

# Effektivitet versus konkurrence: En analyse af aftalerne om TV- transmission af fodboldkampe

Niels Blomgren-Hansen

Institut for Nationaløkonomi, Handelshøjskolen i København

*SUMMARY: The paper analyses a case decided by the Danish Competition Council: an agreement between the Danish Football League and three TV channels. The analysis focuses on the effect on efficiency and consumer welfare of vertical restraints in combination with two-part-pricing, asking the question, how much competition is – or rather how many competitors at each level are – necessary to outperform a bilateral cooperative solution? The conclusion is that intervention to promote competition solely at the distribution level will probably have adverse effects on (static) efficiency and possibly also on consumer welfare.*

---

## I. Indledning

Den nye konkurrencelov (Lov nr. 384 af 10. juni 1997, herefter KL97) har ifølge § 1 én overordnet målsætning: at »fremme en effektiv samfundsmæssig ressourceanvendelse gennem virksom konkurrence«. Formuleringen er en sproglig opstramning i forhold til formuleringen i den hidtidige (og indtil 1/1 1998 fortsat gældende) konkurrencelov (Lov nr. 370 af 7. juni 1989 med senere ændringer, herefter KL89). Med reformuleringen tilstræbtes *ikke* en substantiel ændring. Det var et centralt element i 1989-reformen at bryde med monopollovens og pris- og avancelovens mere diffuse målsætninger. Hvis man fra samfundets side ønskede at tilgodese andre hensyn end samfundøkonomisk effektivitet, burde det ske via anden lovgivning og andre dele af administrationen (B1075, s. 28). Formålet med reformuleringen var alene i højere grad at fremhæve »effektivitetshensynets samfundsmæssige betydning« og at betone »at kriteriet for en effektiv ressourceanvendelse, der samtidig har grundlag i den økonomiske velfærdsteori, er samfundøkonomisk effektivitet« (B1297, s. 310).<sup>1</sup>

---

Jeg skylder tak til Jens Fejø, Peter Møllgaard, Pascal Raimondos-Møller, Paul Paulsen og Niels Rytter for nyttige kommentarer til tidligere versioner.

1. Blomgren-Hansen (1997) indeholder en redegørelse for diskussionen omkring konkurrencelovens formålsangivelse, set i lyset af den amerikanske og europæiske konkurrenceretlige debat. For en kortfattet gennemgang af principperne i tidligere konkurrencelovgivning henvises til Albæk m.fl. (1997).

# Effektivitet versus konkurrence: En analyse af aftalerne om TV- transmission af fodboldkampe

Niels Blomgren-Hansen

Institut for Nationaløkonomi, Handelshøjskolen i København

*SUMMARY: The paper analyses a case decided by the Danish Competition Council: an agreement between the Danish Football League and three TV channels. The analysis focuses on the effect on efficiency and consumer welfare of vertical restraints in combination with two-part-pricing, asking the question, how much competition is – or rather how many competitors at each level are – necessary to outperform a bilateral cooperative solution? The conclusion is that intervention to promote competition solely at the distribution level will probably have adverse effects on (static) efficiency and possibly also on consumer welfare.*

---

## I. Indledning

Den nye konkurrencelov (Lov nr. 384 af 10. juni 1997, herefter KL97) har ifølge § 1 én overordnet målsætning: at »fremme en effektiv samfundsmæssig ressourceanvendelse gennem virksom konkurrence«. Formuleringen er en sproglig opstramning i forhold til formuleringen i den hidtidige (og indtil 1/1 1998 fortsat gældende) konkurrencelov (Lov nr. 370 af 7. juni 1989 med senere ændringer, herefter KL89). Med reformuleringen tilstræbtes *ikke* en substantiel ændring. Det var et centralt element i 1989-reformen at bryde med monopollovens og pris- og avancelovens mere diffuse målsætninger. Hvis man fra samfundets side ønskede at tilgodese andre hensyn end samfundøkonomisk effektivitet, burde det ske via anden lovgivning og andre dele af administrationen (B1075, s. 28). Formålet med reformuleringen var alene i højere grad at fremhæve »effektivitetshensynets samfundsmæssige betydning« og at betone »at kriteriet for en effektiv ressourceanvendelse, der samtidig har grundlag i den økonomiske velfærdsteori, er samfundøkonomisk effektivitet« (B1297, s. 310).<sup>1</sup>

---

Jeg skylder tak til Jens Fejø, Peter Møllgaard, Pascal Raimondos-Møller, Paul Paulsen og Niels Rytter for nyttige kommentarer til tidligere versioner.

1. Blomgren-Hansen (1997) indeholder en redegørelse for diskussionen omkring konkurrencelovens formålsangivelse, set i lyset af den amerikanske og europæiske konkurrenceretlige debat. For en kortfattet gennemgang af principperne i tidligere konkurrencelovgivning henvises til Albæk m.fl. (1997).

Opstramningen af konkurrencelovens overordnede, ensidige effektivitetsmålsætning harmonerer imidlertid dårligt med det samtidig indførte »princip om EU-konformitet i henseende til lovreglernes anvendelsesområde og fortolkning« (Koktvedgaard 1997, s. 121).

Ifølge den nye konkurrencelovs § 6, stk. 1, er det forbudt virksomheder m.v. at indgå aftaler, der direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen. Konkurrencerådet kan dog i henhold til § 8, stk. 1 fritage sådanne aftaler fra forbudet i § 6, stk. 1, hvis rådet skønner, at de (1) bidrager til at styrke effektiviteten i produktionen eller distributionen af varer og tjenester m.v. eller fremmer den tekniske eller økonomiske udvikling (de positive alternative betingelser), samtidig med, at de (2) sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene herved (den obligatoriske positive betingelse), (3) ikke pålægger virksomhederne begrænsninger, som er unødvendige for at nå disse mål, og (4) ikke giver virksomhederne mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer eller tjenesteydelser m.v. (de negative og kumulative betingelser).

Disse centrale paragraffer, der i indhold ganske svarer til EF-Traktatens artikel 85, stk. 1 og 3, og som ifølge bemærkningerne til den nye konkurrencelov skal fortolkes efter Kommissionens og Domstolens praksis, åbner ikke mulighed for, at effektivitetsgevinster *i sig selv* kan begrunde dispensation fra forbud mod konkurrencebegrænsninger. Det samme gælder forbudet mod misbrug af dominerende stilling (§ 11), der replicerer EF-traktatens artikel 86. Der skal mere til. »Princippet om økonomisk retfærdighed« (Kommissionen 1980, ss. 10-11) er et grundlæggende princip i EU's konkurrenceret og – med vedtagelsen af KL97 – nu også af national dansk konkurrenceret. Hensynene til konkurrencen (*protection of the competition*), forbrugervelfærd (*consumer welfare*), og konkurrenterne (*protection of the competitors*) er selvstændige og væsentlige målsætninger, hvoroverfor målsætningen om »effektiv samfundsmæssig ressourceanvendelse« (*economic efficiency*) må afvejes.

