

LEIÐBEININGAR VIÐ REGLUR UM
HÓPUNDANÞÁGUR FRÁ BANNÁKVÆÐUM 10. OG 12. GR
SAMKEPPNISLAGA

INNGANGUR:

Samkvæmt 10. gr. samkeppnislaga eru allir samningar fyrirtækja og allt samstarf fyrirtækja sem hefur að markmiði eða hefur þau áhrif að samkeppni takmarkast eða komið er í veg fyrir samkeppni bannað. Á sama hátt segir í 12 gr. laganna að samtökum fyrirtækja sé óheimilt að ákveða samkeppnishömlur eða hvetja til hindrana sem bannaðar eru samkvæmt lögnum. Í 16. gr. samkeppnislaga er kveðið á um að unnt sé að veita undanþágu frá bannákvæðum 10. og 12. gr. laganna. Í 4. mgr. 16. gr. segir að samkeppnisráð setji reglur þar sem tilteknum flokkum (tegundum) samninga er veitt undanþága frá ákvæðum 10. og 12. gr. laganna. Undanþágur þessar ganga undir heitinu hópundanþágur.

Samkeppnisráð hefur gefið út reglur um hópundanþágur fyrir fjóra flokka samninga; flokka samninga um rannsóknir og þróun, flokka samninga um sérhæfingu, flokka samninga um tæknilega yfirfærslu og flokka lóðréttra samninga og samstilltra aðgerða. Reglurnar vísa í efnisákvæði íslenska texta reglugerða framkvæmdastjórnar EB um sömu fjóra flokka samninga, þ.e. reglugerð framkvæmdastjórnarinnar (EB) nr. 2659/2000 frá 20. nóvember 2000 um beitingu 3. mgr. 81. gr. sáttmálans gagnvart flokkum samninga um rannsóknir og þróun, reglugerð framkvæmdastjórnarinnar (EB) nr. 2658/2000 frá 29. nóvember 2000 um beitingu 3. mgr. 81. gr. sáttmálans gagnvart flokkum samninga um sérhæfingu, reglugerð framkvæmdastjórnarinnar (EB) nr. 240/96 frá 31. janúar 1996 um beitingu 3. mgr. 85. gr. sáttmálans gagnvart tilteknum flokkum samninga um tæknilega yfirfærslu og reglugerð framkvæmdastjórnar (EB) nr. 2790/1999 frá 22. desember 1999 um beitingu 3. mgr. 81. gr. sáttmálans gagnvart flokkum lóðréttra samninga og samstilltra aðgerða. Verður því að lesa texta reglugerða framkvæmdastjórnarinnar jafnhliða reglum samkeppnisráðs þegar reglunum er beitt.

Birtar hafa verið leiðbeiningar við hverjar einstakar reglur um hópundanþágu sem samkeppnisráð hefur gefið út og fara þær hér á eftir.

HÓPUNDANÞÁGA FYRIR FLOKKA LÓÐRÉTTRA SAMNINGA OG
SAMSTILLTRA AÐGERÐA (NR. 256/2002)

Reglur um hópundanþágur fyrir s.k. lóðréttu samninga eru samningar milli tveggja eða fleiri fyrirtækja sem starfa ekki á sama framleiðslu- eða dreifingarstigi. Nánar tiltekið er hér átt við samninga milli fyrirtækja sem ekki annast sambærileg verkefni í framleiðslu- og sölufæri vöru. Til slíkra samninga teljast m. a. samningar á milli framleiðenda og dreifingaraðila, eða samningar milli dreifingaraðila og smásala.

TILGANGUR:

Litið er svo á að lóðréttir samningar í þeim flokki sem skilgreindur er í reglunum geti bætt efnahagslega skilvirkni í framleiðslu- eða dreifingarferli hjá fyrirtækjum. Helsti ávinningur lóðréttra samninga er m.a. talinn felast í lækkun á viðskipta- og dreifingarkostnaði þeirra sem að samningunum standa og betri nýtingu á fjárfestingu þeirra.

