

Dansk konkurrenceret og vertikal kontrol

Svend Albæk

Økonomisk Institut, Københavns Universitet og Centre for Industrial Economics

H. Peter Møllgaard

Afdeling for Nationaløkonomi, Aarhus Universitet og Centre for Industrial Economics

Per Baltzer Overgaard

Afdeling for Nationaløkonomi, Aarhus Universitet og Centre for Industrial Economics

SUMMARY: We discuss the treatment of vertical integration and vertical restraints in the Danish Competition Act. We find a weak correspondence between the economics literature on vertical control and Danish practice. The literature concludes that vertical relations that affect competition in the same way should be treated symmetrically under the law. This raises two main problems in relation to the Competition Act: First, price and non-price restraints are treated differently: Resale price maintenance is the only restraint which is per se illegal. Second, there is no provision against vertical integration while all other vertical restraints are subject to possible intervention.

No manufacturer will desire resale price maintenance for the mere purpose of giving his resellers a greater-than-competitive return. The extra return would be money out of his pocket and we may safely assume that manufacturers are rarely moved to engage in that variety of philanthropy. The manufacturer who imposes resale price maintenance, therefore, must be attempting to purchase something for it. What he gets is usually increased activity by the reseller in providing information, promotional services, and the like. These are means of increasing distributive efficiency and should be permitted on grounds of efficient resource allocation. (Bork, 1967).

1. Indledning

Den nugældende danske konkurrencelov, som bygger på Betænkning nr. 1075 (B1075; se Industriministeriet, 1986) og som trådte i kraft 1. januar 1990, indeholder kun ét egentligt forbud, nemlig mod bindende videresalgspriser. Også i det forslag til ny konkurrencelov, som flertallet i Konkurrencelovsudvalget fremsatte i sommeren 1995 i Betænkning nr. 1297 (B1297; se Erhvervsministeriet, 1995), indtages et forbud mod bindende videresalgspriser en særstilling. Dette forbud er således i følge forslaget det eneste, der altid skal gælde, uanset størrelsen af virksomhedernes omsætning og

Dansk konkurrenceret og vertikal kontrol

Svend Albæk

Økonomisk Institut, Københavns Universitet og Centre for Industrial Economics

H. Peter Møllgaard

Afdeling for Nationaløkonomi, Aarhus Universitet og Centre for Industrial Economics

Per Baltzer Overgaard

Afdeling for Nationaløkonomi, Aarhus Universitet og Centre for Industrial Economics

SUMMARY: We discuss the treatment of vertical integration and vertical restraints in the Danish Competition Act. We find a weak correspondence between the economics literature on vertical control and Danish practice. The literature concludes that vertical relations that affect competition in the same way should be treated symmetrically under the law. This raises two main problems in relation to the Competition Act: First, price and non-price restraints are treated differently: Resale price maintenance is the only restraint which is per se illegal. Second, there is no provision against vertical integration while all other vertical restraints are subject to possible intervention.

No manufacturer will desire resale price maintenance for the mere purpose of giving his resellers a greater-than-competitive return. The extra return would be money out of his pocket and we may safely assume that manufacturers are rarely moved to engage in that variety of philanthropy. The manufacturer who imposes resale price maintenance, therefore, must be attempting to purchase something for it. What he gets is usually increased activity by the reseller in providing information, promotional services, and the like. These are means of increasing distributive efficiency and should be permitted on grounds of efficient resource allocation. (Bork, 1967).

1. Indledning

Den nugældende danske konkurrencelov, som bygger på Betænkning nr. 1075 (B1075; se Industriministeriet, 1986) og som trådte i kraft 1. januar 1990, indeholder kun ét egentligt forbud, nemlig mod bindende videresalgspriser. Også i det forslag til ny konkurrencelov, som flertallet i Konkurrencelovsudvalget fremsatte i sommeren 1995 i Betænkning nr. 1297 (B1297; se Erhvervsministeriet, 1995), indtages et forbud mod bindende videresalgspriser en særstilling. Dette forbud er således i følge forslaget det eneste, der altid skal gælde, uanset størrelsen af virksomhedernes omsætning og

markedsandel. I denne artikel argumenterer vi bl.a. for, at et sådant enkeltstående forbud mod en bestemt form for vertikal kontrol ikke kan begrundes i økonomisk teori. Derudover diskuterer vi mere generelt den aktuelle danske konkurrencepolitik over for virksomheders vertikale relationer.

Vertikal kontrol vedrører koordinationen mellem to eller flere på hinanden følgende led i et distributionssystem og kan enten manifestere sig som vertikale *restriktioner* eller som vertikal *integration* (fusion). De sædvanlige former for vertikale restriktioner omfatter bindende videresalgspriser, mængderestriktioner (mindstesalg og rationering), territorial eksklusivitet, eneforhandling, varebinding (*tying og bundling*), o.s.v. Med andre ord; vertikale restriktioner er alle de mulige kontraktlige forhold, der kan stipuleres for at begrænse deltagerne i distributionskanalen. For fuldstændighedens skyld vil vi i det nedenstående inkludere diverse forhandlersystemer, især franchise-systemer, i mængden af mulige vertikale restriktioner. Vertikale restriktioner omfatter herefter alle distributionsaftaler mellem fuld vertikal integration og ren markedsinteraktion via lineære priskontrakter mellem forskellige omsætningsled.

Der er (mindst) *tre* gode grunde til kritisk at behandle vertikal kontrol i forbindelse med en diskussion af især den danske konkurrencelovgivning. For det *første* vedrører den danske lovgivnings eneste egentlige forbud som nævnt netop en af de ovennævnte vertikale restriktioner - nemlig bindende videresalgspriser. Man har altså i forbindelse med lovens udformning på et (og *kun* et) punkt fraveget det generelle kontrolprincip, og erstattet det af et (*per se*) forbud. For det *andet* går dette forbud igen i en lang række landes lovgivning (herunder både EU og USA), omend både lovgivning og praksis har varieret en del over lande og tid. Den umiddelbare implikation af en sådan særbehandling af bindende videresalgspriser er, at vertikale prisrestriktioner underkastes en behandling, der adskiller sig principielt fra behandlingen af vertikale restriktioner, der retter sig mod andre forhold end videresalgsprisen. I det nedenstående vil blive fremført det synspunkt, at denne asymmetri savner en overbevisende begrundelse, i det mindste hvis man ønsker at tage udgangspunkt i den økonomiske faglitteratur. For det *tredie* er det værd at bemærke, at en egentlig vertikal integration, i form af fusion mellem hidtil selvstændige juridiske enheder, ikke dækkes af den danske konkurrencelovgivning, og det følger heraf, som vi skal se, at også vertikal integration og vertikale restriktioner underkastes en asymmetrisk behandling, som synes svær at begrunde med udgangspunkt i økonomisk teori.