Trods den bastante reformulering af lovens formålsangivelse er økonomisk effektivitet med vedtagelsen af KL97 reelt reduceret til at være én blandt flere målsætninger. Herved skulle den uklarhed om andre målsætningers legitimitet i tilfælde af uforenelighed med effektivitetsmålsætningen, som 1989-reformen afstedkom, bragt til ophør.<sup>2</sup>

Nedenstående case tjener til at illustrere, at målsætningerne »effektivitet«, »konkurrence«, »erhvervsfrihed (adgang til markedet)« og »forbrugervelfærd« ikke i alle

2. Det kan undre, at den udtalte inkonsistens mellem lovens ensidige formålsangivelse og princippet om EU-konformitet ikke kommenteres i bemærkningerne til lovforslaget, ikke er blevet rejst under Folketingets debatter, og ikke har givet anledning til spørgsmål fra erhvervsudvalget til ministeren. (Se Konkurrencestyrelsen 1997).

tilfælde går op i en højere enhed, og at Konkurrencerådet følgelig stilles over for at måtte foretage en vanskelig afvejning.<sup>3</sup>

## II. Aftalen om etablering af TV-S

I 1996 indgik Danmarks Radio (DR), TV2, TeleDanmark (TDK) og Dansk Boldspil Union (DBU) et kompleks af aftaler om etablering af en Sportskanal på TV (Konkurrencerådet 1996, s. 465).

Aftalerne indebærer, at DBU sælger TV-transmissionsrettighederne til fodboldkampe i DBU-regi til et konsortium af DR og TV2 i 8 år. Konsortiet videresælger transmissionsrettighederne til et begrænset antal kampe, herunder nogle af de formentlig mest populære klubkampe, til en ny betalingskanal, *Sportskanalen*, efterfølgende omdøbt TV-S, som er et A/S oprettet af de tre parter i fællesskab med TDK som økonomisk dominerende partner.

Aftalekomplekset rummer flere konkurrenceretlige aspekter, som ikke skal behandles her, herunder DBU's eneret ifølge unionens vedtægter til at sælge transmissionsrettighederne til kampe organiseret af fodboldklubberne, afgrænsningen mellem konkurrenceret og ophavsret, TDK's dominans på TV-transmissionsmarkedet, den økonomiske adskillelse mellem TDK's konkurrencebeskyttede eneretsområde og selskabets konkurrenceudsatte aktiviteter, og DR-TV2's pligt til som dominerende virksomhed at sælge de kampe, som de ikke selv ønsker at transmittere eller har solgt til Sportskanalen, til andre kanaler på rimelige og ikke diskriminerende vilkår.

Der kan argumenteres for, at aftalekomplekset indebærer etablering af en ny aktør på markedet for TV-transmission af sport og dermed bidrager til at øge konkurrencen på dette marked.

Konkurrencerådet fandt imidlertid, at der forelå konkurrencebegrænsninger, »der medfører skadelige virkninger for konkurrencen, jf. KL89 § 11«. På den baggrund krævede Konkurrencerådet DR og TV2's fortrinsret til at forlænge eneretsaftalen på vilkår, der dokumenteret kan opnås hos trediemand, fjernet. En sådan fortrinsret til forlængelse ville indebære en fastfrysning af markedets struktur uden reel og lige mulighed for, at andre markedsaktører ville kunne få adgang til rettighederne. Endvidere forbeholdt Konkurrencerådet sig retten til at gribe ind, såfremt DR og TV2, der har erhvervet rettighederne overdrageligt, administrerer aftalebestemmelserne om

3. For en diskussion af nødvendigheden af og problemerne ved at overlade en sådan, af natur politisk, afvejning til konkurrencemyndighederne, se Martin (1994, s. 171-72) og Bork (1967, s. 253). Williamson (1968 og 1969) advokerer for en slags samfundsøkonomisk cost-benefit analyse, hvor målsætningerne vægtes i overensstemmelse med politikernes præferencer. Se også Shepherd 1997, s. 347. Winding Pedersen (1977) er meget kritisk over for sådanne velfærdsteoretiske cost-benefit analyser af effekten af indgreb. Specielt påpeger han det teoretisk uholdbare i at sammenligne størrelsen af forbrugeroverskuddet før og efter et indgreb, hvis indgrebet resulterer i ændringer i virksomhedernes salgsfremmende foranstaltninger og dermed påvirker forbrugernes præferencer.

overdragelighed på en måde, så andre tv-stationer diskrimineres i deres adgang til fodboldtransmissioner.<sup>4</sup>

Denne konkrete afgørelse skal ikke anfægtes. Sigtet med nedenstående analyse af aspekter af aftalekomplekset er alene at give et eksempel fra praksis på, at der ikke er nogen entydig sammenhæng mellem konkurrence og effektivitet. Herudover har analysen forhåbentlig en selvstændig berettigelse, idet kombinationen af vertikal integration og 'two-part pricing' ikke er fundet behandlet i den konkurrenceretlige eller økonomiske litteratur. Ved 'two-part pricing' forstås en betalingsmodel, hvorefter køber dels betaler en pris per ydelse, dels et fast beløb per periode for at få adgang til at købe ydelserne.

Først analyseres det tilfælde, hvor et antal konkurrerende TV-stationer på ikke-diskriminerende vilkår køber retten til at transmittere kampe til en pris per kamp fastsat af DBU. Efterfølgende analyseres konsekvenserne af, at DBU indgår eneretsaftale med ét TV-selskab (bilateral forhandlingsløsning) eller med flere TV-selskaber i en fælles aftale (multilateral forhandlingsløsning). I forlængelse heraf diskuteres, hvorvidt modellen kan forklare valget af samarbejdspartnere og den konkrete udformning af aftalen. Afslutningsvis analyseres effekten af en opsplitning af DBU's monopol sammenholdt med en bilateral forhandlingsløsning. Det centrale spørgsmål er her, hvor megen konkurrence – eller rettere hvor mange konkurrenter på hvert niveau – skal der til, for at en konkurrenceløsning er bedre end en bilateral forhandlingsløsning ud fra en effektivitetsmålsætning, henholdsvis en forbrugervelfærdsmålsætning.

