



Förordningsmotiv

Förordning om gruppundantag enligt 17 § Fm
konkurrenslagen (1993:20) för vertikala 2000:3
avtal

Förordning (2000:1193) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för vertikala avtal;

utfärdad den 7 december 2000.

Regeringen föreskriver¹ följande.

1 § Denna förordning tillämpas på avtal som ingås mellan två eller flera företag vilka, inom ramen för avtalet, är verksamma i olika led i produktions- eller distributionskedjan, och som avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av vissa varor eller tjänster (*vertikala avtal*).

Av 3 § konkurrenslagen (1993:20) följer att vad som där sägs om avtal mellan företag också skall tillämpas på beslut av en sammanslutning av företag, och på samordnade förfaranden mellan företag.

2 § Under de villkor som föreskrivs i denna förordning gäller för vertikala avtal gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) från förbudet i 6 § samma lag.

Undantaget gäller i den mån som de vertikala avtalen innehåller konkurrensbegränsningar (*vertikala begränsningar*) som omfattas av 6 § konkurrenslagen.

¹ Utdrag ur protokoll vid regeringssammanträde den 7 december 2000 (Regeringens förordningsmotiv 2000:3).

3 § I fråga om avtalen tillämpas vad som anges i kommissionens förordning (EG) nr 2790/1999 av den 22 december 1999 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden² på motsvarande sätt, med undantag av artiklarna 2.1, 6–8 samt 12–13. Dock skall i artikel 1 c) ”gemenskapen” ersättas med ”Sverige” samt i artikel 1 g) ”artikel 81.1 i fördraget” och i artikel 2.2 ”artikel 81” ersättas med ”6 § konkurrenslagen (1993:20)”. Vidare skall hänvisningar till undantaget i artikel 2 avse 2 § i förening med 1 §. Därtill skall i artikel 3.1-2 ”30 %” bytas mot ”35 %” samt i artikel 9.1 och 2 c)-d) ”30 %” bytas mot ”35 %” och i övrigt angivna ”35 %” mot ”40 %”.

1. Denna förordning träder i kraft den 1 januari 2001 och gäller till utgången av december 2005.

2. För tiden intill utgången av juni 2001 tillämpas förordningen inte på avtal som omfattas av den intill dess gällande förordningen (1993:80) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för kedjor i detaljhandeln. Sistnämnda förordning skall dock intill utgången av 2001 fortfarande tillämpas på avtal som gäller vid ikraftträdandet av denna förordning och som inte uppfyller villkoren i den här förordningen men som uppfyller villkoren enligt förordningen om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för kedjor i detaljhandeln.

3. Intill utgången av 2001 skall följande förordningar, som gäller till utgången av 2000, fortfarande tillämpas på avtal som gäller vid ikraftträdandet av denna förordning, om avtalet inte uppfyller villkoren i den här förordningen men villkoren i den äldre förordningen:

a) förordningen (1996:341) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för ensamåterförsäljaravtal,

b) förordningen (1996:342) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för exklusiva inköpsavtal, och

c) förordningen (1996:369) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för franchiseavtal.

² EGT L 336, 22.12.1999, s. 21 (Celex 31999R2790).

På regeringens vägnar

ULRICA MESSING

Per Erik Lindeberg
(Näringsdepartementet)

Förordningens anknytning till EG:s konkurrensrätt

De svenska konkurrensreglerna för företag är uppbyggda i nära anslutning till EG:s konkurrensrätt. Den aktuella förordningen om gruppundantag för vertikala avtal har också en direkt EG-rättslig motsvarighet.

EG:s regelverk på konkurrensområdet står nu under en omvandling som påkallar en översyn även av de svenska reglerna. För att ge ledning för tillämpningen av den nya förordningen redovisas inledningsvis i översikt uppbyggnaden av och utvecklingen inom EG:s konkurrensrätt. Vidare anges de svenska förhållandena och de anpassningar av vårt konkurrensrättsliga regelverk som nu är påkallade.

EG-rättens konkurrensregler för företag

De grundläggande förbuden

De grundläggande konkurrensreglerna för företagen finns i EG-fördragets artiklar 81 och 82 samt i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer³. I artikel 81 förbjuds vissa former av konkurrensbegränsande samarbete mellan företag. Artikel 82 förbjuder missbruk av en dominerande ställning. Koncentrationsförordningen styr kontrollen av företagsförvärv, fusioner och andra koncentrationer.

Kommissionen har behörighet att meddela undantag i enskilda fall från förbudet i artikel 81. Vidare får kommissionen meddela s.k. gruppundantagsförordningar. Genom sådana förordningar undantas vissa typer av avtal från tillämpningen av förbudet i artikel 81. Det gäller avtal som till sin karaktär kan strida mot bestämmelserna i artikel 81.1 men som allmänt sett uppfyller kraven för undantag enligt artikel 81.3.

En serie av gruppundantagsförordningar har utfärdats av kommissionen. Fram till den 1 juni 2000 fanns sådana för bl.a.

³ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1 (Celex 31989R4064).

vart och ett av följande områden: ensamåterförsäljaravtal, exklusiva inköpsavtal, franchiseavtal, specialiseringsavtal, avtal om forskning och utveckling, försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, avtal om tekniköverföring och vissa avtal, beslut och samordnade förfaranden inom försäkringssektorn.

Den senare utvecklingen i stort inom EU

Under senare år har kommissionen lagt ned ett betydande arbete på att förenkla, effektivisera och modernisera sitt konkurrensrättsliga regelverk. En strävan inom EU, vilken påverkar utformningen av det svenska regelverket, är att undvika gruppundantag och riktlinjer som är bransch- eller sektorspecifika, som tar sikte på distributionsformer eller som gäller en specifik avtalstyp. I detta arbete har i stället fokus satts mer på avtalens ekonomiska effekter på marknaden än på legala bedömningar eller värderingar. Vidare utformas reglerna i generell form. En grundläggande skillnad görs därvid mellan vertikala respektive horisontella konkurrensbegränsningar. De förra rör avtal som träffas mellan parter som är verksamma i olika led i produktions- eller distributionskedjan. Som exempel kan tas ett avtal mellan en tillverkare och en grossist eller mellan en grossist och en detaljist. Horisontella betecknas de avtal som träffas mellan konkurrerande företag i samma led, t.ex. mellan tillverkare eller mellan grossister. De horisontella avtalen bedöms i allmänhet strängare än de vertikala, eftersom de förra ofta ingås mellan konkurrenter.

Ett viktigt inslag i kommissionens förändringsarbete är att förbättra resursanvändningen och effektiviteten i fråga om att upprätthålla konkurrensreglernas genomslagskraft. I en vitbok våren 1999 föreslog kommissionen grundläggande förändringar i tillämpningen av EG:s förbud mot konkurrensbegränsande samarbete mellan företag, den s.k. moderniseringen av EG:s konkurrensregler för företag. Enligt förslaget avskaffas kommissionens ensamrätt att bevilja individuella undantag från förbudet i artikel 81.1. Företagen skall inte längre anmäla sina avtal för att få sådana undantag. Artikel 81.3 skall i stället med oförändrat materiellt innehåll omvandlas till ett ständigt gällan-

de, generellt undantag - ett s.k. legalundantag. En omfattande decentralisering är tänkt av tillämpningen av förbudsreglerna, så att nationella organ själva fattar beslut på grundval av artiklarna 81 och 82, och därvid prövar om konkurrensen skadas eller inte.

Kommissionen fattade den 27 september 2000 beslut om ett förslag till rådet med denna inriktning.⁴ Förslaget behandlas f.n. i en rådsarbetsgrupp för konkurrens. Ett beslut av rådet kan inte tas innan den svenska ordförandeskapsperioden inleds vid årsskiftet.

Vertikala avtal

Den 22 december 1999 antog kommissionen ett nytt gruppundantag för vertikala avtal och samordnade förfaranden. Det nya gruppundantaget ersatte från och med den 1 juni 2000 de tre gruppundantagen för ensamåterförsäljaravtal, exklusiva inköpsavtal och franchiseavtal.

Det vertikala gruppundantaget har en mer generell ekonomisk grund och en förenklad struktur jämfört med de tre tidigare gällande gruppundantagen. I gruppundantaget förklaras artikel 81.1 under närmare angivna förutsättningar inte tillämplig på avtal eller samordnade förfaranden som ingås mellan två eller flera företag som, inom ramen för avtalet, är verksamma i olika led i produktions- eller distributionskedjan, och som avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av vissa varor eller tjänster (vertikala avtal). Detta behandlas i det följande.

Horisontella förfaranden

Ett arbete pågår f.n. i kommissionen när det gäller nya gruppundantag och riktlinjer för horisontella samarbetsavtal. Eftersom horisontellt samarbete, särskilt om priser, generellt sett har

⁴ Förslaget återfinns på hemsidan för Europeiska gemenskapernas kommission i länken http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/others/modernisation/comm_2000_582/sv.pdf

en mer konkurrensbegränsande effekt är inriktningen här inte att anta ett nytt generellt gruppundantag utan i stället att i riktlinjeform ange i vilka fall ingripande inte kommer att ske mot sådant samarbete. Typiska samarbetsformer mellan företag i samma distributionsled i övrigt som har övervägande positiva effekter och där det finns gruppundantag är t.ex. avtal mellan företag om forskning och utveckling samt specialiseringsavtal. Avsikten är att dessa två gruppundantag med vissa förändringar skall vara kvar. Nya EG-gruppundantag avses träda i kraft den 1 januari 2001, då nu gällande regler löper ut.

Riktlinjer för horisontellt samarbete kommer troligen att antas under slutet av år 2000 för att tillämpas från årsskiftet. Det utkast som offentliggjorts och som har varit föremål för diskussioner vid möten med medlemsstaterna kan förutsättas i huvudsak överensstämma med det kommande slutliga beslutet.

I det följande redovisas kommissionens generella riktlinjer för horisontellt samarbete närmare.

Svenska förhållanden

Den svenska konkurrenslagstiftningen har som berörts utformats med EG:s konkurrensregler som nära förebild. Konkurrensbegränsande avtal mellan företag är såsom enligt EG-reglerna i princip förbjudna enligt 6 § konkurrenslagen (1993:20). Från detta förbud kan undantag meddelas i enskilda fall efter ansökan till Konkurrensverket. Förutsättningarna för undantag motsvarar EG:s och är enligt 8 § att avtalet

1. bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande,
2. tillförsäkrar konsumenterna en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås,
3. bara ålägger de berörda företagen begränsningar som är nödvändiga för att uppnå målet i 1 och
4. inte ger de berörda företagen möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av nyttigheterna i fråga.

Undantag från förbudet i 6 § gäller enligt 17 § konkurrenslagen också för sådana grupper av avtal som uppfyller förutsättningarna i 8 § (gruppundantag). Sådana grupper av avtal anges i föreskrifter som meddelas av regeringen eller den myndighet som regeringen bestämmer.

I samband med att konkurrenslagen trädde i kraft den 1 juli 1993 beslutade regeringen förordningar om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen för exklusiva inköpsavtal, ensamåterförsäljaravtal, försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, specialiseringsavtal, avtal om forskning och utveckling, patentlicensavtal, know-howlicensavtal och franchiseavtal. Dessa gruppundantag byggdes upp i nära anslutning till EG:s motsvarande regler.

De tre svenska gruppundantagen för exklusiva inköpsavtal, ensamåterförsäljaravtal och franchiseavtal motsvarar de förut nämnda tre kommissionsförordningar som ersatts av EG:s vertikalförordning. Dessa svenska regler gäller till utgången av 2000.⁵

Av betydelse är vidare det gruppundantag för kedjor i detaljhandeln som beslöts samtidigt med övriga gruppundantag och som gäller till utgången av juni 2001.⁶ Också detta gruppundantag kommer att behandlas närmare i det följande.

Förordningen om *gruppundantag för exklusiva inköpsavtal* (SFS 1996:342) har sin utgångspunkt i kommissionens förord-

⁵ Gruppundantagens giltighetstid har förlängts av regeringen med ett halvår. Se förordningen (2000:159) om fortsatt giltighet av förordningen (1996:341) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för ensamåterförsäljaravtal, förordningen (2000:160) om fortsatt giltighet av förordningen (1996:342) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för exklusiva inköpsavtal, samt förordningen (2000:161) om fortsatt giltighet av förordningen (1996:369) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för franchiseavtal.

⁶ Förordningen (1999:244) om fortsatt giltighet av förordningen (1993:80) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för kedjor i detaljhandeln.

ning (EEG) nr 1984/83 av den 22 juni 1983 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på grupper av exklusiva inköpsavtal⁷ vilken som berörts upphörde att gälla den 1 juni 2000. Den svenska förordningen innebär att gruppundantag gäller för exklusiva inköpsavtal under de villkor som föreskrivs i förordningen. I fråga om dessa avtal tillämpas vad som tidigare gällde enligt kommissionens gruppundantag på motsvarande sätt, med vissa smärre avvikelser. Undantaget medger bl.a. att parterna avtalar om en inköpsförpliktelse som skall avse återförsäljarens hela behov av de angivna varorna.

Vidare medger undantaget att leverantören ålägger återförsäljaren en skyldighet att inte tillverka eller distribuera varor som konkurrerar med de varor som omfattas av avtalet. Återförsäljaren får dock inte ha något exklusivt säljområde. Leverantören får emellertid åta sig att inte direkt konkurrera med återförsäljaren inom dennes huvudsakliga försäljningsområde och i dennes distributionsled. En viktig skillnad mot kommissionens gruppundantag är dock att den svenska förordningen innehåller en begränsning i förordningens räckvidd när det gäller förbud för återförsäljare att sälja konkurrerande varor om leverantörens marknadsandel är 35 procent eller högre. Vidare gäller i det svenska gruppundantaget inte särskilda regler för ölleveranser på det sätt som gällde enligt kommissionsförordningen.

På samma sätt har förordningen om *gruppundantag för ensamåterförsäljaravtal* (SFS 1996:341) sin utgångspunkt i kommissionens motsvarande förordning (EEG) nr 1983/83 av den 22 juni 1983 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på grupper av ensamåterförsäljaravtal⁸ som upphörde att gälla den 1 juni 2000. Den svenska förordningen innebär att gruppundantag gäller för ensamåterförsäljaravtal under de villkor som föreskrivs i förordningen. I fråga om dessa avtal tillämpas vad som tidigare gällde enligt kommissionens gruppundantag på motsvarande sätt. Undantaget medger bl.a. att leverantören förbinder

⁷ EGT L 173, 30.6.1983, s. 5 (Celex 31983R1984).

⁸ EGT L 173, 30.6.1983, s. 1 (Celex 31983R1983).

sig att endast till återförsäljaren leverera vissa varor för återförsäljning inom ett visst angivet område.

Vidare medger undantaget att leverantören får ålägga återförsäljaren en exklusiv inköpsskyldighet, dvs. en skyldighet att köpa de aktuella varorna bara från leverantören. Dessutom kan leverantören ålägga återförsäljaren en skyldighet att inte tillverka eller distribuera varor som konkurrerar med de varor som omfattas av avtalet. En viktig skillnad mot kommissionens gruppundantag är att också denna svenska förordning innehåller en begränsning i förordningens räckvidd när det gäller förbud för återförsäljare att sälja konkurrerande varor om leverantörens marknadsandel är 35 procent eller högre.

Även förordningen om *gruppundantag för franchiseavtal* (SFS 1996:369) har på samma sätt haft sin motsvarighet i kommissionens förordning (EEG) nr 4087/88 av den 30 november 1988 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på grupper av franchiseavtal⁹ som upphörde att gälla den 1 juni 2000. Den svenska förordningen innebär att gruppundantag gäller för franchiseavtal under de villkor som föreskrivs i förordningen. I fråga om dessa avtal tillämpas vad som angavs i kommissionens gruppundantag på motsvarande sätt. Undantaget medger bl.a. att avtalet får innehålla skyldighet för franchisegivaren att inom ett visst angivet område inte till tredje man överlåta rätten att helt eller delvis utnyttja franchisen, att där inte själv utnyttja franchisen samt att inte där själv leverera franchisegivarens varor till tredje man. Franchisetagaren får bl.a. åläggas skyldighet att utnyttja franchisen endast från de i avtalet angivna lokalerna, att avstå från att utanför sitt avtalade område söka kunder till de varor eller tjänster som omfattas av franchisen samt att inte tillverka, sälja eller i samband med tillhandahållande av tjänster använda varor som konkurrerar med franchisegivarens varor som omfattas av franchisen.

I såväl kommissionens regler som i de svenska beträffande franchise saknas marknadsandelsgränser för förordningens tillämplighet. En skillnad hos det svenska franchise-

⁹ EGT L 359, 28.12.1988, s. 46 (Celex 31988R4087).

gruppundantaget jämfört med kommissionens undantag är att de svenska reglerna inte innehåller något sådant s.k. invändningsförfarande som innebär att undantag i vissa fall skall anses ha meddelats till följd av att invändning mot avtalet inte gjorts inom viss tid från det att en anmälan har skett.

I förordningen (1993:80) om *gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för kedjor i detaljhandeln* anges visst undantag för detaljhandelsföretag som samarbetar i en kedja. Under de förutsättningar som föreskrivs i förordningen gäller undantaget avtal som omfattar ett eller flera av följande slag av överenskommelser, nämligen om 1. inköpssamarbete, 2. gemensam marknadsföring, 3. samarbete vid bestämmande av priser i den gemensamma marknadsföringen, 4. kalkyleringshjälp, 5. rätt att förbehålla avtalsparterna rätten att sälja de gemensamt inköpta varorna samt 6. samarbete om butiksetablering, finansiella och administrativa tjänster samt tjänster för butiks- och personalutveckling.

Det nu redovisade undantaget omfattar kedjor med mindre än 20 procent av tillförseln till den svenska marknaden inom de produktområden där kedjan säljer. Om kedjan har 20 procent eller mer men mindre än 35 procent av nämnda tillförsel gäller undantag för de nämnda samarbetsformerna 1, 2, 5 och 6. Vid samarbete om priser i den gemensamma marknadsföringen (3) gäller undantag bara för prissamarbete, som utgör ett led i en gemensam marknadsföring av gemensamt inköpta produkter, där priset framträder som ett avgörande motiv för köp av den marknadsförda varan eller tjänsten. Vid den högre marknadsandelen gäller vidare undantag i fråga om kalkyleringsstöd (4) bara för sådant stöd av det slaget som underlättar för medlemmarna att självständigt kalkylera sina priser och som inte innehåller något inslag som kan verka uniformerande på sådana delar i priskalkylen som är beroende av de individuella förutsättningarna i detaljiströrelsen.

I förordningen finns vidare regler bl.a. för hur en kedjas andel av tillförseln skall beräknas samt om att prissamarbete inte får vara bindande.

Den svenska kedjeförordningen gör ingen skillnad mellan vad som är vertikala respektive horisontella avtal i kedjesammanhanget. Den torde omfatta båda avtalstyperna.

Närmare om kommissionens gruppundantagsförordning för vertikala avtal och samordnade förfaranden samt kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar

Begreppet avtal inkluderar fortsättningsvis beslut av en sammanslutning av företag, samt samordnade förfaranden mellan företag.

Den nya kommissionsförordningen

Gruppundantagsförordningen är fogad som bilaga till dessa förordningsmotiv. Huvuddragen i förordningen beskrivs i det följande. I övrigt hänvisas till bilagan.

I ingressen anges bl.a. att förvärvade erfarenheter gör det möjligt att definiera en grupp vertikala avtal som normalt kan anses uppfylla villkoren i artikel 81.3. Denna grupp anges omfatta vertikala avtal om inköp eller försäljning av varor och tjänster när dessa avtal är slutna mellan icke konkurrerande företag, mellan vissa konkurrenter eller av vissa sammanslutningar av varudetaljister. Gruppen omfattar även vertikala avtal som innehåller kompletterande bestämmelser om överlåtelse eller användning av immateriella rättigheter.

Vidare framhålls i ingressen att vertikala avtal inom den definierade gruppen kan öka den ekonomiska effektiviteten inom en produktions- eller distributionskedja genom att möjliggöra en bättre samordning mellan de deltagande företagen. De kan särskilt leda till att parternas transaktions- och distributionskostnader sänks och till att deras investerings- och försäljningsnivåer optimeras. Sannolikheten för att sådana effektivitetsfrämjande effekter uppväger de konkurrenshämmande effekter som kan uppstå till följd av begränsningar i vertikala avtal beror på de berörda företagens marknadsinflytande och därför på i vilken utsträckning dessa företag möts av konkurrens.

I ingressen motiveras på den grunden dels en marknadsandelsgrens, dels att undantag inte skall gälla för begränsningar som inte är absolut nödvändiga för att uppnå de nämnda positiva verkningarna. Detta gäller särskilt vertikala avtal som innehåller vissa typer av allvarligt konkurrenshämmande begränsningar. För att säkerställa bl.a. att konkurrerande företag får tillträde till marknaden bör gruppundantaget förenas med vissa villkor, uttalas det också.

I artikel 1 definieras en rad begrepp, bl.a. uttrycket konkurrensklausul. Därmed avses varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder köparen att inte tillverka, köpa, sälja eller återförsälja varor eller tjänster som konkurrerar med de varor eller tjänster som omfattas av avtalet. Begreppet konkurrensklausul omfattar vidare varje direkt eller indirekt skyldighet för köparen att av leverantören eller från något annat företag som leverantören utsett köpa mer än 80 procent av köparens totala inköp av de varor eller tjänster som omfattas av avtalet och av varor eller tjänster som på den relevanta marknaden är utbytbara med dessa.

Enligt artikel 2.1 är fördragets artikel 81.1 inte tillämplig på avtal eller samordnade förfaranden som ingås mellan två eller flera företag som, inom ramen för avtalet, är verksamma i olika led i produktions- eller distributionskedjan, och som avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av vissa varor eller tjänster (vertikala avtal). I den aktuella svenska förordningen har definitionen av vertikala avtal i 1 § utformats i enlighet härmed. Den här bifogade svenska språkversionen av kommissionens förordning har på denna punkt fått en något missvisande utformning.

Av artikel 2.2 följer att undantaget i punkt 1 skall tillämpas på vertikala avtal som ingås mellan en sammanslutning av företag och dess medlemmar, eller mellan en sådan sammanslutning och dess leverantörer, endast om alla medlemmar är varuåterförsäljare och om ingen enskild medlem tillsammans med dess anslutna företag har en sammanlagd årsomsättning som överstiger 50 miljoner euro. Av kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar framgår dock att gruppundantaget nor-

malt gäller om endast ett begränsat antal medlemmar har en omsättning som inte betydligt överskrider gränsvärdet.

I artikel 2.2. anges ytterligare att vertikala avtal som ingås av sammanslutningar av företag skall omfattas av gruppundantagsförordningen utan att tillämpningen av artikel 81 påverkas i fråga om horisontella avtal som ingåtts mellan medlemmarna i sammanslutningen eller med avseende på beslut fattade av sammanslutningen.

Av artikel 2.3 följer en särskild reglering rörande överlåtelse till köparen m.m. av immateriella rättigheter. Artikel 2.4 anger att undantaget i artikel 2.1 inte skall tillämpas på vertikala avtal som ingås mellan konkurrerande företag utom i vissa fall och under särskilda förutsättningar. I artikel 2.5 sägs att den nu aktuella gruppundantagsförordningen inte skall tillämpas på vertikala avtal vars innehåll omfattas av någon annan gruppundantagsförordning.

Den förut nämnda marknadsandelsgränsen preciseras i artikel 3.1. Om inte något annat följer av punkt 2 i nämnda artikel skall undantaget i artikel 2.1 tillämpas under förutsättning att leverantörens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknad på vilken denne säljer varor eller tjänster som omfattas av avtalet. I riktlinjerna om vertikala begränsningar sägs om denna punkt att vid vertikala avtal mellan sammanslutningen och individuella medlemmar sammanslutningen är leverantör och behöver ta i beaktande sin marknadsandel som leverantör. I punkten 2 i artikel 3 föreskrivs att i fråga om vertikala avtal som innehåller exklusiva leveransskyldigheter undantaget i artikel 2 skall tillämpas under förutsättning av att köparens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknad på vilken denne köper varor eller tjänster som omfattas av avtalet.

I artikel 4 anges att undantaget i artikel 2 inte skall tillämpas på vertikala avtal som direkt eller indirekt, ensamt eller i kombination med andra faktorer som parterna kontrollerar, har uppräknade syften. Denna s.k. svarta lista innehåller en rad begränsningar som inte får förekomma. Effekten av att en eller flera sådana begränsningar föreligger är att gruppundantaget i artikel 2 upphör att gälla för avtalet i dess helhet, och således inte endast för det förbjudna inslaget.

Också artikel 5 innehåller inslag som inte är tillåtna. I dessa fall upphör dock undantaget i artikel 2 att gälla endast för detta inslag och inte för avtalet i dess helhet. Det första inslaget rör konkurrensklausuler, definierade på sätt som angavs i det föregående. Varje direkt eller indirekt konkurrensklausul vars varaktighet är obegränsad eller överstiger fem år är otillåten, utom i vissa situationer. Dessa omfattar bl.a. läget när köparen säljer varor eller tjänster som omfattas av avtalet från lokaler och mark som ägs av leverantören, under förutsättning att konkurrensklausulens varaktighet inte är längre än den period under vilken köparen besitter lokalerna och marken.

Undantaget skall inte heller tillämpas på varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder köparen att efter det att avtalet löpt ut inte tillverka, köpa, sälja eller återförsälja varor eller tjänster, om inte vissa förutsättningar är uppfyllda. Slutligen är otillåten varje direkt eller indirekt skyldighet som ålägger medlemmarna i ett selektivt distributionssystem att inte sälja vissa av konkurrerande leverantörens varumärken.

Artikel 5 a) torde få förstås så, att det otillåtna är själva bundenheten för obegränsad tid eller för mer än fem år. Om så är fallet, får det anses vara möjligt för parterna att sedan tiden för ett tillåten konkurrensklausul har löpt ut avtala om en ny konkurrensklausul inom det tillåtnas ram, utan att gruppundantaget upphör att omfatta deras avtal. Ett uttalande med ungefär denna innebörd görs också i kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (stycket 58). Där sägs att gruppundantaget omfattar en konkurrensklausul om en förlängning utöver femårsperioden kräver uttryckligt medgivande av bägge parter och, enligt vad som anges vidare i riktlinjerna, ingenting hindrar köparen från att säga upp konkurrensklausulen i slutet av femårsperioden.

Artikel 6 innehåller föreskrifter rörande rätt för kommissionen att förklara att gruppundantagsförordningen inte skall tillämpas i ett visst fall där avtalet har vissa verkningar som är oförenliga med villkoren i artikel 81.3. Motsvarande rätt tillkommer enligt artikel 7 under vissa ytterligare förutsättningar den behöriga myndigheten i en medlemsstat.

Artikel 8 innehåller en specialregel för situationen att parallella nät av liknande vertikala begränsningar omfattar mer än 50 % av en relevant marknad. Kommissionen kan då på närmare angiven grund genom förordning förklara att gruppundantagsförordningen inte skall tillämpas på vertikala avtal som innehåller särskilda begränsningar avseende den marknaden.

Om beräkningsgrunder för marknadsandel föreskrivs i artikel 9, som även innehåller specialregler för situationen med visst mindre överskridande av tröskelvärde. Motsvarande föreskrifter med avseende på beräkningen av årsomsättning finns i artikel 10. I artikel 11 anges att begreppen företag, leverantör och köpare i förordningen även omfattar deras respektive anknutna företag. Vidare definieras där uttrycket anknutna företag och ges viss ytterligare tillämpningsföreskrift.

I artikel 12.1 föreskrivs att undantag som gäller enligt kommissionsförordningarna rörande ensamåterförsäljaravtal, exklusiva inköpsavtal och franchiseavtal skall fortsätta att gälla viss numera förfluten tid. Vidare anges i artikel 12.2 att förbudet i artikel 81.1 i fördraget inte skall tillämpas under perioden från och med den 1 juni 2000 till och med den 31 december 2001 i fråga om avtal som redan är i kraft den 31 maj 2000 och som inte uppfyller villkoren för undantag enligt gruppundantagsförordningen men som uppfyller villkoren för undantag enligt de nyss nämnda, tre förordningarna.

I slutartikeln 13 anges att gruppundantagsförordningen träder i kraft den 1 januari 2000 och skall tillämpas från och med den 1 juni 2000 utom i visst avseende. Vidare anges att förordningen skall upphöra att gälla den 31 maj 2010.

Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar

De av kommissionen beslutade riktlinjerna om vertikala begränsningar¹⁰ syftar till att hjälpa företagen att göra egna bedömningar av vertikala avtal i förhållande till EG:s konkurrensregler. Dessa riktlinjer kan få betydelse som en slags tolkningskälla vid tillämpning av svenska regler, vilket behandlas i det

¹⁰ EGT C 291, 13.10.2000, s. 1 (Celex 32000Y1013/01/).

följande. Av det skälet bör en beskrivning ges. Den svenska språkversionen omfattar drygt 40 sidor. Här ges därför endast en översiktlig redovisning som tar sikte på riktlinjernas struktur och huvuddrag.

Strukturellt är riktlinjerna indelade i sex avsnitt.

I det inledande *första avsnittet* anges att det beträffande de flesta vertikala avtal kan uppstå konkurrensproblem endast om mellanmärkeskonkurrensen är otillräcklig, dvs. om det finns en grad av marknadsstyrka på leverantörs- eller köparnivå, eller på båda nivåerna. I sådant fall är det viktigt att skydda mellanmärkes- och inommärkeskonkurrensen. Vid tillämpningen av EG:s konkurrensregler kommer kommissionen att anlägga en ekonomisk infallsvinkel som bygger på en undersökning av effekterna på marknaden. Vertikala avtal bör analyseras i sitt marknadsmässiga sammanhang. I fråga om begränsningarna upptagna på den svarta listan förklaras i riktlinjerna att kommissionen dock inte behöver bedöma de verkliga marknadseffekterna.

I det *andra avsnittet* behandlas vertikala avtal som i allmänhet faller utanför förbudsområdet i artikel 81.1. Kommissionen framhåller att avtal som inte kan påverka handeln eller som inte kan ha till syfte att begränsa konkurrensen märkbart ej omfattas av artikel 81.1. Vidare erinras om kommissionens meddelande om s.k. bagatellavtal¹¹, vilket alljämt gäller. Med hänvisning till vad som närmare anges i meddelandet nämner kommissionen i riktlinjerna tröskelvärden 10 % för parternas marknadsandel. Överskrids inte detta, anses avtalet i allmänhet falla utanför tillämpningsområdet för artikel 81.1, med förbehåll för de villkor som anges i meddelandet avseende särskilt allvarliga begränsningar och frågor som rör kumulativa effekter.

Ett speciellt uttalande görs i fråga om små och medelstora företag som definieras med hänvisning till en rekommendation

¹¹ Kommissionens meddelande om avtal av mindre betydelse som inte omfattas av artikel 85.1 i Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen, EGT C 372, 9.12.1997, s. 13 (Celex 31997Y1209/02/).

från kommissionen.¹² Avtal mellan sådana bedöms sällan kunna begränsa konkurrensen i den mening som anges i artikel 81.1 och faller därför generellt utanför tillämpningsområdet för nämnda artikel. En reservation görs dock i fråga om kumulativa effekter och särskilt allvarliga begränsningar. Kommissionen förklarar att, om sådana avtal ändå uppfyller villkoren för tillämpning av artikel 81.1, den normalt avstår från att inleda förfaranden, med hänsyn till att gemenskapsintresset inte är tillräckligt starkt, förutom om dessa företag kollektivt eller enskilt har en dominerande ställning på en väsentlig del av den gemensamma marknaden.

Ytterligare behandlas i den andra sektionen agentavtal.

I det *tredje avsnittet* kommenteras tillämpningen av gruppundantagsförordningen. Där anförs till en början att det finns tre huvudelement i den definition av begreppet vertikala avtal som ges i artikel 2.1. För det första skall det röra sig om avtal mellan två eller flera företag. För det andra handlar det om avtal mellan företag vilka, inom ramen för avtalet, är verksamma i olika led. Som exempel på denna situation anges i riktlinjerna att ett företag producerar råmateriel som det andra företaget använder som insatsvara. Ett annat exempel är att det första företaget är en tillverkare, det andra en grossist och det tredje en detaljist. Detta utesluter inte att ett företag är verksamt i fler än ett led i produktions- eller distributionskedjan. För det tredje skall avtalet avse villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av vissa varor eller tjänster. Detta återspeglar syftet med gruppundantagsförordningen, dvs. att täcka inköps- och återförsäljningsavtal. Dessa är avtal som avser villkoren för inköp, försäljning eller återförsäljning av varor eller tjänster som leverantören tillhandahåller eller avtal som avser villkoren för köparens försäljning av dessa varor eller tjänster införlivade i andra varor eller tjänster. För tillämpningen av gruppundantagsförordningen avses med varor eller tjänster som omfattas av avtalet

¹² Kommissionens rekommendation av den 3 april 1996 om definitionen på små och medelstora företag, 96/280/EG, EGT L 107, 30.4.1996, s. 4 (Celex 31996X0280).

både de varor som leverantören tillhandahåller och de slutliga varorna eller tjänsterna.

Ytterligare görs i det tredje avsnittet kommentarer till situationen att varor hyrs ut.

Härnäst kommenteras dels vertikala avtal mellan konkurrenter, dels i fråga om detaljistsammanslutningar.

Beträffande vertikala avtal mellan konkurrenter anges att artikel 2.4 i vertikalförordningen utesluter dessa från gruppundantaget utom i tre fall. Begreppet konkurrerande företag kommenteras, liksom de tre undantagen som alla avser icke ömsesidiga avtal.

Beträffande sammanslutningar av detaljister sägs bl.a. följande.

Det krävs att alla medlemmar är varuåterförsäljare. Vidare skall varje enskild medlem ha en årsomsättning som inte överstiger 50 miljoner euro. Ytterligare sägs i riktlinjerna att detaljister är återförsäljare som säljer varor till slutkonsumenter. Om endast ett begränsat antal medlemmar av sammanslutningen har en årsomsättning som inte betydligt överstiger tröskelvärdet på 50 miljoner euro kommer detta normalt inte att ändra bedömningen enligt artikel 81.

Därutöver framhålls att inom en sammanslutning av företag både horisontella och vertikala avtal kan ingås. De horisontella avtalen måste bedömas enligt principerna i de kommande riktlinjerna för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal. Om denna bedömning leder till slutsatsen att ett samarbete mellan företag på området för inköp eller försäljning är godtagbart, är det nödvändigt att göra en ytterligare bedömning av de vertikala avtal som ingåtts mellan sammanslutningen och dess leverantörer eller dess enskilda medlemmar. Den sistnämnda bedömningen kommer att följa reglerna i gruppundantagsförordningen och dessa riktlinjer. Horisontella avtal som ingås mellan sammanslutningens medlemmar, eller beslut antagna av sammanslutningen - såsom beslut att kräva att medlemmarna gör sina inköp från sammanslutningen eller beslut att fördela områden med ensamrätt till medlemmarna - måste t.ex. först prövas som horisontella avtal. Endast om den bedömningen blir positiv är det relevant att bedöma de vertikala avtalen

mellan sammanslutningen och enskilda medlemmar eller mellan sammanslutningen och leverantörer.

Det tredje avsnittet omfattar även vertikala avtal som innehåller klausuler om immateriella rättigheter. De villkor som gäller enligt artikel 2.3 gruppundantagsförordningen kommenteras. Vidare behandlas vad som gäller beträffande varumärken, copyright och know-how. Också franchise bedöms. Därvid görs en uppräknig av skyldigheter som kommissionen anser generellt vara nödvändiga för att skydda franchisegivarens immateriella rättigheter och som omfattas av gruppundantagsförordningen, om skyldigheterna faller under artikel 81.1.

I fråga om förhållandet till andra gruppundantagsförordningar anges att enligt artikel 2.5 gruppundantagsförordningen denna inte skall tillämpas på avtal vars innehåll omfattas av någon annan gruppundantagsförordning. I riktlinjerna anges att detta bl.a. betyder att gruppundantagsförordningen för vertikala avtal inte är tillämplig på vertikala avtal som omfattas av kommissionens förordning om tekniköverföring¹³, förordning om försäljnings- och serviceavtal för motorfordon¹⁴, eller förordningar om undantag för vertikala avtal som ingår i samband med horisontella avtal¹⁵ eller eventuella framtida sådana förordningar.

¹³ Kommissionens förordning (EG) nr 240/96 av den 31 januari 1996 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av avtal om tekniköverföring, EGT L 31, 9.2.1996, s. 2 (Celex 31996R0240).

¹⁴ Kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 av den 28 juni 1995 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, EGT L 145, 29.6.1995, s. 25 (Celex 31995R1475).

¹⁵ Kommissionens förordningar (EEG) 417/85 och 418/85, båda av den 19 december 1985 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på grupper av specialiseringsavtal och på grupper av avtal om forskning och utveckling, EGT L 53, 22.2.1985, s. 1 respektive 5 (Celex 31985R0417 och 31985R0418).

I riktlinjerna om vertikala begränsningar kommenteras därefter den förut nämnda svarta lista som upptar begränsningar som bedöms som särskilt allvarliga och som inte är tillåtna om gruppundantaget skall gälla. De begränsningar som inte får förekomma har - med de preciseringar, förutsättningar samt inskränkningar och andra undantag som närmare framgår av artikel 4 - avseende på bl.a. följande kategorier: a) köparens möjligheter att själv bestämma försäljningspriset; högstpris eller rekommenderat pris får leverantören dock fastställa under förutsättning att dessa inte som en följd av påtryckningar eller incitament från någon av parterna får karaktären av ett fast eller lägsta pris, b) begränsningar av det område inom vilket eller av de kunder till vilka köparen får sälja, c) begränsning av aktiv eller passiv försäljning till slutanvändare av medlemmar i ett selektivt distributionssystem, d) begränsning av korsvisa leveranser mellan återförsäljare i ett selektivt distributionssystem samt e) begränsningar av en komponentleverantörs försäljning av dessa komponenter till slutanvändare eller reparatörer m.fl. som reservdelar.

Kommissionen framhåller och kommenterar med exempel det förhållandet att otillåten prisbindning enligt artikel 4 a) kan uppnås med indirekta medel. Tillhandahållandet av en lista med rekommenderade eller högsta priser anses inte i sig leda till prisbindning.

Artikel 4 b) gäller avtal som direkt eller indirekt syftar till att begränsa köparens försäljningsmöjligheter, i den mån begränsningarna gäller det område inom vilket eller de kunder till vilka denne får sälja de varor eller tjänster som omfattas av avtalet. Det finns fyra undantag till denna förbjudna begränsning. Hit hörande förhållanden analyseras i riktlinjerna, och en där närmare beskriven distinktion mellan s.k. aktiv och passiv försäljning görs. Därvid berörs även försäljning via Internet och genom katalog. Restriktioner i fråga om selektiva distributionssystem tas upp, liksom reservdelsaspekter.

Därefter behandlas i riktlinjerna artikel 5 i gruppundantagsförordningen, rörande i första hand konkurrensklausuler. Vad som avses med en sådan i det nu aktuella sammanhanget har beskrivits i det föregående. Också åliggande för återförsäl-

jarna att inte sälja konkurrerande varumärken berörs. I riktlinjerna kommenteras den närmare innebörden av nämnda artikel.

Ytterligare behandlas i det tredje avsnittet det förhållandet att vertikala avtal som inte omfattas av gruppundantagsförordningen ej presumeras vara olagliga men kan kräva en individuell granskning. Där anges vidare att en anmälan för individuellt undantag kan göras när som helst eftersom ett sådant undantag kan gälla från avtalets tillkomst, om villkoren i artikel 81.3 är uppfyllda från början. Detta innebär i praktiken att någon anmälan inte behöver göras av försiktighets skull. Vidare tas upp de nationella domstolarnas situation i detta sammanhang. Också kommissionens hanteringssätt beträffande notifieringar kommenteras.

Riktlinjerna tar även upp läget när en leverantör tillhandahåller flera varor eller tjänster inom ramen för samma avtal och en del omfattas av gruppundantaget men andra inte. Detta kan bero på att leverantörens marknadsandel för de olika produkterna skiljer sig åt. I sådant fall omfattar gruppundantaget de varor och tjänster som uppfyller tillämpningsvillkoren. För de som inte uppfyller dessa villkor gäller de allmänna konkurrensreglerna. I riktlinjerna kommenteras vad detta kan leda till.

Slutligen tas övergångsbestämmelserna upp.

Det *fjärde avsnittet* i riktlinjerna behandlar återkallelse av gruppundantag samt förklaring att undantaget inte är tillämpligt. Kommissionen bär bevisbördan för att det aktuella avtalet omfattas av förbudet i artikel 81.1 och att avtalet inte uppfyller alla de fyra villkoren i artikel 81.3. Exempel på situationer när sådan återkallelse eller förklaring kan vara aktuell anges. Bland annat pekas på läget när tillträdet till den aktuella marknaden eller konkurrensen på denna märkbart begränsas genom den kumulativa effekten av parallella nätverk av liknande avtal som konkurrerande leverantörer eller köpare tillämpar. Också befogenheten för den nationella behöriga myndigheten att i visst läge återkalla det EG-rättsliga gruppundantaget i det enskilda fallet kommenteras, liksom den möjlighet kommissionen har enligt gruppundantagsförordningen för vertikala avtal att under vissa förutsättningar upphäva gruppundantaget för parallella nätverk av liknande vertikala avtal på en viss marknad.

I det *femte avsnittet* behandlas marknadsdefinition och beräkning av marknadsandel. Allmänt hänvisar kommissionen till sitt tillkännagivande av definitionen av den relevanta marknaden¹⁶ som är tillämpligt även i vertikalfallen. I riktlinjerna behandlar kommissionen endast specifika frågor som uppkommer i samband med vertikala begränsningar och som inte tas upp i tillkännagivandet av definitionen av relevant marknad.

Kommissionen erinrar inledningsvis om att det enligt artikel 3 i gruppundantagsförordningen i regel är leverantörens marknadsandel som är avgörande för om undantaget skall tillämpas. Vidare framhålls att, när det gäller vertikala avtal som ingåtts mellan en sammanslutning av detaljister och enskilda medlemmar av denna, det är sammanslutningen som är leverantör och som behöver ta hänsyn till sin marknadsandel som leverantör. Undantaget är läget med exklusiva leveransavtal där det är köparens marknadsandel, och endast den andelen, som är avgörande för om gruppundantagsförordningen skall tillämpas. I riktlinjerna kommenteras begreppen relevant produktmarknad och relevant geografisk marknad samt franchiseförhållanden. Också bedömningen av den relevanta marknaden i fråga om vertikala avtal som ligger utanför gruppundantagsförordningen behandlas. Vidare belyses aspekter att uppmärksamma vid bestämmandet av marknadsandelens storlek.

Det *sjätte avsnittet*, som är den sista, bär rubriken Tillämpningen i enskilda fall. Det omfattar kommissionens politik beträffande vertikala avtal som inte täcks av gruppundantaget. Vid bedömningen av sådana fall kommer kommissionen att använda en ekonomisk metod, när den tillämpar artikel 81 på vertikala begränsningar. Detta kommer enligt riktlinjerna att begränsa tillämpningsområdet för artikel 81 till företag som har ett visst marknadsinflytande på en marknad där mellanmärkeskonkurrensen kan vara otillräcklig. Som berörts anser kommissionen att i dessa fall skyddet för mellanmärkes- och inommärkeskon-

¹⁶ Kommissionens tillkännagivande av definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.97, s. 5 (Celex 31997Y1209/01/).

kurrensen är viktigt för att säkerställa effektivitet och fördelar för konsumenterna.

Kommissionen pekar till en början på fyra grupper av negativa effekter som vertikala avtal kan ha på marknaden och som EG:s konkurrensregler avser att förhindra:

1. Utestängning, antingen av andra leverantörer eller andra köpare, genom inträdeshinder.
2. Minskning av mellanmärkeskonkurrensen mellan de företag som är verksamma på marknaden, bl.a. begränsningar som underlättar samverkan mellan leverantörer eller mellan köpare.
3. Minskning av inommärkeskonkurrensen mellan återförsäljare av samma varumärke.
4. Uppkomsten av hinder för marknadsintegrationen, och framför allt begränsningar av friheten för konsumenter inom EU att köpa varor eller tjänster i vilken medlemsstat de vill.

Vidare uttalas att sådana negativa effekter kan uppstå till följd av olika vertikala begränsningar som kan ha samma materiella påverkan på konkurrensen. För analysen av dessa möjliga negativa effekter delar riktlinjerna upp vertikala begränsningar i fyra grupper. Dessa är avtal om a) försäljning av ett enda varumärke, b) avtal om begränsad distribution, c) avtal om prisbindning och d) avtal om uppdelning av marknaden. I riktlinjerna kommenteras de fyra grupperna närmare och redovisas på vilka sätt de kan påverka konkurrensen negativt. Också rekommenderade priser och högsta priser berörs.

I riktlinjerna behandlas även positiva effekter som vertikala begränsningar kan ha under vissa förutsättningar som beskrivs i riktlinjerna. Exempelvis kan det handla om områdesskydd, konkurrensklausuler, kvantitetsbegränsningar, selektiv distribution, krav på likformighet, kvalitetsstandardisering och annat.

Kommissionen redovisar ytterligare i riktlinjerna om vertikala begränsningar allmänna grunder för bedömningen av sådana begränsningar. I fråga om de flesta kan konkurrensproblem

uppstå endast om mellanmärkeskonkurrensen är otillräcklig, dvs. om det finns en viss grad av marknadsinflytande på leverantörs- eller köparnivå eller på båda nivåerna. Med begreppet marknadsinflytande avses i riktlinjerna att kunna höja priset över prisnivån under normala konkurrensförhållanden och åtminstone på kort sikt göra större vinster än normalt. Där anges vidare att ett företag kan ha marknadsinflytande redan under den nivå där en dominerande ställning uppkommer. Om det finns många konkurrerande företag på en icke koncentrerad marknad kan man anta att vertikala begränsningar inte kommer att ha några betydande negativa effekter. Vertikala begränsningar som minskar mellanmärkeskonkurrensen är i allmänhet skadligare än vertikala begränsningar som minskar inommärkeskonkurrensen. Detta kommenteras närmare i riktlinjerna som därvid behandlar sådant som konkurrensklausuler, ensamåterförsäljaravtal, begränsad distribution, kvantitetsbegränsningar, skillnaden mellan märkesvaror och icke märkesvaror, mellanprodukter kontra slutprodukter, nya produkter jämfört med befintliga samt fastställandet av högstapris.

I fråga om analysmetod anvisas i riktlinjerna en bedömning i fyra steg:

1. Definition av den relevanta marknaden för att faställa leverantörens eller köparens marknadsandel, beroende på vilken vertikal begränsning det är fråga om.

2. Om marknadsandelen understiger 30 % omfattas det vertikala avtalet av gruppundantagsförordningen, förutsatt att ingå särskilt allvarliga begränsningar enligt förordningen föreligger och att de villkor som fastställs i denna förordning är uppfyllda.

3. Om marknadsandelen överstiger tröskelvärdet på 30 % är det nödvändigt att bedöma om det vertikala avtalet omfattas av artikel 81.1.

4. Om det vertikala avtalet omfattas av artikel 81.1 är det nödvändigt att undersöka om det uppfyller villkoren för undantag enligt artikel 81.3.

I riktlinjerna anges de relevanta faktorerna för bedömning enligt artikel 81.1 vid den fullständiga undersökning som kommissionen gör i fall där tröskelvärdet på 30 % överskrids. Följande faktorer bedöms vara särskilt viktiga för att fastställa om ett vertikalt avtal innehåller en betydande konkurrensbegränsning enligt artikel 81.1:

- a) leverantörens marknadsställning,
- b) konkurrenternas marknadsställning,
- c) köparens marknadsställning,
- d) inträdeshinder,
- e) marknadens mognadsgrad,
- f) handelsledet,
- g) produktens art och
- h) övriga faktorer.

Dessa faktorer kommenteras närmare i riktlinjerna, liksom rekvisiten i artikel 81.3.

Riktlinjerna behandlar och analyserar därefter särskilda vertikala begränsningar med utgångspunkt i de nyssnämnda faktorerna a)-h). Riktmärken och praktiska exempel anges. Avtalsstyperna är:

- 1) avtal om försäljning av ett enda varumärke,
- 2) ensamåterförsäljaravtal,
- 3) exklusiv tilldelning av kunder,
- 4) selektiv distribution,
- 5) franchising,
- 6) exklusiva leverantörsavtal,
- 7) kopplingsförbehåll,
- 8) rekommenderade och högsta återförsäljningspriser och
- 9) andra vertikala begränsningar.

I anslutning till den sistnämnda kategorin sägs i riktlinjerna att de tidigare beskrivna vertikala begränsningarna och kombinationerna av dessa endast utgör ett urval. Det finns andra begränsningar och kombinationer för vilka det inte fastslås några

riktlinjer. Kommissionen anför att dessa dock kommer att behandlas enligt samma principer, med hjälp av samma allmänna regler och med samma tonvikt på effekterna på marknaden.

Närmare om kommissionens utkast till riktlinjer för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal

Avtal som träffas i anslutning till sammanslutningar av företag berörs, som har framgått, även av de blivande riktlinjerna för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal. Dessa riktlinjer kan få betydelse som en slags tolkningskälla vid tillämpning av svenska regler, vilket behandlas i det följande. Därför bör här ges en översiktlig redovisning som tar sikte på riktlinjernas struktur och huvuddrag. Framställningen i det följande bygger på det utkast till generella riktlinjer om horisontella samarbetsavtal som kommissionen offentliggjort.¹⁷ Utkastet har tagits fram av kommissionen och behandlats vid möten med medlemsstaterna. Det är inte osannolikt att den version som beslutas slutligt i det väsentliga överensstämmer med nu föreliggande utkast till riktlinjer om horisontellt samarbete.

För vissa typer av avtal, som behandlas i riktlinjerna, ges en närmare redovisning. Detta motiveras av avtalstypernas samband med samarbete i bl.a. frivilliga kedjor i detaljhandeln. Vissa andra avtalstyper som omfattas av riktlinjerna tas inte upp särskilt i dessa förordningsmotiv. För närmare detaljer hänvisas till själva riktlinjerna.

Riktlinjernas inledande avsnitt

Här anges att ett samarbete mellan företag är horisontellt om företag som är verksamma på samma marknadsnivå(er) ingår ett avtal. Horisontellt samarbete innebär oftast ett samarbete mellan konkurrenter och kan innebära konkurrensproblem. Detta är

¹⁷ Dokumentet återfinns på hemsidan för Europeiska gemenskapernas kommission i länken: http://europa.eu.int/comm/competition/anti_trust/others/horizontal/reform/consultation/draft_guidelines_en.pdf

fallet om parterna i ett samarbete kommer överens om att fastställa priser eller produktion eller att dela upp marknader, eller om samarbetet ger parterna möjlighet att upprätthålla, förvärva eller utöka ett marknadsinflytande och därmed har negativa effekter på marknaden i fråga om priser, produktion, innovation, varusortiment eller varukvalitet.

I riktlinjerna anges vidare att horisontellt samarbete också kan ge betydande ekonomiska fördelar. Företagen måste reagera på ett ökande konkurrenstryck och på marknadsförhållanden som är stadda i ständig förändring på grund av globaliseringen, de snabba tekniska framstegen och marknadernas generellt mer dynamiska natur. Samarbete kan vara ett sätt att dela risker, spara kostnader, förena know-how och lansera innovationer snabbare. Samarbete är framför allt för små och medelstora företag ett viktigt sätt att anpassa sig till de skiftande marknadsförhållandena.

De skiftande marknadsförhållandena har gett upphov till en allt mer varierande och omfattande användning av horisontellt samarbete, uttalas det vidare. Det behövs enligt kommissionen fullständigare och uppdaterade anvisningar för att öka klarheten och överskådligheten i fråga om tillämpningen av artikel 81 på detta område. Vid bedömningen måste man fästa större vikt vid ekonomiska kriterier, som bättre återspeglar den senaste utvecklingen i gemenskapsdomstolarnas rättsskipning och rättspraxis.

Syftet med riktlinjerna är att skapa ett analysunderlag för de vanligaste typerna av horisontellt samarbete. Detta underlag grundar sig främst på kriterier som bidrar till att analysera den ekonomiska kontexten kring ett samarbetsavtal. Ekonomiska kriterier, såsom parternas marknadsinflytande och andra omständigheter som har samband med marknadsstrukturen, är avgörande för bedömningen av samarbetets sannolika inverkan på marknaden, och därmed för en bedömning enligt artikel 81.

De aktuella riktlinjerna gäller inte alla tänkbara horisontella avtal, utan endast sådant samarbete som kan leda till effektivitetsvinster. Hit hör bl.a. avtal om forskning och utveckling, produktion, inköp, saluföring och standardisering samt miljöavtal.

Avtal som ingås mellan företag som är verksamma på olika nivåer i produktions- eller distributionskedjan, dvs. vertikala

avtal, är i princip undantagna från dessa riktlinjer. Dessa avtal behandlas i gruppundantagsförordningen om vertikala avtal och i riktlinjerna om vertikala begränsningar. I den mån vertikala avtal, exempelvis distributionsavtal, ingås mellan konkurrenter, kan effekterna på marknaden och de eventuella konkurrensproblemen vara likadana som i fråga om horisontella avtal. Sådana avtal måste därför bedömas enligt de principer som beskrivs i de nu aktuella riktlinjerna. Detta utesluter inte att man dessutom tillämpar riktlinjerna om vertikala begränsningar på dessa avtal.

De kriterier som fastställs i riktlinjerna är tillämpliga på samarbete både i fråga om varor och tjänster. Med produkter eller varor avses fortsättningsvis även tjänster.

I riktlinjernas inledande avsnitt anges också de grundläggande principerna för bedömning enligt artikel 81 på följande sätt.

I vissa fall anger samarbetets art från första början att artikel 81.1 skall tillämpas. Detta gäller avtal som har till syfte att begränsa konkurrensen genom fastställande av priser, begränsning av produktionen eller uppdelning av marknader eller kunder. Dessa avtal antas ha negativa effekter på marknaden, och det är enligt kommissionen därför inte nödvändigt att undersöka vilka effekter de verkligen har på konkurrensen och marknaden.

Många horisontella samarbetsavtal har dock inte till syfte att begränsa konkurrensen. Därför är det nödvändigt att undersöka effekterna av avtalet. För denna bedömning är det inte tillräckligt att avtalet begränsar konkurrensen mellan parterna. Det måste också sannolikt begränsa konkurrensen på marknaden i sådan utsträckning att negativa marknadseffekter kan förväntas, i fråga om priser, produktion, innovation eller utbudet och kvaliteten på varor eller tjänster.

Huruvida ett avtal kan ha sådana negativa effekter på marknaden beror på den ekonomiska kontexten. Man bör då ta hänsyn till både avtalets art och parternas gemensamma marknadsinflytande som - tillsammans med andra strukturbetingade faktorer - avgör hur stor risken är för att samarbetet påverkar konkurrensen totalt sett i så stor omfattning.

Mot denna bakgrund behandlas och kommenteras särskilt i riktlinjerna faktorerna avtalets art samt marknadsinflytande och marknadsstruktur. Detsamma gäller rekvisiten i artikel 81.3 i

fråga om ekonomiska fördelar, skälig andel av dessa till konsumenterna, endast nödvändiga begränsningar och att konkurrensen inte sätts ur spel.

Beträffande ekonomiska fördelar sägs bl.a. att ett samarbete exempelvis kan ge företag möjlighet att tillhandahålla varor eller tjänster till lägre priser, med högre kvalitet eller införa innovationer snabbare. De flesta effektivitetsvinster uppstår när kunskaper eller resurser av olika slag sammanslås och integreras. Påståenden om effektivitetsvinster måste beläggas. Spekulationer eller allmänna uttalanden om kostnadsbesparingar är inte tillräckliga. Kommissionen beaktar inte kostnadsbesparingar som uppkommer genom begränsningar av produktionen eller uppdelning av marknaden eller som enbart beror på utövande av marknadsinflytande.

Med den här redovisade strukturen för analys som grund redovisas i riktlinjerna kommissionens bedömning i fråga om följande avtalstyper:

- 1) avtal om forskning och utveckling,
- 2) produktionsavtal inklusive specialiseringsavtal,
- 3) inköpsavtal,
- 4) saluföringsavtal,
- 5) standardiseringsavtal och
- 6) miljöavtal.

I fråga om varje avtalstyp behandlas aspekterna definition, relevant marknad och beräkning av marknadsandelar. Vidare gäller det bedömningen enligt artikel 81.1, varvid riktlinjerna skiljer mellan kategorierna avtal som inte omfattas av artikel 81.1, avtal som nästan alltid omfattas av artikel 81.1 samt avtal som kan omfattas av artikel 81.1. Riktlinjerna kommenterar därefter bedömningen enligt artikel 81.3. Vidare lämnas i riktlinjerna en rad praktiska exempel, för att illustrera vad som anförts.

I det följande redovisas två av dessa avtalstyper.

Inköpsavtal

I fråga om inköpsavtal sägs inledningsvis att gemensamma inköp kan genomföras av ett företag som parterna kontrollerar gemensamt, eller av ett företag där många företag äger en liten andel eller genom ett avtalsarrangemang eller en ännu lösare samarbetsform. Vidare anføres att inköpsavtal ofta ingås av små och medelstora företag som vill komma upp i volymer och rabattmöjligheter som är jämförbara med deras större konkurrenter. Dessa avtal mellan små och medelstora företag är därför i regel konkurrensfrämjande. Även om ett måttligt marknadsinflytande skapas, kan detta uppvägas av stordriftsfördelar under förutsättning av att parterna faktiskt slår ihop sina inköpsvolymer.

I riktlinjerna uttalas ytterligare att gemensamma inköp kan omfatta både horisontella och vertikala avtal. I sådana fall måste en tvåstegsanalys göras. Först måste de horisontella avtalen bedömas enligt principerna i nu aktuella riktlinjer. Om bedömningen leder till slutsatsen att ett samarbete mellan konkurrenter i fråga om inköp kan godtas, behövs det en ytterligare bedömning för att undersöka de vertikala avtal som ingåtts med leverantörer eller enskilda försäljare. Denna senare bedömning följer bestämmelserna i gruppundantagsförordningen om vertikala avtal och riktlinjerna om vertikala begränsningar.

Kommissionen föreställer sig i riktlinjerna för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal som exempel en sammanslutning av återförsäljare för gemensamma inköp av varor. De horisontella avtal som ingås mellan medlemmarna i sammanslutningen, eller de beslut sammanslutningen fattar, måste först bedömas som sådana enligt riktlinjerna för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal. Först om denna bedömning motiverar det, är det av betydelse att bedöma de åtföljande vertikala avtalen mellan sammanslutningen och enskilda medlemmar eller mellan sammanslutningen och dess leverantörer. Dessa avtal omfattas upp till en viss gräns av gruppundantaget om vertikala begränsningar. De avtal som faller utanför gruppundantagsförordningen om vertikala begränsningar presumeras inte vara olagliga, uttalas det ytterligare i

riktlinjerna för horisontellt samarbete, men de kan behöva undersökas individuellt.

Riktlinjerna tar vidare upp begreppet relevant marknad när det gäller gemensamma inköp. Det finns två marknader som kan påverkas av gemensamma inköp. För det första de marknader som samarbetet direkt avser, dvs. de relevanta inköpsmarknaderna. För det andra försäljningsmarknaderna, det vill säga de marknader i efterföljande marknadsled där deltagarna i det gemensamma inköpsavtalet är verksamma som försäljare.

Definitionen av relevanta inköpsmarknader följer de principer som beskrivs i kommissionens tillkännagivande av definitionen av den relevanta marknaden och grundar sig på begreppet utbytbarhet för att fastställa konkurrensbegränsningar. Den enda skillnaden jämfört med definitionen av begreppet "försäljningsmarknader" är att utbytbarheten måste fastställas utgående från utbud och inte från efterfrågan. Med andra ord är leverantörernas alternativ avgörande för att fastställa vilka konkurrensbegränsningar köparna utsätts för. Dessa skulle kunna analyseras exempelvis genom att man undersöker leverantörernas reaktion på en liten men varaktig prissänkning. Om marknaden definieras, kan marknadsandelen beräknas som den procentuella andel som de berörda parternas inköp utgör av de totala inköpen av den köpta varan eller tjänsten på den relevanta marknaden. Som exempel anges i riktlinjerna att en grupp biltillverkare kommer överens om att gemensamt köpa in produkten X. De köper tillsammans in 270 enheter. All försäljning av X till biltillverkare uppgår till 900 enheter. X säljs dock också till tillverkare av andra produkter än bilar. Den totala försäljningen av X utgör 1 800 enheter. Gruppens andel av (inköps)marknaden är således 15 %.

I riktlinjerna anförs vidare följande. I fråga om marknadsinflytande och marknadsstrukturer är utgångspunkten för analysen en undersökning av parternas ställning som köpare. Man kan anta att parterna har en stark ställning som köpare om ett inköpsavtal omfattar en tillräckligt stor andel av den totala volymen på en inköpsmarknad, så att priserna kan pressas ner under en konkurrenskraftig nivå eller konkurrerande köpare utestängas från marknaden. Om en köpare har en stark ställning i

förhållande till leverantörerna på en marknad, kan detta medföra effektivitetsförluster såsom sämre kvalitet, mindre satsningar på innovation eller slutligen ett sämre utbud. De främsta betänkligheterna i fråga om parternas ställning som köpare är dock att lägre priser kanske inte kommer kunderna tillgodo i efterföljande marknadsled och att de kan orsaka ökade kostnader för köparnas konkurrenter på försäljningsmarknaderna, eftersom det antingen är så att leverantörerna söker kompensera prissänkningar för en kundgrupp genom att höja priserna för andra kunder, eller så har konkurrenterna sämre tillgång till effektiva leverantörer. Därför kännetecknas inköpsmarknader och försäljningsmarknader av ömsesidiga beroendeförhållanden på följande sätt.

Samarbetet mellan konkurrerande köpare kan begränsa konkurrensen avsevärt genom att de uppnår en stark ställning som köpare. Även om en sådan styrkeposition kan leda till lägre priser för kunderna, är den dock inte alltid konkurrensfrämjande, och kan under vissa omständigheter till och med ha allvarliga negativa effekter på konkurrensen.

För det första kan lägre inköpskostnader till följd av utövan- det av en stark ställning som köpare inte anses konkurrensfräm- jande om köparna tillsammans har en stark ställning på försälj- ningsmarknaderna. I det fallet kommer kostnadsbesparingarna sannolikt inte konsumenterna tillgodo. Ju starkare ställning par- terna har tillsammans på sina försäljningsmarknader, desto stör- re är incitamentet för dem att samordna sitt beteende som sälja- re. Detta kan underlättas av att parterna uppnår en hög grad av kostnadsöverensstämmelse genom gemensamma inköp. Om exempelvis en grupp av stora återförsäljare köper en stor andel av sina varor tillsammans, kommer en stor andel av deras total- kostnader att vara gemensamma. De negativa effekterna av ge- mensamma inköp kan därför vara ungefär desamma som vid gemensam produktion.

För det andra, uttalas det vidare i riktlinjerna, kan en stark ställning på försäljningsmarknaden skapas eller förstärkas ge- nom en stark ställning som köpare, som används för att avskär- ma konkurrenter eller öka kostnaderna för rivaliserande företag. Om en kundgrupp har en stark ställning som köpare kan det

leda till att konkurrerande köpare avskärmats genom att deras tillgång till effektiva leverantörer begränsas. Det kan också orsaka ökade kostnader för konkurrenterna, eftersom leverantörerna kommer att försöka kompensera prissänkningar för en kundgrupp genom att höja priserna för andra kunder (t.ex. leverantörer som diskriminerar återförsäljare i rabatthänseende). Detta är möjligt endast om de företag som levererar till inköpsmarknaderna också har en viss grad av marknadsinflytande. I bägge fallen kan konkurrensen på försäljningsmarknaderna begränsas ytterligare av att en kundgrupp har en stark ställning som köpare.

I riktlinjerna uttalas vidare att det finns inget absolut tröskelvärde som anger att ett inköpssamarbete skapar en viss grad av marknadsinflytande och därmed omfattas av artikel 81.1. I de flesta fall är det dock sannolikt att det inte föreligger något marknadsinflytande, om avtalsparterna har en sammanlagd marknadsandel på mindre än 15 % på inköpsmarknaden (eller inköpsmarknaderna) och deras sammanlagda andel på marknaden eller marknaderna för försäljning inte är högre. Med en sådan marknadsandel är det enligt riktlinjerna i alla händelser sannolikt att det ifrågavarande avtalet uppfyller villkoren i artikel 81.3. En marknadsandel som överstiger tröskelvärdet innebär inte automatiskt att samarbetet har negativa marknadseffekter, men det krävs en mer ingående bedömning av vilken inverkan ett gemensamt inköpsavtal har på marknaden. Därvid skall faktorer som marknadskoncentration och starka leverantörers eventuellt utjämnande marknadsinflytande beaktas. Gemensamma inköp som omfattar parter med en sammanlagd marknadsandel som är betydligt större än 15 % på en koncentrerad marknad omfattas sannolikt av artikel 81.1, och effektivitetsvinster som kan uppväga de konkurrensbegränsande effekterna måste påvisas av parterna.

I riktlinjerna ges konkreta exempel på inköpssamarbete, bl.a. genom bildandet av en gemensam inköpsorganisation.

Saluföringsavtal

De avtal som omfattas av begreppet saluföringsavtal gäller enligt riktlinjerna samarbete mellan konkurrenter vid försäljning, distribution eller marknadsföring av deras produkter. Avtalen kan ha en mycket varierande räckvidd, beroende på vilka marknadsfunktioner som omfattas av samarbetet. I den ena änden av registret förekommer gemensam försäljning som leder till ett gemensamt fastställande av alla kommersiella aspekter som är förknippade med försäljning av varan, inklusive pris. I den andra änden förekommer mer begränsade avtal som endast gäller en särskild marknadsfunktion, såsom distribution, service eller reklam.

I riktlinjerna förklaras att de viktigaste av dessa mer begränsade avtal verkar vara distributionsavtalen. Dessa omfattas i regel av gruppundantagsförordningen om vertikala avtal och riktlinjerna om vertikala begränsningar, såvida parterna inte är faktiska eller potentiella konkurrenter. I så fall omfattas enligt artikel 2.4 i nyssnämnda förordning endast icke-ömsesidiga vertikala avtal mellan konkurrenter om:

- a) köparen, tillsammans med anknutna företag, har en årlig omsättning som inte överstiger 100 miljoner euro, eller
- b) leverantören är en tillverkare och varudistributör och köparen en distributör som inte själv tillverkar varor som konkurrerar med de varor som omfattas av avtalet, eller
- c) leverantören tillhandahåller tjänster i flera olika handelsled, medan köparen inte tillhandahåller konkurrerande tjänster i det handelsled där han köper de tjänster som omfattas av avtalet.

Ifall bedömningen enligt riktlinjerna för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal leder till slutsatsen att ett samarbete mellan konkurrenter på distributionsområdet i princip skulle kunna godtas, är en ytterligare bedömning nödvändig för att undersöka de vertikala begränsningar som ingår i sådana avtal. Bedömningen bör grunda sig på de principer som fastställs i riktlinjerna om vertikala begränsningar, exempelvis be-

träffande förteckningen över särskilt allvarliga begränsningar som sannolikt inte undantas i vertikala avtal, anges det vidare i riktlinjerna om horisontella samarbetsavtal. Där pekas också på att det förekommer avtal där saluföringen är förknippad med någon annan samarbetsform. Detta kan vara fallet till exempel i fråga om gemensam produktion eller gemensamma inköp.

Liksom beträffande inköpsavtal redovisas i riktlinjerna bedömningen enligt artikel 81. Om det står klart att parterna inte är konkurrenter med avseende på de varor eller tjänster som omfattas av avtalet kan avtalet ej vara konkurrensbegränsande. Ett avtal mellan konkurrenter om saluföring föranleder enligt riktlinjerna betänkligheter i konkurrenshänseende främst i fråga om fastställande av priser. Leder avtalet till en övergripande samordning av de priser som parterna tar ut - vilket är regel vid gemensam försäljning - omfattas det av artikel 81.1.

Avtal om saluföring som inte omfattar gemensam försäljning orsakar enligt riktlinjerna betänkligheter i två avseenden. För det första ger den gemensamma saluföringen goda möjligheter till utbyte av känslig företagsinformation, särskilt om försäljningsstrategi och prissättning. För det andra kan en betydande del av parternas bidrag till de slutliga kostnaderna vara gemensamma, beroende på saluföringens kostnadsstruktur. Följden är att det faktiska utrymmet för priskonkurrens vid den slutliga försäljningen kan vara begränsat. Avtal om gemensam saluföring kan därför omfattas av artikel 81.1, om de möjliggör utbyte av känslig företagsinformation eller påverkar en betydande del av parternas slutliga kostnader.

I riktlinjerna anges vidare att distributionsavtal mellan konkurrenter som är verksamma på olika geografiska marknader föranleder betänkligheter i det avseendet att de kan leda till eller vara ett instrument för marknadsuppdelning. I fråga om ömsesidiga avtal att distribuera varandras varor delar parterna upp marknader eller kunder och sätter konkurrensen mellan sig själva ur spel.

Enligt riktlinjerna täcks avtal som omfattar fastställande av priser alltid av artikel 81.1, oberoende av parternas marknadsinflytande.

Saluföringsavtal mellan konkurrenter som inte inbegriper fastställande av priser omfattas av artikel 81.1 endast om avtalsparterna har ett visst marknadsinflytande. Oftast är det enligt riktlinjerna osannolikt att ett marknadsinflytande föreligger om parterna har en sammanlagd marknadsandel som är mindre än 15 %. Med en sådan marknadsandel är det i alla händelser sannolikt att det ifrågavarande avtalet uppfyller villkoren i artikel 81.3. Om parternas sammanlagda marknadsandel är större än 15 %, måste man bedöma vilken inverkan avtalet om gemensam saluföring har på marknaden. I det avseendet är marknadskoncentration och marknadsandelar betydelsefulla faktorer. Ju mer koncentrerad marknaden är, desto användbarare blir information om priser eller försäljningsstrategi för att minska osäkerheten och desto större är incitamentet för parterna att utbyta sådan information.

I riktlinjerna diskuteras därefter bedömningen enligt artikel 81.3 och ges konkreta exempel på saluföringsavtal.

Nya danska regler

I Danmark utfärdades den 15 maj 2000 föreskrifter om gruppundantag för vertikala avtal och samordnade förfaranden. Genom dessa bestämmelser gavs kommissionens förordning om vertikala avtal motsvarande tillämpning i relevanta delar.

Samma dag utfärdades föreskrifter om gruppundantag för horisontella avtal avseende kedjesamarbete i detaljhandeln. Enligt vad som anges i förordningen gäller denna inte avtalsvillkor som rör kedjesamarbete som omfattas av föreskrifterna om gruppundantag för vertikala avtal och samordnade förfaranden. I förordningen definieras begreppet horisontella avtal såsom avtal mellan detaljister, förfaranden inom en sammanslutning av detaljister samt samordnade förfaranden mellan detaljister om kedjesamarbete.

I förordningen görs gruppundantag för sådana horisontella avtal om kedjesamarbete mellan detaljister som inte innehåller andra konkurrensbegränsningar än de följande. Tillåtna är till en början skyldigheter som medlemmarna åläggs att föra visst sor-

timent och att exponera detta på visst sätt, att göra viss reklam, vari bara får användas rekommenderade priser, att följa visst i förordningen definierat detaljhandelskoncept, att inte under avtalstiden ha väsentliga ekonomiska intressen i konkurrerande kedjesamarbeten m.m. Gruppundantaget gäller inte om de samarbetande detaljisterna tillsammans har mer än 25 % av den totala omsättningen inom detaljhandeln såvitt rör kedjans verksamhetsområde. Vidare gäller inte gruppundantaget bl.a. om detaljisterna hindras att tillhandahålla andra varor eller tjänster än som kedjan har fastställt eller om de avskärs från att marknadsföra egen verksamhet eller om kedjan fastställer rekommenderade priser vid sidan av reklamaktiviteter eller fasta priser respektive minimipriser.

De danska föreskrifterna trädde i kraft den 1 juni 2000.

Nya svenska regler om gruppundantag för vertikala avtal

Gruppundantag behövs

Regeringen bedömer att det liksom tidigare behövs gruppundantag för vertikala avtal som har övervägande positiva effekter i enlighet med 8 § konkurrenslagen. Sådana avtal förekommer i fråga om bl.a. exklusiva inköp, ensamåterförsäljning och franchise.

Den rättstekniska utformningen av EG-reglerna

Vart och ett av de tre nämnda områdena regleras idag med ett särskilt svenskt gruppundantag i enlighet med hittillsvarande EG-modeller. Dessa har nu ersatts av EG:s förordning om vertikala avtal som markerar ett nyare, mer ekonomiskt synsätt. I nämnda förordning får ju inte själva avtalstypen m.m. samma betydelse. Undantag ges i stället generellt för vertikala avtal som avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av vissa varor eller tjänster.

Ramar läggs dock i form av förbud mot vissa avtalsklausuler. Detta representerar en i viss mån annan teknik än enligt de äldre

modellerna där det i stället ofta beskrevs vad som var tillåtet. Därmed var det icke beskrivna otillåtet, om det föll inom förbudsområdet. En sådan teknik kan skapa trögheter i marknadens funktionssätt och dra onödiga resurser, bl.a. genom att öka behovet av individuella undantag. Vidare har genom EG-förordningen införts en generell marknadsandelsgrens. Någon sådan fanns inte tidigare. Denna gräns är ett uttryck för det nya ekonomiska synsättet där det avgörande som nämnts i princip inte är det vertikala avtalets närmare art utan dess effekter på marknaden. En liknande taknivå finns i några av de aktuella svenska gruppundantagen, men inte i samma generella form, annat än beträffande kedjor i detaljhandeln.

I stort torde den nya EG-förordningen om vertikala avtal innebära att det materiella område som undantas blir bredare än tidigare. Området förses dock med en övergripande, ny taknivå i form av en högsta marknadsandel för att gruppundantaget skall gälla.

Utgångspunkten för valet av svensk modell

I prop. 1999/2000:140, s. 159 ff., Konkurrenspolitik för förnyelse och mångfald, har regeringen angett avsikten att på motsvarande sätt som i EU ersätta de nu gällande tre svenska gruppundantagen för speciella arter av vertikala avtal med ett nytt, generellt undantag för vertikalt samarbete efter förebild av det nya EG-gruppundantaget. Denna utgångspunkt är naturlig av flera skäl. Till en början får i detta avseende framhållas följande tre betydelsefulla faktorer.

För det första får det mer generella ekonomiska synsättet och den förenklade strukturen hos det nya gruppundantag som kommissionen utfärdat för vertikala avtal anses väl överensstämma med det svenska synsättet i stort, också som det kommer till uttryck i de nämnda tre svenska gruppundantagsförordningarna.

För det andra utgör nyordningen vidare en viktig regelreforming inom konkurrenspolitiken. Reglerna blir enklare och förbudsområdet minskar. Detta är till fördel särskilt för de små företagens arbetsförutsättningar, konkurrensförmåga och villkor

i övrigt. Vidare får reformen bedömas på längre sikt komma att leda till vinster ur samhällsekonomisk och konsumentpolitisk synvinkel.

För det tredje måste dessutom till stöd för den nämnda utgångspunkten pekas på att vikten av rättslikhet mellan det gemenskapsrättsliga regelverket och det svenska har understrukits i flera lagstiftningssammanhang (jfr prop. 1992/93:56, s. 19 och prop. 1998/99:144 s. 43 f.). Detta möjliggör för företag och andra aktörer att arbeta med samma regler i sak, oavsett om det är EG-rätten eller svensk rätt som är tillämplig. En likhet av sådant slag är givetvis av stor betydelse även i detta sammanhang. Mot bakgrund av de förändringar som nu har skett inom den europeiska gemenskapen i fråga om vertikala avtal är det således naturligt att de svenska reglerna på området omprövas, inte minst med tanke på att nuvarande regler utformats med kommissionens tidigare regler som förebild.

Därför anser regeringen att det finns det starka skäl för att nu införa ett nytt svenskt gruppundantag för vertikala avtal med kommissionens gruppundantag som förebild. De tre svenska förordningarna med gruppundantag för exklusiva inköpsavtal, ensamåterförsäljaravtal och franchiseavtal, vars giltighetstid löper ut den 1 januari 2001, bör inte förlängas i sin nuvarande form. I stället bör de ersättas med ett generellt gruppundantag av övergripande karaktär. Så sker nu.

De nämnda tre faktorerna talar naturligtvis med styrka inte bara för att efter EG-rättsligt mönster skapa ett generellt regelverk för vertikala avtal i stället för att ha separata gruppundantag för enskilda avtalsformer. De värden som dessa faktorer representerar enligt det nyss anförda talar ju samtidigt för att det nya regelverket i princip också bör ha motsvarande materiell innebörd som EG-reglerna. Sakliga förändringar måste enligt regeringens mening ske med återhållsamhet, för att inte de nämnda värdena helt eller delvis skall gå förlorade. Av detta följer att kommissionsförordningen med gruppundantag för vertikala avtal bör bilda utgångspunkten för svenska bestämmelser som ger reglerna i nämnda förordning tillämpning på motsvarande sätt. Avsteg som kan vara påkallade från denna grund-

modell får i förekommande fall diskuteras för sig. Detta är utgångspunkten för den fortsatta framställningen.

Ett närmare ställningstagande i fråga om avsteg från grundmodellen förutsätter att man söker bilda sig en uppfattning om i vilka avseenden som rättsläget i Sverige skulle förändras om EG-reglernas materiella innebörd i princip gavs motsvarande tillämpning. Detta bör prövas dels övergripande, dels mer i detalj beträffande var och en av de här aktuella samarbetsformer-
na.

Hur förändras rättsläget i Sverige om EG-modellen väljs för vertikala avtal?

Det *primära gruppundantag* som görs i artikel 2 i EG:s gruppundantagsförordning för vertikala avtal omfattar avtal som ingås mellan två eller flera företag vilka, inom ramen för avtalet, är verksamma i olika led i produktions- eller distributionskedjan, och som avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av vissa varor eller tjänster (vertikala avtal). Detta undantag omfattar ett mycket brett område.

Vid bedömningen av vad som är tillåtet måste dock även beaktas den s.k. *svarta lista* som artikel 4 innehåller. Listan upptar begränsningar som bedöms som särskilt allvarliga och som därför är otillåtna i gruppundantaget. Om en eller flera sådana begränsningar finns i ett avtal som i övrigt uppfyller förutsättningarna för att gruppundantaget skall vara tillämpligt, upphör undantaget att gälla för avtalet i dess helhet.

Förut har nämnts att de begränsningar som inte får förekomma har - med de preciseringar, förutsättningar samt inskränkningar och andra undantag som närmare framgår av artikel 4 - avseende på bl.a. följande kategorier: a) köparens möjligheter att själv bestämma försäljningspriset; högstpris eller rekommenderat pris får leverantören dock fastställa under förutsättning att dessa inte som en följd av påtryckningar eller incitament från någon av parterna får karaktären av ett fast eller lägsta pris, b) begränsningar av det område inom vilket eller av de kunder till vilka köparen får sälja, c) begränsning av aktiv eller passiv försäljning till slutanvändare av medlemmar i ett selek-

tivt distributionssystem, d) begränsning av korsvisa leveranser mellan återförsäljare i ett selektivt distributionssystem samt e) begränsningar av en komponentleverantörs försäljning av dessa komponenter till slutanvändare eller reparatörer m.fl. som reservdelar.

Regeringen bedömer det vara rimligt och påkallat att dessa regler ges motsvarande tillämpning i den nya svenska förordningen om gruppundantag för vertikala avtal. Därmed utvidgas i Sverige det i dag tillåtna området i fråga om sådana avtal, genom att prisrekommendationer och högstpris generellt undantas från förbudet. Detta är en konsekvens som får tas med hänsyn till värdet av rättslikhet i avseenden av väsentlig betydelse.

Ett på sådant sätt formulerat undantag – i form av ett inledningsvis brett utlagt område som därefter begränsas av den svarta listan - synes vid den första anblicken inte i något mer väsentligt avseende inskränka vad som f.n. materiellt är tillåtet i Sverige i fråga om själva arten av samarbete. Detta gäller således även med beaktande av vad som anges i nämnda lista med dess otillåtna begränsningar. I sammanhanget kan nämnas att det i den EG-rättsliga modellen visserligen inte uttryckligen sägs att begreppet försäljning inbegriper marknadsföring. Mycket talar dock för att så är fallet, bl.a. det förhållandet att marknadsföringen får ses som ett oundgängligt inslag vid försäljning t.ex. av vad som inköpts gemensamt med stöd av gruppundantaget. Detta kan tas till utgångspunkt.

Vid en jämförelse mer i detalj måste tre särskilda aspekter beaktas. För det första måste prövas närmare om motsvarande avtalstyper som de som i dag är tillåtna i Sverige ryms under uttrycket ”villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning”, som ju utgör det primära undantaget. För det andra måste bedömas hur den s.k. svarta listan i artikel 4 slår i fråga om skilda begränsningar samt vidare följderna av vad som i artikel 5 anges som tillåtet respektive otillåtet. För det tredje måste övervägas betydelsen av procentandelsgränser som gäller enligt den EG-rättsliga förebilden.

Prövningen av reglernas innebörd i de nämnda och andra avseenden ankommer det på rättstillämpningen att göra vid bedömningen av enskilda avtal. Här kan endast redovisas vad som

är en uppskattning av vad dessa kriterier kan få för verkan i förhållande till vad som nu gäller i Sverige. Därvid torde följande kunna sägas.

Exklusiva inköpsavtal

Som nämnts tidigare gör nuvarande svenska regler undantag för till en början exklusiva inköpsavtal under de villkor som föreskrivs särskilt. Sådana inköpsavtal får antas omfattas av primärundantaget. Det nuvarande svenska undantaget medger bl.a. att parterna avtalar om en inköpsförpliktelse som skall avse återförsäljarens hela behov av de angivna varorna. Vidare medger sistnämnda undantag att leverantören ålägger återförsäljaren en skyldighet att inte tillverka eller distribuera varor som konkurrerar med de varor som omfattas av avtalet. Återförsäljaren får dock inte ha något exklusivt säljområde. Leverantören får emellertid åta sig att inte direkt konkurrera med återförsäljaren inom dennes huvudsakliga försäljningsområde och i dennes distributionsled.

I det nya systemet synes en inköpsförpliktelse tillåtas utan särskild inskränkning upp till och med 80 % av köparens totala inköp. Över den gränsen omfattas förpliktelsen av begreppet konkurrensklausul som normalt inte får ha längre giltighetstid än fem år för att gruppundantaget skall gälla för klausulen. Den nya regeln torde inte medföra någon mer långtgående förändring. Skyldigheten att inte tillhandahålla varor som konkurrerar med avtalsvarorna är en annan form av vad som är en konkurrensklausul för vilken som huvudregel gäller spärren fem år. En sådan spärr finns inte i dag i de svenska reglerna men får anses vara materiellt välgrundad. I fråga om ett exklusivt säljområde torde förbud inte gälla enligt de nya reglerna. Detta innebär en utvidgning av vad som tillåts f.n. i Sverige. Något hinder för leverantören att göra det ovan nämnda åtagandet torde inte följa av den svarta listan.

I fråga om exklusiva inköpsavtal synes därmed den mer markanta förändringen i inskränkande riktning vara den nya gränsen 30 %. Redan idag gäller dock enligt de svenska reglerna en gräns om 35 % för att en skyldighet att inte tillhandahålla kon-

kurrerande varor skall ha undantag. Vidare är i kommissionens regelverk gränsen 30 % generell för alla vertikala avtal. Den speglar den grundläggande utgångspunkten enligt vilken i princip avgörande vikt fästs vid avtalets effekter på marknaden. Hur man bör se på en avvikelse från denna ordning redovisas samlat i det följande.

Ensamåterförsäljaravtal

Tidigare har också redovisats att gruppundantag gäller i Sverige för ensamåterförsäljaravtal under de villkor som föreskrivs särskilt. Också sådana avtal får anses vara omfattade av primärundantaget. Det nuvarande svenska gruppundantaget medger bl.a. att leverantören förbinder sig att endast till återförsäljaren leverera vissa varor för återförsäljning inom ett visst angivet område. Det får bedömas vara tillåtet även enligt de nya reglerna.

Vidare medger de nuvarande svenska bestämmelserna att leverantören får ålägga återförsäljaren en exklusiv inköpsskyldighet, dvs. en skyldighet att köpa de aktuella varorna bara från leverantören. Leverantören kan också ålägga återförsäljaren en skyldighet att inte tillverka eller distribuera varor som konkurrerar med de varor som omfattas av avtalet. Även här gäller det förut sagda, att i det nya systemet synes en inköpsförpliktelse tillåtas utan särskild inskränkning upp till och med 80 % av köparens totala inköp. Över den gränsen omfattas förpliktelsen av begreppet konkurrensklausul som normalt inte får ha längre giltighetstid än fem år för att undantaget skall gälla för klausulen. Den nya regeln torde inte medföra någon mer långtgående förändring. Skyldigheten att inte tillhandahålla varor som konkurrerar med avtalsvarorna är en annan form av vad som är en konkurrensklausul för vilken som huvudregel gäller spärren fem år. En sådan spärr finns inte i dag i de svenska reglerna men får också i här aktuellt avseende anses vara materiellt välgrundad.

Även i fråga om ensamåterförsäljaravtal synes därmed den mer markanta förändringen i inskränkande riktning vara den nya gränsen 30 %. Redan idag gäller dock även för dessa avtal enligt de svenska reglerna en gräns om 35 % för att en skyldighet att inte tillhandahålla konkurrerande varor skall ha undan-

tag. Som sagts tidigare redovisas i det följande samlat hur man bör se på en avvikelse från den av kommissionen valda gränsen.

Franchiseavtal

Även i fråga om franchise gäller gruppundantag under särskilt föreskrivna villkor. Också franchiseavtal får anses omfattas av primärundantaget. Undantaget medger bl.a. att avtalet får innehålla skyldighet för franchisegivaren att inom ett visst angivet område inte till tredje man överlåta rätten att helt eller delvis utnyttja franchisen samt att inte där själv leverera franchisegivarens varor till tredje man. Franchisetagaren får bl.a. åläggas skyldighet att utnyttja franchisen endast från de i avtalet angivna lokalerna och att avstå från att utanför sitt avtalade område söka kunder till de varor eller tjänster som omfattas av franchisen. Förpliktelser av detta slag synes tillåtna i det nya systemet. Vidare kan enligt de svenska reglerna franchisetagaren också åläggas att inte tillverka, sälja eller i samband med tillhandahållande av tjänster använda varor som konkurrerar med franchisegivarens varor som omfattas av franchisen. Detta innebär en konkurrensklausul för vilken gäller vad som har angetts tidigare.

Det kan här tilläggas att kommissionen i riktlinjerna om vertikala begränsningar uttalar att följande skyldigheter anses generellt vara nödvändiga för att skydda franchisegivarens immateriella rättigheter och omfattas av gruppundantagsförordningen, om skyldigheterna faller under artikel 81.1: En skyldighet för franchisetagaren att

1. inte direkt eller indirekt utöva någon liknande verksamhet,
2. inte förvärva ekonomiska intressen i ett konkurrerande företags kapital, vilka skulle ge franchisetagaren möjlighet att påverka detta företags ekonomiska handlande,
3. inte lämna ut den know-how som tillhandahållits av franchisegivaren till tredje man, så länge denna know-how inte är tillgänglig för allmänheten,

4. underrätta franchisegivaren om alla erfarenheter som vunnits vid användningen av franchisen och att ge denne och andra franchisetagare en icke-exklusiv licens för den know-how som följer av dessa erfarenheter,
5. informera franchisegivaren om intrång i licensierade immateriella rättigheter, att vidta rättsliga åtgärder mot intrång eller att bistå franchisegivaren vid rättsliga åtgärder mot intrång,
6. inte använda den know-how som licensierats av franchisegivaren för andra ändamål än att utnyttja franchisen,
7. inte överlåta de rättigheter och skyldigheter som följer av franchiseavtalet utan franchisegivarens medgivande.

Beträffande konkurrensklausuler i franchiseförhållanden uttalas följande i kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (stycket 200 2): En konkurrensklausul som gäller varor eller tjänster som köps av franchisetagaren faller utanför artikel 81.1, om klausulen är nödvändig för att upprätthålla franchisenätets gemensamma identitet och rykte. I sådana fall är konkurrensklausulens varaktighet också irrelevant enligt artikel 81.1, så länge den inte har längre varaktighet än själva franchiseavtalet. I stycket 201 ges därefter ett praktiskt exempel på ett franchiseavtal, med kommentarer.

I detta sammanhang hänvisas vidare till avsnittet Individuella undantag m.m., i det följande.

Också beträffande franchise synes därmed den mer markanta förändringen i inskränkande riktning vara den nya gränsen 30 %. Någon procentgräns finns inte i de nuvarande svenska reglerna och har tidigare inte heller funnits på EG-nivå.

Kedjor i detaljhandeln

De nu behandlade tre gruppundantagen utgör regler som tar EG-rätten som förebild. Det gällande svenska gruppundantaget för kedjor i detaljhandeln har däremot ingen motsvarighet EG-

rättsligt. Den omvandling som sker i EU föranleder förnyade överbäganden i fråga om också detta kedjegruppundantag.

Det svenska kedjegruppundantaget medger, under de villkor som föreskrivs särskilt, undantag för avtal som rör bl.a. inköps-samarbete, gemensam marknadsföring och visst prissamarbete. Två marknadsandelsgränser finns. Detta har redovisats tidigare mer i detalj. Den svenska kedjeförordningen gör ingen skillnad mellan vad som är vertikala respektive horisontella avtal i kedjesammanhanget. Den torde omfatta båda avtalstyperna.

Som har framgått av den tidigare redogörelsen regleras numera vad som är att anse som vertikala avtal i fråga om en sammanslutning av företag också i EG-rätten, nämligen genom EG:s förut beskrivna regler om vertikala avtal och kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar. Därvid omfattar gruppundantaget enligt artikel 2.1 vertikala avtal som ingås mellan sammanslutningen och dess medlemmar eller mellan en sådan sammanslutning och dess leverantörer, om vissa förutsättningar är uppfyllda. Detta gäller enligt artikel 2.2 utan att tillämpningen av artikel 81 påverkas i fråga om horisontella avtal som ingåtts mellan medlemmarna i sammanslutningen eller med avseende på beslut fattade av sammanslutningen.

I riktlinjerna om vertikala begränsningar anges på denna punkt att ett samarbete är horisontellt om företag som är verk-samma på samma marknadsnivå(er) ingår ett avtal. Horisontella avtal som ingåtts mellan medlemmarna eller beslut antagna av sammanslutningen, såsom beslut att kräva att medlemmarna gör sina inköp från sammanslutningen eller beslut att fördela områ-den med ensamrätt till medlemmarna, måste enligt nyssnämnda riktlinjer först bedömas som horisontella avtal. Eftersom kom-missionens inriktning inte är att göra ett generellt gruppundan-tag för horisontellt samarbete kommer de blivande horisontella riktlinjerna troligen att utgöra det generella underlaget för be-dömningen framdeles av vad som är horisontella avtal, till dess att rättspraxis utvecklats nog mycket.

Det som nu har sagts innebär att vad som är vertikala avtal mellan en sammanslutning, t.ex. en frivilligkedja, och dess in-dividuela medlemmar eller leverantörer i den EG-rättsliga ord-ningen prövas enligt gruppundantagsförordningen för vertikala

avtal samt riktlinjerna om vertikala begränsningar. Vad som är horisontella inslag i fråga om en sammanslutning av företag bedöms däremot i den horisontella ordningen. Denna skillnad får betydelse bl.a. i fråga om tröskelvärden för marknadsandel, som framgått av den tidigare lämnade redogörelsen.

Bedömningen av utrymmet för de nuvarande svenska samarbetsformerna

Regeringen bedömer att de former av samarbete som i dag tillåts enligt de svenska reglerna i stort rymms inom EG-reglernas undantag när det gäller vad som får anses vara vertikala avtal i anslutning till en sammanslutning av företag. Vid prövningen därvidlag blir det till en början av betydelse om huruvida en viss samarbetsform rymms inom begreppet ”villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av vissa varor eller tjänster”. Så får antas vara fallet beträffande företeelser såsom exempelvis gemensam marknadsföring, kalkyleringshjälp och samarbete om administrativt bistånd o.d., i den mån dessa är att bedöma som vertikala avtal. Slutligt avgörande när så är fallet blir därefter om samarbetsformen i fråga finns på den svarta listan eller i övrigt är otillåten. I fråga om vad som tillåts i gruppundantagsförordningen beträffande prissamarbete finns det en tydlig avgränsning i den nämnda listan.

I vissa avseenden finns dock skillnader, men av annan art. Exempelvis medges i EG-modellen generellt prisrekommendationer och fastställandet av högstpris. Detta är en utvidgning i förhållande till vad de svenska reglerna i dag tillåter. En annan skillnad gäller marknadsandelsgränsen samt utgångspunkten för beräkningen av marknadsandelen. Detta behandlas i det följande. Därefter kommenteras de horisontella aspekterna i fråga om sammanslutningar av företag.

Marknadsandelsgräns

Av den tidigare lämnade redogörelsen har framgått att EG:s gruppundantagsförordning för vertikala avtal lägger fast ett takvärde i form av marknadsandelsgräns för att gruppundantaget

skall gälla. I normalfallen skall undantaget i artikel 2 tillämpas under förutsättning att leverantörens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknad på vilken denne säljer varor eller tjänster som omfattas av avtalet. Som har sagts förut anges i riktlinjerna om vertikala begränsningar på denna punkt att vid vertikala avtal mellan sammanslutningen och individuella medlemmar sammanslutningen är leverantör och behöver ta i beaktande sin marknadsandel som leverantör.

I ett särfall gäller en delvis annorlunda regel. I fråga om vertikala avtal som innehåller exklusiva leveransskyldigheter skall undantaget i artikel 2 tillämpas under förutsättning att köparens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknad på vilken denne köper varor eller tjänster som omfattas av avtalet.

I det svenska regelverket har vi f.n. flera marknadsandelsgränser. Såväl gruppundantaget för exklusiva inköpsavtal som gruppundantaget för ensamåterförsäljaravtal innebär att undantaget för förbud för återförsäljaren att tillhandahålla konkurrerande varor inte gäller om leverantörens marknadsandel är 35 % eller högre. I det svenska kedjegruppundantaget finns två taknivåer, 20 respektive 35 %. Överskridande av den senare nivån innebär att gruppundantaget upphör att gälla i sin helhet. Detta undantag använder måttet "tillförseln till den svenska marknaden" medan EG-reglerna utgår från den relevanta marknaden, och andelen mäts i de svenska reglerna i detaljistledet medan EG-förordningen normalt utgår från andelen i partihandelsledet.

Valet av modell beträffande vertikala avtal

På grund av vad som har anförts tidigare är bedömer regeringen att det saknas anledning att beträffande de vertikala avtalen frångå EG-modellens materiella innehåll i stort. De förändringar som behövs rör i huvudsak vissa tekniska justeringar m.m. som redovisas i det följande.

Samlat följer av detta att den föreslagna ordningen innebär att det vid sidan av specifika gruppundantag för forskning och utveckling samt för specialisering skapas ett generellt regelverk för alla övriga vertikala avtal. Därvid ges EG-modellens materi-

ella regler i allt väsentligt motsvarande tillämpning. Detta gruppundantag omfattar således även vad som är vertikala avtal i kedjesammanhang.

Den uppfattningen har framförts att behov saknas av en marknadsandelsgräns eftersom möjlighet finns att ingripa mot missbruk av dominerande ställning. Enligt regeringens mening är dock förbudet mot sådant missbruk inte ensamt nog, med hänsyn till behovet av att tillräckligt effektivt kunna slå vakt om samhällsekonomins och konsumenternas intressen. Regeringen anser det därför vara påkallat med en marknadsandelsgräns i den nya svenska gruppundantaget för vertikala avtal.

När det sedan gäller marknadsandelens storlek talar dock, enligt regeringens uppfattning, flera skäl för ett takvärde om 35 %. Denna gräns finns ju som nämnts redan i de två gruppundantagen för exklusiva inköpsavtal och för ensamåterförsäljaravtal, liksom i det svenska gruppundantaget för kedjor i detaljhandeln. En sådan nivå har ansetts acceptabel i rättstillämpningen i andra sammanhang. Fördelen med denna smärre avvikelse i förhållande till EG-reglerna är att man inte onödigtvis rubbar en gång givna spelregler som har sin bakgrund i svenska förhållanden.

De svenska reglerna för vertikala avtal bör utgå från samma marknadsbegrepp som i EG-förordningen, och marknadsandelen bör beräknas i samma led som anges i nämnda förordning. I ett läge där nu uttryckliga regler finns på EG-nivå beträffande vertikala avtal också i kedjesammanhang skulle ett annat förfaringsätt rubba själva grunderna för nyordningen. Exempelvis tar EG-modellens ekonomiska analys av avtalens effekter på marknaden sin utgångspunkt i att marknadsandelen i normalfallet beräknas i leverantörsledet.

Betydelsen av kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar behandlas i ett efterföljande avsnitt. Det kan tilläggas att Konkurrensverket givetvis har möjlighet att utfärda allmänna råd i motsvarande frågor.

Horisontella förhållanden

När det gäller vad som är horisontella avtal mellan företag har saken kommit i ett nytt läge genom kommissionens avsikt att

hantera denna fråga på grundval av riktlinjer för horisontella samarbetsavtal. Något EG-rättsligt gruppundantag i denna fråga synes inte aktuellt. För nuvarande offentliggjorda utkast till riktlinjerna har redovisats tidigare. Dit hänvisas i första hand. Översiktligt kan dock här tecknas följande bild av hur företagen synes kunna förvänta sig att kommissionen agerar när det gäller prövning av horisontella avtal vid tillämpningen av artikel 81. Med uttrycket riktlinjer avses fortsättningsvis det nämnda utkastet till riktlinjer.

Kommissionen pekar i riktlinjerna på att ett horisontellt samarbete oftast innebär ett samarbete mellan konkurrenter och kan innebära konkurrensproblem. Så är fallet om man kommer överens om att fastställa priser eller produktion eller dela upp marknader, eller om samarbetet ger parterna möjlighet att upprätthålla, förvärva eller utöka ett marknadsinflytande och därmed har negativa effekter på marknaden i fråga om priser, produktion, innovation eller varukvalitet.

Men i riktlinjerna pekas även på att horisontellt samarbete kan ge betydande ekonomiska fördelar. Samarbete kan vara ett sätt att dela risker, spara kostnader, förena know-how och lansera innovationer snabbare.

Avgörande för bedömningen är ekonomiska kriterier, såsom parternas marknadsinflytande och andra omständigheter som har samband med marknadsstrukturen.

Riktlinjerna gäller bara sådant samarbete som kan skapa effektivitetsvinster. Hit hör enligt riktlinjerna bl.a. avtal om forskning och utveckling, produktion, inköp, saluföring och standardisering samt miljöavtal.

Avtalet måste sannolikt begränsa konkurrensen i sådan utsträckning att negativa marknadseffekter kan förväntas av förut berört slag. Den ekonomiska kontexten avgör om ett avtal har sådana effekter. Därvid tas hänsyn både till avtalets art och parternas gemensamma marknadsinflytande som – tillsammans med andra strukturbetingade faktorer – avgör hur stor risken är för detta.

Inköpsavtal mellan små och medelstora företag för att komma upp i volymer och rabattmöjligheter är i regel konkurrensfrämjande.

I fråga om inköpsavtal uttalas i riktlinjerna att det finns inget absolut tröskelvärde som anger att ett inköpssamarbete skapar en viss grad av marknadsinflytande och därmed omfattas av artikel 81.1. I de flesta fall är det dock sannolikt att det inte föreligger något marknadsinflytande, om avtalsparterna har en sammanlagd marknadsandel på mindre än 15 % på inköpsmarknaden (eller inköpsmarknaderna) och deras sammanlagda andel på marknaden eller marknaderna för försäljning inte är högre. Med en sådan marknadsandel är det enligt riktlinjerna i alla händelser sannolikt att det ifrågavarande avtalet uppfyller villkoren i artikel 81.3. En marknadsandel som överstiger tröskelvärdet innebär inte automatiskt att samarbetet har negativa marknadseffekter. Det krävs dock en mer ingående bedömning av vilken inverkan ett gemensamt inköpsavtal har på marknaden. Därvid skall faktorer som marknadskoncentration och starka leverantörers eventuellt utjämnande marknadsinflytande beaktas. Gemensamma inköp som omfattar parter med en sammanlagd marknadsandel som är betydligt större än 15 % på en koncentrerad marknad omfattas sannolikt av artikel 81.1, och effektivitetsvinster som kan uppväga de konkurrensbegränsande effekterna måste påvisas av parterna.

I fråga om saluföringsavtal anges i riktlinjerna att, om parterna inte är konkurrenter, avtalet ej kan vara konkurrensbegränsande. Är de konkurrenter finns betänkligheter främst i fråga om fastställande av priser. Sådana avtal täcks alltid av artikel 81.1 när det gäller fastställande av priser, oberoende av parternas marknadsinflytande, uttalas det.

Vidare sägs i riktlinjerna för horisontella samarbetsavtal att saluföringsavtal mellan konkurrenter som inte inbegriper fastställande av priser omfattas av artikel 81.1 endast om avtalsparterna har ett visst marknadsinflytande. Oftast är det enligt riktlinjerna osannolikt att ett marknadsinflytande föreligger om parterna har en sammanlagd marknadsandel som är mindre än 15 %. Med en sådan marknadsandel är det i alla händelser sannolikt att det ifrågavarande avtalet uppfyller villkoren i artikel 81.3. Om parternas sammanlagda marknadsandel är större än 15 %, måste man bedöma vilken inverkan avtalet om gemensam saluföring har på marknaden. I det avseendet är marknadskon-

centration och marknadsandelar betydelsefulla faktorer. Ju mer koncentrerad marknaden är, desto användbarare blir information om priser eller försäljningsstrategi för att minska osäkerheten och desto större är incitamentet för parterna att utbyta sådan information.

Den ordning som kommissionen synes komma att tillämpa beträffande horisontellt samarbete framstår enligt regeringens uppfattning som i princip välförenlig med det svenska synsättet. Inte heller för svenskt vidkommande är det aktuellt med något generell gruppundantag för horisontellt samarbete. Samtidigt är det angeläget att företagen ges en så bred och praktiskt utformad vägledning som möjligt. Vid rättstillämpningen i anslutning till 6 och 8 §§ konkurrenslagen kan kommissionens blivande riktlinjer för horisontella samarbetsavtal vara en form av tolkningskälla. Denna möjlighet behandlas i ett efterföljande avsnitt. Det finns därtill utrymme för Konkurrensverket att utfärda allmänna råd även i detta avseende.

Individuella undantag m.m.

För avtal som inte omfattas av det nya gruppundantaget för vertikala avtal finns alltid möjligheten att söka individuellt undantag enligt 8 § konkurrenslagen. De krav som uppställs i detta lagrum har redovisats i det föregående. De berörda företagen kan därvid själva och med ledning av riktlinjer respektive allmänna råd bedöma om deras villkor uppfyller kraven.

I likhet med vad kommissionen uttalar i riktlinjerna om vertikala begränsningar (stycket 62) bör vidare framhållas följande: Vertikala avtal som inte omfattas av gruppundantagsförordningen får inte på den grunden presumeras strida mot 6 § konkurrenslagen. Att ett visst förfarande omfattas av ett gruppundantag torde sakna särskild, generell betydelse vid den individuella undantagsprövningen. Anledningen kan ju vara att det bedömts att förfarandet inte lämpligen bör omfattas av just ett allmänt undantag utan bör prövas i det enskilda fallet. Om förbudet enligt 6 § bedöms som tillämpligt i sig i ett viss fall där gruppundantag inte gäller, kan det ändock i det fallet komma fram omständigheter som visar att det aktuella avtalet leder till

effektivitetsvinster och att det är troligt att distributionssystemet ger fördelar som är av betydelse med avseende på villkoren för individuellt undantag enligt 8 § konkurrenslagen.

Det nu berörda har visst samband med vad som är själva räckvidden för förbudet i 6 § konkurrenslagen. Härvidlag måste uppmärksammas de principer om s.k. funktionsskydd som utvecklats i EG-rätten. Vissa begränsningar som ålagts medlemmarna i en sammanslutning av företag - och som medförde fördelar i form av modernisering, rationalisering och effektivisering - har av EG-domstolen ansetts kunna falla utanför det förbud som numera är intaget i artikel 81.1, när begränsningarna inte har gått utöver vad som var nödvändigt för att säkerställa att sammanslutningen fungerade tillfredsställande.

Ett nära samband med funktionsskyddet har frågan om möjligheten att göra s.k. kvalitativa bedömningar av den typ som 8 § konkurrenslagen representerar redan vid prövningen av spörsmålet huruvida förbudet i 6 § nämnda lag är tillämpligt eller inte. I den rättsvetenskapliga debatten har pekats på exempel hämtade ur EG-domstolens praxis utvisande att restriktioner som är nödvändiga och proportionella för ett avtals rätta funktion inte omfattas av förbudet, under förutsättning att avtalet som sådant är positivt för konkurrensen, något som ibland kallas kvalitativ märkbarhet.

Hithörande frågeställningar har bl.a. behandlats i Ds 1998:72 Små företag och konkurrenslagen, s. 235 ff.

Kedjesamarbete

Vad som är vertikala avtal i ett kedjesamarbete kommer i det nya systemet att omfattas av gruppundantag när marknadsandelsgränsen 35 % i normalt leverantörsledet inte överskrids, samt övriga villkor är uppfyllda. Merparten av kedjorna på den svenska marknaden befinner sig under denna nivå.

I fråga om horisontella avtal bör det enligt regeringens mening inte upprätthållas någon särskild författningsreglering efter utgången av 2001. Prövningen i rättstillämpningen sker från den tidpunkten uteslutande enligt 6 och 8 §§ konkurrenslagen.

Förhållandet mellan EG-rätten och nationell rätt

För att EG:s regler om förbud mot konkurrensbegränsningar skall vara tillämpliga krävs att handeln mellan medlemsstaterna kan påverkas direkt eller indirekt. Det skall därvid vara möjligt att med tillräcklig grad av sannolikhet på basis av objektiva rättsliga eller faktiska omständigheter förutse att ett avtal har ett direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt inflytande på handelsmönstret för varor eller tjänster mellan medlemsstaterna (det s.k. samhandelskriteriet)

När EG-rätten är tillämplig gäller grundläggande principer om EG-rättens rättsliga företräde och enhetliga tillämpning. Dessa principer innebär att den nationella rätten, som gäller parallellt med EG-rätten, inte får i det enskilda fallet tillämpas på ett sätt som strider mot den fulla och enhetliga tillämpningen av EG:s konkurrensregler.

Aspekten tillämpning av nationella regler behandlas i ett förslag till rådets kommissionens beslut om den 27 september 2000 och som avser en ny förordning om tillämpning av artiklarna 81 och 82 i fördraget.

Vertikala avtal såsom ensamåterförsäljaravtal, exklusiva inköpsavtal, franchiseavtal och avtal om selektiv distribution, förekommer i många olika typer av branscher. Avtalen varierar inom vida ramar när det gäller omfattning och betydelse. Frågan om huruvida sådana vertikala avtal som har märkbar effekt på den svenska marknaden även påverkar samhandeln kan därför inte besvaras generellt. Svaret blir bl.a. beroende av vilka varor eller tjänster och vilka företag som omfattas av det enskilda avtalet eller nätverk av avtal. Det torde dock finnas många sådana avtal som inte påverkar samhandeln, och därvid är uteslutande nationella regler tillämpliga.

Betydelsen av kommissionens riktlinjer som tolkningskälla

Den svenska konkurrenslagen (1993:20) är grundad på statsmakternas vilja att så långt som det är möjligt uppnå materiell rättslikhet med EG:s konkurrensregler. I förarbetena (prop.

1992/93:56, s. 21) sägs att för att åstadkomma detta motivskrivningen måste hållas på ett relativt allmänt plan, för att inte hindra en dynamisk rättsutveckling på området. Vidare uttalas att inom EG-rätten EG-domstolens praxis har stor betydelse för att bestämma förbudens räckvidd. Även vid tillämpningen av den svenska konkurrenslagen kommer praxis att få stor betydelse. Regeringen pekade vidare på att det som alltid vid ny lagstiftning emellertid kommer att dröja någon tid innan fast praxis har utkristalliserat sig. Genom en materiell samordning med EG:s regler bör dock mycken ledning vid tillämpningen av en ny svensk konkurrenslag kunna hämtas från EG-domstolens praxis. Rättspraxis bör vidare, uttalade regeringen, kunna utvecklas med EG-rätten som grund.

Kommissionen är en av EG:s rättsskapande institutioner, även om EG-domstolen har rollen som sista instans. Därmed är det naturligt att kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar utgör en form av tolkningskälla för den svenska rättstillämpningen. Riktlinjerna om vertikala begränsningar har därvid en särskild ställning, eftersom de kan sägas utgöra en bas för vad kommissionen har föreskrivit i gruppundantagsförordningen för vertikala avtal och som i mångt och mycket ges motsvarande tillämpning genom den svenska förordningen om vertikala avtal.

I fråga om kommissionens blivande riktlinjer om horisontella samarbetsavtal är det tekniska läget ett annat. Eftersom kommissionen inte tänker sig en särskild, generell gruppundantagsförordning för sådana avtal utgör de nämnda riktlinjerna en förklaring till hur kommissionen för sin del tolkar den rättsliga innebörden av artikel 81 i fråga om olika former av horisontella samarbetsituationer. Med den förut redovisade kopplingen i konkurrenslagens förarbeten till EG-rätten bör också riktlinjerna för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal kunna på grund av konkurrenslagens innehåll i detta avseende ses som en form av tolkningskälla vid tillämpningen av 6 och 8 §§ nämnda lag. Också i detta avseende bör således svensk rättspraxis kunna utvecklas med EG-rätten som grund, även om anpassningar till svenska förhållanden kan behövas i förekommande fall.

Det bör understrykas att kommissionens tillkännagivanden är rättsligt oförbindande.

Den närmare tekniska utformningen av den svenska förordningen

Vissa tekniska justeringar är påkallade när det som anges i kommissionens förordning skall ges motsvarande tillämpning. En sådan tillämpning bör inte ges i fråga om artikel 2.1 som innehåller det grundläggande gruppundantaget för vertikala avtal. Efter det mönster som har utbildats i Sverige bör detta undantag göras direkt i den svenska förordningen. Så sker i 1-3 §§. I 1 § andra stycket hänvisas vidare till att det av 3 § konkurrenslagen (1993:20) följer att vad som där sägs om avtal mellan företag också skall tillämpas på beslut av en sammanslutning av företag, och på samordnade förfaranden mellan företag. Det nu anförda innebär att artikel 2.1 getts motsvarande tillämpning redan genom denna teknik.

Inte heller artiklarna 6-7 bör ges en sådan tillämpning. Artikel 6 behandlar kommissionens rätt enligt annan EG-förordning att i visst fall förklara att EG:s gruppundantagsförordning inte skall tillämpas. En liknande befogenhet har Konkurrensverket enligt den svenska konkurrenslagen. Detta behandlas i det följande. Artikel 7 anger motsvarande rätt för den behöriga myndigheten i en medlemsstat. Vidare bör inte heller artikel 8 ges motsvarande tillämpning. Den artikeln beskriver befogenhet som kommissionen har enligt annan förordning att i viss situation genom förordning förklara att gruppundantagsförordningen inte skall tillämpas på vissa vertikala avtal.

Slutligen saknas det också skäl att ge artiklarna 12-13 motsvarande tillämpning. Dessa innehåller särskilda övergångs- och ikraftträdandebestämmelser. Vad som behövs på denna punkt bör få sin egen reglering i den svenska förordningen.

Därutöver behöver det göras vissa smärre justeringar i den text som skall ges motsvarande tillämpning. Artikel 1 c) definierar vad som avses med exklusiv leveransskyldighet. Det där använda begreppet "gemenskapen" bör ersättas med "Sverige".

I artikel 1 g) som definierar begreppet köpare bör orden "artikel 81.1 i fördraget" bytas mot "6 § konkurrenslagen (1993:20)". På motsvarande sätt bör i artikel 2.2, som behandlar sammanlutningar av företag, samma byte ske beträffande uttrycket "artikel 81". Vidare bör i den svenska förordningen föreskrivas att hänvisningar till undantaget i artikel 2 avser 2 § i förening med 1 §.

Slutligen bör i artikel 3.1-2 "30 %" bytas mot "35 %". Motiveringen för detta har redovisats i det föregående. Detta leder till följdändringar i artikel 9.1 och 2 c)-d).

Avtal som inte har märkbar effekt

Förbudet i 6 § konkurrenslagen omfattar endast avtal som hindrar, begränsar eller snedvrider konkurrensen på ett märkbart sätt. I prop. 1992/93:56 Ny konkurrenslagstiftning, s. 73, anges att samarbete mellan mindre eller medelstora företag där avtalsprodukterna, eller produkter som av konsumenterna uppfattas som likvärdiga och som tillverkas eller säljs av avtalsparterna, omfattar en mindre del av den relevanta marknaden - omkring tio procent - normalt torde sakna betydelse för konkurrensen. Är det fråga om mycket små företag - företag med en årsomsättning under tio miljoner kronor - som samarbetar torde marknadsandelen kunna vara något högre än tio procent utan att samarbetet faller under förbudet. Ingår däremot större företag i samarbetet torde det i allmänhet inte kunna hävdas att konkurrensen inte påverkas på ett märkbart sätt, även om avtalsprodukterna omfattar en mindre del av den relevanta marknaden. Det avgörande för om ett avtal etc. skall anses påverka konkurrensen på ett märkbart sätt är alltså storleken på de samarbetande företagen och marknadsandelen för avtalsprodukterna, anför det ytterligare i propositionen.

Beträffande lagens tillämpningsområde har riksdagen uttalat (bet. 1992/93:NU17 s. 4) att den utgår från att den riktlinje för bedömning av samverkan mellan små företag som anges i propositionen tillämpas flexibelt.

Konkurrensverket har i sitt allmänna råd (KKVFS 1999:1) om avtal av mindre betydelse (bagatellavtal) som inte omfattas av förbudet i 6 § konkurrenslagen (1993:20) närmare utvecklat hur begreppet ”på ett märkbart sätt” bör tolkas. Enligt det allmänna rådet påverkas konkurrensen inte på ett märkbart sätt bl.a. om avtalsparterna och till dem anknutna företag har

a) en marknadsandel som inte överstiger 10 procent, om avtalet gäller mellan företag som är verksamma i samma tillverknings- eller försäljningsled, s.k. horisontella avtal, eller

b) en marknadsandel som inte överstiger 15 procent, om avtalet gäller mellan företag som är verksamma i olika tillverknings- eller försäljningsled, s.k. vertikala avtal.

Vidare anges i de allmänna råden att, om den totala årsomsättningen för envar avtalspart och till denne anknutna företag inte överstiger 30 miljoner kronor, Konkurrensverket anser att de tillsammans kan ha en marknadsandel om högst 15 procent utan att samarbetet omfattas av förbudet i 6 § konkurrenslagen.

Vissa reservationer och närmare preciseringar görs i de allmänna råden.

Det nu aktuella gruppundantaget, och de häri angivna förutsättningarna för undantag, medför givetvis inga inskränkningar i begreppet ”på ett märkbart sätt” i 6 § konkurrenslagen. Det är endast sådana vertikala avtal som träffas av förbudet i 6 § som behöver undantag från förbudet, och som därvid för att omfattas av detta gruppundantag måste uppfylla de förutsättningar som anges i undantaget.

Återkallelse av gruppundantag

Konkurrensverket får med stöd av 18 § konkurrenslagen återkalla det undantag som gäller för ett avtal på grund av gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, om avtalet har följder som är oförenliga med 8 § samma lag.

Kommissionen kan som nämnts tidigare enligt artikel 7.1 i rådets förordning nr 19/65/EEG av den 2 mars 1965 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av avtal

och samordnade förfaranden¹⁸ förklara att dess gruppundantagsförordning för vertikala avtal inte skall tillämpas, om kommissionen i ett visst fall finner att vertikala avtal som omfattas av sistnämnda förordning ändå har vissa verkningar som är oförenliga med villkoren i artikel 81.3 i fördraget. I gruppundantaget för vertikala avtal har kommissionen i dess artikel 6 erinrat om detta. Vidare har kommissionen i sistnämnda artikel tillfört att det nämnda särskilt gäller om tillträde till den relevanta marknaden eller konkurrens på denna begränsas märkbart av den kumulativa effekten av parallella nät av liknande vertikala avtal som verkställs av konkurrerande leverantörer eller köpare.

Redan vid tillämpningen av 18 § i förening med 8 § enligt innehållet i dessa lagrum är det naturligt att fästa avseende vid att det föreligger en nätverkssituation av det nyss angivna slaget. Därtill kommer, som berörts, att de materiella reglerna i 8 § konkurrenslagen har utformats med artikel 85.3 som förebild. Vidare finns den tidigare beskrivna kopplingen i lagens förarbeten till EG-rätten genom uttalandet att svensk rättspraxis bör kunna utvecklas med EG-rätten som grund. Det torde vid sådant förhållande få antas att de rättstillämpande instanserna vid prövningen enligt 18 § särskilt beaktar den av kommissionen i artikel 6 i gruppundantaget för vertikala avtal beskrivna nätverkssituationen.

Gruppundantagets giltighetstid

Gruppundantagen i EG avser alltid en bestämd period. EG:s gruppundantag för vertikala avtal skall upphöra att gälla den 31 maj 2010. Även de svenska gruppundantagen har i regel begränsad giltighetstid för att det efter en viss tid skall kunna utvärderas om förutsättningarna för gruppundantaget fortfarande är för handen och vilka praktiska erfarenheter som gjorts.

¹⁸ EGT 036, 6.3.1965, s. 533 (Celex 31965R0019).

Gränsen för det svenska gruppundantaget sätts till 35 % bl.a. i syfte att främja en sund konkurrens i hela Sverige. Samtidigt upphör det särskilda svenska gruppundantaget för kedjor i detaljhandeln att gälla. Den nyordning som nu sker för den svenska marknaden har lett till slutsatsen att det nya svenska gruppundantaget för vertikala avtal bör gälla under fem år. Regeringens intention är att de svenska reglerna efter femårsperioden fullt ut skall anpassas till EG:s gruppundantag på området. En utvärdering skall dock dessförinnan göras av Konkurrensverket i fråga om de effekter detta kan ha främst med avseende på servicen i glesbygd.

Övergångsbestämmelser

I artikel 12.2 i EG:s gruppundantagsförordning för vertikala avtal anges att förbudet i artikel 81.1 inte skall tillämpas under perioden från och med den 1 juni 2000 till och med den 31 december 2001 i fråga om avtal som redan är i kraft den 31 maj 2000 och som inte uppfyller villkoren för undantag enligt den här förordningen men som uppfyller villkoren för undantag i kommissionens förordning (EEG) nr 1983/83, (EEG) nr 1984/83 eller (EEG) 4087/88, som nämnts tidigare. I den svenska förordningen bör ges regler som leder till samma resultat. Vidare bör motsvarande gälla övergångsvis i fråga om det svenska kedjegruppundantaget.

Övrigt

Gruppundantaget ger undantag endast från förbudet i 6 § konkurrenslagen mot konkurrensbegränsande samarbete mellan företag. Förbudet i 19 § samma lag mot missbruk av dominerande ställning är således tillämpligt även på sådana vertikala avtal som uppfyller förutsättningarna i detta gruppundantag.

Bilaga

**KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 2790/1999
av den 22 december 1999
om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av
vertikala avtal och samordnade förfaranden**

(Text av betydelse för EES)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
AN-TAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska
gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning nr 19/65/EEG av den 2
mars 1965 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa
grupper av avtal och samordnade förfaranden(1), senast ändrad
genom förordning (EG) nr 1215/1999(2), särskilt artikel 1 i
denna,

efter att ha offentliggjort ett utkast till denna förordning(3),

efter att ha samrått med den rådgivande kommittén för kartell-
och monopolfrågor, och

av följande skäl:

1. Förordning nr 19/65/EEG ger kommissionen befogenhet att genom förordning tillämpa artikel 81.3 i fördraget (tidigare artikel 85.3) på vissa grupper av vertikala avtal och motsvarande samordnade förfaranden som omfattas av artikel 81.1.
2. De erfarenheter som hittills har förvärvats gör det möjligt att definiera en grupp vertikala avtal som normalt kan anses uppfylla villkoren i artikel 81.3.

3. Denna grupp omfattar vertikala avtal om inköp eller försäljning av varor eller tjänster när dessa avtal är slutna mellan icke konkurrerande företag, mellan vissa konkurrenter eller av vissa sammanslutningar av varudetaljister. Gruppen omfattar även vertikala avtal som innehåller kompletterande bestämmelser om överlåtelse eller användning av immateriella rättigheter; i denna förordning omfattar begreppet vertikala avtal alltid motsvarande samordnade förfaranden.
4. Vid tillämpningen av artikel 81.3 genom förordning är det inte nödvändigt att definiera vilka vertikala avtal som kan omfattas av artikel 81.1. Vid en individuell bedömning av avtal som omfattas av artikel 81.1 måste hänsyn tas till flera faktorer, särskilt marknadsstrukturen på leverans- och inköpsidan.
5. Gruppundantagsförordningen bör begränsas till att avse vertikala avtal som med tillräckligt stor säkerhet kan antas uppfylla villkoren i artikel 81.3.
6. Vertikala avtal inom den grupp som definieras i denna förordning kan öka den ekonomiska effektiviteten inom en produktions- eller distributionskedja genom att möjliggöra en bättre samordning mellan de deltagande företagen. De kan särskilt leda till att parternas transaktions- och distributionskostnader sänks och att deras investerings- och försäljningsnivåer optimeras.
7. Sannolikheten för att sådana effektivitetsfrämjande effekter uppväger de konkurrenshämmande effekter som kan uppstå till följd av begränsningar i vertikala avtal beror på de berörda företagens marknadsinflytande och därför på i vilken utsträckning dessa företag möts av konkurrens från andra leverantörer av varor eller tjänster vilka av köparen betraktas som likvärdiga eller utbytbara med hänsyn till produkternas egenskaper, pris och tilltänkta användning.
8. Om leverantörens andel av den relevanta marknaden inte överstiger 30 % kan det förutsättas att vertikala avtal som inte

innehåller vissa typer av allvarligt konkurrenshämmande begränsningar i allmänhet bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås. När det gäller vertikala avtal som innehåller exklusiva leveransskyldigheter är det köparens marknadsandel som är relevant för att fastställa sådana vertikala avtals samlade effekter på marknaden.

9. Över tröskelvärdet på 30 % för marknadsandelar kan det inte förutsättas att vertikala avtal som faller inom tillämpningsområdet för artikel 81.1 vanligtvis ger upphov till objektiva fördelar av sådan art och omfattning att de kan kompensera för de nackdelar de skapar för konkurrensen.

10. Vertikala avtal som innehåller begränsningar som inte är absolut nödvändiga för att uppnå de ovannämnda positiva verkningarna bör inte få undantag enligt denna förordning. Detta gäller särskilt vertikala avtal som innehåller vissa typer av allvarligt konkurrenshämmande begränsningar, såsom lägsta pris eller fasta återförsäljningspriser och vissa slag av territoriellt skydd, vilka inte skall omfattas av gruppundantaget, oberoende av de berörda företagens marknadsandel.

11. För att säkerställa att konkurrerande företag får tillträde till marknaden eller för att förebygga samverkan på den relevanta marknaden bör gruppundantaget förenas med vissa villkor. I detta syfte bör undantaget för konkurrensklausuler begränsas till klausuler som inte överskrider en bestämd tid. Av samma skäl bör varje direkt eller indirekt skyldighet för medlemmarna i ett selektivt distributionssystem att inte sälja särskilda konkurrerande leverantörers varumärken inte kunna dra nytta av fördelarna med denna förordning.

12. Bestämmelserna i denna förordning om begränsningen avseende marknadsandelar, om att vissa vertikala avtal inte får undantag och om villkoren säkerställer normalt att de avtal som omfattas av gruppundantaget inte ger de deltagande företagen

möjlighet att sätta konkurrensen ur spel beträffande en väsentlig del av de berörda varorna.

13. I de särskilda fall där avtal som uppfyller villkoren i denna förordning ändå har verkningar som är oförenliga med artikel 81.3 får kommissionen förklara att gruppundantaget inte skall tillämpas. Detta kan särskilt inträffa när köparen har betydande marknadsinflytande på den relevanta marknaden där han återförsäljer sina varor eller tillhandahåller sina tjänster eller där parallella nät av vertikala avtal har liknande verkningar som väsentligt begränsar tillträdet till en relevant marknad eller begränsar konkurrensen på denna marknad. Sådana kumulativa effekter kan exempelvis uppstå vad gäller selektiv distribution eller konkurrensklausuler.

14. Förordning nr 19/65/EEG ger medlemsstaternas behöriga myndigheter befogenhet att förklara gruppundantaget icke tillämpligt med avseende på vertikala avtal som har verkningar som är oförenliga med villkoren i artikel 81.3, om sådana verkningar uppstår på deras respektive territorium, eller på en del av detta, och detta territorium har de särdrag som kännetecknas en avgränsad geografisk marknad. Medlemsstaterna bör säkerställa att utövandet av denna befogenhet inte hindrar att gemenskapens konkurrensregler tillämpas enhetligt på hela den gemensamma marknaden eller att de åtgärder som vidtas för att genomföra dessa regler fungerar effektivt.

15. För att förstärka övervakningen av parallella nät av vertikala avtal som har liknande begränsande effekter och som täcker mer än 50 % av en viss marknad, kan kommissionen förklara att denna förordning inte är tillämplig på vertikala avtal som innehåller specifika begränsningar med avseende på den berörda marknaden, varigenom artikel 81 blir fullt ut tillämplig på sådana avtal.

16. Denna förordning inskränker inte tillämpligheten av artikel 82.

17. I enlighet med principen om EG-rättens företräde bör inga åtgärder som vidtagits vid tillämpningen av nationell konkurrenslagstiftning försvåra en likformig tillämpning på hela den gemensamma marknaden av gemenskapens konkurrensregler eller den fulla effekten av åtgärder som beslutats för att genomföra dessa regler, inklusive denna förordning.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

I denna förordning avses med:

- a) *konkurrerande företag*: faktiska eller potentiella leverantörer på samma produktmarknad, produktmarknaden omfattar varor eller tjänster som med hänsyn till sina egenskaper, pris och tilltänkta användning av köparen betraktas som likvärdiga med eller utbytbara med de varor eller tjänster som omfattas av avtalet.
- b) *konkurrensklausul*: varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder köparen att inte tillverka, köpa, sälja eller återförsälja varor eller tjänster som konkurrerar med de varor eller tjänster som omfattas av avtalet eller varje direkt eller indirekt skyldighet för köparen att av leverantören eller från något annat företag som leverantören utsett, köpa mer än 80 % av köparens totala inköp av de varor eller tjänster som omfattas av avtalet och av varor eller tjänster som på den relevanta marknaden är utbytbara med dessa, beräknat på grundval av värdet av dennes inköp det föregående kalenderåret.
- c) *exklusiv leveransskyldighet*: varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder leverantören att sälja de varor eller tjänster som anges i avtalet till endast en köpare inom gemenskapen för en särskild användning eller för återförsäljning.

d) *selektivt distributionssystem*: ett distributionssystem där leverantören åtar sig att, antingen direkt eller indirekt, sälja de varor eller tjänster som omfattas av avtalet endast till återförsäljare som valts ut på grundval av särskilda kriterier och där dessa återförsäljare åtar sig att inte sälja dessa varor eller tjänster till icke auktoriserade återförsäljare,

e) *immateriella rättigheter*: omfattar rättigheter som åtnjuter industriellt rättsskydd, upphovsrätt och besläktade rättigheter.

f) *know-how*: en viss mängd icke patenterad praktisk information, som är ett resultat av leverantörens erfarenhet och tester och som är hemlig, väsentlig och identifierad; i detta sammanhang innebär "hemlig" att ifrågavarande know-how i sin helhet eller beträffande den exakta utformningen och sammansättningen av dess delar inte är allmänt känd eller lättillgänglig; "väsentlig" innebär att ifrågavarande know-how omfattar information som är oundgänglig för köparen när det gäller användning och vidareförsäljning av de varor eller tjänster som omfattas av avtalet; "identifierad" innebär att ifrågavarande know-how skall vara beskriven på ett tillräckligt omfattande sätt, för att det skall vara möjligt att kontrollera att den uppfyller kriterierna om hemlighet och väsentlighet.

g) *köpare*: omfattar ett företag som enligt ett avtal som faller under artikel 81.1 i fördraget säljer varor eller tjänster för ett annat företags räkning.

Artikel 2

1. Enligt artikel 81.3 i fördraget och om inte något annat följer av denna förordning förklaras artikel 81.1 icke tillämplig på avtal eller samordnade förfaranden som ingås mellan två eller flera företag som vart och ett, inom ramen för avtalet, är verksam i olika led i produktions- eller distributionskedjan, och som avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller åter-

försäljning av vissa varor eller tjänster (nedan benämnda vertikala avtal).

Detta undantag skall gälla i den mån som dessa avtal innehåller konkurrensbegränsningar som omfattas av artikel 81.1 (nedan benämnda vertikala begränsningar).

2. Undantaget i punkt 1 skall tillämpas på vertikala avtal som ingås mellan en sammanslutning av företag och dess medlemmar, eller mellan en sådan sammanslutning och dess leverantörer, endast om alla medlemmar är varuåterförsäljare, och om ingen enskild medlem i sammanslutningen, tillsammans med dess anslutna företag, har en sammanlagd årsomsättning som överstiger 50 miljoner euro. Vertikala avtal som ingås av sådana sammanslutningar skall omfattas av denna förordning utan att tillämpningen av artikel 81 påverkas ifråga om horisontella avtal som ingåtts mellan medlemmarna i sammanslutningen eller med avseende på beslut fattade av sammanslutningen.

3. Undantaget i punkt 1 skall tillämpas på vertikala avtal som innehåller bestämmelser som rör överlåtelse till köparen av immateriella rättigheter eller köparens användning av dessa, under förutsättning att dessa bestämmelser inte utgör det primära syftet med sådana avtal och har direkt avseende på användning, försäljning eller återförsäljning av varor eller tjänster av köparen eller dennes kunder. Undantaget skall tillämpas under förutsättning att dessa bestämmelser, i förhållande till de varor eller tjänster som omfattas av avtalet, inte innehåller konkurrensbegränsningar som har samma syfte eller verkningar som vertikala begränsningar som inte är undantagna enligt denna förordning.

4 Undantaget i punkt 1 skall inte tillämpas på vertikala avtal som ingås mellan konkurrerande företag. Det skall dock tillämpas när konkurrerande företag ingår ett icke-ömsesidigt vertikalt avtal och

a) köparen har en sammanlagd årsomsättning som inte överstiger 100 miljoner euro, eller

b) leverantören är tillverkare och distributör av varor medan köparen är en distributör som inte tillverkar varor som konkurrerar med de varor som omfattas av avtalet, eller

c) leverantören tillhandahåller tjänster på flera affärsnivåer medan köparen inte tillhandahåller konkurrerande tjänster på den affärsnivå där denne köper tjänster som omfattas av avtalet.

5. Denna förordning skall inte tillämpas på vertikala avtal vars innehåll omfattas av någon annan gruppantagsförordning.

Artikel 3

1. Om inte något annat följer av punkt 2 i denna artikel, skall undantaget i artikel 2 tillämpas under förutsättning att leverantörens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknaden på vilken denne säljer varor eller tjänster som omfattas av avtalet.

2. I fråga om vertikala avtal som innehåller exklusiva leveransskyldigheter skall undantaget i artikel 2 tillämpas under förutsättning att köparens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknaden på vilken denne köper varor eller tjänster som omfattas av avtalet.

Artikel 4

Undantaget i artikel 2 skall inte tillämpas på vertikala avtal som direkt eller indirekt, ensamt eller i kombination med andra faktorer som parterna kontrollerar, har följande syfte:

a) Begränsningar av köparens möjligheter att bestämma försäljningspriset, med undantag för leverantörens möjlighet att fast-

ställa ett högsta försäljningspris eller ett rekommenderat försäljningspris, under förutsättning att dessa inte som en följd av påtryckningar eller incitament från någon av parterna får karaktären av ett fast eller lägsta försäljningspris.

b) Begränsningar av det område inom vilket eller av de kunder till vilka köparen får sälja de varor eller tjänster som omfattas av avtalet, med undantag för

- begränsningar av aktiv försäljning inom det exklusiva området eller till en exklusiv kundgrupp som reserverats för leverantören eller som leverantören tilldelat en annan köpare, om en sådan begränsning inte begränsar köparens kunders försäljning,

- begränsningar av köparens försäljning till slutanvändare, om köparen driver verksamhet på grossistnivå,

- begränsningar av försäljning till icke auktoriserade återförsäljare av medlemmarna i ett selektivt distributionssystem, och

- begränsningar av köparens möjligheter att sälja komponenter, som levereras i syfte att införlivas, till kunder som skulle använda dem för att tillverka samma slags varor som de som är producerade av leverantören.

c) Begränsning av aktiv eller passiv försäljning till slutanvändare av medlemmar i ett selektivt distributionssystem som driver verksamhet i detaljhandelsledet med undantag för möjligheten att förbjuda en medlem av detta system att idka verksamhet utifrån en icke-auktoriserad etableringspunkt.

d) Begränsning av korsvisa leveranser mellan återförsäljare i ett selektivt distributionssystem, inklusive mellan distributörer som driver verksamhet i olika affärsled.

e) Begränsningar som avtalats mellan en leverantör av komponenter och en köpare som införlivar dessa komponenter, som hindrar leverantören från att sälja dessa komponenter som reservdelar till slutanvändare eller till reparatörer eller andra

tjänsteleverantörer som köparen inte givit i uppdrag att reparera eller underhålla dennes varor.

Artikel 5

Undantaget i artikel 2 skall inte tillämpas på följande skyldigheter i vertikala avtal:

a) Varje direkt eller indirekt konkurrensklausul vars varaktighet är obegränsad eller överstiger fem år; en konkurrensklausul vars giltighet underförstått förlängs med en period som överstiger fem år skall anses ha slutits på obegränsad tid. Tidsgränsen på fem år skall dock inte gälla om köparen säljer varor eller tjänster som omfattas av avtalet från lokaler och mark som ägs av leverantören eller som leverantören hyr av en tredje man som inte har någon anknytning till köparen, under förutsättning att konkurrensklausulens varaktighet inte är längre än den period under vilken köparen besitter lokalerna och marken.

b) Varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder köparen att efter det att avtalet löpt ut inte tillverka, köpa, sälja eller återförsälja varor eller tjänster, om inte denna skyldighet

- avser varor eller tjänster som konkurrerar med de varor eller tjänster som omfattas av avtalet, och

- är begränsad till den lokal och den mark varifrån köparen har bedrivit verksamhet under avtalsperioden, och

- är oundgänglig för att skydda know-how som leverantören har överfört till köparen,

samt under förutsättning att varaktigheten av denna konkurrensklausul är begränsad till en period på ett år efter det att avtalet löpt ut, denna skyldighet skall inte påverka möjligheten att uppställa en icke tidsbegränsad begränsning av användning och

avslöjande av know-how som ännu inte har blivit tillgänglig för allmänheten.

c) Varje direkt eller indirekt skyldighet som ålägger medlemmarna i ett selektivt distributionssystem att inte sälja vissa av konkurrerande leverantörers varumärken.

Artikel 6

I enlighet med artikel 7.1 i förordning nr 19/65/EEG får kommissionen förklara att den här förordningen inte skall tillämpas, om den i ett visst fall finner att vertikala avtal som omfattas av denna förordning ändå har vissa verkningar som är oförenliga med villkoren i artikel 81.3 i fördraget, särskilt om tillträde till den relevanta marknaden eller konkurrens på denna begränsas märkbart av den kumulativa effekten av parallella nät av liknande vertikala avtal som verkställs av konkurrerande leverantörer eller köpare.

Artikel 7

Om vertikala avtal som omfattas av undantaget i artikel 2 i ett visst fall har verkningar som är oförenliga med artikel 81.3 i fördraget på hela, eller en del av en medlemsstats territorium som har alla de särdrag som kännetecknar en avgränsad geografisk marknad, får den behöriga myndigheten i denna medlemsstat, vad avser detta territorium, förklara att den här förordningen inte skall tillämpas, under samma förutsättningar som anges i artikel 6.

Artikel 8

1. Om parallella nät av liknande vertikala begränsningar omfattar mer än 50 % av en relevant marknad, kan kommissionen enligt artikel 1a i förordning nr 19/65/EEG genom förordning

förklara att den här förordningen inte skall tillämpas på vertikala avtal som innehåller särskilda begränsningar avseende den marknaden.

2. En förordning enligt punkt 1 får inte börja tillämpas tidigare än sex månader efter det att den har antagits.

Artikel 9

1. Marknadsandelen på 30 % som anges i artikel 3.1 skall beräknas på grundval av försäljningsvärdet på marknaden för de varor eller tjänster som omfattas av avtalet och andra varor eller tjänster som säljs av leverantören och som på grund av sina egenskaper, pris och tilltänkta användning av köparen betraktas som likvärdiga eller utbytbara. Om det inte finns några tillgängliga uppgifter om försäljningsvärdet på marknaden, kan uppskattningar som grundas på annan tillförlitlig marknadsinformation, däribland försäljningsvolymerna på marknaden, användas för att fastställa det berörda företags marknadsandel. Vid tillämpningen av artikel 3.2 skall inköpsvärdet på marknaden eller uppskattningar av detta värde användas för att beräkna marknadsandelen.

2. Vid tillämpningen av det tröskelvärde för marknadsandelar som anges i artikel 3 skall följande regler gälla:

a) Marknadsandelen skall beräknas på grundval av uppgifter som avser det föregående kalenderåret.

b) Marknadsandelen skall omfatta varor och tjänster som levererats till integrerade distributörer för återförsäljning.

c) Om marknadsandelen från början inte överstiger 30 % men senare överskrider denna nivå utan att överstiga 35 % skall undantaget i artikel 2 fortsätta att tillämpas under en period av två på varandra följande kalenderår efter det år då tröskelvärdet för marknadsandelen på 30 % först överskreds.

d) Om marknadsandelen från början inte överstiger 30 % men senare överskrider 35 % skall undantaget i artikel 2 fortsätta att tillämpas under ett kalenderår efter det år då nivån på 35 % först överskreds.

e) Fördelarna i c och d får inte kombineras så att en period på två kalenderår överskrids.

Artikel 10

1. Vid beräkningen av den totala årsomsättningen enligt artikel 2.2 och 2.4, skall den omsättning som den berörda avtalsparten i det vertikala avtalet och anknutna företag uppnått under det föregående räkenskapsåret avseende alla varor och tjänster, exklusive alla skatter och andra avgifter, läggas samman. Därvid skall bortses från försäljning mellan parten i det vertikala avtalet och företag med anknytning till denne eller mellan de anknutna företagen.

2. Undantaget i artikel 2.1 skall fortsätta att tillämpas om den totala årsomsättningens tröskelvärde under en period av två på varandra följande räkenskapsår överskrids med högst 10 %.

Artikel 11

1. I denna förordning skall begreppen "företag", "leverantör" och "köpare" även omfatta deras respektive anknutna företag.

2. Med anknutna företag avses följande:

a) Företag i vilka en avtalspart direkt eller indirekt

- har rätt att utöva mer än hälften av rösträttigheterna, eller
- har rätt att utse mer än hälften av ledamöterna i

styrelsen, direktionen eller organ som rättsligt företräder företaget, eller

- har rätt att leda företagets verksamhet.

b) Företag som direkt eller indirekt gentemot en avtalspart har de rättigheter eller befogenheter som anges i a.

c) Företag i vilka ett företag som avses i b direkt eller indirekt har de rättigheter eller befogenheter som anges i a.

d) Företag i vilka en avtalspart tillsammans med en eller fler av de företag som avses i a, b eller c eller i vilka två eller fler av dessa företag gemensamt har de rättigheter eller befogenheter som anges i a.

e) Företag i vilka de rättigheter eller befogenheter som anges i a gemensamt utövas av:

- avtalsparter, eller dessas respektive anknutna företag som anges i a-d eller
- en eller flera avtalsparter eller en eller flera av dessas anknutna företag som anges i a-d samt en eller flera tredje män.

3. Vid tillämpningen av artikel 3 skall den marknadsandel som innehas av de företag som avses i punkt 2 e i denna artikel fördelas i lika delar mellan vart och ett av de företag som har de rättigheter eller befogenheter som anges i punkt 2 a.

Artikel 12

1. De undantag som anges i kommissionens förordning (EEG) nr 1983/83(4), (EEG) nr 1984/83(5) och (EEG) nr 4087/88(6) skall fortsätta att gälla till och med den 31 maj 2000.

2. Förbudet i artikel 81.1 i fördraget skall inte tillämpas under perioden från och med den 1 juni 2000 till och med den 31 december 2001 i fråga om avtal som redan är i kraft den 31 maj 2000 och som inte uppfyller villkoren för undantag enligt den här förordningen men som uppfyller villkoren för undantag i kommissionens förordning (EEG) nr 1983/83, (EEG) nr 1984/83 eller (EEG) nr 4087/88.

Artikel 13

Denna förordning träder i kraft den 1 januari 2000.

Den skall tillämpas från och med den 1 juni 2000 utom i fråga om artikel 12.1 som skall tillämpas från och med den 1 januari 2000.

Denna förordning skall upphöra att gälla den 31 maj 2010.

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

Utfärdad i Bryssel den 22 december 1999.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

- (1) EGT 36, 6.3.1965, s. 533/65.
- (2) EGT L 148, 15.6.1999, s. 1.
- (3) EGT C 270, 24.9.1999, s. 7.
- (4) EGT L 173, 30.6.1983, s. 1.
- (5) EGT L 173, 30.6.1983, s. 5.
- (6) EGT L 359, 28.12.1988, s. 46.

INNEHÅLL

Förordning (2000:1193) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för vertikala avtal	1
Förordningens anknytning till EG:s konkurrensrätt	4
EG-rättens konkurrensregler för företag... ..	4
De grundläggande förbuden	4
Den senare utvecklingen i stort inom EU	5
Vertikala avtal	6
Horisontella förfaranden	6
Svenska förhållanden	7
Närmare om kommissionens gruppundantags- förordning för vertikala avtal och samordnade förfaranden samt kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar	12
Den nya kommissionsförordningen	12
Kommissionens riktlinjer om vertikala be- gränsningar	16
Närmare om kommissionens utkast till riktlinjer för tillämpningen av artikel 81 på horisontella samarbetsavtal	27
Riktlinjernas inledande avsnitt	27
Inköpsavtal	31
Saluföringsavtal	35
Nya danska regler	37
Nya svenska regler om gruppundantag för vertikala avtal	38
Gruppundantag behövs	38
Den rättstekniska utformningen av EG-reglerna	38
Utgångspunkten för valet av svensk modell	39

Hur förändras rättsläget i Sverige om EG-modellen väljs för vertikala avtal?	41
Exklusiva inköpsavtal	43
Ensamåterförsäljaravtal	44
Franchiseavtal	45
Kedjor i detaljhandeln	46
Bedömningen av utrymmet för de nuvarande svenska samarbetsformerna	48
Marknadsandelsgrens	48
Valet av modell beträffande vertikala avtal	49
Horisontella förhållanden	50
Individuella undantag m.m.	53
Kedjesamarbete	54
 Förhållandet mellan EG-rätten och nationell rätt	 55
 Betydelsen av kommissionens riktlinjer som tolkningskälla	 55
 Den närmare tekniska utformningen av den svenska förordningen	 57
 Avtal som inte har märkbar effekt	 58
 Återkallelse av gruppundantag	 59
 Gruppundantagets giltighetstid	 60
 Övergångsbestämmelser	 61
 Övrigt	 61
 BILAGA	
Kommissionens förordning (EG) nr 2790/1999 av den 22 december 1999 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden	62