2. Lovgrundlaget

I Danmark er bindende videresalgspriser forbudt ved lov i henhold til § 14 (Industriministeriet, 1993), der her for fuldstændighedens skyld gengives i sin helhed:

Stk.1. Virksomheder eller sammenslutninger må ikke aftale, vedtage, bestemme eller på anden måde betinge sig, at der ved videresalg i efterfølgende omsætningsled skal overholdes

mindstepriser eller -avancer, medmindre Konkurrencerådet har godkendt de pågældende aftaler m.v. Godkendelse kan gives, når vægtige grunde taler herfor.

Stk.2. Ved tilkendegivelse af vejledende videresalgpriser skal det fremgå, at prisen er vejledende.

Som supplement hertil skal bemærkes, at alle andre former for vertikale restriktioner underkastes en såkaldt *rule of reason* behandling i henhold til § 11-13, hvorved menes, at myndigheden fra sag til sag må analysere og vurdere, hvorvidt restriktionerne er til skade for konkurrencen, effektiviteten og muligheden for fri erhvervsudøvelse. Endvidere skal det gentages, at vertikal integration (fusion) af distributionskanalen, som ofte udgør et relevant alternativ til kontraktlige bindinger mellem selvstændige juridiske enheder, ikke er omfattet af den gældende danske konkurrencelovgivning.

3. Den økonomiske faglitteratur

Konkurrencelovens eksplicite formål er at fremme effektiviteten i produktion og omsætning af varer og tjenesteydelser. Det er derfor naturligt at vurdere loven i forhold til den hastigt voksende industriøkonomiske litteratur om vertikal integration og vertikale restriktioner, idet der herved kan tages højde for, at effektivitet både har en statisk, allokativ og en dynamisk dimension.

Med lovens effektivitetsmålsætning *in mente* er det som udgangspunkt vigtigt at bemærke, at indgreb over for markedskræfternes frie udfoldelse naturligvis kun bør foretages, hvis man herigennem kan rette op på væsentlige markedsimperfektioner med effektivitetstab som følge. Der kan indledningsvist være behov for at opridse den såkaldte Chicago-skoles syn på effekterne af vertikal kontrol.¹ Chicago-skolens synspunkt i dets »rene form« går i sine grundtræk ud på, at vertikal integration og vertikale restriktioner udelukkende har til formål at fremme efficient vare- og tjenstedistribution, når der eksplicit tages højde for, at både produktion og omsætning er omkostningsbehæftede aktiviteter. Det følger heraf, at offentlige indgreb i private agents mulighed for frivilligt at pålægge hinanden kontraktlige forpligtelser i forbindelse med deres vertikale interaktion alene vil have effekter, der strider imod en samfundsmæssig effektivitetsmålsætning. Endvidere følger naturligvis, at de samfundsmæssige omkostninger i forbindelse med retshåndhævelse minimeres i et *laissez faire* regime, hvor vertikal integration og vertikale restriktioner generelt er tilladte.

Lad os illustrere Chicago-skolens synspunkt v.h.j.a. et par simple eksempler. Først er det vigtigt generelt at bemærke, at ren markedsinteraktion via lineære priskontrakter

1. For grundige fremstillinger af Chicago-skolens position, se f.eks. Bork (1978) og Posner (1981). I vores senere diskussion af det konkurrenceretlige regime kommer vi tilbage til disse.

typisk giver anledning til eksternaliteter mellem agenterne i distributionskanalen. Ved en eksternalitet forstås i denne forbindelse blot, at en agents handlinger indirekte påvirker en anden agents indtjeningsmuligheder. Det følger heraf, at agenter, som handler på ukoordineret vis, både kan påvirke hinandens indtjeningsmuligheder positivt og negativt, og at der ikke eksplicit tages højde herfor ved fastsættelse af priser, serviceydelser og andre handlingsparametre.

Allerede for mere end fyrré år siden pegede Spengler (1950) på den såkaldte dobbeltmarginaliseringseksternalitet. Antag for eksemplets skyld, at såvel producenten, som dennes aftager, detailhandleren, er monopolister. Producenten vil i så tilfælde fastsætte den sædvanlige monopolengrospris, som er højere end de marginale produktionsomkostninger, hvilket giver anledning til den *første* profitmargin. Hvis vi for illustrationens skyld abstraherer fra lønudgifter og andre variable omkostninger, er detailhandlerens variable stykomkostninger sammenfaldende med producentens engrospris. Detailhandleren fastlægger nu den sædvanlige monopoludsalgspris, som igen er højere end stykomkostningerne, hvorved skabes den *anden* profitmargin. Resultatet er altså, at detailprisen indeholder to profitmarginer og derfor er inefficiént høj, medens den omsatte mængde er inefficiént lav. Dette inefficiénsresultat er naturligvis ikke overraskende, idet vi jo har antaget, at såvel producent som detailhandler er monopolister. Det interessante er derimod, at distributionskanalens endelige udsalgspris er højere end lærebøgenes normale monopolpris i markeder, hvor en monopolistisk producent sælger direkte til forbrugerne. Vi kan således umiddelbart konkludere, at hvis producent og detailhandler var fuldt vertikalt integrerede, hvorved den negative eksternalitet internaliseres, ville detailprisen falde til gavn for både distributionskanalens profitabilitet og forbrugernes velfærd. Her kan man således argumentere for (i overensstemmelse med Chicago-skolen), at vertikal integration virker entydigt velfærdsfremmende. Alternativt er det i dette simple tilfælde let at se, hvordan producenten vil kunne implementere det integrerede optimum via mindre vidtrækkende vertikale kontraktlige restriktioner. En bindende videresalgspris vil være tilstrækkelig,² ligesom mængdekrav (quantity forcing) eller en topartstarif³ vil være tilstrækkelige restriktioner.

Tirole (1988, s. 177) konkluderer i sin lærebog, at velfærdsanalysen af dette simple eksempel er enkel: Den vertikale struktur (producent plus detailhandler) opnår højere profit under vertikal integration end ved anvendelse af lineære priser, fordi den vertikale eksternalitet internaliseres. Forbrugerne er bedre stillet, fordi prisen bliver lavere. Så vertikale restriktioner vil i dette tilfælde entydigt øge velfærden.

2. En kombination af vertikale restriktioner kaldes i litteraturen *tilstrækkelig*, hvis den implementerer den profitmaksimerende, vertikalt integrerede løsning.