Analysen er søgt gjort så simpel som mulig. Der er således overalt forudsat lineære relationer. Alternativomkostningerne for TV-tid (den værdi, seere og reklamerende/sponsorerede virksomheder tillægger den bedste alternative anvendelse af sendetiden) er sat til nul. Der er set bort fra realindkomst- og indkomstfordelingseffekter på forbrugernes efterspørgsel efter fodbold-TV af ændringer i licens/afgift og andre betalingslementer. Ingen af disse simplificerende antagelser ses at være af betydning for analysens budskab.

---

4. Som påpeget af f.eks. Posner (1976, s. 28), »The difference between »collusive practices«, the general term that I shall use to denote cooperative anticompetitive arrangements, and »exclusionary practices«, the coercion of sellers outside the collusive group, is fundamental to the understanding of the antitrust laws. ... The pure collusive practice ... carries the seeds of its own destruction. An exclusionary practice is generally a method by which a firm (or firms) having or wanting a monopoly position trades a part of its monopoly profits, at least temporarily, for a larger market share, by making it unprofitable for other sellers to compete with it«. Også Bork (1978, s. 406) finder, at en konkurrencelov skal slå ned på »deliberate predation engaged in to drive rivals from a market, prevent or delay the entry of rivals, or discipline existing rivals«. – Aftalen mellem DR, TV2 og TDK's Sportskanal om at dele udsendelserne mellem sig er »collusive«. Men den bliver »exclusionary« i det omfang, de tre kanaler (mis)bruger eneretten til at hindre andre kanaler i at komme ind på markedet og transmittere de kampe, de ikke selv ønsker at bringe.

### III. Konkurrence mellem TV-selskaberne

Antag, at DBU har monopol på produktion af fodboldkampe, og at DBU sælger TV-transmissionsretten til prisen  $z$  per kamp. Prisen  $z$  fastsættes, så DBU's fortjeneste maksimeres. Antag endvidere, at der er  $n$  ens TV-selskaber, der konkurrerer om retten til at sende TV-transmissioner.

Det samlede marked antages at kunne beskrives ved en lineær efterspørgselsfunktion,  $P = a - b \cdot (q_1 + \dots + q_n)$ , hvor  $P$  er prisen<sup>5</sup> per TV-transmitteret kamp,  $q_j$  er antallet af kampe sendt af station  $j$ , og  $a$  og  $b$  er konstanter.

Ud over den løbende indtægt per transmitteret kamp,  $P$ , antages TV-selskaberne at opkræve en fast afgift eller licens,  $s_j$ ,  $j = 1, \dots, n$ . Den teoretisk optimale afgift set fra et TV-selskabs side er det beløb, seerne samlet ville være villig til at betale for retten til at se fodboldkampe på selskabets TV-kanal til prisen  $P$  per kamp (forbrugeroverskuddet). Under modellens forudsætninger er det maksimale forbrugeroverskud  $b \cdot q_j^2/2$ . I praksis er det ikke muligt for selskabet at inddrive hele forbrugeroverskuddet. Licensen eller afgiften per periode antages at udgøre andelen  $\phi$ <sup>6</sup> heraf, dvs.  $s_j = \phi \cdot b \cdot q_j^2/2$ .

Det enkelte TV-selskabs problem er at bestemme pris, afgift og hvor mange kampe, det kan sælge til den fastsatte pris, og dermed hvor mange kampe, det ønsker at erhverve rettighederne til. Da selskabet forudsætningsvis kender sin efterspørgselskurve, og derfor kan bestemme opnåelig pris og afgift ved ethvert udbud, reduceres problemet til at maksimere profitten mht. antallet af kampe.

Selskab nr. 1's profit er

$$\pi_1 = q_1 \cdot (P-z) + \phi \cdot s_1 = q_1 \cdot (a - b(q_1 + \dots + q_n) - z) + \phi \cdot b \cdot q_1^2/2$$

5. Seernes og sponsoreres akkumulerede betalingsvillighed. – Et nærliggende kritikpunkt mod modellen er, at DR og TV2 ikke er betalingskanaler, at heller ikke den af TDK planlagte kanal (endnu) er en pay-per-view kanal, og at prisvariablen  $P$  derfor er en noget fortænkt størrelse. Det er imidlertid næppe en relevant indvending. Uanset om en kanal finansieres ved reklamer eller pay-per-view, er indtægten afhængig af seertal, og seertal per kamp er igen (formentlig) en faldende funktion af antal af kampe, der vises. For DR gælder, at indtægten i princippet er løsevet fra seertal, og at DR følgelig i sin programpolitik skulle føle sig hævet over ussel mammon. Men så simpelt er det ikke. Dels er det kun for åbenbart, at DR er villig til at gå langt for at konkurrere med TV2 (og de private kanaler) om seertal, dels er seertal én (men kun én) indikator for, at DR opfylder sin funktion at være en bredt dækkende public service station.

6. Problemstillingen er på mange måder analog til den, der i litteraturen går under betegnelserne »Personal Arbitrage and Screening« eller »Second-Degree Price Discrimination«, se fx. Tirole 1988, s. 142. Ved at fastsætte en kombination af en fast afgift og en per-styk betaling ens for alle uanset betalingsvillighed, vil virksomheden ikke kunne inddrage det teoretisk fulde forbrugeroverskud. Den faste betaling vil afskære de potentielle kunder, der har den mindste interesse. De forbrugere, der har en betalingsvillighed, der er større end den, der netop lige accepterer, vil fortsat have et positivt forbrugeroverskud. Dvs.  $\phi < 1$ . Bemærk, at den profitmaksimerende pris er en faldende funktion af  $\phi$ . For  $\phi = 1$  er den profitmaksimerende pris lig virksomhedens grænseomkostninger.

Maksimering mht.  $q_1$  giver løsningen,

$$q_1 = (a-z)/(b \cdot (2-\phi)) - (q_2 + \dots + q_n)/(2-\phi).$$

Da alle  $n$  selskaber står i samme valgsituation og følgelig vælger at sende samme antal kampe, har vi  $q_1 = q_2 = \dots = q_n = q = (a-z)/(b \cdot (n+1-\phi))$ .<sup>7</sup>

Den samlede efterspørgsel efter DBU's kampe, som funktion af prisen  $z$  er  $Q = n \cdot q = ((a-z)/b) \cdot (n/(n+1-\phi))$ .

DBU antages at fastsætte prisen  $z$ , således at profitten  $\Pi_{\text{DBU}} = Q \cdot z = z \cdot ((a-z)/b) \cdot (n/(n+1-\phi))$  maksimeres. Løsningen til dette maksimeringsproblem er  $z = a/2$ . Bemærk, at den pris per sendt kamp, DBU vil tage, er uafhængig af antallet af konkurrerende TV-selskaber og den pris og afgift, disse fastsætter.

