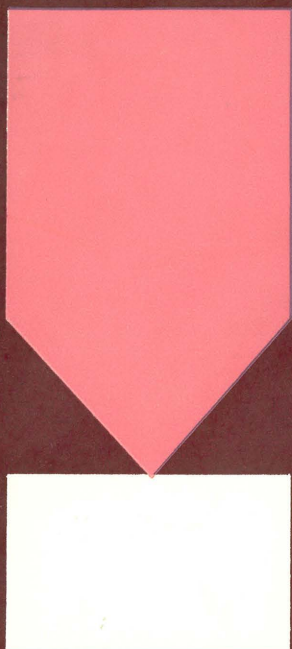


Ulf Bernitz

Bruttoprisförbudet

*och andra åtgärder
mot konkurrens-
begränsning i
distributionen*



*Studier
och
debatt*

STUDIEFÖRBUNDET NÄRINGSLIV OCH SAMHÄLLE



EX LIBRIS



Knut Rodhe

Juridikbok.se

Denna digitala version av verket är nedladdad från juridikbok.se.

Den licens som tillämpas för de verk som finns på juridikbok.se är **Creative Commons CC BY-NC 4.0**. Licensvillkoren måste följas i sin helhet och dessa finner du här <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/legalcode.sv>

Sammanfattningsvis innebär licensen följande:

Tillstånd för användaren att:

- Kopiera och vidare distribuera materialet oavsett medium eller format
- Bearbeta och bygga vidare på materialet

Villkoren för tillståndet är:

- Att användaren ger ett korrekt erkännande, anger en hyperlänk till licensen och anger om bearbetningar är gjorda av verket. Detta ska göras enligt god sed.
- Att användaren inte använder materialet för kommersiella ändamål.
- Att användaren inte tillämpar rättsliga begränsningar eller teknik som begränsar andras rätt att göra något som licensen tillåter.

Se även information på

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.sv>

HANDELSHÖGSKOLAN I STOCKHOLM
BIBLIOTEKET



10 0070523 3

Bruttoprisförbudet

*och andra åtgärder
mot konkurrensbegränsning
i distributionen*

av Ulf Bernitz



STUDIEFÖRBUNDET NÄRINGSLIV OCH SAMHÄLLE

Studier och debatt

utges av

Studieförbundet Näringsliv och Samhälle

Sköldungagatan 2, Stockholm Ö

Tel. 23 25 20. Postgiro 35 62 60

Nr 3 - 1962 - 10:e årg.

Omslag av Bengt Landin

TRYCKERI AB SKANDIA. Stockholm 1962

SNS vill

genom

- vetenskaplig forskning
- studier och debatt i lokala grupper
- centrala konferenser och kurser
- publicering av resultat från dessa verksamhetsfält

sprida kunskap om ekonomiska och sociala förhållanden, stimulera till positiva insatser i arbets- och samhällsliv och till ett individuellt ställningstagande i den allmänna debatten.

SNS är en ideell sammanslutning av enskilda personer inom svenskt näringsliv.

SNS är fristående från politiska partier och intresseorganisationer.

SNS bildades den 5 juni 1948, och dess arbete finansieras genom bidrag från näringslivet.

Innehåll

Förord	5
1 Inledning	7
2 Lagstiftningen mot konkurrensbegränsning	9
3 Bruttoprisssystemet och kontrollen av nyetablering	14
4 Bruttoprisförbudets tillkomst	19
Nyetableringskontrollens avveckling 22	
5 Förbudets allmänna innehåll och tillämpning	24
6 De straffbelagda förfarandena	28
Förbudets två led 28 — Huvudföreskriften 28 — Den kompletterande föreskriften 31 — Prisannonsering 32	
7 Särskilda frågor om förbudets omfattning	34
Förbjudna pristyper 34 — Förnödenheter och tjänster 35 — Vidareförsäljning av förnödenhet 36 — Vem är företagare? 36 — Självständiga återförsäljare 36 — Försäljning för annans räkning 37 Försäljning till och från utlandet 38 — Förhållandet till immaterialrätten 39 — Specialregleringar 40	
8 Möjligheten att få dispens	41
9 Lockvaruförsäljning	46
Problemställningen 46 — Lagstiftningen mot illojal konkurrens 47 — Dispens från bruttoprisförbudet på grund av lockvaruförsäljning 48 — Leveransvägran föranledd av lockvaruförsäljning 49 — Hemställan om uttalande av Näringslivets opinionsnämnd 50 — Framtida lagstiftning 51 — Slutsatser 51	
10 Leveransvägran och prisdifferentiering	54
Utgångspunkter för bedömning av leveransvägran 54 — NFR:s praxis angående leveransvägran 56 — Marknadsinformation 58 — Prisdifferentiering 58	

11	Riktpriser	61
	Vertikala riktpriser 61 — Horisontella riktpriser 62 — Riktpriser nas konkurrensbegränsande verkningar 63 — Oriktig rikt- prisuppgift vid annonsering 64	
12	Utländska förhållanden	66
	Norden 66 — Förenta Staterna 67 — Frankrike, Tyskland och England 68 — EEC 69	
13	Lagstiftningens hittillsvarande verkningar	73
14	Skärpt lagstiftning?	78
<i>Bilaga I</i>	Lag om motverkande i vissa fall av konkurrens- begränsning inom näringslivet	81
<i>Bilaga II</i>	Lag om uppgiftsskyldighet rörande pris- och kon- kurrensförhållanden	86
<i>Bilaga III</i>	Lag 29 maj 1931 med vissa bestämmelser mot illojal konkurrens; 1 och 2 §§	88

NÅGRA FÖRKORTNINGAR

NFF	tidskriften Näringsfrihetsfrågor
NFR	Näringsfrihetsrådet
NIR	tidskriften Nordiskt immateriellt rättsskydd
NO	Ombudsmannen (ombudsmannaämbetet) för näringsfrihetsfrågor
NOp	Näringslivets opinionsnämnd
PKF	tidskriften Pris- och kartellfrågor
Prop	Kungl. Maj:ts proposition
SOU	Statens offentliga utredningar
SPK	Statens pris- och kartellnämnd

Förord

Den fria konkurrensens princip är väsentlig för den liberala samhällssynen. I praktiken reser dock denna ideologi en rad problem. Dessa har tidigare behandlats av SNS i en uppmärksammas skrift från 1951, »Konkurrens eller samverkan — ett diskussionsinlägg om kartell- och monopolproblem». Skriften utkom i samband med att frågan om en lagstiftning med syfte att hindra konkurrensbegränsande tendenser inom näringslivet blev aktuell.

Den nuvarande konkurrensbegränsningslagstiftningen genomfördes några år senare, 1953, och den har alltså varit i kraft i snart 10 år. En viss praxis har utbildats och erfarenheter vunnits. Förbudet för leverantörer att bestämma detaljhandels återförsäljningspriser, det s. k. bruttoprisförbudet, spelar en betydelsefull roll i detta lagkomplex.

I dagens komplicerade konkurrensläge hoppas vi att föreliggande studie skall fylla ett behov. En betydande strukturrationalisering har skett inom distributionen — en rationalisering som bl. a. tagit sig uttryck i hård priskonkurrens. De talrika fallen av leveransvägran och andra konkurrensbegränsande åtgärder under senare år speglar på sitt sätt denna utveckling.

Den skrift som här presenteras är en redogörelse för ett mycket komplicerat lagstiftningsområde byggd på den praxis som nu hunnit utbildas. Den skildrar bl. a. den historiska bakgrunden till nu gällande lagstiftning och vad denna egentligen innebär. Den tar upp problem rörande lockvaruförsäljning och olika typer av riktpriiser samt praxis vid bedömningen av leveransvägran och behandlar avslutningsvis de konkurrensregler som gäller inom EEC.

Författaren har sammanställt ett material som tidigare till väsentlig del bara funnits i offentliga utredningar, riksdagstryck, rättsfallsreferat och andra mer svårtillgängliga publikationer. Han är ensam ansvarig för de värderingar som görs.

Stockholm i december 1962.

K-F Km Karlsson

1 Inledning

Det är allmänt omvittnat att distributionssystemet i Sverige under de senaste tio åren genomgått en strukturomvandling; en förvandling som fortfarande pågår. Mest påtaglig är utvecklingen mot större och slagkraftigare företagsenheter. Mindre gross- och detaljhandelsrörelser har avvecklats i avsevärd omfattning, under det att stora kedjeföretag med egna centrallager som Epa, Tempo och Metro samt Domus och Kvickly har haft stort uppsving. Lågserviceföretag såsom hemköpsrörelser, postorderrörelser och slutna intresseföreningar har erövrat ett fotfäste på marknaden. En omfattande pris-konkurrens i detaljhandeln har uppstått; den har fått betydelse bl. a. inom handeln med livsmedel, kemisk-tekniska varor och andra dagligvaror samt i fråga om vissa sällanköpsvaror, såsom fotoartiklar, radio- och televisionsapparater. I en del uppmärksammade fall har priskrig förekommit mellan olika detaljhandelsföretag. Bakom denna utveckling ligger givetvis ett samspel mellan åtskilliga faktorer. Utvecklingen överensstämmer med den allmänna tendensen till ökad bransch- och struktuurrationalisering inom näringslivet i stort. En faktor som är grundläggande för den omvandling av distributionen, av vilken några drag nu antytts mycket generellt, är det rådande förbudet mot bruttoprissättning.

Genom *bruttoprisförbudet*, som trädde i kraft den 1 juli 1954, blev det straffbart för företagare att uppställa som villkor gentemot (betinga sig av) de senare försäljningsleden att dessa vid återförsäljning inte fick underskrida visst pris. Förbudet bröt radikalt med näringslivets tidigare praxis och dess införande föregicks av intensiv debatt. Det är intressant att nu i efterhand betrakta de förhållanden som rådde före förbudets tid. Man slås av hur snabbt utvecklingen gått framåt sedan åren kring 1950 och hur pass föråldrade många då brännande frågeställningar nu ter sig.

Eftersom bruttoprisförbudet är en grundläggande faktor för den moderna pris konkurrensen särskilt inom detaljhandeln, har närmare kännedom om förbudets innebörd och omfattning stor prak-

tisk betydelse för näringslivets män. Olika försök att kringgå förbudet har väckt speciell uppmärksamhet. Debatten om hur lagstiftningen mot konkurrensbegränsningar bör utformas har hållits levande under hela efterkrigstiden. Lagändringar skedde senast 1956. De förslag till reformer som lagts fram i diskussionen sedan dess har i regel avsett att skärpa den nuvarande lagstiftningen. Om Sverige inlemmas i EEC blir förhållandet mellan våra regler och EEC:s konkurrensbegränsningslagstiftning särskilt aktuellt. Inom EEC ser man det som en central uppgift att undanröja konkurrensbegränsningar i handeln mellan medlemsstaterna, och de grundläggande principerna härom är intagna i Romavtalet (se kapitel 12).

Syftet med denna skrift är främst att behandla bruttoprisförbudets motivering, innebörd och omfattning. För att belysa hur förbudet verkat i praktiken har jag även gått in på andra åtgärder mot konkurrensbegränsning inom distributionen. På dessa punkter har framställningen i regel måst göras mera kortfattad.

2 Lagstiftningen mot konkurrensbegränsning

Det finns, som anges nedan, orienterande översikter över lagstiftningen mot konkurrensbegränsningar. Här kan det därför räcka med några korta anmärkningar om vad som gäller om samhällets insatser för att motverka skadliga konkurrensbegränsningar.

Genom 1953 års lagstiftning på området, sådan den modifierades 1956, skapades tre näringsfrihetsvårdande myndigheter, *Statens pris och kartellnämnd* (SPK), *Ombudsmannaämbetet för näringsfrihetsfrågor* (NO) och *Näringsfrihetsrådet* (NFR).

SPK har om hand den samhälleliga prisövervakningen, som åsyftar både att klarlägga den allmänna prisutvecklingen och att närmare undersöka prisbildningen inom särskilda områden av näringslivet, där så anses erforderligt. Nämnden sköter vidare bl. a. registreringen av konkurrensbegränsande överenskommelser i kartellregistret och biträder NO och NFR med närmare utredningar om olika konkurrensbegränsningars utformning och verkningar. SPK är i princip ett rent utredande organ.

Ombudsmannaämbetet för näringsfrihetsfrågor förestås av en ombudsman, som är jurist med domarerfarenhet. Ombudsmannen kan sägas vara ett slags åklagare. Hans uppgift är att verka för att konkurrensbegränsningar, som medför från allmän synpunkt skadliga verkningar, undanröjs och han har att påkalla förhandling härom inför NFR. (Bl. a. handläggs dock överträdelse av bruttoprisförbudet av allmän åklagare inför domstol enligt regler som berörs i fortsättningen.) NO:s viktigaste upplysningskälla har i praktiken blivit anmälningar från enskilda näringsidkare som anser sig utsatta för konkurrensbegränsande åtgärder. NO brukar besvara underhandsförfrågningar, dock utan att ta standpunkt till det enskilda fall som föranlett förfrågan. Det vanligaste är att de fall som NO tar upp blir uppklarade innan NO avslutat sin utredning i saken.

Näringsfrihetsrådet består av nio ledamöter; ordföranden och två andra ledamöter, som varken företräder företag- eller konsumentintressen, tre representanter för konsumentintressen och tre representanter för producentintressen. Ordföranden skall vara jurist samt äga erfarenhet av domarvärv. Näringsfrihetsrådet avgör först om en konkurrensbegränsning med »skadlig verkan» föreligger och om så befinns vara fallet söker man förhandlingsvägen undanröja just denna skadliga verkan. Rådet har därvid inte några straff- eller vitessanktioner att tillgå, utan lagstiftningen förutsätter att näringslivet skall tillmötesgå NFR:s krav. Om en förhandling misslyckas och rådet finner saken vara av större vikt skall detta anmälas till Kungl. Maj:t. Man har inte rätt att besvära sig över NFR:s beslut. De närmare reglerna om rådets sammansättning och om förhandling inför detsamma framgår av lagtexten, som återfinns i slutet av denna bok.

Om vi lämnar organisationen och ser till de materiella reglerna, märks särskilt skillnaden mellan de allmänna bestämmelserna om förutsättningarna för NFR:s förhandlande verksamhet och de *specifika förbudsbestämmelserna*, som för två särskilda fall stadgar ingripande i annan form. Det ena förbudet avser fasta bruttopriser och det andra vissa anbudskarteller. När det gäller dessa två företeelser har man inte ansett de allmänna reglerna om förhandling inför NFR tillräckliga utan man har infört straffbelagda förbud. Tillämpningen av förbuden ligger liksom annan strafflagstiftning i de allmänna domstolarnas hand och alltså inte hos NFR, som dock kan bevilja dispens.

När får förhandling äga rum inför NFR under åberopande av de *allmänna bestämmelserna*? – Om detta sägs i konkurrensbegränsningslagens 5 § att så må ske när konkurrensbegränsning som inte faller under de specifika förbudsbestämmelserna medför *skadlig verkan*. Därmed förstås enligt samma paragraf, som denna lyder sedan man gjort en lagändring 1956, »att konkurrensbegränsningen på ett ur allmän synpunkt otillbörligt sätt påverkar prisbildningen, hämmar verkningsförmågan inom näringslivet eller försvårar eller hindrar annans näringsutövning». Vägledning för bedömningen av dessa onekligen ganska vagt utformade kriterier får man, förutom genom NFR:s praxis, i förarbetena till lagstiftningen. Det i prak-

tiken oftast åberopade kriteriet är det sista, försvårande eller hindrande av annans näringsutövning.

En undantagsbestämmelse (21 § andra stycket) ger viss möjlighet till *prisreglering* i ett speciellt fall. Om näringsfrihetsrådet finner att visst pris med hänsyn till kostnaderna och övriga omständigheter är uppenbart för högt och saken är av allmän betydelse, kan Kungl. Maj:t på hemställan av rådet förordna om ett högsta pris. Sådant pris får företagare inte överskrida utan tillstånd av rådet. Kungl. Maj:ts förordnande kan avse en tid av högst ett år. Tillämpning av bestämmelsen har ännu inte varit aktuell. Sedan krigstidens priskontrollagstiftning upphörde att gälla den 1 januari 1957 avser vår allmänna prisregleringslagstiftning endast extraordinära situationer. Enligt den allmänna prisregleringslag av 1956, som nu gäller, införs priskontroll vid krig, krigsfara eller om av annan orsak »betydande fara» uppkommit »för allvarlig stegring av allmänna prisläget inom riket» (1 §). Lagen har hittills inte behövt sättas i kraft.

Flertalet av de näringsfrihetsvårdande myndigheternas utredningar och beslut publiceras genom statsverkets försorg. Man anser att *publicitet* ofta utgör ett tjänligt vapen mot otillbörliga konkurrensbegränsningar. I tidskriften *Kartellregistret*, som utkom 1947—1954, publicerades fortlöpande de överenskommelser som införts i kartellregistret och vissa utredningar av SPK:s föregångare, kommerskollegii monopolutredningsbyrå. 1955—1956 trycktes det material som förut ingått i tidskriften *Kartellregistret* samt beslut från de nyinrättade organen NO och NFR i tidskriften *Näringsfrihetsfrågor* (NFF). Denna har fr. o. m. 1957, då SPK inrättades, bytt namn och heter nu *Pris- och kartellfrågor* (PKF). Den innehåller utredningar och beslut av de tre myndigheterna och man finner i denna publikation numera även viss prisstatistik som sammanställts av SPK.

Alltsedan slutet på 1940-talet har inom näringslivet förekommit en omfattande självsanering av konkurrensbegränsningar. För detta ändamål har man inrättat ett särskilt organ, *Näringslivets konkurrensnämnd*, som aktivt medverkar till att den nuvarande förhandlingslagstiftningen fungerar.