3. I denne forbindelse består en topartstarif af en fast, omsætningsuafhængig (d.v.s. *lump sum*) betaling sammen med lineære, marginale engrospriser.

I forlængelse heraf nævner Tirole (1988) to andre enkle eksempler, »downstream moral hazard« og inputsubstitution, som ligeledes giver anledning til entydigt positive velfærdseffekter af vertikale restriktioner.

Moral hazard opstår, hvis forbrugsefterspørgslen afhænger af de markedsføringsaktiviteter, detailhandleren bidrager med, eller den forbrugerservice, han yder. I sådanne situationer er det klart, at producenten typisk har interesse i at udstyre detailhandleren med incitamenter til at bidrage med et stort omfang af markedsføring og et højt serviceniveau. Bindende videresalgspriser er nu normalt ikke længere tilstrækkelige til at implementere den integrerede profit, hvorimod både en topartstarif (med rent omkostningsbestemte engrospriser) og *quantity forcing* (mindste afsætning) sammen med linære engrospriser er tilstrækkelige.

Inputs substitution refererer til en situation, hvor et led i distributionskæden anvender flere substituerbare inputs til frembringelse af en vare eller tjeneste. Hvis fremstillingen af et af disse inputs er monopoliseret, medens andre udbydes på konkurrencemæssige vilkår, har monopolisten et kraftigt incitament til at integrere fremad i distributionskanalen. Hvis ikke en vertikal koordinering mellem »upstream«-monopolisten og »downstream«-virksomheden finder sted, påføres distributionskanalen en forvridning af de relative faktorpriser med et samfundsmæssigt effektivitetstab til følge. Som i de foregående tilfælde vil forskellige kombinationer af vertikale restriktioner være tilstrækkelige til at implementere den integrerede løsning. F.eks vil en passende valgt topartstarif med omkostningsbaserede engrospriser give detailhandleren det tilstrækkelige incitamentsregulerende residualkrav, ligesom en kombination af *input-tying* og bindende videresalgspriser vil være tilstrækkelige restriktioner (se Blair & Kaserman, 1978).

Fælles for disse tre eksempler på anvendelse af vertikale restriktioner er, at de peger på, at forskellige restriktioner typisk virker som substitutter for hinanden. Set fra distributionskanalens synspunkt kan forskellige vertikale instrumenter altså anvendes til at nå samme målsætning: maksimering af kanalens profit. Endvidere viser de tre eksempler, at selvom virksomhedernes målsætning med vertikal integration og vertikale restriktioner naturligvis er profitmaksimering, kan man langt fra konkludere, at disse initiativer generelt strider mod en samfundsmæssig effektivitetsmålsætning.

Eksemplerne viser, at vertikale restriktioner ikke behøver at skabe inefficiens – det modsatte kan let være tilfældet. I de tre eksempler skyldes velfærdstabene monopolmagten i sig selv snarere end de vertikale restriktioner. Det skal bemærkes, at man let kan finde modeksempler, hvor vertikale restriktioner er profitable for virksomhederne, men inefficente for samfundet. Hovedkonklusionen er derfor blot, at da velfærdseffekten både kan være positiv og negativ, er der al mulig grund til at vurdere vertikale restriktioner forsigtigt og ingen grund til at behandle dem entydigt fjendtligt.

Nu kan man naturligvis (med en vis ret) indvende, at tre økonomiske lærebogseksemplere ikke er særligt deskriptive for den type af sager, der lander på konkurrencemyndighedens bord. Bl.a. som følge heraf har man i de seneste to årtier kunnet opleve en nærmest eksplosiv vækst i den del af den industriøkonomiske litteratur, der behandler vertikale relationer mellem virksomheder. Det ville her føre for vidt at give en udtømmende oversigt over denne litteratur, men vi kan henvise læseren til Rey & Tirole (1986) og Katz (1989) for en diskussion af motiverne bag og effekterne af vertikale *restriktioner*. Af lærebøger med et forholdsvist bredt sigte kan henvises til Tirole (1988), Scherer & Ross (1990), Martin (1993) samt Carlton & Perloff (1994). For et mere eksplicit konkurrencepolitisk perspektiv henvises læseren til Blair & Kaserman (1985) samt OECD (1994), hvor de enkelte OECD-lande og EU's lovgivning og praksis underkastes en kritisk behandling. Til sidst kan vi henvise læseren til Perry (1989) og Williamson (1989), hvor fokus er på vertikal *integration*.

En kritisk nærlæsning af disse nyere kilder rækker ikke afgørende ved hovedkonklusionen. Med henblik på at etablere et fornuftigt og konsistent (d.v.s. logisk sammenhængende og gennemskueligt) konkurrencepolitisk regime i forhold til private agenter vertikale interaktion er det vigtigt, som det fremgår af det ovenstående, hele tiden at holde sig for øje, at vertikal integration og de forskellige vertikale restriktioner af økonomiens agenter opfattes som substituerbare instrumenter til at nå en given målsætning. Den nyeste økonomiske faglitteratur forsøger derfor at behandle vertikal integration og vertikale restriktioner under et (se f.eks. fremstillingen i Carlton & Perloff (1994, kap. 13)). Hvis det antages, at enhver virksomheds aktivitet har til formål at maksimere indtjeningen, er det oplagt at gruppere årsagerne til vertikal integration og vertikale restriktioner under to hovedoverskrifter. For det *første* kan virksomheders indtjening forøges gennem en mere effektiv tilrettelæggelse af produktion og distribution, hvilket bl.a. kan opnås gennem størst mulig internalisering af de ovennævnte eksternaliteter ved ukoordineret adfærd i distributionskanalen. For det *andet* kan indtjeningen forøges ved en opbygning af en mere dominerende markedstilling, der muliggør en højere enhedspris og dermed større fortjeneste pr. omsat enhed. Det er naturligvis i forbindelse med den sidste hovedgruppe, der rejser sig problemer, som konkurrencepolitikken potentielt skal sigte imod. Derimod vil det normalt entydigt være i samfundets interesse, at virksomheder indretter produktion og distribution så effektivt som muligt.

Effektiv tilrettelæggelse af kanalens aktiviteter har naturligvis fra et privatøkonomisk såvel som fra et samfundsøkonomisk synspunkt både en statisk og en dynamisk dimension. Især fra et dynamisk perspektiv er det af afgørende betydning, at virksomhederne har en stor grad af frihed til frivilligt at indgå kontraktlige forpligtelser overfor hinanden, idet relativt komplicerede langsigtskontrakter ofte vil være nødvendige

for at opretholde virksomhedernes incitamenter til at investere i nødvendige transaktions- eller relationsspecifikke aktiver (hvilket både drejer sig om materielle og immaterielle aktiver). Det ville her føre for vidt at gå ind i en detaljeret diskussion af den nyere virksomheds- og kontraktteori, men det skulle være klart fra de ovenstående kommentarer, at især den dynamiske del af efficiensmålsætningen i konkurrenceretten overvejende må pege i retning af en liberal behandling af vertikale kontraktlige restriktioner mellem virksomheder.

