



LUNDS
UNIVERSITET

Institutionen för handelsrätt

Konkurrensbegränsande samarbeten
- Varför förbjuda vertikala avtal?

Hanna Söderström

Kandidatuppsats i affärsjuridik, HARH01

HT16

Handledare: Jörgen Hettne

Innehållsförteckning

Förkortningar.....	3
Sammanfattning	4
1. Inledning.....	5
1.1 Ämne	5
1.2 Bakgrund	6
1.3 Syfte och frågeställningar.....	7
1.4 Avgränsningar	8
1.5 Metod och material.....	9
1.5.1. Rättsdogmatisk- samt EU-rättslig metod	9
1.5.2. Material	11
1.6 Disposition	12
2. Konkurrenslagen	15
2.1 Syftet med konkurrenslagen.....	15
2.2 Konkurrenslagens tillämpningsområden.....	16
3. Europeisk konkurrensrätt	18
3.1. EU:s konkurrensregler.....	18
3.2 De europeiska konkurrensreglernas effekt på tillämpningen av svensk konkurrenslag	18
3.3. De svenska domstolarnas skyldighet att upprätthålla EU-domstolens praxis.....	19
4. Konkurrensbegränsande samarbeten.....	21
4.1. Skillnaden mellan horisontella- samt vertikala samarbetsavtal	21
4.2. Vertikala samarbeten.....	22
4.2.1. Bedömning av vertikala samarbetsavtal – när är de tillåtna respektive otillåtna?	22
4.2.2 Undantag från förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete	24
4.2.3. Gruppundantag för vertikala samarbetsavtal.....	24
4.2.4. Särskilt allvarliga konkurrensbegränsningar	26
4.2.5. Negativa samt positiva effekter av vertikala samarbetsavtal	27
5. Rättsfall	28
5.1 EU-domstolen - Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS.....	28
5.2 Marknadsdomstolen – Interflora AB.....	29
5.3 Summering av rättsfall	30
6. Sammanfattning	31
7. Analys och reflektioner	33
Abstract	35
Käll- och litteraturförteckning.....	36

Förkortningar

EU	Europeiska Unionen
EG	Europeiska Gemenskapen
FEUF	Fördraget om Europeiska Unionens Funktionssätt
KL	Konkurrenslagen
KKV	Konkurrensverket
KKVFS	Konkurrensverkets författningssamling
MD	Marknadsdomstolen

Sammanfattning

Den europeiska konkurrensrätten bygger liksom den nationella på främjandet av en effektiv konkurrens. För att lyckas uppnå detta är det viktigt att bekämpa konkurrensbegränsande samarbeten både inom länder och mellan EU:s medlemsstater. Syftet med den uppsatsen är redogöra för under vilka omständigheter vertikala samarbetsavtal är förbjudna och inte samt vad syftet är med att förbjuda dem. Det kommer även att redogöras för vilken påverkan införandet av de europeiska konkurrensreglerna fått på tillämpningen av den svenska KL.

Frågorna som behandlas i uppsatsen är följande:

- 1. Vilket är syftet med att förbjuda vertikala samarbeten och under vilka omständigheter anses de tillåtna samt otillåtna?*
- 2. Hur har införandet av de europeiska konkurrensreglerna påverkat tillämpningen av den svenska konkurrenslagstiftningen?*

För att ett vertikalt samarbetsavtal ska anses otillåtet måste avtalet ha till syfte eller resultat att hindra, snedvrída eller begränsa konkurrensen. Undantag från dessa bestämmelser blir tillämpliga då fördelarna överväger nackdelarna som samarbetet kan medföra på konkurrensen samt då kriterierna i undantagsbestämmelserna är uppfylla. Syftet med att förbjuda de vertikala samarbetena är att de under vissa omständigheter blir hämmande för konkurrensen.

De europeiska konkurrensreglerna och den nationella konkurrenslagstiftningen tillämpas parallellt i Sverige. Den europeiska lagstiftningen ligger dock på en högre nivå i normhierarkin och uppstår konflikt mellan bestämmelserna tar unionsrätten över.

1. Inledning

1.1 Ämne

En välfungerande konkurrens är betydelsefull för att kunna upprätthålla en effektiv, öppen och fri marknad och marknaden är en nödvändighet för det moderna ekonomiska samhälle vi lever i idag. Konkurrensen pressar priser samt höjer kvalitén och ökar utbudet på varor och tjänster. Samtidigt som konkurrensen gör det möjligt för fler företag att etablera sig på marknaden, bidrar den också till en effektivare användning av samhällets resurser vilket gynnar inte bara företag, utan även konsumenterna.¹

För att kunna upprätthålla den effektiva marknaden och en välfungerande konkurrens finns konkurrensreglerna. Konkurrensreglernas yttersta uppgift är att reglera företags uppträdande på marknaden samt att se till att konkurrensen inte snedvrids. Bakom detta uppenbara syfte finns flertalet både ekonomiska och politiska mål.² I konkurrenslagstiftningen regleras framförallt två typer av konkurrensbegränsningar, konkurrensbegränsande samarbeten samt missbruk av dominerande ställning.³ Jag kommer i det här arbetet utföra en rättsvetenskaplig studie som främst berör en del av den förstnämnda begränsningen, nämligen vertikala konkurrensbegränsande samarbeten. Fokus kommer att läggas på att redogöra för under vilka omständigheter vertikala konkurrensbegränsningar är tillåtna respektive otillåtna och vad syftet är med att förbjuda dem. Vertikala samarbeten blir av naturliga skäl mindre hämmande för konkurrensen än horisontella samarbeten, då de vertikala samarbetena inte involverar företag som konkurrerar med varandra utan istället förhållandet mellan exempelvis leverantör och återförsäljare i samma produktion- eller distributionsled.⁴

Förutom att redogöra för de vertikala konkurrensbegränsningarna kommer jag i arbetet att behandla hur införandet av de europeiska konkurrensreglerna har påverkat tillämpningen av den svenska konkurrenslagen (2008:579), nedan KL. Studien har sin utgångspunkt både i den nationella rätten och i den europeiska rätten. Detta blir nödvändigt eftersom utformningen av den svenska KL är anpassad för att stämma överens med EU:s regler. Motsvarigheten till KL 2 kap 1 § om konkurrensbegränsande samarbeten finns i artikel 101 i Fördraget om Europisk

¹ Konkurrens <<http://www.konkurrensverket.se/konkurrens/>> Hämtat: 2016-10-04.

² Westin, s. 15-19.

³ Bernitz, s. 27.

⁴ Ibid, s. 54-55.

unionens funktionssätt (FEUF).⁵ Utgångspunkten för lagstiftning gällande horisontella- och vertikala samarbeten är densamma, då EU-domstolen tidigt fastslog att artikel 101.1 FEUF ska tolkas så att den är tillämplig på båda samarbetstyperna. I 2 kap. 2 § KL liksom i artikel 101.3 FEUF behandlas undantag från förbudet om konkurrensbegränsande samarbeten. Härutöver finns särskilda gruppundantagsförordningar som baseras på undantagsbestämmelserna i artikel 101.3 FEUF och i den svenska rätten finns motsvarande bestämmelser i lag, till exempel Lag (2008:581) om gruppundantagen för vertikala avtal.⁶

1.2 Bakgrund

Den 1 november 2008 trädde den nya KL (2008:579) i kraft. Lagen som röstades igenom den 11 juni 2008 innebar att de svenska konkurrensrättsliga reglerna anpassades ytterligare till de europeiska reglerna som då gällde inom EG. Redan innan inträdet av den nya KL återspeglade det svenska konkurrensrättsliga regelverket EG-fördragets bestämmelser vilka är tillämpliga vid handel mellan medlemsländerna. Då enbart den svenska marknaden berörs, blir således den svenska KL tillämplig.⁷

Den 1 juni 2000 införde EU en ny konkurrenslagstiftning gällande vertikala samarbetsavtal. Vid den tidpunkten reglerades förbudet mot konkurrensbegränsande samarbeten i EG-fördragets artikel 81. Bestämmelserna förväntades vara en förebild för den svenska KL såväl som för andra medlemsländer då de nya reglerna var av stor betydelse för många företag med verksamhet i olika länder.⁸

Sedan dess har marknaden förändrats radikalt. Marknadsstyrkan har ökat för detaljhandlare men även andra köpare samtidigt som internetförsäljningens roll blivit allt mer omfattande. Till följd av detta antogs år 2010 ett nytt gruppundantag och nya riktlinjer för distributionsavtal och vertikala avtal.⁹ De gamla bestämmelserna som fanns i EG-fördraget ersattes med nya som numera finns i Fördraget om Europeiska Unionens i Funktionssätt. Artikel 81.1 EG motsvaras nu av artikel 101.1 FEUF och artikel 81.3 EG återfinns nu i artikel 101.3 FEUF. De nya gruppundantagsbestämmelserna bygger på det äldre gruppundantaget och har samma

⁵ Bernitz, s. 69.

⁶ Ibid, s. 61.

⁷ Ny Juridik 3:08 s. 10, Den nya konkurrenslagen.

⁸ Ny Juridik 2:00, s.52, Nytt gruppundantag för vertikala avtal.