Näringslivets opinionsnämnd (NOp) har till uppgift att efter

framställning avge yttrande huruvida i näringsverksamhet vidtagen reklam- eller annan konkurrensåtgärd kan anses strida mot god affärssed samt att, där så befinns lämpligt, söka avstyra att åtgärd som nämnden funnit strida mot god affärssed, upprepas (*NOp:s stadgar* § 2). NOP har stor betydelse i kampen mot otillbörliga konkurrensmetoder och dess uttalanden om ett visst förfarandes oförenlighet med god affärssed brukar iakttagas i näringslivet. NOP undviker dock att gå in på bedömning av konkurrensbegränsande åtgärder (ärende 211/59, se kapitel 10 nedan) och har sagt att den inte vill uttala sig om i ett visst fall en konkurrensmetod kan anses lämplig från distributionsteknisk eller distributionsekonomisk synpunkt (ärende 279/60). NOP:s ställningstaganden till lockvaruförsäljning och fiktiva riktpriiser uppmärksammas nedan (kapitel 9 resp. 11).

LITTERATUR:

Den svenska litteraturen om konkurrensbegränsningslagstiftningen är ganska mager. Grundläggande är kommittébetänkandena SOU 1945:42, SOU 1951:27 och 28, SOU 1955:16, SOU 1955:45 och SOU 1961:3, propositionerna (särskilt Prop. 1953/103 och 1956/148) samt de nyssnämnda tidskrifterna. SPK har givit ut en kortfattad översikt; Wiedesheim — Paul, *Den nya pris- och kartell-lagstiftningen*, 1958. En fylligare orientering ger Grönfors, *Lagstiftningen mot konkurrensbegränsning* (Handelshögskolans i Göteborg skrifter 1962:4, 48 s.), där man även finner redogörelser för vissa uppmärksammade rättsfall och diskussion av konkurrensbegränsningslagstiftningens plats i rättsordningen. En modern översikt ger också Wetter, *Swedish Antitrust Law*, som bl. a. innehåller de fylligaste hänvisningarna till praxis (publicerad i *American Journal of Comparative Law* 10 (1961/62) s. 19 ff, även i stencil, Stockholm 1961, Svenska Handelsbanken). En översikt av lagstiftningen med betoning på de distributionsekonomiska synpunkterna ges i Ulf af Trolle, *Distributionsekonomi* 1, 1962 s. 206 ff.

Angående NOP:s verksamhet, se Bjurström—Ocklind, *God affärssed i reklam*, 1961. NOP publicerar i början av 1963 i tre delar: *Otillbörlig konkurrens och god affärssed*. Yttranden avgivna av Näringslivets opinionsnämnd 1957—1960.

När det gäller specialstudier av enskilda områden finns det omfattande luckor. Jag har i de olika kapitlen givit närmare litteraturanvisningar. Det har dock inte varit möjligt att eftersträva fullständighet, särskilt inte i fråga om tidskriftsartiklar. Sådana av mindre omfång har i regel inte medtagits. I övrigt har strävan varit att i första hand ge hänvisningar till litteratur som utgivits under de senaste åren.

3 Bruttoprissystemet och kontrollen av nyetablering

Det är främst för *märkesvaror* som bruttoprissättning haft betydelse. Sådana bär i regel fabrikantens varumärke och säljs i identiska förpackningar i en mängd affärer, ofta över hela landet. Skillnader i detaljhandelns prissättning på märkesvaror iakttas lätt av konsumenterna, vilket inbjuder till priskonkurrens. Bruttoprissättning av märkesvaror är även möjlig att administrera utan alltför stora svårigheter, om metoden får stöd av det stora flertalet detaljhandlare. Det föreligger också faktiskt en uppenbar samtidighet mellan å ena sidan bruttoprissystemets framväxt och å andra sidan den ökade användningen av märkesvaror i vårt land.

Statsmakterna hade 1931, i samband med tillkomsten av lagen mot illojal konkurrens, att ta ställning till ett utredningsförslag om att som en form av illojal konkurrens i regel göra det straffbart att sälja bruttoprissatta märkesvaror till underpris (*Patentlagstiftningskommitténs betänkanden IV*, 1915, förslaget 11 §). Realisationer, försäljning av skadade eller begagnade varor m. m. skulle dock undantas under vissa närmare angivna förutsättningar. Man ville främst stävja bruket att använda enstaka märkesvaror som lockvaror i syfte att ge affären i fråga ett missvisande sken av att hålla en genomgående låg prisnivå; en synpunkt som ännu inte förlorat sin aktualitet (kapitel 9 nedan). Då emellertid opinionen visade sig vara splittrad, upptogs ingen bestämmelse i frågan i lagen mot illojal konkurrens. De samhällsekonomiska argumenten, som blev avgörande på 1950-talet, uppmärksammades föga i diskussionen.

Redan på 1920-talet sökte man organisera ett s. k. märkesvaruinstitut inom den kemisk-tekniska branschen för att genomföra en kontroll av fastställda bruttopriser. Dessa försök slog slint men återupptogs på 1930-talet. Detta ledde till tillkomsten av *Likaprisnämnden*, som skulle tillse att fastställda återförsäljningspriser inte

underskreds. Vissa företag avfordrade sina avnämare särskilda prishållningsförbindelser, vilka i regel stipulerade vite vid överträdelse. Ett särskilt omfattande arbete härpå lades ned av Colgate-Palmolive-Peet AB, som samlade in förbindelser från cirka 30 000 återförsäljare (*SOU 1951:28* s. 102). Allteftersom märkesvarorna blev vanligare, fick systemet större spridning inom alla branscher, främst på tillskyndan av detaljhandlarna och deras organisationer. Producenterna handlade som regel i enlighet med de propåer som fördes fram från detaljhandeln, eftersom de också ansåg sig vinna på systemet och föredrog att visa sig samarbetsvilliga.

FALL 1

Som exempel på frågor som kunde bli aktuella under bruttoprissystemets uppbyggnadsskede kan man nämna ett fall som dåvarande Stockholms handelskammars opinionsnämnd hade att ta ställning till 1936. Två tandkrämostillverkare försåg sina tandkrämstuber med identifieringsmärken (bokstäver och siffror) för att hindra att tuberna såldes till lägre pris än det av dem själva fastställda bruttopriset. Om underförsäljning förekom hos en detaljhandlare kunde producenterna genom märkena identifiera den grossist som levererat varorna till affären. Sedan tillverkarna anmält till nämnden att ett koncernföretag lät utradera märkena innan tuberna såldes (tydligen i syfte att möjliggöra försäljning till ett pris som var lägre än det angivna bruttopriset), uttalade nämndens majoritet bl. a. att eftersom kontrollmärkning av märkesvaror tillgodosåg producentens berättigade intressen att kontrollera varornas tillverkning och försäljning, kunde ett utplånande av kontrollmärkning inte anses överensstämma med god affärssed. (*God affärssed och illojal konkurrens*. Uttalanden av Stockholms handelskammars opinionsnämnd 1935—1938 samt Näringslivets opinionsnämnd i Stockholm 1939—1951, samlade och utgivna av Stockholms handelskammare, fall 7 s. 10).

Varuknappheten och regleringsekonomi under krigsåren medförde en väsentlig reduktion av konkurrensen inom detaljhandeln och förstärkning av dess samarbetsorgan, vilka förhandlade med priskontrollnämnden. De högsta priser som denna tillät uttogs normalt. När priskontrollen under den senare delen av 1940-talet började avvecklas, var bruttoprissystemet mycket utbrett och det arbetade effektivt. Det har beräknats att 1948 genomsnittligt 25—28 % av allmänhetens utgifter för konsumtionsvaror föll på bruttoprissatta sådana. (*SOU 1951:28* s. 131.) Metoden begagnades exempelvis för märkesvaror i livsmedels-, färg-, foto- och radiohandeln.

Vanligtvis användes *vertikalt bindande bruttopriser*, dvs. priser som fastställdes av tidigare försäljningsled (som regel producenten) och som varken fick över- eller underskridas vid försäljning till konsumenterna. Priset trycktes ofta på förpackningen och framhölls i producentens annonsering. Priserna i mellanliggande försäljningsled angavs som rabattavdrag på återförsäljningspriset. Andra pristyper är *vertikala riktpriser*, som utgör vägledande priser förordade av fabrikanten eller någon gång grossist men som återförsäljaren kan frångå; *maximipriser*, som återförsäljaren inte får överskrida men väl underskrida, och den sistnämnda formens motsats, *minimipriser*. Eftersom de fasta återförsäljningspriserna var förhärskande, kom termerna bruttopris och bruttoprissystem främst att knytas till dessa. Frånsett mindre betydelsefulla variationer i återbäring o. d. uteslöt det svenska systemet sålunda i huvudsak pris-konkurrens i detaljhandeln inom sitt tillämpningsområde.

Vid sidan av de vertikala priserna förekom priser som var fastställda genom samarbete i detaljhandeln, dvs. *horisontella bruttopriser*. Sådana var i vissa fall av vikt även för anonyma varor, såsom inom järnhandeln, men hade mindre relativ betydelse. Vanliga numera är *horisontella riktpriser*, dvs. icke bindande priser som förordas i detaljhandelsorganisationernas olika riktprislistor. (Andra stundom förekommande sätt att begagna termen riktpris berörs i kapitel 11 nedan.)

Under tiden närmast efter kriget hade man (delvis till skillnad från förhållandena under uppbyggnadsåren) som regel inte så mycket besvär med att hindra försäljning till underpris. Det av fabrikanten angivna återförsäljningspriset ansågs bindande utan att man behövde träffa särskilda avtal. Detta berodde främst på detaljhandeln i regel positiva inställning till systemet och den förhållandevis ringa betydelse som priskonkurrensen överhuvud hade vid denna tid, bland annat under inflytande av den kvardröjande priskontrollen. I hotet om leveransavstängning förfogade producenterna över en sanktion som, inte minst med hänsyn till rådande varuknapphet, var effektiv. Detaljhandelsorganisationerna kunde i sin tur hota fabrikanterna med köpvägran. Det existerade således ett kontrollsystem som fungerade effektivt utan att de allmänna domstolarna eller skiljeförfarande i regel behövde anlitas.

I sakligt nära anslutning till bruttoprissystemet stod *nyetableringskontrollen*. Den berörde stora delar av detaljhandeln och skötes främst av branschvis uppbyggda särskilda prövningsnämnder. I livsmedelsbranschen fanns lokala s. k. samarbetsnämnder och en riksomfattande överinstans, *Permanent Centralnämnden*. Kontrollen av nyetableringar upprätthölls tämligen effektivt; en företagare som etablerade sig utan att ha blivit godkänd av prövningsorganet drabbades i regel av bojkott. I slutet av 1940-talet berördes detaljhandelsbranscher som omfattade nära hälften av hela antalet detaljhandelsbutiker i landet av en landsomfattande privat nyetableringskontroll. (SOU 1951:27 s. 356.)

Systemet kunde karakteriseras som en näringslivets egen rättsordning; det byggde på andra grundsatser än principen i näringsfrihetsförordningens 1 § att svensk man eller kvinna med vissa mindre betydelsefulla undantag är berättigad att idka handelsrörelse. Kontrollen stred dock inte i och för sig mot näringsfrihetsförordningen, eftersom denna endast reglerar förhållandet mellan statsmakterna och näringslivet och inte förhållanden enskilda företagare emellan. (Prop. 1953:103 s. 118.) Kontrollens främsta syfte var att pröva behovet av nyetablering och att, genom att motverka alltför omfattande sådan, minska distributionskostnaderna och ge den lokala detaljhandlaren ett visst konkurrensskydd. Kontrollen anknöt till bruttoprissystemet bland annat därigenom att de fasta marginaler som bruttopriserna gav detaljhandlarna hindrade det hämmande inflytande på etableringslusten som priskonkurrens eljest skulle ha haft.

Man prövade emellertid inte bara behovet av nyetablering utan också näringsidkarens personliga kompetens, den planerade rörelsens ekonomiska förutsättningar och butikslokalens beskaffenhet. Man såg till att inte nyetableringskontrollen kringgicks genom att sortimentet utökades med varor som hörde till andra branscher. Nyetableringskontrollen motverkade således branschspridning.

Som bakgrund till prövningen av näringsidkarnas personliga kompetens bör nämnas att köpmannaorganisationerna vid olika tillfällen framförde propåer om att statsmakterna skulle genom lagstiftning införa särskilda legala kompetenskrav för utövning av vissa handelsyrken (SOU 1951:27 s. 339 ff.). Regering och riksdag ställde sig

emellertid avvisande till detta; en politik som senare fullföljts av de näringsfrihetsvårdande myndigheterna. Näringsfrihetsrådet har i anledning av en hemställan från Sveriges låssmedsmästares riksförbund om utredning angående införande av auktorisation av låssmeder avstyrkt förbundets framställning härom (*PKF 1959:9—10* s. 566). NFR befarade nämligen att ett auktorisationssystem kunde verka inskränkande på näringsfriheten.

Sammanfattningsvis

kan sägas att nyetableringskontrollen och de genom bruttoprissättningen säkra och i regel ganska förmånliga handelsmarginalerna gav den enskilde detaljhandlaren i hägnet av sin organisation en tämligen stor trygghet till sin utkomst. Systemet företedde dock ett statistiskt och skråmässigt drag och förutsatte, och medverkade till, att förändringar i handelns struktur skedde relativt långsamt.

LITTERATUR:

Bruttoprissystemet och nyetableringskontrollen behandlas ingående i *SOU 1951:27* och *28*. Köpmannaorganisationernas försök att få till stånd lagstiftning till skydd mot vissa konkurrensformer berörs bl. a. i Ruin, *Kooperativa förbundet 1899—1929. En organisationsstudie* (1960) s. 288 ff.

4 Bruttoprisförbudets tillkomst

Statsmakterna och den allmänna opinionen intog länge en tämligen förstående inställning till bruttoprissystemets och nyetableringskontrollens utveckling. En statlig utredning om möbelbranschen rekommenderade att bruttoprissättning borde i större utsträckning än tidigare införas i branschen (*SOU 1947:52* s. 23). Genom ett bruttoprissystem skulle man åstadkomma en från producenternas, detaljisternas och konsumenternas synpunkt skälig prissättning. Man möter här föreställningen att man på denna väg skulle kunna nå fram till ett för alla »rättvist» pris. I den allmänna debatten under de första efterkrigsåren saknades inte förespråkare för åsikten att den tidsbegränsade priskontrollagstiftningen i någon form borde fortsätta att tillämpas under normala förhållanden och detaljhandelspriserna fastställas på grundval av förhandling mellan organisationer och ett statligt organ.

Bruttoprissättning på märkesvaror praktiserades allmänt i andra västeuropeiska länder, och i dessa ägnades systemets eventuella skadlighet endast begränsad uppmärksamhet före 1950-talet. I USA tilläts bruttopriser i viss mån sedan 1930-talet, men det förelåg mycket betydelsefulla skillnader mellan det amerikanska och svenska systemet (se kapitel 12). Ställningstagandena i vårt land grundade sig alltså huvudsakligen på inhemska rön och överväganden.

Nyetableringssakkunniga framlade 1951 ett förslag till generell lagstiftning om skydd mot samhällsskadliga konkurrensbegränsningar (*SOU 1951:27* och 28). Som sådana uppfattade de sakkunnigas majoritet såväl bruttoprissystemet som nyetableringskontrollen. I fråga om bruttoprissättning föreslog man följande regel: »Samhällsskadlig verkan av konkurrensbegränsning skall, såframt ej på utredning grundade skäl finnas för antagande att så ej är fallet, anses föreligga – – då företagare i sin försäljningsverksamhet meddelar föreskrift om lägsta pris för återförsäljning av förnödenhet» (förslagens 5 §). Man antog alltså att systemets verkningar normalt var skadliga. Av stor betydelse för detta ställningstagande var en ut-

redning gjord för kommitténs räkning av professorn i företags-ekonomi Ulf af Trolle (*SOU 1951:28*, s. 89 ff.). Minoriteten bland de sakkunniga, som bestod av företrädare för det enskilda näringslivet, ville i stort bibehålla det tidigare rättsläget. Det framlagda förslaget i bruttoprisfrågan medförde liksom den föreslagna konkurrensbegränsningslagen överhuvud en politisk tvist mellan regering och enskilt näringsliv. Tvisten ledde till en särskild »överenskommelse» i enlighet med vilken lagen sedan utformades. Sedan priskontrollen gradvis avvecklats, upphävdes den från den 1 januari 1957 genom att man antog den nuvarande prisregleringslagen av 1956, avsedd för extraordinära situationer (kapitel 2 ovan). Samtidigt gjordes vissa ändringar i konkurrensbegränsningslagen, som utvidgade möjligheterna att ingripa enligt de allmänna reglerna mot skadlig verkan av konkurrensbegränsning. Lagändringarna berörde dock inte den paragraf i lagen som innehåller förbudet mot fasta bruttopriser. Efter 1956 har lagen inte ändrats.

Bakom beslutet att förbjuda fasta bruttopriser låg främst överväganden som gällde de samhällsekonomiska verkningarna. I propositionen uttalade departementschefen att systemet motverkade en önskvärd allmän rationalisering av distributionen (*Prop. 1953:103* s. 169). De fasta priserna och de i regel ganska goda handelsmarginalerna gjorde det möjligt även för detaljhandlare med höga omkostnader och låg omsättning att klara sig. Detta minskade viljan till kostnadsbesparande åtgärder och ledde gärna till alltför omfattande nyetablering, något som ökade kostnaderna för tidigare handelsled. Eftersom priset inte fick begagnas som konkurrensmedel, inriktades tävlan mellan företagen främst på fördelaktiga serviceerbjudanden. Konsumenterna kunde inte välja mellan å ena sidan affärer som erbjöd låga priser mot låg service och å den andra sådana som gav omfattande service men höll högre prisnivå. Vidare ledde konkurrensen i partihandeln till att detaljisterna erbjöds höga marginaler. I den mån detta föranledde producenterna att via egna nederlag sälja direkt till detaljisterna i stället för till ett fristående mellanled, kunde tillverkarna uppnå en vinst för egen del. Men ett sådant förfarande kunde lätt leda till en snedvridning av distributionsapparaten som, sett i stort, härigenom torde åsamkas betydligt ökade kostnader. af Trolle har framhållit att systemets vik-

tigaste negativa verkan låg i risken för dylik snedvridning (*Ekonomisk Tidskrift* 1955 s. 17).

