaten). Artikkel 53/81 i EØS-/Amsterdam-traktaten forbyr avtaler eller samordnet praksis mellom selskaper som kan påvirke handelen mellom medlemsstatene og som begrenser, har til hensikt eller som virkning å begrense konkurransen i EU. Artikkel 54/82 i EØS-/Amsterdam-traktaten forbyr ethvert misbruk av en dominerende stilling innen en vesentlig del av EU som kan påvirke handelen mellom medlemsstatene. EU-kommisjonen håndhever disse reglene i samarbeid med de nasjonale konkurransemyndighetene. EU-kommisjonen kan ilegge bøter i tilfelle av overtredelse, med et beløp på inntil 10 % av et selskaps driftsinntekter på konsolidert grunnlag i foregående regnskapsår. I tillegg har nasjonale domstoler myndighet til å anvende EUs konkurranselovgivning og idømme erstatning i tilfelle av overtredelse.

Fra tid til annen klager våre konkurrenter og kunder til det norske Konkurransetilsynet og EFTAs overvåkingsorgan med påstand om at vi misbruker vår sterke markedsstilling på forskjellige måter eller i forbindelse med fusjoner. Disse organene kan dessuten iverksette undersøkelser etter eget initiativ. For tiden har EFTAs overvåkingsorgan (ESA) og EU-kommisjonen to saker til behandling. En dreier seg om en klage angående tilgang til fastnettet, og den andre dreier seg om en klage angående nektelse av å utlevere abonnentdata. Det norske Konkurransetilsynet har tre saker til behandling. En dreier seg om tilgang til funksjonalitet som tillater overføring av samtaler mellom det mobile og det faste telekommunikasjonsnettet. Det påstås at Telenor hindrer konkurranse ved å styrke sin dominerende posisjon både i markedet for fast og mobil telekommunikasjon. Den andre gjelder en salgskampanje for rabattert ISDN-aksess. Det hevdes at Telenor hindrer konkurranse ved å kreve en seks måneders "låst" periode der abonnenten ikke tillates å bruke operatørvalg. Den tredje angår prising av transponderkapasitet i satellitter (Modern Times Group inngir en tilsvarende klage til de nasjonale konkurransemyndighetene i Danmark og EU-kommisjonen). En klage angående det samme tema ble behandlet av de svenske konkurransemyndighetene, som ikke fant noen grunn til å gripe inn. I tillegg til disse tre sakene har Konkurransetilsynet på eget initiativ satt i gang undersøkelser vedrørende vilkårene for Telenors SmartPhone-tjeneste. Vi tror ikke det er sannsynlig at sakene som ligger hos ESA og Konkurransetilsynet, vil ha noen vesentlig negativ virkning for oss.

REGULERING AV OFFENTLIGE INNKJØP

EU direktivet om offentlige innkjøp for de ekskluderte sektorer (93/38/EØF) er gjennomført i norsk rett etter EØS-avtalen. EU-kommisjonen unntok telekommunikasjonssektoren i flere medlemsstater, deriblant Sverige, Danmark og andre markeder tilsvarende det norske markedet, fra disse reglene etter artikkel 8 i direktivet. EFTAs overvåkingsorgan ventes å vurdere det norske markedet og gjøre et formelt vedtak i nær fremtid, og vi venter at EFTAs overvåkingsorgan vil komme til samme konklusjon som EU-kommisjonen.

WTO-FORPLIKTELSE

Mer enn 70 medlemsland i Verdens Handelsorganisasjon, eller WTO, som representerer mer enn 90 % av driftsinntektene fra verdens telekommunikasjon, herunder medlemmene av EU og USA, har inngått en avtale om grunnleggende teletjenester, Basic Telecommunications Agreement (BTA), for å gi markedstilgang til noen av eller alle sine grunnleggende teletjenester. Denne avtalen ble undertegnet av alle medlemsstater i EU samt USA, og trådte i kraft 5 februar 1998. BTA utgjør den fjerde protokollen i Generalavtalen om handel med tjenester (GATS-avtalen), som administreres av WTO. I henhold til avtalen om grunnleggende teletjenester har Norge og de øvrige signatære inngått forpliktelser om å gi markedstilgang som betyr at de skal avstå fra å pålegge visse kvoter eller andre kvantitative restriksjoner i bestemte deler av telekommunikasjonsmarkedet. Signatære skal også gi nasjonal behandling, slik at de skal avstå fra å behandle utenlandske leverandører av teletjenester annerledes enn nasjonale tjenesteleverandører. I tillegg ble flere signatarer, deriblant Norge, enige om å etterleve visse konkurransefremmende prinsipper. Disse er fastsatt i et referansenotat angående hindring av konkurransebegrensende atferd, samtrafikk, "universal service obligations", åpenhet i konsesjonskriteriene, reguleringsetatens uavhengighet og ikke-diskriminerende tildeling av begrensede ressurser.

Siden Norge er medlem av EØS, får EU/EØS-reglene for telekommunikasjoner anvendelse på virksomhet innenfor EØS. WTO-avtalen er derfor hovedsakelig av betydning for oss når vi ønsker å etablere virksomhet utenfor EØS og av betydning for selskaper utenfor EØS som ønsker å etablere virksomhet i Norge eller et annet land innenfor EØS.

REGULERING AV KOMMUNIKASJONSVIRKSOMHET UTENFOR NORGE

I den grad vi driver virksomhet eller investerer i mobil-, telekommunikasjons- eller Internett-selskaper i andre land, er både vi og selskapene vi investerer i, underlagt konsesjonsvilkår og andre reguleringskrav i den relevante jurisdiksjon, herunder eventuelle restriksjoner som er pålagt våre aktiviteter etter gjeldende konkurranselover og lover for utenlandsk eierskap.

Vår nåværende strategi er blant annet å utvide våre mobiloperasjoner i Norden og i utvalgte land i Europa og Sørøst-Asia, og å utvide vår Internett-virksomhet i Europa. De fleste av disse landene er medlemmer i WTO og signatarer av BTA. Deres teleregulering må således være i samsvar med forpliktelsene i BTA.

REGLVERKET I DEN EUROPEISKE UNION

Liberalisering og harmonisering av telereguleringen

I den grad vi driver våre internasjonale aktiviteter i Europa, vil vi i de fleste tilfeller også være underlagt EUs gjeldende regulatoriske rammeverk. I det følgende gis en oversikt over de viktigste reglene som kan berøre vår virksomhet direkte eller gjennom de selskapene vi eier eller kan komme til å investere i innenfor EU. EU-lovgivning kan ha forskjellige former. Forordninger har alminnelig gyldighet, er bindende i sin helhet og får direkte anvendelse i medlemsstatene. Direktiver er bindende, men nasjonale myndigheter kan velge form og metode for gjennomføring av dem. Som tidligere nevnt i gjennomgangen relatert til våre norske aktiviteter, blir EU-direktiver også i all hovedsak gjennomført i Norge gjennom EØS-avtalen.

Siden 1987 har EU vedtatt en rekke rettsakter for å liberalisere og harmonisere telelovgivningen i medlemsstatene. EU-kommisjon har brukt sine fullmakter etter artikkel 86 (3) i Romtraktaten til å utstede direktiver eller beslutninger med krav til medlemsstatene om liberalisering av respektive telekommunikasjonsmarkeder, dvs å avskaffe monopolrettighetene til de statlige telekommunikasjonsoperatørene i alle markeder (også i mobilmarkedet). Selv om 1 januar 1998 ble satt som siste frist for liberalisering av markedet for offentlig telefontjeneste måtte medlemsstatene selv gjennomføre nasjonale prosesser for implementere dette i egen lovgivning.

De viktigste direktivene for harmonisering er direktivene for åpne telenett (ONP-direktivene) som fastsetter de grunnleggende reglene for tilgang til det offentlige telenettet både for brukere og konkurrenter (herunder mobiloperatører og Internett-tjenesteleverandører). Ut over dette vil ONP-reglene også bli brukt som grunnlag for utforming av fremtidig europeisk regulering som vil berøre både oss og de lokale operatører som vi leier kapasitet av og inngår samtrafikkavtaler med. ONP-direktivene har i dag først og fremst betydning for teleoperatører med sterk markedsstilling på områdene leide samband, mobile og/eller faste offentlige telefoninett, samt for offentlig telefontjeneste i mobile eller faste nett. Operatører med sterk markedsstilling er generelt pålagt å gi andre tilgang til sine nett på objektive, gjennomsiktige og ikke-diskriminerende vilkår.

Som et resultat av EUs 1999 Communication Review, fremla EU-kommisjonen 12 juli 2000 en pakke med forslag til rettsakter som har til hensikt å konsolidere, forenkle og oppdatere det eksisterende rammeverket. Utkastene fra EU-kommisjonen omfatter et nytt rammedirektiv for elektroniske kommunikasjonsnett og kommunikasjons tjenester, fire spesifikke direktiver om henholdsvis autorisasjon for operatører og tjenesteleverandører, aksess og samtrafikk, USO og forbrukerrettigheter og data- og personvern, samt en forordning for tilgang til det faste aksessnettet. Direktivene forventes å tre i kraft i 2002, mens forordningen er ment å tre i kraft fra 31 desember 2000. I tillegg fremla EU-kommisjonen 12 juli 2000 et utkast til nytt direktiv for full konkurranse med det formål å samle alle de eksisterende liberaliseringsdirektivene i ett direktiv. Dette utkastet er sendt på offentlig høring. Etter hvert som EUs fremtidige regelverk utvikler seg, vil det fortsette å ha en betydelig innvirkning på våre markeder, inkludert fremtidens utvikling med hensyn til konvergensen mellom Internett, media og informasjonsteknologi.

Sikring av persondata

Direktivet om personvern med hensyn til behandling av personopplysninger og fri flyt av slike data (persondatadirektivet) ble vedtatt av EU 24 oktober 1998. Det fastsatte et rammeverk for å sikre et høyt nivå både på personvernet i alle medlemsstatene i EU og fri flyt av personopplysninger innenfor EU. Persondatadirektivet fastsetter felles regler for dem som behandler, samler inn, oppbevarer eller overfører personopplysninger som en del av sin økonomiske eller forvaltningsmessige virksomhet. Personopplysninger kan bare samles inn og behandles for bestemte, eksplisitte og legitime formål, og det skal sikres at disse dataene er relevante, nøyaktige og oppdaterte.

Persondatadirektivet vil blant annet berøre selskaper som vårt og våre datterselskaper som samler inn og vedlikeholder informasjon fra og om personer i medlemsstater i EU.

EU har også vedtatt et direktiv om sikring av persondata i telesektoren. Direktivet dekker behandling av personopplysninger i forbindelse med offentlig tilgjengelige teletjenester og offentlige telenett, og inneholder bestemmelser vedrørende kommunikasjonens fortrolighet, bruk av trafikk- og faktureringsdata og bruk av personopplysninger til direkte markedsføring. I henhold til dette direktivet er leverandører av offentlige teletjenester og telenett pålagt bestemte krav om å garantere sikkerheten i sine nett, for å sikre at kommunikasjonen er fortrolig og at trafikkdata slettes etter et bestemt tidsrom.

Elektronisk handel

Den 8 juni 2000 ble direktivet om visse juridiske sider ved tjenester i informasjonssamfunnet, særlig elektronisk handel, i det indre marked (e-handelsdirektivet), vedtatt av EU. Dette direktivet tar sikte på å sikre fri flyt av informasjon, herunder e-handel, innenfor medlemsstatene i EU i samsvar med senderlandets rett. Direktivet regulerer den juridiske gyldigheten av elektroniske kontrakter, opprettelsen av elektroniske kontrakter, informasjonen som skal gis av tjenesteleverandøren til kunden og ønsket og uønsket kommersiell kommunikasjon med forbrukerne.

Ansvar for mellomledd. Direktivet inneholder også regler for hvilket ansvar mellommenn eller formidlere (som Internett-portaler) pådrar seg i forbindelse med ren formidlings-, oppbevarings- og hosting-virksomhet. I prinsippet kan ikke mellomledd holdes ansvarlige hvis de bare opptre som rene formidlere, det vil si så lenge de ikke i gangsetter sendingen, velger mottaker av sendingen eller velger eller endrer informasjonen i sendingen. Generelt kan ikke et mellomledd holdes ansvarlig for oppbevaring (caching) forutsatt at dette ikke endrer informasjonen, oppfyller vilkårene for tilgang til og oppdatering av informasjon, ikke forstyrrer lovlig bruk av teknologi for å innhente data om bruk av informasjonen, og han straks tar skritt for å fjerne eller deaktivere tilgangen til informasjonen når han blir kjent med at informasjonen er fjernet eller tilgangen til den deaktivert ved den opprinnelige kilden, eller at dette er beordret av en domstol eller en forvaltningsmyndighet. Et mellomledd kan ikke holdes ansvarlig for hosting-virksomhet dersom leverandøren ikke hadde faktisk kjennskap til ulovlig virksomhet eller informasjon, eller til forhold eller omstendigheter som det åpenbart utgikk ulovlig virksomhet eller informasjon fra, når leverandøren straks fjerner eller deaktiverer tilgangen til informasjonen når leverandøren får kjennskap til dette.

Abonnenter på våre tjenester kan få tilgang til innhold på våre Internett-portaler, laste ned dette innholdet og sende det til andre via Internett. De kan også laste opp innhold på våre servere, enten til sine egne web-sider hos oss eller til praterom, elektroniske oppslagstavler eller nyhetsgrupper. I tillegg kan de bruke sine e-postkonti levert av oss til å sende og motta innhold med e-post. Alle disse handlingene utført av abonnenter kunne potensielt resultere i krav mot oss eller våre tilknyttede selskaper som leverandører av tjenesten, basert på brudd på tredjeparts rettigheter til immateriell eiendom, herunder opphavsrett og varemærker, så vel som på grunn av ærekrenkelser og offentliggjøring eller formidling av ulovlig innhold. Gjennomføringen av direktivet om e-handel innen 17 januar 2002 vil imidlertid redusere ansvaret til tjenesteleverandørene og dermed risikoen og usikkerheten som omgir dette området i dag.

Videre kan våre portaler også inneholde et betydelig antall koblinger til andre web-sider. Som et resultat av dette kan vi bli utsatt for krav med påstander om at vi ved direkte eller indirekte koblinger til andre web-steder er ansvarlige for brudd på rettigheter til immateriell eiendom eller ulovlige eller urettmessige handlinger som blir begått av tredjeparter på deres web-sider. Reglene om ansvar for mellomledd i e-handelsdirektivet omhandler ikke ansvaret for hyperkoblinger, men oppgir at dette er en sak som EU-kommisjonen må se på i fremtiden. Vi forsøker å redusere vår eksponering for dette potensielle ansvaret blant annet gjennom de standardvilkår vi setter for abonnenter av våre tjenester og for bruk av våre portaler. Det er imidlertid usikkert hvor effektive disse tiltakene er og om de lar seg håndheve.

E-handelsdirektivet skal gjennomføres i medlemsstatene i EU fra 17 januar 2002. Den endelige virkningen av dette direktivet for oss er vanskelig å forutsi, på grunn av de forskjellige alternativene medlemsstatene har for gjennomføringen av direktivet, og fordi også Norge vil implementere direktivet gjennom EØS-avtalen.

Jurisdiksjon og gjeldende lov. På grunn av Internettets globale natur er det mulig at regjeringene i andre land enn der vi tilbyr våre tjenester, kan forsøke å regulere eller påtale oss for innholdet i våre portaler eller innhold som sendes ved hjelp av våre tjenester. Siden noe av innholdet er tilgjengelig på Internett over hele verden, kan disse jurisdiksjonene hevde at vi må være kvalifisert for å drive forretningsvirksomhet i deres land, eller at vi er pålagt å varsle myndighetene om vår virksomhet, for eksempel om virksomhet i forbindelse med innsamling og behandling av brukerdata eller vedrørende informasjon om finanstjenester.

Selv om e-handelsdirektivet fastslår at hjemlandet til tjenesteleverandøren kontrollerer leverandørens virksomhet på Internett, heter det også i direktivet at det ikke fastsetter noen nye regler i internasjonal privatrett vedrørende jurisdiksjon eller gjeldende lov. Den 14 juli 1999 vedtok EU-kommisjonen et forslag om å endre Brussel-konvensjonen av 27 september 1968 om jurisdiksjon og håndhevelse av dommer i sivile og handelsrettslige saker og gjøre den til en rådsforordning, slik at den nå blir en del av EUs lovgivning. I den grad konvensjonen omfatter elektronisk handel, tar forslaget sikte på å klargjøre konvensjonens gyldighet for e-handel og utvider gyldighetsområdet for den særlige bestemmelsen om forbrukerkontrakter. Dersom forslaget vedtas i sin nåværende form, vil det gi forbrukerne mulighet til å saksøke en tjenesteleverandør i forbrukerens medlemsstat for kontrakter inngått via en interaktiv web-side som er tilgjengelig i forbrukerens medlemsstat. EU-kommisjon arbeider også med et lignende forslag for Roma-konvensjonen om hvilken lov som skal gjelde for kontraktforpliktelser. Begge forslagene er svært omstridte, og bransjen prøver å få vedtakene blokkert, eller i det minste utsatt.

Opphavsrett

E-handelsdirektivet er nært knyttet til det foreslåtte direktivet om opphavsrett og beslektede rettigheter i informasjons-samfunnet. Dette foreslåtte direktivet ble vedtatt av EU-kommisjonen 10 desember 1997, og den endelige versjonen ventes å bli vedtatt ved utgangen av 2000. Direktivet om opphavsrett ventes å være gjennomført i medlemsstatene i EU innen ett år etter at det trer i kraft.

Utkastet til direktiv om opphavsrett gir rettighetshavere enerett til å gjøre sendinger på bestilling tilgjengelige for publikum og harmoniserer kopierings- og distribusjonsrettigheter. For eksempel får rettighetshavere enerett til å hindre direkte eller indirekte, midlertidig eller permanent og hel eller delvis kopiering av enhver type og form. Som en mot-

vekt til dette økte beskyttelsesnivået inneholder også opphavsrettsdirektivet en rekke unntak for rettighetshavernes enerett, blant annet et unntak for visse midlertidige kopier. Omfanget av unntakene fra opphavsrettsbeskyttelsen, særlig unntaket for midlertidige kopier, er for tiden gjenstand for en intens debatt. Selv om vi anser at visse handlinger, som caching, ikke bør være omfattet av rettighetshavernes enerett eller i det minste bør være gjenstand for et unntak, kan direktivet om opphavsrett få betydelige negative virkninger for vår virksomhet dersom omfanget av unntakene blir redusert. Utkastet til direktiv inneholder også bestemmelser om teknologiske tiltak for å beskytte mot brudd på opphavsretten og forsøk på å gi lovfestet beskyttelse mot omgåelse av disse tiltakene.

Elektronisk signatur

Nært knyttet til e-handel er også spørsmålet om elektroniske signaturer. Direktivet om et EU-rammeverk for elektroniske signaturer av 13 desember 1999 (direktivet om elektroniske signaturer), oppretter et rammeverk der tredjepart, også kjent som "leverandører av sertifiseringstjenester," utsteder "kvalifiserte sertifikater" for å muliggjøre kontroll av elektroniske signaturer. Direktivet fastsetter også vilkårene for lovlig anerkjennelse av elektroniske signaturer. Direktivet om elektroniske signaturer er pålagt gjennomført i medlemsstatene i EU innen 19 juni 2001.

Fjernsalg

Vår virksomhet innenfor e-handel vil også bli underlagt direktivet av 20 mai 1997 om forbrukervern med hensyn til fjernsalg, som fastsetter regler for kontrakter som inngås på avstand, herunder kontrakter om varer og tjenester som selges via Internett. Fristen for EU-medlemsstatenes gjennomføring av direktivet var 4 juni 2000.

Direktivet om fjernsalg krever at leverandørene gir forbrukerne bestemt informasjon, som navn, adresse, pris og leveringskostnader, før kontrakten inngås. Forbrukerne har en alminnelig sju dagers angrefrist. Direktivet om angrefrist forbyr "treghetssalg" (levering av varer eller tjenester uten forutgående bestilling), og leverandørene pålegges restriksjoner med hensyn til bruk av automatisk oppringning og uønskede telefaks- eller e-postmeldinger for å kommunisere med forbrukerne. Forbrukerne må ha effektive midler for avhjelp.

Direktivet gjelder ikke for kontrakter i forbindelse med finanstjenester, kontrakter som inngås med teleoperatører via offentlige telefonautomater og kontrakter inngått på auksjon.

STYRE, BEDRIFTSFORSAMLING OG LEDELSE

STYRET OG KONSERNLEDELSEN

Forvaltningen av Telenor tilligger vårt styre og vår konsernsjef. Konsernsjefen er ansvarlig for den daglige ledelsen av vårt selskap i henhold til styreinstruks, målsetninger og retningslinjer for driften som utarbeides av vårt styre. Våre vedtekter sier at styret skal bestå av mellom fem og elleve medlemmer. Vårt nåværende styre består av ni styremedlemmer, og av disse er tre ansattrepresentanter.

Vårt nåværende styre (med unntak av ansattrepresentantene) er valgt av generalforsamlingen. I fremtiden vil styrevalg høre under bedriftsforsamlingen.

Styret og de ledende ansatte i selskapet er angitt nedenfor. Adressen til styremedlemmene og ledelsen er c/o Telenor ASA, og konsernets hovedkontor ligger i Oslo.

STYRET

Navn	Alder	Adresse/By	Stilling
Eivind Reiten.....	47	Oslo	Styreleder
Åshild M. Bendiktsen	55	Salangen	Nestleder i styret
Kari Broberg.....	44	Østre Toten	Styremedlem
Mai Buch.....	49	København	Styremedlem
Bente Halvorsen	46	Skedsmo	Styremedlem
Inge K. Hansen	54	Oslo	Styremedlem
Harald Stavn	46	Kongsberg	Styremedlem (ansattrepresentant)
Per Gunnar Salomonsen	46	Skien	Styremedlem (ansattrepresentant)
Irma Tystad.....	57	Trysil	Styremedlem (ansattrepresentant)

Eivind Reiten Eivind Reiten ble valgt til styreformann 29 mai 2000, etter å ha vært styrets nestleder siden 20 desember 1999. Reiten er konserndirektør i Norsk Hydro ASA med ansvar for konsernets lettmetallvirksomhet. Han har tidligere vært statsråd som henholdsvis olje- og energiminister og fiskeriminister, samt statssekretær i Finansdepartementet.

Åshild M. Bendiktsen Åshild M. Bendiktsen ble valgt inn i styret første gang i juni 1994 og tjenestegjorde som styremedlem inntil november 1999. Hun ble gjenvalgt 29 mai 2000 og har fra juli 2000 vært styrets nestleder. Hun er økonomidirektør hos Bendiktsen & Aasen AS. Hun er leder av styret i NHO i Troms, styremedlem i A-Pressen ASA og medlem av NHOs hovedstyre. Åshild Bendiktsen har tidligere tjenestegjort som statssekretær i Samferdselsdepartementet og har tidligere sittet i Telenors styre.

Kari Broberg Kari Broberg ble valgt inn i styret 20 desember 1999 og ble gjenvalgt 29 mai 2000. Hun er bedriftsrådgiver i Hartmark Consulting AS. Kari Broberg har tidligere vært ansatt som direktør i Jordan AS og Alcatel AS. Hun har hatt styreverv i Alcatel Telettra Norge AS, Norsk Regnesentral, Norsk forum for ledelse og kvalitet, samt Nera ASA.

Mai Buch Mai Buch ble valgt inn i styret 29 mai 2000. Hun er administrerende direktør i Competence House A/S Hun er styreformand for Danmarks Virtuelle Universitet, medlem av styret for Hovedstadens Sygehusfællesskab og har tidligere arbeidet som kontorsjef ved utviklingskontoret i Miljøministeriet, underdirektør og økonomidirektør på Det Kongelige Teater i København og som direktør i Forskningsministeriet.

Bente Halvorsen Bente Halvorsen ble valgt inn i styret 29 mai 2000. Hun er hovedkasserer i LO og er medlem av en rekke styre og komiteer i LO, blant annet i Vår Bank og Forsikring.

Inge K. Hansen Inge K. Hansen ble valgt inn i styret 29 mai 2000. Han er konserndirektør i Statoil. Han var tidligere administrerende direktør i Orkla Finans AS og har også arbeidet i Bergen Bank og Den norske Bank.

Harald Stavn Harald Stavn ble valgt inn i styret 20 juni 2000 som representant for de ansatte. Stavn er styremedlem i Telenor Pensjonskasse og i NITO. Stavn begynte i Telenor i 1974 og har innehatt flere teknisk relaterte stillinger.

Per Gunnar Salomonsen Per Gunnar Salomonsen ble valgt inn i styret 1 november 2000 som representant for de ansatte. Fra 1995 var han ansattrepresentant i styret for Telenor Nett. Salomonsen ble ansatt i Telenor i 1973 og brukte de to første årene på å ta en ingeniørgrad. Han har hatt ulike stillinger i Telenor, senest som driftsingeniør.

Irma Tystad Irma Tystad ble valgt inn i styret 20 juni 2000 som representant for de ansatte. Fra hun begynte i Telenor i 1962 har Irma Tystad innehatt flere stillinger, sist som avdelingsleder i Telenor Media. Tystad har også tjenestegjort som styremedlem i Telenor Plus siden 1995 og i Telenor Pensjonskasse siden 1997.

KONSERNLEDELSEN

Navn	Alder	Adresse	Stilling
Tormod Hermansen.....	60	Oslo	Konsernsjef
Torstein Moland	55	Lier	Visekonsernsjef (økonomi og finans)
Arve Johansen.....	51	Lier	Visekonsernsjef (Telenor Mobile Communications)
Jon Fredrik Baksaas	46	Sandvika	Visekonsernsjef (virksomheten i Norge)
Henrik Torgersen	53	Oslo	Konserndirektør (internasjonal virksomhet)
Berit Svendsen	37	Oslo	Konserndirektør (teknologi)
Jan Edvard Thygesen.....	49	Nesbru	Konserndirektør (Telenor Telecom Solutions)
Stig Eide Sivertsen.....	41	Oslo	Konserndirektør (Telenor Bredbåndtjenester)
Gun Bente Johansen	39	Oslo	Konserndirektør (Kommunikasjon, HR og Rammebetingelser)
Morten Lundal.....	36	Oslo	Konserndirektør (Telenor Internett)

Tormod Hermansen Tormod Hermansen har vært konsernsjef siden 1991. Hermansen som er utdannet sosialøkonom har tidligere arbeidet som ekspedisjonssjef i Sosialdepartementet og som statssekretær i Finansdepartementet. I tillegg har han vært departementsråd i Kommunal og Arbeidsdepartementet og Finansråd i Finansdepartementet. Dessuten har han vært leder av Statens Banksikringsfond, styremedlem i Statoil og styreformann i Arbeidsgiverforeningen NAVO. For tiden er han også styremedlem i DnB Holding ASA.

Torstein Moland Torstein Moland har arbeidet som visekonsernsjef med ansvar for finans og økonomi siden 1997. Forut for sin tiltredelse i 1997 var han sentralbanksjef. Han har også vært konserndirektør i Norske Skog og har tjenestegjort i Finansdepartementet hvor han arbeidet med økonomisk politikk. Dessuten har han vært statssekretær ved Statsministerens kontor. Torstein Moland er utdannet sosialøkonom med tilleggsutdannelse fra Massachusetts Institute of Technology.

Arve Johansen Arve Johansen har arbeidet som visekonsernsjef siden 1999 og som administrerende direktør i Telenor Mobile Communications siden begynnelsen av 2000. Johansen begynte i selskapet i 1989 og har hatt flere stillinger, blant annet som administrerende direktør og CEO i Telenor International AS. Før han begynte i Telenor arbeidet Johansen som viseadministrerende direktør i EB Telecom, som forskningsingeniør ved Norges Tekniske Høyskole samt hos ELAB. Johansen er utdannet sivilingeniør innen elektronikk (telekommunikasjon) fra Norges Tekniske Høyskole og har deltatt i Program for Management Development ved Harvard Business School.

Jon Fredrik Baksaas Jon Fredrik Baksaas har arbeidet som visekonsernsjef siden 1997. Han begynte i Telenor i 1989 og har tidligere innehatt stillinger som finansdirektør, viseadministrerende direktør og administrerende direktør i TBK AS. Baksaas har også arbeidet innen finans i Aker AS, Stolt-Nielsen Seaway og Det norske Veritas. Baksaas er utdannet siviløkonom fra NHH og har tilleggsutdannelse fra IMD i Lausanne, Sveits.

Henrik Torgersen Henrik Torgersen har vært konserndirektør siden 1 juli 2000. Torgersen begynte i Telenor i 1998 og har arbeidet som administrerende direktør i Telenor East Invest og som regionsdirektør i Telenor. Torgersen var tidligere Regional Operations Manager i Andersen Consulting. Han er sivilingeniør i teknisk kybernetikk fra NTH og har gjennomført et Management Training Program ved IMD i Lausanne, Sveits.

Berit Svendsen Berit Svendsen ble utnevnt til konserndirektør og CTO i Telenor 15 september 2000. Siden hun begynte i Telenor i 1988, har Svendsen innehatt forskjellige stillinger, senest som prosjektdirektør for FMC (fast-mobil-konvergens) og som administrerende direktør for datatjenester. Hun har en MSEE fra Norges Naturvitenskapelige Universitet og en Master of Technology Management fra norsk universitet/NHH/MIT.

Jan Edvard Thygesen Jan Edvard Thygesen har vært konserndirektør og administrerende direktør i Telenor Nett AS (nå Telenor Telecom Solutions) siden 1998. Siden han begynte i selskapet i 1979 har Thygesen innehatt forskjellige stillinger, deriblant viseadministrerende direktør i Telenor Mobil, administrerende direktør i Telenor Invest AS, viseadministrerende direktør i Telenor Bedrift AS og administrerende direktør i Telenor Nett AS. Han har også vært administrerende direktør for Esat Digifone og Televerket. Thygesen er utdannet sivilingeniør innen elektronikk og telekommunikasjon fra NTH.

Stig Eide Sivertsen Stig Eide Sivertsen er konserndirektør og administrerende direktør i Telenor Bredbåndtjenester. Sivertsen begynte i Telenor i 1997 som økonomi- og finansdirektør i Telenor Link AS. Han har tidligere vært administrerende direktør i Nettavisen og finansdirektør i Petroleum Geo-Services ASA og Schibsted ASA. Sivertsen har studert jus ved Universitetet i Bergen og har en MBA-grad fra Durham Universitet.

Gun Bente Johansen Gun Bente Johansen har siden februar 2000 innehatt stillingen som konserndirektør med ansvar for strategiske staber. Forut for dette var hun personal- og organisasjonsdirektør på konsernnivå og har i tillegg vært direktør for Telenor Nye muligheter, leder for seksjon Jobbutvikling og arbeidet som informasjonssjef. Før hun begynte i Telenor arbeidet Johansen i Ginco AS og Sällma Personinvest/Norge AS. Hun har studert sosiologi og har embetseksamen i psykologi.

Morten Lundal Morten Lundal har arbeidet som konserndirektør og administrerende direktør for Telenor Internett siden 1997. Før han begynte i Telenor arbeidet Lundal hos Gemini Consulting AS, A.T. Kearney og Dyno Industrier. Lundal er utdannet siviløkonom fra NHH og har en MBA fra IMD i Lausanne i Sveits.

BEDRIFTSFORSAMLINGEN

Bedriftsforsamlingen vår består av 15 personer. Generalforsamlingen velger ti medlemmer med tre vararepresentanter. De ansatte velger fem medlemmer og to observatører, alle med vararepresentanter.

Bedriftsforsamlingen fører tilsyn med styrets og konsernsjefens forvaltning av selskapet.

En av de viktigste funksjonene til bedriftsforsamlingen er å velge og fjerne styremedlemmer. Inntil en tredjedel, og minst to, av styrets medlemmer (med vararepresentanter) skal velges blant de ansatte dersom en tredjedel av bedriftsforsamlingens medlemmer krever det. Halvparten av medlemmene som er valgt av de ansatte, kan kreve at styremedlemmene skal velges av de aksjonærvalgte og de ansattevalgte gruppevis.

Etter forslag fra styret treffer bedriftsforsamlingen avgjørelse i saker som gjelder investeringer av betydelig omfang i forhold til selskapets ressurser og rasjonalisering eller omlegging av driften som vil medføre større endring eller omdisponering av arbeidsstyrken.

Nedenfor følger en liste over medlemmer av bedriftsforsamlingen:

Navn	Adresse	Stilling
Mona Røkke	Tønsberg	Leder
Gisle Handeland	Fedje	Nestleder
Brit Seim Jahre	Oslo	Medlem
Hilde Kinserdal.....	Bergen	Medlem
Ragnar Klevaas	Bærum	Medlem
Anne Catherine Høeg Rasmussen	Oslo	Medlem
Eystein Gjelsvik.....	Ski	Medlem
Björg Simonsen	Rana	Medlem
Kristian Zachariassen	Arendal	Medlem
Erna Beate Støren	Porsgrunn	Medlem
Stein Erik Olsen	Bergen	Medlem
Berit Kopren.....	Stavanger	Medlem
Karstein Rystad.....	Bodø	Medlem
Ole-Morten Olsen.....	Steinkjer	Medlem
Jan Riddervold	Lillehammer	Medlem

VEDERLAG TIL STYRET, BEDRIFTSFORSAMLINGEN OG TIL KONSERNLEDELSEN

Styret mottar for tiden en samlet årlig godtgjørelse på 1.400.000 kroner. Den samlede godtgjørelsen til bedriftsforsamlingen er på 380.000 kroner.

Konsernsjefen i Telenor ASA får en årslønn på 3.000.000 kroner i tillegg til visse andre ytelser, for eksempel firmabil.

Arbeidsavtalene for konsernledelsen ble revidert 1 april 2000. Ifølge disse nye avtalene har medlemmene av konsernledelsen rett til å motta lønn i ytterligere seks måneder etter sluttdatoen dersom arbeidsgiver avslutter ansettelsesforholdet. Leder for forretningsområdet Bredbåndstjenester har ikke rett til å motta lønn utover avtalt oppsigelses-tid. Leder for forretningsområdet Media har rett til å motta lønn i 15 måneder etter sluttdatoen.