EFNI:

Hópundanþágan sem hér um ræðir tekur til lóðréttra samninga um kaup eða sölu á vöru eða þjónustu á milli fyrirtækja sem ekki eru í samkeppni eða milli keppinauta að því tilskyldu að samningar séu einhliða (ekki gagnkvæmir). Jafnframt er það skilyrði fyrir undanþágunni að seljandi eða birgir sem er samningsaðili sé framleiðandi og dreifingaraðili vöru en kaupandi hennar, annar samningsaðili, sem framleiði ekki þá vöru eða þær vörur sem samningurinn tekur til í samkeppni við seljandann. Ef um lóðréttan samning um þjónustu er að ræða er það skilyrði fyrir þeirri undanþágu sem hér um ræðir að seljandi eða birgir þjónustu útvegi hana á öðrum stigum viðskipta en kaupandi og kaupandinn bjóði ekki upp á samskonar þjónustu á því stigi viðskipta sem hann kaupir samningsþjónustuna. Reglurnar gilda ekki um lóðréttu samninga sem falla undir aðrar reglur, sbr. samninga um tæknilega yfirfærslu.

Einungis samningar milli fyrirtækja sem starfa, eins og segir í reglunum, „*að því er varðar samninginn*” á mismunandi framleiðslu- eða dreifingarstigi (lóðréttir samningar) njóta undanþágu. Af því leiðir að samningar tveggja framleiðenda þurfa ekki endilega að falla undir lárétta samninga, eins og ætla mætti í fyrstu. Selji framleiðandi tiltekins efnis framleiðslu sína til annars efnaframleiðanda sem nýtir efnið í sína framleiðslu er um lóðréttan samning í skilningi reglnanna að ræða. Helgast það af því að í slíku tilviki starfa framleiðendurnir á mismunandi framleiðslustigum. Í raun er því um lóðréttan samning milli tveggja framleiðenda að ræða. Þetta dæmi sýnir að mikilvægt er að koma í veg fyrir það að raunverulegir láréttir samningar, þ.e. samningar milli aðila á sama stigi framleiðslu eða dreifingar, um framleiðslu eða dreifingu á sama sölustigi, falli ekki undir hópundanþáguna með því að túlka megi samningana sem lóðréttu.

Sérstakar reglur gilda um hugverkaréttindi, þ.e. að hvaða leyti lóðréttir samningar sem innihalda ákvæði um hugverkarétt njóta góðs af undanþágunni. Meginreglan er sú að undanþágan gildi gagnvart hugverkaréttindum sem nauðsynleg eru til að markmið lóðréttra samninga náist. Eigi hugverkaréttindi að falla undir reglurnar verður að vera um lóðréttan samning í skilningi þeirra að ræða. Þar af leiðandi falla hreinir nytjaleyfissamningar, t.d. um kunnáttu, ekki undir undanþáguna því slíkir samningar eru ekki tengdir notkun, sölu eða endursölu kaupanda á vöru. Í annan stað á undanþágan aðeins við þegar seljandi/birgir framselur hugverkaréttindi til kaupanda. Samningur þar sem eitt fyrirtæki semur við annað um að framleiða vöru fyrir sína hönd, oft með notkun hugverkaréttinda, fellur ekki undir hópundanþáguna. Í þriðja lagi mega hugverkaréttindin ekki vera meginatriði lóðréttra samninga eigi þeir að falla undir undanþáguna. Loks er skýrt tekið fram að ákvæði um hugverkaréttindi séu undanþegin að því tilskyldu að þau innihaldi ekki samkeppnishömlur sem hafa sömu áhrif og lóðréttar hömlur sem ekki eru undanþegnar.