Vi kan nu bestemme det samlede udbud ( $Q$ ), prisen for seerne ( $P$ ), DBU's profit ( $\Pi_{\text{DBU}}$ ), TV-selskabernes profit ( $\Pi_{\text{TV}}$ ), seernes forbrugeroverskud ( $\Pi_{\text{forbr}}$ ), det samfundsøkonomiske overskud ( $\Pi_{\text{total}} =$  summen af DBU's og TV-selskabernes profit og seernes forbrugeroverskud) samt effektivitetstab i relation til det teoretiske optimum (Ef.tab) som funktioner af antallet af konkurrerende TV-selskaber,  $n$ , og den andel af seernes forbrugeroverskud (i relation til den enkelte TV-kanal),  $\phi$ , selskaberne inddrager i form af afgift eller licens:

$$\begin{aligned} Q &= (a/2b) \cdot n/(n+1-\phi) \\ P &= (a/2) \cdot (n+2-2\phi)/(n+1-\phi) \\ \Pi_{\text{DBU}} &= (a^2/4b) \cdot (n/(n+1-\phi)) \\ \Pi_{\text{TV}} &= (a^2/8b) \cdot n \cdot (2-\phi)/(n+1-\phi)^2 \\ \Pi_{\text{forbr}} &= (a^2/8b) \cdot n \cdot (n-\phi)/(n+1-\phi)^2 \\ \Pi_{\text{total}} &= (a^2/8b) \cdot n \cdot (3n+4 \cdot (1-\phi))/(n+1-\phi)^2 \\ \text{Ef.tab} &= a^2/(2b) - \Pi_{\text{total}} \end{aligned}$$

I det ydertilfælde, hvor TV-selskaberne kan fastsætte en afgift, der fuldt ud inddrager forbrugeroverskuddet (i relation til den enkelte kanal), dvs. for  $\phi = 1$ , så er antallet af konkurrerende TV-selskaber uden betydning for produktion, pris, DBU's profit og samfundsmæssig effektivitet. Som illustreret nedenfor er antallet af konkurrerende TV-selskaber alene af betydning for fordelingen mellem TV-selskaberne og forbruger-

7. TV-selskaberne antages at interagere i et Cournot-spil. Først beslutter det enkelte TV-selskab, hvor mange kampe, det vil købe af DBU for en periode. Dernæst – ofte meget senere – udbyder selskabet udsendelserne og får herfor den pris (reklameindtægt, pay-per-view indtægt, seer-goodwil), som markedet vil betale. Selskabet kan på kort sigt ikke udvide udbuddet og har derfor ikke interesse i at søge at erobre markedsandele ved at konkurrere på prisen. Dvs. det er udbuddet af transmitterede kampe og ikke prisen, der er TV-selskabernes strategiske variabel.

ne af den (mindre) del af det samfundsmæssige overskud, som ikke tilfalder DBU. Uden tab af generalitet er konstanterne  $a$  og  $b$  normeret til 1.

$\phi = 1$	$n$	$Q$	$P$	$\Pi_{\text{DBU}}$	$\Pi_{\text{TV}}$	$\Pi_{\text{forbr}}$	$\Pi_{\text{total}}$	Ef.tab.
	1	.500	.500	.250	.125	.000	.375	.125
	2	.500	.500	.250	.063	.063	.375	.125
	3	.500	.500	.250	.042	.083	.375	.125
	$\infty$	.500	.500	.250	.000	.125	.375	.125

I praksis er  $\phi < 1$ . I så tilfælde, som illustreret nedenfor for  $\phi = 0$  (dvs. for fuldt ud reklame-, sponsor- og pay-per-view finansierede kanaler), er produktion ( $Q$ ),  $\Pi_{\text{DBU}}$ ,  $\Pi_{\text{forbr}}$  og  $\Pi_{\text{total}}$  stigende funktioner af antallet af konkurrerende TV-selskaber ( $n$ ), mens pris ( $P$ ) og  $\Pi_{\text{TV}}$  er faldende funktioner af antallet af konkurrerende TV-selskaber.

$\phi = 0$	$n$	$Q$	$P$	$\Pi_{\text{DBU}}$	$\Pi_{\text{TV}}$	$\Pi_{\text{forbr}}$	$\Pi_{\text{total}}$	Ef.tab.
	1	.250	.750	.125	.063	.031	.218	.282
	2	.333	.667	.166	.056	.056	.278	.222
	3	.375	.625	.188	.047	.070	.305	.195
	$\infty$	.500	.500	.250	.000	.125	.375	.125

Konklusionen af analysen er entydig: Såfremt DBU optræder som monopolist, så har DBU, forbrugerne og Konkurrencerådet (som vogter af hensynet til samfundsøkonomisk effektivitet) en fælles interesse i, (1) at DBU sælger rettighederne til helt eller delvis licens- eller afgiftfinansierede kanaler, og (2) at der er størst mulig konkurrence blandt TV-selskaberne.

Umiddelbart synes analysen således at støtte det synspunkt, at der ud fra en samfundsøkonomisk effektivitetsbetragtning er basis for at gribe ind over for aftaler og praksis, der begrænser adgangen til markedet. Men denne konklusion modificeres af, at det er en fælles interesse for DBU og samfundet. Der er kun basis for myndighedsindgreb, hvis der kan påvises en interessemodsætning mellem aktørerne på markedet og samfundet som helhed.

#### IV. Bilateral forhandlingsløsning

Det såkaldt dobbelte marginaliseringstab<sup>8</sup> elimineres, hvis parterne indgår en aftale, hvori de fastlægger såvel mængde som pris.

8. Defineret som forskellen mellem effektivitetstab for  $n < \infty$  og effektivitetstab for  $n = \infty$ .



Antag, at DBU i stedet for at sælge rettigheder til alle  $n$  TV-selskaber til prisen  $z$  per kamp, vælger at overdrage rettighederne til alle kampe til ét TV-selskab mod et fast beløb,  $R$ . DBU og TV-selskabet fastlægger størrelsen af  $R$  ved forhandling. TV-selskabet bestemmer herefter, hvor mange kampe,  $Q$ , det ønsker at vise. DBU ønsker at maksimere  $\Pi_{\text{DBU}} = R$ . TV-selskabet ønsker at maksimere  $\Pi_{\text{TV}} = Q \cdot P + S - R = Q(a-bQ) + \phi \cdot b \cdot Q^2/2 - R$ . Antag endvidere, at DBU's forhandlingsstyrke er  $\alpha$ , og TV-selskabets forhandlingsstyrke er  $(1-\alpha)$ .