Insentivprogram

Telenor har etablert insentivordninger som knytter godtgjørelse og bonus til oppnåelsen av konkrete økonomiske og ikke-økonomiske mål. Eksempler er inntektsvekst, EBIT/EBITDA-marginer, markedsandeler, kompetanse og innovasjon. Bonusordningen omfatter konsernledelsen og ledergrupper i forretningsområder og datterselskaper, totalt ca 400-500 personer. Størrelsen på bonusen varierer avhengig av den ansattes ledernivå. Enkelte forretningsenheter og

selskaper innen bestemte forretningsområder kan ha andre konkurransedyktige insentivordninger for ledelse og nøkkelpersonell.

Vi tror at disse bonusordningene sammen med ordinær lønn er konkurransedyktige og på linje med det som brukes i andre selskaper i bransjen.

Etter tilbudet vil styret vurdere å innføre aksjebaserte ordninger for å knytte belønning av nøkkelpersonell til utviklingen av kursen på våre aksjer. Foreslåtte ordninger kan omfatte både ledere og nøkkelpersonell, og vil, dersom de innføres, ligge innenfor rammen av det som er vanlig praksis i selskaper notert på Oslo Børs.

Pensjonsytelser

Vi tilbyr pensjonsytelser til alle våre ansatte i Norge gjennom stiftelsen Telenor Pensjonskasse (TPK). TPK ble etablert 1 januar 1988, og senere som et pensjonsfond for Telenor 1 september 1995. Størrelsen på pensjonsytelsene som blir gitt gjennom fondet er basert på antall år den ansatte har vært i Telenor og på lønnsgodtgjørelse.

Full pensjon fra TPK forutsetter 30 års tjenestetid i full stilling og utgjør 66 % av pensjonsgrunnlaget (årslønn) når ytelser fra folketrygden er medregnet. Stortinget bestemmer årlig maksimal størrelse på pensjonsytelser basert på grunnbeløpet i Folketrygden. Vi regner med at Stortinget vil øke pensjonsytelsene som går gjennom fondet med ca 3 % pr år. Etter norsk lov omfattes TPK av reglene om private tjenstepensjonsordninger i henhold til skatteloven, og pensjonspremien kan derfor trekkes fra i skatteberegningen.

Rammene fra TPK benyttes til å kalkulere verdiene på de fremtidige ytelsene. I tillegg til de standard pensjonsrettigheter som er beskrevet over, ble TPK II etablert 1 januar 1997 for å kunne gi tilleggsytelser til nøkkelpersonell i overensstemmelse med deres avtaler. Full pensjon under dette programmet utgjør 66% av årslønnen til den ansatte. Ansatte er berettiget til fulle pensjonsrettigheter etter 20 års tjeneste. Denne ordningen omfattes ikke av reglene om private tjenstepensjonsordninger etter skatteloven, og pensjonspremien kan ikke trekkes fra i skatteberegningen i henhold til norsk lov.

Toppledelsens Pensjonsordning er basert på den generelle pensjonsordningen med ekstra pensjonsytelser gjennom TPK II. Toppledelsens Pensjonsordning gir høyere pensjonsytelser enn under den generelle pensjonsordningen. Det er ingen krav i forhold til antall år en har vært ansatt for å kvalifisere for medlemskap i Toppledelsens Pensjonsordning.

REVISOR

Selskapets revisor er Arthur Andersen & Co.

GODTGJØRELSE TIL REVISOR

For 1999 betalte konsernet et samlet revisjonshonorar på 11,2 millioner kroner, og godtgjørelser for tilleggstjenester på totalt 16,1 millioner kroner.

FORHOLDET MELLOM TELENOR OG STATEN

BAKGRUNN

Vi og våre forgjengere har vært ansvarlig for telekommunikasjonen i Norge siden 1855 da det nåværende Telenor ble etablert som Norges Telegrafvesen. Vi har gjennom en stor del av vår historie vært drevet som en del av staten, med monopol på å levere telekommunikasjonstjenester i Norge. Siden begynnelsen av 1980-årene har det norske telekommunikasjonsmarkedet gradvis blitt åpnet for konkurranse, og pr 1 januar 1998 ble det åpnet for full konkurranse. Som en del av dereguleringsprosessen, ble Telenor (det nåværende Telenor Communication AS) i 1994 omdannet til et heleid statsaksjeselskap. I 1995 ble selskapets navn endret til Telenor. Statens eierinteresse i Telenor ble tidligere forvaltet av Samferdselsdepartementet. Den 8 september 2000 ble forvaltningen overført til Nærings- og handelsdepartementet.

STATEN SOM AKSJONÆR

Med unntak for selskapets beholdning av egne aksjer, eier staten før gjennomføringen av tilbudet samtlige aksjer i Telenor ASA.

Den 14 juni 2000 ga Stortinget regjeringen fullmakt til å selge statens aksjer i Telenor, men begrenset slik at det sikres at statens gjenværende eierandel minst utgjør 51 %. Etter gjennomføringen av aksjekapitalforhøyelsen og statens eventuelle salg av aksjer i forbindelse med overtildelingsopsjonen, antas det at statens eierandel i Telenor ASA vil være mellom 75,85 % og 79,00 %. I disse tallene er selskapets beholdning av egne aksjer utelatt.

Som følge av at staten fortsatt vil eie mer enn to tredeler av aksjene i Telenor, vil staten alene kunne gjennomføre endringer i selskapets vedtekter. Så lenge staten eier mer enn en tredel av aksjene i Telenor, vil staten kunne hindre vedtektsendringer i Telenor. I tillegg vil staten som majoritetsaksjonær kontrollere alle generalforsamlingsvedtak som krever simpelt flertall, herunder valg av flertallet av bedriftsforsamlingens medlemmer, som igjen velger styrets medlemmer, samt utdeling av utbytte.

Regjeringen har uttalt at som en av flere aksjonærer i Telenor, vil staten først og fremst konsentrere seg om forhold som relaterer seg til avkastning, kapitalstruktur og utbyttepolitikk, med vekt på langsiktig, lønnsom virksomhetsutvikling og verdiskapning for samtlige aksjonærer. Regjeringen vil sikre at statens eierskap blir forvaltet og håndtert profesjonelt og i henhold til vanlige forretningsmessige prinsipper. Det vil forventes at Telenor genererer kapitalavkastning på linje med andre europeiske selskaper i samme bransje og med en tilsvarende posisjon som den Telenor har. Kapitalstrukturen og utbyttepolitikken skal bidra til økning av aksjonærverdiene.

STATEN SOM MYNDIGHETSUTØVER

Vår telekommunikasjonsvirksomhet er primært regulert av telekommunikasjonsloven med tilknyttede forskrifter. I henhold til telekommunikasjonsloven er det Post- og teletilsynet som har ansvaret for å føre tilsyn med telekommunikasjonssektoren. Post- og teletilsynet er underlagt Samferdselsdepartementet.

Spørsmålet om organiseringen av statens eierskap og rollen som lovgiver og tilsynsmyndighet i telekommunikasjonssektoren, har vært vurdert i en rekke forslag fremlagt for Stortinget. For å bidra til tillit fra markedet om at organiseringen av henholdsvis eierskap og myndighetsutøvelse er gjort på en akseptabel måte, overførte regjeringen forvaltningen av eierskapet i Telenor til Nærings- og handelsdepartementet den 8 september 2000.

STATEN SOM KUNDE

Samlet sett er norske offentlige instanser vår største kunde. Utgangspunktet er at vi behandler den enkelte offentlige instans som en separat kunde. I visse tilfelle vil våre vilkår være påvirket av de innkjøpsrutiner offentlige instanser fastsetter gjennom sine anbudsprosedyrer. Ingen av våre forretningsforhold med en enkelt offentlig instans er av en slik størrelse at de utgjør en vesentlig andel av våre driftsinntekter.

SELSKAPET OG SELSKAPETS KAPITAL

Nedenfor følger et sammendrag pr prospektets dato av viktig informasjon vedrørende vår aksjekapital, inkludert sammendrag av visse bestemmelser i våre vedtekter og visse bestemmelser fra gjeldende norsk lov, blant annet allmennaksjeloven av 13 juni 1997, nr 45.

Telenor er et allmennaksjeselskap organisert i henhold til allmennaksjeloven. Selskapets organisasjonsnummer i Foretaksregisteret er 982 463 718. Telenor ASA ble stiftet 21 juli 2000 og ble registrert i Foretaksregisteret 6 oktober 2000. Selskapet overtok 3 oktober 2000 samtlige aksjer i Telenor Communication AS fra staten som tingsinnskudd.

KONSERNETS OPPBYGNING

Telenor ASA er et rent holdingselskap som kun eier aksjene i Telenor Communication AS og som ikke driver egen virksomhet. Telenor Communication AS driver virksomhet dels selv og dels gjennom datterselskaper og tilknyttede selskaper. Vi har til hensikt å reorganisere konsernstrukturen ved å fisjonere Telenor Communication AS i flere holdingselskaper som reflekterer hvert hovedvirksomhetsområde og for å opprettholde fleksibilitet med sikte på fremtidig reorganisering.

AKSJEKAPITAL

Før kapitalforhøyelsen som ledd i tilbudet, var vår aksjekapital 8.580.000.000 kroner, fordelt på 1.430.000.000 aksjer, hver pålydende 6 kroner. Ved stiftelsen 21 juli 2000 var selskapets aksjekapital 8.400.000.000 kroner, fordelt på 840.000 aksjer hver pålydende 10.000 kroner. Den 10 november 2000 ble det avholdt en ekstraordinær generalforsamling hvor det ble besluttet å endre aksjenes pålydende til 6 kroner, slik at antall aksjer ble 1.400.000.000 hver pålydende 6 kroner.

Samme dag ble det gjennomført en fondsemisjon hvorved aksjekapitalen ble forhøyet med 180.000.000 kroner ved utstedelse av 30.000.000 aksjer gjennom overføring fra overkursfondet. Staten ga avkall på å motta fondsaksjene til fordel for Telenor ASA. Disse egne aksjene skal benyttes til utdeling av bonusaksjer til de privatpersoner som etter tilbudet kvalifiseres til dette.

KAPITALFORHØYELSE

Generalforsamlingen traff 10 november 2000 følgende vedtak:

"

- a) Aksjekapitalen forhøyes med minimum NOK 6 og maksimum NOK 2.232.911.394 fra NOK 8.580.000.000 til minimum NOK 8.580.000.006 og maksimum NOK 10.812.911.394 ved nytegnning av minimum en og maksimum 372.151.899 aksjer, hver pålydende NOK 6. Antall aksjer som utstedes bestemmes av styret under hensyn til bl.a den tegningskurs som blir fastsatt og etterspørselen etter aksjene.
- b) Kapitalforhøyelsen skal gjennomføres dels (i) som en offentlig emisjon i henhold til reglene i verdipapirhandelloven og dels (ii) som en rettet emisjon mot et tegningssyndikat ledet av Goldman Sachs og DnB Markets som, i henhold til en "Underwriting Agreement" som vil bli inngått på betingelser som i hovedsak tilsvare de betingelser som fremgår av det utkast som er inntatt i protokollen, vil tegne aksjene med sikte på videresalg i USA og til institusjoner/profesjonelle investorer i Norge og resten av verden. Eksisterende aksjonærs fortrinnsrett fravikes således.
- c) Tegningskursen fastsettes av styret innenfor en nedre og øvre grense på henholdsvis minimum NOK 6 og maksimum NOK 200 pr aksje. Den endelige tegningskursen fastsettes av styret 2 eller 3 desember 2000 basert på etterspørselen etter aksjer på ulike prisnivåer. Styret skal for fysiske personer som omfattes av pkt a)(i) ovenfor fastsette en tegningskurs for tildelinger på tegninger inntil NOK 25.000 som er 2 kroner pr. aksje lavere enn for øvrige tegnere. Styret kan utsette fastsettelsen av tegningskursen.

Ansatte i fast hel- eller deltidsstilling i Telenor ASA og dets mer enn 90% eide datterselskaper samt i Bravida AS, Bravida Norge AS og Bravida Geomatikk AS skal likevel kunne tegne aksjer for inntil NOK 75.000 til denne lavere kurs.

Styret skal for ansatte i Telenor og dets datterselskaper som fyller vilkårene i skatteloven § 5-14 fastsette en tegningskurs pr. aksje som er inntil 20 % lavere enn den tegningskurs som gjelder for andre tegnere i den offentlige emisjonen, slik at denne tegningskurs gjelder for opp til et slikt antall aksjer pr. ansatt som innebærer at den samlede rabatt pr. ansatt for disse aksjene blir maksimalt NOK 1.500.

Styret kan beslutte ikke å gjennomføre kapitalforhøyelsen til den oppnådde kurs.

Generalforsamlingen kan gi nærmere instruks om gjennomføringen av kapitalforhøyelsen, herunder om fastsettelse av tegningskurs og det antall aksjer som skal utstedes.

- d) Av de aksjer som kan tegnes ved den rettede emisjonen, jf ovenfor under pkt b) (ii), skal de aksjer som tegnes av tegningssyndikatet (jf pkt a)(ii) ovenfor) og som skal deponeres til Morgan Guaranty Trust Company of New York som forvalter for selskapets ADR-fasilitet, gjøres opp ved innskudd i US dollars til en kurs som minst tilsvarende vekslingskurs for USD i NOK når endelig tegningskurs fastsettes jf pkt c) ovenfor.
- e) Tegnings- og tildelingskriteriene skal være som følger:
- (i) Styret avgjør innen de rammer som fremgår nedenfor hvor mange aksjer som skal tildeles henholdsvis i den offentlige emisjonen og i den rettede emisjonen og fastsetter nærmere tildelingskriterier. Styret har innen disse rammer rett til å stryke eller redusere enhver tegning.
- Styret har rett til å avvise enhver tegning som det anser at ikke er foretatt på lovmessig måte og i overensstemmelse med tegningsvilkårene. Styret har også rett til å anse tegninger som ikke fullt ut er i orden som gyldige.
- (ii) Ved den offentlige emisjonen er minimumstegning NOK 5.000, og enhver tegning må være på hele NOK 5.000-beløp. Tegninger som ikke er på et slikt beløp, vil bli rundet ned til nærmeste hele NOK 5.000. Maksimumstegning ved den offentlige emisjonen er NOK 9.000.000.
- Fysiske personer gis fortrinnsrett til tildeling på tegninger inntil NOK 25.000. Ansatte i fast hel- eller deltidsstilling i Telenor ASA og dets mer enn 90% eide datterselskaper samt i Bravida AS, Bravida Norge AS og Bravida Geomatikk AS skal gis fortrinnsrett til tildeling på tegninger inntil NOK 75.000. Ved tildeling vil enhver tegning bli rundet ned til nærmeste 10 hele aksjer.
- Ved overtegning vil det for øvrig bli foretatt en avkortning for den enkelte tegner, slik at mindre investorer relativt sett vil få en høyere tildeling enn større investorer.
- f) For hver tiende aksje som tildeles den enkelte fysiske person som tegner i den offentlige emisjonen på tegninger inntil NOK 25.000, og for ansatte i fast hel- eller deltidsstilling i Telenor ASA og dets mer enn 90% eide datterselskaper samt i Bravida AS, Bravida Norge AS og Bravida Geomatikk AS på tegninger inntil NOK 75.000, og som forblir i tegnerens eie på den VPS-konto de først registreres til og med mandag 3 desember 2001, skal selskapet uten ytterligere vederlag tildele vedkommende tegner én aksje (bonusaksje) så snart dette praktisk lar seg gjøre deretter. Slik tildeling skjer fra selskapets beholdning av egne aksjer som er reservert for dette formål. Tegnerens aksjonærrettigheter knyttet til bonusaksjene, herunder rett til utbytte, inntreffer fra det tidspunkt bonusaksjene er registrert på tegnerens VPS-konti.
- Dersom det skjer endring av aksjenes pålydende ved oppdeling eller sammenslåing av aksjer, eller gjennomføres en fondsemisjon, skal det antall bonusaksjer som den enkelte tegner er berettiget til, justeres slik at bonusaksjenes andel av aksjekapitalen opprettholdes mest mulig uforandret. Andre kapitalendringer, herunder beslutning om kapitalforhøyelse, kapitalnedsettelse, fusjon, fisjon og utstedelse av finansielle instrumenter gir ingen rett til justering av bonusaksjenes antall.
- g) Tegningsperioden er:
- (i) innen 3 desember 2000 for tegning i den rettede emisjonen. Dersom styret utsetter fastsettelsen av tegningskursen ut over 3 desember 2000, utsettes tegningsfristen tilsvarende;
- (ii) fra 17 november 2000 og til 30 november 2000 klokken 1600 for tegning i den offentlige emisjonen, dog slik at tegninger over internett kan finne sted frem til klokken 2400 samme dag; og
- (iii) fra 17 november 2000 og til 28 november 2000 klokken 1600 for dem som tegner på ansattevilkår, dog slik at tegninger over Telenors intranett kan finne sted frem til klokken 2400 samme dag.
- h) Frist for betaling av tildelte aksjer er 4 desember 2000 for tegninger i den offentlige emisjonen og 6 desember 2000 for tegninger i den rettede emisjonen. Betaling skal skje til særskilt emisjonskonto eller –konti i Den norske Bank. Ved tegning i den offentlige emisjonen må den enkelte tegner gi tilretteleggerne ved DnB Markets en éngangsfullmakt til å belaste en oppgitt bankkonto for vederlaget for de tildelte aksjene. Dersom styret utsetter fastsettelsen av tegningskursen ut over 3 desember 2000, utsettes betalingsfristen tilsvarende.

- i) De nye aksjer gir rett til utbytte fra og med regnskapsåret 2000. For øvrig gir de nye aksjene rettigheter i selskapet fra registreringen av kapitalforhøyelsen i Verdipapirsentralen.
 - j) Vedtektenes § 4 endres slik at den angir aksjekapital, antall aksjer og pålydende etter kapitalforhøyelsen. Styret gis fullmakt til å gjennomføre vedtektsendringen.
 - k) Tegninger av tegningssyndikatets medlemmer i den rettede emisjonen er underlagt visse betingelser som fremgår av utkastet til "Underwriting Agreement" som er inntatt i protokollen. Dersom det inntrer omstendigheter som gjør at deltakerne i tegningskonsortiet ikke er bundet av sine tegninger, bortfaller også den offentlige emisjonen. Som godtgjørelse til deltakerne i tegningskonsortiet betales et fast beløp tilsvarende 1,35 % av det samlede emisjonsbeløp i så vel den offentlige emisjonen som den rettede emisjonen, samt eventuelt et ytterligere beløp tilsvarende inntil 0,15 % av det samlede emisjonsbeløp som eventuelt utbetales på diskresjonært grunnlag etter beslutning av styret og Den norske stat. I tillegg kan deltakerne i tegningskonsortiet kreve dekket visse av sine kostnader.
- Det etableres i tillegg en betalingsgaranti stor NOK 900.000.000 hos Den norske Bank ASA, Christiania Bank og Kreditkasse ASA og Gjensidige Nor Sparebank.
- l) Styret oppstiller nærmere regler for hvilke ansatte som innen rammen av pkt a) ovenfor skal omfattes av særordningene for ansatte, herunder i hvilken grad disse skal gjelde for ansatte i utlandet."

Etter den forestående aksjekapitalforhøyelsen beskrevet i dette prospektet vil Telenor ha en aksjekapital på minimum 8.580.000.006 kroner maksimum 10.812.911.394 kroner, fordelt på minimum 1.430.000.001 aksjer og maksimum 1.802.151.899 aksjer, hver pålydende 6 kroner.

STYREFULLMAKT

Generalforsamlingen ga den 10 november 2000 styret fullmakt til å øke aksjekapitalen i selskapet med inntil 1.063.291.134 kroner ved utstedelse av inntil 177.215.189 aksjer, hver pålydende 6 kroner. Fullmakten gjelder til 1 juli 2002. Styret kan beslutte at aksjonærenes fortrinnsrett til tegning av aksjene skal fravikes. Fullmakten omfatter også kapitalforhøyelse mot innskudd i andre eiendeler enn penger og ved fusjon. Formålet med fullmakten er å gjøre selskapet rustet til ytterligere ekspansjon.

GENERALFORSAMLINGER

I henhold til allmennaksjeloven skal vår ordinære generalforsamling holdes innen 30 juni hvert år. Skriftlig innkalling til generalforsamlingen skal sendes alle aksjonærer med kjent adresse minst to uker før generalforsamlingen skal holdes. En aksjonær kan møte og avgi stemme på generalforsamlingen enten personlig eller ved fullmakt.

I tillegg til den ordinære generalforsamlingen kan ekstraordinære generalforsamlinger avholdes hvis det anses nødvendig av styret, bedriftsforsamlingen eller lederen for bedriftsforsamlingen. En ekstraordinær generalforsamling må også avholdes for behandling av et bestemt angitt emne hvis dette er krevd skriftlig av revisor eller av aksjonærer som samlet representerer minst 5 % av aksjekapitalen.

Generalforsamlingen ledes av bedriftsforsamlingens leder.

STEMMERETT

Hver aksje gir én stemme på generalforsamlinger.

En beslutning av generalforsamlingen krever flertall av de avgitt stemmene, om ikke annet er bestemt i norsk lov eller våre vedtekter. Ved valg anses den eller de personer valgt som får flest stemmer. Visse beslutninger, herunder beslutninger om å frafalle fortrinnsrett i forbindelse med aksjekapitalforhøyelse, godkjenning av fusjon eller fisjon, vedtektsendringer, aksjekapitalforhøyelse og aksjekapitalnedsettelse, krever likevel tilslutning fra minst 2/3 av så vel de avgitte stemmer som av den aksjekapital som er representert på generalforsamlingen.

For å kunne møte og stemme på våre ordinære eller ekstraordinære generalforsamlinger, må aksjonærene minst fem dager før generalforsamlingen gi forhåndsvarsel om at de vil være til stede. For å ha rett til å stemme må en aksjonær være innført som eier av aksjene i aksjeeierregisteret som føres i Verdipapirsentralen, eller ha meldt og godtgjort sitt aksjeerwerb før generalforsamlingen.

SAMMENDRAG AV VÅRE VEDTEKTER

Firma

Vårt registrerte navn er Telenor ASA.

Registrert hovedkontor

Vårt registrerte forretningskontor er i Oslo.

Selskapets formål

Vårt vedtektsbestemte formål er telekommunikasjonsvirksomhet og annen virksomhet som har sammenheng med dette. Virksomheten kan utøves av selskapet selv, av datterselskaper og gjennom deltakelse i andre selskaper, eller i samarbeid med andre.

Aksjekapital

Vår aksjekapital er 8.580.000.000 kroner fordelt på 1.430.000.000 aksjer.

Aksjenes pålydende verdi

Aksjenes pålydende verdi er 6 kroner.

Styret

Etter vedtektene skal vårt styre bestå av minst fem og maksimum elleve styremedlemmer.

Bedriftsforsamling

Vi har en bedriftsforsamling bestående av 15 medlemmer som velges for perioder på to år. Ti medlemmer velges av generalforsamlingen med tre varamedlemmer og fem medlemmer med to observatører, alle med varamedlemmer, velges av og blant de ansatte.

Generalforsamling

Ordinær generalforsamling holdes innen utløpet av juni med skriftlig innkalling senest to uker i før møtet skal holdes. Aksjonærer som ønsker å delta, må gi skriftlig varsel om dette senest tre dager før møtet. Den ordinære generalforsamlingen tar stilling til årsberetning og årsregnskap, herunder utbetaling av utbytte, samt andre saker som etter loven eller vedtektene hører under generalforsamlingen.

Stemmerett

Alle aksjene har lik stemmerett.

Regnskapsår

Vårt regnskapsår er kalenderåret.

SKATT

NORSK BESKATNING

I det følgende gis en oppsummering av enkelte norske skatteregler som etter Thommessen Krefting Greve Lund AS' oppfatning beskriver viktige skattekonsekvenser i forbindelse med kjøp, eierskap og realisasjon av de tilbudte aksjer. Oppsummeringen omfatter regler som kommer til anvendelse for norske og utenlandske aksjonærer. Thommessen Krefting Greve Lund AS er rådgivere for Telenor. Dette er en kort oppsummering, og den gir ingen uttømmende beskrivelse av alle skatteregler som kan være relevante. For enkelte investorer kan særskilte regler komme til anvendelse. Oppsummeringen er basert på gjeldende rett og praksis. Aksjonærer bør rådføre seg med sine skatterådgivere vedrørende skattekonsekvensene for den enkelte.

Beskatning av utbytte

Utdelt utbytte er gjenstand for norsk beskatning som alminnelig inntekt med en flat skattesats på 28 %. I henhold til en godtgjørelsesmetode vil aksjonærer som er hjemmehørende i Norge for skatteformål, i realiteten ikke skattlegges for utbytte mottatt fra norske selskaper, da disse aksjonærene får fradrag i skatt beregnet på mottatt utbytte for en godtgjørelse som beløpsmessig tilsvarer denne beregnede skatten.

I forbindelse med fremleggelse av forslag til statsbudsjett for 2001, har Finansdepartementet foreslått at godtgjørelsesfradraget reduseres til det halve med virkning fra og med 5 september 2000. Dette innebærer at aksjonær som mottar utbytte, som hovedregel beskattes med 14 %. Redusert sats gjelder primært for personlige aksjonærer, og ikke for aksjeselskaper og andre likestilte selskaper. Det er usikkert om og i hvilken form forslaget vil bli endelig vedtatt. Endelig avklaring om budsjettet kan finne sted i bestillingsperioden.

Utbytte utdelt fra norske selskaper til utenlandske aksjonærer er gjenstand for norsk kildebeskatning med en skattesats på 25 %. Dette gjelder ikke i tilfeller hvor aksjonæren driver forretningsvirksomhet i Norge og aksjene har direkte tilknytning til denne forretningsvirksomheten. I slike tilfeller kommer reglene som beskrevet i foregående avsnitt til anvendelse. Kildeskattesatsen på utbytte på 25 % er normalt redusert gjennom dobbeltbeskatningsavtaler mellom Norge og det land aksjonæren er skattemessig hjemmehørende i. Generelt vil skattesatsen i henhold til dobbeltbeskatningsavtaler ikke overstige 15 %, og i tilfeller hvor aksjonæren er et selskap som eier en kvalifiserende andel av aksjene i det utdelende selskap, er skattesatsen på utbytte i de fleste tilfeller redusert til 5 % eller til 0 %. I dobbeltbeskatningsavtalen mellom USA og Norge er skattesatsen satt til 15 % uansett eierandel.

Skattesatsen på 15 % i skatteavtalen mellom Norge og USA kommer til anvendelse på utbytte utbetalt i tilknytning til aksjer eid direkte av USA-aksjonærer som på en tilfredsstillende måte godtgjør overfor selskapet at de er berettiget til de fordelene som følger av skatteavtalen.

Utbytte utbetalt til en depositar for videre distribusjon til aksjonærer som eier American Depositary Shares, vil ved utbetalingen ilegges kildeskatt med en skattesats på 25 %. De virkelige rettighetshaverne vil måtte søke det norske Skattedirektoratet om å få refundert overskytende innbetalt skatt. Banker som opptrer som depositarer, kan imidlertid motta utbytte fra selskapet med skatteavtalens skattesats på 15 % for videre distribusjon til American Depositary Shares--aksjonærer som er reelle rettighetshavere, forutsatt at de opptrer som registrert kontofører av forvalterkonto i Verdipapirsentralen (VPS) med godkjenning fra det norske Kredittilsynet og det norske Skattedirektoratet.

Ovennevnte forslag fra Finansdepartementet til skjerpet utbyttebeskatning, får ingen innvirkning på kildebeskatning av utenlandske aksjonærer.

Formuesskatt

Ved fastsettelse av formuesskatt for personer som anses skattemessig bosatt i Norge, skal verdien av aksjene tas med. Norske aksjeselskaper og enkelte andre, lignende selskaper er ikke gjenstand for formuesbeskatning. Gjeldende formuesskattesats er inntil 1,1 % netto skattepliktig formue. Skattemessig formuesverdi av aksjer notert på Oslo Børs er lik 100 % av notert markedsverdi av slike aksjer pr 1 januar i ligningsåret. Aksjonærer som er skattemessig hjemmehørende utenfor Norge, er normalt ikke gjenstand for formuesbeskatning i Norge på aksjer i norske aksjeselskaper.

Avgift på arv og gave

Overdragelse av aksjer ved arv eller gave kan være avgiftspliktig. Grunnlaget for avgiftsberegningen er aksjenes markedsverdi på overdragelsestidspunktet. Slike overdragelser er imidlertid ikke avgiftspliktige i Norge dersom avdøde eller den som yter gave, ikke er norsk statsborger eller bosatt i Norge i arveavgiftlovens forstand ved overdragelsen.

Beskatning ved realisasjon av aksjer og tegningsrettigheter

En aksjonær som benytter sin fortrinnsrett til å tegne aksjer anses ikke å realisere gevinst for skattemessige formål ved tegning av de nye aksjene. Skattemessig inngangsverdi for de tegnede aksjene er lik aksjenes tegningsbeløp.

Aksjonærer som selger eller på annen måte realiserer tegningsrettigheter er gjenstand for beskatning på gevinst innvunnet ved realisasjonen.

En aksjonær som er skattemessig hjemmehørende i Norge og som realiserer aksjer ved salg, innløsning eller på annen måte, anses å realisere en skattepliktig gevinst eller et fradragsberettiget tap. Gevinst eller tap tas henholdsvis til inntekt eller kommer til fradrag ved beregningen av alminnelig inntekt i realisasjonsåret, med en flat skattesats på 28 %. Gevinst er skattepliktig og tap er fradragsberettiget, uavhengig av hvor lenge de realiserte aksjene har vært i aksjonærenes eie og uavhengig av antallet aksjer som realiseres.

Skattepliktig gevinst/fradragsberettiget tap tilsvarer aksjenes salgspris med fradrag for aksjenes skattemessige inngangsverdi samt eventuelle transaksjonskostnader. Aksjonærens skattemessige inngangsverdi justeres årlig i henhold til de såkalte RISK-reglene. (RISK er en forkortelse for Regulering av aksjens inngangsverdi med endring i selskapets skattlagte kapital.) RISK-reguleringen beregnes ved utgangen av hvert inntektsår. Dersom en aksjonær eier aksjer som er ervervet på ulike tidspunkter vil aksjene som ble ervervet først bli ansett solgt først, på såkalt først inn, først ut-basis.

I sitt forslag til statsbudsjett for 2001 har regjeringen foreslått å endre reglene for gevinstbeskatning av personer, ved innløsning av aksjer og ved realisasjon ved overføring av aksjer til det selskap som har utstedt aksjene, med virkning fra 5 september 2000. I henhold til dette forslaget vil slike aksjonærer bare ha krav på RISK-regulering med halvparten av beregnet RISK-beløp dersom aksjer innløses eller dersom aksjer realiseres ved overføring til selskapet selv.

Aksjonærer som ikke er skattemessig hjemmehørende i Norge, er normalt ikke skattepliktige til Norge for gevinster, og tap er ikke fradragsberettiget ved salg, innløsning eller annen realisasjon av aksjer, tegningsrettigheter til aksjer, eller American Depositary Shares i norske selskaper. Dette gjelder ikke dersom aksjonæren har vært skattemessig bosatt i Norge og tegningsrettighetene, aksjene eller American Depositary Shares realiseres innen fem år etter utgangen av det kalenderår aksjonæren opphørte å være skattemessig bosatt i Norge, eller dersom en aksjonær driver forretningsvirksomhet i Norge og tegningsrettighetene, aksjene eller American Depositary Shares har eller har hatt direkte tilknytning til slik forretningsvirksomhet.

Skatt på overføring av aksjer

Det ilegges ingen norsk skatt eller avgift på selve overføringen av aksjer ved kjøp eller salg.

Aksjer som tildeles med rabatt

Privatpersoner vil for tildelinger av aksjer inntil ca 25.000 kroner få fastsatt en pris som ligger lavere enn for øvrige kjøpere. En kjøper som bestiller aksjer til en slik lavere pris anses ikke å realisere noen gevinst for skattemessige formål ved bestilling av slike aksjer. Skattemessig inngangsverdi for disse aksjene vil være lik den lavere pris.

Bonusaksjer

For hver tiende aksje som tildeles den enkelte som bestiller i tilbudet til allmennheten inntil et antall aksjer som tilsvarer ca 25.000 kroner, skal vedkommende bli tildelt én bonusaksje såfremt de opprinnelige aksjene har vært i hans eie en viss periode. En slik senere tildeling av bonusaksjer utløser ikke ved tildelingen noen skatteplikt for aksjonær som på disse betingelsene mottar bonusaksjer.

Den skattemessige inngangsverdi på de aksjer som gir rett til bonusaksje fordeles på alle disse aksjer, inkludert bonusaksjen. Dersom vilkåret om bindingstid brytes, må inngangsverdien omfordeles slik at den henføres til de opprinnelige aksjer som ga rett til bonusaksje.

Bonusaksjen medtas i formuesskattegrunnlaget på samme måte som de aksjer som gir rett til bonusaksje allerede fra tildelingen av de sistnevnte aksjer.

Aksjer som tildeles ansatte

Særlige regler gjelder for aksjer og rettigheter som tildeles ansatte på spesielt gunstige vilkår.

De ansatte som omfattes av ordningen vil få tildelt et større antall aksjer til lavere pris enn det andre bestillere får. I den grad ansatte benytter seg av denne retten, vil den lavere prisen innebære en skattepliktig fordel for den ansatte, for de aksjer som tildeles ut over det antall som gjelder for bestillere som ikke er ansatt. Fordelen settes til differansen

mellom salgsverdien for aksjen på ervervstidspunktet og den lavere pris for det overskytende antall aksjer. Fordelen beskattes som lønnsinntekt.

De ansatte som omfattes av ordningen og som er ansatt i Telenor ASA og datterselskaper hvor Telenor ASA eier mer enn 90 %, vil kunne bestille aksjer til en pris som er inntil 20 % lavere enn den pris som gjelder for dem som bestiller i tilbudet til allmennheten, dog slik at den samlede rabatt blir maksimalt kr 1.500 pr ansatt. Innenfor disse begrensninger vil ikke den fordel disse ansatte oppnår som en følge av lavere pris komme til beskatning ved tildelingen.

Skattemessig inngangsverdi settes for aksjer til ansatte lik den lavere pris, dog med tillegg for eventuell fordel den ansatte er blitt beskattet for.