⁹ Kommissionens förordning nr 330/2010.

syfte, det vill säga att minska företagens byråkrati samt skapa en frizon för vertikala samarbeten.¹⁰

Den 17 juni 2010 överlämnade regeringen en proposition (Prop. 2009/10:236) till riksdagen. Denna proposition innehöll bland annat förslag om att Lag (2008:581) om gruppundantag för vertikala konkurrensbegränsande avtal skulle anpassas till EU:s lagstiftning på området, nämligen det nya gruppundantaget om tillämpningen av artikel 101.3 FEUF.¹¹

1.3 Syfte och frågeställningar

Det huvudsakliga syftet med mitt kandidatarbete är att redogöra för under vilka omständigheter vertikala samarbeten anses konkurrensbegränsande och inte, samt vad syftet är med att förbjuda de vertikala samarbetena då de inte handlar om konkurrenter. Min avsikt är också att redogöra för vilken påverkan införandet av de europeiska konkurrensreglerna fått på tillämpningen av den svenska konkurrenslagstiftningen.

För att underlätta för läsaren samt tydliggöra syftet ska jag i arbetet försöka att på ett klart sätt besvara följande frågeställningar:

1. *Vilket är syftet med att förbjuda vertikala samarbeten och under vilka omständigheter anses de tillåtna respektive otillåtna?*
2. *Hur har införandet av de europeiska konkurrensreglerna påverkat tillämpningen av den svenska konkurrenslagstiftningen?*

¹⁰ Ny juridik 4:10, s. 29-31 Nytt gruppundantag och nya riktlinjer för distributions- och andra vertikala avtal.

¹¹ Prop. 2009/10:236.

1.4 Avgränsningar

För att jag ska lyckas hålla analysen inom uppsatsens ramar och undvika att behandla områden som inte berör mina valda frågeställningar blir jag tvungen att avgränsa mitt arbete.

Först och främst avstår jag från att behandla horisontella konkurrensbegränsande samarbeten. På grund av att en del av KL är tillämplig vid både horisontella- och vertikala samarbeten blir det dock naturligt att horisontella samarbeten nämns vid enstaka tillfällen. Avgränsningen är viktig då de horisontella samarbetena mellan företag många gånger skadar konkurrensen betydligt mer än vad de vertikala samarbetena gör. Jag kommer i en del av arbetet kortfattat tydliggöra vilka skillnader som föreligger mellan horisontella och vertikala samarbeten. Detta görs endast för att läsaren ska få en uppfattning om hur lagstiftningen är uppbyggd samt en klar bild av hur de olika samarbetstyperna skiljer sig åt. Artikel 102 FEUF, som behandlar missbruk av dominerande ställning, kommer inte att beröras i uppsatsen. De sanktionsåtgärder med mera som kan vidtas mot konkurrensbegränsande samarbeten kommer inte heller att behandlas då det inte berör de frågeställningarna eller uppfyller det syfte som ligger till grund för arbetet. Företagskoncentrationer kommer inte heller att behandlas av samma anledning. Fokus kommer sålunda att läggas på den del av KL som är relevant för avgörandet av vilka vertikala konkurrensbegränsande samarbeten som är tillåtna och inte. Syftet med arbetet är dock inte att i detalj redogöra för vilka olika typer av vertikala samarbetsavtal som finns. Inte heller att behandla specifika gruppundantag, som exempelvis gruppundantag för motorfordon eller gruppundantag för tekniköverföring kommer att redogöras för.

Då den andra frågeställningen i arbetet behandlar vilken påverkan den europeiska lagstiftningen fått på den nationella faller det sig naturligt att den svenska lagstiftningen hamnar i fokus. De EU-rättsliga bestämmelserna kommer inte att granskas lika grundligt som den svenska rätten, men då KL och bestämmelserna i FEUF tillämpas parallellt blir förhållandet mellan bestämmelserna tydligt. Ingen djupgående analys berörande de olika medlemsländernas lagstiftning på området och inte heller hur de olika länderna tillämpar den europeiska konkurrensrättsliga lagstiftningen kommer dock att göras. Det konkurrensrättsliga systemet i USA kommer inte heller att behandlas då det skiljer sig radikalt från det svenska och det EU-rättsliga systemet samt att utrymmet för arbetet inte räcker till för att behandla dessa frågor.

1.5 Metod och material

1.5.1. Rättsdogmatisk- samt EU-rättslig metod

I det här kandidatarbetet har två olika juridiska metoder använts, den rättsdogmatiska metoden samt den EU-rättsliga metoden. Det är nödvändigt att tillämpa de båda metoderna då utgångspunkt tas både i nationell rätt och EU-rätt. I praktiken måste de båda metoderna vävas samman för att resultatet ska bli riktigt.

Rättsdogmatisk metod

Vid tillämpning av den rättsdogmatiska metoden tas utgångspunkt i de allmänt accepterade rättskällorna. Det handlar framförallt om att söka svar på sina frågor i lagstiftning, rättspraxis, lagförarbeten samt den rättsdogmatiskt orienterade litteraturen, som exempelvis juridiska monografier och uppsatser.¹² Ytterligare ett sätt att beskriva den rättsdogmatiska metoden är att sätta den juridiska argumentationen i metodens centrum. Man talar om skillnaden mellan en bunden och en fri argumentation. Den bundna argumentationen tar strikt sin utgångspunkt i rättskälleläran och den fria argumentationen innehåller många gånger skälighetsinriktade rättviseargument.¹³ Inom rättsdogmatiken finns flera olika tolkningsmetoder vilka används som hjälpmedel vid lagtolkning, som exempelvis motsatssluts, ändamålsinriktad tolkning samt bokstavstrogen tolkning.¹⁴

Då den rättsdogmatiska metoden tillämpas utgår man nästan alltid från en konkret frågeställning. Att ha en relevant och korrekt utformad frågeställning är därför av stor betydelse. Har analysen en felaktig utgångspunkt är risken stor att konsekvensen även blir en felaktig slutsats, vilken kan bli starkt kritiserat. En annan viktig del för att kunna redovisa en tillfredsställande analys är att ha goda förkunskaper om det valda ämnet.¹⁵

Rättsdogmatiken är dock inte enbart en vetenskaplig metod, utan även en tolkningslära. Tolkningsläran är uppdelad i två huvudsakliga delar. Syftet med den första delen är att fastställa gällande rätt i frågan medan den andra delen förklarar på vilket sätt rättsregeln ska

¹² Korling & Zamboni, s. 21.

¹³ Ibid, s. 27.

¹⁴ Ibid, s. 21.

¹⁵ Ibid, s. 23.

appliceras på den aktuella situationen.¹⁶ Det kan sägas att en rättsdogmatisk analys handlar om att analysera de olika delarna av rättskällorna för att få fram gällande rätt i ett specifikt sammanhang.¹⁷

Den rättsdogmatiska metoden blir aktuell i arbetet då relevanta och allmänt accepterade rättskällor inom konkurrensrätten granskas och analyseras. Både den bundna och den fria argumentationen blir betydelsefull vid besvarandet av frågeställningarna då utgångspunkt främst kommer att tas i rättskällehierarkin och i den gällande rätten samt vid analys av rättskällorna. De båda huvudsakliga delarna av den rättsdogmatiska tolkningsläran kommer också ha tydliga och betydande roller i arbetet.

EU-rättslig metod

EU har skapat sin egen rättsordning, den så kallade EU-rätten, vilken har sina rötter i folkrätten. Den EU-rättsliga metoden ses som ett tillvägagångssätt att hantera de EU-rättsliga källorna. Genom den EU-rättsliga metoden beskrivs hur källor antagna på en EU-rättslig nivå bör tolkas och tillämpas i Sverige. Därmed kan man säga att det inom EU:s rättsordning finns två nivåer som samverkar med varandra, den gemensamma europeiska nivån samt de olika nationella nivåerna som skiljer sig mellan medlemsländerna.¹⁸

EU har, till skillnad från andra internationella organisationer, inrättat institutioner med kompetens att anta bindande rättsakter som är gällande för medlemsländerna. EU:s tvånivåsystem fungerar så att den gemensamma europeiska nivån antar regler, som de olika medlemsländerna tillämpar i förhållande till sin nationella rättsordning. Det är idag inte reglerat vilken effekt dessa regler ska ha på medlemsstaternas rättsordningar, dock har EU-domstolen utvecklat principer om hur detta ska fungera. I händelse av konflikt kan EU-rätten ha direkt effekt och den ska i så fall ha företräde framför medlemsstaternas nationella regler.

¹⁹

¹⁶Korling & Zamboni, s. 29.

¹⁷ Ibid, s. 26.

¹⁸ Ibid, s. 109.

¹⁹ Ibid, s. 111; van Gend en Loos; Flaminio Costa mot E.N.E.L.

EU har inte förmågan att omsätta sina regelverk i praktiken, utan det är till stor del upp till var och en av medlemsländerna. Detta är en förklaring till att EU-domstolen många gånger pekat på hur viktigt det är att medlemsländerna låter EU-rätten få sitt genomslag.²⁰

Eftersom den andra av de två frågeställningarna berör vilken påverkan den europeiska konkurrenslagstiftningen fått på den nationella blir det nödvändigt att använda den EU-rättsliga metoden för att besvara frågan. Eftersom EU:s bestämmelser ofta tillämpas parallellt med de nationella är det viktigt att ha förståelse för hur de EU-rättsliga källorna ska tolkas och förstås.

Som framgått används en liknande typ av rättskällehierarki vid tillämpningen av den rättsdogmatiska metoden och den EU-rättsliga metoden, dock används tolkningsmetoderna på skilda sätt och förhållandet mellan de allmänna rättsprinciperna är annorlunda.²¹ Ytterliggare information om hur rättshierarkin ser ut inom den nationella och europeiska rätten ges i nästa avsnitt där materialet som använts i arbetet redovisas.

1.5.2. Material

Som nämnts ovan i metodavsnittet tar man vid tillämpning av den rättsdogmatiska metoden utgångspunkt i de allmänt accepterade rättskällorna. I enighet med detta har det här arbetet främst utförts genom användning av material i form av olika rättskällor från både EU-rätten och den nationella rätten på området.