Som ett exempel kan nämnas att en ekonomisk utredning visade att Sockerbolaget till följd av bruttoprissättningen i början på 1950-talet skulle ha kunnat göra en kortsiktig vinst på en övergång från distribution via grossister till distribution via egna nederlag, men att en sådan politik i längden skulle ha kostat konsumenterna 4—6 milj. kronor om året. Sockerbolaget slopade bruttoprissystemet 1951.

Främsta skälet till att man från det privata näringslivets sida motsatte sig en avveckling av den tidigare ordningen var den trygghet denna medförde för den mindre detaljhandeln. Särskilt hade handlande med höga kostnader och mindre omsättning anledning att vara oroliga för följderna av fri prissättning. En sådan kunde också befaras medföra en omfattande sänkning av goodwillvärdena på butiker. Inom organisationer där man lagt ned omfattande arbete på att bygga upp bruttoprissystemet såg man inte gärna att detta omvärderades och plötsligt stämplades som samhällsskadligt. Stundom befarade producenterna att den frisläppta priskonkurrensen skulle bli så hård att välrenommerade märkesvaror skulle användas som lockvaror och säljas ut till priser vilka saknade kostnadstäckning. Näringsutövarna såg inte sällan priskonkurrens på märkesvaror som något onödigt och ibland illojalt. Man bör också minnas att lagstiftningen i Sverige (bortsett från kristidsregleringar) traditionellt inte ingripit i distributionens villkor. De civilrättsliga reglerna om köp, nyttjanderätt etc. har (även om de ibland ingripit med tvingande lagbud) i huvudsak begränsat sig till att dra upp en yttre ram inom vilken näringslivet fritt fått skapa sina egna sedvänjor. Jämfört med den lagstiftning mot illojal konkurrens som nu är i kraft bildar ett förbud mot bruttoprissättning inte bara ett undre plan för förfaranden som anses tillbörliga utan påverkar också företagens sätt att lösa ekonomiska kärnfrågor. Det privata näringslivets reserverade attityd till det föreslagna bruttoprisförbudet sammanhänger med att ett förbud skulle innebära ett ingrepp från statens sida i då rådande sedvanor i näringslivet.

Beslutet att införa ett förbud föregicks sålunda av en allmän avvägning från statsmakternas sida mellan främst kraven på rationell distribution av varor och trygghet för detaljhandlarna. Ställ-

ningstagandet i denna fråga kan ses som ett exempel på omfattande och för framtiden betydelsefull samhällsplanering genom generell lagstiftning. Förbudets omfattning begränsades dock till den starkast konkurrensbegränsande formen, de bindande vertikala bruttopriserna. I fråga om dessa införde man emellertid inte den regel som nyetableringssakkunniga föreslagit utan ett straffbelagt förbud, försett med dispensmöjlighet. En sådan regel ansågs mera effektiv och lättillämpad (*Prop. 1953:103* s. 170). Det var ju inte bruttoprissystemets begagnande i vissa enskilda branscher som man ville komma åt utan dess allmänna verkningar på samhällsekonomin. Man begränsade dock förbudets omfattning tämligen snävt, så att riktpriissättning och leveransvägran på grund av köparens prispolitik föll utanför. Härigenom fick leverantörerna möjligheter att även i framtiden underlätta återförsäljarnas priskalkylering och försvåra försäljning av märkesvaror till låga priser i vissa fall. Man gjorde det å andra sidan också möjligt för myndigheterna att enligt de allmänna konkurrensbegränsningsreglerna ingripa mot förfaranden som innebar kringgående av den specifika förbudsregeln.

af Trolle ansåg att möjligheterna att vetenskapligt tillfredsställande besvara spørsmålet om bruttoprissystemets skadlighet var synnerligen små om ens några. Lagstiftningen grundades på logiskt uppbyggda hypoteser, som i huvudsak inte kunde verifieras genom undersökningar eller experiment (*Ekonomisk Tidskrift* 1955 s. 11 ff.). Som eget omdöme vill jag dock hävda att utredningarna belyste, pro et contra, de sannolika indirekta verkningarna på ett sätt som gav statsmakterna en god grund för ställningstagandet; inte minst visade undersökningarna klart att avgörandet utgjorde en politisk värderingsfråga.

Nyetableringskontrollens avveckling

I fråga om nyetableringskontrollen beslöt man att denna inte skulle träffas av ett generellt förbud utan bli föremål för bedömning enligt de allmänna reglerna. Departementschefen anförde i propositionen bland annat: »Det allmänna argumentet, att nyetableringskontroll erfordras för en rationell utveckling av en bransch

eller för att stärka den enskilda handelns ställning gentemot andra företagsformer, finner jag i varje fall ej vara ägnat att ge övervikt åt skälen för enskild nyetableringskontroll. Det måste därutöver fordras ytterligare omständigheter.» En sådan omständighet kunde exempelvis vara att kontrollen ledde till en rationalisering, som medförde att distributionskostnaderna sänktes och en väsentlig del av rationaliseringsvinsten kom konsumenterna till godo (*Prop. 1953: 103* s. 212). Sedan NO, kort tid efter det att ämbetet inrättats, tagit upp kontrollen till prövning, valde branschorganisationerna att frivilligt avveckla systemet, och NFR fick därför aldrig tillfälle att sakpröva dess verkningar (se bl. a. *NFF 1956:6*, avd. IV s. 5 och *PKF 1960:1* s. 56, notis C ang. speceri- och lanthandeln). Efter få år upphörde nyetableringskontrollen att äga större betydelse. I enstaka branscher spelar den dock fortfarande en roll, exempelvis inom bokhandeln. Numera har utvecklingen mot stora butiker, kedjebildning och ökad priskonkurrens liksom förbättrade inkomstmöjligheter medfört, att det som regel inte finns behov av kontroll av nyetablering. Det är ett verkligt vittförgrenat konkurrensbegränsningssystem som därigenom nästan försvunnit.

LITTERATUR:

Bland litteraturen om bruttoprissystemet från samhälls- och företagsekonomiska synpunkter märks främst af Trolles utredning *Bruttoprissystemet. En problemanalys*, *SOU 1951:28*, s. 89 ff och densammes kortare översikt *Bruttoprisförbudets grundval och verkningar* i *Ekonomisk tidskrift* 1955:1 s. 1 ff, där man finner hänvisningar till viktigare speciallitteratur (s. 24). Sockerbolagets övergång från bruttoprissättning till nettoprissättning behandlas i Rooth — af Trolle, *Bruttoprissättningen och producentens val av distributionsväg*, *Svensk Handel*, nr 17, 1951. En välkänd utländsk studie i ämnet är Yamey, *The Economics of Resale Price Maintenance*, London 1954. I övrigt märks bl. a. en utredning av OEEC, Gammelgaard, *Resale Price Maintenance*, 1958.

5 Förbudets allmänna innehåll och tillämpning

Lagtexten (2 §) har följande lydelse:

»Utan tillstånd av näringsfrihetsrådet må företagare, där ej annat är särskilt stadgat, varken av företagare inom senare försäljningsled betinga sig, att vid försäljning av förnödenhet här i riket visst pris icke må underskridas, eller till ledning för prissättningen inom senare försäljningsled i riket eljest angiva visst pris, med mindre därvid kommer till uttryck att priset får underskridas.»

Att uppsåtligen överträda förbudet är straffbelagt (29 § första stycket). Straffet är dagsböter men det finns möjlighet att vid grovt brott ådöma fängelse, högst ett år. Enligt vedertagna rättsprinciper skall domstolar iakta viss återhållsamhet vid tolkning av straffbuds omfattning (legalitetsprincipen). I en rättegång har åklagaren bevisbördan, dvs. det ankommer på honom att styrka att en överträdelse har skett. Särskilt i fall där det inte förekommit skriftväxling mellan parterna i frågan kan det uppstå avsevärda bevissvårigheter.

Avtal som strider mot förbudet blir civilrättsligt *ogiltiga*. Det saknas alltså möjlighet att med rättsliga medel framtvinga deras efterlevnad. (Jfr *NFF 1955:2* avd. IV s. 47, kolimportförening). Överträdelse av förbudet kan under vissa förutsättningar medföra skyldighet att utge *skadestånd* till skadelidande. Omfattningen av skadeståndsskyldigheten beror av allmänna skadeståndsrättsliga principer som det skulle föra för långt att gå in på här. Jag skall därför inte kommentera en dom av Stockholms rådhusrätt, i vilken en återförsäljare som utsatts för leveransvägran, sedan han underlåtit att rätta sig efter leverantörens lagstridiga krav på att han skulle ta ut ett visst minsta pris, befanns äga rätt till skadestånd av leverantören (*PKF 1959:2* s. 193).

Det material som står till buds vid analys av förbudets innehåll består förutom av lagtexten av förarbeten och inhemsk praxis. I litteraturen har tolknings- och tillämpningsproblemen uppmärk-

sammats ganska lite. Eftersom reglerna har fått en tämligen särpräglad utformning i Sverige, kan utländsk litteratur och praxis sällan användas för direkt jämförelse.

I fråga om *förarbetena* märks att nyetableringssakkunniga föreslog regler som i viss mån avvek från den slutliga lagen (kapitel 3 ovan) samt att riksdagen beslöt i enlighet med propositionen. Det är alltså denna som utgör den främsta tolkningskällan (*Prop. 1953:103*). Som sådan har den stor betydelse, särskilt som konkurrensbegränsningslagen fick en knapphändig utformning, medan departementschefens kompletterande uttalanden i tolkningsfrågor var ganska utförliga. Utvecklingen har visat att NFR lagt mycket stor vikt vid förarbetena och ofta åberopat dessa i sina beslut.

Praxis är av mindre omfattning och utgörs främst av NFR:s beslut i dispensärenden. Vissa av dessa är av stort intresse och behandlas nedan i kapitel 8. Belysande för förbudets verkliga betydelse har varit vissa beslut av NFR, där rådet i enlighet med de allmänna reglerna bedömt förfaranden som stått nära sådana som förbudet avser. Dessa fall har särskilt gällt leveransvägran (kapitel 10). Förbudet i och för sig utgör däremot en del av straffrätten, och det ankommer därför som redan sagts på de allmänna domstolarna att tolka och tillämpa detsamma. Brott mot bestämmelsen får dock åtalas av allmän åklagare endast efter anmälan eller medgivande av NO (31 §). Därigenom kan man enligt propositionen förebygga åtal för sådana överträdelser som saknar betydelse för det syfte man velat uppnå (*Prop. 1953:103* s. 287). Endast i två fall har NO hittills föranstaltat om åtal och någon överrättsdom föreligger ännu inte. Båda målen avgjordes av Stockholms rådhusrätt, vars domar vann laga kraft (*PKF 1959:2* s. 193 och *PKF 1962:7* s. 649). Målen berörs i fortsättningen.

Under perioden 1954—1960 uppmärksammade emellertid NO närmare fyrtio fall av underlåtenhet att beakta förbudet (*SOU 1961:3* s. 158). En avsevärd del av dessa ärenden var av bagatellartad natur och avsåg otillåtna former av prisangivelse i annonser (enligt uppgift från NO-ämbetet). Vid bedömningen av antalet fall bör man känna till att NO-ämbetet som skilda ärenden ibland redovisat ett antal annonsfall som man funnit vid en genomgång i ett sammanhang av olika tidningar och tidskrifter. I själva verket

har NO-ämbetet hittills träffat på ganska få mera grava fall av överträdelser. I några av dessa, som refererats i PKF, angav NO att han inte låtit förseelserna gå till åtal, eftersom de framstod som i viss mån ursäktliga på grund av den korta tid som då förflutit sedan förbudet trätt i kraft (*PKF 1957:2* s. 110 och *PKF 1957:4* s. 238). Den allmänna uppläggningsen av arbetet hos NO, som präglas av strävan att bibringa näringslivet förståelse för konkurrensbegränsningslagens huvudgrunder, kan även ha återverkat på NO:s beslut att inte gå alltför strängt fram. Det finns ett mindre antal fall som NO handlagt men inte låtit publicera i PKF. Dessa ger främst uttryck för överväganden i det enskilda fallet (in casu-avgöranden) och bör inte läggas till grund för bedömning av andra situationer.

När NFR prövar verkningarna av en konkurrensbegränsning kan det bli aktuellt att ta ställning till om denna innebär en överträdelse av bruttoprisförbudet eller förbudet mot vissa anbudskarteller. En motsvarande situation uppträder om en företagare ansöker hos NFR om dispens från ett förbud. Rådet har då först prövat om företagarens handlingssätt i och för sig bryter mot förbudet eller inte. I de fall som hittills förekommit har det knappast förelegat några svårare bedömningsfrågor (*NFF 1955:2* avd. IV s. 43, kolimport och *NFF 1956:6* avd. IV s. 7, annonsbyråer). Hur NFR går till väga framgår av ett uppmärksammat ärende rörande dispens från förbudet mot vissa anbudskarteller, vilket är försett med en dispensmöjlighet av samma innehåll som bruttoprisförbudet (*PKF 1960:9* s. 614).

FALL 2

Sökanden var en nybildad ekonomisk förening, Svenska Yllefabrikanters Försäljningsförening i Norrköping, i vilken samtliga ledande yllefabriker i Sverige var medlemmar. Föreningen skulle bland annat avge anbud när standardvaror såldes genom anbudsförfarande. De enskilda medlemmarna fick då inte avge anbud. Om detta förfarande föll under förbudet mot vissa anbudskarteller eller inte var tveksamt. Sedan föreningen anmälts till NO för ifrågasatt överträdelse, sökte den dispens. NFR fann efter en omsorgsfullt redovisad tolkning av förbudsbestämmelsens innehåll att tillstånd av rådet inte behövdes. Föreningen träffades nämligen inte av förbudet eftersom den utgjorde en öppen form av anbudssamverkan genom en juridiskt självständig försäljningsorganisation

som inte kunde ses som en proformaanordning. NFR uttalade i beslutet att rådet vid sina överväganden hade beaktat att man allmänt sett bör iaktta återhållsamhet vid bestämmande av ett straffbuds omfattning.

Det finns en viss möjlighet att konkurrensbegränsningslagens förbudsparafer blir föremål för olikartad bedömning av NFR och allmän domstol, men detta torde sakna praktisk betydelse eftersom det är NO som avgör om åtal skall väckas. Då NFR är exklusivt organ för bedömning av vad som medför skadliga verkningar enligt de allmänna konkurrensbegränsningsreglerna, talar starka sakliga skäl för att rådet som skett också prövar de särskilda förbudsreglernas omfattning i de situationer som nämnts. Man främjar härigenom enhetligheten i bedömningen.

6 De straffbelagda förfarandena

Det är givetvis praktiskt viktigt att göra klart för sig var gränsen går för vad som straffbeläggs genom bruttoprisförbudet. Klart är att formliga avtal om att återförsäljare skall ta ut visst minsta pris (t. ex. prishållningsförbindelser) är förbjudna. Det fordras inte för att en överträdelse skall föreligga att leverantören upprätthåller en etablerad bruttoprispolitik gentemot återförsäljarna eller att han vidtar särskilda åtgärder såsom avstängning eller försvårande av leveranser gentemot vidareförsäljare som inte iakttagit de lägsta återförsäljningspriser som han föreskrivit.

Förbudets två led

Själva förbudet är utformat så att det innehåller två led, huvudföreskriften och den kompletterande föreskriften. *Huvudföreskriften* anknyter direkt till fall där leverantörer betingar sig av återförsäljare att dessa inte underskrider visst pris vid vidareförsäljning samt förbjuder ett sådant förfarande. Återförsäljaren kan lämna avtalsvillkor om bruttoprissättning utan avseende såsom ogiltiga.

Förbudet är försett med en *kompletterande föreskrift*, att leverantör överhuvud inte får ange visst pris till ledning för återförsäljares prissättning, om det inte samtidigt kommer till uttryck att priset får underskridas. Denna föreskrift innebär en inte oväsentlig utvidgning av förbudet och behandlas närmare i senare delen av detta kapitel.

Huvudföreskriften

Följande exempel ur praxis belyser huvudföreskriftens innebörd.

FALL 3

En fabrikant och en detaljhandlare hade vid något tillfälle träffat överenskommelse, enligt vilken detaljhandlaren lovat att tillämpa fabrikantens

riktpriser. Sedan fabrikanten fått veta att detaljhandlaren vid försäljning av fabrikantens varor underskred riktpriserna, skrev han till detaljhandlaren att han fått reda på att detaljhandlaren i strid med den tidigare överenskommelsen lämnat extra rabatt på fabrikantens »riktpris» vid köp av flera exemplar och bad detaljhandlaren upphöra härmed samt bekräfta detta. När detaljhandlaren trots påpekandet inte höjde priset, skrev fabrikanten ett nytt brev. Inför NO framhöll fabrikanten att han inte framställt krav eller hot och att några missförstånd inte torde ha uppkommit, eftersom detaljhandlaren fortsatt att tillämpa de lägre priserna. NO påpekade att vad fabrikanten framhöll saknade relevans för frågan om en överträdelse förelåg. Själva överenskommelsen att detaljhandlaren skulle hålla fabrikantens »riktpriser» var lagstridig. Fabrikantens brev visade att han höll fast vid vad som avtalats. NO lät inte föranstalta om åtal i detta fall med hänsyn till den korta tid som då förflutit sedan förbudet trätt i kraft (*PKF 1957:4 s. 238 fall 2*).