Ansatte har også rett til bonusaksjer i tilbudet til allmennheten for et større antall aksjer totalt enn de øvrige bestillinger. I den grad ansatte benytter seg av denne rett, vil dette innebære en skattemessig fordel hva gjelder det antall bonusaksjer som erverves ut over det antall ikke ansatte som bestiller har rett til.

Fordelen anses oppebåret på det tidspunkt erverv av disse bonusaksjer er endelig, dvs på det tidspunkt bindingsperioden for de opprinnelige aksjer utløper. Prisen på dette tidspunkt vil altså være avgjørende for fastsettelsen av fordelene, og fordelene vil først være skattepliktige på dette tidspunkt. Fordelen beskattes som lønnsinntekt og arbeidsgiver har trekkplikt og innberetningsplikt for fordelene.

Når det gjelder de bonusaksjer ansatte får rett til ut over det de øvrige bestillere får rett til, skal inngangsverdien ikke fordeles som anført under avsnittet "Bonusaksjer" ovenfor. Disse bonusaksjer får en inngangsverdi tilsvarende den fordel den ansatte er blitt beskattet for.

Også disse bonusaksjer medtas i formuesskattegrunnlaget på samme måte som de øvrige aksjer fra og med tildelingen av de opprinnelige aksjer.

TEGNING OG VIDERESALG I DEN INSTITUSJONELLE PLASSERINGEN

Aksjene som tilbys i den institusjonelle plasseringen, men ikke aksjene som tilbys til allmennheten i Norge, vil etter planen bli ervervet av et tegningssyndikat og videresolgt til deres kunder. Tegningssyndikatet ledes av Goldman Sachs & Co, Goldman Sachs International, Peterborough Court, 133 Fleet Street, London EC4A 2BB og DnB Markets, Stranden 49, Aker Brygge, Postboks 1171 Sentrum, N-0107 Oslo, Norge, og består i tillegg av Credit Suisse First Boston Corporation, Credit Suisse First Boston (Europe) Limited, HSBC Securities (USA) Inc., HSBC Investment Bank plc, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated Merrill Lynch International, Dresdner Kleinwort Benson North America LLC, Kleinwort Benson Limited, Salomon Smith Barney Inc., Schroder Salomon Smith Barney, Christiania Markets, Fondsfinans ASA, Orkla Enskilda Securities ASA, Pareto Securities ASA og Sundal Collier & Co ASA.

Dette kapittel beskriver nærmere avtaleforholdet som etter planen vil bli etablert mellom Telenor, staten og tegningssyndikatet. Avtalen ("Underwriting Agreement") forventes å bli inngått på dagen for prisfastsettelse, det vil si ca den 3 desember 2000. Tegningssyndikatets medlemmer vil i avtalen forplikte seg til å erverve det antall aksjer som omfattes av den institusjonelle plasseringen. Denne kjøpsforpliktelsen er betinget av at de øvrige deler av tilbudet, inkludert tilbudet til allmennheten i Norge, blir gjennomført.

Dersom tegningssyndikatet selger flere aksjer enn det antall aksjer som omfattes av den institusjonelle plasseringen, vil tegningssyndikatet ha en opsjon til å kjøpe ytterligere inntil 15 % av den totale institusjonelle plasseringen fra staten for å dekke slike salg. Tegningssyndikatet kan utøve opsjonen i 30 dager fra dagen for prisfastsettelse, det vil si innen ca den 2 januar 2001.

Lederne for tegningssyndikatet vil også kunne inngå en aksjelånavtale med staten. Etter denne avtalen vil lederne for tegningssyndikatet kunne låne aksjer inntil et antall som tilsvarer overtildelingsopsjonen med tillegg av ytterligere aksjer utelukkende for å oppfylle leveringsforpliktelser vedrørende syndikatets short-posisjoner oppstått i forbindelse med salget av aksjene inntil slike posisjoner er lukket, enten ved bruk av tegningssyndikatets overtildelingsopsjon eller gjennom kjøp i det åpne markedet.

Som godtgjørelse til tegningssyndikatet betales et fast beløp tilsvarende 1,35 % av det samlede proveny fra så vel den institusjonelle plasseringen som tilbudet til allmennheten.

Vi og staten kan, etter eget skjønn, betale noen eller alle deltakerne i tegningssyndikatet, annet enn de amerikanske deltakerne i tegningssyndikatet, et suksesshonorar etter gjennomføringen av tilbudet tilsvarende inntil 0,15 % av bruttoprovenyet. Vi og staten vil legge til grunn følgende kriterier ved vurderingen av hvem som er kvalifisert til å oppnå suksesshonorar: Kvalitet ved forberedelsene, kvaliteten ved premarkedsføring, nivå og kvalitet på etterspørsel, prising og størrelse, kvaliteten på samarbeidet innen tegningssyndikatet og kvaliteten på interaksjonen med, og service til, oss og staten. Vi og staten vil ikke ta i betraktning handel, analyse og andre aktiviteter til noen av deltakerne i tegningssyndikatet etter prisingen av tilbudet. Uten hensyn til de forutgående kriterier vil beslutningen om å betale eventuelt suksesshonorar, og dettes størrelse, fullt ut foretas etter vårt og statens skjønn.

Tegningssyndikatet vil avtale restriksjoner for hvor og til hvem tegningssyndikatets medlemmer og eventuelle meglere som kjøper av dem, kan tilby aksjer som en del av distribusjonen av de ordinære aksjene. Tegningssyndikatet har også avtalt at de kan selge aksjer seg imellom.

Kjøpere av aksjer fra tegningssyndikatet i henhold til dette prospektet kan ha plikt til å betale dokumentavgift og andre omkostninger i henhold til lov og praksis i landet hvor kjøpet foretas.

Telenor og staten vil begge avtale med tegningssyndikatet at ingen av dem, verken direkte eller indirekte, annet enn i henhold til dette tilbudet, vil tilby, utstede, selge, avtale å selge eller på annen måte avhende aksjer i selskapet i en periode som ventes å være fra ca 4 desember 2000 og for en etterfølgende periode på 180 dager, med mindre hovedtilretteleggerne gir skriftlig forhåndssamtykke til dette (slikt samtykke skal ikke holdes tilbake eller forsinkes uten rimelig grunn). Denne avtalen gjelder ikke for:

- Aksjer, opsjoner på aksjer eller andre verdipapirer utstedt av oss eller våre datterselskaper for et samlet beløp som ikke overstiger 2 % av vår aksjekapital, utstedt eller solgt etter 90 dager i forbindelse med et planlagt insentivprogram for ansatte eller ledelsen, eller
- utstedelse eller salg etter 90 dager av aksjer eller andre verdipapirer i forbindelse med en strategisk allianse, felleskontrollert virksomhet eller oppkjøp inntil et samlet beløp som ikke overstiger 10 % av vår aksjekapital, dersom mottakeren av aksjene eller verdipapirene inngår en avtale som i det vesentlige inneholder de samme restriksjonene.

I forbindelse med tilbudet kan tegningssyndikatet kjøpe og selge aksjer i det åpne markedet. Disse transaksjonene kan inkludere shortsalg, stabiliseringstransaksjoner og kjøp for å dekke posisjoner oppstått ved short-salg. Short-salg medfører at tegningssyndikatet selger et større antall aksjer enn de er pålagt å kjøpe etter tilbudet. Dekkede short-salg er salg til et beløp som ikke er større enn tegningssyndikatets opsjon på å kjøpe flere aksjer fra staten i henhold til overtildelingsopsjonen. Tegningssyndikatet kan lukke enhver dekket short-posisjon enten ved å utøve sin opsjon på å tegne eller kjøpe ytterligere aksjer, eller ved å kjøpe aksjer i det åpne markedet. Ved bestemmelse av kilde til aksjer som dekker shortposisjon, vil tegningssyndikatet blant annet ta hensyn til prisen på aksjene som er tilgjengelige for kjøp i det åpne markedet, sammenlignet med den prisen de må betale for aksjer gjennom sin overtildelingsopsjon. Åpent short-salg er salg til et beløp som overstiger denne opsjonen. Tegningssyndikatet må lukke enhver åpen short-posisjon ved å kjøpe aksjer i det åpne markedet. En åpen shortposisjon vil typisk kunne oppstå dersom tegningssyndikatet tror at det kan bli et press nedover på prisen for aksjene i det åpne markedet som følge av prising som negativt påvirker investorer som kjøper i henhold til tilbudet. Stabiliserende transaksjoner består av ulike bud for, eller kjøp av, aksjer foretatt av tegningssyndikatet i det åpne markedet før gjennomføringen av tilbudet.

Tegningssyndikatet kan også avtale et straffetillegg. Dette skjer når et syndikatmedlem pålegges å tilbakebetale til tegningssyndikatet, på en andel av garantiprovjonen, fordi lederne av tegningssyndikatet har gjenkjøpt aksjer solgt fra eller for regning av en slik garantist i stabiliserende eller short-dekkede transaksjoner.

Kjøp for å dekke en short-posisjon og stabiliserende transaksjoner kan ha den virkning at en reduksjon i markedsprisen for Telenors aksjer hindres eller forsinkes og kan, sammen med straffetillegget, stabilisere, opprettholde eller på annen måte påvirke markedsprisen for aksjene. Som følge av dette kan prisen på aksjene være høyere enn den prisen som ellers ville eksistert i det åpne markedet. Dersom slike transaksjoner finner sted, kan disse når som helst avbrytes av tegningssyndikatet. Transaksjonene kan bli foretatt på Oslo Børs, Nasdaq National Market, over-diskmarkedet (OTC) eller på annen måte.

Hvert medlem av tegningssyndikatet vil også erklære og avtale at:

- vedkommende ikke har tilbudt eller solgt, og før den dato som er seks måneder etter datoen for utstedelse av de nye aksjene, ikke vil tilby eller selge, aksjer i Telenor til personer i Storbritannia og Nord-Irland. Unntak gjelder for personer hvis ordinære aktiviteter omfatter erverv, besittelse, forvaltning eller avhending av investeringer (som hovedmann eller agent) i forbindelse med utøvelsen av sin virksomhet etter formål, eller på annen måte under omstendigheter som ikke har eller vil innebære et tilbud til allmennheten i Storbritannia og Nord-Irland som definert i Public Offers of Securities Regulations av 1995 for Storbritannia;
- vedkommende har oppfylt, og vil oppfylle, alle relevante bestemmelser i Financial Services Act av 1986 for Storbritannia med hensyn til alt denne foretar seg vedrørende aksjene i eller fra, eller som på annen måte involverer, Storbritannia og Nord-Irland; og
- vedkommende kun har utstedt eller videreformidlet, og kun vil utstede eller videreformidle, i Storbritannia og Nord-Irland dokumenter mottatt i forbindelse med utstedelsen av aksjer til personer som er beskrevet i artikkel 11(3) av Financial Services Act av 1986 (Investment Advertisements) (Exemptions) Order 1996 (med endringer) i Storbritannia, eller til personer som dokumentene på annen måte lovlig kan utstedes eller videreformidles til.

Aksjene kan ikke bli tilbudt, solgt, overført eller levert i eller fra Nederland som del av den initielle utdelingen eller på noe som helst tidspunkt deretter, verken direkte eller indirekte, unntatt til banker, pensjonsfond, forsikringsselskaper, verdipapirforetak, investeringsinstitusjoner, sentrale myndigheter, store internasjonale og overnasjonale institusjoner og andre tilsvarende enheter, blant annet store foretaks finansieringsselskaper, som omsetter eller investerer i verdipapirer i utøvelsen av sin profesjon eller virksomhet. Fysiske eller juridiske personer som ikke omsetter eller investerer i verdipapirer i utøvelsen av sin profesjon eller virksomhet, kan ikke delta i tilbudet, og denne kommunikasjon kan ikke anses som et tilbud, eller en mulighet for et tilbud, om salg av de aksjene.

Tegningssyndikatets medlemmer vil erkjenne og avtale at aksjene ikke er registrert i henhold til Japans Securities and Exchange Law og ikke blir tilbudt eller solgt, og heller ikke kan bli tilbudt eller solgt, direkte eller indirekte, i Japan eller på vegne av noen som er bosatt i Japan. Unntak gjelder hvis dette skjer (1) i henhold til et unntak fra registreringskravene i Japans Securities and Exchange Law og (2) i overensstemmelse med ethvert annet krav etter japansk lov. Som del av tilbudet kan Goldman Sachs International bare tilby aksjer i Japan til en liste bestående av 49 tilbydere i henhold til bestemmelsene ovenfor.

Ingen skritt er eller vil bli tatt, i noen annen jurisdiksjon enn USA og Norge, som ville medføre et offentlig tilbud av aksjene eller besittelse, sirkulering eller distribusjon av dette prospektet i en jurisdiksjon hvor slike skritt for dette formål er påkrevet. Som følge av dette kan aksjene ikke bli tilbudt eller solgt, direkte eller indirekte, og verken dette prospektet eller noe annet tilbudsmateriale eller kunngjøringer i forbindelse med aksjene bli distribuert eller kunngjort i eller fra noen slike land eller jurisdiksjoner. Unntatt er omstendigheter som vil resultere i overholdelse av gjeldende lover og forskrifter i ethvert slikt land eller enhver slik jurisdiksjon.

Salgsbegrensningene ovenfor vil gjelde tilsvarende for American Depositary Shares.

Tegningssyndikatet forventer ikke at salg til konti som er under diskresjonær forvaltning vil overstige 5 % av det totale antall aksjer som tilbys.

Telenor og staten har avtalt å holde medlemmene i tegningssyndikatet skadesløse for visse typer ansvar, så langt det er forenlig med norsk rett, herunder ansvar under den amerikanske Securities Act av 1933 med endringer. Telenor og staten har også avtalt å betale tilretteleggerne et visst beløp som utlegg for noen av deres utgifter.

Visse av tegningssyndikatets medlemmer tilbyr, har tilbudt eller kan i fremtiden tilby, investeringsbanktjenester og andre finansielle tjenester til staten og til oss som del av deres ordinære virksomhet, og vil motta vanlig kompensasjon i forbindelse med dette.

Staten eier ca 62 % av aksjekapitalen i Den norske Bank, som er medlem av tegningssyndikatet og en av hovedtilretteleggerne for tilbudet. Videre er vår konsernsjef Tormod Hermansen styremedlem i Den norske Bank.

ORDLISTE

ADSL:	Asymmetrical Digital Subscriber Line. Transmisjonsmetode for å utnytte eksisterende kobberkabelnett for tjenester med behov for høyhastighets dataoverføring med opptil 8 Mbit/s hastighet til brukeren og lavere hastigheter fra brukeren.	IMAP:	Internet Message Access Protocol. Elektronisk postkasse hvor du kun laster ned overskrift.	Radio-aksess:	Radioaksess betegner det forhold at abonnenten tilknyttes telenettet ved bruk av radiosystemer.
B2B-markedet:	Business to Business. Markedet for IKT-løsninger mellom virksomheter og organisasjoner og ikke til og fra konsumenter).	IN:	Intelligente Nett. Telenett der deler av programvaren for tjenestene er trukket ut av sentralene og lagt inn i et fåtall noder. Dette gjør det lettere å endre tjenestene etter behov, og brukerne kan tilbys skreddersydde tjenester.	Roaming:	Brukes om mobiltelefonabonnent som er utenfor området til sitt hjemmenett og benytter et annet mobilnett.
Back-end systemer:	Informasjonssystemer for registrering og overvåking av produktflyt og finansielle transaksjoner.	INMARSAT:	International Maritime Satellite Organisation. Et operatørselskap som etablerer og driver satellittsystemer for maritim landmobil og aeronautisk mobilkommunikasjon.	Samtrafikk:	Gjensidig trafikkutveksling mellom tilbydere av tilgang til telenett og teletjeneste slik at sluttbrukere kan kommunisere med hverandre og ha tilgang til andre telenett og teletjenester uavhengig av tilbyderetilknytning.
Bit/s:	Bit pr sekund (binære siffer pr sekund). Enhet for informasjonshastighet ved overføring av digitale enheter.	INTELSAT:	International Telecommunication Satellite Organisation. Den internasjonale telesatellittorganisasjonen driver hovedsakelig interkontinentale telesamband over satellitt.	SIMkort:	Subscriber Identity Module. Abonnementsopplysninger i GSM lagres på et eget kort som kalles SIM-kort. Abonnementet kan flyttes fritt fra en GSM-telefon til en annen.
Båndbredde:	Et uttrykk for kapasiteten for overføring av data i et nett. Den vanlige benevnelsen er kilobyte pr sekund (Kbs) (en digital telefonlinje overfører for eksempel 64 Kbs).	Internett:	Internasjonalt datanett som gir tilgang til databaser over hele verden;	SMATV:	Satellite Master Antenna TV. Et frittstående kabelnett som har egen antenne og leverer TV-kanaler til flere enn 20 brukere. Nettet er eid av brukerne og har ikke eksklusiv avtale med programleverandør eller operatør.
Call-center:	Telefonisk kundeservice for våre kunder.	Intranett:	Lukket system for informasjonsdeling innen en organisasjon.	SMS:	Short Messaging System. Funksjon for å sende tekstmeldinger med opptil 256 tegn mellom GSM-mobiltelefoner.
CPS:	Customer PremisesServices. Kundeutstyr eller kundetilpasset utstyr, for eksempel telefonutstyr, hussentraler, videoutstyr og PC-utstyr.	IP:	Internet Protocol. Den protokoll/-standard som danner grunnlag for Internett.	TDMA:	Time Division Multiple Access. Teknologi der hver frekvens i radiospekteret deles opp i tidsenheter slik at flere samtaler kan overføres samtidig i samme del av spekteret. Basis for blant annet GSM.
DAB:	Digital Audio Broadcasting. Standard for digital radiosending.	ISDN:	Integrated Services Digital Network. Digitalt nett som integrerer flere typer tjenester: Tale, tekst, data og bilde. Standardhastigheten i ISDN er 64 kbit/s.	Transponder:	Utstyr på satellitt for mottak og overføring av signaler.
Digital rights management:	Håndtering av immaterielle rettigheter i forbindelse med digital distribusjon av innhold. Dette omfatter systemer for betinget adgang/kryptering, betaling og fakturering samt abonnentadministrasjon.	ISP:	Internet Service Provider. Tjenestetilbyder som gir tilgang til Internett og basistjenester som e-post og webdrift.	TTP:	TjenesteTilknytningsPunkt. Node der abonnenter kan tilknyttes nettet.
EDGE:	Enhanced Data rates for Global Evolution. Nytt radiogrensesnitt som gir en tredobling av datahastigheten i forhold til GPRS og GSM.	Kbps:	Kilobit pr sekund (tusen bits pr sekund). Måleenhet for dataoverføringshastighet.	UMTS:	Universal Mobile Telecommunications System. Tredjegerasjons mobilnett.
E-handel:	Elektronisk handel.	LAN:	Local Area Network. Lokalnett for dataoverføring, for eksempel med Ethernet/Token ring-standard.	VDSL:	Very high speed Digital Subscriber Line. Transmisjonsmetode for å utnytte eksisterende kobberkabelnett for tjenester med behov for svært stor overføringskapasitet opptil 52 Mbit/s.
Extranet:	Lukket system for informasjonsdeling som vanligvis er basert på Internett-teknologi, og med muligheter til å begrense og differensiere adgang, typisk for en bedrift og dens viktigste forretningspartnere;	LMDS:	Local Multipoint Distribution System. Radio-aksessystem som gir mulighet for høyhastighets dataoverføring opptil 52 Mbit/s.	VSAT:	Very Small Aperture Terminal. Satellitterminal med svært lite antennespeil.
Front-end systemer:	Informasjonssystemer for optimering og automasjon av kontakt mellom ansatte og enheter innen en organisasjon og eksterne aktører som kunder og partnere.	Mbps:	Megabit pr sekund (millioner bits pr sekund). Måleenhet for dataoverføringsenhet.	WAN:	Wide Area Network. Flere LAN som er sammenkoblet.
Gbps:	General Packet Radio Services. Pakkesvitsjet tjeneste som overfører data som pakker med én adresse på hver.	M-commerce:	MobilHandel. En mobilhandelstjeneste som lar brukerne søke etter informasjon om varer og tjenester, velge produkter og betale for dem direkte fra en mobiltelefon.	WAP:	Wireless Application Protocol. En standard som gir tilgang til informasjon og tjenester på Internett.
GSM:	Global System For Mobile communications. Felleseuropeisk digitalt mobiltelefonsystem.	NMT:	Nordic Mobile Telephone. Analog mobiltelefonstandard som i hovedsak benyttes i Norge, Sverige, Danmark og Nederland.	xDSL:	Generell betegnelse på transmisjonsmetode for å utnytte kobberkabelnett for høyhastighets overføring (for eksempel ADSL, VDSL).
HSCSD:	High Speed Circuit Switched Data. Teknologi for høyhastighets dataoverføring i mobilnett.	Node:	Et knutepunkt med koblings- eller svitsjepunkt i nettet.		
HTML:	Hyper Text Markup Language. En standard for hyperlinker som gjør det mulig å linke ulike dokumenter som finnes på www.	PABX:	Private Automated Branch Exchange. Hussentral plassert hos kunde.		
IKT:	Informasjons- og Kommunikasjonsteknologi.	PKI:	Public Key Infrastructure. Dette er en løsning som gir en sikker identifikasjon (ID) for mobil e-handel, banktjenester og andre elektroniske transaksjoner.		
		POP:	Point Of Presence. Betegnelse på ISP-node i IP-nett.		
		PSTN:	Public Switched Telephone Network. Betegnelse på det vanlige, analoge telenettet.		

TELENOR KONSERN

Innholdsfortegnelse konsernregnskap

	Side
TELENOR ASA	
REVISJONSBERETNING FOR TELENOR ASA	172
Resultatregnskap	173
Balanse	174
Kontantstrømpoppstilling	175
Konsernets egenkapital	176
Regnskapsprinsipper	177
Noter til konsernregnskapet	182
UREVIDERT DELÅRSREGNSKAP	209
Resultatregnskap	209
Balanse	210
Kontantstrømpoppstilling	211
Egenkapital	212
Noter til urevidert delårsregnskap	213
UREVIDERT PROFORMA KONSERNREGNSKAP	222
Resultatregnskap januar - september 2000	223
Resultatregnskap året 1999	224
Noter til urevidert proforma konsernregnskap	225
 SONOFON HOLDING A/S	
KONSERNREGNSKAP	226
Resultatregnskap	226
Balanse	227
Kontantstrømpoppstilling	228

Vedlagt følger revidert konsernregnskap for Telenor ASA for 1999. Konsernregnskapet er i samsvar med konsernregnskap godkjent av Telenors generalforsamling 29 mai 2000 med enkelte mindre endringer som er foretatt for å tilfredsstille tilleggskrav i henhold til US GAAP.

I samsvar med dispensasjon fra Oslo Børs er ikke årsberetning eller morselskapets regnskap vedlagt. Fullstendig årsregnskap for 1999 kan mottas ved henvendelse til Telenor eller hentes fra Telenors Internettside www.telenor.no.

Arthur Andersen & Co har revidert årsregnskapene for Telenor Communication AS for 1997, 1998 og 1999 og avlagt revisjonsberetninger uten forbehold eller presiseringer.

Arthur Andersen & Co har gjennomført en begrenset revisjon av det avlagte delårsregnskapet for tredje kvartal 2000 og har avlagt en normal uttalelse vedrørende en begrenset revisjon.

REVISJONSBERETNING FOR TELENOR ASA

Til aksjonæren i Telenor ASA

Vi har revidert den vedlagte konsernbalansen for Telenor ASA (nystiftet selskap – se "Regnskapsprinsipper") og dets datterselskaper ("konsernet") pr 31 desember 1998 og 1999, og de tilhørende konsoliderte resultatregnskaper, egenkapitaloppstillinger og kontantstrømoppstillinger for hvert av de tre år i perioden frem til 31 desember 1999. Konsernregnskapet er avgitt av selskapets styre. Vår oppgave er å uttale oss om konsernregnskapet basert på utført revisjon.

Vi har utført revisjonen i samsvar med god revisjonsskikk i Norge, som i all hovedsak er i samsvar med god revisjonsskikk i USA. God revisjonsskikk krever at vi planlegger og utfører revisjonen for å oppnå betryggende sikkerhet for at regnskapet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon. Revisjon omfatter kontroll av utvalgte deler av materialet som underbygger informasjonen i årsregnskapet, vurdering av de benyttede regnskapsprinsipper og vesentlige regnskapsestimater, samt vurdering av innholdet i og presentasjonen av regnskapet. Vi mener at vår revisjon gir et forsvarlig grunnlag for vår uttalelse.

Vi mener at de regnskapsoppstillinger det er referert til over gir et uttrykk for selskapets økonomiske stilling pr 31 desember 1998 og 1999 og for resultater og kontantstrømmer for årene 1997, 1998 og 1999 som er i overensstemmelse med god regnskapsskikk i Norge.

Konsernets regnskapsprinsipper er i samsvar med god regnskapsskikk i Norge, men er ikke i samsvar med god regnskapsskikk i USA. En beskrivelse av disse forskjeller og en fullstendig avstemming av konsolidert resultat og egenkapital i forhold til god regnskapsskikk i USA fremkommer i note 29.

Arthur Andersen & Co

Oslo, Norge, 3 april 2000,

med unntak av note 29 som er avlagt 29 juni 2000 og
note 28 som er avlagt 10 november 2000.

RESULTATREGNSKAP

Telenor Konsern

1 januar – 31 desember

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Note	1999	1998	1997
Driftsinntekter	2	32.685	28.662	25.692
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	2	783	248	177
Sum driftsinntekter		33.468	28.910	25.869
Driftskostnader				
Vare- og trafikkostnader	4	9.016	7.355	6.581
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	5	(1.773)	(1.219)	(791)
Lønn og personalkostnader	6, 7	8.961	7.880	7.130
Andre driftskostnader	8, 9	7.913	6.627	6.204
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet		302	9	40
Av- og nedskrivninger	14, 15	5.047	4.461	4.048
Sum driftskostnader		29.466	25.113	23.212
Driftsresultat		4.002	3.797	2.657
Tilknyttede selskaper	16	(1.239)	(1.097)	(534)
Finansinntekter og kostnader				
Finansinntekter		677	553	338
Finanskostnader		(761)	(565)	(407)
Netto gevinst av finansielle eiendeler		635	220	-
Sum finansposter	12	551	208	(69)
Resultat før skatt og minoritetsinteresser		3.314	2.908	2.054
Skattekostnad	13	(1.323)	(1.242)	(729)
Resultat før minoritetsinteresser		1.991	1.666	1.325
Minoritetsinteresser		44	44	64
Årets resultat		2.035	1.710	1.389
Resultat pr aksje i hele kroner (ordinært og utvannet)		1,454	1,293	1,157

BALANSE

Telenor Konsern
pr 31 desember

Beløp i millioner kroner	Note	1999	1998
Eiendeler			
Immaterielle eiendeler	14	1.950	1.285
Varige driftsmidler	15	25.868	23.277
Finansielle anleggsmidler	16	9.799	7.221
Sum anleggsmidler		37.617	31.783
Varelager		680	748
Fordringer	17	7.202	6.579
Investeringer	18	403	597
Betalingsmidler	27	2.124	1.043
Sum omløpsmidler		10.409	8.967
Sum eiendeler		48.026	40.750
Egenkapital og gjeld			
Egenkapital		20.033	18.515
Minoritetsinteresser		1.232	239
Sum egenkapital		21.265	18.754
Gjeld			
Avsetning for forpliktelser	19	629	842
Langsiktig rentebærende gjeld	20	14.942	11.300
Langsiktig rentefri gjeld	22	391	146
Sum langsiktig gjeld		15.333	11.446
Kortsiktig rentebærende gjeld	20	127	153
Kortsiktig rentefri gjeld	22	10.672	9.555
Sum kortsiktig gjeld		10.799	9.708
Sum egenkapital og gjeld		48.026	40.750
Pantstillelser	23	1.747	1.857
Garantiansvar	23	3.107	2.830

KONTANTSTRØMOPPSTILLING

Telenor Konsern

1 januar – 31 desember

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Innbetalinger for salg av varer og tjenester	37.544	33.168	29.448
Utbetalinger til vare- og trafikkleverandører	(9.627)	(7.317)	(7.367)
Utbetalinger til ansatte, pensjoner, arbeidsgiveravgift, skattetrekk	(8.104)	(7.495)	(7.257)
Utbetaling for andre driftsutgifter	(7.148)	(6.750)	(5.926)
Innbetalinger av renter med videre	619	504	327
Utbetalinger av renter med videre	(892)	(643)	(420)
Andre inn-/utbetalinger knyttet til operasjonelle aktiviteter	(137)	74	119
Utbetalinger av skatter og offentlige avgifter	(4.885)	(4.499)	(3.530)
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter¹⁾	7.370	7.042	5.394
Innbetalinger ved salg av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	204	470	476
Utbetalinger ved kjøp varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	(6.761)	(6.392)	(6.018)
Kontantinntbetalinger ved salg av datterselskaper og tilknyttede selskaper (fratrasket kontanter solgt)	1.063	113	109
Kontantutbetalinger ved kjøp av datterselskaper og tilknyttede selskaper (fratrasket kontanter kjøpt)	(4.501)	(4.188)	(2.452)
Innbetalinger ved salg av andre investeringer	1.350	1.874	1.082
Utbetalinger ved kjøp av andre investeringer	(560)	(1.896)	(1.337)
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	(9.205)	(10.019)	(8.140)
Innbetalinger langsiktig gjeld	7.844	9.624	10.366
Innbetalinger kortsiktig gjeld	5.636	10.975	10.298
Utbetalinger langsiktig gjeld	(4.251)	(7.458)	(6.858)
Utbetalinger kortsiktig gjeld	(5.689)	(11.011)	(10.449)
Innbetaling av egenkapital fra minoritet	74	68	163
Innbetaling av egenkapital fra majoritet	-	2.000	-
Utbetaling av utbytte	(700)	(570)	(950)
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	2.914	3.628	2.570
Effekt av valutakursendring på betalingsmidler	2	7	4
Netto endring i betalingsmidler	1.081	658	(172)
Betalingsmidler pr 01.01.	1.043	385	557
Betalingsmidler pr 31.12.	2.124	1.043	385
¹⁾ Avstemming			
Årets resultat	2.035	1.710	1.389
Minoritetsinteresser	(44)	(44)	(64)
Skattekostnad	1.323	1.242	729
Resultat før skatt og minoritetsinteresser	3.314	2.908	2.054
Betalt skatt	(1.107)	(898)	(574)
Netto gevinst/tap	(1.116)	(459)	(137)
Av- og nedskrivninger og resultat tilknyttede selskaper	6.286	5.558	4.582
Endring varelager	77	(85)	(56)
Endring kundefordringer og forskudd	(646)	(837)	(628)
Endring leverandørgjeld og forskuddsbetalte kostnader	536	181	539
Forskjell resultatført og betalt vedrørende pensjoner og andre avsetninger	(129)	(244)	(435)
Endring i andre tidsavgrensingsposter med videre	(163)	703	(154)
Netto merverdi- og investeringsavgifter ikke tilknyttet operasjonelle aktiviteter	318	215	203
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	7.370	7.042	5.394

KONSERNETS EGENKAPITAL

Telenor Konsern

	Antall aksjer	Pålydende (kroner)	Aksje- kapital (millioner kroner)	Overkurs- fond (millioner kroner)	Annen egenkapital (millioner kroner)	Akkumulerte omregnings- differanser (millioner kroner)	Totalt (millioner kroner)
Egenkapital pr 31 desember 1996	1.200.000.000	6	7.200	4.800	2.657	(10)	14.647
Årets resultat 1997					1.389		1.389
Utbytte					(570)		(570)
Omregningsdifferanser						12	12
Egenkapital pr 31 desember 1997	1.200.000.000	6	7.200	4.800	3.476	2	15.478
Årets resultat 1998					1.710		1.710
Utbytte					(700)		(700)
Omregningsdifferanser						27	27
Utstedelse av ordinære aksjer	200.000.000	6	1.200	800			2.000
Egenkapital pr 31 desember 1998	1.400.000.000	6	8.400	5.600	4.486	29	18.515
Årets resultat 1999					2.035		2.035
Utbytte					(500)		(500)
Omregningsdifferanser						(17)	(17)
Egenkapital pr 31 desember 1999	1.400.000.000	6	8.400	5.600	6.021	12	20.033

Det har ikke vært utestående finansielle instrumenter med utvanningseffekt.

Minoritetsinteresser

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Minoritetsandel i % 31.12.99	Resultat 1997	Resultat 1998	Resultat 1999	Regnskapsført verdi 31.12.98	Regnskapsført verdi 31.12.99
Telenor Venture AS.....	32,00	-	33	23	106	137
Norcom Network Communication Inc.....	8,38	(5)	(8)	(9)	3	5
Grameen Phone Ltd ⁽¹⁾	54,00	(34)	(50)	(52)	89	76
Storm Telecommunication Ltd	28,40	(3)	(22)	(23)	23	-
Clarion Inc.....	-	-	(11)	(5)	5	-
Lokaldelen AB	-	2	4	2	11	-
EDB Business Partner ASA.....	40,20	-	-	16	-	724
Telenor B-Invest AS	26,67	-	-	3	-	233
Nextra SPA	30,00	-	-	(3)	-	42
Øvrige	-	(24)	10	4	2	15
Totalt.....		(64)	(44)	(44)	239	1.232

(1) Telenor har 51 % av stemmeberettigede aksjer i Grameen Phone.

REGNSKAPSPRINSIPPER

Telenor Konsern

Generelt

Ved etableringen av Telenor AS som et aksjeselskap 31 oktober 1994 ble eiendeler og gjeld hovedsakelig videreført til de regnskapsmessige regnskapsførte verdier fra den statlige forvaltningsbedriften Televerket, med unntak av tilpasninger til god regnskapsskikk.

Telenor ASA ble stiftet av Den norske stat i juli 2000 som et holdingselskap for Telenor-gruppen. Staten foretok i september 2000 et tingsinnskudd hvor alle aksjene i Telenor AS, det tidligere holdingselskapet i Telenor-gruppen (som umiddelbart skiftet navn til Telenor Communication AS), ble overført til Telenor ASA i bytte mot alle de utstedte aksjer i Telenor ASA. Telenor ASA fikk gjennom denne transaksjonen samme aksjekapital som Telenor AS, og selskapet hadde i forkant av overdragelsen ingen eiendeler, egenkapital og gjeld eller virksomhet utover det som fulgte naturlig av dets stiftelse. For dette regnskapets formål er Telenor ASA behandlet som om det var morselskapet i Telenor-gruppen i alle oppgitte perioder.