Det følger af ovenstående, at et konkurrencepolitisk regime, der generelt er meget aggressivt overfor enhver form for vertikale restriktioner, næppe kan være i samfundets interesse. Bredt favnende *per se* forbud mod vertikale restriktioner synes derfor ikke at være en farbar vej. I lyset af substitutionsmulighederne mellem forskellige vertikale restriktioner kan man med udgangspunkt i litteraturen gå noget videre og konkludere, at også mere selektive *per se* forbud i det hele taget bør betragtes som et uønsket fremmedlegeme i konkurrencelovgivningen. Der har efterhånden dannet sig den konsensus, at symmetri er en nødvendig betingelse for en forbedring af det logisk-teoretiske fundament for konkurrencepolitikken over for vertikale restriktioner. Blair & Kaserman (1985, s. 378) konkluderer efter en kritisk gennemgang af amerikansk lovgivning og praksis, at det væsentligste problem for konkurrencepolitikken er, at vertikal integration, vertikale ikke-pris-restriktioner og bindende videresalgspriser behandles asymmetrisk. De to første behandles, som rimeligt er, under et *rule of reason* princip, mens sidstnævnte er ulovligt *per se*. Da de tre økonomisk set vil være ækvivalente i en række situationer, burde de udsættes for samme behandling under loven. Ellers vil erhvervslivets beslutninger blive dirigeret derhen, hvor loven er mest fleksibel, snarere end hvor den største efficiens findes. Det vil i sig selv give anledning til efficienstab.

Scherer & Ross (1990, s. 562), som generelt er mere kritiske overfor effekterne af vertikale restriktioner, er her tilsyneladende nogenlunde på linie med Blair & Kaserman. Det samme gælder i den anden ende af spektret Carlton & Perloff (1994, s. 538), som konkluderer at der ikke eksisterer en *økonomisk* begrundelse for at give bindende videresalgspriser særbehandling i forhold til andre typer af vertikal kontrol.

En forsigtig opsummering af de ovenstående synspunkter peger i retning af, at der er tre konkurrencepolitiske regimer overfor vertikal integration og vertikale restriktioner, der kan siges at være logisk konsistente: 1) *per se* forbud mod alle former for vertikal integration og vertikale restriktioner, 2) *rule of reason* behandling af alle former for vertikal integration og vertikale restriktioner og 3) *per se* tilladelse af alle former for vertikal integration og vertikale restriktioner.

Vi har allerede i det ovenstående indikeret, at det første regime næppe vil være samfundsmæssigt optimalt, da det i sin yderste konsekvens medfører, at enhver form for koordinering af produktive aktiviteter i økonomien forbydes. Bemærk i øvrigt, at et sådant regime jo i virkeligheden forbyder dannelsen af virksomheder, hvilket må siges at

være en uheldig ramme for privatøkonomisk aktivitet. Tilbage står således at vurdere de to sidste regimer.

Hvis man var villig til at antage, at retshåndhævelse og økonomisk analyse var omkostningsfrie aktiviteter, ville det andet regime ovenfor naturligtvis være attraktivt. Tirole (1988) konkluderer efter en grundig oversigt over den økonomiske litteratur, at den eneste teoretisk forsvarlige holdning til vertikale restriktioner synes at være et *rule of reason* regime, idet de fleste restriktioner kan forøge eller formindske velfærden afhængigt af hvilke omgivelser, de virker i. Det indebærer, at et generelt forbud eller en ukritisk tilladelse ikke er ønskelige. Imidlertid er det klart, at der er forbundet signifikante administrative omkostninger med et generelt *rule of reason* regime, sålænge økonomer ikke har udviklet en klassifikation af vertikale restriktioners velfærdseffekter afhængigt af omgivelserne og operative kriterier for indgreb over for disse.

Med den ovenstående vurdering *in mente*, er der to måder, hvorpå man kan etablere et fornuftigt konkurrenceretligt regime over for vertikal kontrol: man kan kaste sig ud i en klassifikation af effekter, eller man kan som Chicago-skolen argumentere for, at der slet ikke er et særligt vertikalt problem.

3.1 Klassifikation af vertikale problemer

Den første tilgang er således at klassificere de mulige samfundsmæssige efficiensproblemer, der kan opstå i forbindelse med virksomhedernes vertikale koordinering af deres adfærd, og herefter forsøge at opstille relativt let gennemskuelige kriterier for, hvornår konkurrencemyndigheden bør intervenere. Det er denne tilgang, der advokeres for i OECD (1994), hvor de forskellige former for vertikale koordinations- og eksternalitetsproblemer gennemgås detaljeret, hvorefter det analyseres, hvordan de forskellige vertikale restriktioner (og, subsidiært, vertikal integration) virker overfor disse problemer. Endvidere gives en detaljeret oversigt over, hvornår de forskellige vertikale restriktioner kan tænkes at have effekter, der strider mod en samfundsmæssig effektivitetsmålsætning. Som vi allerede har indikeret ovenfor, er det ganske vanskeligt at give en sådan oversigt, og det konkluderes da også, at stort set alle vertikale restriktioner kan virke både effektivitetsfremmende og -hæmmende afhængig af det økonomiske miljø. Som en meget grov konklusion, kan man sige, at der i litteraturen er isoleret *tre* hovedårsager til, at konkurrenceretten bør interessere sig for de mulige negative velfærdseffekter af vertikale restriktioner.