Överträdelse av förbudet kan alltså föreligga utan att det förekommit någon *leveransvägran*. För att klargöra förbudets omfattning är det emellertid väsentligt att veta om själva leveransvägran kan ses som en överträdelse. Får en leverantör vägra fortsatt affärsförbindelse med viss återförsäljare därför att denne sålt billigare än leverantören finner lämpligt, och är det möjligt att vägra att knyta en ny affärsförbindelse, därför att det finns anledning att räkna med att köparen skulle vidareförsälja varan för billigt enligt leverantörens uppfattning? — Svaret härpå har givetvis stor betydelse för förbudets effektivitet. Härvidlag gäller regeln:

Leverantörs vägran att sluta försäljningsavtal med presumtiva återförsäljare under den reella motiveringen (uttrycklig eller inte) att vederbörande sannolikt skulle vidareförsälja förnödenheten till lägre pris än leverantören önskar, faller i och för sig inte under förbudet.

Försiktighet måste emellertid iakttas i praktiken. Jag vill framhålla att leverantören, om han inte bara blankt vägrar att leverera till återförsäljaren utan tar upp förhandlingar med denne, varvid dennes vidareförsäljningspriser berörs, synes ha svårt att undvika en överträdelse av förbudet. Normalt torde leverantören i så fall göra en reviderad prispolitik till en betingelse för leveranser. I varje fall torde han bryta mot bestämmelsen, som säger att det skall komma till uttryck att angivna priser får underskridas.

Några överrättsdomar som gäller denna gränsdragning finns inte ännu och förarbetena berör inte frågan närmare. Följande exempel, som avser ett hemköpsföretag illustrerar emellertid regeln.

FALL 4

I ett fall som dömts av Stockholms rådhusrätt 1962 var läget följande. Ett aktiebolag som importerade termosartiklar hade en tid sålt sådana till AB Hemköp i Älvsjö. Sedan Hemköp beställt ytterligare termosflaskor, skrev bolaget i brev till Hemköp att man observerat att Hemköp vid sin försäljning inte oväsentligt underskred bolagets riktpriiser, och man förklarade sig därför inte kunna fortsätta samarbetet med Hemköp om inte Hemköp ändrade sina priser på så sätt att exempelvis termoskannor av visst märke såldes endast ca fem kronor och termosflaskor endast ca 25 öre billigare än vad järn- och sportaffärerna gjorde. Efter detta brev återupptogs inte affärsförbindelserna mellan leverantören och Hemköp. — I fallet föreligger främst två frågor till bedömning. Den ena gäller om leverantören, när han nämnde det pris han ville skulle tas ut angav ett visst pris, som inte fick underskridas. Rådhusrätten fann att ett minimipris hade angivits. (Jag berör detta spörsmål närmare i kapitel 7.) Den andra frågan gäller om man sedan den första frågan prövats, anser en överträdelse vara begången. Leverantören gjorde gällande att det bara var fråga om en leveransvägran. Rådhusrätten fann emellertid att leverantören i brevet uppställt som villkor för fortsatt leverans, att Hemköp skulle förbinda sig att vid vidareförsäljning ta ut vissa minimipriiser. Domstolen fann att det förelåg en överträdelse av bruttoprisförbudet och dömde importbolagets verkställande direktör att utge trettio dagsböter. Självaste aktiebolaget kunde ju i egenskap av juridisk person ej fällas till straffrättsligt ansvar enligt de allmänna straffrättsliga principer som gäller i Sverige (*PKF 1962:7*, s. 649).

Fall av leveransvägran till hemköpsföretag och andra lågservicekanaler där det inte förelegat överträdelse av förbudet har emellertid varit vanliga. Leverantörerna har här varit försiktigare än importören i det nyss återgivna fallet och inte tagit upp liknande prisförhandlingar. (Det har hänt att dylika påståtts ha förts men att det inte kunnat bevisas.) I dessa fall har ofta en från allmän synpunkt otillbörlig konkurrensbegränsning enligt de allmänna reglerna ansetts föreligga. På detta sätt har man stävjat markanta försök att kringgå bruttoprisförbudet genom leveransvägran. De principer som utbildat sig härvidlag berörs i kapitel 10.

Den kompletterande föreskriften

Vi skall nu närmare betrakta den kompletterande föreskriften att leverantör överhuvud inte får ange visst pris till ledning för återförsäljares prissättning, om det inte samtidigt kommer till uttryck att priset får underskridas. Bakom regeln ligger tanken att man inte bör förbjuda leverantörer att rekommendera lämpliga vidareförsäljningspriser (*riktpriser*). Sådana priser kan förenkla priskalkyleringen och utgöra en utgångspunkt för detaljhandelns priskonkurrens. De kan emellertid också medföra prisstelhet i återförsäljarledet. Det finns möjlighet att ingripa mot från allmän synpunkt otillbörliga verkningar av riktpriissättning enligt de allmänna konkurrensbegränsningsreglerna (kapitel 11). För att åstadkomma en brytning med äldre praxis ansåg man det nödvändigt att införa den kompletterande föreskriften, så att inte återförsäljare och konsumenter skulle uppfatta priser som leverantörer angav t. ex. i prislister och på förpackningar som bindande (*Prop. 1953:103 s. 170*). I förarbetena uttalas att beteckningen »riktpris» bör tillräckligt klart utvisa att priset får underskridas (*Prop. 1953:103 s. 281*) och ordet har ju också slagit igenom i affärslivet. Uttrycket riktpris används emellertid idag även i andra betydelser, som närmare berörs i kapitel 11. För att beteckna den innebörd ordet här har kan man begagna termen *det rättstekniska riktprisbegreppet*. Givetvis kan andra termer än riktpris användas för att utmärka att priset bara är vägledande. Som exempel kan ges cirkapris, pris ca, omkringpris, ungefärligt pris, vägledande pris.

Att den kompletterande föreskriften utgör en betydelsefull utvidgning i förhållande till huvudbestämmelsen visar detta exempel.

FALL 5

Sedan en fabrikant (densamme som i fall 3) erfarit att en viss detaljhandlare underskred hans riktpriiser skrev han ett brev till detaljhandlaren i vilket han framhöll som önskvärt att samtliga fabrikanter återförsäljare tog lika priser. Fabrikanten hemställde i brevet att detaljhandlaren i fortsättningen måtte tillämpa riktpriiserna. Sedan man dessutom diskuterat det hela muntligt höjde detaljhandlaren sina priser så att de kom att överensstämma med fabrikantens riktpriiser. — NO:s utredning visade inte att fabrikanten betingat sig av detaljhandlaren att han skulle hålla fabrikantens priser, men enligt NO:s uppfattning förelåg i alla fall

en överträdelse av förbudet, eftersom fabrikanten genom att hemställa om prissättning i enlighet med fabrikantens riktpriiser inte uppfyllt föreskriften att det skulle komma till uttryck att priset fick underskridas. NO lät inte föranstalta om åtal i fallet med hänsyn till den korta tid som då förflutit sedan förbudet trätt i kraft (*PKF 1957:4* s. 238 fall 3).

Man observerar att NO nådde detta resultat trots att fabrikanten betecknat sina priser som »riktpriiser». Ordet riktpreis anses visserligen, som jag nyss framhöll, normalt innebära en anvisning om att priset får underskridas, men om en leverantör gör närmare uttalanden till återförsäljare om hur dessa skall sätta sina priser, kan ordet riktpreis så att säga få en annan betydelse än den vedertagna.

NO:s uppfattning att vad som förekommit i fallet innebar en överträdelse av förbudet har inte domstolsprövats men synes mot bakgrund av fabrikantens prispolitik ha goda skäl för sig. Fallet visar hur situationer där det inte kan påvisas att leverantören betingat sig att visst minimipris skall uttas vid vidareförsäljning kan fångas upp av den kompletterande föreskriften. NO har uttalat att han anser det straffbart, om företagare underlåter att ge till känna att av honom angivet pris får underskridas och därigenom låter förstå att han anser detta pris böra vara minimipris i senare led (*PKF 1957:4* s. 242).

Prisannonsering

Själva förfarandet att ange ett visst vidareförsäljningspris utan att det kommer till uttryck att priset får underskridas är straffbart, även om det inte föreligger något syfte att etablera fasta bruttopriiser. Det blir här fråga om en ordningsföreskrift som företagare måste iaktta och som får praktisk betydelse särskilt vid prisannonsering. Det framhålls i förarbetena att det måste framgå att priser som anges i annonser, kataloger, prislistor eller på förpackningar eller andra omslag får underskridas, exempelvis genom att kallas riktpriiser (*Prop. 1953:103* s. 281). Detta gäller även om leverantören har meddelat återförsäljaren att de utsatta priserna bara är riktpriiser. Man har nämligen velat göra förbudet mera verksamt genom att försvåra för återförsäljaren att inför konsumenten låta påskina att han är bunden i sin prissättning.

NO-ämbetet gör ibland stickprovskontroller för att se till att

felaktiga prisangivelser inte förekommer i annonser. De flesta uppdagade överträdelser av bruttoprisförbudet har avsett sådana fall. Sedan NO-ämbetet anmodat annonsören att avge förklaring, har denne i regel uppgivit att det varit fråga om ett förbiseende. NO har hittills inte låtit fall av denna typ gå till åtal (*PKF 1958:6—7* s. 439 och uppgifter lämnade av NO-ämbetet). Det bör framhållas att en överträdelse bara föreligger om det är en fabrikant eller grossist som står för annonseringen, eftersom förbudet ju endast avser återförsäljningspriser.

7 Särskilda frågor om förbudets omfattning

I detta kapitel kommenteras förbudets närmare innebörd i olika avseenden.

Förbjudna pristyper

Vi har redan konstaterat att man inte får betinga sig av återförsäljare att dessa inte får underskrida visst pris vid vidareförsäljning. Härigenom förbjuds bruttopriser som varken får över- eller underskridas liksom minimipriser; däremot tillåts maximipriser och vägledande priser (riktpriser). Prisets höjd är irrelevant.

I fall 4, som diskuterades i föregående kapitel (*PKF 1962:7*, s. 649) uppmanades Hemköp ändra sina priser så att termoskannor av visst märke skulle säljas endast ca fem kronor och termosflaskor endast ca 25 öre billigare än vad järn- och sportaffärerna gjorde. Härigenom ansåg Stockholms rådhusrätt att leverantören föreskrevit ett »visst pris». Om leverantören fixerar ett pris som inte är direkt angivet i någon penningenheter utan ett pris som ställs i fast relation till något annat pris (vare sig detta fastställs av återförsäljaren eller annan), torde förbudet fortfarande överträdas, eftersom återförsäljaren ju inte är fri i sin prissättning av förnödenheten. Tveksammare blir situationen, om leverantören kräver att ett ungefärligt pris skall tas ut vid återförsäljningen. I dessa fall kan man emellertid i regel som i vårt exempel utröna en undre gräns för det pris som återförsäljaren får ta ut, och i så fall bör det ungefärliga priset jämföras med ett minimipris. Det har stor praktisk betydelse att förfarandet i exemplet faller under förbudet. Genom att binda lågservicekanalernas priser till högservicebutikernas på så sätt att man föreskriver en fast relation däremellan skulle annars förbudet kunna kringgås.

Förnödenheter och tjänster

I lagen sägs att det straffbelagda förfarandet skall avse vidareförsäljning av »förnödenhet»; ett begrepp som man övertagit från krigsårens prisregleringslagstiftning (*Prop. 1953:103*, s. 280, som hänvisar till *Prop. 1946:264*, s. 36). Under begreppet faller inte bara varor utan även annat lösöre samt elektrisk kraft; däremot inte fast egendom och tjänster.

I fråga om fast egendom gäller att NFR i ett prejudicerande utslag funnit att konkurrensbegränsningslagen överhuvud inte är tillämplig på köp och försäljning av fast egendom samt upplåtelse av nyttjanderätt till sådan egendom (*PKF 1959:9—10*, s. 563, se rubriken).

Bruttoprissättning av tjänster faller visserligen utanför förbudet men kan provas enligt de allmänna reglerna om möjlighet att påkalla förhandling inför NFR för undanröjande av skadlig verkan av konkurrensbegränsning (5 §). Med hjälp av dessa regler kan man alltså fånga upp situationer som ligger nära förbudet men inte faller under detta. Man måste emellertid observera att konkurrensbegränsningslagen överhuvud inte är tillämplig på överenskommelser mellan arbetsgivare och arbetstagare om arbetslön och andra arbetsvillkor § 28. Arbetsmarknadens problem vill man i regel inte angripa via lagstiftning mot konkurrensbegränsningar.

FALL 6

Ett av de mest uppmärksammade ärenden som NFR handlagt gällde om *annonsbyråsystemet* medförde skadliga verkningar från allmän synpunkt. En av frågorna i ärendet gällde bruttoprissättning. Annonssbyråerna sålde tidningarnas annonsutrymme som kommissionärer åt tidningarna mot provision och fick då inte lämna returprovision till exempelvis annonsörer med egen reklamavdelning. Tidningarna uppställde alltså som villkor att annonsförmedlare vid upptagandet av order inte fick underskrida det angivna priset för annonser. Systemet föll dock inte under bruttoprisförbudet, eftersom det var fråga om tjänster och det gällde kommissionsförhållanden (mer om det sistnämnda nedan i detta kapitel). NFR ansåg att här förelåg en konkurrensbegränsning och fann efter att ha prövat verkningarna i olika hänseenden av annonsbyråsystemet att från allmän synpunkt skadliga verkningar var för handen, bl. a. genom att priskonkurrens försvårades. Efter ovanligt segslitna förhandlingar löstes frågan bl. a.

genom att en expeditionscentral inrättades för att betjäna annonsörer som tillhandahöll färdigt annonsmaterial. Till centralen skulle utgå något lägre provision än till annonsbyråerna och överskottet av centralens rörelse skulle i huvudsak återbäras till annonsörerna. Vissa andra förändringar vidtogs också men annonsförmedlingssystemets grunddrag bibehölls. När NFR avskrev ärendet förklarade rådet att en allmän omprövning av frågan kunde bli aktuell i framtiden (*NFF 1956:6*, avd. IV s. 7 och *PKF 1958:4*, s. 264).

Vidareförsäljning av förnödenhet

Vad man främst hade i sikte när man införde förbudet var prissättningen vid återförsäljning av färdigställda märkesvaror. Men det framgår av propositionen att denna bestämmelse också omfattar återförsäljning av förnödenheter som är avsedda att förädlas eller bearbetas efter leveransen. Det är vidare förbjudet att vid leverans av *en* förnödenhet förbehålla sig att vidareförsäljaren skall ta ut visst minimipris vid försäljning av *annan* förnödenhet (*Prop. 1953:103*, s. 280).

Vem är företagare?

Begreppet företagare har definierats i lagens 26 §. Lagen finns återgiven i slutet på denna bok. Med företagare likställer man enligt lagrummet sammanslutningar av sådana. Detta är mycket betydelsefullt eftersom man ofta låter eventuella konkurrensbegränsningar genomföras av branschorganisationer o. d. Under lagen faller såväl statliga och kommunala som kooperativa och enskilda företag (*Prop. 1953:103*, s. 284). Offentliga företags verksamhet regleras emellertid ofta av specialförfattningar. Mera därom nedan i detta kapitel.

Självständiga återförsäljare

Förbudet gäller bara villkor som uppställs vid försäljning till återförsäljare som är självständiga i förhållande till leverantören (*Prop. 1953:103*, s. 280). Det berör alltså inte den interna prissättningen inom koncerner som i sin verksamhet integrerat flera försäljningsled, exempelvis livsmedelskedjor som ej anlitar fristående grossister.

Ett företag som har flera butiker får givetvis hålla en enhetlig prissättning i dessa (*Prop. 1953:103*, s. 170).

Om *leverantören* förbinder sig i förhållande till återförsäljaren att hålla visst lägsta pris vid försäljning till andra (återförsäljare eller konsumenter vid direktförsäljning) uppstår en situation som inte omfattas av förbudet (*NFF 1955:2*, avd. IV s. 43, kolimport).

Försäljning för annans räkning

Då förbudet avser senare försäljningsled, förutsätter detsamma att företrädaren för det senare handelsledet uppträder som köpare av förnödenheten ifråga. Kommissions- och agentförhållanden faller således utanför (*Andra lagutskottet 1953:32*, s. 40). Att gränsdragningen här anknutits till den vanliga civilrättsliga begreppsbildningen beror knappast på att kommissionssystemet tillmåtts särskilda förtjänster från de distributionsekonomiska synpunkter som väglett lagstiftaren. Snarare sammanhänger detta med svårigheten att åstadkomma en annan gränsdragning och att man ansett att det inte funnits större behov av en sådan. Den faktiska skillnaden mellan försäljningskommission med redovisningsskyldighet och köp i fast räkning, kombinerat med viss kreditgivning och returrätt, kan ibland vara föga framträdande. Kommissionssystemet har i Sverige sedan länge haft betydelse, bland annat för bokhandeln (fall 10 nedan), för handeln med tidningar och tidskrifter samt för rättsförhållandet mellan tidningarna och de auktoriserade annonsbyråerna (fall 6 ovan). Försök att kringgå bruttoprisförbudet genom att göra detaljhandlarna, exempelvis i branscher som tillhandahåller varaktiga konsumtionsvaror, till försäljningskommissionärer har inte gjorts i större omfattning. Detta torde sammanhänga med fördyringar och organisationssvårigheter (af Trolle i *Ekonomisk Tidskrift* 1955, s. 21), men det beror nog också på att man i stället sökt åstadkomma önskat resultat genom riktpriissättning och selektiv försäljningspolitik, varom mera i kapitel 10 och 11.