Konsernregnskapet for Telenor ASA med datterselskaper er utarbeidet i henhold til norske regnskapsprinsipper. Konsernets anvendte regnskapsprinsipper avviker på enkelte områder fra amerikanske regnskapsprinsipper (US GAAP). I note 29 er det redegjort for forskjellene mellom konsernets regnskapsprinsipper og amerikanske regnskapsprinsipper samt beregnet effekt på konsernets resultat og egenkapital.

Den 30 mars 1999 besluttet den norske og den svenske regjering å etablere et felles kontrollert selskap for sammenslåingen av Telenor AS og Telia AB. Regjeringene stiftet Newtel AB for dette formål. Etter å ha oppnådd godkjenning fra EU-kommisjonen overførte den norske og svenske regjering, i generalforsamling 18 oktober 1999, sine aksjer i henholdsvis Telenor AS og Telia AB i bytte mot aksjer i Newtel AB. I kraft av å være aksjonærer besluttet de to regjeringene 16 desember 1999 å avvikle sammenslåingen og annullere overføringen av aksjene til Newtel AB.

Telenor har ikke regnskapsført noen effekter av den avviklede sammenslåingen med Telia, annet enn sin andel av de direkte kostnadene på 250 millioner kroner, som har blitt resultatført i 1999.

Den 10 april 2000 ble det sammen med Telia signert avtale om å annullere de ovennevnte transaksjoner.

Konsolideringsprinsipper

Konsernregnskapet omfatter Telenor ASA og datterselskaper hvor Telenor ASA har bestemmende innflytelse. Bestemmende innflytelse vil normalt foreligge når Telenor ASA har en eierandel på mer enn 50 %.

Alle vesentlige transaksjoner og mellomværende mellom selskapene i konsernet er eliminert.

Investeringer i felleskontrollert virksomhet og i selskaper hvor konsernet har en eierandel på mellom 20 % og 50 % og utover betydelig innflytelse regnskapsføres etter egenkapitalmetoden.

Investeringer som er vurdert å være midlertidige regnskapsføres til anskaffelseskost.

Økning i minoritetsinteresser gjennom kapitalinnskudd i datterselskaper eller ved kjøp av eiendeler fra majoritet regnskapsføres til virkelig verdi som minoritetsinteresse. Merverdi/goodwill tilordnes minoritet og avskrives gjennom tilordning av resultatandel til minoritet.

Resultat pr aksje

Resultat pr aksje er med tilbakevirkende kraft justert før en aksjesplitt, jf note 28.

Goodwill og lisenskostnader

Goodwill er anskaffelseskost ut over virkelig verdi av identifiserbare eiendeler og gjeld ervervet ved kjøp av virksomhet regnskapsført i henhold til oppkjøpsmetoden. Goodwill avskrives lineært over antatt økonomisk levetid, basert på en individuell vurdering.

Lisenskostnader og goodwill knyttet til underliggende lisens avskrives over lisensens løpetid.

Inntektsføringsprinsipper

Driftsinntekter består primært av trafikkinntekter, abonnements- og tilknytningsinntekter, samtrafikkinntekter, inntekter fra leide samband og leide nett, inntekter fra datanettjenester, inntekter fra TV-distribusjon og satellitt, inntekter fra IT-service og installasjon og salg av kundeutstyr samt annonseinntekter.

Trafikkinntekter og samtrafikkinntekter fra PSTN/ISDN, mobiltelefoni, leide linjer, TV-distribusjon, satellittjenester og andre nettbaserte tjenester inntektsføres i henhold til faktisk trafikk. Abonnementsinntekter inntektsføres over abonnementsperioden. Salg av forskuddsbetalte telefonkort balanseføres og inntektsføres ved bruk av kortet.

Tilknytningsinntekter som mottas ved salg av nye abonnement inntektsføres dersom driftsinntektene ikke overstiger de direkte utgiftene. Direkte utgifter i forbindelse med tilknytning av mobilabonnenter består primært av kommisjon til distributører, utgifter til kredittkontroll, utgifter til SIM-kort og utgifter til å trykke informasjonspakker til nye kunder. Direkte utgifter for tilknytning av fastlinjeabonnement består primært av installasjonsarbeider og utgifter til kundebehandling. Frem til i dag har direkte utgifter relatert til tilknytning oversteget driftsinntektene.

Driftsinntekter fra kundeutstyr og IT-service og installasjon inntektsføres når tjenester er utført eller produkter er levert til kunder.

Annonseinntekter knyttet til utgivelse av kataloger inntektsføres når katalogen utgis.

Pensjoner

Pensjonsordninger som er ytelsesplaner, vurderes til nåverdien av de fremtidige pensjonsytelser som regnskapsmessig anses opptjent på balansedagen. Pensjonsmidler vurderes til virkelig verdi. Endring i pensjonsforpliktelser som skyldes endringer i pensjonsordninger, fordeles over antatt gjennomsnittlig gjenværende opptjeningstid. Når den akkumulerte virkningen av estimatendringer, endring i forutsetninger og avvik mot de aktuarmessige forutsetningene overstiger 10 prosent av det største av pensjonsforpliktelse og pensjonsmidler, fordeles overskytende over antatt gjennomsnittlig gjenværende opptjeningstid. Periodens netto pensjonskostnad klassifiseres som lønn og personalkostnader. Selskapets juridiske forpliktelser påvirkes ikke av den regnskapsmessige behandlingen.

Utgifter til forskning og utvikling

Utgifter til forskning og utvikling resultatføres løpende.

Utgifter til programvare

Direkte utgifter knyttet til utvikling av programvare for internt bruk balanseføres og avskrives. Dette omfatter direkte utgifter til materialer og tjenester og utgifter til egne ansatte som er involvert i utviklingsarbeidet.

Utgifter som påløper i forprosjekter, vedlikeholdsutgifter og opplæringsutgifter resultatføres når de påløper.

Leasing

Finansiell leasing, der det vesentligste av rettigheter og forpliktelser er overført til konsernet, er balanseført som anleggsmidler. Den tilhørende gjeldsforpliktelsen er verdsatt til nåverdien av minimum leasingforpliktelser.

Transaksjoner i utenlandsk valuta

Transaksjoner i utenlandsk valuta omregnes til norske kroner basert på valutakursen på transaksjonstidspunktet. Finansielle instrumenter i utenlandsk valuta omregnes til balansedagens kurs. Valutagevinster og tap resultatføres dersom ikke det finansielle instrumentet er utpekt som sikring.

Omregning av utenlandske enheter

Utenlandske enheter fører sitt regnskap i den valuta enheten primært har sin virksomhet. Ved omregning av regnskap for utenlandske enheter (datterselskaper, tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet) fra lokal valuta til norske kroner blir eiendeler og gjeld omregnet til balansedagens valutakurs og resultatregnskapet omregnes basert på gjennomsnittskurs i perioden. Omregningsdifferanser og valutagevinst og -tap på finansielle instrumenter som er utpekt som sikring av nettoinvesteringen i utenlandske enheter, er regnskapsført som en del av egenkapitalen.

For enheter lokalisert i land som er definert å ha høy inflasjon og som rapporterer i lokal valuta, omregnes varige driftsmidler og tilhørende avskrivninger til valutakurs på transaksjonstidspunktet. Andre eiendeler og gjeld omregnes til valutakursen på balansedagen. Øvrige resultatposter omregnes til gjennomsnittskurs i perioden. Valutagevinst og -tap ved omregningen er resultatført.

Derivater

Telenor anvender ulike derivater (rente og valutabytteavtaler, terminer, rentetak, fremtidige renteavtaler og elektrisitetskontrakter) til å styre sin risikoeksponering knyttet til endringer i rente, valuta og elektrisitet.

For å kvalifisere som en sikring må instrumentene møte definerte korrelasjons- og effektivitetskriterier og være utpekt som et sikringsinstrument, samt gi regnskapsmessige effekter som i høy grad oppveier de regnskapsmessige effektene av den posisjon som sikres.

Gevinst og tap på valutakontrakter som er utpekt som sikring av gjeld i utenlandsk valuta, inkluderes sammen med den sikrede post. Hvis det benyttes forward-kontrakter, periodiseres premien eller rabatten over kontraktsperioden og klassifiseres som en rente. Gevinster og tap på valutakontrakter som er utpekt som sikring av fremtidige kontraktsfestede transaksjoner, blir resultatført sammen med transaksjonene.

Beløp som mottas eller betales på rentebytteavtaler som er utpekt som sikring av en rentebærende eiendel eller gjeld, resultatføres over kontraktsperioden.

Gevinster og tap på sikringsinstrumenter som termineres før kontraktsutløp, resultatføres når også sikringsobjektet termineres. Dersom sikringsobjektet ikke termineres, blir gevinst eller tap balanseført og resultatføres over opprinnelig sikringsperiode.

Konsernet har normalt ikke derivater for handelsformål. Derivater som ikke møter sikringskriteriene, regnskapsføres til markedsverdi. Gevinst og tap på disse er inkludert i finanspostene.

Skatt

Utsatt skatt/skattefordel er beregnet ved å foreta full avsetning for alle midlertidige forskjeller mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier av eiendeler og gjeld inklusive underskudd til fremføring. Balansedagens skattesatser og nominelle størrelser er benyttet. Utsatt skattefordel er oppført i balansen i den grad det er sannsynlig at den vil bli utnyttet.

Betalingsmidler

Betalingsmidler omfatter kasse, bank, obligasjoner og sertifikater som ved anskaffelse hadde mindre enn tre måneder til forfall.

Investeringer

Aksjer klassifisert som omløpsmidler og som styres samlet, nedskrives dersom den samlede porteføljen har lavere estimert virkelig verdi enn anskaffelseskost. Øvrige aksjer klassifisert som omløpsmidler, verdsettes til laveste av anskaffelseskost og estimert virkelig verdi.

Langsiktige aksjer og investeringer, med unntak av aksjer i tilknyttede selskaper og felles kontrollert virksomhet, er verdsett til anskaffelseskost, eller estimert virkelig verdi hvis fall i virkelig verdi ikke er vurdert som midlertidig.

Varelager

Varelager er vurdert til den laveste av kostpris og virkelig verdi etter FIFO-prinsippet.

Reklameutgifter, markedsstøtte og salgsprovisjoner

Reklameutgifter, markedsstøtte og salgsprovisjoner resultatføres løpende.

Varige driftsmidler, immaterielle eiendeler og avskrivninger

Varige driftsmidler og immaterielle eiendeler vurderes til anskaffelseskost etter fradrag for akkumulerte av- og nedskrivninger. Nedskrivninger av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler vurderes når det foreligger indikasjoner på verdifall for eiendelene. Det foretas da en beregning av udiskonterte fremtidige kontantstrømmer for eiendeler som fortsatt skal være i bruk av selskapet, og estimert salgspris fratrukket salgskostnader for eiendeler som er for salg. Dersom beregningen viser en lavere verdi enn regnskapsført verdi nedskrives eiendelen til virkelig verdi, eller til salgspris fratrukket salgskostnader for eiendeler som er for salg. Renter balanseføres på anlegg under utførelse.

Varige driftsmidler avskrives i hovedsak lineært over antatt økonomisk levetid etter følgende satser:

Kontormaskiner og –utstyr	20–33 %
Satellitter, datautstyr, programvare i sentraler og øvrig utstyr.....	10–20 %
Transmisjons- og sentralutstyr	10–20 %
Kabler og strømforsyningsanlegg	6–8 %
Bygninger.....	3–4 %

År 2000-utgifter

Utgifter ved modifisering som ikke har gitt forbedringer ved økt funksjonalitet eller økt forventet økonomisk levetid, er resultatført.

Bruk av estimater

Utarbeidelsen av årsregnskapet i henhold til god regnskapsskikk forutsetter at ledelsen benytter estimater og forutsetninger som påvirker resultatregnskapet og verdsettelsen av eiendeler, gjeld og forpliktelser på balansedatoen.

Faktiske resultater kan avvike fra estimatene.

Endring i regnskapsprinsipper

Det er foretatt følgende endringer i regnskapsprinsippene:

1999

Ny regnskapslov ble innført 1 januar 1999. Nedenfor er det redegjort for de endringer i regnskapsprinsipper som Telenor har gjennomført som følge av innføringen av ny regnskapslov. Med unntak av balanseføring av interne utgifter knyttet til administrative støttesystemer, er sammenligningstall i resultatregnskap, balanse og kontantstrømoppstilling endret.

Under den tidligere regnskapslov balanseførte ikke Telenor renter på anlegg under utførelse. Under den nye regnskapsloven må renter balanseføres på anlegg under utførelse. Balanseførte renter var 79 millioner kroner i 1997 og 131 millioner kroner i 1998. Avskrivning av balanseførte renter var 25 millioner kroner i 1997 og 36 millioner kroner i 1998.

Interne utgifter knyttet til administrative støttesystemer er balanseført fra 1 januar 1999. Totale balanseførte utgifter var 100 millioner kroner i 1999.

Under den tidligere regnskapslov kunne utsatt skattefordel bare balanseføres dersom det var overveiende sannsynlig at den kunne utnyttes. En netto utsatt skattefordel kunne ikke balanseføres. Under den nye regnskapsloven kan en utsatt skattefordel balanseføres dersom det er sannsynlig at den kan utnyttes. Utsatt skattefordel på 311 millioner kroner i 1997 og 652 millioner kroner i 1998 er balanseført. Årets resultat er økt med 147 millioner kroner for 1997 og med 341 millioner kroner for 1998. Utsatt skattefordel er i hovedsak regnskapsført i tilknyttede selskaper.

Under den tidligere regnskapslov ble eiendommer for salg vurdert samlet med hensyn på nedskrivning. Under den nye regnskapsloven vurderes eiendommer for salg individuelt med hensyn på nedskrivning. Salgstype leasing hvor Telenor er utleier, ble tidligere regnskapsført som utleie. Dette regnskapsføres nå som finansiell leasing (salg). Disse endringer har uvesentlig effekt på egenkapital og resultat.

Klassifisering og andre forhold

Roaming-inntekter i mobilmarkedet er nå bruttoført mot tidligere nettoført. Driftsinntekter og relaterte trafikk-kostnader er økt med 325 millioner kroner i 1997 og 483 millioner kroner i 1998.

Det er innført en egen linje for beholdningsendring egentilvirkede varige driftsmidler i resultatregnskapet. Dette relaterer seg i hovedsak til lønn for eget personell og til investeringskjøp mellom selskapene i konsernet.

Den nedenstående tabell viser endringer i egenkapitalen pr 31 desember 1998 som følge av endringene i regnskapsprinsipper etter ny regnskapslov:

Beløp i millioner kroner

Egenkapital 31.12.98 før endringer i regnskapsprinsipper	17.626
Balanseføring av renter etter avskrivning og skatt	238
Nedskrivning av eiendommer etter skatt	(16)
Leasing etter skatt	15
Regnskapsføring av utsatt skattefordel	652
Egenkapital 31.12.98 etter endring av regnskapsprinsipper	18.515

1998

Det er ikke foretatt vesentlige endringer i konsernets regnskapsprinsipper.

1997

Konsernet tok i bruk egenkapitalmetoden for tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet.

NOTER TIL KONSERNREGNSKAPET

1 Kjøp og salg av virksomhet

Følgende vesentlige kjøp av virksomheter er foretatt de tre siste år. Alle oppkjøp er regnskapsmessig behandlet etter oppkjøpsmetoden. Oversikten inkluderer ikke kapitalutvidelser eller annen finansiering fra Telenor. Salg av virksomhet har vært uvesentlig i 1997 og 1998.

1999 Kjøp

Telenor kjøpte følgende vesentlige eierandeler i datterselskaper eller tilknyttede selskaper/felleskontrollert virksomhet.

Beløp i millioner kroner

Selskap	Land	Endring i eierandel %	Virksomhet	Kostpris	Mer-verdi/-goodwill	Avskrivningsperiode
VimpelCommunication.....	Russland	31,6	Mobil telekommunikasjon	1.239	409 ^y	10 år
Esat Digifone.....	Irland	4,5	Mobil telekommunikasjon	444	436 ^y	12 år
Digi.com bhd.....	Malaysia	30,0	Mobil telekommunikasjon	1.661	1.327 ^y	15 år
Narrowband Telecomm. Research Inc.....	Canada	100,0	Mobil telekommunikasjon	80	79	3 år
Nextra SPA.....	Italia	70,0	Internett	84	84	5 år
OMNILINK Internet Service Center GmbH.....	Tyskland	100,0	Internett	95	91	5 år
e-comp Engineering GmbH.....	Tyskland	100,0	Internett	81	78	5 år
Relab AB.....	Sverige	100,0	Installasjon og service	49	36	5 år
EDB ASA.....	Norge	66,0	Informasjonsteknologi	547	414	20 år
Telesciences Inc.....	USA	100,0	Informasjonsteknologi	105	96	20 år
Norkring AS.....	Norge	60,0	TV-distribusjon	579	-	-

(*) Merverdi/goodwill er inkludert i andel tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet.

1999 Salg

I oktober 1999 solgte Telenor sine eierandeler i Lokaldelen AB, Företagsinfo AB og Internordia AB. Totalt vederlag var 935 millioner kroner. Det ble regnskapsført en gevinst på 753 millioner kroner.

I 1999 ble eierandelen i datterselskapet Telenor Programvare AS (nå EDB Business Partner ASA) redusert gjennom fusjon med EDB ASA. Senere reduserte Telenor sin eierandel i EDB Business Partner ASA gjennom salg til eksterne. Det er ikke resultatført gevinst på disse transaksjonene.

Telenor solgte 26,67 % av datterselskapet Telenor B-Invest AS som innehar Telenors eierandel i Cosmote SA. Vederlaget tilsvarte kostpris pluss renter av investeringen i Cosmote SA. Det ble ikke regnskapsført gevinst.

Telenor avhendet sin eierandel i Clarion Inc. Det ble regnskapsført et tap på 285 millioner kroner.

1998 Kjøp

Telenor kjøpte følgende vesentlige eierandeler i datterselskaper eller tilknyttede selskaper/felleskontrollert virksomhet.

Beløp i millioner kroner

Selskap	Land	Endring i eierandel %	Virksomhet	Kostpris	Merverdi/goodwill	Avskrivningsperiode
Kyivstar J.S.C.....	Ukraina	35,0	Mobil telekommunikasjon	257	^y 243	15 år
Pannon GSM RT.....	Ungarn	5,5	Mobil telekommunikasjon	405	^y 388	10 år
Telehuset AS.....	Norge	30,0	Handelsvirksomhet	109	53	5 år
Telenor Magnet GmbH.....	Østerrike	100,0	Internett	57	59	5 år
SF Vision AB.....	Sverige	100,0	TV-distribusjon	85	81	10 år
Soleil Publicite SA.....	Frankrike	75,0	Katalogvirksomhet	44	56	5 år

(*) Merverdi/goodwill er inkludert i andel tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet.

1997 Kjøp

Telenor kjøpte følgende vesentlige eierandeler i datterselskaper eller tilknyttede selskaper/felleskontrollert virksomhet.

Beløp i millioner kroner		Endring i eierandel			Mer-verdi/-goodwill	Avskrivningsperiode
Selskap	Land	%	Virksomhet	Kostpris		
Viag Interkom GmbH & Co	Tyskland	10,0	Fast og mobil telekommunikasjon	301	²216	18 år
Cosmote S.A.	Hellas	30,0	Mobil telekommunikasjon	678	²267	23 år
Polskie Dsiakie Telefoniczne sp.z.o.o	Polen	50,0	Katalogvirksomhet	61	²53	5 år
Canal Digital AS	Norden	50,0	TV-distribusjon	71	-	-
Lokaldelen AB	Sverige	92,6	Katalogvirksomhet	174	123	5 år

² Merverdi/goodwill er inkludert i andel tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet.

Proforma informasjon

Dersom kjøp av virksomhet i 1999 og 1998 hadde funnet sted henholdsvis 1 januar 1998 og 1 januar 1997, ville proforma-effekten på driftsinntekter, resultat etter skatt og minoritetsinteresser og resultat pr aksje ikke vært vesentlig.

2 Driftsinntekter

Beløp i millioner kroner	1999	1998	1997
Analog (PSTN)/digital (ISDN)	13.355	12.272	11.696
Mobiltelefoni	5.426	4.429	3.526
Leide samband	810	866	820
Satellitt og TV-distribusjon	2.485	2.229	1.551
Øvrig nettbasert virksomhet	1.593	1.291	1.106
Kundeutstyr	2.940	2.265	2.360
IT-service og installasjon	3.501	3.004	2.609
Annonseinntekter med videre	1.588	1.456	1.259
Annet	987	850	765
Driftsinntekter	32.685	28.662	25.692
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	783	248	177
Sum driftsinntekter	33.468	28.910	25.869

Analog (PSTN)/digital (ISDN) er trafikk-, abonnements-, etablerings- og tilknytningsinntekter for analog (PSTN) og digital (ISDN). Videre er det inkludert inntekter for inngående trafikk fra andre teleoperatører.

Mobiltelefoni er trafikk-, abonnements-, etablerings- og tilknytningsinntekter for mobiltelefon og personsøking.

Leide samband er etablerings- og abonnementsinntekter for tjenestene digitale og analoge samband.

TV-distribusjon er etablerings- og abonnementsinntekter for distribusjon av TV-kanaler over kabel og satellitt og salg av programkort.

Satellitt er inntekter fra satellittkringkasting, distribusjon av TV-kanaler til det nordiske marked, satellittbaserte nett, samt inntekter fra maritim satellittkommunikasjon.

Øvrig nettbasert virksomhet inkluderer inntekter fra leide nett, datanettjenester, Internett-abonnementsinntekter med videre.

Kundeutstyr er inntekter fra salg av kundeutstyr (telefonapparater, mobiltelefoner, datamaskiner, hussentraler mm).

IT-service og Installasjon er inntekter fra installasjon, salg og drift av IT-systemer samt konsulent tjenester, servicetjenester og programvaresalg.

Annonseinntekter med videre er inntekter fra annonsesalg i tilknytning til katalogvirksomhet, katalogsalg med videre.

Annet inkluderer enterprise-, husleieinntekter med videre.

3 Hovedtall forretningsområder

Telenor Mobile Communications ivaretar konsernets virksomhet innen mobilkommunikasjon med tale, Internett, innholds-tjenester og elektronisk handel til det norske og internasjonale markedet. *Telenor Telecom* har ansvaret for konsernets fastnett, og leverer tjenester som PSTN, ISDN, bredbånd og leide samband til privat- og bedriftsmarkedet samt andre tele-operatører, og tilbyr løsninger for bedrifter. *Telenor Bredbåndstjenester* tilbyr TV-baserte tjenester hovedsakelig innen Norden, andre satellittbaserte mobil- og fastnettjenester innen globale nisjer. *Telenor Internett* er en europeisk leverandør av Internett baserte tjenester og løsninger. *Telenor Media* leverer katalogtjenester i Norge og internasjonalt. *Bravida* le- verer installasjons-, service-, og nettjenester til nettoperatører og andre kunder. *EDB Business Partner* er et børsnotert IT- konsern som leverer løsninger, konsulenttjenester og driftstjenester. Øvrig virksomhet omfatter ved siden av konsernfunk- sjoner, blant annet ND Holding Ltd, Teleservice og Telenor Venture.

Segmentinformasjon slik den er reflektert nedenfor, er konsistent med rapporteringen til konsernledelsen. Konsern- ledelsen anvender driftsresultat før av- og nedskrivninger (EBITDA) til å vurdere og allokere ressurser.

Det har blitt gjort vesentlige endringer i forretningsområdestrukturen. Bedrift og Privat presenteres sammen med Nett som Telecom. Det tidligere forretningsområdet Plus inkluderte Telenor Media, Teleservice og TV Distribusjon. Virksomheten i Telenor Media er skilt ut i eget forretningsområde. Virksomheten i Satellitt og TV Distribusjon er samlet i et nytt forret- ningsområde, Telenor Bredbåndstjenester. Teleservice er inkludert i Øvrige. Virksomheten i det tidligere forretningsområ- det International bestod av Satellitt, Global og Mobility. Mobility er inkludert i Mobile Communications, mens Global er inkludert i Telecom. I tillegg er avdelingen Intern Datadrift i Telenor overført fra Bedrift til Øvrige. Videre er 4Tel inkludert i EDB Business Partner. Salgsapparatet mot små og mellomstore bedriftskunder er overført fra Bedrift til Bravida.

På grunn av vesentlige endringer i forretningsområdestrukturen er det praktisk umulig å utarbeide tall for forretningsområ- dene for 1997.

Konserninterne leveranser av nettbaserte regulerte produkter er priset ut fra forhandlinger mellom enhetene med utgangs- punkt i kostnadsorienterte priser. For entreprisbaserte tjenester, produktutvikling og lignende er prisene forhandlet mellom partene med utgangspunkt i markedsbaserte priser. Andre leveranser mellom forretningsområdene skal være basert på markedsbaserte priser.

Gevinst og tap fra konsernintern overføring av virksomhet og utbytte er ikke inkludert i resultatene for forretningsområ- dene.

Resultat 1999

<i>Beløp i millioner kroner</i>	¹⁾ Driftsinntekter	Herav eksterne	EBITDA	Drifts- resultat	Tilknyttede selskaper	Netto finans- poster	Resultat før skatt og minoritets- interesser
Mobile Communications	8.033	6.540	2.161	1.106	(1.071)	(150)	(115)
Telecom	17.602	15.921	5.146	2.509	(26)	(2)	2.481
Internett	886	566	(27)	(138)	14	(4)	(128)
Bredbåndstjenester	2.798	2.655	530	8	(140)	92	(40)
Media	2.368	2.277	1.085	1.006	(3)	42	1.045
Bravida	6.057	2.912	147	19	-	(22)	(3)
EDB Business Partner	3.015	1.508	341	127	(5)	(13)	109
Øvrige	4.536	1.089	(18)	(463)	(8)	608	137
Eliminering	(11.827)	-	(316)	(172)	-	-	(172)
Sum	33.468	33.468	9.049	4.002	(1.239)	551	3.314

(1) Driftsinntekter inkluderer gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.

Resultat 1998

<i>Beløp i millioner kroner</i>	¹⁾ Drifts- inntekter	Herav eksterne	EBITDA	Drifts- resultat	Tilknyttede selskaper	Netto finans- poster	Resultat før skatt og minoritets- interesser
Mobile Communications	6.793	5.448	1.569	704	(820)	(231)	(347)
Telecom	15.921	14.528	5.414	3.028	(17)	16	3.027
Internett.....	469	342	(122)	(186)	(51)	(4)	(241)
Bredbåndstjenester	2.502	2.356	484	123	(122)	172	173
Media.....	1.584	1.495	337	245	(15)	2	232
Bravida.....	5.507	2.743	202	118	-	7	125
EDB Business Partner.....	2.097	855	300	110	2	(8)	104
Øvrige	4.031	1.143	271	(173)	(74)	254	(15)
Eliminering	(9.994)	-	(197)	(172)	-	-	(150)
Sum	28.910	28.910	8.258	3.797	(1.097)	208	2.908

⁽¹⁾ Driftsinntekter inkluderer gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.

Balanse og investeringer 1999

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Anleggs- midler	Tilknyttede selskaper	Omløps- midler	Sum eiendeler	Langsiktig gjeld inklusive forpliktelser	Kortsiktig gjeld	Investe- ringer
Mobile Communications	4.757	6.834	5.872	17.463	7.122	3.655	6.183
Telecom	13.400	15	6.565	19.980	3.976	7.797	3.377
Internett.....	594	27	577	1.198	94	865	442
Bredbåndstjenester	5.314	31	1.513	6.858	3.505	1.751	919
Media.....	250	38	958	1.246	23	574	71
Bravida.....	452	-	1.626	2.078	176	1.370	240
EDB Business Partner.....	1.288	80	1.123	2.491	569	798	1.027
Øvrige	34.747 **)	482	5.073	40.302	13.007	8.203	911
Eliminering	(30.692)	-	(12.898)	(43.590)	(12.510)	(14.214)	-
Sum	30.110	7.507	10.409	48.026	15.962	10.799	13.170

^{**) Inkluderer aksjer i datterselskaper.}

Balanse og investeringer 1998

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Anleggs- midler	Tilknyttede selskaper	Omløps- midler	Sum eiendeler	Langsiktig gjeld inklusive forpliktelser	Kortsiktig gjeld	Investe- ringer
Mobile Communications	7.264	3.175	1.526	11.965	5.629	2.008	3.670
Telecom	12.884	13	8.806	21.703	5.760	6.588	3.156
Internett.....	211	-	426	637	21	333	125
Bredbåndstjenester	4.198	274	1.453	5.925	3.064	1.088	1.069
Media.....	463	40	911	1.414	637	542	31
Bravida.....	365	-	1.308	1.673	172	1.238	165
EDB Business Partner.....	732	-	817	1.549	591	534	201
Øvrige	28.334 **)	376	653	29.363	9.288	4.418	1.011
Eliminering	(26.546)	-	(6.933)	(33.479)	(12.874)	(7.041)	-
Sum	27.905	3.878	8.967	40.750	12.288	9.708	9.428

^{**) Inkluderer aksjer i datterselskaper.}

Geografisk fordeling av driftsinntektene, kundens lokalisering³⁾

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Norge	27.637	24.727	23.013
Øvrig Norden.....	2.666	1.841	1.259
Vest-Europa	1.474	1.170	901
Mellom-Europa.....	362	191	134
Øst-Europa.....	132	189	201
USA	587	344	128
Asia.....	328	240	152
Øvrige land.....	282	208	81
Sum driftsinntekter	33.468	28.910	25.869

Geografisk fordeling av driftsinntektene, selskapets lokalisering^{*)}

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Norge	29.862	26.942	24.671
Øvrig Norden	1.595	763	567
Vest-Europa	1.140	803	476
Mellom-Europa	248	49	97
Øst-Europa	82	112	18
USA	336	153	1
Asia	205	88	39
Sum driftsinntekter	33.468	28.910	25.869

(*) Driftsinntekter inkluderer gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet. Gevinst ved salg av utenlandske datterselskaper er henført til det land datterselskapet var lokalisert.

Eiendeler fordelt etter selskapets lokalisering

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Varige driftsmidler		Sum eiendeler	
	1999	1998	1999	1998
Norge	24.956	22.594	37.689	34.904
Øvrige Norden	41	81	759	949
Vest Europa	209	88	3.696	1.965
Mellom-Europa	97	62	1.698	1.817
Øst-Europa	3	-	1.467	303
USA	65	72	286	381
Asia	497	380	2.431	431
Sum eiendeler	25.868	23.277	48.026	40.750

4 Vare- og trafikkostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Leie av nettkapasitet	3.255	2.560	1.859
Leie av satellittkapasitet	623	722	528
Energi	46	63	58
Varekostnader med videre	5.092	4.010	4.136
Sum vare- og trafikkostnader	9.016	7.355	6.581

5 Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Varekostnader med videre	493	286	181
Lønn og personalkostnader	796	544	328
Andre driftskostnader	484	389	282
Sum beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	1.773	1.219	791

6 Pensjonskostnader, pensjonsforpliktelser og midler

Telenor har ytelsesplaner for stort sett alle ansatte i Norge. I tillegg betaler den norske staten pensjon til alle pensjonister i Norge. Slike utbetalinger beregnes i henhold til et grunnbeløp som årlig godkjennes av det norske Storting. Pensjonsytelsen er bestemt ut fra antall opptjeningsår og lønnsnivå for den enkelte ansatte. Pensjonskostnaden fordeles over de ansattes opptjeningsstid.

Inntil 31 august 1995 var hovedtyngden av de ansatte i Telenor tilknyttet Statens Pensjonskasse. Etter dette fikk de ansatte en ytelsesplan gjennom etableringen av Telenor Pensjonskasse. 18.625 ansatte i konsernet (1.347 ansatte i Telenor Communication AS) er dekket gjennom Telenor Pensjonskasse. Utover dette har konsernet enkelte mindre kollektive pensjonsordninger i frittstående forsikringsselskaper og egen pensjonsordning for toppledere. Disse pensjonsplanene er finansiert gjennom pensjonsmidler bestående av obligasjoner og aksjer med videre. For ansatte i utlandet er det stort sett tilskuddsordninger.

I tillegg har Telenor to ordninger for førtidspensjonering. Den avtalefestede AFP-ordningen ble etablert i 1997. Gjennom denne ordningen kan de ansatte gå av med pensjon etter fylte 62 år, eller senere.

I tillegg ble førtidspensjonering tilbudt de ansatte innenfor etablerte rammer frem til slutten av 1996. Kostnaden for førtidspensjoneringen blir dekket av Telenor Communication AS. Nåverdien av estimert pensjonsforpliktelse knyttet til førtidspensjoner er inkludert i beregningen av pensjonsforpliktelsen. Det er ingen pensjonsmidler knyttet til denne ordningen.