Vid bearbetning av det svenska materialet har, i så stor utsträckning som möjligt, utgångspunkt tagits i ”rättskällehierarkin”. Det vill säga i första hand användning av lagtext, som är den viktigaste rättskällan inom svensk rätt, därefter lagförarbeten, rättspraxis samt doktrin. Det finns en mängd doktrin som behandlar horisontella konkurrensbegränsande samarbeten, men desto mindre att finna om vertikala konkurrensbegränsande samarbeten. Att hitta relevant litteratur som är specifikt inriktad på just min frågeställning angående vertikala avtal har därför varit svårt. Litteratur som allmänt behandlar konkurrensbegränsande samarbeten har dock istället varit till stor hjälp.

När det kommer till användning av de EU-rättsliga källorna har även här utgångspunkt tagits i EU:s rättskällehierarki, vilken skiljer sig något från den svenska. De två viktigaste källorna

²⁰ Ibid, s. 114.

²¹ Korling & Zamboni, s. 125-126, 130-132.

inom EU-rätten är primärrätten och sekundärrätten som båda är överordnade de svenska rättskällorna.²² Primärrätten utgör EU:s grundläggande lagstiftning och är den rättskälla som rankas högst. Exempel på primärrättsliga källor är de olika grundfördragen. De sekundärrättsliga källorna innefattar exempelvis förordningar och direktiv.

Det finns ett begränsat antal ärenden som berör konkurrensbegränsande vertikala samarbetsavtal i svensk domstol. Det är främst ärenden angående horisontella samarbeten som finns att hitta, men även dessa är få. Dock har synen på och vikten av de konkurrensbegränsande vertikala samarbetena förändrats på senare tid. Möjligtvis kan detta leda till mer doktrin på området, vilket det idag precis som gällande praxis, finns ont om.

Även på den europeiska nivån är ärendena rörande konkurrensbegränsande vertikala samarbeten få. Detta får ses naturligt då de vertikala samarbetena många gånger inte är konkurrensbegränsande till varken syfte eller effekt. Material som visar hur de olika förbuden mot vertikala konkurrensbegränsande samarbeten ska och har tillämpats finns det dock gott om, bland annat i form av kommissionens förordningar och riktlinjer.

1.6 Disposition

Arbetet inleds på det sätt som är vid en rättsvetenskaplig uppsats med en kort sammanfattning av det huvudsakliga innehållet och slutsatserna. I sammanfattningen redogörs också för uppsatsens syfte och frågeställningar. Arbetet avslutas med samma sammanfattning (abstract) på engelska. Efter den inledande sammanfattningen redovisas en innehållsförteckning för att läsaren ska få en uppfattning om hur arbetet är uppbyggd samt vad som kan förväntas behandlas i de olika kapitlen. Efter innehållsförteckningen finns en förkortningslista med de ord som inte kan betraktas som allmänt kända för någon som inte är insatt i den svenska och europeiska konkurrensrätten.

Det andra kapitlet, vilket kan ses som en inledande del eller ett transportkapitel, redogörs för vilket syftet är med KL samt vilket som är KL:s tillämpningsområde. Syftet med detta kapitel är att redogöra för vikten av en fungerande konkurrenslagstiftning både inom Sverige, men

²² Primärrätt och sekundärrätt, <https://e-justice.europa.eu/content_eu_law-3--%20maximize-sv.do> Hämtat: 2016-10-03.

också mellan medlemsländerna inom EU. Det är viktigt att läsaren redan i början av arbetet har förståelse för när KL är tillämplig och inte.

I det tredje kapitlet behandlas den europeiska konkurrensrätten. Inledningsvis tas de för uppsatsen relevanta EU-rättsliga bestämmelserna upp. I detta kapitel besvaras frågeställningen angående den europeiska konkurrensrättens påverkan på den nationella konkurrensrätten genom att först behandla de europeiska konkurrensreglernas effekt på tillämpningen av svensk konkurrenslag och sedan de svenska domstolarnas skyldighet att upprätthålla EU-domstolens praxis.

Det fjärde kapitlet inleds med en redogörelse för vilka skillnaderna är mellan horisontella- och vertikala samarbetsavtal. Därefter ska frågeställningen gällande när vertikala samarbetsavtal anses tillåtna och otillåtna samt vad syftet är med att förbjuda dessa då samarbetet inte involverar konkurrenter besvaras. Efter det behandlas undantagsbestämmelserna mer specifikt. Gruppundantagen för vertikala samarbetsavtal liksom särskilt allvarliga konkurrensbegränsningar behandlas även i detta kapitel. Avslutningsvis berörs vilka positiva samt negativa effekter ett vertikalt samarbetsavtal kan resultera i.

För att visa hur alla de lagar, regler och bestämmelser som jag redovisat för i arbetet tillämpas i praktiken redogör jag i det femte kapitlet för detta med hjälp av rättspraxis i form för två olika rättsfall. Det ena domen från EU-domstolen och den andra från MD.

En sammanfattning redovisas i det sjätte kapitlet. Syftet med det här kapitlet är att redovisa en klar och tydlig helhetsbild där jag visar att frågeställningarna är besvarade och att syftet med arbetet är uppfyllt.

I det sjunde och sista kapitlet utvecklar jag min analys och redogör för mina egna reflektioner.

Målet med upplägget är att det för läsaren ska vara enkelt att följa den röda tråden genom arbetet. De olika kapitlen knyter an till varandra och för varje kapitel djupnar förståelsen för ämnet samtidigt som syftet med arbetet uppfylls och frågeställningarna besvaras. Det inledande kapitlet är betydelsefullt eftersom att det är här intresset ska väckas att vilja läsa vidare. Uppnås inte syftet med det inledande kapitlet finns risken att läsaren tappar intresse eller inte förstår vad arbetet egentligen handlar om. Detta är anledningen till att jag i det

inledande kapitlet påpekar hur viktig den effektiva konkurrensen är för att kunna upprätthålla det ekonomiskt präglade samhälle vi lever i idag samt hur konkurrensen möjliggör en effektivare användning av samhällets resurser.

2. Konkurrenslagen

2.1 Syftet med konkurrenslagen

Syftet med KL är, som framgår ur lagens 1 kap. 1 §, att undanröja och motverka hinder för en effektiv konkurrens när det gäller produktion av och handel med varor, tjänster och andra nyttigheter. Syftet med EU:s konkurrensregler överensstämmer med KL, skillnaden är endast att EU:s konkurrensregler även eftersträvar att främja samordningen mellan medlemsländerna.²³ Redan vid införandet av den föregående konkurrenslagstiftningen från år 1993 anpassades lagen efter EU-rättens regler. Detta ansågs viktigt för att det inte skulle uppstå alltför stora skillnader mellan den nationella lagstiftningen och den europeiska vid handel över gränserna och mellan medlemsländerna.²⁴

Att skydda konkurrenternas och konsumenternas intressen kan inte ensamt ses som konkurrensreglernas syfte. Reglerna är även avsedda för att skydda marknadens struktur. Konkurrensen är viktig för marknadsekonomi och det svenska näringslivet då främjandet av en effektiv konkurrens indirekt leder till en ökad välfärd. Konkurrenslagstiftningen ska bygga på en fri prisbildning och som konkurrensmedel är priskonkurrens eftersträvansvärt. Priset är i allmänhet det viktigaste för både företag och konsumenter då det är prisbildningen som styr hela marknaden. Även prestationskonkurrensen är viktig då företag genom den konkurrerar om konsumenterna. Prestationskonkurrensen stimulerar företag till produktionsutveckling, samt bättre kvalitet och utformning av sina varor och tjänster.²⁵

Syftet med KL kan sägas vara att skydda konkurrensen, inte konkurrenterna i sig. Lagen fungerar inte som ett slags näringsskydd och kan inte sägas gynna företag som är mindre effektiva. Däremot fungerar lagen som ett skydd mot missbruk av dominerande ställning och konkurrensbegränsande samarbeten på marknaden vilket är positivt för upprätthållandet av en effektiv konkurrens.²⁶

²³ Prop. 2007/08:135, s.66.

²⁴ Prop. 1992/93:56, s. 19.

²⁵ Bernitz, s. 73-75.

²⁶ Ibid, s. 76.

2.2 Konkurrenslagens tillämpningsområdet

KL är tillämplig på alla företag inom näringslivet, även om de är statligt eller kommunalt ägda. Företagsbegreppet kan till och med omfatta verksamhetsdelar i myndigheter och kommuner. Enligt 1 kap. 5 § KL avses med ett företag en fysisk eller juridisk person som driver verksamhet av ekonomisk eller kommersiell natur, dock omfattas inte delen av företaget som består av myndighetsutövning. Även sammanslutningar av företag avses som företag. En myndighetsutövning kan förstås som en utövning av samhällets författningsreglerade maktbefogenheter i form av förpliktelser eller förmåner för enskilda. Med andra ord är lagen tillämplig i fråga om all produktion av och handel med varor, tjänster och andra nyttigheter. Hithörande är fast egendom, värdepapper samt andra rättigheter. Även företagssammanslutningar omfattas av lagen. Överenskommelser mellan arbetsgivare och arbetstagare angående löner eller andra anställningsvillkor faller dock inte under lagens tillämpningsområde.²⁷

Vid avgörandet om ett agerande ska falla under konkurrenslagens tillämpningsområde måste den relevanta marknaden definieras. Den relevanta marknaden är den marknad som berörs av ett avtal eller ett förfarande. Vanligtvis granskas två olika aspekter vid bestämning av den relevanta marknaden, produktmarknaden samt den geografiska marknaden. De produkter som konsumenter anser vara utbytbara, alltså produkter som med hänsyn till pris, egenskaper och funktion kan uppfylla samma behov hos köparen omfattas av samma produktmarknad. Vid bedömning av den geografiska marknaden måste hänsyn tas till transportmöjligheter samt varans eller tjänstens art, men vanligtvis brukar den relevanta geografiska marknaden omfattas av det område där ett företag tillhandahåller de aktuella produkterna eller tjänsterna.²⁸ Primärt faller det geografiska tillämpningsområdet av KL inom Sveriges gränser. I lagtexten står dock att förbuden är tillämpliga på marknaden, vilket kan omfattas även av länder på den europeiska marknaden. Berörs ett land utanför Sveriges gränser tillämpas den svenska- och den europeiska konkurrensrätten parallellt.²⁹

Gränsdragningsproblemet mellan konkurrensrätten och andra rättsområden blir många gånger komplicerat. Exempelvis kan bestämmelser inom den allmänna civilrätten, då speciellt avtalslagen, och bestämmelser inom KL strida mot varandra. Liksom bestämmelser inom

²⁷ Bernitz, s. 77-79; Konkurrenslagen (2008:579).

²⁸ Nordell, s. 24-26.

²⁹ Ibid, s. 80.

immaterialrätten har ansetts ha konkurrensbefrämjande egenskaper vid fall gällande exempelvis ensamrätt och legalmonopol.³⁰ Ett annat observerat problem är förhållandet mellan KL samt tryckfrihetsförordningen och yttrandefrihetsgrundlagen. Då dessa är svenska grundlagar är de överordnade KL i normhierarkin, samtidigt som de europeiska konkurrensreglerna är överordnade de svenska, då även grundlagar.³¹

³⁰ Nordell, s 46-47.

³¹ Bernitz, s. 83.

3. Europeisk konkurrensrätt

3.1. EU:s konkurrensregler

EU:s grundläggande konkurrensrättsliga regler finns i artikel 101 samt artikel 102 i FEUF. Dessa fördrag tillhör som framgått EU:s primärrätt.³² Artikel 101 FEUF motsvarar bestämmelserna i 2 kap. 1 § KL som reglerar förbudet mot konkurrensbegränsande samarbeten. I artikel 102 FEUF behandlas, liksom i 2 kap. 7 § KL, missbruk av dominerande ställning.³³ I den fortsatta framställningen behandlas förbudet mot konkurrensbegränsande vertikala samarbeten.

3.2 De europeiska konkurrensreglernas effekt på tillämpningen av svensk konkurrenslag

De svenska bestämmelserna i KL är som jag nämnt ovan nästan helt och hållet utformad för att stämma överens med EU:s konkurrensregler. Den huvudsakliga skillnaden är de olika bestämmelsernas syften. Den svenska konkurrensrätten avser konkurrensen på den svenska marknaden och EU:s konkurrensrätt avser konkurrensen på hela den gemensamma marknaden.³⁴

I och med tillämpningen av EU:s konkurrensregler utöver svenska KL kan sägas att man i Sverige tillämpar ett dubbelt rättssystem. Artikel 101 FEUF är en del av den interna nationella rättsordningen i Sverige liksom i alla andra EU:s medlemsländer. Utgångspunkten för de båda rättssystemen är att artikel 101 FEUF blir tillämplig då handeln mellan medlemsländer påverkas, detta kallas samhandelskriteriet.³⁵ Närmare om förhållandet mellan EU:s konkurrensregler och de nationella bestämmelserna går att finna i Rådets förordning nr 1/2003. I denna förordning framgår det att de nationella konkurrensmyndigheterna i de olika medlemsstaterna är behöriga att tillämpa artiklarna i FEUF. Medlemsländerna är behöriga och alltså inte tvingade till att införa ett rättssystem som är förenligt med EU:s konkurrensregler, vilket majoriteten av länderna ändå gjort.³⁶ Enligt förordning nr 1/2003 är det i Sverige framförallt Konkurrensverket (KKV) som är den ansvariga myndigheten. Artikel 5 i

³² Bernitz, s. 61.

³³ Karlsson & Östman, s. 12-13.

³⁴ Nordell, s. 24.

³⁵ Bernitz, s. 64-65; Karlsson & Östman s. 30.

³⁶ Rådets förordning (EG) nr 1/2003 av den 16 december 2002 om tillämpning av konkurrensreglerna i artiklarna 81 och 82 i fördraget.

förordningen talar om att KKV är behörig att direkt tillämpa artikel 101 FEUF och därför regleras inte detta i KL.³⁷

Inom EU har artikel 101 FEUF direkt effekt. Den direkta effekten medför att EU:s konkurrensregler är direkt gällande för enskilda och företag i Sverige samt skapar rättigheter och skyldigheter för dessa. Även annan EU-rätt såsom den grundläggande konkurrensförordningen, koncentrationsförordningen samt flertalet gruppundatagsförordningar är omedelbar gällande rätt i Sverige. De EU-rättsliga reglerna ligger som framgått på en högre nivå i normhierarkin än de svenska rättsreglerna och uppstår en konflikt mellan några rättsregler tar unionsrätten över. Både svenska domstolar och KKV kan direkt tillämpa EU:s konkurrensrätt. I Sverige är KKV den myndighet som hjälper kommissionen och andra medlemsstater i konkurrensundersökningar då relationen mellan svenska företag och EU:s konkurrensrätt berörs.³⁸

3.3. De svenska domstolarnas skyldighet att upprätthålla EU-domstolens praxis

Precis som att artikel 101 FEUF har direkt effekt när det kommer till tillämpning konkurrensbestämmelserna, medför denna artikel skyldigheter och rättigheter för medlemsländernas nationella domstolar. I den mån de nationella domstolarna är behöriga att följa EU-domstolens praxis är de tvungna till detta.³⁹ I förordning 1/2003 står skrivet att de nationella domstolarna är av stor betydelse när det gäller tillämpningen av EU:s konkurrensregler. Varje lands nationella domstol fullständigt landets konkurrensmyndigheter och kan på detta sätt tillämpa artikel 101 FEUF helt och hållet.⁴⁰ De nationella domstolarna är dessutom, då de tillämpar EU:s konkurrensregler, förpliktigade att följa EU-domstolens och Tribunalens praxis samt bindande EU-rättsakter, framförallt förordning nr 1/2003 samt Kommissionens gruppundatagsförordningar.⁴¹

De nationella domstolarnas uppgift är, tillskillnad från Kommissionens och de nationella konkurrensmyndigheternas, att avgöra tvister mellan enskilda samt upprätthålla de skyldigheter och rättigheter som följer av EU-rätten. I vissa fall kan de nationella domstolarna

³⁷ Karlsson & Östman, s. 30-31.

³⁸ Bernitz, s. 64.

³⁹ Karlsson & Östman, s. 37.

⁴⁰ Rådets förordning nr 1/2003.

⁴¹ Karlsson & Östman, s. 37.

fungera som en överprövandeinstans. Ett beslut som tagits i exempelvis KKV kan omprövas i MD.⁴²

Saknas det EU-rättslig reglering i något förfarande används de interna nationella rättsordningarna.⁴³ Att den nationella rätten måste föreskriva effektiva, proportionella och avskräckande påföljder vid överträdelse av EU-rätten betonas i Kommissionens tillkännagivande om samarbete mellan kommissionen och EU-medlemsstaternas domstolar vid tillämpning av artiklarna 81 i EG-fördraget (nu artikel 101 FEUF).⁴⁴ Det är upp till medlemsländerna och deras myndigheter att se till att skyldigheterna som följer av EU-rätten fullgörs. De nationella domstolarna är skyldiga att fullfölja Kommissionens beslut så länge inte EU-domstolen beslutar annat samtidigt som de nationella domstolarna måste undvika att ta beslut som strider mot Kommissionens övervägande i redan inledda förfaranden. För en nationell domstol blir ett beslut taget av Kommissionen bindande även i enskilda fall under förutsättning att EU:s konkurrensregler tillämpats.⁴⁵

För att underlätta för nationella domstolar i tillämpningen av artikel 101 FEUF kan domstolar anhålla om att Kommissionen uppger hur EU:s konkurrensregler bör tillämpas i olika fall. Kommissionen gör detta genom att lämna upplysningar eller yttranden i antingen muntlig eller skriftlig form, vilka inte anses bindande, till domstolen.⁴⁶

⁴² Karlsson & Östman, s 38.

⁴³ Ibid, s.39.

⁴⁴ Kommissionens tillkännagivande om samarbete mellan kommissionen och EU-medlemsstaternas domstolar; Mål C-344/98, punkt 52.

⁴⁵ Karlsson & Östman, s. 37, s. 40-41.

⁴⁶ Ibid, s. 41-42.

4. Konkurrensbegränsande samarbeten

4.1. Skillnaden mellan horisontella- samt vertikala samarbetsavtal

Alla avtal, beslut eller förfaranden som har till syfte att hindra, snedvrیدا eller begränsa konkurrensen eller som resulterar i detta är enligt KL och europeisk konkurrensrätt förbjudna. Dessa bestämmelser tillämpas på alla typer av konkurrensbegränsande samarbeten, såväl horisontella samarbetsavtal som vertikala samarbetsavtal.⁴⁷ Man skiljer på horisontella- och vertikala samarbetsavtal eftersom att det i avtalstyperna finns betydande olikheter i form av olika led eller funktionsnivåer i produktions- eller distributionskedjan.⁴⁸

Samarbeten mellan företag i samma handelsled benämns som horisontella samarbeten. De horisontella samarbetsavtalen är generellt sätt mer hämmande för konkurrensen då de direkt gäller samverkan mellan konkurrenter som är verksamma på samma marknad. Överenskommelser om priser, uppdelning av marknaden eller begränsning av produktionen är exempel på horisontella samarbeten.⁴⁹ I Kommissionens riktlinjer om horisontella samarbetsavtal har Kommissionen gett sin syn på hur horisontella samarbetsavtal ska analyseras ur ett konkurrensrättsligt perspektiv.⁵⁰

Ett vertikalt samarbete är ett samarbete mellan företag i olika led i produktions- eller distributionskedjan, exempelvis mellan leverantör och återförsäljare. Parterna i ett vertikalt avtal är därför normalt inte direkta konkurrenter. Avtalsparterna kan ha olika positioner gentemot varandra och distributionsformerna kan skilja sig från varandra i antalet handelsled.⁵¹ Vertikala samarbeten är inte lika omtalade som de horisontella då de inte anses medföra lika stor risk för konkurrensen. Många gånger kan de vertikala samarbetsavtalen medföra positiva effekter i fråga om teknisk utveckling, inköp eller distribution. Även produktivitet, pressade priser och förbättrad service kan många gånger vara effekten av vertikala samarbeten.⁵² I Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar anges principerna för bedömningen av vertikala avtal.⁵³

⁴⁷ Carlsson & Bergman, s. 163-166.

⁴⁸ Bernitz, s. 53.

⁴⁹ Carlsson & Bergman, s.164; Karlsson & Östman, s. 285.

⁵⁰ Kommissionens riktlinjer för tillämpningen av artikel 101 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på horisontella samarbetsavtal.

⁵¹ Henriksson, s. 19.

⁵² Karlsson & Östman, s. 285.

⁵³ Tillkännagivande från Kommissionen – Riktlinjer om vertikala begränsningar.

4.2. Vertikala samarbeten

4.2.1. Bedömning av vertikala samarbetsavtal – när är de tillåtna respektive otillåtna?

Vid bedömningen av ett vertikalt samarbetsavtal måste, precis som vid bedömningen av horisontella samarbetsavtal, utgångspunkten vid analysen tas i sitt rättsliga och ekonomiska sammanhang. För att ett avtal ska anses bryta mot artikel 101.1 FEUF eller mot 2 kap. 1 § KL måste avtalet ha till syfte eller resultat att hämma, snedvrیدا eller begränsa konkurrensen. Då avtalet bedöms ha till syfte att begränsa konkurrensen behövs ingen vidare utredning om avtalets konkurrensbegränsande effekter. Saknar avtalet syfte att begränsa konkurrensen måste undersökning göras huruvida konkurrensen på marknaden skulle se ut då det föreliggande samarbetet inte skulle existera. Undersökningen måste bedöma hur konkurrensen påverkas både på lång och kort sikt.⁵⁴

Ett vertikalt samarbete blir naturligt inte konkurrensbegränsade då det inte förkommer någon typ av marknadsmakt. Ur konkurrenssynpunkt blir de vertikala avtalen därför endast hämmande då det föreligger en otillräcklig konkurrens i ett eller flera handelsled, antingen på köp- eller säljsidan, eller när det finns hinder för marknadsinträde. Vid bedömning av vertikala samarbeten granskas framförallt avtalets art, företagens, köparnas och konkurrenternas marknadsställning samt marknadsandelar, marknadens mognadsgrad och struktur samt förekomsten av etableringshinder och samarbetets omfattning i produktions- och distributionskedjan.⁵⁵

Det finns tre stycken kriterier som anger när ett samarbete ska anses konkurrensbegränsande. Det första är det så kallade avtalskriteriet vilket kräver att det måste vara frågan om ett avtal, ett beslut eller andra samordnade förfaranden mellan företag eller företagssammanslutningar. Det andra kriteriet är som jag nämnt ovan, konkurrensbegränsningskriteriet, som anger att syftet eller resultatet av avtalet, beslutet eller det samordnade förfarandet hindrar, snedvrیدer eller begränsar konkurrensen. Det sista kriteriet är det så kallade märkbarhetskriteriet som avser att avtalet, beslutet eller det samordnade förfarandet på ett märkbart sätt uppfyller konkurrensbegränsningskriteriet.⁵⁶

⁵⁴ Karlsson & Östman, s. 438-440.

⁵⁵ Ibid, s. 441-444; Tillkännagivande från Kommissionen – Riktlinjer om vertikala begränsningar.

⁵⁶ Nordell, s.36-37.

I KKVFS finns information om hur begreppet ”märkbart sätt” tolkas av KKV. För bedömningen av vilka vertikala samarbetsavtal som faller under förbudet har KKV angett att då ett företag inte överstiger en total årsomsättning på 30 miljoner kronor eller att företaget har en marknadsandel som överstiger 15 % av den relevanta marknaden kan samarbetsavtalet inte anses vara konkurrensbegränsande och faller därför utanför tillämpningen av 2 kap. 1 § KL. Dessa undantag omfattar inte de avtal som innehåller konkurrensbegränsningar av särskilt allvarlig natur.⁵⁷

KKV:s allmänna råd om avtal av mindre betydelse utgår från EU:s praxis på området. Tillkännagivandet från Kommissionen anger ett antal tröskelvärden som fastställer under vilka förhållanden företag inte anses påverka handeln mellan medlemsländer eller på det sätt som avses i artikel 101.1 FEUF. Viktigt är dock att betona att bedömning av huruvida avtalet är konkurrensbegränsade måste avgöras i enskilda fall och undantag från de tröskelvärden som nämns i nästa stycke kan förekomma.⁵⁸

Det grundläggande tröskelvärdet ligger enligt Kommissionen, precis som i KKV:s allmänna råd, på 15 % då avtalet föreligger mellan företag som inte är faktiska eller potentiella konkurrenter. I fall det är svårt att avgöra om avtalet är ingånget mellan konkurrerande eller inte konkurrerande företag ligger tröskelvärdet på 10 %. Mellan företag, både konkurrerande och icke konkurrerande föreligger ett tröskelvärde på 5 % då konkurrensen på den relevanta marknaden begränsas av den växande effekten av avtal när det kommer till försäljning av varor och tjänster mellan olika leverantörer och distributörer.⁵⁹

I en dom från EU-domstolen i målet *Musique Diffusion Française* besatt företagen i fråga mindre än 5 % av marknadsandelen. Uppdelningen av marknaden var tydlig mellan olika märken och avtalsparternas marknadsandelar var högre än konkurrenternas. Leverantörerna bedömdes tillhöra de största i Storbritannien och Frankrike. Domstolen kunde med hänsyn till företagets betydande omsättning inte neka att företagets beteende hämmade konkurrensen då de avskärmade den nationella marknaden vilket ledde till konkurrensbegränsning mellan

⁵⁷ KKVFS 2009:1, Konkurrensverkets allmänna råd om avtal av mindre betydelse (bagatellavtal) som inte omfattas av förbudet i 2 kap. 1 § konkurrenslagen (2008:579).

⁵⁸ Henriksson, s. 56.

⁵⁹ Tillkännagivande från Kommissionen om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i fördraget (de minimis).

medlemsstaterna och artikel 101.1 FEUF blev tillämplig.⁶⁰ Det kan också vara så att marknadsandelar som överskrider tröskelvärdet inte bedöms konkurrensbegränsande enligt artikel 101.1 FEUF. Detta sker när de företag som överskrider trösklarna inte påverkar handeln mellan medlemsländerna eller konkurrensen på ett betydande plan.⁶¹

4.2.2 Undantag från förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete

Det finns undantag från förbuden i artikel 101.1 FEUF och i 2 kap 1 § KL. Dessa undantag kan bli gällande om fördelarna överväger nackdelarna som samarbetet kan medföra på konkurrensen. Förutsättningarna för dessa undantag anges närmare i artikel 101.3 FEUF samt 2 kap. 2 § KL. Då kriterierna för dessa undantag är uppfyllda kan alltså ett annars otillåtet samarbete vara tillåtet.⁶²

Det nämns i undantaget fyra olika kriterier, två positiva samt två negativa som måste vara uppfyllda för att ett konkurrensbegränsande samarbete ska falla under undantagsbestämmelserna. Först och främst måste samarbetet bidra till att förbättra produktionen eller distributionen eller till ekonomisk eller teknisk förbättring samtidigt som konsumenterna måste tillförsäkras en skälig andel av vinsten. Företagen får inte avtala om begränsningar som är mer omfattande än nödvändigt eller sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av produkterna i fråga.⁶³

4.2.3. Gruppundantag för vertikala samarbetsavtal

Bestämmelser angående gruppundantag för vertikala avtal och samordnade har utfärdats både inom EU-rätten och i den nationella rätten. På EU-rättslig nivå återfinns gruppundantaget i en särskild förordning om tillämpningen av artikel 101.3 FEUF⁶⁴ och på nationell nivå i Lag (2008:581) om gruppundantag för vertikala konkurrensbegränsande avtal.⁶⁵ Den svenska lagen har nästan helt och hållet utformats för att stämma överens med EU-rättens konkurrensbestämmelser.⁶⁶

⁶⁰ Förenade målen 100-103/80 SA Musique Diffusion française m.fl. mot Europeiska gemenskapernas kommission. Domstolens dom den 7 juni 1983.

⁶¹ Henriksson, s. 62.

⁶² Karlsson & Östman, s. 14.

⁶³ Bernitz, s. 117.

⁶⁴ Kommissionens förordning nr 330/2010 av den 20 april 2010 om tillämpning av artikel 101.3 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden.

⁶⁵ Lag (2008:581) om gruppundantag för vertikala konkurrensbegränsande avtal.

⁶⁶ Prop. 2009/10:236.