I USA däremot hade man, innan bruttopriissättning under vissa förutsättningar blev tillåten på 1930-talet, erfarenhet av omfattande omläggningar till kommissionssystem, som belyses av detta fall.

FALL 7

General Electric organiserade sin försäljning av glödlampor till allmänheten genom över 21 000 kommissionärer. General Electric behöll på detta sätt äganderätten till lamporna tills de såldes till konsumenterna. General Electric's pris vid försäljningen till dessa blev därigenom inte något bruttopris. Den amerikanska högsta domstolen, som vid denna tid (1926) tillämpade antitrustlagarna ganska liberalt, fann inte arrangemanget strida mot den amerikanska antitrustlagstiftningen som förbjöd bruttoprissättning som en form av illegal »price-fixing».

Konkurrensbegränsningar som berör kommissionsförhållanden kan liksom bruttoprissättning av tjänster prövas enligt de allmänna reglerna i lagens 5 §. Detta uttalade NFR uttryckligen i annonsbyråfallet (fall 6 ovan). NFR har också prövat konkurrensbegränsningar som avsett kommissionsförsäljning av böcker och noter (fall 10 nedan) samt tidningar och tidskrifter (*NFF* 1956:6, avd. IV, s. 1, jfr *PKF* 1959:5, s. 359).

Försäljning till och från utlandet

Om en svensk företagare bestämmer minimipriser eller fasta bruttopriser vid varuleveranser till utlandet, faller detta — vilket framgår av lagtexten — inte under förbudet (*Prop.* 1953:103, s. 218). Förbudsregeln gäller emellertid för importvaror, men av naturliga skäl kan den utländske säljaren normalt inte nås av svensk straffrättslig exekution (*Prop.* 1953:103, s. 217).

Detta inverkar dock inte i högre grad på förbudets effektivitet, eftersom importvaror vanligen säljs genom svenska mellanhänder, såsom generalagenter. Dessa betraktas enligt konkurrensbegränsningslagens definition (26 §) som självständiga företagare och de gör sig skyldiga till en överträdelse, om de stipulerar bruttopris vid vidareförsäljning.

FALL 8

Den tyska leksaksfabriken Gebrüder Fleischmann i Nürnberg sålde sina varor i Sverige genom en svensk generalagent. För försäljning av leksakståg genomfördes en särskild marknadsordning av Fleischmann i samråd med bl. a. generalagenten. De svenska distributörerna förpliktades tillse att de vid vidareförsäljning till svenska konsumenter tillämpade de priser som angavs i en av Fleischmann utgiven katalog. Sedan general-

agenten åtalats för överträdelse av bruttoprisförbudet erkände han att han framfört krav till grossister och detaljister att inte underskrifa Fleischmanns katalogpriser, men han bestred åtalet bl. a. på den grunden att han framfört kraven bara som representant för Fleischmann. Stockholms rådhusrätt fann emellertid att han som generalagent yrkesmässigt sålt Fleischmanns produkter i Sverige och därigenom som självständig företagare överträtt förbudet. Generalagenten dömdes att utge femtio dagsböter (*PKF 1959:2*, s. 193).

Att en svensk agent för en utländsk leverantör, som kräver bruttoprissättning som kanske är tillåten i dennes hemland, kan råka i ett besvärligt dilemma, utgör naturligtvis ingen godtagbar ursäkt (jfr *PKF 1958:4*, s. 261, NOs: uttalande i fallet som gällde leveransvägran av Fleischmanns leksakståg). De farhågor som man vid förbudets införande hyste för att utländska exportörer skulle kringgå den nya bestämmelsen genom att sälja direkt till svenska detaljister har hittills inte besannats, vilket torde bero bland annat på en sådan metods svårhanterlighet. (Se bl. a. *Prop. 1953:103*, s. 217 och *NFF 1955:2*, avd. IV s. 1, dispensansökan avseende korsetter m. m.)

Förhållandet till immaterialrätten

De främsta av de immateriella rättigheterna är upphovsrätten, patenträtten och varumärkesrätten. Konkurrensbegränsningslagstiftningens förhållande till dessa rättigheter är en svår och omdiskuterad fråga som inte kan utredas i detta sammanhang.

Bruttoprisproblemet ligger utanför varumärkesrättens ramar i Sverige (Eberstein i *NIR 1959*, s. 78). Detta beror på att ensamrätten till ett varumärke anses konsumerad sedan märkets innehavare sålt varan. Han kan alltså inte kräva att en återförsäljare skall ta ut visst minimipris på varan när den säljs vidare under hänvisning till att hans märkes goodwill annars skulle skadas (se närmare *SOU 1958:10*, s. 238). I USA är förhållandena annorlunda. Där utgör skyddet för varumärkeshavarnas goodwill den legala grunden för bruttoprisers tillåtlighet för märkesvaror.

Eftersom bruttoprisförbudet avser försäljning till senare försäljningsled faller licensupplåtelser av patenträtt, upphovsrätt eller varumärkesrätt utanför detsamma. Frågan om i vad mån konkur-

rensbegränsningar som berör sådana licenser kan bedömas enligt de allmänna reglerna i konkurrensbegränsningslagens 5 § är oklar.

LITTERATUR:

Grönfors, *Lagstiftningen mot konkurrensbegränsning*, s. 24 ff. med däri anförd litteratur samt de näringsfrihetsvårdande myndigheters yttranden över det preliminära förslaget till nordisk patentlag: *PKF 1962:5*, s. 407 (NFR), *PKF 1962:7*, s. 557 (SPK) och *PKF 1962:7*, s. 652 (NO).

Specialregleringar

Bruttoprisförbudet gäller generellt »där ej annat är särskilt stadgat» för att citera lagtexten. Det finns på olika områden specialregleringar tillkomna med delvis andra utgångspunkter än de som ligger bakom förbudet. Av stor betydelse är bland annat jordbruksregleringen samt regleringen av läkemedelshandeln och den yrkesmässiga biltrafiken (*Prop. 1953:103*, s. 219 ff.). Lättnader i den sistnämnda är under övervägande (jfr *PKF 1961:8*, s. 621). Nyligen slopades 1943 års tobaksreglering i huvudsak, och därigenom försvann det tidigare systemet med bruttoprissättning och nyetableringskontroll med ensamförsäljningsrätt för vissa typer av affärer. Därmed inträffade på ett betydelsefullt område en brytning med äldre tänkesätt och en anpassning till de nya konkurrensbegränsningsrättsliga principerna. NFR har hävdats att specialregleringar som innebär betydelsefulla konkurrensbegränsningar inte bör bibehållas eller införas, såvida det inte föreligger tungt vägande skäl som motiverar avsteg från de allmänna principerna. (Se bl. a. *NFF 1956:5*, avd. IV s. 2, ang. tobakshandeln och *NFF 1955:2*, avd. IV s. 5 ang. fiskhandeln). Rådet utövar här en viss övervakande funktion enligt sin instruktion, som lyder: »Därjämte har näringsfrihetsrådet att med uppmärksamhet följa näringslivets utveckling i allmänhet såvitt rör konkurrensförhållandena samt att i fråga om förekommande konkurrensbegränsningar göra de framställningar till Kungl. Maj:t eller statliga eller kommunala myndigheter som rådet finner påkallade.» (*SFS 1957 nr 207*, som ändrat *SFS 1953 nr 731*, 1 § andra stycket första punkten).

8 Möjligheten att få dispens

Som redan påpekats finns det möjlighet att få dispens från bruttoprisförbudet. Sådan beviljas av NFR. Dispens kan enligt konkurrensbegränsningslagens 4 § ges endast i sådana fall där en bruttoprissättning

1. kan antas främja kostnadsbesparingar, vilka till väsentlig del kommer konsumenterna till godo,
2. i övrigt bidrar till en ur allmän synpunkt ändamålsenlig ordning eller
3. då det föreligger andra särskilda skäl.

De angivna kriterierna är exklusiva. De två förstnämnda tar sikte på fall där bruttoprissättning inte får den skadliga verkan som lagstiftningen normalt har till syfte att hindra. Vad för slags särskilda skäl som kan godtas anges i huvudsak inte i propositionen, men departementschefen framhöll att dispensrätten borde utövas med viss återhållsamhet, eftersom annars syftet med lagstiftningen kunde äventyras (*Prop. 1953:103* s. 171).

Antalet dispensansökningar har blott varit något över tio — om man undantar dem som gällt förlängt tillstånd. De flesta av dessa ingavs innan förbudet ännu trätt i kraft och avsåg tillstånd att fortsätta med bruttoprissättning. Frånsett en ansökan av tidningsutgivareföreningen att på prov sälja tidskrifter i fast räkning med fast bruttopris i stället för som annars i kommission (denna ansökan var av mindre omfattning och bifölls, *PKF 1959:5*, s. 359, förlängd dispens har givits) har inte i något refererat fall företagare begärt dispens för att få tillämpa bruttoprissättning, där så inte skett före lagstiftningens tillkomst. NFR har bifallit fyra ansökningar förutom den ovannämnda. Två av dessa, som gällde strömming (*NFF 1955:2*, avd. IV s. 21) och farmaceutiska specialiteter (*NFF 1955:6*, avd. IV s. 89), hade nära samband med rådande speciallagstiftning och i de två övriga, som gällde böcker och noter, förekom speciella förhållanden. Övriga ansökningar har avslagits. NFR har varit restriktiv i sin prövning, och sannolikt är det denna

inställning som medfört att antalet ansökningar blivit så ringa; något som framhållits av NFR:s ordförande (*PKF 1960:2*, s. 133).

De två viktigaste ansökningarna har gällt böcker och radioapparater och berörs nedan. Övriga ansökningar har i regel varit av mindre ekonomisk betydelse och som stöd för dem som avslagits har främst åberopats tämligen vagt grundade antaganden om den framtida utvecklingen för det fall att dispens inte gavs. I sina beslut har rådet hänvisat till att utredningen inte givit tillräckligt stöd åt de framförda grunderna. NFR har därvid uttalat att det principiellt ankommer på sökanden att visa att tillräckliga skäl för dispens föreligger (*NFF 1955:6*, avd. IV s. 76). Rådet har inte närmare prövat hur bedömningen skulle ha blivit om de anförda farhågorna hade befunnits befogade. Konsekvensen av detta blir att man inte bör tillmäta NFR:s motiveringar i dessa fall någon prejudicerande betydelse.

En dispensansökan kan avse såväl försäljning av viss producents vara som samtliga varor inom en bransch; den kan också begränsas till att gälla endast en viss eller vissa kunder. I förarbetena rekommenderas att tillstånd skall ges endast för bestämd tid, exempelvis tre till fem år (*Prop. 1953:103*, s. 281). Det tillstånd som gavs 1958 vid försäljning av böcker och noter omfattade en tid av ca fem år. Om ett tillstånd missbrukas eller om det efter dess meddelande inträder väsentligt ändrade förhållanden, kan NFR återkalla tillståndet (4 § andra stycket i lagen). Så har hittills inte skett i något fall. Även om man menar att en bruttoprisklausul huvudsakligen saknar praktisk betydelse, är man skyldig att söka dispens (*NFF 1955:6*, avd. IV s. 65).

Rådet har inte i något fall närmare bedömt om kostnadsbesparingskriteriet varit uppfyllt. (Farhågor som ej ansågs välgrundade för att fri prissättning skulle framtvinga kostnadsfördyrande tillverkning av specialmodeller av korsetter framfördes i *NFF 1955:2*, avd. IV s. 1. I *NFF 1955:2*, avd. IV s. 12 och 28 påstods, att fri prissättning sannolikt skulle medföra höjda återförsäljarmarginaler.)

Jag vill här också erinra om att det är tillåtet att föreskriva maximipriser.

Bruttoprissättning har inte vid prövningen av något ärende funnits »i övrigt bidra till en från allmän synpunkt ändamålsenlig

ordning», lagens andra kriterium. Till stöd för sina dispensansökningar har de sökande huvudsakligen åberopat det tredje kriteriet, »särskilda skäl». Vad kan då anses utgöra *särskilda skäl* i detta sammanhang? Bedömningen av denna fråga måste göras mot bakgrund av bruttoprisförbudets allmänna syften. En dispens förutsätter att man utrett ärendet och funnit särskilda skäl, vilka i det prövade fallet måste tilläggas större vikt än de samhällsekonomiska överväganden som låg bakom det generella förbudet. Att ett tillstånd till bruttoprissättning skulle medföra stora fördelar för sökanden utgör därför knappast tillräckligt skäl för dispens, om de allmänna skadeverkningar som föranledde lagstiftningen skulle komma att uppträda. Eftersom dessa verkningar anses normalt vara för handen, blir utrymmet ringa för beaktande av enskilda synpunkter.

Bland företagarargument som av nu anförda skäl knappast kan vara dispensgrundande må nämnas — i anslutning till praxis — att sökanden vill hindra priskonkurrens mellan egna detaljaffärer och självständiga återförsäljare (jfr *NFF 1955:2*, avd. IV s. 1 och 8), att sökandens försäljningsform står nära det tillåtna kommissionssystemet (jfr *NFF 1955:2*, avd. IV s. 26 och 28 och kapitel 7 ovan om försäljning för annans räkning) eller att bruttoprissättning är nödvändig för att garantera nödig service vid vidareförsäljningen av sökandens varor (*NFF 1955:2*, avd. IV s. 1 och s. 12).

FALL 9

Radiohandeln ansökte om dispens från bruttoprisförbudet innan detta ännu trätt i kraft. Till stöd för ansökan anfördes bl. a. att bruttoprisernas slopande kunde befaras leda till försämrad kundservice. Ansökan, som avslogs, gav rådet anledning att mera principiellt pröva krav på service från dispenssynpunkt. NFR fann inte anledning anta att priskonkurrens i detaljhandeln skulle medföra att inte kunderna fick den service som är nödvändig för att försätta radiomottagare i funktionsdugligt skick (*NFF 1955:2*, avd. IV s. 12).

Bakom rådets ställningstagande i radiofallet ligger en central princip i den svenska konkurrensbegränsningsrätten som denna utvecklats i praxis, nämligen att konsumenterna skall beredas tillfälle att få avgöra om de vill gynna företag som håller hög service och

högre priser eller sådana som ger mindre service men har lägre prisnivå. Det kunde inte godtas att radiobranschen bara erbjöd konsumenterna servicekonkurrens och inte priskonkurrens (jfr af Trolles utredning, *SOU 1951:28*, s. 160). Principen har varit vägledande vid NFR:s utformning av sin praxis i ärenden angående leveransvägran (se kapitel 10). Där berörs även att en leverantör har viss möjlighet att genom selektiv försäljningspolitik undvika att hans varor säljs av detaljhandlare som han inte anser håller tillfredsställande standard, exempelvis ifråga om service.

Det mest omdiskuterade dispensfallet har gällt *bokhandeln*. Genom beslut senast 1958 beviljade rådet bokförläggarna tillstånd till bruttoprissättning på böcker t. o. m. 1962. (*PKF 1958:6—7*, s. 442 och *PKF 1958:9* s. 608. Angående musiknoter, ett parallellfall, där motsvarande dispens gavs, se *PKF 1958:6—7*, s. 456.) Rådet kommer snart att ta ställning till en ansökan om fortsatt dispens och har t. v. provisoriskt förlängt dispensen.

FALL 10

Sedan gammalt bygger bokförsäljningen i Sverige liksom i många andra länder på ett omfattande system av konkurrensbegränsningar; fasta bruttopriser, ensamförsäljningsrätt för bokhandlare och etableringskontroll (utredning i *PKF 1957:8*, s. 487). Genom att alla specialbokhandlare är skyldiga att hålla exemplar av den nyare svenska bokutgivningen, sprids också mera svårsåld litteratur. Dessa exemplar får dock bokhandeln i kommission. Rådet fann det nuvarande distributionssystemet verka kostnadsfördyrande, men ett slopande av detta kunde antas leda till att den svårsålda men kulturellt ofta värdefulla litteraturen skulle bli mindre lättillgänglig och eventuellt också utges i mindre utsträckning. Att en vägrad dispens sannolikt skulle leda till förluster från kulturell synpunkt ansåg NFR utgöra ett sådant särskilt skäl för beviljande av tillstånd som lagen avser. Dispensen gjordes emellertid tidsbegränsad och försågs med olika villkor. (Jfr Myrén, *Bruttoprissättning inom bokhandeln*, Meddelande från IDAF nr 10, 1957).

Bokhandelsfallet är i hög grad särpräglad. De kulturella skäl som NFR tillmätte avgörande betydelse torde inte föreligga inom andra områden. Bruttoprissättningen på böcker utgör f. ö. endast ett led i ett större konkurrensbegränsningskomplex, som berör bokdistributionen överhuvud och som i första hand måste ses som en helhet.

Hur handeln med böcker kommer att ordnas i framtiden återstår att se. Rådets beslut 1958 att ge dispens bör ej läggas till grund för slutsatser avseende andra branscher men beslutet är vägledande såtillvida att det ger klart uttryck för NFR:s restriktiva inställning till dispensgivning. Först efter omfattande utredningar gav man med tvekan och på särskilda villkor en tidsbegränsad dispens.

Sammanfattningsvis

kan sägas att rådet bedömer dispensansökningar restriktivt och att möjlighet till fast bruttoprissättning genom dispens nu kan i huvudsak anses aktuell bara i de fall, där man tidigare fått tidsbegränsad dispens eller som hittills fallit utanför förbudet på grund av speciallagstiftning i den mån denna ändras.