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	
Endring pensjonsforpliktelse			
Brutto pensjonsforpliktelser 01.01.....	2.260	2.162	
Nåverdi av årets opptjening	288	278	
Rentekostnad av pensjonsforpliktelsen	160	151	
Implementerte pensjonsforpliktelser, planendring	-	27	
Forskjell mellom estimert og faktisk forpliktelse.....	298	(141)	
Oppkjøp og salg	104	-	
Utbetaling av pensjoner/fripoliser	(256)	(217)	
Brutto pensjonsforpliktelser 31.12	2.854	2.260	
Endring i pensjonsmidler			
Virkelig verdi på pensjonsmidler 1.1.....	1.231	990	
Faktisk avkastning på pensjonsmidlene	161	20	
Oppkjøp og salg	96	1	
Premieinnbetaling.....	365	294	
Utbetaling av pensjoner/fripoliser	(74)	(74)	
Virkelig verdi pensjonsmidler 31.12	1.779	1.231	
Netto pensjonsforpliktelse.....	1.075	1.029	
Ikke resultatførte planendringer	(271)	(294)	
Ikke resultatførte estimatendringer.....	(316)	(56)	
Påløpt arbeidsgiveravgift	21	29	
Netto balanseførte pensjonsforpliktelser 31.12	509	708	
Forutsetninger pr 31.12.	1999	1998	1997
Diskonteringsrente i %.....	6,5	7,0	7,0
Avkastning på pensjonsmidler i %	7,5	8,0	8,0
Årlig lønnsvekst.....	3,5	3,5	3,5
Økning i grunnbeløp (G) i %	3,0	3,5	3,5
Årlig regulering av pensjoner i %	3,0	2,5	2,5
Pensjonskostnader	1999	1998	1997
Nåverdien av årets opptjening	288	278	246
Rentekostnad av pensjonsforpliktelsen	160	151	138
Estimert avkastning på pensjonsmidlene	(111)	(89)	(69)
Resultatførte planendringer	24	32	21
Arbeidsgiveravgift.....	43	43	36
Netto pensjonskostnad inklusive arbeidsgiveravgift	404	415	372
Tilskuddsplaner	24	19	8
Totale pensjonskostnader belastet årets resultat ...	428	434	380

7 Lønn og personalkostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Lønn og feriepenger	7.016	6.213	5.700
Arbeidsgiveravgift.....	991	831	777
Pensjonskostnader inkludert arbeidsgiveravgift.....	428	434	380
Andre personalkostnader.....	526	402	273
Sum lønn og personalkostnader	8.961	7.880	7.130

Konsernsjef for Telenor Communication AS i 1999 var Tormod Hermansen de fire første måneder og Peter Pay resten av året. Fra 1 januar 2000 er Tormod Hermansen gjeninnsatt som konsernsjef. Samlede utgifter til lønn for konsernsjef for Telenor Communication AS i 1999 var 1.544.000 kroner. I tillegg ble det betalt pensjonspremie på 4.787.000 kroner, samt annen godtgjørelse på 468.000 kroner.

Godtgjørelse til styret og bedriftsforsamlingen utgjorde i 1999 henholdsvis 1.868.000 kroner og 398.000 kroner.

Ansettelsesavtalene for konsernledelsen er revidert pr 1 april 2000. I henhold til disse avtalene har konsernledelsen avtale om etterlønn på seks måneder utover avtalt oppsigelsestid ved oppsigelse av den ansatte fra Telenor. Leder for forretningsområdet Media har avtale om etterlønn på femten måneder utover avtalt oppsigelsestid. Leder for forretningsområdet Bredbånd har ikke rett til etterlønn utover avtalt oppsigelsestid.

Konsernledelsen med unntak av konsernsjefen har videre bonusavtaler som gir rett til kompensasjon oppad begrenset til seks måneders lønn. Det er pr 3 april 2000 ikke etablert avtale om etterlønn og bonus for leder av forretningsområdet Internett.

Telenors pensjonsordning går ut på at konsernledelsen kan fratre ved fylte 60/62 år med supplerende pensjon, slik at pensjonen utgjør 66 % av lønn ved fratreden.

Revisjonshonorar for konsernets revisor (Arthur Andersen & Co) for 1999 er 11,2 millioner kroner, hvorav 0,9 millioner kroner for morselskapet (Telenor Communication AS). Fakturert honorar for andre tjenester fra konsernets revisor var 16,1 millioner kroner, hvorav 6,1 millioner kroner for morselskapet (Telenor Communication AS).

Samlede lån til ansatte er 45,3 millioner kroner. Dette relaterer seg i hovedsak til bilfinansiering som alternativ til firmabil. Gjennomsnittlig antall ansatte for 1999 var 22.461.

8 Andre driftskostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Kostnader til lokaler, biler, kontorutstyr med videre	1.416	1.076	1.005
Reise og diett	641	607	573
Markedsføring og salgsprovisjoner	1.239	945	1.030
Reklame	423	456	493
Tap på fordringer	351	231	195
Konsulenthonorar og innleie av personell ^{1) 2)}	2.259	1.936	1.623
Øvrig ²⁾	1.584	1.376	1.285
Sum andre driftskostnader	7.913	6.627	6.204

- (1) Inkluderer honorar til konsulenter og innleid arbeidskraft som utfører tjenester som selges til eksterne kunder eller utfører arbeid på varige driftsmidler.
- (2) Inkluderer eksterne kostnader, i hovedsak konsulentkostnader i 1999 som relaterer seg til den avviklede sammenslåingen med Telia på 250 millioner kroner.

9 Tap på fordringer

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Avsetning pr 1 januar	371	271	254
Avsetning pr 31 desember	538	371	271
Endring avsetning for tap på fordringer	167	100	17
Årets konstaterte tap	230	163	210
Innkomet på tidligere avskrevne fordringer	(46)	(32)	(32)
Sum tap på fordringer	351	231	195

10 Utgifter til forskning og utvikling

Utgifter til forskning og utvikling beløper seg til 418 millioner kroner i 1997, 414 millioner kroner i 1998 og 528 millioner kroner i 1999.

Forskning og utviklingsarbeid i konsernet relaterer seg til utvikling av nye teknologier, produktsikkerhet og ny anvendelse av eksisterende nett.

Det forventes at forsknings- og utviklingskostnader vil gi fremtidig lønnsomhet.

11 Restrukturering

I forbindelse med etableringen av Telenor AS i 1994, ble det foretatt en avsetning til omstilling på 1.100 millioner kroner (Telenor Nye Muligheter). Avsetningen ble foretatt for å dekke kostnader ved bemanningsreduksjoner og andre omstillingstiltak. Avsetningen er blitt benyttet i de etterfølgende år og var fullt ut anvendt ved årsskiftet 1998.

I 1996 ble det foretatt en avsetning på 39 millioner kroner for restrukturering av Telenor Telehuset. 32 millioner kroner av avsetningen ble benyttet i 1997, og 7 millioner kroner ble benyttet i 1998.

I 1997 ble det foretatt avsetninger til bemanningsreduksjoner i Telenor Bedrift og Telenor Privat på 95 millioner kroner samt 87 millioner kroner i Telenor International for kostnader til å trekke seg ut av personsøker virksomheten i utlandet. Det ble i 1998 benyttet 150 millioner kroner av disse avsetningene og 27 millioner kroner i 1999.

I 1998 ble det gjort avsetninger på 14 millioner kroner for bemanningsreduksjoner. Avsetningen ble benyttet i 1999.

I 1999 ble det gjort avsetninger på 69 millioner kroner til å avvike visse aktiviteter.

I tabellen nedenfor vises endringene i avsetningene fra 31 desember 1996:

<i>Beløp i millioner kroner</i>	31.12.96	1997	³⁾ 1997	31.12.97	1998	³⁾ 1998	31.12.98	1999	³⁾ 1999	31.12.1999
	Balanse	Tillegg	Benyttet	Balanse	Tillegg	Benyttet¹⁾	Balanse	Tillegg	Benyttet	Balanse
Avsetninger for overtallighet (TNM)	341	-	296	45	-	45	-	-	-	-
Restrukturering av Telenor Telehuset.....	39	-	32	7	-	7	-	-	-	-
Bemanningsreduksjon	-	95	-	95	14	85	24	-	19	5
Personsovkervirksomheten i utland.....	-	87	-	87	-	65	22	-	22	-
Avvikling av aktiviteter.....	-	-	-	-	-	-	-	69	-	69
Sum	380	182	328	234	14	202	46	69	41	74

- (1) Av disse beløpene var 88 millioner kroner, 35 millioner kroner og 0 millioner kroner for 1997, 1998 og 1999 en oppløsning av avsetningen uten tilhørende kostnader.

12 Finansinntekter og kostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Avkastning fra satellittorganisasjoner.....	235	253	171
Renteinntekter.....	245	262	122
Andre finansinntekter ¹⁾	197	38	45
Sum finansinntekter	677	553	338
Rentekostnader	(812)	(594)	(462)
Andre finanskostnader ¹⁾	(63)	(102)	(24)
Balanseføring av renter	114	131	79
Sum finanskostnader	(761)	(565)	(407)
Gevinst finansielle eiendeler	680	303	-
Tap og nedskrivninger av finansielle eiendeler.....	(45)	(83)	-
Netto gevinst finansielle eiendeler	635	220	-
Sum finansposter	551	208	(69)

- (1) I 1999 inkluderer finansinntekter netto valutagevinst på 104 millioner kroner. I 1998 er andre finanskostnader belastet med netto valutatap på 73 millioner kroner. I 1997 var netto valutagevinst på 26 millioner kroner inkludert i andre finansinntekter. Størstedelen av netto valutatap eller -gevinst relateres til gjeld som er utpekt som sikring av nettoinvesteringer, hvor nettoinvesteringen er redusert i verdi i balansen gjennom underskudd. Av dette følger at deler av valutagevinster og -tap knyttet til gjelden ikke lenger kan regnskapsføres som sikring, men må resultatføres.

13 Skatter

Årets skattekostnad

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Resultat før skatt			
Norge	4.720	4.350	2.952
Utenfor Norge ¹⁾	(1.406)	(1.442)	(898)
Sum resultat før skatt	3.314	2.908	2.054
Betalbar skatt			
Norge	1.638	1.129	857
Utenfor Norge	20	25	18
Sum betalbar skatt	1.658	1.154	875
Utsatt skatt			
Norge	(289)	82	(146)
Utenfor Norge	(46)	6	-
Sum utsatt skatt	(335)	88	(146)
Sum skattekostnad	1.323	1.242	729

- (1) Inkluderer tilknyttede selskaper utenfor Norge. Gevinst ved salg av selskaper er henført til det land det solgte selskapet var lokalisert.

Effektiv skattesats

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Forventet skattekostnad basert på norsk skattesats (28 %) ⁽¹⁾	928	814	575
Netto underskudd tilknyttede selskaper og utenlandske datterselskaper	380	371	195
Ikke fradragsberettigede kostnader/ikke skattepliktige driftsinntekter	2	22	11
Avskrivning av goodwill	58	41	29
Tidligere ikke hensyntatt utsatte skattefordeler	(24)	(76)	(140)
Skattefordeler ikke hensyntatt i året	-	-	53
Realisering av utsatt skattefordel knyttet til oppkjøp	-	56	-
Annet	(21)	14	6
Skattekostnad	1.323	1.242	729
Effektiv skattesats i %	39,9	42,7	35,5

(1) Nominell skattesats i Norge er 28 %.

I 1997 ble resterende del av fremførbare underskudd i oppkjøpte norske selskaper utnyttet.

I 1998 ble underskudd i Telehuset utnyttet, og goodwill relatert til kjøpet av Telehuset ble tilsvarende redusert.

Pr 31 desember 1999 hadde konsernet skattemessig fremførbare underskudd på 1.092 millioner kroner, hovedsakelig i utlandet. Fremføringstiden for underskuddene utløper i henhold til nedenstående tabell:

Fremførbare underskudd

Beløp i millioner kroner

2000	71
2001	5
2002	66
2003	122
2004	147
Etter 2004	538
Ikke tidsbegrenset	143
Sum fremførbare underskudd	1.092

Utsatt skatt (pr 31 desember)

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Fordel 1999	Forpliktelse 1999	Fordel 1998	Forpliktelse 1998
Varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	658	(884)	355	(768)
Tilknyttede selskaper	673	(19)	509	-
Andre langsiktige poster	195	(63)	191	(44)
Sum anleggsmidler og langsiktig gjeld	1.526	(996)	1.055	(812)
Omløpsmidler	186	(49)	182	(14)
Kortsiktig gjeld	105	(18)	80	(28)
Sum omløpsmidler og kortsiktig gjeld	291	(67)	262	(42)
Fremførbare underskudd	384	-	269	-
Utsatt skatt/utsatt skattefordel	2.201	(1.033)	1.586	(854)
Nedvurdering av utsatt skattefordel	(965)	-	(833)	-
Netto utsatt skatt/utsatt skattefordel	203			(101)

Det er ikke beregnet utsatt skatt av tilbakeholdt overskudd i norske selskaper som kan utdeles skattefritt som utbytte, eller fra utenlandske datterselskaper hvor investeringen er vurdert å være av permanent karakter.

Nedvurdering av utsatt skattefordel er i hovedsak relatert til tilknyttede selskaper og utenlandske datterselskaper.

14 Immaterielle eiendeler

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Anskaffelse skost 01.01.99	Tilgang 1999	Valuta- kurs- endring 1999	Avgang 1999	Av- og ned- skrivning 1999	Akk. av- og nedskriv- ninger 31.12.99	Regn- skapsført verdi 31.12.99	Regn- skapsført verdi 31.12.98
Goodwill	1.807	1.045	6	(445)	(290)	(865)	1.548	1.127
Andre immaterielle eiendeler	263	140	(1)	(78)	(37)	(125)	199	158
Sum ¹⁾	2.070	1.185	5	(523)	(327)	(990)	1.747	1.285
Utsatt skattefordel							203	-
Sum immaterielle eiendeler							1.950	1.285

(1) Av- og nedskrivning av immaterielle eiendeler var henholdsvis 283 millioner kroner i 1998 og 242 millioner kroner i 1997.

Goodwill relaterer seg til følgende datterselskaper:

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Regnskaps- ført verdi 31.12.99	Avskriv- nings- periode	Kjøpsår
Telescience Inc	95	20 år	1999
Narrowband Telecomm. Rescarch Inc	57	3 år	1999
OMNILINK Internet Service center GmbH	91	5 år	1999
e-comp Engineering GmbH	81	5 år	1999
Telenor IT-service och Installasjon AB	29	5 år	1999
Nextra SPA	78	5 år	1999
EDB Business Partner ASA	404	20 år	1999
Telehuset AS	37	5 år	1995/1998
Soleil Publicite S.A.	34	5 år	1998
Telenor Vision AB	64	10 år	1998
Telenor Magnet GmbH	47	5 år	1998
EDB Novit AS	225	10 år	1997
Norcom Network Communication Inc	23	5 år	1996
Andre	283	5-10 år	
Sum	1.548		

15 Varige driftsmidler

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Anskaffelses- kost 01.01.99	Tilgang 1999	Valutakurs- endring 1999	Avgang 1999	Av- og ned- skrivninger 1999	Akk. av- og ned- skrivninger 31.12.99	Regnskaps- ført verdi 31.12.99	Regnskaps- ført verdi 31.12.98
Lokal-, nær- og fjernnett	26.315	2.668	1	(27)	(1.419)	(21.036)	7.921	6.709
Mobiltelefonnett og sentraler	5.043	1.032	2	(36)	(668)	(3.151)	2.890	2.538
Abonentutstyr	1.261	19	(2)	(7)	(47)	(1.167)	104	134
Sentraler/utstyr	12.744	1.037	-	(688)	(1.012)	(8.849)	4.244	4.228
Radioinstallasjoner	1.589	1	2	-	(5)	(608)	984	987
Kabel-TV-anlegg	630	92	-	-	(46)	(355)	367	321
Grunnarealer	631	91	-	(8)	-	-	714	612
Bygninger	6.722	384	-	(182)	(282)	(3.590)	3.334	3.336
Adm. fellesinvesteringer	4.125	1.719	-	(488)	(1.079)	(3.784)	1.572	910
Satellitter	2.140	23	-	-	(162)	(575)	1.588	1.727
Sum¹⁾	61.200	7.066	3	(1.436)	(4.720)	(43.115)	23.718	21.502
Anlegg under utførelse ²⁾	1.775	375	-	-	-	-	2.150	1.775
Sum	62.975	7.441	3	(1.436)	(4.720)	(43.115)	25.868	23.277

(1) Inkluderer leasede driftsmidler med regnskapsført verdi ca. 3.800 millioner kroner pr 31 desember 1999, hovedsakelig sentraler, GSM mobiltelefonnett og satellitter.

(2) Netto tilgang.

Akkumulerte balanseførte renter var 517 millioner kroner pr 31 desember 1999.

Konsernet har gjennomført "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtaler for digitale sentraler og GSM mobiltelefonnett. Driftsmidler som omfattes av avtalene, har en regnskapsført verdi på ca 2.200 millioner kroner pr 31 desember 1999. Vederlaget er plassert hos finansielle institusjoner som forskuddsbetaling for leasingutbetalingene. De finansielle institusjonene foretar betaling av leien over kontraktperioden. Telenor beholder eiendomsretten til utstyret. Telenor har oppnådd en gevinst på 320 millioner kroner knyttet til at partene oppnår skattemessige avskrivninger for utstyret. Gevinsten resultatføres over forventet leieperiode.

Av- og nedskrivning av varige driftsmidler var henholdsvis 4.178 millioner kroner i 1998 og 3.806 millioner kroner i 1997.

16 Finansielle anleggsmidler

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Langsiktige fordringer ^{*)}	1.152	2.339
Aksjer og andre investeringer ^{**)}	1.183	1.004
Tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet ^{***)}	7.464	3.878
Sum finansielle anleggsmidler	9.799	7.221

***) Langsiktige fordringer**

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Rentebærende		
Fordringer på tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet	96	471
Lån til ansatte	24	19
Andre langsiktige fordringer	918	1.605
Avsetning til tap på fordringer	(6)	-
Sum langsiktige fordringer	1.152	2.339

Ikke rentebærende

Fordringer på tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet	41	27
Lån til ansatte	8	-
Andre langsiktige fordringer	82	238
Avsetning til tap på fordringer	(11)	(21)
Sum langsiktige fordringer	1.152	2.339

Andre langsiktige rentebærende fordringer inkluderer i 1998 bundet bankinnskudd på 1.215 millioner kroner knyttet til investeringen i VimpelCommunication.

****) Aksjer og andre investeringer**

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Regnskapsført verdi	
	1999	1998
Satellittorganisasjoner ¹⁾	601	800
Andre aksjer ²⁾	582	204
Sum aksjer og innskudd	1.183	1.004

¹⁾ Satellittorganisasjoner 1999

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Konsernets eierandel i %	Totalt kapitaltak	Andel av faktisk kapitaltak (garantiansvar)	Regnskapsført verdi
Eutelsat	0,9	ECU 1.900	142	44
Intelsat	5,6	USD 3.700	1.670	557
Sum			1.812	601

Telenor er medlem i satellittorganisasjonene Eutelsat og Intelsat. Satellittorganisasjonene er finansiert delvis fra medlemmene, delvis ved lånefinansiering. Telenor svarer for sin andel av den enkelte satellitt-organisasjons forpliktelse, som i første rekke omfatter inngåtte kontrakter/bestillinger av nye satellitter. Forpliktelsene gjenspeiler seg i satellittorganisasjonenes kapitaltak, som er den øvre grense satellittorganisasjonene kan inngå forpliktelser for. I 1998 ble satellitter overført fra Intelsat til et nytt aksjeselskap, New Skies BV. I 1999 ble Inmarsat organisert som et aksjeselskap.

²⁾ Spesifikasjon av andre aksjer 1999

	ⁱ⁾ Selskapets aksjekapital	Antall aksjer eid av Telenor	Telenors eierandel i %	ⁱⁱ⁾ Regn- skapsført verdi
Canal Digital Norge AS.....	2.680	383	14,3	1.224
Medianett aksjer i Screen Comm.	120	2.049	17,0	2.500
Unique AS.....	6.824	118.194	17,3	5.319
Apotram	153.700	66.700	43,3	1.501
Tele Danmark (DKK) ⁱⁱⁱ⁾	1.082.300	60.200	-	10.926
Sørlandets Teknologisenter AS ^{iv)}	7.100	1.300	18,0	1.300
Visma Marionor	11.437.722	136.830	1,2	4.375
INMARSAT	100.000	680.243	6,0	310.143
New Skies BV (NLG).....	10.000	1	4,2	197.112
North West GSM (USD)	17.289	394.940	12,7	38.893
IT Fornebu AS.....	290.650	58.850	20,2	-
IT Fornebu Multimedia Læring AS	330.700	52.412	15,8	3.407
Andre				4.876
Sum andre aksjer				581.576

(i) Beløp i tusen lokal valuta.

(ii) Beløp i tusen kroner.

(iii) Tele Danmark er børsnotert og Telenors aksjer har en markedsverdi på 36 millioner kroner pr 31.12.99.

(iv) Aksjer eid direkte av Telenor Communication AS.

*****) Tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet**

Beløp i millioner kroner	1999	1998
Regnskapsført verdi 01.01.	3.845	2.303
Investering	4.994	2.571
Overført til/fra andre investeringer og salg	(157)	-
Andel resultat etter skatt	(1.089)	(982)
Gevinst og tap ved avhendelse.....	70	-
Avskrivning av goodwill	(220)	(115)
Egenkapital-justering/omregningsdifferanse	(61)	68
Balanse 31.12	7.382	3.845
Hvorav investeringer med en negativ verdi (avsetning for forpliktelser)	82	33
Sum tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet.....	7.464	3.878

Aksjer og andeler oppføres til negativ verdi når Telenor har minst tilsvarende ansvar ut over innskutt kapital.

Cosmote S.A. (OTE Hellas) er eid av datterselskapet Telenor B-Invest AS hvor Telenor International AS eier 73,33 %. Den andre eier, WR Com Enterprises Ltd (Kypros) har en rett, men ikke plikt, til å selge sine 26,67 % av aksjene i Telenor B-Invest AS til Telenor International AS til markedspris.

Telenor og British Telecom (BT) inngikk en avtale den 14 januar 2000 vedrørende Esat Digifone. I henhold til avtalen vil Telenor ha en opsjon på å selge sin eierandel på 49,5 % i Esat Digifone til BT for 1.237 millioner amerikanske dollar, eller å bytte sin eierandel på 49,5 % i Esat Digifone mot en eierandel på 33 % i Esat Telecom, med en opsjon på å øke eierandelen til 49,9 %. Dersom Telenor ikke utøver noen av opsjonene innen 7 desember 2000 krever avtalen at Telenor selger sin eierandel på 49,5 % i Esat Digifone til Esat Telecom for 1.237 millioner amerikanske dollar. Dersom Telenor utøver retten til å bytte eierandelen i Esat Digifone mot en eierandel på 33 % i Esat Telecom i løpet av opsjonsperioden, har Telenor en ytterligere opsjon på å selge eierandeler i Esat Telecom til BT for 1.237 millioner amerikanske dollar, sammen med et beløp som tilsvarer eventuelle kostnader som Telenor pådrar seg for å øke eierandelen til 49,9 %.

Spesifikasjoner av investeringer i tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet

<i>Beløp i tusen kroner</i>	Eier- andel i %	Verdi i balansen 01.01.99	Tilgang/ - avgang i året	Andel ⁽¹⁾ resultat etter skatt	Avskrivning merverdi/ goodwill	EK-justering/ omregn. differanser	Verdi i balansen 31.12.99	Hvorav merverdi/ goodwill
Internordia Communications AB	-	(4.055)	(59.984)	64.039	-	-	-	-
Telenordia AB ²⁾	33,0	314.039	113.463	(69.190)	-	3.925	362.237	-
Imedia Norge AS ²⁾	50,0	(1.217)	5.000	(2.376)	-	-	1.407	-
Allegro AB	50,0	6.660	-	-	-	91	6.751	-
Zeta Media AS	77,0	4.329	3.895	(8.224)	-	-	-	-
Digi.com bhd ³⁾	30,0	-	1.660.564	-	-	75.611	1.736.175	1.327.825
Connect Austria GmbH	17,5	354.603	-	(254.760)	-	(25.472)	74.371	-
Cosmote S.A.	30,0	551.005	-	52.925	(10.453)	(39.596)	553.881	209.247
ESAT Digifone Ltd	49,5	195.809	523.100	(93.492)	(27.461)	(17.588)	580.368	440.774
European Telecom S.A. (ProMonte)	44,0	79.337	-	(24.703)	-	(6.859)	47.775	-
Extel Kaliningrad J.S.C.	49,0	(5.401)	-	(17.464)	(758)	(836)	(24.459)	5.380
Viag Interkom GmbH & Co	10,0	1.180.738	1.352.229	(540.594)	(10.764)	(110.485)	1.871.124	166.911
Kyivstar J.S.C.	35,0	264.465	23.097	(25.098)	(18.699)	9.212	252.977	225.836
Kola Telekom	50,0	(697)	-	898	-	66	267	-
North West GSM J.S.C.	12,7	38.807	(38.807)	-	-	-	-	-
Pannon GSM RT	25,8	512.930	-	109.936	(42.064)	(10.811)	569.991	352.368
StavTeleSot J.S.C.	49,0	-	-	(34.877)	-	-	(34.877)	-
VimpelCommunication	31,6	-	1.238.457	(88.706)	(50.694)	59.055	1.158.112	356.773
Canal Digital (Konsern)	50,0	90.608	62.000	(133.791)	-	-	18.817	-
Informnet partner ⁽³⁾	50,0	(510)	-	(1.364)	-	273	(1.601)	-
Interinfo OY s.r.o.	-	(2.567)	2.567	-	-	-	-	-
Nordic Shopping Channel Ltd	-	-	2.734	(2.734)	-	-	-	-
Nord Trans Biuro Reklam Sp. z.o.o	50,0	(1.690)	-	-	-	20	(1.670)	-
Polskie Dsiaski Telefonticzne Sp.z.o.o	50,0	36.655	407	4.904	(10.715)	(2.298)	28.952	29.569
SBS Interactive AB	-	2.932	7.477	(10.409)	-	-	-	-
DM-Huset AS	34,0	8.165	-	4.039	(246)	-	11.958	-
Broadcast Text AS	100,0	11.874	3.400	(3.603)	-	-	11.671	6.840
Games AS	33,3	(924)	-	-	-	924	-	-
TVNorge Interaktiv AS	-	3.014	3.109	(6.123)	-	-	-	-
TV-Torget AS	32,5	-	2.272	(2.272)	-	-	-	-
Norkring AS	-	167.155	(172.911)	5.756	-	-	-	-
Schibsted Interaktiv AB	34,0	(11.680)	-	90	-	-	(11.590)	-
Scandinavia Online AB	20,0	2.096	11.360	(13.929)	-	-	(473)	-
Scandinavia Online AS	34,5	21.913	551	27.692	-	-	50.156	-
Logan-Orviss International Inc	44,0	-	2.811	735	(227)	14	3.333	1.301
Business Data Consulting AS ²⁾	38,0	-	25.093	677	(2.611)	-	23.159	14.794
Ephorma AS	50,0	-	54.811	9.098	(12.013)	1.637	53.533	8.788
Starlight Communication LLC Ltd	39,8	5.648	-	(5.931)	-	2.120	1.837	-
Wahlberg & Selin AB	31,8	3.275	-	(129)	(1.408)	241	1.979	2.057
Kommunikasjons-Produkter AS	49,0	6.728	-	(904)	(1.003)	-	4.821	2.005
Andre	-	10.878	12.581	10.443	(491)	(269)	31.442	-
Totalt		3.844.923	4.837.576	(1.049.443)	(189.606)	(61.026)	7.382.424	3.150.468

(1) Inkluderer gevinst ved salg.

(2) Aksjer eid direkte av Telenor Communication AS.

(3) Digi.com ble ervervet 15 desember 1999. På grunn av at andel av resultat etter skatt relatert til Digi.com og avskrivningene av merverdi ble vurdert å være uvesentlige for konsernregnskapet for 1999, ble ingen beløp regnskapsført i 1999.

Sammendrag av finansiell informasjon for vår investering i Viag Interkom GmbH & Co beregnet etter egenkapitalmetoden vises nedenfor basert på norske regnskapsprinsipper (100 % grunnlag)

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Anleggsmidler	14.261	8.627	1.961
Omløpsmidler	6.125	2.299	1.020
Langsiktig gjeld	55	31	15
Kortsiktig gjeld	6.582	3.507	2.033
Driftsinntekter	6.397	1.629	863
Driftsresultat	(7.722)	(5.611)	(2.356)
Årets resultat	(5.406)	(3.927)	(2.075)

17 Fordringer

Kundefordringer

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Kundefordringer	5.096	4.722
Avsetning for tap på kundefordringer	(505)	(327)
Sum kundefordringer	4.591	4.395

Konsernet har begrenset kredittrisiko på grunn av store volum og mange kunder.

Andre kortsiktige fordringer

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Rentebærende		
Fordringer på tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet	193	90
Andre fordringer	65	84

Ikke rentebærende		
Fordringer på tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet	80	2
Fordringer på ansatte	23	-
Andre kortsiktige fordringer.....	365	472
Avsetning for tap på fordringer.....	(16)	(23)
Sum andre kortsiktige fordringer	710	625

Forskuddsbetalte kostnader og opptjente driftsinntekter		
<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Forskuddsbetalte kostnader	367	292
Opptjente driftsinntekter	1.534	1.267
Totalt forskuddsbetalte kostnader og opptjente driftsinntekter	1.901	1.559
Sum fordringer	7.202	6.579

18 Kortsiktige investeringer

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Obligasjoner/sertifikater ¹⁾	13	241
Aksjer ²⁾	390	356
Sum kortsiktige investeringer	403	597

(1) Obligasjoner/sertifikater benyttes til kortsiktig plassering av likviditet.

(2) Spesifikasjon av kortsiktige aksjer:

Kortsiktige aksjer

	Antall aksjer	Eierandel i %	Regn- skapsført verdi ¹⁾
Agder Data ²⁾	61.300	100,0	54.400
MODE International BV	3.979	46,2	31.581
Telepost Holding Inc.	1.067.354	8,4	24.980
Q-Free ASA	217.545	15,0	12.042
ComputerHouse ASA	1.295.222	24,0	8.293
Eltek ASA	618.500	4,4	14.108
Incom AS	579.454	13,0	4.751
Utel AS	82.532	21,9	1.009
Open World Distribution AS	90.680	22,7	-
Cell Network AB (publ.)	992.902	5,0	10.599
Eye Control Technique AB	3.519.958	37,0	18.253
Incatel AS	75.740	71,8	14.933
Hubshop AS	1.718.699	38,0	6.123
Idonex AB	28.333	23,4	3.357
Polydisplay ASA	3.079.515	24,0	12.573
MRT Micro ASA	5.798.667	14,2	21.898
MRT Mpire Inc.	600.000	20,0	2.028
Gran-Jansen AS	644.720	25,0	9.339
Maritech AS	36.500	26,1	6.625
ClustRa Invest AS	46.434	65,3	13.533
Telenostra AS	34.615	32,0	2.300
Techno Venture AS	1.500	100,0	18.175
Hegel AS	63.120	49,9	5.338
Data Respons AS	417.100	34,0	11.540
SevenMountains Software AS	1.994.144	13,7	12.570
Televenture AS	500	100,0	50
IT Industri Kapital AS	500	100,0	50
First Class Sweden AB	345	31,0	4.594
Industriventure AS	1.100	100,0	110
Industribygger AS	1.100	100,0	110
Nordisk Språkteknologi AS	23.440	20,6	15.767
ZoomOn AB	847.200	11,8	6.448
Melody Interactive Solutions AB	250.000	20,0	5.369
MassMarket AS	66.667	17,2	9.999
MagCom AS	150.000	17,2	15.000
E-Hand AB	6.943	5,9	2.301
Trøndelag Vekst AS ²⁾	19.335	2,9	3.000
Andre			6.429
Sum kortsiktige aksjer			389.575

(1) Beløp i tusen kroner.

(2) Aksjer eid direkte av Telenor Communication AS.

Eltek ASA og Cell Network AB er børsnotert med en markedsverdi pr 31 desember 1999 for Telenors eierandel på henholdsvis 43,3 millioner kroner og 222,8 millioner kroner. Ovenstående aksjer er i hovedsak eid av Telenor Venture.

19 Avsetning for forpliktelser

	1999	1998
Pensjonsforpliktelser	509	708
Utsatt skatt	-	101
Andre forpliktelser ¹⁾	120	33
Sum forpliktelser	629	842

(1) Andre forpliktelser inkluderer tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet med en negativ regnskapsført verdi ved årsslutt på 82 millioner kroner i 1999 og 33 millioner kroner i 1998.

20 Rentebærende gjeld

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Euro sertifikatlån	829	1.559
Norske sertifikatlån	1.200	-
EMTN-lån	9.500	5.902
Lån fra japanske investorer	1.304	1.304
Ansvarlig lån	-	609
Satellitt-leasing	1.499	1.611
Annet	610	315
Langsiktig rentebærende gjeldf.....	14.942	11.300
Kortsiktig rentebærende gjeld	127	153
Sum rentebærende gjeld.....	15.069	11.453

I 1996 ble det etablert et sertifikatprogram for euromarkedet (ECP-program) med en ramme på 500 millioner amerikanske dollar. Utestående sertifikater pr 31 desember 1999 under dette programmet utgjør 829 millioner kroner med en gjennomsnittlig løpetid på 1,5 måneder. I løpet av 1999 har Telenor i tillegg utstedt tre sertifikater i det norske markedet som pr 31 desember 1999 utgjør 1.200 millioner kroner.

I 1996 etablerte Telenor et langsiktig låneprogram for euromarkedet (EMTN-program). Det nåværende programmet har en ramme på 2.000 millioner amerikanske dollar. Pr 31 desember 1999 var det utstedt obligasjoner som utgjorde 9.500 millioner kroner, med løpetider mellom ett år og syv år.

Det ble etablert låneprogram med private japanske investorer i 1994 og 1995. Pr 31 desember 1999 var utestående lån 1.304 millioner kroner, med opprinnelig løpetid på ti år.

Alle lån er usikret og inneholder bestemmelser som begrenser muligheten til å pantsette eiendeler for fremtidige lån uten å gi tilsvarende sikkerhet til eksisterende lånegivere (negativ pantsettelseserklæring).

Telenor Satellite Service AS etablerte leasing-finansiering for de to satellittene Thor II og Thor III i 1997 og 1998. Leasingavtalen for Thor II, pålydende 567 millioner kroner pr 31 desember 1999, ble signert i mars 1998. Leasingavtalen for Thor III, pålydende 932 millioner kroner pr 31 desember 1999, ble signert i desember 1997. Begge leasingavtalene amortiseres over 12 år og har endelig forfall i 2010.

Telenor Nett AS inngikk i 1998 en "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtale for digitale sentraler. Telenor Mobil AS inngikk i 1999 en "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtale for GSM mobiltelefonnett. Avtalene krevde forskuddsbetalt oppgjør fra alle parter gjennom finansinstitusjoner. Leasingforpliktelsen og forskuddsbetalt leasingleie er ført netto i balansen og er ikke reflektert i tabellene.

Gjennomsnittlig veid løpetid på konsernets utestående langsiktige gjeld trukket opp via konsernfinans (12.833 millioner kroner), er 3,6 år pr 31 desember 1999. Gjennomsnittlig rentebinding inklusive effekt av rentebytteavtaler er 1,13 år pr 31 desember 1999 for denne gjelden.