Den asymmetriske Nash-forhandlingsløsning findes ved at maksimere udtrykket

$$\begin{aligned} V &= \alpha \cdot \ln(\Pi_{\text{DBU}}) + (1-\alpha) \cdot \ln(\Pi_{\text{TV}}) \\ &= \alpha \cdot \ln(R) + (1-\alpha) \cdot \ln(Q(a-bQ) + \phi \cdot b \cdot Q^2/2 - R) \end{aligned}$$

mht.  $R$  og  $Q$ .<sup>9</sup>

Løsningen (for  $a=b=1$ ) er:

		$\phi=0$	$\phi=1$
$Q$	$= a/(b \cdot (2-\phi))$	.500	1.00
$P$	$= a \cdot (1-\phi)/(2-\phi)$	.500	.000
$\Pi_{\text{DBU}}$	$= (a^2/b) \cdot \alpha/(4-2\phi)$	$\alpha \cdot 250$	$\alpha \cdot .500$
$\Pi_{\text{TV}}$	$= (a^2/b) \cdot (1-\alpha)/(4-2\phi)$	$(1-\alpha) \cdot .250$	$(1-\alpha) \cdot .500$
$\Pi_{\text{forbr}}$	$= (a^2/b) \cdot (1/2-\phi/2)/(2-\phi)^2$	.125	.000
$\Pi_{\text{total}}$	$= (a^2/b) \cdot (3/2-\phi)/(2-\phi)^2$	.375	.500
Ef.tab	$= (a^2/b)/2 - \Pi_{\text{total}}$	.125	.000

Som det ses, er en bilateral forhandlingsløsning (salg af alle rettigheder til kun ét TV-selskab) ud fra en samfundsøkonomisk effektivitetsbetragtning bedre end en konkurrenceløsning (idet  $n < \infty$ ). Det gælder også selv om TV-selskabet er rent reklame- eller pay-per-view finansieret ( $\phi = 0$ ).

Det er ikke overraskende. Det nye er, at også det samfundsøkonomiske effektivitetstab, som skyldes DBU's monopolstilling i første led, delvis elimineres, såfremt DBU indgår eneretsaftale med et TV-selskab, der er licens- eller afgiftsfinansieret. Hvis TV-selskabet kan inddrage hele forbrugeroverskuddet,  $\phi = 1$ , er den profitmaksimerende pris  $P = 0$ , og der er intet effektivitetstab.<sup>10</sup> Al indtægt til DBU og TV-selskabet er licensindtægt.

9. Da  $Q$  ikke indgår i DBU's profitfunktion, svarer det til at maksimere  $V$  mht.  $R$  og  $\Pi_{\text{TV}}$  mht.  $Q$ .

10. Bilateral forhandling giver samme efficiente løsning som vertikal integration (fusion), dvs. som hvis DBU solgte direkte til forbrugere.

### V. Multilateral forhandlingsløsning

Aftalen mellem DBU, TV2, DR og TDK kan opfattes som en multilateral forhandlingsløsning mellem én upstream monopolist og tre downstream distributører. For at se konsekvenserne heraf, reproduceres ovenstående analyse for  $n > 1$ .

Antag, at DBU og  $n$  (ens) TV-selskaber indgår en aftale, der giver TV-selskab  $j$  retten til at sende  $q_j$  kampe mod en fast betaling til DBU på  $r_j$ .

Løsningen findes ved at maksimere  $V$  mht.  $r_1, \dots, r_n$  og  $q_1, \dots, q_n$ ,

$$V = \alpha \cdot \ln(\Pi_{\text{DBU}}) + \sum (1-\alpha)/n \cdot \ln(\Pi_{\text{TV}j}), \quad \Pi_{\text{DBU}} = \sum r_j,$$

$$\Pi_{\text{TV}j} = q_j \cdot (a-b \cdot (q_1 + \dots + q_n)) + \phi \cdot b \cdot q_j^2/2 - r_j, \quad j=1, \dots, n$$

hvoraf  $q_j = q = (a/b)/(2n-\phi)$ ,  $r_j = r = \alpha \cdot (a^2/b)/(4n-2\phi)$  og

$$Q = (a/b) \cdot (n/(2n-\phi))$$

$$P = a \cdot (n-\phi)/(2n-\phi)$$

$$\Pi_{\text{DBU}} = (a^2/2b) \cdot \alpha \cdot n/(2n-\phi)$$

$$\Pi_{\text{TV}} = (a^2/2b) \cdot (1-\alpha) \cdot n/(2n-\phi)$$

$$\Pi_{\text{forbr}} = (a^2/2b) \cdot n \cdot (n-\phi)/(2n-\phi)^2$$

$$\Pi_{\text{total}} = (a^2/2b) \cdot n \cdot (3n-2\phi)/(2n-\phi)^2$$

For  $\phi = 0$ , dvs. uden licens- eller afgiftfinansiering, bliver resultatet ganske som i tilfælde af en bilateral forhandlingsløsning med den samfundsøkonomisk uinteressante modifikation, at de i alt  $n$  TV-selskaber deler det udbud af kampe  $Q$ , der maksimerer DBU's og TV-selskabernes samlede profit,  $q = Q/n$ , og ligeledes deler den samlede profit til TV-selskaberne,  $\pi_j = \pi = \Pi_{\text{TV}}/n$ ,  $j = 1, \dots, n$ .

Men hvis TV-selskaberne er helt eller delvis licensfinansierede,  $\phi > 0$ , ændrer billedet sig, jf. nedenstående tabel. Aftaleparternes samlede overskud,  $\Pi_{\text{DBU+TV}}$ , deles med andelen til DBU og  $(1-\alpha)$  til TV-selskaberne.

	$n$	$Q$	$P$	$\Pi_{\text{DBU+TV}}$	$\Pi_{\text{forbr}}$	$\Pi_{\text{total}}$	Ef.tab.
$\phi = 0$	alle	.500	.500	.250	.125	.375	.125
$\phi = 1/2$	1	.667	.333	.333	.111	.444	.056
	2	.571	.429	.286	.122	.408	.092
	3	.545	.455	.273	.124	.397	.103
	$\infty$	.500	.500	.250	.125	.375	.125

$\phi = 1$	1	1.00	.000	.500	.000	.500	.000
	2	.667	.333	.333	.111	.444	.056
	3	.600	.400	.300	.120	.420	.080
	$\infty$	.500	.500	.250	.125	.375	.125

For alle værdier af  $\phi > 0$  er en bilateral aftale bedre end en multilateral, både for DBU og samfundet som helhed.<sup>11</sup>

Analysen indikerer således, at det vil være direkte skadeligt for effektiviteten i omsætningen, om DBU tvinges til at indgå en multilateral aftale med flere eller alle TV-selskaber på lige og ikke-diskriminerende vilkår (om end effektivitetstabet fortsat vil være mindre, end hvis myndighederne helt forbyder aftaler og tvinger DBU til at sælge transmissionsrettigheder på lige og ikke-diskriminerende vilkår, jf. analysen ovenfor)<sup>12</sup>.