9 Lockvaruförsäljning

Problemställningen

Som skäl för bruttoprissättning har man sedan gammalt anfört att därigenom hindras s. k. lockvaruförsäljning. Det begreppet har inte haft — och saknar alltså — en allmänt vedertagen definition. Lockvaruförsäljning förutsätter att en viss vara åsätts väsentligt lägre pris än som skulle ha blivit fallet om man gått efter företagets vanliga normer. Med lockvaruförsäljning inom distributionsledet avser man vidare oftast bara sådana prissänkningar som görs i syfte att i första hand öka butikens omsättning överhuvud. (Alltså inte för att öka försäljningen speciellt av den prisnedsatta varan.) Det råder olika meningar om hur stor prisreduktionen skall vara för att man skall kunna tala om lockpris. Somliga menar att man som lockvaror bara bör betrakta varor som säljs för ett pris som ligger nära eller under inköpspriset, andra menar att lockvaruproblemet bör ses betydligt vidare. Den meningen har anförts, att lockvaruförsäljning är för handen redan när säljaren avstått från att inkalkylera en »skälig handelsvinst». Lockvarubegreppet har använts både i förarbetena till lagen om illojal konkurrens (*Patentlagstiftningskommitténs betänkanden IV, 1915, s. 217*) och konkurrensbegränsningslagen (bl. a. *Prop. 1953:103, s. 164 ff.*) utan verkliga försök till precisering av vad man talat om. Jag vågar påstå att begreppet med fördel kunde ha penetrerats mera utförligt under förarbetena.

Som ett skäl mot bruttoprisförbudet anförde det privata näringslivet i början av 1950-talet risken för skadlig lockvaruförsäljning (*Prop. 1953:103, s. 158 ff.*). Sedan förbudet införts minskade intresset för frågan i den allmänna debatten för att åter öka under de senaste åren. Detta beror på att priskonkurrensen i vissa delar av detaljhandeln blivit intensivare och i viss mån inriktats på tillfälliga förmånserbjudanden på enstaka varor, *punktprijsättning*. Många detaljhandlare är benägna att betrakta mera markant begag-

nande av sådana konkurrensformer som olämplig lockvaruförsäljning. I denna diskussion har avsaknaden av en definition på företeelsen varit klart märkbar.

Bland de skäl som särskilt brukar åberopas mot lockprissättning märks att förfarandet vilseleder konsumenterna om rörelsens allmänna prisnivå och att märkesvarans goodwill riskerar att bli skadad. Detta kan ske både genom att andra återförsäljare blir mer benägna att främst sälja konkurrentmärken och genom att konsumenterna får en negativ inställning till märket, eftersom de fått en känsla av att ha blivit lurade. Bland motargumenten kan särskilt nämnas, att man menar det vara olämpligt att inskrida mot lockpriser, eftersom detta kan verka hämmande på priskonkurrensen i allmänhet. Ofta gör man gällande att påståendena om sådana prisers skadeverkningar är överdrivna.

De juridiska möjligheterna att motverka lockvaruförsäljning är begränsade. Den svenska lagstiftningen mot illojal konkurrens blir sällan tillämplig. Den väg som konkurrensbegränsningslagen anvisar är att producenten kan begära dispens från bruttoprisförbudet. En särskild metod föreligger, praktiskt sett, om de konkurrensfrämjande myndigheterna godtar leveransvägran som föranletts av uppenbar lockvaruförsäljning. Ett annat sätt är att hemställa hos Näringslivets opinionsnämnd att nämnden uttalar sig om förfarandets förenlighet med god affärssed. De olika metoderna tas här upp var för sig.

Lagstiftningen mot illojal konkurrens

Utländsk lagstiftning på detta område innehåller ofta en generell bestämmelse om möjlighet till ingripande mot konkurrensformer som strider mot god affärssed (generalklausul). Så är dock inte fallet i Sverige. Den svenska lagen mot illojal konkurrens innehåller två specifika förbudsregler som bör observeras i detta sammanhang; förbudet mot illojal reklam (1 §) och mot obehörigt lämnade eller erbjudande av gåva eller liknande förmån (2 §. Lagtexten återfinns i slutet av denna skrift; för närmare kommentar till lagen se Levin, *Lagen mot illojal konkurrens*, 1944). För att reklam skall anses som illojal fordras, förutom att vissa andra för-

utsättningar uppfyllts, att man lämnat en oriktig uppgift. Efter-
som varorna vid lockvaruförsäljning normalt säljs till angivet pris,
torde förbudet mot illojal reklam ha mindre betydelse i detta sam-
manhang. Lagens 2 § förbjuder vissa former av kombinerade utbud.
Det är otillåtet att i utövning av detaljhandel sälja en vara till sär-
skilt lågt beräknat pris eller ge den i present under förutsättning
att köp sker av annat slags vara. Det fordras dock att förfarandet
innebär ett utnyttjande av allmänhetens godtrogenhet; något som
visat sig i hög grad minska förbudets tillämplighetsområde. För-
budet kan få betydelse när köp av lockvaran kopplas till köp av
annan vara men berör ej situationen då lockvaran säljs för sig. Då
detta torde vara det vanligaste blir slutsatsen, att lagen mot illojal
konkurrens sällan blir tillämplig.

Dispens från bruttoprisförbudet på grund av lockvaruförsäljning

Den diskussion som fördes i början av 1950-talet om risk för lock-
varuförsäljning i framtiden, om bruttoprisförbudet genomfördes,
medförde att frågan togs upp av departementschefen i proposi-
tionen. Han sade att dispens från bruttoprisförbudet kunde medges
»om det framkommer, att en viss vara systematiskt i icke alltför
ringa omfattning utbjudits till underpris» (*Prop. 1953:103*, s. 171).
Det har inte ännu förekommit någon dispensansökan av intresse hos
NFR, i vilken detta uttalande åberopats. (I två ansökningar, *NFF*
1955:2 avd. IV, s. 1 och 28, som avslogs innan förbudet trädde i
kraft, framfördes tämligen löst grundade farhågor för framtida
lockvaruförsäljning. 1961 ingavs en ansökan av en skofabrikant
som dock återtog densamma, varefter NFR avskrev ärendet som
var av obetydlig omfattning).

Att inge en dispensansökan torde bara ha praktiskt intresse för
leverantörer som önskar att återförsäljaren även i fortsättningen
skall saluföra deras vara. I annat fall torde de föredra att vägra
vidare leverans. För att NFR skall kunna tänkas bifalla en ansökan
torde fordras att lockvaruförsäljningen varit av beaktansvärd om-
fattning och varaktighet. Småkundens förfaranden och tillfälliga
prisnedsättningar av lockkaraktär, som inte systematiskt återkom-

mer, är det ej heller från praktiska synpunkter försvarligt att ta upp till behandling i denna ordning. En dispens kan begränsas till att gälla i förhållande till en viss återförsäljare och behöver alltså inte ges generell utformning (*Andra lagutskottet 1953:32*, s. 39). I beaktande av NFR:s allmänna syn på dispensgivning (se kapitel 8) får det antas att utrymmet för beviljande av dispens för att undvika lockvaruförsäljning är ringa och begränsat till i hög grad särpräglade situationer. Dispensvägen förefaller m. a. o. i regel föga praktisk.

Leveransvägran föranledd av lockvaruförsäljning

Om leverantör vägrar vidare leverans, kan återförsäljare anmäla detta till NO, som har att pröva om vägran kan antas medföra från allmän synpunkt otillbörliga verkningar och i så fall för fallet inför NFR. En huvudlinje i de konkurrensfrämjande myndigheternas verksamhet har varit att hindra bojkotter av företag som håller en generellt låg prisnivå; mera därom i kapitel 10. Det har hänt att leverantören påstått att lockvaruförsäljning förelegat, men så har efter undersökning inte någon gång hittills visat sig vara fallet. (Se bl. a. *PKF 1959:1*, s. 66, fotoartiklar, och *PKF 1959:7*, s. 463, postorderförsäljning av hushållsartiklar. I båda fallen avskrevs ärendet av NO sedan leveransvägran upphört.) NFR har därför ännu inte tagit ställning till hur leveransvägran föranledd av uppenbar lockvaruförsäljning skall bedömas. Eftersom de inskränkande förutsättningarna för beviljande av dispens i lagens 4 § saknar motsvarighet vid bedömning enligt de allmänna reglerna i 5 §, har NFR i och för sig större möjlighet att beakta en leverantörs argument än i dispensfallet. Att förutsäga vilken lösning som kommer att väljas är vanskligt. Antag att NFR beslöt uppta förhandlingar med en leverantör i syfte att förmå denne att återuppta leveranser som avbrutits på grund av *uppenbar* lockvaruförsäljning av en märkesvara. Enligt min bedömning skulle detta innebära en anmärkningsvärt ingripande åtgärd bl. a. med hänsyn till konsekvenserna för märkesvarans goodwill. Man torde kunna utforma bedömningsgrunder lämpliga i detta sammanhang utan att ta ställning till lockvaruförsäljningens allmänna tillbörlighet som konkur-

rensform. I Danmark och Norge torde sådan försäljning anses som en godtagbar grund för leveransvägran (*Meddelelser fra Monopoltilsynet* 1962:4, s. 91).

Hemställan om uttalande av Näringslivets opinionsnämnd

NOP har handlagt ett fall av påstådd underförsäljning av cigaretter som gav anledning att överväga lockvaruproblemet mera principiellt (ärende 279/60).

FALL 11

Ärendet gällde en konsumtionsförening som sålde cigaretter i en livsmedelsbutik i Gravarne. En tobakshandlare på orten, Gewert, hemställde att NOP skulle uttala sig om föreningens försäljningsprinciper i fråga om tobak. Han gjorde gällande att cigaretterna begagnades som lockvara.

NOP förklarade att den inte prövade om en konkurrensmetod i ett visst fall kunde anses lämplig från distributionsekonomisk eller distributionsteknisk synpunkt eller om priserna på cigaretterna kunde anses lämpligt avvägda. Nämnden gjorde sedan följande överväganden om företags prispolitik ur affäretisk synpunkt:

»Vid sin bedömning av föreningens påtalade åtgärd ur affäretisk synpunkt finner nämnden att numera, sedan bruttoprissystemet i lag förbjudits, det blivit allt vanligare i detaljhandeln — såväl den privatägda som den konsumentkooperativa — att viss vara eller vissa varor prissättas efter normer, vilka avvika från dem som eljest tillämpas av företaget i fråga. Allmänheten torde också vara väl förtrogen med denna företeelse och uppfatta den som en yttling bland många andra av den skärpta konkurrensen mellan olika detaljhandelsföretag. Med hänsyn härtill finner nämnden att föreningens påtalade prissättning icke rimligen kan antagas ha föranlett kundkretsen att draga några slutsatser om prisnivån för övriga varor i föreningens butik. Vad därefter gäller Gewerts antydning att föreningen skulle ha handlat otillbörligt ur affäretisk synpunkt genom att använda ett visst varuslag, cigaretter, såsom ett medel att locka kunder till föreningens butik, finner nämnden att ett dylikt förfarande icke kan anses oförenligt med god affärssed såvida icke särskilda omständigheter föreligga, vilka medföra att förfarandet framstår såsom ägnat att vilseleda allmänheten eller eljest såsom ur affäretisk synpunkt klandervärt. Av vad Gewert själv anfört synes framgå att han icke ens velat göra gällande att erbjudandet varit vilseledande och såvitt visats ha icke förelegat några särskilda omständigheter i detta fall, vilka föranleda att förfarandet bör bedömas såsom otillbörligt.»

»Under hänvisning till vad sålunda anförts finner nämnden följaktligen att det i ärendet påtalade förfarandet icke kan anses stridande mot god affärssed.»

NOp:s intressanta uttalande innehåller vissa nyanseringar, till vilka den kanske får tillfälle att återkomma i senare ärenden. Det är emellertid klart att nämnden tagit avstånd från uppfattningen att stark prisnedsättning på enstaka artiklar skulle i och för sig vara icke förenlig med god affärssed. Avgörandet bygger på en uppskattande inställning till priskonkurrens i detaljhandeln. Uttalandet att särskilda omständigheter skall föreligga, som medför att förfarandet framstår som ägnat att vilseleda allmänheten eller eljest ur affärsetisk synvinkel klandervärt, för att förfarandet skall vara oförenligt med god affärssed, torde bli vägledande för framtiden.

Framtida lagstiftning

Den pågående utredningen om reformering av lagstiftningen mot illojal konkurrens har att överväga problemet. Utredningen har låtit upprätta en översikt över olika »diskutabla» konkurrensmetoder, vilkas otillbörlighet kan diskuteras. Översikten har publicerats som bilaga till de tryckta förhandlingarna vid det 12:e nordiska handelsmötet i Stockholm 1962 (s. 63 ff). I denna upptas varaktig och tillfällig lockvaruförsäljning bland andra metoder som i princip innebär priskonkurrens. Ulf af Trolle, som är expert åt utredningen, framhöll på handelsmötet (s. 34 ff i det tryckta referatet) som sin personliga uppfattning att lagstiftningen måste bygga på tanken att konsumenten förmår reagera intelligent i konkurrens-samhället och inser när det lönar sig för honom att köpa billigt. Man bör därför inte skydda honom mot lockvaruförsäljning och andra priskonkurrensmetoder, såvida det inte är fråga om vilseledande reklam o. d. Hur utredningens lagförslag kommer att utformas återstår att se.

Slutsatser

Det torde inte vara fruktbart att söka efter en lämplig allmän definition av uttrycket »lockvara». Det är nog ogörligt att rationellt avgränsa lockprissättning från aktiv priskonkurrens i allmänhet utifrån någon generell regel om prisets höjd eller dylikt. Upp-

fattningen i näringslivet om vad som är lockvaruförsäljning är i hög grad avhängig av den allmänna distributionsstrukturen. Förfaranden som uppfattas såsom lockvaruförsäljning i tider av försiktig pris- och reklampolitik kan ses som tämligen vedertagna former av aktiv priskonkurrens, då pris- och reklampolitiken är hårdare konkurrensinriktad.

Man finner att producenter, medkonkurrenter och konsumenter har anledning se problemet ur olika synvinklar. För producenterna gäller det att värna om märkesvarornas goodwill bland återförsäljare och allmänhet. Medkonkurrenterna kan irriteras av att lockvaror begagnas som reklamform. Till viss grad torde medkonkurrenters reaktion mot förfarandet bero på att man håller fast vid tankegångar om »skäligen» marginaler som på sin tid låg bakom bruttoprissystemet. Från konsumentsynpunkt är det främst fråga om skydd mot vilseledande. De olika synpunkterna synes tämligen disparata. De torde delvis böra övervägas i skilda sammanhang.

Vad först gäller producenterna har det sagts ovan att möjligheten till dispens från bruttoprisförbudet är föga praktisk men att situationen ter sig annorlunda vid bedömning av leveransvägran föranledd av uppenbar lockvaruförsäljning. Den sistnämnda situationen förete paralleller med andra motiveringar för leveransvägran i syfte att hävda märkesvarors goodwill. Denna del av lockvaruförsäljningens problematik bör därför lösas inom ramen för konkurrensbegränsningslagstiftningen.

Vad sedan angår medkonkurrenterna måste man uppmärksamma det nära sambandet mellan bruttoprisförbudet och lockvaruförsäljning. Jag har i kapitel 4 sagt att beslutet att införa förbudet föregicks av en avvägning mellan kraven på rationell distribution av varor och trygghet för detaljhandlarna. Man tog ställning till förmån för aktiv priskonkurrens i detaljhandeln. Inskridanden mot punktprissättning o. d. i medkonkurrenternas intresse kan lätt strida mot bruttoprisförbudets ändamål. Detta gäller desto mer som starka prisnedsättningar på enskilda varor torde ha avsevärd betydelse när det gäller att öka konsumenternas prismedvetenhet och främja en rörlig prissättning i detaljhandeln. En annan sak är att man kan — som NOp antytt — tänka sig enstaka fall då särskilda omständigheter föreligger som kan göra förfarandet klandervärt ur

affärsetisk synpunkt. Det vore intressant om NOp bereddes tillfälle att pröva ytterligare fall angående detta spörsmål.

Vad slutligen gäller konsumenterna torde man — som NOp och af Trolle framhållit — inte behöva räkna med att lockvaruförsäljning normalt vilseleder dagens konsument. Speciella situationer då ett klart vilseledande föreligger kan dock tänkas. Sådana torde böra regleras i en ny lag mot illojal konkurrens bland andra typer av vilseledande metoder vid marknadsföring av varor.

Sammanfattningsvis

kan sägas att lockvaruförsäljning är ett nebulöst begrepp som kan betraktas från skilda synpunkter. Jag tror inte det är möjligt att med framgång applicera ett enhetligt grepp på företeelsen. Man bör inte se lockprissättning i allmänhet som en otillbörlig konkurrensform; ett sådant betraktelsesätt stämmer inte väl överens med samhällets konkurrensfrämjande strävanden. I en ny lagstiftning mot illojal konkurrens bör man nöja sig med att förbjuda sådana fall då konsumenterna klart vilseleds på grund av särskilda omständigheter.

10 Leveransvägran och prisdifferentiering

Utgångspunkter för bedömning av leveransvägran

Bruttoprisförbudets omfattning i olika avseenden har jag behandlat ovan (se särskilt kap. 6 och 7). Det framgick därvid att förbudets räckvidd är ganska snävt begränsad. Sålunda är riktpriissättning och leveransvägran till följd av återförsäljarens prispolitik i och för sig tillåtna förfaranden; låt vara att de kan göras till föremål för förhandling enligt de allmänna reglerna i konkurrensbegränsningslagens 5 § när de kan antas medföra skadlig verkan. Det nämndes också att man på detta sätt stävjat markanta försök att kringgå bruttoprisförbudet. Jag skall något utveckla vad som förstås med detta uttalande.