Analyse av konsernets langsiktig rentebærende gjeld:

<i>Beløp i millioner kroner</i>	
År	Forfall
2000.....	1.711
2001.....	3.279
2002.....	1.404
2003.....	1.641
2004.....	1.948
Etter 2004	4.959
Sum langsiktig rentebærende gjeld.....	14.942

Valutafordeling og renter av lån i opprinnelig valuta

Beløp i millioner, unntatt prosenter	Gjennomsnittlig fast rente pr 31.12.99	Lånebeløp i valuta 31.12.99	Norske kroner 31.12.99	Norske kroner 31.12.98
Sertifikatlån				
CHF	2,81%	10	52	-
USD	5,64%	100	777	988
FRF	-	-	-	186
ECU	-	-	-	327
GBP	-	-	-	58
Norsk sertifikatlån				
NOK	6,30%	-	1.200	-
EMTN-lån				
AUD	3,39%	37	186	186
CHF	1,41%	698	3.537	2.499
EUR	4,32%	143	1.086	-
JPY	4,46%	11.500	687	687
USD	5,59%	550	4.004	1.356
DEM	-	-	-	1.174
Lån fra japanske investorer				
JPY	4,26%	19.000	1.304	1.304
Ansvarlig lån				
ECU	-	-	-	609
Satellitt-leasing				
GBP	6,45%	117	1.499	1.611
Andre lån	Mellom 5-12%	-	610	315
Sum langsiktig rentebærende gjeld			14.942	11.300

21 Finansielle instrumenter og risikostyring

Telenor er eksponert for renteendringer på lån. Telenor opererer i mange land og er således utsatt for markedsrisiko knyttet til endringer i valutakurser. Finansielle instrumenter benyttes for å styre slik risiko.

Styring og kontroll av valutarisiko

For å utnytte fordelene av gunstigere rentebetingelser i enkelte andre lånemarkeder, tar Telenor opp lån i utenlandsk valuta. For å styre og kontrollere risiko i forhold til endringer i valutakurser benytter Telenor forskjellige finansielle instrumenter, hovedsakelig valutabytteavtaler og valutaterminer. Valutagjeld og valutabytteavtaler for sikringsformål opptas inntil størrelsen på den opprinnelige investeringen i datterselskaper, tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet i hovedvalutaer.

Styring og kontroll av renterisiko

For å styre renterisikoen og redusere de totale finansieringskostnadene benytter Telenor rentebytteavtaler, rentetak og fremtidige renteavtaler (FRA). Rentebytteavtaler benyttes for å endre betingelsene på de underliggende finansielle poster fra fast rente til flytende seks måneders rente i samme valuta og omvendt.

Pålydende verdi på valutabytteavtaler og valutaterminer

Lokal valuta, millioner	Valuta		Norske kroner	
	Kjøpt	Solgt	Kjøpt	Solgt
NOK	2.007	(539)	2.007	(539)
CHF	10	-	52	-
USD	68	(46)	539	(359)
EUR	-	(208)	-	(1.700)

Alle valutabytteavtalene har løpetid kortere enn ett år.

Renteinstrumenter utestående pr 31 desember 1999

Telenor betaler	Telenor mottar	Instrument	Gj.sn. år til forfall	Beløp i millioner
Fast	Flytende	Rentebytteavtale	3,58	NOK 1.967
Fast	Flytende	Rentetak	2,59	NOK 300
Flytende	Fast	Rentebytteavtale	2,71	EUR 92
Flytende	Fast	Rentebytteavtale	2,55	USD 270
Flytende	Fast	Rentebytteavtale	5,67	JPY 5.000
Flytende	Fast	Rentebytteavtale	3,33	CHF 182

Rente- og valutainstrumenter utestående pr 31 desember 1999

Telenor betaler valuta	Telenor betaler rente	Telenor mottar valuta	Telenor mottar rente	Instrument	Gj.sn. år til forfall	Beløp i millioner
NOK	Flytende	USD	Fast	Rente- og valutabytteavtale	6,25	NOK 780
EUR	Fast	USD	Fast	Rente- og valutabytteavtale	6,25	NOK 1.377
USD	Flytende	CHF	Fast	Rente- og valutabytteavtale	2,94	NOK 2.621
NOK	Flytende	USD	Flytende	Rente- og valutabytteavtale	3,03	NOK 4.407
NOK	Flytende	JPY	Fast	Rente- og valutabytteavtale	4,84	NOK 839
NOK	Flytende	JPY	Flytende	Rente- og valutabytteavtale	5,67	NOK 330
USD	Flytende	JPY	Fast	Rente- og valutabytteavtale	5,49	NOK 883
USD	Flytende	AUD	Fast	Rente- og valutabytteavtale	6,42	NOK 126
ATS	Flytende	CHF	Flytende	Rente- og valutabytteavtale	3,33	NOK 412
SEK	Flytende	CHF	Flytende	Rente- og valutabytteavtale	3,33	NOK 515
SEK	Flytende	DEM	Flytende	Rente- og valutabytteavtale	2,67	NOK 222

Alle flytende renter (NIBOR, LIBOR, STIBOR) er seks måneder.

To rentebytteavtaler inngått i 1995 med total nominell verdi på 400 millioner kroner, og som var utpekt som sikring, ble solgt i 1999. Netto realisert tap på 42 millioner kroner amortiseres over opprinnelig levetid på kontraktene. Balanseført tap (inklusive fem rentebytteavtaler solgt i 1998) pr 31 desember 1999 utgjorde 42 millioner kroner.

Fremtidige renteavtaler (FRA)

Fremtidige renteavtaler benyttes normalt som sikringsinstrument for styring og kontroll av renterisikoen. Telenor hadde pr 31 desember 1999 utestående FRA-kontrakter med en nominell verdi på 1,2 milliarder kroner. Kontraktene hadde gjennomsnittlig en gjenstående løpetid på 0,5 år og en gjennomsnittlig rente på 5,70 %. Telenor inngår tidvis FRA-kontrakter som ikke møter de etablerte kriteriene for sikring. Pr 31 desember 1999 var det ingen slike kontrakter.

Styring av kraftprisisiko

Telenor benytter futures og forward-kontrakter for å styre prisisikoen relatert til antatt fremtidig forbruk av elektrisitet. Kontraktene kjøpes og selges gjennom Nor Pool ASA (nordisk børs for elektrisitet). Kontraktene tilfredsstiller kravene for sikringsregnskapsføring, og gevinst og tap på kontraktene er ikke resultatført. Nominell verdi på kontraktene er henholdsvis 26 millioner kroner og 12 millioner kroner for 2000 og 2001.

Likviditet og risikostyring

Telenor har en begrenset likviditet plassert i kortsiktige rentebærende instrumenter med minimal risiko. Risikobegrensningen i hvert enkelt tilfelle fastsettes etter kredittverdighet.

Telenor aksepterer kun kredittverdige motparter ved finansielle transaksjoner slik som valutabytteavtaler og derivater. Risikobegrensningen for hver motpart fastsettes etter dennes rating.

Markedsverdi av finansielle instrumenter

Markedsverdier av selskapets finansielle instrumenter er beregnet fra markedspriser og verddivurderingene beskrevet nedenfor. Imidlertid tilrådes forsiktighet ved tolkning av markedsdata til estimert markedsverdi. Estimaten presentert her vil ikke nødvendigvis tilsvare de beløp selskapet kunne oppnå ved realisasjon.

Pr 31 desember 1999 og pr 31 desember 1998 er regnskapsført verdi av finansielle instrumenter tilnærmet lik markedsverdi med følgende unntak:

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Regn- skapsført verdi 1999	Markeds- verdi 1999	Regn- skapsført verdi 1998	Markeds- verdi 1998
Finansielle eiendeler				
Børsnoterte aksjer	36	302	182	306
Finansielle forpliktelser				
Langsiktig lån	(14.942)	(15.875)	(11.300)	(12.127)
Instrumenter benyttet til styring av renterisiko				
Gevinst på rentebytteavtaler	-	94	-	109
Tap på rentebytteavtaler	-	(66)	-	(105)
Gevinst på FRA-kontrakter	-	-	-	1
Instrumenter benyttet til styring av rente- og valutarisiko				
Gevinst på rente- og valutabytteavtaler	-	2.096	-	1.279
Tap på rente- og valutabytteavtaler	-	(982)	-	(503)
Gevinst på valutaterminkontrakter	-	2	-	22
Tap på valutaterminkontrakter	-	-	-	(56)
Instrumenter benyttet til styring av kraftpriserisiko				
Tap på fremtidige prisavtaler elektrisitet	-	(5)	-	(2)

Følgende metoder og forutsetninger er benyttet for å beregne markedsverdi for finansielle instrumenter, vist i tabellen ovenfor:

Børsnoterte aksjer

Markedsverdien er basert på børskurser pr årsskiftet.

Langsiktige lån

Markedsverdien av langsiktig gjeld er basert på neddiskonterte kontantstrømmer. Det er her ikke tatt hensyn til rente- og valutakontrakter. Kontantstrømmer er diskontert ved bruk av tilsvarende låns markedsrenter for gjenværende løpetid og omregnet til kroner etter kvoterte valutakurser.

Instrumenter benyttet til styring av rente- og valutarisiko

Markedsverdien fremkommer ved en neddiskontering av fremtidige kontantstrømmer med kvoterte valutakurser og renter.

Instrumenter benyttet til styring av kraftpriserisiko

Markedsverdien er basert på kvoterte elektrisitetspriser pr årsskiftet.

22 Rentefri gjeld

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Leverandørgjeld	3.085	2.487
Skyldige off. avgifter, skattetrekk og lignende	1.981	1.867
Skyldig utbytte	500	700
Betalbar skatt	1.676	1.132
Påløpte kostnader	1.708	1.503
Forskudd fra kunder	1.002	1.211
Avsetning til restrukturering	36	46
Annen kortsiktig gjeld	684	609
Sum kortsiktig rentefri gjeld	10.672	9.555
Langsiktig rentefri gjeld	391	146
Sum rentefri gjeld	11.063	9.701

23 Pantstillelser og garantiansvar

Beløp i millioner kroner	1999	1998
Pantstillelser		
Varelager, fordringer, driftsmidler med videre	1.747	1.857
Sum pantstillelser	1.747	1.857
Garantiansvar		
Satellittorganisasjoner	1.812	2.467
Øvrige garantier	1.295	363
Sum garantiansvar	3.107	2.830

24 Tvister

I mars 1998 leverte NetCom GSM ASA stevning mot Telenor Nett AS til Oslo byrett. NetCom hevder at Telenors priser for leide samband i årene 1993 til 1996 ikke var i samsvar med de offentlige telekomreguleringene, som krever kostnadsorientert prising av leide samband. NetCom krever omtrent 97 millioner kroner i refusjon pluss renter, og hevder at selskapet betalte for høye avgifter for leide samband. Telenor bestrider kravet.

Teletopia AS saksøkte i desember 1997 Telenor Communication AS med krav om at avviklet avtaleverk fra 1995 mellom partene fremdeles skal ha gyldighet, at Telenor vederlagsfritt skal levere et større antall teletilknytninger til Teletopia, samt at Telenor skal dømmes til erstatning fastsatt etter rettens skjønn oppad begrenset til 45 millioner kroner, med forbehold om å øke erstatningskravet. Telenor bestrider kravet og har ikke funnet grunnlag for å foreta avsetninger for kravet.

Konsernledelsen erkjenner usikkerhetene ved tvistene men er av den oppfatning at disse sakene vil bli avgjort uten at de påvirker Telenors finansielle stilling eller resultat fra virksomheten i betydelig grad.

25 Kontraktforpliktelser

Telenor har inngått avtaler med faste betalingsforpliktelser på følgende områder pr 31 desember 1999:

Beløp i millioner kroner	2000	2001	2002	2003	2004	Etter 2004
Husleie	435	361	277	176	146	176
Leie av biler, kontormaskiner med videre	206	165	113	58	9	5
Kjøp av energi	130	99	45	45	45	-
Leie av satellittkapasitet med videre	337	247	208	103	63	291
IT-relaterte avtaler	217	85	47	23	23	-
Kommiterte investeringer						
Tilknyttede selskaper	2.642	971	-	-	-	-
Eiendom, anlegg og utstyr	1.010	112	206	9	10	-
Andre kontraktsforpliktelser	930	205	172	139	66	65
Sum kontraktsforpliktelser	5.907	2.245	1.068	553	362	537

26 Nærstående parter

Telenor ASA er 100 % eid av staten.

Det norske telekommunikasjonsmarkedet er underlagt lov om telekommunikasjon og forskrifter som er utstedt i medhold av denne lov. I tillegg er deler av virksomheten underlagt konsesjonsbestemmelser. Telenor er i henhold til konsesjonsvilkårene på fastnett pålagt landsdekkende leveringsplikt (USO, Universal Service Obligation). USO-forpliktelsen omfatter leveranse av PSTN-telefoni til alle husholdninger og bedrifter, opprettholde betalingstelefoner, gjøre tilpasninger for funksjonshemmede og opprettholde varslingstjenester. I tillegg er Telenor pålagt spesielle samfunnspålagte tjenester (SSO, Special Service Obligation) til forsvaret, kystradioen, tjenester til Svalbard og nødnummer for politi, brann og ambulanse. Telenor mottar ingen kompensasjon for USO-forpliktelsene, mens for de samfunnspålagte tjenester mottok Telenor en kompensasjon på 76 millioner kroner i 1999 og 100 millioner kroner i 1998 (ingen kompensasjon i 1997).

Telenor-konsernet leverer telefoni og mobiltelefoni, leide samband, utstyr, Internett-tjenester, TV-distribusjon, installasjon og andre tjenester til den offentlige forvaltning basert på vanlige forretningsmessige vilkår. I 1999 kjøpte Telenor tomt for sitt nye hovedkontor på Fornebu av staten. Totalt vederlag var 471 millioner kroner.

Telenor betaler et årlig gebyr til Post- og teletilsynet for å kunne levere konsesjonære tjenester. Gebyret var på 42 millioner kroner i 1999, 41 millioner kroner i 1998 og 41 millioner kroner i 1997.

Canal Digital er et felles kontrollert selskap, eid 50 % av Telenor, som distribuerer TV-sendinger. Det er etablert avtaler om salg av satellittkringkastning, salg av kort for TV-dekodere med videre med øvrige Telenor-selskaper. Det er totalt blitt fakturert 14 millioner kroner i 1997, 145 millioner kroner i 1998 og 188 millioner kroner i 1999.

Telenor Consult leier ut personell til en rekke av de tilknyttede selskapene i utlandet. Totalt er det fakturert 51 millioner kroner for disse tjenestene i 1997, 78 millioner kroner i 1998 og 49 millioner kroner i 1999.

27 Tilleggsinformasjon om kontantstrømpstilling

Med unntak av enkelte selskaper har konsernet etablert skattetrekksgaranti for betaling av de ansattes skattetrekk. Telenorkonsernet har etablert et konsernkontosystem med to bankforbindelser. Telenor Communication AS er i henhold til avtalene konsernkontoinnehaver, mens øvrige konsernselskaper er underkontoinnehavere eller deltakere. Bankene kan avregne trekk og innestående mot hverandre slik at nettoposisjonen representerer mellomværende mellom banken og konsernkontoinnehaver.

Bundet bankinnskudd

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Skattetrekksmidler	35	18	48
Andre	55	1	2
Sum	90	19	50

Ikke-kontanttransaksjoner

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998	1997
Finansiell leasing	-	1.611	-
Utstedelse av aksjer i datterselskaper ved oppkjøp	619	-	-
Sum	619	1.611	-

I tillegg ble 1.215 millioner kroner av investeringen i VimpelCommunication rapportert som en investering i kontantstrømpstillingen i 1998.

28 Aksjesplitt og fondsemisjon

10 november 2000 vedtok generalforsamlingen en 1.666,67 til én splitt av aksjene, og en fondsemisjon. Fondsemisjonen øker aksjekapitalen fra 8.400.000.000 kroner til 8.580.000.000 kroner ved utstedelse av 30.000.000 aksjer til pålydende seks kroner. Telenor har mottatt disse som egne aksjer, og vil i forbindelse med bonusprogrammet til allmennheten anvende dette til utdeling av bonusaksjer.

29 Avstemning US GAAP

Konsernets årsregnskap er avlagt etter norske regnskapsprinsipper (N GAAP). De anvendte regnskaps- prinsipper avviker på visse områder fra de amerikanske regnskapsprinsippene (US GAAP).

Nedenfor vises forskjellene mellom konsernets regnskapsprinsipper i henhold til N GAAP og US GAAP:

Avstemming av resultat

<i>Beløp i millioner kroner</i>	<i>Note</i>	1999	1998
Årets resultat etter skatt og minoritetsinteresser i henhold til norske regnskapsprinsipper		2.035	1.710
Korreksjoner i henhold til US GAAP			
Balanseførte renter tilknyttede selskaper	1	-	57
Avskrivning på balanseførte renter	1	(5)	(4)
Restruktureringsavsetninger	2	-	(234)
Pensjoner	3	(18)	(18)
Avskrivninger av balanseførte lisenskostnader og goodwill	4	(3)	30
Midlertidige investeringer	5	(53)	(20)
Gevinst ved utvanning og salg av aksjer i datterselskaper	6	307	-
Aksjebasert avlønning	8	(30)	-
Skatteeffekt på US GAAP korreksjoner	9	(64)	53
Minoritetsinteresser	6	19	4
Årets resultat i henhold til US GAAP		2.188	1.578
Resultat pr aksje i henhold til US GAAP i hele kroner (ordinært og utvannet)		1,563	1,194
Gjennomsnittlig antall utestående aksjer		1.400.000.000	1.322.166.667
Sum driftsinntekter i henhold til US GAAP		32.716	28.670

Avstemming av egenkapital

<i>Beløp i millioner kroner</i>	<i>Note</i>	1999	1998
Egenkapital i henhold til norske regnskapsprinsipper		20.033	18.515
Korreksjoner i henhold til US GAAP			
Utbytte	10	500	700
Gevinst ved utvanning og salg av aksjer i datterselskaper	6	307	-
Balanseførte renter tilknyttede selskaper	1	79	79
Avskrivning på balanseførte renter	1	(9)	(4)
Pensjoner	3	190	208
Avskrivninger av balanseførte lisenskostnader og goodwill	4	52	55
Midlertidige investeringer	5	(115)	(62)
Urealisert gevinst på børsnoterte aksjer	7	192	89
Aksjebasert avlønning	8	(30)	-
Skatteeffekt på US GAAP korreksjoner	9	(141)	(77)
Minoritetsinteresser	6	(23)	9
Egenkapital i henhold til US GAAP		21.035	19.512
Sum eiendeler i henhold til US GAAP		53.787	43.728
Langsiktig gjeld i henhold til US GAAP		19.252	12.403

Tabell over endring i egenkapitalen etter US GAAP

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	1998
Årets resultat etter skatt og minoritetsinteresser i henhold til US GAAP	2.188	1.578
Endringer ført direkte mot egenkapitalen		
- Urealiserte gevinster på verdipapirer i perioden ...	52	(36)
- Omregningsdifferanser	(17)	27
Sum endring i egenkapitalen uten resultateffekt	35	(9)
Endringer i egenkapitalen	2.223	1.569

(1) Balanseførte renter

Konsernet resultatfører renter knyttet til finansiering av tilknyttede selskaper og felleskontrollert virksomhet når de påløper.

I henhold til US GAAP balanseføres renter knyttet til egenkapitalinnskudd og annen finansiering av tilknyttet selskap og felleskontrollert virksomhet, i en oppstartingsperiode. Dette vil si perioden før selskapet har startet sin kommersielle drift og gjennomfører aktiviteter, herunder anskaffer driftsmidler, som er nødvendig for å starte kommersiell drift. Avskrivninger på de balanseførte rentene startet i 1998, da alle disse selskapene ble kommersialisert i løpet av 1998.

(2) Restruktureringsavsetninger

I henhold til norske regnskapsprinsipper regnskapsførte selskapet i 1997 avsetninger for kostnader relatert til restrukturering, bemanningsreduksjoner og avvikling av virksomhet. Disse tiltakene skulle gjennomføres i 1998. Etter US GAAP

kan det kun avsettes restruktureringskostnader dersom spesifikke kriterier er oppfylt. Det kan avsettes til lønn og sluttvederlag dersom antall ansatte og stillingskategori for de ansatte som blir berørt, er besluttet og kommunisert de ansatte før årsskiftet. Det kan avsettes til kostnader i en avviklingsperiode dersom kostnadene følger direkte av beslutningen om å nedlegge en aktivitet.

Konsernet har frem til 1998 foretatt avsetninger til omorganiseringer, nedbemanninger og avvikling av virksomhet der kravene iht US GAAP til å foreta avsetninger ikke er fullt ut tilfredsstillt.

(3) Pensjoner

Fra 1995 har konsernet regnskapsført pensjoner i henhold til foreløpig norsk regnskapsstandard om pensjonskostnader. Den foreløpige norske regnskapsstandarden er i hovedsak i overensstemmelse med US GAAP. Effekten av endringen i regnskapsprinsippet ble regnskapsført direkte mot egenkapitalen.

I henhold til US GAAP skal effekten av endring i regnskapsprinsippet etter SFAS 87 fordeles over gjennomsnittlig gjenværende opptjeningsstid.

(4) Avskrivninger av balanseførte lisenskostnader og goodwill knyttet til underliggende lisens

Frem til slutten av 1997 avskrev konsernet lisenskostnader og goodwill relatert til ervervede lisenser over lisensens løpetid, men begrenset til ti år. Med effekt fra 1998 har avskrivningsperioden blitt endret til lisensens løpetid. I henhold til norske regnskapsprinsipper ble denne endringen regnskapsført som endring av estimat, uten tilbakevirkende effekt for tidligere perioder.

Etter US GAAP ble denne endringen i avskrivningsperioder regnskapsført med tilbakevirkende effekt.

(5) Midlertidige investeringer i enheter

Investeringer i enheter hvor konsernets eierskap er vurdert å være midlertidig, er regnskapsført til anskaffelseskost med fradrag for eventuelle nedskrivninger. Konsernet investerer løpende i denne type selskaper for å oppnå avkastning.

Etter US GAAP må alle investeringer der konsernet eier tilsvarende eller mer enn 20% regnskapsføres etter egenkapitalmetoden eller konsolideres. Effekten i regnskapet ved konsolidering av midlertidige investeringer i henhold til US GAAP er uvesentlig.

I henhold til US GAAP var eiendeler på 4.081 millioner kroner pr 31 desember 1998, og 7.705 millioner kroner pr 31 desember 1999, regnskapsført etter egenkapitalmetoden.

I henhold til US GAAP var eiendeler på 50 millioner kroner pr 31 desember 1998, og 730 millioner kroner pr 31 desember 1999 regnskapsført etter kostmetoden.

(6) Gevinst ved utvanning og salg av aksjer i datterselskaper og minoritetsinteresser

Etter den foreløpige norske regnskapsstandarden om konsernregnskap blir ingen gevinster fra utvanning av eierandel gjennom kapitalinnskudd eller salg av aksjer i datterselskaper regnskapsført.

Under US GAAP resultatføres gevinster ved utvanning av eierandel, kapitalinnskudd fra minoritet (SAB 51 transaksjoner) og salg av eierandeler i datterselskaper.

Etter norske regnskapsprinsipper måles minoritetsinteresser til virkelig verdi av vederlag mottatt fra minoritet. Forskjellen mellom minoritetsinteresser regnskapsført til virkelig verdi og den regnskapsførte egenkapitalen i datterselskapet må avskrives gjennom tilordning av resultater til minoritet.

Denne tilordningen er ikke i samsvar med US GAAP.

Følgende informasjon relaterer seg til utvanning av aksjer i datterselskaper i 1999 i henhold til US GAAP:

Telenors 100 % eide datterselskap Telenor Programvare AS (nå EDB Business Partner ASA) og det børsnoterte selskap EDB ASA ble fusjonert i 1999. Fusjonen ble regnskapsført som en transaksjon. Aksjonærene i EDB ASA mottok 34% av aksjene i Telenor Programvare AS i bytte for sine aksjer i EDB ASA. Det totale vederlag var 547 millioner kroner basert på markedsprisen på aksjene i EDB ASA på det tidspunkt transaksjonen ble offentliggjort. Resultatført gevinst under US GAAP er 192 millioner kroner. I september 1999 solgte Telenor 4,1 millioner av sine aksjer i EDB Business Partner ASA. Totalt vederlag var 144 millioner kroner. Realisert gevinst var 94 millioner kroner. I november 1999 utstedte Telenor B-Invest aksjer til en minoritetsaksjonær mot kontanter, noe som reduserte Telenors eierandel i selskapet med 26,67 %. Totalt vederlag var 230 millioner kroner. Realisert gevinst var 21 millioner kroner. Det er avsatt skatt på gevinstene i linjen "Skatteeffekt på US GAAP-korreksjoner".

(7) Investeringer i børsnoterte aksjer

I henhold til norske regnskapsprinsipper verdsettes selskapets aksjer klassifisert som omløpsmidler og som styres samlet, til det laveste av opprinnelig anskaffelseskost og virkelig estimert verdi for porteføljen som en helhet. Øvrige aksjer verdsettes til det laveste av anskaffelseskost og estimert virkelig verdi. Langsiktige aksjer er verdsatt til anskaffelseskost, eller estimert virkelig verdi hvis ikke fall i virkelig verdi er vurdert som midlertidig.

I henhold til US GAAP skal børsnoterte aksjer verdsettes til markedsverdi for hver aksje. For børsnoterte aksjer klassifisert som tilgjengelig for salg, skal urealiserte gevinster og tap etter skatt regnskapsføres direkte mot egenkapitalen. Alle børsnoterte aksjer skal klassifiseres som tilgjengelige for salg i henhold til SFAS 115.

Regnskapsført verdi pr 31 desember 1998 og 1999 for aksjer tilgjengelige for salg, steg til henholdsvis 182 millioner kroner og 36 millioner kroner, med urealiserte gevinster på henholdsvis 124 millioner kroner og 266 millioner kroner. For regnskapsårene 1998 og 1999 var provenyene ved salg av disse aksjene henholdsvis 114 millioner kroner og 660 millioner kroner, og realisert gevinst fra slike salg henholdsvis 54 millioner kroner og 509 millioner kroner.

(8) Aksjebasert avlønning

Vårt datterselskap EDB Business Partner ASA har en aksjebasert avlønningsordning for sine ansatte i form av en aksjeopsjonsordning. Utøvelsesprisen for aksjeopsjonene er basert på markedsprisen på den datoen aksjeopsjoner ble tildelt med tillegg av 1 % pr måned frem til utøvelsestidspunktet. Ubenyttede aksjeopsjoner kan i de fleste tilfeller føres videre til neste år.

I henhold til norske regnskapsprinsipper har ikke konsernet regnskapsført en kostnad for aksjeopsjoner tildelt de ansatte, som ikke har en egenverdi på tildelingstidspunktet.

Etter US GAAP er målingstidspunktet for å fastsette en kompensasjonskostnad for aksjeopsjoner den første dato hvor både antall aksjer som den ansatte har rett til å motta, og utøvelsesprisen blir kjent. Da EDB Business Partner ASA tildelte aksjeopsjoner var antall aksjer som tildeles kjent, men ikke utøvelsesprisen, da en ikke kjente tidspunktet den ansatte ville utøve opsjonen. Derfor er deler av opsjonsordningene å anse som variable planer etter US GAAP. Egenverdien til opsjonen må derfor beregnes på hvert regnskapsavslutnings-tidspunkt, basert på differansen mellom den antatte utøvelsespris og markedspris på aksjene til EDB Business Partner. Differansen må regnskapsføres som en lønnskompensasjon over opptjeningsperioden.

Følgende informasjon relaterer seg til de aksjebaserte avlønningsordningene for EDB Business Partner.

EDB Business Partner har to programmer for aksjeopsjoner for sine ansatte:

1. En "gammel" ordning etablert i 1997 i daværende EDB ASA, som ble konsolidert inn i EDB Business Partner i mai 1999, og
2. Et nytt generelt program etablert i 1999 som gjelder alle ansatte i EDB Business Partner ASA (inklusive ansatte i nylig oppkjøpte selskaper).

Den gamle ordningen utløp i mai 2000, når den siste utøvelsen av aksjeopsjoner fant sted. For det nye generelle programmet har aksjonærene i EDB Business Partner godkjent å tildele opsjoner for året 2000. Fortsettelse av planen i 2001 og 2002 forutsetter ny godkjenning av aksjonærene. Norsk lov krever at aksjonærene godkjenner utstedelse av aksjer. Styret kan ikke få fullmakt til å gjennomføre hele programmet på grunn av lengden på utøvelsesperioden. Planene er vurdert å være effektive for regnskapsmessige formål.

Ved årsslutt 1999 var det autorisert utstedelse av opsjoner til å tegne totalt 9.360.560 aksjer gjennom EDB Business Partner's to aksjeopsjonsprogram. Tildelte opsjoner har løpetid på mellom ett til fem år, hvorav en tredjedel av aksjeopsjonene i den gamle planen må utøves hvert år, mens en tredjedel av de opptjente opsjonene under den nye planen kan utøves hvert år. Opsjonene opptjenes over en periode på ett til tre år under forutsetning av fortsatt ansettelse. Opptjente, men ikke utøvde opsjoner kan føres videre frem til mai 2004 for det nye generelle programmet, mens for den gamle ordningen måtte opsjonene utøves i mai 2000, ellers ville de utløpe. Av de totalt utestående opsjoner ved årsslutt, var aksjeopsjoner med rett til å tegne 2,4 millioner aksjer regnskapsført som en fast plan. Faste planer måles på tildelingsdatoen da både antall aksjer som den ansatte har rett til å kjøpe, og utøvelsesprisen er kjent. Opsjonene med rett til å tegne de resterende 7,0 millioner aksjer er vurdert å være en variabel plan, fordi den prisen opsjonene kan utøves til ikke er endelig fastsatt.

EDB Business Partner har valgt å følge Accounting principles Board Opinion No. 25 "Accounting for Stock Issued to Employees" (APB 25), med tilhørende fortolkninger for regnskapsføring av sine aksjeopsjonsordninger. Det er i tillegg gitt proformainformasjon for resultat etter skatt og minoritetsinteresser og resultat pr. aksje som kreves av FASB Statement No. 123 "Accounting for Stock-Based Compensation". Selskapet har beregnet verdien på opsjonene etter virkelig verdi

metoden, som det kreves av denne regnskapsstandarden. Virkelig verdi er estimert på tildelingsdatoen basert på Black-Scholes opsjonsprisinde modell. Det er benyttet følgende vektete gjennomsnittlige forutsetninger for 1999: risikofri rente på 6,0%, fremtidig utbytte på null, volatilitetsfaktor for forventet markedspris for aksjene til EDB Business Partner på 0,53 og vektet gjennomsnittlig levetid på opsjonene på 4,1 år. Black-Scholes opsjonsprisinde modell ble utviklet for å estimere virkelig verdi på omsatte opsjoner som ikke har begrensninger knyttet til opptjeningsperiode og som er fullt omsetningsbare. I tillegg krever opsjonsprisinde modellen at det gjøres subjektive forutsetninger som omfatter forventet volatilitet for aksjekursen. Fordi EDB Business Partners aksjeopsjonsordning har karakteristika som er vesentlig forskjellig fra opsjoner som omsettes, og fordi endringer i de subjektive forutsetninger i vesentlig grad kan påvirke estimert virkelig verdi, så vurderer ledelsen at modellen ikke nødvendigvis gir et troverdig estimat for virkelig verdi. Dersom kompensasjonskostnaden hadde blitt vurdert som konsistent med SFAS 123, så ville konsernets resultat etter skatt og minoritetsinteresser blitt følgende beløp:

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999
Proforma resultat etter skatt og minoritetsinteresser i henhold til US GAAP	2.199

EDB Business Partner resultatførte 12,1 millioner kroner som en proforma kompensasjonskostnad under SFAS 123 for 1999.

Utøvelsen av opsjonene vil ikke gi utvanningseffekt på resultat pr aksje, siden opsjonene bare kan utøves gjennom tegning av aksjer i EDB Business Partner ASA. Det vil derfor ikke påvirke antall utestående aksjer for Telenor.

Nedenfor følger en oversikt over aksjeopsjonsprogrammet for EDB Business Partner for 1999:

Utestående opsjoner

	<u>Vei et gjennomsnitt</u>	
	<u>Opsjoner</u>	<u>Utøvelsespris</u>
Balanse pr 31 desember 1998.....	-	-
Opsjoner på oppkjøpstidspunktet verdsatt på dato for tildeling.....		
Opsjoner tildelt juni 1997.....	711.339	16,32
Opsjoner tildelt september 1997.....	66.445	22,61
Opsjoner tildelt desember 1997.....	301.339	24,70
Opsjoner tildelt juli 1998.....	741.162	36,90
Opsjoner tildelt november 1998.....	156.536	25,59
Opsjoner tildelt under ny, generell aksjeopsjonsplan.....	7.383.739	62,00
Balanse pr 31 desember 1999.....	9.360.560	54,46

Tabellen nedenfor viser detaljer for EDB Business Partners utestående opsjoner. Utøvelsesprisen er basert på siste mulige utøvelsesplan for begge planene. Mange av opsjonene under den nye planen kan utøves før utløp av planen.

Vektet gjennomsnittlig utøvelsespris (i kroner)	Utestående opsjoner	Vektet gjennomsnittlig gjenværende levetid	Opsjoner som kan utøves
16,32	711.339	0,3	-
22,61	66.445	0,3	-
24,70	301.339	0,3	-
25,59	156.536	0,3	-
36,90	741.162	0,3	-
62,00	7.383.739	4,3	-
-	9.360.560	3,5	-

I 1999 ble opsjoner tildelt til en gjennomsnittspris på 40 kroner.

(9) Skatt

Skatteeffekt av US GAAP-differanser er regnskapsført som utsatt skatt.

(10) Utbytte

Etter norske regnskapsprinsipper reduseres egenkapitalen med årets avsatte utbytte.

Etter US GAAP reduserer utbytte egenkapitalen det året det besluttes utbetalt.

(11) Leasingforpliktelser "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtaler

Leasingforpliktelse og forskuddsbetaling til finansielle institusjoner under "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtalene for digitale sentraler, og GSM mobiltelefonnett er nettoført i balansen for konsernet.

