

lativt lave omsætning – ikke var omfattet af forbudet. Sådanne lokale prisaftaler kan være lige så skadelige for konkurrencen – og dermed betyde højere priser for forbrugere og erhvervsliv – som en prisaftale mellem f.eks. to landsdækkende virksomheder.

Den forskellige behandling af vertikale og horisontale prisaftaler er uhensigtsmæssig og er udtryk for en opfattelse af de økonomiske virkninger af konkurrencebegrænsninger, som nu er forladt. I dag er det således alment accepteret, at horisontale konkurrencebegrænsninger kan være mindst lige så skadelige som vertikale. Dette er bl.a. kommet til udtryk i Kommissionens nye bagatelmeddelelse (EF-Tidende 2001, nr. C 368, s. 13), hvoraf det fremgår, at prisaftaler mellem konkurrenter generelt anses som så skadelige for konkurrencen, at de – uanset de involverede parter markedsandele – ikke vil kunne nyde godt af bagatelreglerne.

Konkret præciserer forslaget, at aftaler, samordnet praksis og vedtagelser om priser, hvad enten de vedrører salg eller videresalg, ikke er omfattet af bagatelreglerne i § 7, stk. 1, nr. 1-2. Dette indebærer, at forbudet i § 6, stk. 1, finder anvendelse på sådanne aftaler m.v. uanset virksomhedernes omsætning eller markedsandel.

Bagatelreglerne vil stadigvæk være gældende for aftaler indgået mellem mindre virksomheder om fælles markedsføring, fælles distribution og andre lignende aftaler, forudsat at aftalerne ikke indeholder koordinering af prisforhold.

Aftaler om afgivelse af fælles tilbud på udbudte opgaver (såkaldte ”tilbudskonsortier”), indgået mellem mindre virksomheder, der ikke enkeltvis er i stand til at byde på opgaven, vil fortsat ikke i sig selv være omfattet af konkurrencelovens § 6. Det skyldes, at de pågældende virksomheder ikke – i relation til den pågældende udbudte opgave – kan betragtes som konkurrenter.

Forslaget ændrer endvidere ikke ved, at virksomheder, der indgår konkurrencebegrænsende aftaler – også vedrørende prisforhold – efter de gældende regler har mulighed for at søge om fritagelse fra det generelle forbud, jf. lovens § 8. Konkurrencerådet vil kunne give en fritagelse, hvis virksomhederne kan påvise, at en aftale opfylder de fire betingelser i § 8, stk. 1. Aftalen skal således for det første bidrage til at styrke effektiviteten i produktionen eller distributionen af varerne eller tjenesteydelserne eller fremme den tekniske eller økonomiske udvikling. For det andet skal forbrugerne sikres en rimelig andel af disse fordele. For at nå disse mål med aftalen må der for det tredje ikke pålægges aftaleparterne unødvendige kon-

kurrencebegrænsninger. For det fjerde må aftalen ikke give aftaleparterne mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer eller tjenesteydelser.

En aftale mellem mindre, konkurrerende virksomheder om f.eks. at samle deres distributionsfaciliteter og at markedsføre deres produkter under et fælles varemærke vil kunne indebære effektivitetsfordele i form af en forbedret distribution. Konkurrencerådet har efter den gældende lov givet en fritagelse til et sådant samarbejde, hvor det tillige var aftalt, hvad den enkelte virksomhed skulle tage i pris for udbringning af produkterne. Når Konkurrencerådet kunne give en fritagelse, skyldtes det bl.a., at det fælles fastsatte gebyr for udbringning alene var en accessorisk ydelse af en lille værdi. Endvidere var der ikke et alternativ til det faste gebyr, hvor man samtidig kunne opretholde de effektivitetsfordele, der var forbundet med distributionssystemet.

Et andet eksempel kunne være, at nogle mindre producenter med en beskedne markedsandel i et forsøg på at tage konkurrencen op på et marked, der domineres af tre store producenter, aftaler – udover en samling af deres distributionsfaciliteter og markedsføring under et fælles varemærke – at sælge deres produkter til samme pris. De mindre producenters kunder er store detailkæder. Hvis dette samarbejde indebærer, at aftaleparterne får nedsat deres omkostninger til et niveau, der repræsenterer ca. 50 pct. af salgsprisen, og samarbejdet giver dem mulighed for at tilbyde et hurtigere og mere effektivt distributionssystem, er Kommissionen af den opfattelse, at der vil kunne gives en fritagelse til aftalen, jf. pkt. 156 i Kommissionens retningslinjer for anvendelsen af EF-traktatens artikel 81 på horisontale samarbejdsaftaler (EF-Tidende 2001, nr. C 3, s. 2). Begrundelsen herfor er bl.a., at prisfastsættelsen må anses for nødvendig, fordi kunderne (de store detailkæder) ikke ønsker at arbejde med en lang række forskellige priser, og at formålet – salg under et fælles varemærke – kun kan opnås på en troværdig måde, hvis alle marketingaspekter, herunder pris, standardiseres.

Hvis aftalen er indgået med henblik på markedsføring af mindre danske virksomheders produkter i udlandet, vil de eventuelle konkurrencebegrænsninger skulle vurderes efter konkurrencelovgivningen i det land, hvor aftalen har virkning – eventuelt efter EF-traktatens artikel 81.

Til nr. 7

Der foreslås indsat en frist for, hvornår afgørelsen skal foreligge. Konkurrencerådet kan som i den fore-