Analysen efterlader imidlertid det spørgsmål ubesvaret, hvorfor DBU skulle vælge at indgå en multilateral aftale med tre TV-selskaber frem for blot med ét. For  $\phi > 0$  er DBU's profit mindre. Hertil kommer, at omkostningerne ved at indgå en multilateral aftale øges med antallet af kontrahenter.<sup>13</sup>

Forklaringen er formentlig, at DR og TV2 arbejder under en politisk budgetrestriktion. Det ville næppe gå upåtalet hen, hvis DR eller TV2 indgik en aftale med DBU af størrelsesordenen 70 mill. kr. årligt umiddelbart efter et omdiskuteret licensforlig. Under disse restriktioner er den optimale forhandlingsløsning følgende: (a) DR og TV2 indgår med en andel, der svarer til deres maksimale politisk acceptable betaling. (b) De to public service kanaler supplerer sig med et tredje TV-selskab, der er stort nok til opsume de indtægtsmuligheder, som restriktionerne på DR's og TV2's betaling efter-

11. Forklaringen herpå er, at den licens/afgift, det enkelte selskab kan opkræve, falder med kvadratet på antallet af konkurrerende selskaber,  $s = \phi \cdot (a^2/2b)/(2n-\phi)^2$ . Hvis  $n \rightarrow \infty$  er der, set fra det enkelte selskabs synsvinkel, intet forbrugeroverskud at inddrage. Den multilaterale forhandlingsløsning degenererer til konkurrencesituationen, hvor selskaberne blot køber og sælger det antal kampe, de måtte ønske til den pris, DBU fastsætter,  $P = z = a/2$ .

12. Analysen ser bort fra muligheden af »fully nonlinear tariffs and quantity discrimination«, jf. Tirole (1988), s. 148. I denne sammenhæng ville det indebære, at DR-TV2 solgte til forskellige afgift-priskombinationer til kanaler, der helt overvejende har et sportsentusiastisk publikum, og til kanaler med et bredt program.

13. Modellen kan i princippet forklare, hvorfor DBU *ikke* ønsker at indgå en bilateral aftale med et TV-selskab, nemlig hvis DBU's forhandlingsposition og dermed andel af den samlede profit er lille,  $\alpha < n/(4 \cdot (n+1-\phi))$ . DBU vil da stå stærkere på at spille på konkurrencen mellem de i alt  $n$  TV-selskaberne. Hvis eksempelvis  $\phi = 1/2$  og  $n = 4$  (DR, TV2, TV3 og TDK), så skal  $\alpha$  være mindst 0.22, for at aftalen er af interesse for DBU. Det er svært at se, at denne betingelse ikke skulle være opfyldt. Hvis DBU's forhandlingsstyrke er meget stor, og TV-selskabets andel af den samlede (større) profit tilsvarende lille, vil det selskab, der måtte få tilbudt en bilateral aftale ikke nødvendigvis blive bedre stillet end i konkurrencesituationen. Men det indbudte TV-selskab vil alligevel acceptere aftalen. Alternativet er, at dets profit falder til nul, hvis DBU i stedet indgår eneretsaftale med et andet TV-selskab.

lader, og dog så lille, at det ikke påfører DR og TV2 unødigt konkurrence (dvs. at antallet af selskaber vægtet med dækningsgrad ikke bliver så stort, at det går ud over DBU's profit og samfundsøkonomisk effektivitet).

### VI. Effekten af konkurrence i produktionsleddet

Ovenstående analyse bygger på den forudsætning, at DBU's monopolisering af eneretten til TV-transmission af medlemsklubbernes kampe ikke kan anfægtes. Det er imidlertid langt fra indlysende. Fra en konkurrenceretlig betragtning er det nærliggende at lægge til grund, at det er de enkelte klubber, der har ophavsretten. DBU's vedtægter er ud fra den betragtning en konkurrencebegrænsende aftale med muligt skadelige effekter på effektiviteten.<sup>14</sup>

I det følgende analyseres konkurrenceløsningen i tilfælde af, at der er  $m$  lige store, konkurrerende udbydere af fodboldkampe og  $n$  lige store, konkurrerende TV-selskaber. Som tidligere antages, at det enkelte TV-selskab ved licenser og afgifter inddrager en del,  $0 < \phi < 1$ , af det forbrugeroverskud, der relaterer sig til efterspørgselen efter selskabets udsendelser.

Som i afsnit II.b bestemmes først det enkelte selskabs profitmaksimerende udbud af transmissioner,  $q$ , som funktion af (grænse)omkostningerne ved at erhverve transmissionsretten til en kamp,  $z$ :  $q = (a-z)/(b \cdot (n+1-\phi))$ . Den samlede efterspørgsel mod producenterne fra de  $n$  TV-selskabers side er følgelig  $Q = q \cdot n = n \cdot (a-z)/(b \cdot (n+1-\phi))$ .

Set fra producenternes side bestemmer TV-selskabernes efterspørgsel markedsprisen på en transmission,  $z$ , som funktion af det samlede udbud,  $Q$ :  $z = a - Q \cdot n/(b \cdot (n+1-\phi))$ .

De  $m$  producenter antages som de  $n$  TV-selskaber at interagere i et ikke-kooperativt Cournot spil, jf. diskussionen ovenfor. Den enkelte producents profitfunktion er  $\pi_j = u_j \cdot z = u_j \cdot (a - \sum u \cdot n/(b \cdot (n+1-\phi)))$ ,  $j = 1, \dots, m$ , hvor  $u_j$  er den  $j$ 'te producents udbud. Maksimering af  $u_j$  og symmetriantagelsen giver  $u_j = (a \cdot n) / (b \cdot (m+1) \cdot (n+1-\phi))$ ,  $j = 1, \dots, m$ , hvoraf

$$\begin{aligned} Q &= \sum u = m \cdot u = (a \cdot n \cdot m) / (b \cdot (m+1) \cdot (n+1-\phi)) \\ z &= a / (m+1) \\ P &= a \cdot (1 - (m \cdot n) / ((m+1) \cdot (n+1-\phi))). \end{aligned}$$

Som ovenfor bestemmes producenternes samlede profit,  $\Pi_{DBU}$ , TV-selskabernes samlede profit,  $\Pi_{TV}$ , forbrugeroverskuddet,  $\Pi_{forbr.}$ , og det samfundsøkonomiske over-

14. Konkurrencerådet har på sit møde d. 27. august 1997 besluttet at indlede forhandlinger med DBU efter KL89 § 11 med henblik på at bringe de skadelige virkninger af konkurrencebegrænsninger i DBU's vedtægter til ophør.