Förbudets ändamål är ju att, genom att bryta leverantörernas tidigare möjlighet att föreskriva detaljhandelns utförsäljningspriser, göra det möjligt för företagen i detaljhandeln att föra en självständig prispolitik. Man införde förbudet i förhoppning om att priserna till konsumenterna skulle bli differentierade och att det skulle uppstå en aktiv priskonkurrens. Man räknade med att inte minst företag som gav mindre service än normalt eller i övrigt tillämpade kostnadsbesparande försäljningsmetoder skulle kunna hålla en särskilt låg prisnivå. De s. k. lågservicekanalerna, exempelvis hemköpsrörelserna, har också fått ett fotfäste på marknaden sedan förbudet infördes. I praktiken har det visat sig att aktivt priskonkurrerande detaljhandelsföretag ibland utsatts för leveransvägran. Olika sådana fall har varit aktuella vid skilda tillfällen. I vissa ärenden har leveransvägran föregåtts av påtryckningar på leverantören från medkonkurrenter till detaljhandelsföretaget i fråga. Stundom har leverantörer visat stor irritation över att man underskridit deras riktpriiser, fastän dessa ju endast skall anses vägledande. Som skäl för leveransvägran åberopar leverantörerna ofta bristande kapacitet, otillfredsställande solvens hos den presumtive köparen

eller att man bara säljer till en efter vissa principer utvald kundkrets, *selektiv försäljningspolitik*. Det bör understrykas att många skäl för leveransvägran är fullt godtagbara från konkurrensbegränsningslagens synpunkt. Någon allmän skyldighet att sälja till alla återförsäljare som vill köpa föreligger inte och torde redan av kostnadsskäl inte heller vara eftersträvansvärd. De principer som härvid utvecklats i praxis berörs nedan. Å andra sidan försvårar leveransvägran från mera betydande leverantörer gentemot de aktivt pris-konkurrerande företagen dessas näringsutövning. När en utredning av de konkurrensfrämjande myndigheterna visar att sådan leveransvägran måste antas till väsentlig del vara föranledd just av att återförsäljaren bedriver aktiv priskonkurrens, föreligger — som jag ser saken — ett sådant markant försök att kringgå bruttoprisförbudet som nämndes i början.

De konkurrensfrämjande myndigheterna har, sedan konkurrensbegränsningslagen tillkom 1953, i avsevärd utsträckning varit sysselsatta med ärenden angående leveransvägran. NFR har bedömt ganska få fall. NO har tagit ståndpunkt till långt fler som dock ofta, när NO funnit skadliga verkningar föreligga, klarats upp innan NFR uttalat sig. NFR har att i varje enskilt fall avgöra om det föreligger en konkurrensbegränsning som på ett från allmän synpunkt otillbörligt sätt påverkar prisbildningen, hämmar verkningförmågan inom näringslivet eller försvårar eller hindrar annans näringsutövning (vanligtvis åberopas i första hand det sistnämnda kriteriet). Det är ofta vanskligt att avgöra hur långt ett utslag av NFR bör kunna grunda generella slutsatser. Allmänt kan sägas att det finns anledning att varna för alltför vittgående slutsatser av enstaka avgöranden. Detta gäller änmer uttalanden av NO, som ju närmast är åklagare. — Lagens 5 § har gällt i sin nuvarande lydelse fr. o. m. 1957. Under NFR:s första år var möjligheterna att ingripa med förhandling mot skadliga verkningar av konkurrensbegränsning betydligt mindre vidsträckta; något som gör rättsfallen från den tiden delvis föråldrade. Eftersom en nyanserad framställning av principerna för bedömning av leveransvägran grundad på genomgång av praxis skulle kräva ett avsevärt utrymme, nämns bara några huvudpunkter i denna bok.

Den *juridiska utgångspunkten* är den rådande avtalsfriheten som

inte bara består i rätten att sluta avtal och bestämma dess innehåll utan också i rätten att underlåta att avtala. Helt undantagslös är dock inte denna regel. För offentliga anstalter kan det föreligga ett avtalstvång. Det har gjorts gällande inom den juridiska doktrinen att något liknande eventuellt skulle gälla företag som intar en faktisk monopolställning. I så fall skulle exempelvis en tidning, som framträder som ett offentligt annonsorgan och åtminstone på vissa orter har ett visst monopol i sådant avseende, av domstol kunna åläggas att införa annonser om det inte föreligger särskilda skäl att vägra (Nial i *Annonssavtalet*, s. 30 och i *Minnesskrift*, utgiven av Juridiska fakulteten i Stockholm 1957, s. 199). Vad här om gäller är dock osäkert. Möjligheten för företag som utsatts för bojkott o. d. av leverantör att få ersättning för skadan med stöd av allmänna skadeståndsregler är i varje fall synnerligen begränsad. (Se Karlgren, *Skadeståndsrätt*, 2 uppl., s. 100 f. och 103. Även på detta område råder brist på klargörande praxis.) Slutsatsen blir att det — åtminstone praktiskt sett — ankommer på NFR att som exklusivt organ pröva ärenden om leveransvägran och att förhandlingsvägen söka lösa dessa. Därvid har skadestånd inte utgått.

NFR:s praxis angående leveransvägran

I samband med att NFR:s ställningstagande till radiohandels dispensansökan berördes (fall 9 i kapitel 8) framhölls att det är en central princip i konkurrensbegränsningsrätten, som denna utvecklats i praxis, att *konsumenterna skall få avgöra om de vill gynna företag som håller hög service och högre priser eller sådana som ger mindre service men har lägre prisnivå*. En annan ganska naturlig princip är att de näringsfrihetsvårdande myndigheterna normalt finner *särskild anledning att ingripa mot leveransvägran som uppenbarligen huvudsakligen föranletts av att avnämaren inte följt riktpiserna* och som därför kan ses som ett försök att kringgå bruttoprisförbudet. Båda de nämnda tankegångarna leder till att det finns anledning att slå vakt om de starkt priskonkurrerande nya företagsformerna, såsom hemköpsrörelser, vilket också skett i praxis. De nu antydda principerna balanseras dock av att man inte velat göra onödigt långtgående inskridanden. Ofta citerat är uttalandet

(*SOU 1955:45*, s. 127) att det i princip bör anses stå en säljare fritt att själv välja sina försäljningsmetoder och därmed i viss omfattning även sin kundkrets efter vad han bedömer som förmånligast från sin speciella synpunkt; selektiv försäljning kan därför i och för sig inte bedömas som skadlig. NFR kan sägas söka åstadkomma en nyanserad praxis som tillgodoser priskonkurrensens väsentliga krav utan att reglementera affärsförbindelserna mellan olika försäljningsled.

Om den närmare bedömningen av fall av leveransvägran skall här antecknas följande. Vägrad affärsförbindelse anses i regel försvarlig från allmän synpunkt när avnämarens kreditvärdighet är mindre god eller hans renommé i övrigt mindre fördelaktigt (*SOU 1955:45*, s. 127; *PKF 1958:10*, s. 643). På samma sätt bedöms situationen om likvärdiga varor kan köpas från annat håll till ungefär samma pris (se bl. a. *PKF 1958:4*, s. 257, NO-fall). I så fall kan man ju knappast säga att återförsäljarens näringsutövning försvåras eller hindras på ett från allmän synpunkt otillbörligt sätt. En rationellt utformad selektiv försäljningspolitik, som innebär att endast ett begränsat antal återförsäljare antas, godtas i och för sig. En sådan uppläggning av försäljningen används inte minst när det gäller mer exklusiva varor; den kan medföra kostnadsbesparingar och ökar de antagna vidareförsäljarnas intresse för varan. Å andra sidan kan leverantörer i viss mån undvika att deras varor blir föremål för mera omfattande priskonkurrens genom att begränsa sin försäljning till återförsäljare som man har anledning räkna med normalt följer riktpiserna. Dock gäller att många artiklar, särskilt på dagligvarornas område, fordrar en bred marknadsföring som i hög grad försvårar en selektiv försäljningspolitik.

En rationellt grundad selektiv försäljningspolitik anses inte föreligga när en företagare, som utan större inskränkningar levererar till köpvilliga återförsäljare som håller de marginaler som traditionellt tas ut, vägrar leverans till företagare som engagerar sig i aktiv priskonkurrens. Mot dylika företag har det förekommit leveransvägran i väsentlig utsträckning. (Se bl. a. *PKF 1959:1*, s. 68 och *PKF 1959:4*, s. 296, Sundsvalls Sparköp; *PKF 1959:4*, s. 295, Hemköp; *PKF 1959:9—10*, s. 569, Ringköp i Västerås.) Ett välkänt ganska nytt fall har gällt AB Bodés Möbler (*PKF 1962:1*,

s. 81). Sedan man efter utredning konstaterat att leveransvägran huvudsakligen varit föranledd av återförsäljarens prispolitik, och fallet — genom att i beaktansvärd omfattning påverka prisbildningen eller försvåra återförsäljarens näringsutövning — befunnits utgöra en från allmän synpunkt otillbörlig konkurrensbegränsning, har man genom förhandlingar i huvudsak lyckats få leveranserna återupptagna.

Marknadsinformation

NO har i några fall uppmärksammat s. k. marknadsinformation, som återförsäljarorganisationer tillställt sina medlemmar och som innehållit sammanställningar av fall i vilka vissa företag och företagsformer på angivna varor underskridit vertikala riktpriiser. NO ifrågasatte sålunda, om inte en sådan information inom textilbranschen innebar skadlig konkurrensbegränsning genom att den kunde antas påverka de identifierade leverantörerna att vägra vidare leveranser till priskonkurrerande vidareförsäljare av hänsyn till risken för minskad försäljning till den traditionella handeln (*PKF 1959:9—10*, s. 557). SPK utförde härefter en närmare undersökning, *Marknadsinformationerna. Orienterande undersökningar i tio branscher* (*PKF 1961:7*, s. 494 ff.). NO beslöt 1962 att inte vidta vidare åtgärder eftersom verksamheten upphört och enligt bestämda uppgifter från branschorganisationernas sida inte skulle återupptas (*PKF 1962:5*, s. 403). NFR har alltså inte fått tillfälle att pröva den eventuella skadliga verkan.

I ett ärende om marknadsinformation inom textilhandeln som anhängiggjorts vid Näringslivets opinionsnämnd (ärende 211/59) var frågan om Textilhandlareförbundet genom att utge informationen sökt förmå fabrikanter inom branschen att avbryta sina affärsförbindelser med Tjänstemännens Inköpscentral och Lärarnas Inköpscentral. NOp ansåg sig med hänsyn till gränserna för sin behörighet inte böra pröva frågan om åtgärden varit ägnad att begränsa föreningarnas möjligheter att konkurrera med förbundets medlemmar.

Prisdifferentiering

Man kan tänka sig att en leverantör visserligen inte vägrar leverans

till en återförsäljare men i stället uppställer sådana villkor i fråga om pris m. m. att verkan blir ungefär densamma som vid en direkt leveransvägran. Den uppkomna situationen torde då vara att bedöma som i huvudsak likartad med en leveransvägran (jfr *PKF 1959:1*, s. 68, särskilt s. 81 andra stycket, Sundsvalls Sparkö).

På senare år har det börjat bli vanligare att leverantörer tillämpar en nyanserad prisdifferentiering, exempelvis genom att i någon form ta ut högre priser av direktköpande samköpsorgan för detaljister än av grossister av sedvanlig typ eller ge postorderrelser sämre villkor än detaljhandlare som anses ge konsumenterna mera omfattande service (*funktionsrabatt*). För bedömningen av denna företeelse ger konkurrensbegränsningslagens förarbeten liksom praxis ringa vägledning (se dock *Prop. 1956:148*, s. 32).

FALL 12

NFR har nyligen funnit skadlig verkan i lagens mening föreligga i ett fall, där svenska glasbruk vägrade medge ett visst företag (Eaglas) rabattförmåner som enligt brukens marknadsordning tillkom grossister. Fallet illustrerar åtskilliga i detta sammanhang aktuella problemställningar men frågan om funktionsrabattens bedömning ställdes inte på sin spets i fallet, eftersom rådet fann att Eaglas var ett grossistföretag enligt bestämmingen härav i brukens marknadsordning. NFR ansåg att Eaglas diskriminerades så att dess näringsutövning försvårades på ett sätt som ägde betydelse även från allmän synpunkt. Rådet beslöt att uppta förhandling för att undanröja den skadliga verkan av diskrimineringen (*PKF 1962:6*, s. 525).

Ett uppmärksammat fall angående prisdifferentiering i fotohandeln som berörde ett postorderföretag avskrevs innan NFR fattat beslut i sakfrågan eftersom differentieringen upphörde (*PKF 1961:3*, s. 223, Volux). NO har nyligen anhängiggjort talan hos NFR angående ett av AB Sunlight tillämpat funktionsrabattssystem, men till detta fall har rådet ännu inte tagit ställning.

Att bedöma verkningarna av nyanserade former av prisdifferentiering från konkurrensbegränsningssynpunkt är mycket komplicerat. Omfattande schablonartad funktionsrabattering kan tänkas hämma vissa företags konkurrensmöjligheter på ett sätt som kan te sig oberättigat från allmän synpunkt. Å andra sidan kan långtgående inskridanden mot prisskillnader eventuellt verka mera häm-

mande än främjande på priskonkurrensen. Om vissa köpare lyckas uppnå för dem särskilt goda priser, kan visserligen andra köpare känna sig diskriminerade, men resultatet blir kanske att en från allmän synpunkt fördelaktig priskonkurrens kommer igång (jfr NFR:s ordförande i *PKF* 1960:2, s. 132 f.). Hållpunkterna för bedömningen av vilka verkningarna skulle bli av den ena eller andra lösningen saknar i stor utsträckning den fasthet man skulle önska.

LITTERATUR:

De i kapitel 2 nämnda översikterna av Grönfors, Wetter och af Trolle berör leveransvägran. Se i övrigt angående leveransvägran bl. a. Ahlberg—Öjeman, *Diskriminering – att gynna eller missgynna*, Rygaards småskrifter nr 4, 1956; Edvall, *Hjälper lagen alltid den som »säljer billigt»?*, *Ekonomien* 1959 s. 23 ff.; Kristiansson—Sundström, *Tillämpningen av konkurrensbegränsningslagen i diskrimineringsfallet leveransvägran*, *Ekonomiskt Forum* 1962 s. 67 ff.; Ingeborg Thomsen, *Afgørelser i sager om naegtelse af levering i Danmark, Norge og Sverige*, Meddelelser fra Monopoltilsynet (i Danmark) 1962:4, s. 65 ff.

Angående prisdifferentiering må nämnas Ulf af Trolle, *Om lagstiftning mot prisdiskriminering*, FFI 1950:31; dens:e, *Om prisdiskriminering. Ett aktuellt juridiskt och distributionsekonomiskt problem*. Ekonomiska och juridiska studier tillägnade Hadar Berglund s. 37 ff. (1956); dens:e, *Om pris efter prestation, funktionsersättningar och maktrabatter*. Den danske marked 1962 s. 151 ff.; Lidén—Holmberg, *Prisdifferentiering inom handeln. En studie av köparprestationer ur leverantörens synpunkt* (1960).

11 Riktpriser

Vad menas med ett riktpreis? Ordet förekommer f. n. i ett flertal skiftande betydelser. Normalt betecknar det inom distributionsområdet ett återförsäljningspris som rekommenderas detaljhandlare aningen av en leverantör eller en leverantörsorganisation, *vertikalt riktpreis*, eller av en detaljhandelsorganisation, *horisontellt riktpreis*.

Riktpriser förekommer även i industrin. Innan näringslivet vid 1950-talets början inledde en omfattande självsanering av kartellbeståndet var det inte ovanligt med överenskommelser som band företag att ta ut ett fixt försäljningspris. Genom självsaneringen uppmjukades avtalen i stor utsträckning till att bara avse riktpriser, i den mån man inte gick längre i avvecklingen av samarbetet. Horisontellt prissamarbete inom industrin företer emellertid en annan problematik än inom distributionen. (Se Irsten, *Kartellsaneringen och den nya pris- och kartellagen*, 1957).

SPK och NO följer uppmärksamt de verkningar som riktprissättning kan medföra från konkurrensbegränsningssynpunkt. Någon nämnvärd praxis angående frågan hur riktpriser bör bedömas i olika situationer har dock inte utbildat sig ännu; detta till skillnad från leveransvägran.

Vertikala riktpriser

Vi nämnde i kapitel 6 att man inte förbjöd vägledande prisangivelser i samband med att bruttoprisförbudet infördes. Förbudets kompletterande föreskrift utformades så att det förblev tillåtet för en leverantör att ange ett återförsäljningspris, om det kom till uttryck att priset fick underskridas genom att man exempelvis använde termen riktpreis. Denna pristyp kallades *det rättstekniska riktprisbegreppet*. Termen utmärker att denna form av riktpreis är den enda vars utformning direkt sammanhänger med konkurrensbegränsningslagens avfattning.

När bruttoprisförbudet infördes gick leverantörerna i allmänhet över till riktpriissättning, och de vertikala riktpiserna är fortfarande betydelsefulla. Däremot är det ovanligt att en leverantör begagnar möjligheten att föreskriva bindande maximipriser. Något som ofta förekommer är emellertid att riktpiserna praktiskt sett fungerar som högstpriser, så att de utgör en utgångspunkt vid priskonkurrens, som då i regel tar sig uttryck i erbjudanden om »rabatt» på riktpiserna. Detta kan inbjuda till missbruk, något som vi strax kommer tillbaka till.

Horisontella riktpriser

Det är mycket vanligt att detaljhandelsorganisationerna på den enskilda sektorn ger ut riktprislistor. Livsmedels-, parfym- och manufakturbranscherna kan nämnas som exempel. Besläktade med dessa prislistor är de normalkalkylpriser som förekommer för reparations- och servicearbeten av olika slag inom vissa servicenäringar och som ofta är grundade på omfattande undersökningar utförda av vederbörande branschsammanlutning.