All gruppundantagsförordning är baserad på artikel 101.3 FEUF.⁶⁷ Vid tillämpning av artikel gruppundantagsförordningen är det inte nödvändigt att bedöma vilka avtal som omfattas av artikel 101.1 FEUF då de är automatiskt undantagna från bestämmelserna i denna artikel.⁶⁸ Gruppundantaget för vertikala avtal och samordnade förfarande blir praktiskt taget tillämpligt på alla avtal som ingås av icke konkurrerande företag, vilket är fallet med avtal som ingåtts mellan två eller flera företag som är verksamma i olika produktions- eller distributionsled. Avtalet kan avse villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av särskilda varor och tjänster.⁶⁹ Gruppundantaget gäller endast för sådana grupper av avtal som uppfyller de ovan nämnda förutsättningarna i undantagsbestämmelserna i 2 kap. 2 § KL eller motsvarande bestämmelser i artikel 101.3 FEUF.⁷⁰

Kommissionens gruppundantag innehåller vissa begränsningar. Om ett avtal ingås mellan en sammanslutning av företag och dess medlemmar eller ett företag och dess leverantörer omfattas inte avtalet av artikel 101.3 FEUF under förutsättning att antingen en enskild medlem eller en medlem tillsammans med sina anknutna företag har en sammanlagd årsinkomst som överstiger 50 miljoner euro. Då avtalet innehåller bestämmelser om överlåtelse av immateriella rättigheter eller köparens rätt att använda dessa faller avtalet utanför tillämpningsområdet av artikel 101.3 FEUF, förutom gällande vissa specifika förhållanden. Ifall ett avtal omfattas av ett annat gruppundantag, exempelvis gruppundantaget för tekniköverföring eller gruppundantaget för vertikala avtal inom motorfordonssektionen, omfattas det inte av tillämpningsområdet för det allmänna gruppundantaget för vertikala avtal.

Såväl som enligt EU-rättens bestämmelser om grupper av vertikala avtal och samordnade förfarande som enligt de svenska gruppundantagen för vertikala avtal finns en bestämmelse om ett tröskelvärde på 30 %.⁷¹ Tröskelvärdet är gällande både på leverantörens och på köparens sida. Leverantören marknadsandel får inte överstiga 30 % på den marknaden där denna säljer varor och/eller tjänster och köparens marknadsandel får inte överstiga 30 % på den marknad där denna köper varor och/eller tjänster.⁷² Tidigare omfattade marknadsspärren

⁶⁷ Bernitz, s. 61.

⁶⁸ Kommissionens förordning nr 330/2010.

⁶⁹ Karlsson & Östman, s. 446-447.

⁷⁰ Lag (2008:581) om gruppundantag för vertikala konkurrensbegränsande avtal.

⁷¹ Karlsson & Östman, s. 448.

⁷² Kommissionens förordning 330/2010.

enbart säljarens marknadsandelar, men Kommissionen anser nu att även köpare på marknaden kan inneha sådan marknadsakt att den eventuellt kan få negativa effekter på konkurrensen.⁷³

4.2.4. Särskilt allvarliga konkurrensbegränsningar

I förordningen för de vertikala gruppundantagen finns det ett antal så kallade särskilt allvarliga begränsningar eller svartlistade begränsningar som medför att gruppundantaget inte blir gällande. Dessa begränsningar resulterar i att gruppundantaget blir, icke gällande i vare sig delar av avtalet eller avtalet i dess helhet.⁷⁴ De bestämmelser och förfarande som finns med på den svarta listan, vilket jag hädanefter kommer att benämna den, är av de slaget att de anses särskilt allvarliga ur konkurrenssynpunkt.⁷⁵

Den första svartlistade bestämmelsen behandlar avtal som har till syfte eller resultat att begränsa eller påverka säljarens eller köparens rätt till att själv besluta om priser. Om ett avtal rör bestämmelser om högsta priser eller rekommenderade priser behöver dessa inte vara otillåtna så länge de inte sker till följd av påtryckningar eller incitament från någon av parterna som kan leda till bestämmelser om fasta priser eller lägsta priser. Om området där köparen eller återförsäljaren får marknadsföra eller sälja varor och tjänster regleras i avtalet faller det utanför gruppundantaget och ses som en svartlistad begränsning. Uppdelning av kunder är också en svartlistad begränsning, detta sker exempelvis då en leverantör begränsar marknadsföring eller försäljning av varor och/eller tjänster till en specifik kundkrets. Avtal mellan tillverkare och köpare som avser att införliva tillverkarens reservdelar till köparens egna produkter, vilket hindrar tillverkaren att sälja sina produkter vidare till en annan slutanvändare eller reparatör är en svartlistad begränsning. Vidare gäller inte gruppundantaget för avtal som hindrar korsvisa leveranser mellan auktoriserade återförsäljare eller mellan distributörer som driver verksamhet i olika affärsled. Bestämmelser som resulterar i eller syftar till att skydda auktoriserade återförsäljare inom ett område finns med på svarta listan. Dessa bestämmelser innehåller förbud för medlemmarna att aktivt eller passivt sälja till slutanvändarna i det selektiva distributionssystemet.⁷⁶

⁷³ Ny juridik 4:10, s.29.

⁷⁴ Henriksson, s. 124.

⁷⁵ Karlsson & Östman, s. 449.

⁷⁶ Kommissionens förordning 330/2010; Karlsson & Östman, s. 449.

4.2.5. Negativa samt positiva effekter av vertikala samarbetsavtal

Effekterna av vertikala samarbetsavtal kan vara både positiva och negativa. I samband med avgörandet om ett avtals syfte eller effekt är konkurrensbegränsande görs också ett så kallat balanstest där avtalets fördelar vägs mot dess nackdelar. Till skillnad från vid horisontella samarbetsavtal är det huvudsakliga målet med ett vertikalt samarbete sällan är att hindra konkurrensen, utan snarare att introducera en produkt på marknaden.⁷⁷ I ett tillkännagivande från Kommissionen har de positiva och negativa effekterna som kan förväntas vid vertikala begränsningar behandlats.⁷⁸

I Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar kan man sålunda utläsa de negativa effekterna som kan följa av vertikala begränsningar. De negativa effekterna uppstår oftast när minst ett företag innehar någon form av marknadsmakt. Utestängning av antingen andra leverantörer eller andra köpare genom inträdeshinder eller hindrande av utvidgning är den första av fyra punkter som tas upp i riktlinjerna. Begränsningar som underlättar samverkan, mellan säljare och köpare, för de olika företag och varumärken som är verksamma på marknaden kan också ha en negativ effekt på konkurrensen. Konkurrensen kan även minskas mellan återförsäljare av samma varumärke. Den sista punkten i riktlinjerna behandlar hur vertikala samarbetsavtal kan vara ett hinder för marknadsintegrationen vilket begränsar konsumenter från att köpa varor och tjänster i den medlemsstat de vill.⁷⁹

I allmänhet brukar de positiva effekterna överväga de negativa effekterna vid bedömning av vertikala avtal. Många gånger har de vertikala begränsningarna en positiv effekt på konkurrensen då de kan bidra med effektivitetsvinster samt utvecklingen av nya marknader.⁸⁰ De vertikala samarbetena bidrar ofta till en förbättrad kvalitet och service samt främjar konkurrensen i ett annat avseende än pris konkurrens.⁸¹ I Kommissionens riktlinjer framgår även de positiva effekterna av vertikala begränsningar. Kommissionen är dock tydlig med att påpeka att dessa inte är fullständiga eller uttömmande. Dessa positiva effekter går att finna i paragraf 116 i Kommissionens riktlinjer.⁸²

⁷⁷ Henriksson, s. 35.

⁷⁸ Tillkännagivande från Kommissionen – Riktlinjer om vertikala begränsningar.

⁷⁹ Whish & Bailey, s. 663-664.

⁸⁰ Henriksson, s. 37-39.

⁸¹ Whish & Bailey, s. 665.

⁸² Tillkännagivande från Kommissionen – Riktlinjer om vertikala begränsningar.

5. Rättsfall

5.1 EU-domstolen - Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS

I mål C-439/09, som avgjordes i EU-domstolen år 2011, tillämpades artikel 101.1 FEUF samt artikel 101.3 FEUF som båda har varit omtalade i den här uppsatsen. Kortfattat handlar fallet om huruvida bolaget Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS, då de i sitt distributionsavtal föreskrivit att viss kosmetika och kroppsvårdsprodukter enbart får säljas på fysisk plats i närvaro av en utbildad apotekare och därmed medför att möjligheten till internetförsäljning försvinner, strider mot artikel L.420-1 i den franska handelslagen (code de commerce) och mot artikel 81 EG (nu artikel 101 FEUF). Den franska konkurrensmyndigheten hade år 2009 fattat beslut om att Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS bedrivit konkurrensbegränsande samarbete, vilket bolaget sedan begärde att få ogiltigförklarat eller i andra hand omprövat.⁸³

I EU-domstolens dom förtydligas att avtalet är konkurrensbegränsande till sitt syfte enligt artikel 101.1 FEUF. Då försäljning av kosmetika samt andra kroppsvårdsprodukter enligt avtalet ska ske på fysisk plats av och i närvaro av en apotekare, vilket medför att nätförsäljning utesluts, blir resultatet att konkurrensen begränsas. Domstolen slog fast att det inte är olagligt att upprätta ett avtal av denna sort i fall då det krävs för att försäkra produktens kvalitet eller att produkten handskas på rätt sätt. Det framgår dock i det här fallet ingen objektiv motivering till att produkterna skulle vara av detta slag och avtalet kan därför inte falla under detta undantag. Specifikt vid försäljning av kosmetika och kroppsvårdsprodukter påtalar domstolen att då syftet är att skydda produktens prestige kan detta inte rättfärdiga en konkurrensbegränsning enligt artikel 101.1 FEUF. Domstolen fastslog också att möjligheten för en auktoriserad återförsäljare att sälja produkterna utanför sitt avtalade distrikt eller verksamhetsområde hindras i och med att kunderna måste förflytta sig till en fysisk plats. Detta får anses hindra konkurrensen inom branschen.⁸⁴

Vidare undersökte domstolen huruvida avtalet kunde omfattas av gruppundantaget i artikel 101.3 FEUF. Domstolen fastslog här att undantagsbestämmelserna för grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inte kunde anses tillämpliga då avtalet innehöll en bestämmelse som i praktiken förbjöd internetförsäljning. Avtal av den typen kan på

⁸³ Mål C-439/09.