skud,  $\Pi_{\text{total}} = \Pi_{\text{DBU}} + \Pi_{\text{TV}} + \Pi_{\text{forbr.}}$ , som funktioner af  $m$ ,  $n$ , og  $\phi$  samt konstanterne  $a$  og  $b$ .

$$\begin{aligned}\Pi_{\text{DBU}} &= Q \cdot z = (a^2 \cdot m \cdot n) / (b \cdot (m+1)^2 \cdot (n+1-\phi)) \\ \Pi_{\text{TV}} &= Q \cdot (P-z) + n \cdot \phi \cdot b \cdot q^2/2 = (a^2 \cdot m^2 \cdot n \cdot (2-\phi)) / (2 \cdot b \cdot (m+1)^2 \cdot (n+1-\phi)^2) \\ \Pi_{\text{forbr.}} &= (a-P) \cdot Q/2 - n \cdot \phi \cdot b \cdot q^2/2 = (a^2 \cdot n \cdot (n-\phi) \cdot m^2) / (2 \cdot b \cdot (m+1)^2 \cdot (n+1-\phi)^2) \\ \Pi_{\text{total}} &= P \cdot Q + (a-P) \cdot Q/2 = (a+P) \cdot Q/2 \\ &= a^2 \cdot m \cdot n \cdot (2 \cdot (m+1) \cdot (n+1-\phi) - n \cdot m) / (2 \cdot b \cdot (m+1)^2 \cdot (n+1-\phi)^2)\end{aligned}$$

Ved at sammenligne den bilaterale forhandlingsløsning med konkurrenceløsningen kan vi nu bestemme, hvor megen konkurrence – dvs. hvor mange udbydere i henholdsvis producent- og distributionsled – der skal til for at sikre samme samfundsøkonomiske effektivitet, henholdsvis forbrugervelfærd, som en bilateral forhandlingsløsning. Dvs. vi kan bestemme for hvilke værdier af  $m$  og  $n$ ,

$$\begin{aligned}\Pi_{\text{total, konkurrence}}(m, n, \phi) &> \Pi_{\text{total, aftale}}(1, 1, \phi) \\ \Pi_{\text{forbr., konkurrence}}(m, n, \phi) &> \Pi_{\text{forbr., aftale}}(1, 1, \phi)\end{aligned}$$

Nedenstående tabel viser for givne værdier af  $n$  (antallet af TV-stationer) og  $\phi$  (andel af forbrugeroverskud, stationerne kan indrage), hvor mange lige store, konkurrerende enheder, DBU mindst skal opsplittes i,  $m$ , for at en konkurrenceløsning er mindst lige så god som en bilateral forhandlingsløsning ud fra målsætninger om maksimal samfundsøkonomisk effektivitet, henholdsvis maksimal forbrugervelfærd.  $\Pi$ , og  $\Pi_f$  står for  $\Pi_{\text{total, aftale}}(1, 1, \phi)$  og  $\Pi_{\text{forbr., aftale}}(1, 1, \phi)$ , dvs. den samfundsøkonomiske effektivitet, henholdsvis den forbrugervelfærd, der opnås ved en bilateral forhandlingsløsning for given værdi af  $\phi$ <sup>15</sup>.

$m$	$\phi = 0$ $\Pi_i = .375$	$\phi = 1/2$ $\Pi_i = .444$	$\phi = 3/4$ $\Pi_i = .480$	$\phi = 0$ $\Pi_f = .125$	$\phi = 1/2$ $\Pi_f = .111$	$\phi = 3/4$ $\Pi_f = .008$
$n=1$	$\infty$	$\infty$	$\infty$	$\infty$	$\infty$	$\infty$
$n=2$	3	5	9	3	2	2
$n=3$	2	4	7	2	2	1
$n=4$	2	3	6	2	2	1
$n=5$	2	3	6	2	2	1
$n=10$	2	3	5	2	2	1

15. De teoretisk maksimale værdier for  $\Pi$ , og  $\Pi_f$  er 0,5 (for  $a=b=1$ ).  $\Pi_i = 0,5$  forudsætter enten en bilateral forhandlingsløsning kombineret med perfekt prisdiskrimination ( $\phi = 1$ ) eller fuldkommen konkurrence i begge led ( $n \rightarrow \infty$ ,  $m \rightarrow \infty$ ). I første tilfælde tilfalder hele det samfundsmæssige overskud DBU og TV-stationerne, i andet tilfælde tilfalder hele det samfundsmæssige overskud forbrugerne.

Sættes  $\phi$  skønmæssigt til 0,5 og antallet af TV-stationer til 3 (vægtet med dækningsgrad, jf. ovenfor), vil en konkurrenceløsning ifølge beregningen kræve, at DBU splittes op i mindst fire konkurrerende udbydere for, at resultatet bliver mindst lige så samfundsøkonomisk effektivt som en bilateral forhandlingsløsning. Fra en forbrugervelfærdsbetragtning vil en konkurrenceløsning være overlegen, hvis blot DBU splittes op i to konkurrerende udbydere. Der er set bort fra problemet med at sikre, at udbydere faktisk konkurrerer og ikke indgår stiltiende »fair play« aftaler.

### VII. Konklusion

Givet DBU's eneret, er en aftale mellem DBU og ét eller flere TV-selskaber samfundsøkonomisk mere effektiv end en konkurrenceløsning (det dobbelte marginaliseringsstab elimineres). Den i KL89 forudsatte entydige sammenhæng mellem øget konkurrence i distributionsleddet og større samfundsøkonomisk effektivitet holder ikke, hvis der er konkurrencebegrænsning i produktionsleddet.

Såfremt TV-selskaberne er delvis licens- eller afgiftfinansierede ( $\phi > 0$ ), er en bilateral aftale mellem DBU og et enkelt TV-selskab samfundsøkonomisk mere effektiv end en multilateral aftale med flere TV-selskaber. Også ud fra en profitmaksimeringsbetragtning er en bilateral aftale at foretrække. Under de anførte forudsætninger er der således intet modsætningsforhold mellem DBU's ønske om maksimal profit og Konkurrencerådets forpligtelse over for hensynet til samfundsøkonomisk effektivitet.

Også ud fra en forbrugerbetragtning er en forhandlingsløsning at foretrække frem for en konkurrenceløsning. Men mens DBU's profit og den samfundsøkonomiske effektivitet falder ved en stigning i antallet af TV-selskaber, er forbrugerne bedre stillet, jo flere selskaber, der er med i aftalen (om end mergevinsten i regneeksemplet er ubetydelig for  $n > 2$ ). Der er således heller ikke den entydige sammenhæng mellem samfundsøkonomisk effektivitet og forbrugervelfærd, som KL89's fædre antog.