For det *første* kan man pege på, at et begrænset antal virksomheder i detailledet kan gennemtrumfe vertikale restriktioner, der monopoliserer (eller kartelliserer) detailafsætningen. F.eks. kan man forestille sig, at detailledet kan presse producenten til at definere territorial eksklusivitet for derigennem at eliminere detailkonkurrencen og presse udsalgspriserne opad. Det skal hertil bemærkes, at muligheden for sådanne restriktioner naturligtvis kun udgør et væsentligt problem, hvis tre betingelser er opfyld-

te. For det første skal producenten kunne se en privatøkonomisk interesse i at acceptere de restriktioner, der foreslås af detailledet. Den anden betingelse er, at adgangen til detailmarkedet er effektivt begrænset, og den tredje, at der i forvejen er en meget begrænset (*interbrand*) konkurrence mellem forskellige producenters produkter, hvorved eliminering af (*intrabrand*) konkurrencen mellem detailvirksomhederne giver disse reel, lokal markedsstyrke. Hvorvidt dette er et sandsynligt sammenfald af betingelser må naturligvis bero på en empirisk vurdering, men mange forfattere på området har stillet sig noget tvivlende (se f.eks. Blair & Kaserman (1985, s. 374) samt diskussion i Tirole (1988, s. 185)).⁴

For det *andet* er der blevet peget på, at vertikale restriktioner (og vertikal integration) kan hjælpe til at understøtte implicite kartelaftaler på producentniveauet. Det har her været fremført, at bindende videresalgspriser kan medvirke til at eliminere oligopolistiske producenters incitamenter til hemmeligt at underbyde konkurrenterne (se f. eks. Carlton & Perloff (1994, s. 536)).

Det *tredie* hovedproblem, vi vil nævne, er den rolle, vertikale restriktioner (og vertikal integration) kan spille m.h.t. at opbygge adgangsbarrierer. Argumentet er her, at vertikale restriktioner i form af eneforhandlingsaftaler eller producentens vertikale integration fremad i distributionskanalen kan medvirke til at skabe adgangsbarrierer på både producent- og detailniveauet til skade for konkurrencen og forbrugernes velfærd.⁵ Også her gælder, at et sådant forsøg på strategisk konkurrencebegrænsning kun vil krones med succes, hvis antallet af distributionskanaler er effektivt begrænset.

Som et supplement til det ovenstående kan vi nævne, at der i den nyere, teoretiske litteratur endvidere er opstillet modeller, der peger i retning af, at en asymmetrisk informationsstruktur i distributionskanalen yderligere komplicerer billedet. F.eks. kan nævnes Rey & Tirole's (1986) analyse af bindende videresalgspriser, territorial eksklusivitet og forskellige grader af konkurrence i detailledet, når producenten ikke er fuldstændigt informeret om omkostningsforholdene i detailledet. Denne analyse peger i retning af, at territoriale restriktioner på detailhandlerne er mere fordelagtige for producenten end for samfundet som helhed, hvilket betyder, at konkurrencemyndigheden i visse situationer bør være kritisk overfor territoriale restriktioner defineret af

4. Bemærk i øvrigt, at KonkurrenceRådet i KonkurrenceNyt nr. 15/1995 af 9. november 1995 beskriver en beslutning om leveringsnægtelse i optikbranchen, hvor to leverandører havde nægtet levering af deres produkter til en optiker. Den ene af leverandørerne begrundede sin leveringsstandsning med, at virksomheden var blevet truet med opsigelse af samarbejdsaftaler og boykot fra andre optikere. De andre optikere var bl.a. utilfredse med, at optikeren førte en atypisk prispolitik. Dette er således et eksempel på, at en vertikal relation anvendes til forsøg på at skabe horisontal koordination.

5. I litteraturen benævnes dette ofte *market foreclosure* doktrinen med reference til, at de opstillede vertikale kontrakter udelukker potentielle indtrædere på et enkelt niveau i distributionskanalen.

producenten. Men det bør også bemærkes, at denne analyse, ligesom en række andre nyere teoretiske arbejder (se f. eks. Tirole (1988, kap. 4) eller Martin (1993, kap. 12)) endnu ikke kan siges at føre til en klar klassifikation og opstilling af enkle, operative kriterier for intervention. Konkluderende kan man således sige, at det er muligt i en vis udstrækning at pege på bestemte situationer og anvendelser af vertikale restriktioner, som myndigheden skal være særligt opmærksom på, men man må ligeledes erkende, at et generelt *rule of reason* regime vil pålægge konkurrencemyndigheden og/eller domstolene en ganske tung analysebyrde.

3.2 Er der et vertikalt problem?

Den anden vej, man kan gå i sit valg af konkurrencepolitisk regime, er helt eller næsten helt at undlade intervention overfor frivilligt etablerede vertikale restriktioner og vertikal integration. Det er naturligvis dette synspunkt, der i forskellige versioner anlægges af Chicago-skolens fortalere, se f.eks. Bork (1978) og Posner (1976, 1981). En forholdsvis forsigtig version af motiveringen for Chicago-skolens position overfor vertikal integration og vertikale restriktioner kan opsummeres som følger: Det er ofte i producentens interesse at give distributører begrænset monopolmagt ved hjælp af vertikale restriktioner, fordi distributøren dermed i højere grad tilskyndes til at forøge salget. Disse vertikale restriktioner kan stimulere salget og forøge konkurrencen. I specielle tilfælde kan vertikal kontrol imidlertid anvendes til at begrænse konkurrencen. Selvom der således er undtagelser, er det generelt vanskeligt at vise, at vertikal kontrol formindsker velfærden (se Carlton & Perloff, 1994, s. 544).

William Baxter, som i 1981 var Assistant Attorney General i det amerikanske justitsministeriums Antitrust Division, giver udtryk for en stærkere holdning:

In my view, there is no such thing as a vertical 'problem'.....The only possible adverse competitive consequences of vertical arrangements inhere in their horizontal effects. Only where vertical arrangements facilitate restricted output and raised prices – horizontal impacts – should they be inhibited.⁶

Hvis vi, som afrunding af dette afsnit, kort ser tilbage på de tre hovedårsager til negative efficienseffekter af vertikale restriktioner, som vi gennemgik ovenfor, er det vigtigt at fremhæve, at disse faktisk i høj grad havde at gøre med de horisontale effekter. I forlængelse heraf må man naturligt konkludere, at *hvis* vertikal integration og vertikale restriktioner potentielt *alene* giver anledning til horisontale konkurrenceproblemer, bør de betragtes som sådanne, og der er som følge heraf ikke noget behov for

6. Vidnesbyrd til USAs kongres. Se Tirole (1988, s. 185), som citerer fra Howard (1983, s. 150).

at etablere en særlig konkurrenceret for vertikale restriktioner og vertikal integration. Horisontale konkurrencebegrænsninger bør rammes af de instrumenter, myndigheden har til sin rådighed overfor disse, idet skabelse af 'virksom' horisontal konkurrence automatisk vil eliminere de potentielle negative virkninger af vertikale restriktioner og vertikal integration. I tilknytning hertil kan det konkluderes, at den særlige fokusering på vertikal prisfastsættelse i konkurrenceretten (i form af enkeltstående *per se* forbud) klart savner motivering i økonomiske efficiensbetragtninger. Skribenter i Chicago-traditionen argumenterer videre, at enhver intervention, overfor både vertikal prisfastsættelse og andre vertikale restriktioner og vertikal integration under et *rule of reason* regime, alene bør være begrundet i deres horisontale konkurrencebegrænsende virkninger.