⁸⁴ Mål C-439/09.

individuell basis omfattas av undantagsbestämmelserna i artikel 101.3 FEUF under förutsättning att villkoren i bestämmelsen är uppfyllda. Då ett vertikalt avtal direkt eller indirekt, ensamt eller i kombination med andra faktorer som parterna kontrollerar, har till syfte att aktivt eller passivt begränsa försäljning till slutanvändare av medlemmar i ett selektivt distributionssystem vilka driver verksamhet inom detaljhandelsledet blir undantagsbestämmelserna inte tillämpliga. Att försäljning via internet i praktiken förbjuds enligt avtalsbestämmelser anses ha till syfte att begränsa i alla fall den passiva försäljningen för slutanvändare som befinner sig utanför det fysiska försäljningsområdet och som samtidigt önskar att utföra köp över internet.⁸⁵

5.2 Marknadsdomstolen – Interflora AB

Det här ärendet avgjordes i MD år 2001 efter att Interflora AB överklagat KKV tidigare dom. Ärendet behandlar huruvida Interflora AB bedrivit konkurrensbegränsande samverkan då de i ett samarbetsavtal hänfört en konkurrensklausul med följande lydelse *”Handlaren får ej direkt eller indirekt delta i med Interflora konkurrerande verksamhet inklusive Interfloras produkter Blommogram och Blomstercheckar.”* Samarbetet rörde blomsterhandlare i en frivillig kedja och medlemmarna marknadsförde sig under samma namn vilket innebar att de gentemot konsumenterna uppvisade en gemensam identitet och profil. Klausulen medförde att Interflora ABs medlemmar hindrades att även vara medlemmar i kedjor som konkurrerade med Interflora AB. KKV gjorde bedömningen att Interflora AB stred mot den dåvarande Konkurrenslagen (1993:20) 6 § om konkurrensbegränsande samarbete mellan företag. Detta med bland annat företagets betydande marknadsandel till underlag för beslutet. Domen från KKV talade om att Interflora AB inte fick tillämpa avtalsklausulen och därutöver var tvungna att informera företagets medlemmar att klausulen inte får tillämpas.⁸⁶

MD upphävde KKV dom och hävdade att det tidigare beslutet vilade på felaktiga sakomständigheter och bristande motivering.⁸⁷ MD bedömde att Interflora AB fick anses ha avsevärt behov av att skydda företagets gemensamma tillgångar samt att konkurrensklausulen i detta fall inte kunde anses överträda de som krävdes för att skydda dessa. Interflora ABs marknadsandel på mellan 10 % och 20 % ansåg MD inte kunna utgöra ett så pass stort hinder för konkurrenter att inträda på blomstermarknaden. Konkurrensklausulen ansågs med andra

⁸⁵ Mål C-439/09.

⁸⁶ MD 2001:3 Interflora AB.

⁸⁷ MD 2001:3 Interflora AB.

ord inte begränsa konkurrensen på ett märkbart sätt.⁸⁸ Interflora AB påpekar att KKV inte tagit EG-domstolens (nu EU-domstolens) rättspraxis i beaktande vid beslutet vilket resulterat i att klausulen i avtalet inte bedömts korrekt i sitt rättsliga och ekonomiska sammanhang. I EG-domstolens praxis framgår att ett företags marknadsandel inte ensamt kan ligga till beslut för ett företags konkurrensbegränsande effekt. MD medger att det i detta fall då Interflorabutikerna utgör mindre än 10 % av samtliga blomsterhandelsbutiker kan klausulen inte bedömas ha en konkurrensbegränsande effekt.⁸⁹

5.3 Summering av rättsfall

Båda de ovan nämnda domarna belyser viktiga frågor som numera framgår av gällande lagstiftning både i EU och i Sverige. EU-domstolens dom har tagit upp mycket som berörts i uppsatsen, som bland annat begränsningen av konkurrensen som kan följa av att det omtalas om ett fysiskt distrikt eller verksamhetsområde där produkten får säljas. EU-domstolens dom berör även den viktiga skiljelinjen mellan aktiv- och passiv försäljning.

MD:s dom belyser framför allt det så kallade ”märkbarhetskriteriet” som jag redogjort för tidigare i uppsatsen. Märkbarhetskriteriet är en förutsättning för att förbuden i den svenska KL ska vara tillämplig.

⁸⁸ Carlsson & Bergman, s. 186.

⁸⁹ MD 2001:3 Interflora AB.

6. Sammanfattning

Den svenska KL har, som framgår av lagens 1 kap. 1 §, till syfte att undanröja och motverka hinder för en effektiv konkurrens när det gäller produktion av och handel av varor, tjänster och andra nyttigheter inom nationens gränser. Lagstiftningen överensstämmer med EU:s konkurrensregler på området med undantaget att EU:s konkurrensregler även strävar efter att främja samhandeln mellan medlemsländerna, det så kallade samhandelskriteriet. Det kan sägas att Sverige tillämpar ett dubbelt rättssystem då Sverige förutom KL parallellt tillämpar EU:s konkurrensrättsliga regler. Artikel 101 FEUF är en del av den interna nationella rättsordningen i Sverige liksom i alla andra EU:s medlemsländer och artikeln har så kallad direkt effekt vilket innebär att EU:s konkurrensregler är direkt gällande för enskilda och företag i Sverige samt skapar rättigheter och skyldigheter för dessa. Vid konflikt mellan KL och EU-rättens konkurrensregler tar unionsrätten över då denna ligger på en högre nivå i normhierarkin. Närmare om förhållandet mellan EU:s konkurrensregler och de nationella bestämmelserna går att finna i Rådets förordning nr 1/2003. Förordningen förtäljer bland annat att EU inte kräver att medlemsländerna fullständigt anpassar sin konkurrensrättsliga reglering efter unionens, men att de är behöriga till att göra det.

De EU-rättsliga konkurrensbestämmelserna medför skyldigheter och rättigheter för medlemsländernas nationella domstolar. Enligt EU-rätten är de nationella domstolarna tvungna att följa EU-domstolens praxis samt även Kommissionens beslut i den mån de är behöriga till detta så länge EU-domstolen inte beslutar om annat. De nationella domstolarna är också skyldiga att undvika att ta beslut som strider mot Kommissionens övervägande i redan inledda förfaranden. De nationella domstolarna är dessutom då de tillämpar EU:s konkurrensregler förpliktigade att följa EU-domstolens samt Tribunalens praxis, inklusive bindande EU-rättsakter, förordning nr 1/2003 samt Kommissionens gruppundatagsförordningar. Även medlemsländernas nationella konkurrensmyndigheter, vilken i Sverige är KKV, är behöriga att tillämpa artiklarna i FEUF. Medlemsländernas domstolar och konkurrensmyndigheter kompletterar varandra vilket underlättar att EU-rättsliga konkurrensregler tillämpas fullt ut.

I den andra delen av uppsatsen har fokus legat på att redogöra för omständigheterna berörande konkurrensbegränsande samarbeten, då specifikt vertikala konkurrensbegränsande samarbeten

som skiljer sig från de horisontella samarbetsavtalen. Vertikala samarbeten är ett samarbete mellan företag i olika led i produktions- eller distributionskedjan, exempelvis mellan leverantör och återförsäljare. Parterna i ett vertikalt avtal är därför normalt inte direkta konkurrenter. De vertikala avtalen betraktas ofta som mindre hämmande ur konkurrenssynpunkt och i vissa fall till och med gynnande för konkurrensen. De horisontella samarbetena är däremot avtal mellan företag i samma handelsled och sålunda mellan direkta konkurrenter.

Förbudet mot vertikala konkurrensbegränsande samarbeten behandlas i 2 kap. 1 § KL samt i artikel 101.1 FEUF. Utgångspunkten vid bedömningen av ett vertikalt samarbete är dess rättsliga och ekonomiska sammanhang. Då avtalet har till syfte eller resultat att hämma, snedvrída eller begränsa konkurrensen anses de bryta mot de ovannämnda konkurrensrättsliga bestämmelserna. Bedöms avtalet ha till syfte att begränsa konkurrensen krävs ingen vidare utredning huruvida avtalet i fråga har konkurrensbegränsande effekt. I 2 kap. 2 § KL liksom i artikel 101.3 FEUF finns undantagsbestämmelser från förbudet om konkurrensbegränsande samarbeten mellan företag. För att omfattas av dessa undantag måste avtalet bidra till att förbättra produktionen eller distributionen för varor eller leda till ekonomisk- eller teknisk utveckling. Konsumenterna måste även erhålla en del av vinsten. Begränsningar som inte är nödvändiga för att företagen ska nå sina mål får inte föreskrivas samtidigt som företagen inte får sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av varorna i fråga. I Lag (2008:581) om gruppundantag för vertikala avtal och artikel 101.3 FEUF behandlas vilka kriterier som måste vara uppfyllda för att ett avtal ska falla under den svenska lagen respektive EU:s gruppundantagsförordning.