DBU's monopol i første led indebærer et forvriddningstab, som en bilateral aftale ikke fuldt ud eliminerer (for  $\phi < 1$ ). Heraf følger dog ikke nødvendigvis, at forvriddningstabet bliver mindre, hvis DBU pålægges at ændre sine love, således at organisationens eneret til salg af TV-transmissioner ophæves. Antallet af effektivt konkurrerende enheder i begge led skal over et vist minimum for at en konkurrenceløsning er mere effektiv end en bilateral aftale. Med eksempelvis tre TV-stationer og  $\phi = 0,5$ , skal DBU splittes op i mindst fire effektivt konkurrerende producenter, for at sikre, at den samfundsøkonomiske effektivitet bliver mindst lige så høj som ved en bilateral forhandlingsløsning. Ud fra en forbrugervelfærdsbetragtning vil det under samme forudsætninger være tilstrækkeligt at splitte DBU op i to effektivt konkurrerende enheder.

Under den indtil 1/1 1998 fortsat gældende KL89 har Konkurrencerådet alene hjemmel til at gribe ind over for konkurrencebegrænsende aftaler, der »medfører skadelige virkninger på konkurrencen«, hvis det kan påvise eller i det mindste sandsynliggøre, at aftalerne også har skadelige virkninger på »effektiviteten i produktion og omsætning«. Ovenstående analyse indikerer, at Konkurrencerådet næppe ville kunne løfte denne 'bevisbyrde' i det konkrete tilfælde. Det forekommer særdeles tvivlsomt, om et påbud om ændring af DBU's vedtægter, således at eneretten til salg af TV-transmissionsrettighederne bortfalder, vil føre til en konkurrencesituation svarende til, at der er fire lige store, lige interessante konkurrerende udbydere.

Den væsentligste svaghed ved analysen er, at den er rent statisk. Forarbejderne til KL89 pointerer gentagne gange, at målsætningen er »størst mulig effektivitet .... på et givet tidspunkt såvel som i et dynamisk perspektiv« (B1075, s. 25). Man kan meget vel være af den opfattelse, at konkurrenceprocessen øger kreativiteten og effektiviteten og mindsker det samfundsøkonomiske spild i form af omkostningskrævende »rent seeking« i et dynamisk, langsigtet perspektiv,<sup>16</sup> og at aftaler, der »medfører skadelige virkninger for konkurrencen« derfor under alle omstændigheder (eller dog præsumptivt) bør være forbudte, uanset kortsigtede effektivitetsgevinster.

Den fortsat gældende KL89's kraftige betoning af effektivitet som eneste legitime målsætning gør det dog tvivlsomt, om generelle antagelser om dynamiske gevinster ved konkurrence kan opveje konkret påviste statiske effektivitetsgevinster ved konkurrencebegrænsninger.

Med vedtagelsen af den nye konkurrencelov, KL97, foreligger der en ny situation. Det deri indeholdte »princip om EU-konformitet i henseende til lovreglernes anvendelsesområde og fortolkning« har ophøjet hensynene til *konkurrencen, konkurrenterne og forbrugervelfærd* til selvstændige målsætninger på linie med (eller overordnet) målsætningen om *samfundsøkonomisk effektivitet*. Disse supplerende målsætnings fornyede legitimitet har klart øget Konkurrencerådets muligheder for indgreb over for konkurrencebegrænsende aftaler, in casu DBU's vedtægter.

Alting har sin pris. Med en multipel målsætning er det uundgåeligt, at erhvervslivet må leve med en betydelig grad af usikkerhed med hensyn til, hvordan afgørelsen i en sag vil falde ud. Det er gennem konkrete afgørelser, at gældende ret udkrystalliseres. Skal retsikkerheden i sager, hvor forskellige legitime hensyn må afvejes, begrænses, stiller det store krav til Konkurrencerådets analyse og argumentation.

---

16. »The transfer of wealth from victim to thief involves no artificial limitation of output, but it does not follow that the social cost of theft is zero. The opportunity for such transfers draws resources into thieving and in return into protection against theft, and the opportunity costs of the resources consumed are social costs of theft«. (Posner 1975, s. 249).

## Litteratur

- Albæk, S., P. Møllgaard og P.H. Overgaard. 1997. The Danish competition act and barriers to entry: I Martin, S. red., *Interaction of Member State and EU Competition Policy*. Amsterdam.
- Blomgren-Hansen, N. 1997. Formålsbestemmelser værdi som fortolkningsvejledning: En analyse af konkurrencelovens §1.
- Bork, R.H. 1978. *The Antitrust Paradox: Policy at War with Itself*. New York.
- Erhvervsministeriet. 1995. *Konkurrencelovgivningen i Danmark*. Betænkning nr. 1297.
- Fosdal, P. 1990. *Konkurrenceloven*. København.
- Industriministeriet. 1986. *Fra monopollov til konkurrencelov*. Betænkning nr. 1075.
- Koktvedgaard, M. 1994. *Lærebog i konkurrenceret*. 2. udg. København.
- Koktvedgaard, M. 1997. *Lærebog i konkurrenceret*. 3. udg. København.
- Kommissionen for De europæiske Fælleskaber. 1980. *Niende beretning om konkurrencepolitikken*. Bruxelles.
- Konkurrencerådet. 1990. *Konkurrenceloven* (materialesamling).
- Konkurrencerådet. 1992. *Konkurrenceretten i EF* (med bilagssamling).
- Konkurrencerådet. 1996. *Dokumentation 1996-3*.
- Konkurrencestyrelsen. 1997. *Konkurrenceloven* (materialesamling).
- Martin, S. 1994. *Industrial Economics, Economic Analysis and Public Policy*, 2. udg., Englewood Cliffs, N.J.
- Posner, R.A. 1975. The social costs of monopoly and regulation. *Journal of Political Economy* som optrykt i T. Frazer, og M. Waterson, red., *Competition Law and Policy*. New York.
- Posner, R.A. 1976. *Antitrust Law: An Economic Perspective*. Chicago
- Shepherd, W.G. 1997. *The Economics of Industrial Organization*, 4. udg. Upper Saddle River. New York
- Sølvkjær, E. 1990. *Konkurrenceloven med kommentarer*. København.
- Tirole, J. 1988. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, Mass.
- Williamson, O.E. 1968. Economies as an antitrust defense: the welfare tradeoffs. *American Economic Review*, 58.
- Williamson, O.E. 1969. Allocative efficiency and the limits of antitrust. *American Economic Review*, 59.
- Winding Pedersen, H. 1987. Modernisering af monopolloven? *Nationaløkonomisk Tidsskrift*. 125:20-32.