4. Konkurrencepraksis overfor vertikal kontrol

Efter således at have kridtet banen op ved at beskrive de positioner, der findes i den nyere økonomiske faglitteratur, kan vi kort beskrive og vurdere hovedtrækkene i lovgivningen i Danmark, EU og USA. Vi har allerede beskrevet det danske regime: Bindende faste videresalgspriser og bindende minimumspriser er forbudte ifølge dansk lov, bindende maksimumspriser og alle ikke-pris vertikale restriktioner underkastes en *rule of reason* behandling, og vertikal fusion (integration) er generelt tilladt. I EU gælder for grænseoverskridende aftaler (af en vis betydning for markedet) nogenlunde de samme overordnede principper vedrørende vertikale pris- og ikke-prisrestriktioner som for Danmark, medens vertikal integration (af grænseoverskridende virksomhed af en vis (betydelig) størrelse) er underlagt de fælleseuropæiske regler for fusioner. I USA er enhver form for vertikal prisfastsættelse i næste omsætningsled (d.v.s. minimumspriser, faste priser og *maksimumspriser*) underkastet et *per se* forbud, alle vertikale ikke-pris restriktioner og vertikal integration er underkastet et *rule of reason* regime.

Det ses, at der er visse forskelle mellem de tre regimer, og især den amerikanske højesterets behandling af bindende maksimumspriser (læs; verbale sofisteri) har over årene givet anledning til nogen morskab blandt fagøkonomer. Det er tankevækkende i lyset af hele vores ovenstående diskussion, at landenes principielt forskellige behandling af vertikale prisrestriktioner og vertikale ikke-pris restriktioner er så sammenfaldene, som tilfældet er, jvf. den meget kritiske diskussion i OECD (1994, pp. 162-172).

Som afrunding vil vi gøre to principielle bemærkninger vedrørende det eksisterende danske regime overfor vertikale restriktioner og vertikal integration. Den *første* vedrører et specifikt dansk problem i forbindelse med den asymmetriske behandling af visse typer af vertikale prisrestriktioner på den ene side og alle andre vertikale restriktioner på den anden side. Den *anden* vedrører de vandtætte skodder mellem behandlingen af vertikale restriktioner og behandlingen af vertikal integration.

Asymmetrisk behandling af vertikale restriktioner i Danmark

Med hensyn til den skarpe sondring i den danske lovgivning mellem, på den ene side, en fast videresalgsspris og bindende minimumspriser og, på den anden side, alle andre vertikale restriktioner er det vigtigt at erindre, at den danske lovgivning er en kontrollovgivning, modsat den forbudslovgivning man betjener sig af i de fleste andre lande. Når man alligevel har introduceret et forbud, der bryder med det underliggende princip, som loven hviler på, må man forvente, at der er særligt vægtige grunde til at konkludere, at visse typer af bindende prisrestriktioner 'altid er et onde', der med rimelighed kan belægges med et *per se* forbud. B1075 er imidlertid ganske sparsom i sin analyse af bindende videresalgsspriser. Der henvises blot til *Trustkommisionen* fra 1953, som

.. anlagde det synspunkt, at fastsættelse af videresalgsspriser i almindelighed medfører, at priskonkurrence mellem forhandlerne afskaffes (faste priser og mindste priser) eller begrænses (vejledende priser og højeste priser). Denne virkning er mere vidtgående end ved horisontal prisaftale mellem forhandlerne indbyrdes, idet alle forhandlerne omfattes af videresalgsspriserne, medens den enkelte som regel selv kan bestemme, om han vil gå ind i en horisontal prisaftale. Endvidere er det lettere at få priserne overholdt, når leverandørerne er med til at gennemtvinge overholdelsen. Trustkommisionen fandt på den baggrund, at der er væsentlige træk i selve videresalgssprissystemets natur, som vil virke i retning af, at konkurrencen ikke fører til stadig billigørelse, men medfører højere omkostninger, avancer og priser. ... Denne principielle vurdering er efter udvalgets opfattelse stadig velbegrunderet og finder desuden støtte i den nyere økonomiske teoridannelse.... [B1075, 1986, pp. 277-278]

B1075 henviser her til Scherer (1980, s. 593), som hævder, at »resale price maintenance ... tends in all but special cases to raise retail margins and prices.«

I forlængelse af vores hidtidige diskussion kan der knyttes (mindst) fem kritiske bemærkninger til disse overvejelser. For det *første* kan det undre, at man omtaler Scherers udsagn som »nyere økonomisk teoridannelse«, da det hos Scherer fremstår som en ren empirisk vurdering. For det *andet* er det noget svært at opfatte Scherers udsagn som et stærkt argument for et *per se* forbud mod vertikal prisfastsættelse, da det jo alene siger noget om, at udsalgssprisen tenderer at stige, og ikke noget om hvorvidt dette er i samfundets interesse eller ej. Vertikal prisfastsættelse har jo typisk som formål at give detaileddet en tilstrækkelig prismargin for derigennem at kunne finansiere samfundsmæssigt gavnlige serviceydelser over for forbrugerne eller investeringer i andre efficiensfremmende relationsspecifikke aktiver. For det *trede* skal det bemærkes, at Scherer i den nyeste udgave af sin fremstilling kraftigt har modereret sine udsagn om vertikal prisfastsættelse, idet han konkluderer, at der langt fra er konsensus om effekterne af bindende videresalgsspriser, men at »[t]he weight of the evidence, however,

supports that prices are on average elevated, perhaps appreciably .« (Scherer & Ross, 1990, p. 555).

Som et *fjerde* punkt skal det bemærkes, at B1075 i forhold til faglitteraturen er på endog meget tynd is, når det i det ovenstående hævdes, at maksimumspriser tenderer mod at begrænse konkurrencen i detaileddet. Det synes da heller ikke, som om B1075s forfattere har draget den logiske konsekvens af 'analysens' konklusion, idet man jo i så fald burde have foreslået et *per se* forbud også mod maksimalpriser og således kopieret det amerikanske regime.

Som en sidste generel kritik skal det bemærkes, at B1075 alene fokuserer på konkurrence mellem detailsælgere af det samme produkt og *ikke* vurderer effekterne af vertikal prisfastsættelse for konkurrencen mellem sælgere af nære substitutter. En stor del af den nyere litteratur, se f.eks. Tirole (1988, kap. 4), har netop fokuseret på, at vertikale prisrestriktioner kan medvirke til at skabe øget konkurrence på kvalitet og service mellem sælgere af substitutter.