Under både norske regnskapsprinsipper og US GAAP har vi periodisert resultatføringen av gevinsten fra transaksjonene, da vi kan tape dette på grunn av erstatningskrav eller andre uforutsette omstendigheter.

Etter US GAAP kan eiendeler og forpliktelser bare nettoføres i balansen dersom det foreligger en legal rett til motregning, noe som ikke foreligger i disse tilfeller. Etter US GAAP må derfor leasingforpliktelsen og forskuddsbetalingen bruttoføres i balansen som finansielle anleggsmidler og langsiktig rentebærende gjeld. Dette medfører at eiendeler og gjeld vil øke med 4.413 millioner kroner pr 31 desember 1999 og med 1.663 millioner kroner pr 31 desember 1998. Dette får ingen effekt på resultatet eller egenkapitalen.

Pr 31 desember 1999 er minimum av fremtidige årlige leieforpliktelser under de finansielle leasingforpliktelsene som følger i henhold til US GAAP:

Beløp i millioner kroner	pr 31 desember
2000	365
2001	545
2002	548
2003	558
2004	713
Senere år til og med 2015	6.544
Sum minimum leasingbetalinger	9.274
Hvorav renter	3.239
Finansiell leasingforpliktelse under US GAAP	6.035
Finansiell leasingforpliktelse under N GAAP	1.499
Utsatt gevinst (både N GAAP og US GAAP)	123

Finansiell leasing benyttes for sentraler, GSM mobiltelefonnett og satellitter. Eiendeler under finansiell leasing er inkludert varige driftsmidler som følger (til netto regnskapsført verdi):

Beløp i millioner kroner	1999	1998
Sentraler	1.590	1.740
GSM mobiltelefonnett	1.430	-
Satellitter	780	860
	3.800	2.600

(12) Inntektsføringsprinsipper

I henhold til norske regnskapsprinsipper inkluderes gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet i driftsinntektene. I henhold til US GAAP skal slike gevinster inkluderes i en separat linje i resultatregnskapet.

I henhold til norske regnskapsprinsipper regnskapsføres driftsinntekter fra installasjon og tilknytning på salgstidspunktet, og alle direkte henførbare kostnader resultatføres når de påløper. I henhold til US GAAP skal inntekter fra tilknytning og installasjon som ikke utgjør en separat inntektsprosess balanseføres, og resultatføres over forventet periode for kunde-relasjonen. Henførbare direkte kostnader skal også balanseføres og resultatføres over den samme periode som driftsinntektene. Effekten på resultat etter skatt og minoritetsinteresser er ikke vesentlig.

SAB 101

Konsernet har vurdert effekten av å implementere SAB 101, og funnet at denne ikke har vesentlig effekt på resultat etter skatt og minoritetsinteresser for noen av regnskapsperiodene som er presentert.

Nye regnskapsstandarder

I juni 1998 utgav "Financial Accounting Standard Board" statement No 133 "Derivatives and Hedging" (SFAS 133). SFAS 133 etablerer kriterier for regnskapsføring og presentasjon som krever at alle derivater (inkludert derivater som inngår som en del av andre kontrakter) balanseføres enten som en eiendel eller som en gjeld verdsatt til virkelig verdi. Standarden krever videre at endringene i derivatenes virkelige verdi må resultatføres, hvis ikke derivatene oppfyller de spesifikke kriteriene for sikring. Hvis derivatene kan regnskapsføres som sikringsinstrument, vil gevinst og tap på derivatene kunne oppveie resultat av den sikrede post i resultatregnskapet eller regnskapsføres direkte i egenkapitalen. For å tilfredsstille sikringsregnskapsføring må det dokumenteres at derivatene er utpekt og effektive som sikring av den underliggende transaksjon.

SFAS 137 utsetter implementering av SFAS 133 til det regnskapsår som starter etter 15 juni 2000. SFAS 138 "Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities" adresserer et begrenset antall vanskeligheter med implementering av SFAS 133.

Telenor har ikke ennå vurdert effektene av implementeringen av SFAS 133 for resultatregnskapet eller balansen.

UREVIDERT DELÅRSREGNSKAP

Telenor Konsern

RESULTATREGNSKAP

<i>Beløp i millioner kroner</i>	<i>Note</i>	1999	Januar –september 2000	Januar –september 1999
Driftsinntekter	2	32.685	26.650	24.295
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet....	2	783	594	57
Sum driftsinntekter		33.468	27.244	24.352
Driftskostnader				
Vare- og trafikkostnader	4	9.016	6.898	6.722
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	5	(1.773)	(1.110)	(1.115)
Lønn og personalkostnader	6	8.961	7.691	6.429
Andre driftskostnader	7	7.913	6.299	5.588
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet		302	10	219
Avskrivninger		4.720	3.867	3.498
Nedskrivninger		327	372	187
Sum driftskostnader		29.466	24.027	21.528
Driftsresultat		4.002	3.217	2.824
Tilknyttede selskaper		(1.239)	(767)	(815)
Finansinntekter og kostnader				
Finansinntekter		677	456	535
Finanskostnader		(761)	(1.150)	(623)
Netto gevinst av finansielle eiendeler		635	215	13
Sum finansposter	8	551	(479)	(75)
Resultat før skatt og minoritetsinteresser.....		3.314	1.971	1.934
Skattekostnad	9	(1.323)	(1.380)	(772)
Resultat før minoritetsinteresser		1.991	591	1.162
Minoritetsinteresser		44	5	50
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser		2.035	596	1.212
Resultat pr aksje i hele kroner (ordinært og utvannet)		1,454	0,426	0,866

UREVIDERT DELÅRSREGNSKAP

Telenor Konsern

BALANSE

<i>Beløp i millioner kroner</i>	<i>Note</i>	Pr 31 desember 1999	Pr 30 september 2000	Pr 30 september 1999
Eiendeler				
Immaterielle eiendeler		1.950	6.051	1.759
Varige driftsmidler		25.868	28.494	24.876
Finansielle anleggsmidler		9.799	43.996	7.930
Sum anleggsmidler		37.617	78.541	34.565
Varelager		680	775	662
Fordringer		7.202	9.133	7.745
Investeringer		403	507	600
Betalingsmidler		2.124	2.207	2.564
Sum omløpsmidler		10.409	12.622	11.571
Sum eiendeler		48.026	91.163	46.136
Egenkapital og gjeld				
Egenkapital		20.033	20.723	19.676
Minoritetsinteresser		1.232	2.847	881
Sum egenkapital		21.265	23.570	20.557
Gjeld				
Avsetning for forpliktelser		629	1.345	591
Langsiktig rentebærende gjeld	10	14.942	44.368	14.990
Langsiktig rentefri gjeld		391	443	344
Sum langsiktig gjeld		15.333	44.811	15.334
Kortsiktig rentebærende gjeld	10	127	9.558	415
Kortsiktig rentefri gjeld		10.672	11.879	9.239
Sum kortsiktig gjeld		10.799	21.437	9.654
Sum egenkapital og gjeld		48.026	91.163	46.136

UREVIDERT DELÅRSREGNSKAP

Telenor Konsern

KONTANTSTRØMOPPSTILLING

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	Januar - september 2000	Januar - september 1999
Årets resultat	2.035	596	1.212
Minoritetsinteresser	(44)	(5)	(50)
Skattekostnad	1.323	1.380	772
Resultat før skatt og minoritetsinteresser	3.314	1.971	1.934
Betalt skatt	(1.107)	(777)	(824)
Netto gevinst/tap	(1.116)	(798)	149
Av- og nedskrivninger og resultat tilknyttede selskaper	6.286	5.007	4.500
Forskjell resultatført og betalt vedrørende pensjoner og andre avsetninger	(129)	(193)	(203)
Endring i fordringer, gjeld, andre tidsavgrensingsposter med videre	122	(482)	(562)
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	7.370	4.728	4.994
Innbetalinger ved salg av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	204	326	172
Utbetalinger ved kjøp varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	(6.761)	(5.802)	(4.455)
Innbetalinger ved salg av datterselskaper og tilknyttede selskaper (fratrullet kontanter solgt)	1.063	569	175
Utbetalinger ved kjøp av datterselskaper og tilknyttede selskaper (fratrullet kontanter kjøpt)	(4.501)	(36.224)	(3.289)
Innbetalinger ved salg av andre investeringer	1.350	593	1.329
Utbetalinger ved kjøp av andre investeringer	(560)	(3.680)	(406)
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	(9.205)	(44.218)	(6.474)
Innbetalinger langsiktig gjeld	7.844	35.326	6.496
Innbetalinger kortsiktig gjeld	5.636	15.093	378
Utbetalinger langsiktig gjeld	(4.251)	(6.323)	(3.042)
Utbetalinger kortsiktig gjeld	(5.689)	(5.599)	(176)
Innbetaling av egenkapital fra minoritet	74	1.559	48
Utbetaling av utbytte	(700)	(500)	(700)
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	2.914	39.556	3.004
Effekt av valutakursendring på betalingsmidler	2	17	(3)
Netto endring i betalingsmidler	1.081	83	1.521
Betalingsmidler pr 01.01	1.043	2.124	1.043
Betalingsmidler pr 31.12	2.124	2.207	2.564

UREVIDERT DELÅRSREGNSKAP

Telenor Konsern

EGENKAPITAL

	Antall Aksjer	Påly- dende (kroner)	Aksje- kapital (mill. kroner)	Overkurs- fond (mill. kroner)	Annen egenkapital (mill. kroner)	Akkumulerte omregnings- differanser (mill. kroner)	Total (mill. kroner)
Egenkapital pr 31 desember 1998	1.400.000.000	6	8.400	5.600	4.486	29	18.515
Årets resultat 1999					2.035		2.035
Utbytte					(500)		(500)
Omregningsdifferanser						(17)	(17)
Egenkapital pr 31 desember 1999	1.400.000.000	6	8.400	5.600	6.021	12	20.033
Resultat januar - september 2000					596		596
Omregningsdifferanser						94	94
Egenkapital pr 30 september 2000 ...	1.400.000.000	6	8.400	5.600	6.617	106	20.723

Det har ikke vært utestående finansielle instrumenter med utvanningseffekt i perioden.

NOTER TIL UREVIDERT DELÅRSREGNSKAP

Telenor Konsern

Generelt

Grunnlag for presentasjonen

Urevidert delårsregnskap for Telenor ASA med datterselskaper omfatter konsolidert balanse og egenkapital pr 30 september 1999 og 2000, konsolidert resultatregnskap og kontantstrømoppstilling for de første ni månedene i 1999 og 2000. Det er ledelsens oppfatning at det ureviderte delårsregnskapet er utarbeidet på et grunnlag som samsvarer med Telenors reviderte konsernregnskap som er inkludert i prospektet, og reflekterer de tilpasninger som er ansett som nødvendige for å gi et riktig bilde av Telenors konsoliderte finansielle stilling, resultat fra virksomheten og kontantstrømmer for delårsperioder.

Telenor ASA ble stiftet av Den norske stat i juli 2000 som et holdingselskap for Telenor-gruppen. Staten foretok i september 2000 et tingsinnskudd hvor alle aksjene i Telenor AS, det tidligere holdingselskapet i Telenor-gruppen, (som deretter skiftet navn til Telenor Communication AS), ble overført til Telenor ASA i bytte mot alle de utstedte aksjene i Telenor ASA. Telenor ASA fikk gjennom denne transaksjonen samme aksjekapital som Telenor AS, og selskapet hadde i forkant av overdragelsen ingen eiendeler, egenkapital og gjeld eller virksomhet utover det som fulgte naturlig av dets stiftelse. For dette regnskapets formål er Telenor ASA behandlet som om det var morselskapet i Telenor-gruppen i alle perioder.

Delårsregnskapet er utarbeidet i henhold til norske regnskapsprinsipper. I delårsregnskapet er informasjon og opplysninger som normalt er inkludert i konsernregnskapet, utarbeidet i henhold til norske regnskapsprinsipper, sammen-dratt eller utelatt. Delårsregnskapet bør leses sammen med det reviderte konsernregnskapet for regnskapsåret 1999.

De anvendte regnskapsprinsipper avviker på enkelte områder fra de amerikanske regnskapsprinsipper (US GAAP). Forskjellene er redegjort for i note 13.

Resultatene fra virksomheten i delårsperioden er ikke indikativ for resultatene for hele året.

Alle beløp er presentert i millioner kroner eller annen spesifisert valuta hvis ikke annet er opplyst.

Utarbeidelsen av regnskapet i henhold til god regnskapsskikk forutsetter at ledelsen benytter estimer og forutsetninger som påvirker resultatregnskapet og verdsettelsen av eiendeler, gjeld og opplysninger om usikre eiendeler og forpliktelser på balansedatoen. Faktiske resultater kan avvike fra estimatene.

Resultat pr aksje

Resultat pr aksje er med tilbakevirkende kraft justert for en aksjesplitt, se note 12.

1 Kjøp og salg av virksomhet og investeringer for de første ni månedene i 2000

I de første ni månedene i 2000 har Telenor kjøpt følgende betydelige datterselskaper eller betydelige eierandeler i tilknyttede selskaper og felleskontrollerte virksomheter:

Selskap	Land	Endring i eierandel %	Virksomhet	Kostpris <i>Beløp i millioner kroner</i>	Mer-verdier ^(*)	Avskrivningsperiode ^(**)
Comincom/Combella	Russland	60,0	Fastnett	711	497	10 år
Telenordia AB	Sverige	16,7	Fastnett, Internett	1.280	1.077 ^(*)	10 år
DiGi.com bhd	Malaysia	2,9	Mobil telekommunikasjon	393	329 ^(*)	15 år
Fellesdata AS	Norge	100,0	Informasjonsteknologi	2.530	2.298	20 år
Sonofon Holding A/S	Danmark	53,5	Mobil telekommunikasjon	14.146	14.500 ^(*)	16 år
Total Access Communication PCL	Thailand	29,5	Mobil telekommunikasjon	4.681	3.781 ^(*)	18 år
United Communication Industry PCL	Thailand	24,9	Mobil telekommunikasjon	1.689	1.195 ^(*)	18 år
Canal Digital Norge AS	Norge	16,0	TV-distribusjon	170	172 ^(*)	10 år
BDC AS	Norge	100,0	Informasjonsteknologi	76	62	10 år
XHTML Ltd	Storbritannia	80,9	Internett	234	338	5 år
AlfaNETT AS	Norge	100,0	TV-distribusjon	499	415	10 år
EuroCom Holding Aps	Danmark	75,0	Informasjonsteknologi	84	78	5 år

*) Merverdier fra egenkapitalinvesteringer er inkludert i regnskapsført verdi for tilknyttede selskaper og felleskontrollerte virksomheter.

**) Foreløpige evalueringer og allokeringer.

Proforma-effekten av oppkjøpet av Sonofon og XHTML på konsernets driftsinntekter, resultat etter skatt og minoritetsinteresser og resultat pr aksje er vist i note 14.

Investeringer

<i>Beløp i millioner kroner</i>	Januar - september 2000
Fastnett	1.738
Mobilnett	616
Satellitter og satellittstyr	185
Eiendommer	1.383
Støttesystemer (kontor- og IT-utstyr, programvare, biler, med videre)	1.628
Goodwill	3.804
Andre immaterielle eiendeler	948
Gjeld og omløpsmidler fra kjøpt virksomhet	(417)
Arbeid under utførelse	1.122
Aksjer og andre investeringer (ikke datterselskaper)	34.135
	45.142

Vesentlige salg

Telenor solgte Storm Communications Ltd i begynnelsen av året. En gevinst på 309 millioner kroner ble regnskapsført.

I september 2000 ble Telenor Inkasso AS solgt. En gevinst på 75 millioner kroner ble regnskapsført.

Bravida AS fusjonerte med et holdingselskap til BPA AB 23 oktober 2000. Ved gjennomføring av fusjonen fikk Telenor en eierandel på omtrent 51 %. Eierandelen vil bli redusert til omtrent 48 % mot slutten av 2000.

Telenor har inngått avtale om å selge Telenor Finans AS og har redusert eierandelen i Cosmote S.A. Transaksjonene var ikke gjennomført pr 30 september 2000.

2 Driftsinntekter

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	Januar - september 2000	Januar - september 1999
Analog (PSTN)/digital (ISDN)	13.355	9.604	9.914
Mobiltelefoni.....	5.426	5.121	3.999
Leide samband	810	671	632
Satellitt og TV-distribusjon.....	2.485	2.258	1.730
Øvrig nettbasert virksomhet.....	1.593	1.592	1.251
Kundeutstyr.....	2.940	1.983	2.146
IT-service og installasjon.....	3.501	3.404	2.632
Annonseinntekter med videre.....	1.588	1.224	1.351
Annet	987	793	640
Driftsinntekter	32.685	26.650	24.295
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.....	783	594	57
Sum driftsinntekter	33.468	27.244	24.352

3 Hovedtall forretningsområder

Januar - september 2000

<i>Beløp i millioner kroner</i>	¹⁾ Drifts- inntekter	Herav eksterne	EBITDA	Drifts- resultat	Tilknyttede selskaper	Netto finans- poster	Resultat før skatt og minoritets interesser
Mobile Communications	7.095	5.956	2.105	1.270	(830)	(513)	(73)
Telecom.....	14.301	12.525	4.280	2.219	9	(45)	2.183
Bredbåndstjenester	2.443	2.313	523	64	(148)	36	(48)
Internett	763	605	(395)	(569)	254	(16)	(331)
Media.....	1.307	1.224	347	304	(8)	24	320
Bravida	3.735	1.613	62	(18)	-	(9)	(27)
EDB Business Partner.....	3.001	1.950	342	70	(12)	(1)	57
Øvrige	3.999	1.058	543	47	(32)	45	60
Eliminering	(9.400)	-	(351)	(170)	-	-	(170)
Sum	27.244	27.244	7.456	3.217	(767)	(479)	1.971

(1) Inkluderer gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.

Januar - september 1999

<i>Beløp i millioner kroner</i>	¹⁾ Drifts- inntekter	Herav eksterne	EBITDA	Drifts- resultat	Tilknyttede selskaper	Netto finans- poster	Resultat før skatt og minoritets- interesser
Mobile Communications	5.868	4.770	1.536	740	(673)	(109)	(42)
Telecom.....	13.391	11.974	3.986	2.054	(11)	(7)	2.036
Bredbåndstjenester	1.969	1.868	400	33	(76)	41	(2)
Internett	619	388	(18)	(95)	13	(1)	(83)
Media.....	1.435	1.351	437	373	(14)	31	390
Bravida	4.458	2.212	173	73	-	(8)	65
EDB Business Partner.....	2.102	995	246	92	(4)	(3)	85
Øvrige	3.163	794	152	(157)	(50)	(19)	(226)
Eliminering	(8.653)	-	(403)	(289)	-	-	(289)
Sum	24.352	24.352	6.509	2.824	(815)	(75)	1.934

(1) Inkluderer gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet.

4 Vare- og trafikkostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	Januar - september 2000	Januar - september 1999
Leie av nettkapasitet	3.255	2.660	2.544
Leie av satellittkapasitet	623	596	441
Varekostnader med videre	5.138	3.642	3.737
Sum vare- og trafikkostnader	9.016	6.898	6.722

5 Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler

<i>Beløp i millioner kroner</i>		Januar - september 2000	Januar - september 1999
	1999		
Varekostnader med videre	(493)	(232)	(334)
Lønn og personalkostnader	(796)	(530)	(504)
Andre driftskostnader	(484)	(348)	(277)
Sum beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(1.773)	(1.110)	(1.115)

6 Lønn og personalkostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>		Januar - september 2000	Januar - september 1999
	1999		
Lønn og feriepenger	7.016	5.953	5.045
Arbeidsgiveravgift	991	907	715
Pensjonskostnader inkludert arbeidsgiveravgift	428	399	344
Andre personalkostnader	526	432	325
Sum lønn og personalkostnader	8.961	7.691	6.429

7 Andre driftskostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>		Januar - september 2000	Januar - september 1999
	1999		
Kostnader til lokaler, biler, kontorutstyr med videre	1.416	1.459	1.149
Reise og diett	641	535	474
Markedsføring og salgsprovisjoner	1.239	977	934
Reklame	423	315	274
Tap på fordringer	351	120	154
Konsulentonorar og innleie av personell ^(1) 2)	2.259	1.474	1.414
Øvrig ²⁾	1.584	1.419	1.189
Sum andre driftskostnader	7.913	6.299	5.588

- (1) Inkluderer honorar til konsulenter og innleid arbeidskraft som utfører tjenester som selges til eksterne kunder eller som utfører arbeid på varige driftsmidler.
- (2) Inkluderer eksterne kostnader, i hovedsak konsulentkostnader i 1999 som relaterer seg til den avviklede sammenslåingen med Telia på 250 millioner kroner.

8 Finansinntekter og kostnader

<i>Beløp i millioner kroner</i>		Januar - september 2000	Januar - september 1999
	1999		
Avkastning fra satellittorganisasjoner	235	123	161
Renteinntekter	245	299	175
Andre finansinntekter ⁽¹⁾	197	34	199
Sum finansinntekter	677	456	535
Rentekostnader	(812)	(1.052)	(664)
Andre finanskostnader ⁽¹⁾	(63)	(193)	(43)
Balanseføring av renter	114	95	84
Sum finanskostnader	(761)	(1.150)	(623)
Gevinst finansielle eiendeler	680	300	19
Tap og nedskrivninger av finansielle eiendeler	(45)	(85)	(6)
Netto gevinst finansielle eiendeler	635	215	13
Sum finansposter	551	(479)	(75)

- (1) For de første ni månedene i 2000 inkluderer andre finanskostnader netto valutatap på 134 millioner kroner, og for de første ni månedene i 1999 er netto valutagevinst på 143 millioner kroner inkludert i andre finansinntekter. I 1999 inkluderer finansinntekter netto valutagevinst på 104 millioner kroner. Størstedelen av netto valutatap eller -gevinst relateres til instrumenter i fremmed valuta som ikke kan regnskapsføres som sikring av en nettoinvestering i fremmed valuta.

9 Skattekostnad

Inntektsskatten i Norge er på 28 %. Den effektive regnskapsmessige skattesatsen er imidlertid negativt påvirket av underskudd i våre tilknyttede selskaper og datterselskaper utenfor Norge, samt avskrivning av merverdier, som ikke kan regnskapsføres som utsatte skattefordeler. Derfor er vår effektive regnskapsmessige skattesats for 2000 blitt estimert til 70 % av resultatet før skatt og minoritetsinteresser. Vår estimerte regnskapsmessige effektive skattesats

påvirkres vesentlig av prognoser om økte underskudd (inkludert avskrivning av merverdier) fra våre tilknyttede selskaper i resten av 2000. Avskrivning av merverdier på våre oppkjøp samt resultatet fra Viag Interkom er de viktigste årsakene til den høye estimerte regnskapsmessige effektive skattesatsen. I beregningene har vi ikke tatt med effektene av mulige gevinster, som vil redusere vår estimerte regnskapsmessige effektive skattesats. Den faktiske skattesatsen kan være forskjellige fra den estimerte satsen. Vår effektive regnskapsmessige skattesats var på 39,9 % i 1999, 42,7 % i 1998 og 35,5 % i 1997.

10 Rentebærende gjeld

Beløp i millioner kroner	Pr 30 september	
	1999	2000
Euro sertifikatlån	829	3.325
US sertifikatlån.....	-	5.237
Norske sertifikatlån.....	1.200	2.605
EMTN-lån	9.500	28.516
Lån fra japanske investorer	1.304	1.304
Satellitt-leasing.....	1.499	1.373
Annet	610	2.008
Langsiktig rentebærende gjeld.....	14.942	44.368
Kortsiktig rentebærende gjeld.....	127	9.558
Sum rentebærende gjeld	15.069	53.926

I 1996 ble det etablert et sertifikatprogram for euromarkedet (ECP-program) med en ramme på 500 millioner amerikanske dollar. Utestående sertifikater pr 30 september 2000 under dette programmet utgjør 3.325 millioner kroner, med en gjennomsnittlig løpetid på fire måneder. I august 2000 etablerte selskapet et sertifikatprogram for det amerikanske markedet på 1.000 millioner amerikanske dollar. Pr 30 september 2000 beløper utestående sertifikater på dette sertifikatlånet seg til 5.237 millioner kroner. Telenor har utstedt sertifikater i det norske markedet i 2000. Utestående sertifikater i Norge beløper seg til 2.605 millioner kroner pr 30 september 2000. Alle sertifikatene er forbundet med en underliggende langsiktig kredittfasilitet med en ramme på 1.000 millioner amerikanske dollar som ble etablert i 2000. Kredittfasiliteten forfaller i 2005. Sertifikatene behandles som langsiktige, uavhengig av virkelig forfallsdato.

I 1996 etablerte Telenor et langsiktig låneprogram for euromarkedet (EMTN-program). Programmets ramme ble økt fra 2.000 millioner amerikanske dollar til 4.000 millioner amerikanske dollar i august 2000. Pr 30 september 2000 var det utstedt obligasjoner som utgjorde 28.516 millioner kroner med løpetider mellom ett år og åtte år.

Det ble etablert låneprogram med private japanske investorer i 1994 og 1995, med ti års løpetid. Pr 30 september 2000 var det utestående 1.304 millioner kroner under disse låneprogrammene.

I juli 2000 etablerte Telenor en flervaluta-trekkfasilitet stilt til rådighet av et banksyndikat, med en ramme på 14.000 millioner danske kroner. Trekkfasiliteten har 364 dagers løpetid, med en opsjon på ett års forlengelse for det utestående beløp på utøvelsesdatoen. Pr 30 september 2000 var utestående under trekkfasiliteten 9.280 millioner kroner, som er inkludert i kortsiktig rentebærende gjeld.

All rentebærende gjeld trukket opp via konsernfinans (50.267 millioner kroner pr 30 september 2000) er usikret, og inneholder bestemmelser som begrenser muligheten til å pantsette eiendeler for fremtidige lån uten å gi tilsvarende sikkerhet til eksisterende lånegivere (negativ pantsettelseserklæring).

Telenor Satellite Services AS etablerte leasingfinansiering for de to satellittene Thor II og Thor III i 1997 og 1998. Leasingavtalen for Thor II, pålydende 517 millioner kroner pr 30 september 2000, ble signert i mars 1998. Leasingavtalen for Thor III, pålydende 856 millioner kroner pr 30 september 2000, ble signert i desember 1997. Begge leasing-avtalene amortiseres over 12 år og har endelig forfall i 2010.

Annen rentebærende gjeld er hovedsakelig relatert til det børsnoterte datterselskapet EDB Business Partner ASA (1.267 millioner kroner).

Telenor Nett AS inngikk i 1998 en "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtale for digitale sentraler. Telenor Mobil AS inngikk i 1999 en "Cross Border Tax Benefit Lease"-avtale for GSM mobiltelefonnett. Avtalene krevde forskuddsbetalt oppgjør fra alle parter gjennom finansinstitusjoner. Leasingforpliktelsen og forskuddsbetalt leasingleie er ført netto i balansen og er ikke reflektert i tabellene.

Gjennomsnittlig veid løpetid på konsernets utestående rentebærende gjeld trukket opp via konsernfinans (50.267 millioner kroner) er 1,6 år pr 30 september 2000. Gjennomsnittlig rentebinding inklusive effekt av rentebytteavtaler er 0,50 år pr 30 september 2000.

Analyse av konsernets langsiktig rentebærende gjeld

Beløp i millioner kroner

År	Forfall
2000.....	8.527
2001.....	22.406
2002.....	1.563
2003.....	2.215
2004.....	2.136
Etter 2004.....	7.521
Sum langsiktig rentebærende gjeld.....	44.368

Valutafordeling i opprinnelig valuta

Beløp i millioner kroner, unntatt prosenter	Gjennomsnittlig fast rente pr 30.09.00	Lånebeløp i valuta 30.09.00	Norske kroner 30.09.00	Norske kroner 31.12.99
Euro sertifikatlån				
CHF.....	2,45%	50	243	52
USD.....	6,78%	305	2.661	777
EUR.....	4,05%	30	234	-
GBP.....	6,65%	10	127	-
CAD.....	5,78%	50	60	-
US sertifikatlån				
USD.....	6,57%	578	5.237	-
Norske sertifikatlån				
NOK.....	7,00%	-	2.605	1.200
EMTN-lån				
AUD.....	3,39%	37	185	186
CHF.....	3,19%	1.048	5.296	3.537
EUR.....	4,97%	2.183	17.566	1.086
JPY.....	2,36%	22.000	1.501	687
USD.....	5,59%	550	3.968	4.004
Lån fra japanske investorer				
JPY.....	4,26%	19.000	1.304	1.304
Satellitt-leasing				
GBP.....	7,97%	110	1.373	1.499
Andre lån	Mellom 5-12%	-	2.008	610
Sum langsiktig rentebærende gjeld.....			44.368	14.942

11 Tvister

I juli 2000 stevnet Enitel ASA vårt datterselskap Telenor Nett AS inn for en voldgiftsdomstol. Enitel ASA krever erstatning for tapte inntekter, økte kostnader og erstatning til kunder på grunn av sen implementering av fast operatørforvalg i henhold til pålegg fra Post- og Teletilsynet (PT) i 1999. På grunnlag av at fast operatørforvalg er en samtrafikk-tjeneste, hevder Enitel ASA at Telenor Nett AS brøt avtalen om samtrafikk, og at deres maksimale økonomiske tap er på 120 millioner kroner. Dersom Telenor Nett AS blir kjent erstatningsansvarlig av voldgiftsdomstolen, mener vi imidlertid at erstatningsbeløpet vil være betydelig lavere. I oktober 2000 stevnet Tele 2 Norge AS også Telenor Nett AS inn for en voldgiftsdomstol på lignende grunnlag som Enitel ASA, hvor de krever erstatninger på 78 millioner kroner. Tele 1 Europe AS har også varslet et lignende erstatningskrav, hvor de krever erstatninger på 30 millioner kroner.

I mars 1998 leverte NetCom GSM ASA stevning mot Telenor Nett AS til Oslo byrett. NetCom hevder at Telenors priser for leide samband i årene 1993 til 1996 ikke var i samsvar med de offentlige telekomreguleringene, som krever kostnadsorientert prising av leide samband. NetCom krever omtrent 97 millioner kroner i refusjon pluss renter, og hevder at selskapet betalte for høye avgifter for leide samband.

Det er foretatt avsetninger for å dekke det forventede utfallet av tvistene i den grad negative utfall er sannsynlige og pålitelige estimater kan beregnes. Konsernledelsen erkjenner usikkerhetene ved tvistene men er av den oppfatning at disse sakene vil bli avgjort uten at de påvirker Telenors finansielle stilling eller resultater fra virksomheten i betydelig grad.

Konsernet er i Norge underlagt særlig regulering av kostnader og priser knyttet til både våre faste og mobile telefoni-tjenester fra Post- og teletilsynet (PT) og andre reguleringsmyndigheter.

PT krever at våre priser beregnes på bakgrunn av kostnader, pluss en rimelig avkastning. For 1998 fastsatte PT tillatt avkastning til 14 %. Det er ikke fastsatt tillatt avkastning for 1999 eller 2000.

Tjenester underlagt denne begrensningen utgjorde 62 % av driftsinntektene og 94 % av driftsresultatet i 1999. Konsernets avkastning på de tjenester som er underlagt regulering fra PT, hadde for de presenterte perioder en avkastning som oversteg den avkastning PT har fastsatt som rimelig. Konsernledelsen erkjenner usikkerheten knyttet til resultatene fra PTs gjennomgang, men er av den oppfatning at disse forhold vil bli avgjort uten at de påvirker Telenors finansielle stilling eller historiske resultater fra virksomheten i betydelig grad.

12 Aksjesplitt og fondsemisjon

10 november 2000 vedtok generalforsamlingen en 1.666,67 til én splitt av aksjene, og en fondsemisjon. Fondsemisjonen øker aksjekapitalen fra 8.400.000.000 kroner til 8.580.000.000 kroner ved utstedelse av 30.000.000 aksjer til pålydende seks kroner. Telenor har mottatt dette som egne aksjer, og vil i forbindelse med bonusprogrammet til allmennheten anvende disse til utdeling av bonusaksjer.

13 Avstemming US GAAP

Konsernets regnskap er avlagt etter norske regnskapsprinsipper (N GAAP). De anvendte regnskapsprinsipper avviker på visse områder fra de amerikanske regnskapsprinsippene (US GAAP).

Nedenfor vises forskjellene mellom konsernets regnskapsprinsipper i henhold til N GAAP og US GAAP.