Undanþágan nær ekki til lóðréttra samninga keppinauta nema þeir séu einhliða (ekki gagnkvæmir). Skilgreining á keppinautum, þ.e. fyrirtækjum í samkeppni, er „*raunverulegir eða hugsanlegir birgjar á sama vörumarkaði*“. Í 26. mgr. leiðbeininganna með reglugerð framkvæmdastjórnarinnar nr. 2790/1999 kemur fram að skilgreiningin eigi við hvort sem fyrirtæki eru keppinautar á sama landfræðilega markaði eða ekki. Í sömu málsgrein er einnig útskýrt hvað sé átt við með „*hugsanlegum birgjum*“. Einhliða lóðréttir samningar keppinauta eru heimilaðir að uppfylltum ákveðnum skilyrðum sem fram koma í reglugerðinni.

MARKAÐSHLUTDEILD:

Reglurnar veita lóðréttum samningum fyrirtækja með minna en 30% markaðshlutdeild undanþágu að því tilskyldu að samningar innihaldi ekki ákvæði sem eru bönnuð, þ.e. alvarlegar samkeppnishömlur. Samningar fyrirtækja með meiri en 30% hlutdeild eru ekki álitnir ólögmatir heldur verða fyrirtæki að tilkynna þá til Samkeppnisstofnunar. Almenna reglan er sú að það er markaðshlutdeild birgisins sem skiptir máli eigi samningur að njóta undanþágu, nema þegar um er að ræða einkasölu. Í einkasölusamningum er það markaðshlutdeild kaupandans sem skiptir máli. Sem dæmi má nefna að tilnefni bandarískt fyrirtæki einn dreifingaraðila fyrir höfuðborgarsvæðið og annan fyrir dreifbýlið er ekki um einkasölu að ræða og markaðshlutdeild er reiknuð út frá bandaríska birginum. Sé einn birgir tilnefndur fyrir landið allt er um að ræða einkasölusamning og þá skal skilgreina markaðshlutdeildina út frá kaupandanum.

ALVARLEGAR SAMKEPPNISHÖMLUR:

Undanþágan gildir ekki um lóðrétt samninga sem, beint eða óbeint, hafa að markmiði að fastsetja lágmarksverð og endursöluverð eða fela í sér ákvæði um tiltekna tegundir svæðisverndar. Slík samkeppnishamlandi ákvæði eru bönnuð enda þótt fyrirtæki sé með minna en 30% markaðshlutdeild. Lóðréttur samningur sem inniheldur slíkt ákvæði fellur í heild sinni utan undanþágunnar. Í 66. mgr. leiðbeininga með reglugerð framkvæmdastjórnar EB er sérstaklega áréttað að það sé ekki hægt að víkja ákvæðum til hliðar einum og sér og láta önnur ákvæði samnings halda gildi sínu.

Á eftirfarandi er litið sem alvarlegar samkeppnishömlur:

- þegar svigrúm kaupanda til að ákveða eigið söluverð er takmarkað. Birgi/seljanda er þó heimilit að ákveða hámarks söluverð eða leiðbeinandi söluverð.
- einkaréttur til að selja á tilteknum svæðum eða tilteknum viðskiptamannahópi.

Nokkrar undantekningar eru frá ofangreindu þar sem tiltekið er hvað sé heimilt að gera þrátt fyrir almennt bann. Um þessar undantekningar er fjallað í 49., 50., 51., 52. og 53. mgr. leiðbeininga með reglugerð framkvæmdastjórnarinnar.

Samkeppnisráð getur afturkallað undanþágu ef það telur að lóðréttir samningar hafi ekki þau jákvæðu áhrif á samkeppni sem þeim er ætlað. Þetta á einkum við ef aðgangur að markaði lokast eða samkeppni takmarkast verulega vegna áhrifa frá netum samhliða lóðréttra samninga. Samkeppnisráð getur að sama skapi tekið ákvörðun um að afturkalla reglur þessar ef samhliða netkerfi svipaðra lóðréttra samninga ná yfir meira en 50% af viðkomandi markaði.