Af det ovenstående skulle nu være fremgået, at vi ikke finder, at B1075 overhovedet har demonstreret behovet for en særlig behandling af bindende videresalgspriser. Et meget enkelt *forslag til en foreløbig revision* ville herefter være: Fjern § 14 og alle andre andre ekspicite referencer til konkurrencebegrænsende effekter af vertikale restriktioner, og lad i stedet vertikale restriktioner være dækket af generalklausuler om indgreb mod konkurrencebegrænsende aftaler m.v.

Integration contra restriktioner

Det andet hovedproblem i den danske lovgivnings nuværende udformning vedrører den skarpe sondring mellem vertikale restriktioner og vertikal integration. Da den danske konkurrencemyndighed i øjeblikket ingen indgrebsmulighed har over for vertikale fusioner, kan der være behov for at påpege de begrænsninger, der nødvendigvis må være i, hvad man kan opnå ved indgreb over for vertikale restriktioner. Vi kan her erklære os på linie med Carlton & Perloff (1994, s. 536), der bemærker, at selv når vertikale restriktioner er uønskede, kan lidet være opnået ved at forbyde dem, da producenten i givet fald vil have et incitament til at foretage vertikal integration for derigennem (lovligt) at kunne udøve den vertikale kontrol. Det er formålsløst at indføre forbud mod vertikale restriktioner, med mindre omkostningerne ved vertikal integration er langt højere end omkostningerne ved at implementere vertikale restriktioner.

Konklusionen er, at selvom producenter indfører vertikale restriktioner for at øge deres profit ved at øge distributørernes incitament til at sælge, er velfærdseffekterne usikre. I USA har domstolene erkendt den positive salgsforøgende effekt af nogle typer af vertikale restriktioner og forsøgt at forbyde de typer, som enten letter horisontale prisaftaler eller øger adgangsbarriererne. Sådanne forbud er imidlertid virkningsløse, med mindre vertikal integration er prohibitivt dyr eller decideret ulovlig.

Det er derfor tankevækkende, at B1075 finder, at der ikke er behov for at »... stille forslag om, at der indføres en ordning med fusionskontrol i Danmark.« Da fusionskontrol heller ikke under Folketingets behandling blev bragt ind i lovforslaget, er man således endt i en situation, hvor Konkurrencerådet bruger en stor del af sine (begrænsede) ressourcer på at forhandle og regulere aftaler om vertikale restriktioner vel vidende, at de involverede virksomheder meget ofte kan manøvrere rundt om et indgreb ved at fusionere dele af deres aktiviteter.⁷ Myndighedens forhandlingsposition vil altså typisk være meget svag, og de konkurrencefremmende virkninger af de mulige aftaler vil være beskedne (og sandsynligvis negative i en række tilfælde).

Denne problemstilling synes ikke at indgå i de overvejelser, der opridses i B1075 omkring behovet for fusionskontrol, idet virksomhedernes substitutionsmuligheder mellem forskellige vertikale restriktioner og integration på intet tidspunkt nævnes i analysen. Den lære, man kan drage af substitutionsmulighederne mellem restriktioner og integration, er, at de må behandles nogenlunde symmetrisk af myndigheden, da indgreb ellers næppe vil have de ønskede konkurrencefremmende effekter. Ved en revision af lovgrundlaget bør man således enten næsten helt undlade at regulere vertikale aftaler, eller alternativt må man bringe fusioner mere effektivt ind under Konkurrencerådets (eller domstolenes) myndighedsområde.⁸ I forlængelse af vores tidligere diskussion og forslaget ovenfor er det vigtigt igen at fremhæve, at de mulige negative efficiensvirkninger af vertikale restriktioner og vertikal integration som oftest er symptomer på manglende horisontal konkurrence på et eller flere trin i distributionsystemet. Som følge heraf er det ikke formålstjenligt at forsøge at udvikle en *særlig* konkurrenceret indeholdende fusionskontrol (eller -forbud) overfor virksomheders vertikale relationer. I stedet bør både vertikale restriktioner og *fusioner* dækkes af generalklausuler om indgreb mod konkurrencebegrænsende aftaler og *fusioner*.

5. Afsluttende bemærkninger

Som nævnt i indledningen har det primære formål med denne fremstilling været at diskutere den aktuelle danske konkurrencepolitik overfor vertikale restriktioner og vertikal integration. Som følge heraf har vi taget vort udgangspunkt i den eksisterende lovttekst samt forarbejderne i B1075. Lovgrundlaget er imidlertid netop nu under revision, primært af andre årsager end de her fremhævede. Konkurrencelovsudvalget under Erhvervsministeriet har som allerede bemærket i sommeren 1995 afgivet betænk-

7. Visdommen bag Konkurrencerådets nylige forsøg på indgreb overfor Kløver Mælk og MD Foods er en overvejelse værd i denne forbindelse.

8. Det kan her bemærkes, at lovens manglende dækning af fusioner også i forbindelse med *horisontale* konkurrenceproblemer rejser stort set de samme problemer for myndigheden, idet virksomheder, der underkastes indgreb, jo ofte som alternativ kan vælge at fusionere dele af deres aktiviteter og dermed sætte myndigheden ud af spillet.

ning B1297 og er kommet med et forslag til ny konkurrencelov. Der kan således være behov for at knytte nogle kommentarer hertil. Udvalgets kommissorium indeholdt to elementer, der er af særlig interesse for vores diskussion. For det *første* fik udvalget til opgave at vurdere behovet for en tilnærmelse af dansk konkurrencelovgivning til gældende EU-konkurrenceret, og for det *andet* skulle behovet for en dansk fusionslovgivning vurderes.

Konkurrencelovsudvalgets forslag repræsenterer en vis tilnærmelse til de principper, Rom-Traktatens artikel 85 og 86 støtter sig til, idet der dels lægges op til en bevægelse i retning af EU-rettens forbudsprincip for såvidt angår visse konkurrencebegrænsende aftaler, dels foreslås formuleringer af lovtekstens væsentligste paragraffer, som i et betydeligt omfang ligger tæt på traktatens. Imidlertid fastholdes det danske kontrolprincip overfor misbrug af dominerende stilling samt overfor en række konkurrencebegrænsende aftaler. Endelig giver forslaget fortsat ikke mulighed for indgreb over for fusioner.