Det finns ett antal särskilt allvarliga så kallade svartlistade begränsningar. Innehåller ett avtal bestämmelser med någon av dessa svartlistade begränsningar blir varken undantagsbestämmelserna i artikel 2 kap. 2 § KL, bestämmelserna i Lag (2008:581) om gruppundantag för vertikala avtal eller artikel 101.3 FEUF gällande vare sig för delar av avtalet eller avtalet i sin helhet.

7. Analys och reflektioner

Efter att jag har fördjupat mig inom den konkurrensrättsliga regleringen kan en diskussion föras huruvida de nuvarande bestämmelserna faktiskt är ändamålsenliga. Gällande bestämmelser om de vertikala begränsningarna finns det fortfarande kritiker som anser att dessa inte behöver regleras då de menar att konkurrensen inte märkbart påverkas. Visst kan jag hålla med om en del av kritiken som riktats mot exempelvis de detaljerade undantagsbestämmelserna och tillämpningsområdet för gruppundantaget, men efter att ha studerat just syftet med att förbjuda vertikala samarbeten måste jag tillstå att reglering av dessa är nödvändiga. Det finns säkerligen förändringar som skulle kunna förbättra och tydliggöra den konkurrensrättsliga regleringen, dock tror jag att effekten av den till största del är positiv.

Under senare år har EU liksom Sverige följt en utvecklingslinje där konkurrensen hamnat i centrum samtidigt som andra samhällsaspekter fått mindre betydelse och privatisering av offentliga företag tagit fart. Jag tror att resultatet av konkurrensens ökade betydelse kommer att leda till reformer i den konkurrensrättsliga regleringen även i framtiden då förhållandena på marknaden hela tiden är under förändring. Då det ibland strävas efter någon form av ”perfekt konkurrens” som knappast kommer att kunna existera i verkligheten är det inte konstigt att grundförutsättningarna inom konkurrensrätten kritiseras. Kanske kommer lagstiftningen i framtiden att sträva mot ett mer realistiskt resultat.

Mer specifikt gällande gruppundantaget för vertikala avtal som kommit att innebära ett snävare tillämpningsområde än tidigare reglering på området kan jag tycka att både positiv och negativ kritik är berättigad. Frågan är huruvida marknadsandelar och tröskelvärden kan användas som mätinstrument vid bedömning av företags roll på den ekonomiska marknaden. Ifall ett företag innehar en marknadsandel på 29 % eller 31 % och därmed faller antingen innanför eller utanför gruppundatagsförordningen kan bestämmelser om marknadsandelar och procentsatser lätt upplevas som godtycklig. Den snävare tillämpningen innebär att fler avtal som tidigare fallit innanför gruppundantaget nu faller utanför vilket medför att de måste granskas individuellt. Beräkningen av marknadsandelar kan vara en invecklad process och då det i gruppundantaget ska tas hänsyn både till köparens och till säljarens marknadsposition blir arbetet omfattande.

Jag måste dock påpeka att gruppundantaget i det stora hela får betraktas som positivt. Det är av stor betydelse både för köpare och säljare och bidrar till att företag med mindre marknadsstyrka gynnas samtidigt som arbetsbördan minskar för företag och konkurrensmyndigheter. De procentsatser och marknadsandelar som idag i många fall är avgörande anser jag vara bra riktlinjer och utan dessa, exempelvis ifall varje enskilt fall skulle bedömas individuellt, hade arbetet blivit alldeles för omfattande och den administrativa bördan och kostnaderna hade skenat iväg. Jag tror att det snäva tillämpningsområdet ofta snarare upplevs som en förenkling av många företag vid tillämpning av konkurrensreglerna då de sätter klara gränser för när undantagen gäller. Dessutom får man i de flesta fall anse att en marknadsandel på 30 % är en stor del av marknaden, både från köparens och säljarens perspektiv och de flesta företag når inte upp till den nivån.

Abstract

The European competition law does as well as the national law promote an effective competition. To achieve this, it is important to take actions against anticompetitive cooperation both within countries and between member states in the EU. The purpose of this paper is to present under which circumstances vertical agreements are unlawful and not and what the purpose is to forbid them. It will also be discussed which impact the European legislation has had on the application of the Swedish competition law.

The questions which will be answered are as follows:

- 1. What is the purpose of forbidding vertical agreements and under which circumstances are they allowed and unlawful?*
- 2. How has the introduction of the European legislation affected the application of the Swedish competition law?*

A vertical agreement should be considered as unlawful when the purpose or the effect of the agreement prevents, distorts or limits the competition. The exceptions from these conditions are applicable when the positive aspects outweigh the negative aspects which the cooperation can bring to the competition and when the criteria in the exception clauses are met. The purpose of prohibiting vertical agreements is that they under certain circumstances do inhibit the competition.

The European competition law and the national competition law are applied in parallel in Sweden. The European legislation has however primacy over national law and if there is any conflict between the two legal systems the union law takes over.

Käll- och litteraturförteckning

Offentligt tryck

Sverige

- Konkurrenslag (2008:579)
- KKVFS 2009:1, Konkurrensverkets allmänna råd om avtal av mindre betydelse (bagatellavtal) som inte omfattas av förbudet i 2 kap. 1 § konkurrenslagen (2008:579)
- Lag (2008:581) om gruppundantag för vertikala konkurrensbegränsande avtal
- Prop. 2007/08:135, Ny konkurrenslag
- Prop. 2009/10:236, Förslag till lag om ändring i lagen (2008:581) om gruppundantag för vertikala konkurrensbegränsande avtal

Europeiska unionen

- Fördraget om Europeiska Unionens Funktionssätt art. 101.1
- Fördraget om Europeiska Unionens Funktionssätt art. 101.3
- 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, EUT L 336, 29.12.1999, s.21.
- Kommissionens förordning nr 330/2010 av den 20 april 2010 om tillämpning av artikel 101.3 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden, EUT L 336, 29.12.1999, s.21.
- Kommissionens riktlinjer för tillämpningen av artikel 101 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på horisontella samarbetsavtal, EUT L 336, 29.12.1999, s.21.
- Kommissionens tillkännagivande om samarbete mellan kommissionen och EU-medlemsstaternas domstolar vid tillämpning av artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget.
- Rådets förordning (EG) nr 1/2003 av den 16 december 2002 om tillämpning av konkurrensreglerna i artiklarna 81 och 82 i fördraget, EUT L 336, 29.12.1999, s.21.
- Tillkännagivande från Kommissionen – Riktlinjer om vertikala begränsningar, EUT C 130, 19.5.2010, 2. 1.

- Tillkännagivande från Kommissionen om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i fördraget (de minimis), EUT L 336, 29.12.1999, s.21.

Doktrin

Litteratur

- Carlsson, Kenny – Mats Bergman, *Konkurrenslagen – En kommentar*, 2 uppl., Nordstedts juridik, Stockholm, 2015
- Bernitz, Ulf, *Svensk och europeisk marknadsrätt 1 konkurrensrätten och marknadsekonomins rättsliga grundvalar*, 4 uppl., Norstedts juridik, Stockholm, 2015
- Henriksson, Lars, *Distributionsavtal: vertikala avtal och konkurrensrättsliga aspekter*, Nordstedts juridik, Stockholm, 2012
- Karlsson, Johan – Marie Östman, *Konkurrensrätt – En handbok*, 5 uppl., Karnov Group Sweden AB, 2014
- Korling, Fredric – Mauro Zamboni (red.), *Juridisk metodlära*, 1:4 uppl., Studentlitteratur, Lund, 2014.
- Nordell, Per Jonas, *Marknadsrätten – En introduktion*, 6 uppl., Nordstedts juridik, Stockholm, 2014
- Westin, Jacob, *Europeisk konkurrensrätt*, Studentlitteratur, 2007
- Whish, Richard – David Baily, *Competition Law*, 8 ed., Oxford University Press, Oxford, 2015

Artiklar

- Ny Juridik 2:00, s.52, *Nytt gruppundantag för vertikala avtal*, Jur. kand. Mats Ohlén, Advokatfirman Lindahl,
- Ny Juridik 3:08 s. 10, *Den nya konkurrenslagen*, Advokaterna Helene Andersson och Elisabeth Legnerfält
- Ny Juridik 4:10 s. 29, *Nytt gruppundantag och nya riktlinjer för distributions- och andra vertikala avtal* Advokaten Johan Karlsson och jur. kand. Emil Fahlén Godö

Rättsfallsförteckning

Svenska domstolar

- MD 2001:3 – Interflora AB

EU-domstolen

- Förenade målen 100-103/80 SA Musique Diffusion française m.fl. mot Europeiska gemenskapernas kommission. Domstolens dom den 7 juni 1983, EU:C:1983:158.
- Joined cases 98/83 and 230/83: Van Gend & Loos NV and Expeditiebedrijf Wim Bosman BV v Commission of the European Communities. Judgment of the Court (First Chamber) of 13 november 1984.
- Mål C-344/98: Masterfoods Ltd mot HB Ice Cream Ltd. Domstolens dom den 14 december 2000.
- Mål C-439/09: Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS mot Président de l’Autorité de la concurrence och Ministre de l’Économie, de l’Industrie et de l’Emploi. Domstolens dom (tredje avdelningen) den 13 oktober 2011.
- Mål 6-64: Flaminio Costa mot E.N.E.L. Domstolens dom den 15 juli 1964.

Internetkällor

- European justice - Primärrätt och sekundärrätt
<https://e-justice.europa.eu/content_eu_law-3--%20maximize-sv.do>
Hämtat: 2016-10-03
- Konkurrensverket - Konkurrens
<<http://www.konkurrensverket.se/konkurrens/>> Hämtat: 2016-10-04