Avstemming av resultat

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	Januar – september 2000	Januar – september 1999
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser i henhold til norske regnskapsprinsipper.....	2.035	596	1.212
Korreksjoner i henhold til US GAAP			
Balanseførte renter tilknyttede selskaper.....	-	-	-
Avskrivning på balanseførte renter	(5)	(3)	(3)
Pensjoner	(18)	(19)	(13)
Avskrivninger av balanseførte lisenskostnader og goodwill.....	(3)	(3)	(3)
Midlertidige investeringer	(53)	(33)	(48)
Gevinst ved utvanning og salg av aksjer i datterselskaper (1)	307	393	249
Aksjebasert avlønning (3).....	(30)	(190)	(3)
Skatteeffekt på US GAAP-korreksjoner	(64)	(94)	(51)
Minoritetsinteresser	19	73	12
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser i henhold til US GAAP	2.188	720	1.352
Resultat pr aksje i henhold til US GAAP i hele kroner (ordinært og utvannet)	1,563	0,514	0,966
Gjennomsnittlig antall utestående aksjer.....	1.400.000.000	1.400.000.000	1.400.000.000
Driftsinntekter i henhold til US GAAP.....	32.716	26.673	24.334

Avstemming av egenkapital

<i>Beløp i millioner kroner</i>	1999	Pr 30 september 2000
Egenkapital i henhold til norske regnskapsprinsipper.....	20.033	20.723
Korreksjoner i henhold til US GAAP		
Utbytte	500	-
Gevinst ved utvanning og salg av aksjer i datterselskaper	307	700
Balanseførte renter tilknyttede selskaper.....	79	79
Avskrivning på balanseførte rente	(9)	(12)
Pensjoner	190	171
Avskrivninger av balanseførte lisenskostnader og goodwill	52	49
Midlertidige investeringer	(115)	(148)
Urealisert gevinst på børsnoterte aksjer	192	321
Aksjebasert avlønning (3).....	(30)	(220)
Skatteeffekt på US GAAP-korreksjoner	(141)	(235)
Minoritetsinteresser	(23)	87
Egenkapital i henhold til US GAAP	21.035	21.515
Sum eiendeler i henhold til US GAAP (2).....	53.787	97.214
Langsiktig gjeld i henhold til US GAAP	19.252	19.970

Tabell over endring i egenkapitalen etter US GAAP

Beløp i millioner kroner	Pr 30 september	
	1999	2000
Resultat i henhold til US GAAP	2.188	720
Endringer ført direkte mot egenkapitalen		
Urealiserte gevinster på børsnoterte aksjer	52	166
Omregningsdifferanse	(17)	94
Sum endring i egenkapitalen uten resultateffekt.....	35	260
Endringer i egenkapitalen.....	2.223	980

- (1) I løpet av de ni første måneder i 2000 har Telenor redusert sin eierandel i EDB Business Partner ASA, gjennom at EDB Business Partner ASA i to transaksjoner, henholdsvis i februar og mai 2000, utstedte aksjer til minoritetsaksjonærer med oppgjør i kontanter. Telenors eierandel ble redusert med 7,3 prosentpoeng. Samlet vederlag som er mottatt fra minoritetsaksjonærer, var 1.449 millioner kroner, og regnskapsført gevinst etter US GAAP var 393 millioner kroner (ingen gevinst etter norske regnskapsprinsipper).
- (2) Konsernet har motregnet de framtidige leieforpliktelsene for digitale sentraler og GSM mobiltelefonnett under "Cross Border Tax Benefit Lease" mot de ubenyttede forskuddsbetalingene i form av depositum til finansinstitusjoner. I henhold til US GAAP bokføres de forskuddsbetalte leiebeløpene og konsernets framtidige forpliktelser under "Cross Border Tax Benefit Lease" brutto i konsernets balanseoppstilling, som finansielle eiendeler og langsiktig rentebærende gjeld. Dette beløper seg til ca 4.735 millioner kroner pr 30 september 2000.
- (3) Økningen i aksjebasert avlønning etter US GAAP er grunnet en økning av aksjekursen til EDB Business Partner ASA i perioden 1 januar 2000 til 30 september 2000. I tillegg ble den nye aksjeopsjonsplanen for alle ansatte i EDB Business Partner ASA innført i løpet av 1999.

14 Oppkjøp

Sonofon Holding A/S, Danmark

10 august 2000 kjøpte selskapet en eierandel på 53,5 % i Sonofon Holding A/S for 13,0 milliarder danske kroner i kontanter (inkludert direkte kjøpskostnader). Sonofon er en mobiloperatør i Danmark og er organisert som et felleskontrollert selskap, regnskapsført etter egenkapitalmetoden. Kjøpet ble regnskapsført etter oppkjøpsmetoden. Kostprisen ble allokert til eiendeler og gjeld basert på en foreløpig evaluering av virkelig verdi for Sonofons eiendeler og gjeld på oppkjøpstidspunktet. Den følgende oppstillingen er et sammendrag av allokeringen av kostpris til merverdier:

Beløp i millioner kroner

Kundebase.....	1.200
Lisenser	1.000
Goodwill.....	12.916
Utsatt skatt.....	(616)
	14.500

Den oppkjøpte kundebasen er forutsatt avskrevet over en periode på fem år. Ervervet goodwill og lisenser avskrives over en periode på 20 år. Resultat etter skatt og avskrivninger av immaterielle eiendeler og goodwill i Sonofon er inkludert i henhold til egenkapitalmetoden i konsernets resultat fra oppkjøpstidspunktet. Allokeringen av kostprisen er basert på foreløpige estimater av virkelig verdi og vil kunne bli revidert. Endringer i allokeringen av kostpris vil trolig begrenses til reallokering til verdien av andre identifiserbare immaterielle eiendeler og resultere i en korrigering av goodwill.

XHTML, Storbritannia

21 august 2000 kjøpte selskapet en eierandel på 80,9 % i XHTML Ltd. for GBP 17,4 millioner (inkludert direkte kjøpskostnader). XHTML tilbyr Internett-tjenester til bedriftsmarkedet med komplekse web lagringstjenester som deres strategiske hovedprodukt. Kjøpet ble regnskapsført etter oppkjøpsmetoden. Kostprisen ble allokert til eiendeler og gjeld basert på en foreløpig evaluering av virkelig verdi for XHTMLs eiendeler og gjeld på oppkjøpstidspunktet. Merverdiene på 338 millioner kroner har blitt allokert til goodwill.

Ervervet goodwill avskrives over en periode på 5 år. Resultatposter fra XHTML er inkludert i konsernets resultat fra oppkjøpstidspunktet. Allokeringen av kostpris er basert på foreløpige estimater av virkelig verdi og vil kunne bli revidert. Endringer i allokeringen av kostpris vil trolig begrenses til reallokering til verdien av andre identifiserbare immaterielle eiendeler og resultere i en korrigering av goodwill.

Den følgende ureviderte proforma regnskapsinformasjonen presenterer resultatet som om oppkjøpene av Sonofon Holding A/S og XHTML hadde blitt foretatt i begynnelsen av de respektive periodene:

<i>Beløp i millioner kroner, unntatt resultat pr aksje</i>	Januar-september 2000	Januar-september 1999
Proforma driftsinntekter	27.304	24.308
Proforma resultat etter skatt og minoritetsinteresser	(381)	141
Proforma resultat pr aksje	(0,27)	0,10

Proforma underskudd for perioden januar til september 2000 skyldes hovedsakelig rentekostnader og avskrivninger av merverdier relatert til kjøpet av Sonofon Holding A/S. Disse proforma-resultatene er kun beregnet for sammenligningsformål og inkluderer visse tilpasninger, som avskrivninger av merverdier relatert til kjøpene og rentekostnader på gjeld benyttet til å finansiere kjøpene. Proforma-resultatene er ikke nødvendigvis indikative for hva resultatene fra virksomheten ville ha vært dersom kjøpene hadde blitt foretatt i begynnelsen av de respektive perioder eller for fremtidige resultater.

UREVIDERT PROFORMA KONSERNREGNSKAP

Det ureviderte proformaregnskapet er blitt utarbeidet for å vise effekten av oppkjøpet av 53,5 % i Sonofon Holding A/S, på konsernets historiske resultatregnskap. Proformaregnskapet er kun utarbeidet for illustrasjonsformål og viser ikke hva Telenors faktiske resultat ville ha vært dersom oppkjøpet av Sonofon Holding hadde skjedd på den dato som er forutsatt i beregningen. Proformaresultatet er heller ikke indikativt for Telenors fremtidige resultater.

Proformaregnskapet bør leses sammen med "ledelsens finansielle analyse", Telenors konsernregnskap og det sammentrukkede Sonofon Holding-regnskap som finnes i prospektet.

Proformaregnskapet er presentert i henhold til norske regnskapsprinsipper. En avstemming til US GAAP er vist. Forskjellene mellom norske regnskapsprinsipper og US GAAP er forklart i note 29 til vårt konsernregnskap og i note 13 til vårt delårsregnskap.

Proformaregnskapet viser effekten av oppkjøpet av Sonofon Holding A/S for et vederlag på 14,1 millioner kroner. Sonofon er inkludert i vårt konsernregnskap fra 10 august 2000. På grunn av at Sonofon Holding AS er en felleskontrollert virksomhet, er Sonofon regnskapsført etter egenkapitalmetoden.

Proforma resultatregnskap for 1999 og for de første ni måneder i 2000, viser effekten av oppkjøpet av Sonofon Holding AS som om det hadde vært gjennomført 1 januar 1999. Vederlaget er allokert til eiendeler og gjeld i Sonofon basert på foreløpige estimater av virkelig verdi. Den endelige allokeringen av vederlaget kan avvike fra hva som er inkludert i proformaregnskapet.

Proformainformasjonen hensyntar ikke tilbudet om kjøp av aksjer i Telenor.

UREVIDERT PROFORMA KONSERNREGNSKAP

Telenor Konsern

RESULTATREGNSKAP JANUAR - SEPTEMBER 2000

<i>Beløp i millioner kroner (unntatt resultat pr aksje)</i>	Historisk	Justeringer	Proforma
Norske regnskapsprinsipper:			
Driftsinntekter	26.650		26.650
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet...	594		594
Sum driftsinntekter	27.244		27.244
Driftskostnader			
Vare- og trafikkostnader	6.898		6.898
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(1.110)		(1.110)
Lønn og personalkostnader	7.691		7.691
Andre driftskostnader	6.299		6.299
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	10		10
Av- og nedskrivninger	4.239		4.239
Sum driftskostnader	24.027		24.027
Driftsresultat	3.217		3.217
Tilknyttede selskaper	(767)	(490) (a)	(1.257)
Finansinntekter og kostnader			
Finansinntekter	456		456
Finanskostnader	(1.150)	(485) (b)	(1.635)
Netto gevinst av finansielle eiendeler	215		215
Sum finansposter	(479)		(964)
Resultat før skatt og minoritetsinteresser	1.971		996
Skattekostnad	(1.380)	136 (c)	(1.244)
Resultat før minoritetsinteresser	591		(248)
Minoritetsinteresser	5		5
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	596		(243)
Resultat pr aksje (ordinært og utvannet)	0,426		(0,174)
US GAAP:			
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	720		(119)
Resultat pr aksje (ordinært og utvannet, US GAAP)	0,514		(0,085)

UREVIDERT PROFORMA KONSERNREGNSKAP

Telenor Konsern

RESULTATREGNSKAP ÅRET 1999

<i>Beløp i millioner kroner (unntatt resultat pr aksje)</i>	Historisk	Justeringer	Proforma
Norske regnskapsprinsipper:			
Driftsinntekter	32.685		32.685
Gevinst ved salg av varige driftsmidler og virksomhet...	783		783
Sum driftsinntekter	33.468		33.468
Driftskostnader			
Vare- og trafikkostnader	9.016		9.016
Beholdningsendring egentilvirkede anleggsmidler	(1.773)		(1.773)
Lønn og personalkostnader	8.961		8.961
Andre driftskostnader	7.913		7.913
Tap ved salg av varige driftsmidler og virksomhet	302		302
Av- og nedskrivninger	5.047		5.047
Sum driftskostnader	29.466		29.466
Driftsresultat	4.002		4.002
Tilknyttede selskaper	(1.239)	(748) (a)	(1.987)
Finansinntekter og kostnader			
Finansinntekter	677		677
Finanskostnader	(761)	(807) (b)	(1.568)
Netto gevinst av finansielle eiendeler	635		635
Sum finansposter	551		(256)
Resultat før skatt og minoritetsinteresser	3.314		1.759
Skattekostnad	(1.323)	226 (c)	(1.097)
Resultat før minoritetsinteresser	1.991		662
Minoritetsinteresser	44		44
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	2.035		706
Resultat pr aksje (ordinært og utvannet)	1,454		0,504
US GAAP:			
Resultat etter skatt og minoritetsinteresser	2.188		859
Resultat pr aksje (ordinært og utvannet, US GAAP)	1,563		0,614

NOTER TIL UREVIDERT PROFORMA KONSERNREGNSKAP

- (a) Representerer netto resultater for Sonofon A/S etter omregningsdifferanser og tilpasninger til Telenors regnskapsprinsipper, justert for avskrivningskostnader på goodwill og immaterielle eiendeler. Til bruk i proforma-presentasjonen har ledelsen estimert den økonomiske levetiden til 5 år for de 1,2 milliarder kroner allokert til kunder, 20 år for de 1 milliarder kroner allokert til lisenser og 20 år for de resterende 12,9 milliarder kroner allokert til goodwill.
- (b) Representerer rentekostnader på opplåning som er pådratt gjennom transaksjonen, inkludert amortisering av kostnader knyttet til låneopptak.
- (c) Representerer skatteeffekt på proformajusteringene.

SONOFON HOLDING A/S

KONSERNREGNSKAP

Nedenfor vises resultatregnskap og kontantstrømsoppstilling for 1998, 1999 og for de ni første måneder i 2000 og balanse pr 31 desember 1998, 31 desember 1999 og 30 september 2000. Årsregnskapet for 1998 og 1999 er revidert.

Sonofon Holding A/S' regnskapsprinsipper samsvarer med de regnskapsprinsipper som benyttes av Telenor ASA, med unntak av renter på varige driftsmidler som ikke Sonofon Holding A/S balansefører. Det vises til beskrivelsen av Telenor ASAs regnskapsprinsipper.

SONOFON HOLDING A/S

RESULTATREGNSKAP

<i>Beløp i millioner danske kroner</i>	Januar – september 2000 (urevidert)	1999	1998
Netto driftsinntekter	2.275	2.904	2.347
Produksjonskostnader	(1.077)	(1.411)	(1.217)
Bruttofortjeneste/-tap	1.198	1.493	1.130
Distribusjonskostnader	(626)	(707)	(721)
Administrasjonskostnader	(443)	(532)	(387)
Andre driftsinntekter	8	15	10
Andre driftskostnader			
Andel av resultat i tilknyttede selskaper	(1)	—	—
Driftsresultat	136	269	32
Finansinntekter	5	7	10
Finanskostnader	(122)	(136)	(141)
Resultat før skatt	19	140	(99)
Skattekostnad	(37)	(83)	(15)
Årets resultat	(18)	57	(114)

SONOFON HOLDING A/S

BALANSE

<i>Beløp i millioner danske kroner</i>	Pr 30 september 2000 (urevidert)	1999	1998
EIENDELER			
Goodwill	1.913	2.003	2.119
Software	555	554	287
Sum immaterielle anleggsmidler	2.468	2.557	2.406
Forbedring av leide lokaler	14	14	11
Leie av fast eiendom	198	200	17
Tomter og bygninger	248	249	250
Anlegg og utstyr	1.333	1.378	1.291
Verktøy og inventar	128	136	102
Anlegg under utførelse	136	96	301
Sum materielle anleggsmidler	2.057	2.073	1.972
Aksjer i tilknyttede selskaper	1	2	1
Sum finansielle anleggsmidler	1	2	1
Sum anleggsmidler	4.526	4.632	4.379
Varebeholdning	98	65	120
Kundefordringer	499	478	
Utsatt skattefordel	20	26	61
Skattefordringer	—	6	—
Andre fordringer	39	39	18
Periodiseringer og forhåndsbetalinger	17	14	5
Sum fordringer	673	594	562
Kontanter og bankinnskudd	9	5	7
Sum omløpsmidler	682	664	689
Sum eiendeler	5.208	5.296	5.068
EGENKAPITAL OG GJELD			
Aksjekapital	100	100	100
Overkursfond	—	1.135	1.135
Overført resultat	1.195	78	21
Sum egenkapital	1.295	1.313	1.256
Avsetninger for utsatt skatt	4	4	1
Sum avsetninger	4	4	1
Leasingforpliktelser	200	200	17
Pantegjeld	2	2	4
Gjeld til banker	898	962	125
Gjeld til tilknyttede selskaper	1.165	1.127	1.087
Sum langsiktig gjeld	2.265	2.291	1.233
Avdrag på langsiktig gjeld	65	65	73
Gjeld til banker	978	1.094	1.910
Leverandørgjeld	341	232	348
Gjeld til tilknyttede selskaper	—	2	2
Skatter	2	—	1
Annen gjeld	174	222	141
Periodiseringer og forhåndsbetalinger	65	73	103
Sum kortsiktig gjeld	1.644	1.688	2.578
Sum gjeld	3.909	3.979	3.811
Sum egenkapital og gjeld	5.208	5.296	5.068

SONOFON HOLDING A/S

KONTANTSTRØMOPPSTILLING

<i>Beløp i millioner danske kroner</i>	Pr 30 september 2000		
	(urevidert)	1999	1998
Resultat fra primæraktiviteter.....	136	269	32
Av- og nedskrivninger.....	393	467	441
Endringer i arbeidskapital.....	25	(71)	(63)
Netto kontantstrøm fra primæraktiviteter	554	665	410
Netto rente- og valutagevinster.....	(117)	(129)	(132)
Betalt skatt.....	(4)	(52)	(50)
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	433	484	228
Kjøp av varige driftsmidler og immaterielle eiendeler	(291)	(725)	(595)
Salg av varige driftsmidler	4	9	32
Andre investeringer.....	-	(5)	(1)
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	(287)	(721)	(564)
Gjeld til banker.....	(116)	(816)	451
Langsiktig gjeld	(26)	1,051	(134)
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter.....	(142)	235	317
Netto endring i betalingsmidler	4	(2)	(19)
Betalingsmidler 01.01.	5	7	26
Betalingsmidler 31.12	9	5	7

TELENOR ASA MED DATTERSELSKAPER OG TILKNYTTETDE SELSKAPER

Pr 30 september 2000

Navn	Land	Eierandel
Telenor ASA		
Telenor Communication AS	Norge	100,0 %
Kalix Tele 24 AB	Sverige	100,0 %
Games AB	Sverige	100,0 %
Telenor Vision International AB	Sverige	100,0 %
Telenor Vision AB	Sverige	100,0 %
Telenor Vision AB filial DK	Danmark	100,0 %
Telenor Vision AS	Norge	100,0 %
Intec Business System AS	Norge	100,0 %
Telenor Vision Intermedia AB	Sverige	100,0 %
Cinebox Media AB	Sverige	100,0 %
Filmo AB	Sverige	100,0 %
Seachoise Scandinavia Ltd	Storbritannia	50,0 %
Telenor Vision Teleport AB	Sverige	100,0 %
Liljekonvallen Internettleverantören AB	Sverige	100,0 %
Telenor Vision VMS OY	Finland	100,0 %
Norkring AS	Norge	100,0 %
Medianett AS	Norge	93,1 %
Screen Communication AS	Norge	34,0 %
Telenor Satellite Services AB	Sverige	100,0 %
Norsk Data Holdings Ltd.	Storbritannia	84,0 %
Norsk Data Ltd.	Storbritannia	100,0 %
ND Service Team Ltd.	Storbritannia	100,0 %
Ludhouse (Computing) Ltd.	Storbritannia	96,0 %
XHTML Ltd.	Storbritannia	80,9 %
Telenor East Invest AS	Norge	100,0 %
Comincom	Russland	60,0 %
Combella	Russland	69,0 %
Combella	Russland	31,0 %
Vimpel Communication	Russland	30,4 %
Bravida Sverige AB	Sverige	100,0 %
Relab Resistansen EI AB	Sverige	100,0 %
FCS Datalink AB	Sverige	100,0 %
LK Söderlund AB	Sverige	100,0 %
Elektrokraft AB	Sverige	100,0 %

Navn	Land	Eierandel
Telenor Eiendom Vest AS	Norge	100,0 %
Telenor Eiendom Sør AS	Norge	100,0 %
Telenor Eiendom Midt-Norge AS	Norge	100,0 %
Telenor Eiendom Fomebu AS	Norge	100,0 %
Telenor Eiendom Hareløkken AS	Norge	100,0 %
Telenor Russia AS	Norge	100,0 %
Telenor Irland AB	Sverige	100,0 %
Telenor Bruxelles SA	Belgia	100,0 %
Telenor Hungary Holding Kft	Ungarn	99,3 %
Telenor Ireland Ltd.	Irland	100,0 %
Sonofon Holding AS	Danmark	53,5 %
Investment Recovery Services AS	Norge	56,4 %
Telenor Hellas SA	Hellas	100,0 %
Doorstep AS	Norge	50,0 %
Argos Maroc SA	Marokko	75,0 %
Cimecom SA	Marokko	100,0 %
Telenor Kapitalforvaltning ASA	Norge	100,0 %
Telenoraksjen AS	Norge	100,0 %
Telenor Bedrift CPS AS	Norge	100,0 %
Telenordia AB	Sverige	50,0 %
Apotram AS	Norge	43,4 %
Inaxess AS	Norge	40,0 %
Telenor Venture AS	Norge	63,7 %
TeleVenture Management AS	Norge	23,9 %
Telenor Venture II ASA	Norge	50,1 %
Telenor Bedrift AS	Norge	100,0 %
Zeta Media AS	Norge	49,0 %
Telefonselskapet AS	Norge	80,0 %
WinLink Software Integration AS	Norge	29,0 %
Oslo Lufthavn Tele & Data AS	Norge	50,0 %
Telenor Infonet Telecom AS	Norge	75,0 %
IT-drift Telenor AS	Norge	70,0 %
Fredrikstadnett AS	Norge	40,0 %
Telenor Comma AS	Danmark	100,0 %
Eurocom Holding ApS	Danmark	80,0 %

Navn	Land	Eierandel
Eurocom Teleservices AS	Danmark	100,0 %
Oil Camp AS	Norge	30,0 %
Interaktiva AS	Norge	51,0 %
Telenor Finans AS	Norge	100,0 %
Telenor Forsikring AS	Norge	100,0 %
Telenor Innovasjon AS	Norge	100,0 %
Telenor Fiber AS	Norge	100,0 %
Telenor Radio Systems AS	Norge	100,0 %
Telenor Radio Systems AB	Sverige	82,0 %
Oilcamp AS	Norge	70,0 %
Intelli	Norge	50,0 %
Telenor Instrument AS	Norge	100,0 %
Bravida AS ¹⁾	Norge	100,0 %
Bravida Norge AS	Norge	100,0 %
Elektriker-Service AS	Norge	100,0 %
Bravida Security AS	Norge	100,0 %
PEC Process Electro Control AS	Norge	100,0 %
Bravida Consult AS	Norge	100,0 %
Telavie AS	Norge	100,0 %
Mastermill AS	Norge	100,0 %
Bravida Geomatikk AS	Norge	100,0 %
Geoweb AS	Norge	100,0 %
Telenor Mobile Communications AS	Norge	100,0 %
Telenor Invest AS	Norge	100,0 %
Comet Holding AS	Norge	100,0 %
European Telekom Athen	Hellas	50,0 %
European Telecom	Luxemburg	44,0 %
ProMonte GSM ⁹⁾	Montenegro	40,1 %
ESAT Digifone	Irland	49,5 %
Extel Kaliningrad	Russland	49,0 %
Grameen Phone Ltd.	Bangladesh	46,0 %
Kyivstar J.S.C	Ukraina	35,0 %
Neva Nor Telekom AS	Norge	100,0 %

Navn	Land	Eierandel
Pannon GSM RT	Ungarn	23,5 %
StavTeleSot J.S.C	Russland	49,0 %
Telenor Hungary Tavkolesi Kft.	Ungarn	100,0 %
Norcom Networks Communication Inc.	USA	91,6 %
Narrowband	Canada	100,0 %
Connect Austria	Østerrike	17,5 %
Telenor Interkom Veraltungs GmbH	Tyskland	100,0 %
Viag Interkom GmbH	Tyskland	10,0 %
Telenor Consult AS	Norge	100,0 %
Telenor B-Invest AS ²⁾	Norge	73,3 %
Cosmote S.A. ²⁾	Hellas	30,0 %
Telenor Inc	USA	100,0 %
Telenor Asia Pte Ltd	Singapore	100,0 %
Digi.com	Malaysia	32,9 %
Total Access Communication PCL	Thailand	29,5 %
United Communication Industry PCL	Thailand	24,9 %
Kola Telecom J.S.C.	Russland	50,0 %
Zalto Communications AS	Norge	91,5 %
Djuice AS	Norge	100,0 %
Djuice BV	Nederland	100,0 %
Djuice Sociedade Unipessoal LDA	Portugal	100,0 %
Telenor Global Services AS	Norge	100,0 %
Telenor Marlink Ltd. Hongkong	Kina	100,0 %
Novy Mobil a.s.	Tsjekkia	49,0 %
Telenor Satellite Services AS	Norge	100,0 %
Telenor Polska sp.z.o.o	Polen	100,0 %
Telenor Satellite F'olske SA	Polen	49,0 %
Telenor Slovakia s.r.o	Slovakia	100,0 %
Telenor Czech Republic s.r.o	Tsjekkia	100,0 %
Telenor UK Ltd.	Storbritannia	100,0 %
Telenor Austria GmbH	Østerrike	100,0 %
Telenor Comm. Services Group BV	Nederland	100,0 %
Telenor Comm. Services BV	Nederland	100,0 %
Telenor Network BV	Nederland	100,0 %
DCIT s.r.o	Tsjekkia	62,0 %
Starlight Communication LLC Ltd	USA	39,5 %
Taide Network AS	Norge	100,0 %
Nordic Satellite Broadcasting S.A.	Luxembourg	100,0 %

Navn	Land	Eierandel
Telenor Satellite Tracking Ltd	Irland	100,0 %
Telenor Satellite Tracking AS	Norge	100,0 %
Telenor Satellite Tracking (Pty) Ltd	Sør-Afrika	100,0 %
Telenor Satellite Tracking (Pty) Ltd	Namibia	90,0 %
Telenor Satellite Tracking Inc	USA	100,0 %
Telenor Deutschland GmbH	Tyskland	100,0 %
Whizace Holding AS	Norge	40,0 %
Telenor Bulgaria o.o.d	Bulgaria	100,0 %
Telenor Satellite Services 2 AS	Norge	100,0 %
Telenor Mobil AS	Norge	100,0 %
Transport Telematikk AS	Norge	100,0 %
Telenor Telehuset AS	Norge	100,0 %
MobilData Kjeden AS	Norge	100,0 %
MobilData Finans AS	Norge	100,0 %
Commit AS	Norge	51,0 %
Lyd & Telesystemer Vestfold AS	Norge	51,0 %
Megafoon AS	Norge	49,0 %
Nordialog AS	Norge	48,0 %
Nordialog Asker AS	Norge	20,0 %
TeleRing AS	Norge	47,5 %
MobilPartner Invest AS	Norge	100,0 %
Mobilpartner AS	Norge	100,0 %
Mobilpartner Vest AS	Norge	100,0 %
Mobilpartner Trondheim AS	Norge	100,0 %
Mobilpartner Bergen AS	Norge	100,0 %
Telenor Nett AS	Norge	100,0 %
Fornebu Nett AS	Norge	33,3 %
Securinet AS	Norge	100,0 %
Nextra AS	Norge	100,0 %
TTYL AS	Norge	70,0 %
Telenor ISV Corp.	USA	100,0 %
ABC Startsiden AS ³⁾	Norge	51,3 %
Nextra Telekom GmbH	Østerrike	100,0 %
Nextra s.r.o	Slovakia	100,0 %
Scandinavia Online AB	Sverige	17,2 %
Nextra Czech Republic s.r.o	Tsjekkia	90,0 %

Navn	Land	Eierandel
Website AS	Norge	25,0 %
Icanal AS	Norge	100,0 %
Frisurf AS	Norge	100,0 %
Telenor Internett AS	Norge	100,0 %
Telenor Online AS	Norge	100,0 %
Nextra AS	Danmark	100,0 %
Nextra AB	Sverige	100,0 %
Nextra AG	Sveits	100,0 %
Nextra Kft	Ungarn	100,0 %
Nextra Telekom OY	Finland	100,0 %
Nextra SARL	Frankrike	100,0 %
Nextra Russia Invest	Norge	100,0 %
IPN	Slovakia	100,0 %
Aspectra AG	Sveits	90,0 %
Nextra SpA	Italia	70,0 %
Pianeta S.r.l.	Italia	63,8 %
Nextra CSP GmbH	Tyskland	100,0 %
Nextra Darmstadt CSP GmbH	Tyskland	100,0 %
Nextra Frankfurt CSP GmbH	Tyskland	100,0 %
Nextra Nordrhein-Westfalen CSP GmbH	Tyskland	100,0 %
Nextra Baden-Württemberg CSP GmbH	Tyskland	60,0 %
Nextra Berlin CSP GmbH	Tyskland	100,0 %
Telenor Plus AS	Norge	100,0 %
Telenor Media AS	Norge	100,0 %
DM-Huset AS	Norge	34,0 %
Norsk Golfguide AS	Norge	100,0 %
Publishing AS	Norge	100,0 %
Telenor Media Directoria AS	Norge	100,0 %
ScanCall AS	Norge	100,0 %
Info.portal GmbH	Tyskland	51,0 %
Nord Trans Handelshus AB	Sverige	100,0 %
Interinfo OY	Finland	100,0 %
Interinfo Eesti AS	Estland	100,0 %
Interinfo Latvia SIA	Latvia	100,0 %
Litauen Interinfo UAB	Litauen	100,0 %
PKT	Polen	50,0 %
Telenor Media Espana Holding SA	Spania	100,0 %
Telenor Media Espana SA	Spania	100,0 %

Navn	Land	Eierandel
Soleil Publicité SA	Frankrike	100,0 %
Telenor Media France Holding	Frankrike	100,0 %
Annuaire du Languedoc (ADL)	Frankrike	55,0 %
Les Editions de L'acquedoc (EDA)	Frankrike	100,0 %
ATB SA	Frankrike	75,0 %
InformKatalog	Tsjekkia	50,0 %
Inform Net Partners	Tsjekkia	50,0 %
OY Telenor Media AB	Finland	60,0 %
2AO Euro Adress	Russland	100,0 %
Telenor Link AS	Norge	100,0 %
n3Sport AS	Norge	23,8 %
Telenor Pos AS	Norge	100,0 %
Telenor Avidi AS	Norge	100,0 %
AlfaNETT AS	Norge	100,0 %
Monett AS	Norge	55,7 %
Telenor Conax AS	Norge	100,0 %
Telenor CTV AS	Norge	100,0 %
Canal Digital AS	Norge	50,0 %
Canal Digital Norge AS	Norge	30,3 %
Scandinavian Channel Inc.	USA	47,8 %
Salsa AS	Norge	75,0 %
Zonavi AS	Norge	100,0 %
A-Pressen ASA ⁴⁾	Norge	18,5 %
Telenor Privat AS	Norge	100,0 %
Telenor Direkte AS	Norge	100,0 %
Telenor Alfashop AS	Norge	100,0 %
EDB Business Partner ASA	Norge	52,6 %
EDB 4Tel AS	Norge	100,0 %
EDB 4Tel RDI Ltd	Irland	100,0 %
Logan Orviss International Inc.	USA	44,0 %
Telesciences Inc.	USA	100,0 %
Ephorma AS (Telenor Allians AS)	Norge	50,0 %

Navn	Land	Eierandel
AL Kommunedata	Norge	25,0 %
Gecko Informasjonssystemer AS	Norge	34,0 %
Instantedb AS	Norge	100,0 %
EDB Infomedica AS	Norge	100,0 %
EDB Novit AS	Norge	100,0 %
Syscon AS	Norge	100,0 %
EDB Teamco AS	Norge	100,0 %
EDB Dolphin AS	Norge	100,0 %
EDB Fundator AS	Norge	100,0 %
TIBE Reklame Holding AS	Norge	26,0 %
EDB eConnect	Norge	100,0 %
eConnect Sverige AB	Sverige	70,0 %
Maxware BeNeLux BV	Nederland	70,0 %
Maxware International AS	Norge	70,0 %
Maxware Inc.	USA	34,0 %
EDB Intech	Norge	100,0 %
Kongsbergnett AS	Norge	100,0 %
Systempartner Kristiansand AS	Norge	100,0 %
Systempartner Service AS	Norge	100,0 %
SMB Software AS	Norge	100,0 %
Pluss AS	Norge	100,0 %
EDB Stradec AS	Norge	100,0 %
EDB Fellesdata AS	Norge	100,0 %
Fellesdata AS	Norge	100,0 %
EDB Instant AS	Norge	100,0 %
BDC Business Data Consulting AS	Norge	100,0 %
BDC Service AS	Norge	100,0 %
Telenor Multicom AS	Norge	100,0 %
Finansnett AS	Norge	100,0 %
Telenor Renhold og Kantine AS	Norge	51,0 %
Telenor Svalbard AS	Norge	100,0 %

- (1) I oktober 2000 ble aksjeeiet i Bravida AS byttet mot omtrent 51 % (skal reduseres til 48 % innen slutten av 2000) av Bravida ASA som en følge av fusjonen mellom Bravida ASA og ISAB AB.
- (2) Fra 6 november 2000 har Telenor økt sin eierandel i Telenor B-Invest AS til 100 % og Telenor B-Invest har redusert sin eierandel i Cosmote til 18,0 %.
- (3) Fra oktober 2000 har Telenor økt sin eierandel i ABC Startsidan til 83,3 %.
- (4) Fra oktober 2000 har Telenor økt sin eierandel i A-pressen ASA til 29,2 %.
- (5) European Telecom har en eierandel på 91,1 % i ProMonte, og Telenor eier 44 % av European Telecom.

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:

NOTATER:



Telenor ASA

Postboks 6701 St. Olavs plass
0130 Oslo
Tlf.: 81 07 70 00

DnB Markets

Stranden 49, Aker Brygge
N-0021 Oslo
Tlf.: 22 94 88 80 / Fax: 22 83 20 00

Goldman Sachs

Peterborough Court
133 Fleet Street
GB-London EC4A 2BB
Tlf.: +44 20 7774 1544 / Fax: +44 20 7774 5137

Christiania Markets

Middelthunsgt. 17
Postboks 1166 Sentrum
0107 Oslo
Tlf.: 22 48 50 00 / Fax: 22 69 06 09

Orkla Enskilda Securities ASA

Tordenskioldsgt. 8/10
Postboks 1363 Vika
N-0113 Oslo
Tlf.: 21 00 85 00 / Fax: 22 33 14 43

First Securities ASA

Postboks 1441 Vika
N-0115 Oslo
Tlf.: 23 23 80 10 (00) / Fax: 23 23 80 11 (01)

Sundal Collier & Co ASA

Munkedamsveien 45D
Postboks 1444 Vika
N-0115 Oslo
Tlf.: 22 01 60 00 / Fax: 22 01 61 10

Karl Johan Fonds ASA

Olav V's gate 6
Postboks 1243 Vika
N-0110 Oslo
Tlf.: 23 10 56 00 / Fax: 23 10 56 74

Fondsfinans ASA

Haakon VII's gt. 2
Postboks 1782 Vika
N-0122 Oslo
Tlf.: 23 11 30 00 / Fax: 23 11 30 03

Danske Securities

Munkedamsveien 45a
Postboks 1770 Vika
N-0122 Oslo
Tlf.: 22 01 00 00 / 22 83 64 50

Pareto Securities ASA

Dronning Maudsgt. 3
Postboks 1411 Vika
N-0115 Oslo
Tlf.: 22 87 87 00 / Fax: 22 87 87 10

Terra Fonds

Munkedamsvn. 35
Postboks 2349 Solli
N-0201 Oslo
Tlf.: 22 87 81 00 / Fax: 22 87 81 75