I forhold til vores diskussion af vertikale restriktioner og vertikal integration må såvel B1297 som det dertil hørende lovforslag siges at være skuffende. Forbudet mod bindende videresalgspriser og bindende minimumspriser foreslås videreført, ligesom fraværet af fusionskontrol videreføres. Den eneste væsentlige ændring, der *muligvis* ligger i det nye lovforslag, er, at visse typer af vertikale aftaler belægges med et forbud. Når dette blot fremstår som en mulighed, skyldes det, at B1297 lægger op til gruppefritagelsesordninger, der i stort omfang vil følge EU-praksis. Hvis en sådan fritagelsespraksis introduceres i dansk konkurrenceret, må man konkludere, at det nu-gældende danske konkurrenceretlige regime overfor vertikale *restriktioner* i det store hele videreføres substantielt uændret. Da fusioner ikke omfattes af forslaget, er vertikal *integration* naturligvis også fortsat tilladt.

Vi må således konkludere, at der heller ikke i det nyeste lovforberedende arbejde er lagt op til, at de seneste årtiers industriøkonomi for alvor vil slå igennem i udformningen af dansk konkurrencepolitik.

Litteratur

- Blair, R. & D. Kaserman 1978. Vertical Integration, Tying and Antitrust Policy, *American Economic Review* 68: 397-402.
- Blair, R. & D. Kaserman 1985. *Antitrust Economics*, Homewood, Ill.
- Bork, R. 1967. A Reply to Professors Gould and Yamey, *Yale Law Review* 76: 731.
- Bork, R. 1978. *The Antitrust Paradox*, New York, N.Y.
- Carlton, D.W. & J.M. Perloff 1994, *Modern Industrial Organization*, 2nd Ed. New York, N.Y.
- Erhvervsministeriet 1995. *Konkurrencelovgivningen i Danmark: Betænkning nr. 1297*. København.
- Howard, M. 1983. *Antitrust and Trade Regulation: Selected Issues and Case Studies*. Englewood Cliffs, N.J.
- Industriministeriet 1986. *Fra Monopollov til Konkurrencelov: Betænkning nr. 1075*. København.
- Industriministeriet 1993. *Bekendtgørelse af Konkurrencelov*. Lovbekendtgørelse nr. 114 af 10. marts.

ning B1297 og er kommet med et forslag til ny konkurrencelov. Der kan således være behov for at knytte nogle kommentarer hertil. Udvalgets kommissorium indeholdt to elementer, der er af særlig interesse for vores diskussion. For det *første* fik udvalget til opgave at vurdere behovet for en tilnærmelse af dansk konkurrencelovgivning til gældende EU-konkurrenceret, og for det *andet* skulle behovet for en dansk fusionslovgivning vurderes.

Konkurrencelovsudvalgets forslag repræsenterer en vis tilnærmelse til de principper, Rom-Traktatens artikel 85 og 86 støtter sig til, idet der dels lægges op til en bevægelse i retning af EU-rettens forbudsprincip for såvidt angår visse konkurrencebegrænsende aftaler, dels foreslås formuleringer af lovtekstens væsentligste paragraffer, som i et betydeligt omfang ligger tæt på traktatens. Imidlertid fastholdes det danske kontrolprincip overfor misbrug af dominerende stilling samt overfor en række konkurrencebegrænsende aftaler. Endelig giver forslaget fortsat ikke mulighed for indgreb over for fusioner.

I forhold til vores diskussion af vertikale restriktioner og vertikal integration må såvel B1297 som det dertil hørende lovforslag siges at være skuffende. Forbudet mod bindende videresalgspriser og bindende minimumspriser foreslås videreført, ligesom fraværet af fusionskontrol videreføres. Den eneste væsentlige ændring, der *muligvis* ligger i det nye lovforslag, er, at visse typer af vertikale aftaler belægges med et forbud. Når dette blot fremstår som en mulighed, skyldes det, at B1297 lægger op til gruppefritagelsesordninger, der i stort omfang vil følge EU-praksis. Hvis en sådan fritagelsespraksis introduceres i dansk konkurrenceret, må man konkludere, at det nu-gældende danske konkurrenceretlige regime overfor vertikale *restriktioner* i det store hele videreføres substantielt uændret. Da fusioner ikke omfattes af forslaget, er vertikal *integration* naturligvis også fortsat tilladt.

Vi må således konkludere, at der heller ikke i det nyeste lovforberedende arbejde er lagt op til, at de seneste årtiers industriøkonomi for alvor vil slå igennem i udformningen af dansk konkurrencepolitik.

Litteratur

- Blair, R. & D. Kaserman 1978. Vertical Integration, Tying and Antitrust Policy, *American Economic Review* 68: 397-402.
- Blair, R. & D. Kaserman 1985. *Antitrust Economics*, Homewood, Ill.
- Bork, R. 1967. A Reply to Professors Gould and Yamey, *Yale Law Review* 76: 731.
- Bork, R. 1978. *The Antitrust Paradox*, New York, N.Y.
- Carlton, D.W. & J.M. Perloff 1994, *Modern Industrial Organization*, 2nd Ed. New York, N.Y.
- Erhvervsministeriet 1995. *Konkurrencelovgivningen i Danmark: Betænkning nr. 1297*. København.
- Howard, M. 1983. *Antitrust and Trade Regulation: Selected Issues and Case Studies*. Englewood Cliffs, N.J.
- Industriministeriet 1986. *Fra Monopollov til Konkurrencelov: Betænkning nr. 1075*. København.
- Industriministeriet 1993. *Bekendtgørelse af Konkurrencelov*. Lovbekendtgørelse nr. 114 af 10. marts.

- Katz, M.L. 1989. Vertical Contractual Relations. I R. Schmalensee & R.D. Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam.
- Martin, S. 1993. *Advanced Industrial Organization*. Oxford.
- OECD 1994. *Competition Policy and Vertical Restraints: Franchising Agreements*. Paris.
- Perry, M. 1989. Vertical Integration: Determinants and Effects, I R. Schmalensee & R.D. Willig, eds. *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam.
- Posner, R. 1976. *Antitrust Law: An Economic Perspective*. Chicago, Ill.
- Posner, R. 1981. The Next Step in the Antitrust Treatment of Restricted Distribution: *Per se* Legality. *University of Chicago Law Review* 48: 6-26.
- Rey, P. & J. Tirole. 1986. The Logic of Vertical Restraints, *American Economic Review* 76: 921-939.
- Scherer, F. 1980. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2nd Ed. Boston, MA.
- Scherer F. & D. Ross. 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3rd Ed. Boston.
- Spengler, J. 1950. Vertical Integration and Antitrust Policy. *Journal of Political Economy* 58: 347-352.
- Tirole, J. 1988. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, MA.
- Williamson, O.E. 1989. Transaction Cost Economics. I R. Schmalensee & R.D. Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam.