

princippet er skarp priskonkurrence et samfundsmæssigt ønskværdigt fænomen, og hvis en væsentlig lavere pris er resultatet af stordriftbetings omkostningseffektivitet, er dette ikke kun konkurrencemæssigt acceptabelt, men i fuld overensstemmelse med den effektivitetsmålsætning, der er grundlæggende for al konkurrencelovgivning. En dominerende virksomhed vil dog kunne misbruge sin markedsdominans, hvis den benytter urimeligt lave priser (predatory pricing – »dræbende priskrig«) i en længere periode med henblik på at fortrænge svagere stillede konkurrenter, der ikke i længere tid er i stand til at holde lige så lave priser. Forudsætningen for, at der kan være tale om urimeligt lave priser, er dog, at den lave pris ikke skyldes en stordriftbetings effektivitet, men alene er betinget af større kapitalstyrke. Dette vil nemlig være indikation for, at virksomheden har til hensigt at forhøje priserne, så snart konkurrenten er fortrængt fra markedet.

§ 11, stk. 2, nr. 1, omfatter endvidere misbrug, der består i, at en dominerende virksomhed betinger sig, at der ved videresalg i efterfølgende omsætningsled skal overholdes mindstepriser eller -avancer.

Forbudet gælder både bestemmelser, der generelt retter sig mod efterfølgende omsætningsled og konkrete bestemmelser over for enkeltvirksomheder.

§ 11, stk. 2, nr. 2

§ 11, stk. 2, nr. 2, omfatter f.eks. leveringsnægtelse, det vil sige, at en virksomhed vægrer sig ved at levere f.eks. til aftagere, der ikke opfylder visse af den dominerende virksomheds fastsatte krav. Der kan også være tale om nægtelse af at levere reservedele til et allerede leveret produkt.

Lovforslaget skal administreres i overensstemmelse med Kommissionens og Domstolens praksis vedrørende leveringsnægtelser. Denne praksis svarer i vidt omfang til den nugældende konkurrencelovs praksis vedrørende leveringsnægtelser. Der er dog enkelte fravigelser. Bl.a. stiller Kommissionen og Domstolen krav til større markedsposition (dominanskravet).

Udgangspunktet ved leveringsnægtelser er, at leverandøren har ret til selv at bestemme, hvem denne ønsker at handle med. En klagers erhvervsmæssige interesse i levering skal derfor afvejes over for leverandørens krav på frihed til selv at vælge sine forretningsforbindelser. Det er tillige en forudsætning, at der foreligger en konkurrencebegrænsning, som medfører eller vil kunne medføre skadelige virkninger.

Disse afvejninger indebærer, at en leverandør som udgangspunkt ikke vil kunne nægte at levere, såfremt:

- 1) adgangen til leverancer er af væsentlig betydning for den, der ønsker leverancerne,
- 2) leverandøren har en dominerende stilling på markedet, og
- 3) leverandøren ikke har givet en objektiv, saglig og rimelig begrundelse for leveringsnægtelsen, der administreres konsekvent af den pågældende.

§ 11, stk. 2, nr. 3

§ 11, stk. 2, nr. 3, omfatter f.eks. misbrug, der består i, at en virksomhed tilbyder visse af sine aftagere af varer eller tjenesteydelser rabatter eller bonus, som ikke ydes til andre aftagere, der under samme omstændigheder får leveret samme mængder.

Som hovedregel anses de omkostningsbegrundede rabat- og bonusformer, (det vil sige prisnedslag, der er begrundet i omkostningsbesparelser) ikke at medføre skadelige virkninger på priserne eller konkurrencen. Tværtimod kan de fremme en effektiv konkurrence, såfremt de baserer sig på objektive og rimelige kriterier og er kendte for køberne.

De efterspørgselsbetingede/afsætningsbegrundede rabat- og bonusformer (det vil sige prisnedslag, der alene baserer sig på afsætningsmæssige hensyn, f.eks. troskabsrabatter) vil derimod kunne påvirke konkurrencen mellem virksomhederne og dermed adgangen til markedet på en måde, der skader effektiviteten og strukturtilpasningen. Dette vil især være tilfældet på markeder, hvor mulighederne for aktiv konkurrence er begrænset, bl.a. som følge af virksomheder med dominerende indflydelse på konkurrencevilkårene.

En yderligere skærpelse foreligger i tilfælde, hvor der er knyttet en »engelsk klausul« til en aftale om rabat eller bonus, således at den dominerende virksomhed fra aftagerne får leveret detaljerede oplysninger om de mest favorable tilbud fra konkurrerende virksomheder med henblik på altid at kunne tilbyde priser, der ikke overstiger konkurrenternes laveste tilbudte priser.

Det vil imidlertid altid i hvert enkelt tilfælde være nødvendigt på grundlag af nærmere undersøgelser konkret at vurdere, hvorvidt de pågældende rabat- og bonusydelser har urimelige virkninger, herunder om de gives til imødegåelse af lignende rabat- og bonusydelser fra andre konkurrenter.

§ 11, stk. 2, nr. 4

§ 11, stk. 2, nr. 4, omfatter f.eks. »tying«, det vil sige, at en virksomhed, der besidder en stærk stilling på markedet for et produkt, gør brug af sin magt til at pålægge aftagerne af dette produkt løbende at af-