I sammanhanget bör erinras om att fasta bruttopriser inte är förbjudna, när de är *horisontella*. De kan emellertid göras till föremål för förhandling inför NFR om de bedöms medföra skadliga verkningar från allmän synpunkt. Det ligger ofta nära till hands att anta att dylik verkan föreligger med hänsyn särskilt till konkurrensbegränsningens bindande karaktär (jfr fall 13 nedan). Man begagnar emellertid numera som regel riktpriser. Ett större antal horisontella riktprisavtal finns registrerade i kartellregistret (jfr *PKF 1961:10*, s. 711 ff.).

De vertikala riktprisernas betydelse i förhållande till de horisontella har minskat under de senaste åren (*SOU 1961:3*, s. 65). Detta hänger samman med att man inom den enskilda detaljhandelsorganisationer numera ofta hävdar att detaljisterna i nuvarande konkurrensläge kalkylerar sina priser bäst själva i hägnet av de egna organisationerna. Den ökade priskonkurrensen efter bruttoprisförbudets införande har medfört en viss omsvängning i detaljhandels syn på de av leverantörerna föreslagna återförsäljningspriserna.

Riktprisernas konkurrensbegränsande verkningar

Både vertikala och horisontella riktpriser kan — trots att de ej är bindande — verka konkurrensbegränsande, särskilt genom att medföra prisstelhet (*SOU 1955:45*, s. 126). Å andra sidan förenklar de den enskilde detaljistens arbete med priskalkylering. 1960 års prisövervakningskommitté, som utredde hur konkurrensbegränsningslagstiftningen dittills verkat, fann handelns följsamhet gentemot riktpriserna vara mycket hög på flera områden, exempelvis beträffande kött och beklädnadsvaror (*SOU 1961:3*, s. 65 och 160). SPK har gjort en rad undersökningar angående riktprisföljsamheten bland annat i livsmedels- och textilbranscherna och ägnar frågan stor uppmärksamhet. Man finner redogörelser för sådana utredningar i en stor del av de häften av PKF som utkommit under de senaste åren.

Riktprisernas verkningar kan bedömas enligt de allmänna reglerna i konkurrensbegränsningslagens 5 §. NO:s ingripanden mot leveransvägran, som föranletts av att återförsäljare kraftigt underskridit riktpriser, berördes i kapitel 10. NO har i vissa fall särskilt undersökt verkningarna av riktprislistor som ansetts medföra prisstelhet (se bl. a. *PKF 1958:10*, s. 640 och *PKF 1959:9—10*, s. 561, bilgummi; *PKF 1960:2*, s. 121, konditorivaror; *PKF 1960:8*, s. 558, optikbranschen; *PKF 1961:5*, s. 353, charkuterivaror; *PKF 1961:7*, s. 533, bilreservdelar; *PKF 1962:4*, s. 315, hälsokost). Som regel har man då vidtagit sådana rättande åtgärder att NO inte funnit det erforderligt att påkalla förhandling inför NFR. NFR har hittills bara avgjort ett ärende om riktprislistor.

FALL 13

Ärendet gällde Järnhandlareförbundets riksprislista för branschens stapelvaror. NO yrkade i första hand att listans utgivande i och för sig skulle anses innefatta en ur allmän synpunkt otillbörlig konkurrensbegränsning. NFR biföll inte detta yrkande men fann skadlig verkan i lagens mening vara för handen i fråga om vissa bestämmelser rörande listans tillämpning, som gjorde att det inte klart framgick att listan bara var vägledande för medlemmarna. NFR:s majoritet uttalade att man fann utrett att prissamarbetet verkade avtrubbande på konkurrensviljan inom järnhandeln i fråga om överdiskförsäljning. Detta måste i sin tur verka dämpande och fördröjande på rationaliseringar för att främja effektiviteten.

Rådet fäste emellertid avgörande vikt vid att priskalkyleringsarbetet i järnhandelsbranschen är speciellt omfattande och att riksprislistan i hög grad underlättade detta arbete. Uppgiften att riksprislistan innehöll cirka 40 000 prisangivelser ger en bild av sortimentets väldiga omfattning (PKF 1961:5, s. 359 och 369).

När NFR prövar i ett ärende om det föreligger en konkurrensbegränsning som medför ur allmän synpunkt otillbörliga verkningar, gör man i regel en avvägning mellan de skäl som talar för och de som talar mot en dylik ståndpunkt. Resultatet i järnhandelsfallet bör därför inte grunda några vittgående slutsatser i fråga om andra fall, exempelvis för branscher med ett mindre omfattande sortiment. Man observerar emellertid rådets uttalande om vilka verkningar en riktpreislista kan medföra på konkurrens- och rationaliseringsvilja, och att rådet fann att det borde klart framgå att riksprislistan bara var vägledande. Rättelse på denna punkt nåddes efter förhandling.

Oriktig riktpreisuppgift vid annonsering

Som redan sagts ser man f. n. ordet riktpreis begagnat i olika betydelser. Priskonkurrens i form av erbjudanden om »rabatt» på riktpreis kan föranleda en handlande att låta en honom själv ekonomiskt närstående leverantör uppge ett högt »riktpreis», som han sedan kan erbjuda god rabatt på. Det har förekommit att erbjuden rabatt beräknats efter ett riktpreis, som inte längre varit gällande. Det finns också exempel på att företag som säljer till konsumenterna helt själva beräknat ett högt »riktpreis» på varan. Sedan har man erbjudit konsumenterna en väl tilltagen »rabatt» på det fiktiva priset. Oriktigt begagnande av riktpreiser vid prisjämförelser utgör ett problem i åtskilliga branscher och har kunnat iakttagas exempelvis i postorderkataloger samt i handeln med ur och möbler. Näringslivets opinionsnämnd har tagit ställning till ett flertal fall av fiktiva riktpreiser, bl. a. detta.

FALL 14

Ett postorderföretag hade i sin katalog utbudit en moped för vilken angivits »riktpreis 1 025 kr» och »vårt nettopris 698 kr». Det visade sig att priset 1 025 kr inte var satt av en leverantör eller annan utomstående utan av postorderfirman själv. Med hänsyn till att uppgiften om riktpreis

var oriktig och då sammanställningen av »riktpreis» och »vårt pris» på det sätt som skett var ägnad att framkalla uppfattningen om ett mycket förmånligt erbjudande, fann NOp att uppgiften om riktpreis var ägnad att vilseleda allmänheten (Å 197/59).

Nämnden gjorde i ärendet ett principuttalande av följande innebörd: *Detaljhandlares åtgärd att såsom riktpreis beteckna ett av honom själv i egenskap av detaljhandlare angivet jämförelsepris kan lätt vilseleda allmänheten beträffande utbudets förmånlighet och bör därför överhuvud taget inte godtas.*

Eklatanta fall av fiktiv riktpriissättning torde kunna straffas som illojal reklam enligt 1 § lagen mot illojal konkurrens (texten återfinns i slutet av boken). De olika förutsättningar för att straffbart förfarande skall föreligga, som uppställs i paragrafen, har dock medfört att företagare ganska sällan döms för illojal reklam. Den pågående utredningen om ny lagstiftning mot illojal konkurrens överväger att reformera den nuvarande lagen i syfte att vidga möjligheterna att inskrida mot sådana metoder vid marknadsföring, som är ägnade att vilseleda konsumenterna.

12 Utländska förhållanden

Vi har konstaterat att den svenska lagstiftningen mot bruttopriser tillkom huvudsakligen på grund av inhemska rön och överväganden och att reglerna fick en utformning som medför att man sällan kan begagna utländsk praxis och doktrin till direkt jämförelse. I Västeuropas övriga länder ägnade man i regel liksom i Sverige, men till skillnad från USA, frågan om bruttoprissystemets verkningar ganska ringa uppmärksamhet före 1950-talets början. Detta förhållande har dock numera ändrats men i många länder är bruttoprissättning fortfarande tillåten.

När man studerar lagstiftningen mot konkurrensbegränsningar inom distributionen i USA och de stora västeuropeiska länderna, finner man att ländernas storlek utgör en grundläggande skillnad vid jämförelse med nordiska förhållanden. Det är helt naturligt svårare att genomföra ett effektivt bruttoprissystem på stora marknader, där det bl. a. kan föreligga svårigheter att spåra priskonkurrerande detaljisters inköpskällor. Bruttoprissystemet medförde nog därför internationellt sett ovanligt genomgripande konkurrensbegränsande verkningar i Sverige.

Norden

De nordiska ländernas konkurrensbegränsningslagar är inte tillkomna som ett resultat av nordiskt lagstiftningssamarbete utan varje land har gått fram för sig. Norge har varit ett av föregångsländerna i Europa på området. Man införde där en »trustlov» redan 1926. Denna är numera ersatt av 1953 års »prislov», som emellertid är avsedd inte bara att utgöra en konkurrensbegränsningslag i svensk mening utan också att möjliggöra direkt prisreglerande ingrepp. Den danska »monopolloven» av 1955 skiljer sig mindre markant från sin svenska motsvarighet men ger liksom den norska lagen myndigheterna omfattande befogenhet att tillgripa sanktioner. Både i Norge och Danmark är bruttopriser förbjudna,

men i Norge är även riktpriissättning otillåten i avsevärd utsträckning. I Finland är reglerna mot konkurrensbegränsning av mindre omfattning, men man överväger att införa en mera ingripande lagstiftning i hög grad efter svensk förebild. Denna skulle även uppta ett bruttoprisförbud.

Om Finland inför ny lagstiftning kommer man trots olikheter särskilt i fråga om möjligheten att tillgripa sanktioner att hysa en ganska enhetlig syn i Norden på vad man vill uppnå genom ingripanden mot konkurrensbegränsningar inom distributionen. De konkurrensfrämjande myndigheterna i de nordiska länderna håller fortlöpande kontakt (*PKF 1961:2*, s. 142). En undersökning om synen på leveransvägran i Danmark, Norge och Sverige, som utförts av Monopoltilsynet i Danmark, visar att denna är ganska likartad. Som ett annat exempel kan nämnas, att när den danska bokhandeln för några år sedan beviljades dispens från det danska bruttoprisförbudet, kunde man i väsentlig grad beakta det material på vilket NFR grundat sitt motsvarande beslut (kapitel 8 ovan).

Man brukar sammanföra konkurrensbegränsningslagstiftningen, lagstiftningen mot illojal konkurrens och i viss mån rätten till kännetecken under termen *konkurrensrätt*. För några år sedan tillkom en ny varumärkeslag i nordiskt samarbete. För närvarande förbereds av samarbetande kommittéer i de nordiska länderna nya firmalagar och lagar mot illojal konkurrens. Med hänsyn till den nordiska samarbetstraditionen i fråga om lagstiftning även på andra områden, särskilt inom civilrätten, är det naturligt att man tagit upp frågan om tillskapande av en i huvudsak gemensam lagstiftning även på konkurrensbegränsningarnas område. Förslag härom har dock inte bifallits. Man vill i Sverige inte riva upp den nuvarande förhandlingslagstiftningen.

Förenata Staterna

I USA tillkom den grundläggande antitrustlagen, Sherman Act, redan 1890. USA är det land där man forskat mest om problemen kring konkurrensbegränsningar. Enligt Shermanlagen är »price-fixing» mellan fristående företag straffbelagt utan skälighetsprövning i det enskilda fallet. Detta gäller även avtal om bruttopris-

sättning. Efter hård politisk strid infördes på 1930-talet genom särskild lagstiftning vissa undantag från det allmänna förbudet i syfte att möjliggöra vertikal bruttoprissättning på varor som säljs under leverantörs varumärke. Med en värdeladdad term som skapats av bruttoprissättningens tillskyndare kallas denna ofta »fair trade», under det att det neutrala ordet är »resale price maintenance». Erfarenheterna av det amerikanska bruttoprissystemet gav av flera skäl bara begränsad vägledning då den framtida svenska politiken i frågan avgjordes i början av 1950-talet. Systemet hade mindre relativ utbredning och fungerade mindre effektivt i USA än i Sverige. I Amerika begagnas i regel en kombination av riktpriiser och bindande minimipriiser och inte som fallet var i Sverige helt fasta bruttopriiser.

På senare år har »fair trade» befunnit sig i motvind i USA och hårdhänt kritiserats för att medföra konkurrenshämmande verkningar. Det finns olika möjligheter att på legalt sätt kringgå bruttoprissystemet. Vissa delstatliga högsta domstolar har förklarat detta författningsstridigt i väsentliga delar; det skulle nämligen strida mot medborgarnas konstitutionella rättigheter att tvinga en handlande att ta ut ett av en leverantör föreskrivet bruttopris, som handlanden inte samtyckt till.

Frankrike, Tyskland och England

I *Frankrike* råder bruttoprisförbud som ett led i en omfattande lagstiftning riktad mot konkurrensbegränsningar i varudistributionen. Reglerna har tillkommit i syfte att påskynda en rationalisering av det franska distributionssystemet; något som statsmakterna funnit påkallat. I *Tyskland* har man en detaljerad antikartellagstiftning, som tillkommit under påverkan av amerikansk rätt. Vertikal bruttoprissättning på märkesvaror är i huvudsak tillåten. Märkesvarorna skall dock — enligt regler som nära ansluter sig till amerikansk förebild — befinna sig i priskonkurrens med andra producenters produkter av samma slag. Det finns vissa möjligheter för kartellmyndigheterna att ingripa mot missbruk. I *England* är likaledes bruttoprissättning i huvudsak tillåten, men man har i regel förbudit kollektiva bojkottaktioner i syfte att upprätthålla

bruttopriser. I både Tyskland och England diskuterar man f. n. om ett allmänt bruttoprisförbud bör införas. I debatten framhålls ofta att de nuvarande åtgärderna, som begränsats till vissa typer av bruttoprissättning, inte i tillräcklig grad kunnat förhindra att de tillåtna formerna av bruttopriser medför skadliga verkningar. Man åberopar härvid i stort sett samma skäl som de som medförde att ett bruttoprisförbud infördes i Sverige.

EEC

EEC-länderna har utöver interna regler en gemensam lagstiftning mot konkurrensbegränsningar, om vilken jag här skall ge en kort orientering. Att det finns möjlighet att ingripa mot åtgärder som begränsar konkurrensen ser man som något väsentligt inom den Europeiska Gemenskapen. Det gäller att se till att inte företag i de olika medlemsländerna genom marknadsuppdelningsavtal eller på andra sätt i stor utsträckning oimintetgör det åsyftade fria handelsutbytet på en stormarknad. Gemenskapens konkurrenslagstiftning befinner sig emellertid fortfarande i ett tidigt skede av sin uppbyggnad. De dunkla frågorna är många och praxis ännu ringa.

De grundläggande reglerna finns intagna i Romfördraget. Särskilt väsentliga är artiklarna 85 och 86 som har följande lydelse.

ARTIKEL 85

1 Sådana överenskommelser mellan företag och beslut av företagssammanslutningar samt sinsemellan samstämmiga förfaranden, som äro ägnade att inverka på handeln mellan medlemsstaterna och som ha till syfte eller resultat att konkurrensen inom den gemensamma marknaden förhindras, inskränkes eller förvanskas, äro oförenliga med den gemensamma marknaden och förbjudna, särskilt

- a) direkt eller indirekt fastställande av inköps- eller försäljningspriser eller andra inköps- eller försäljningsvillkor;
- b) begränsning eller kontroll av produktion, utbud, teknisk utveckling eller investeringar;
- c) uppdelning av marknader eller inköpskällor;
- d) tillämpning av olika villkor för likvärdiga prestationer gentemot handelspartner, varigenom dessa tillskyndas nackdel i konkurrensen;
- e) villkor för slutande av avtal att avtalspartner skall godkänna tilläggsprestation, som till sin natur eller enligt handelsbruk icke har något samband med föremålet för avtalet.

2 Enligt denna artikel förbjudna överenskommelser och beslut äro icke gällande.

- 3 Bestämmelserna i punkt 1 kunna dock förklaras icke tillämpliga på:
– sådana särskilda överenskommelser eller slag av överenskommelser,

- sådana särskilda beslut eller slag av beslut av företagssammanslutningar,
- sådana sinsemellan samstämmiga förfaranden eller slag av sinsemellan samstämmiga förfaranden som bidra till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja det tekniska eller ekonomiska framåtskridandet, samtidigt som konsumenterna erhålla skäligen andel av den uppkommande vinsten, utan att de berörda företagen
 - a) underkastas restriktioner, som icke äro oundgängligen nödvändiga för att dessa syften skola förverkligas, eller
 - b) få möjlighet att förhindra konkurrens för en betydande del av ifrågavarande varor.

ARTIKEL 86

Missbruk från ett eller flera företags sida av en dominerande ställning på den gemensamma marknaden eller på en väsentlig del av denna är oförenligt med den gemensamma marknaden och förbudet, om missbruket kan påverka handeln mellan medlemsstaterna.

Dyligt missbruk kan särskilt bestå i:

- a) direkt eller indirekt påtvingande av oskäligen inköps- eller försäljningspriser eller andra inköps- eller försäljningsvillkor;
- b) begränsning av produktion eller utbud eller hämmande av den tekniska utvecklingen till förfång för konsumenterna;
- c) tillämpning av olika villkor för likvärdiga prestationer gentemot handelspartner, varigenom dessa tillskyndas nackdel i konkurrensen;
- d) villkor för slutande av avtal att avtalspartner skall godkänna tilläggsprestation, som till sin natur eller enligt handelsbruk icke har något samband med föremålet för avtalet.

Artikel 85 avser förfaranden som är ägnade att inverka på handeln mellan medlemsstaterna. Enligt en — omstridd — tolkning av konventionstexten är dock den rätta översättningen »ägnade att *menligt* inverka». Det är inte osannolikt att den övernationella rättsordningen kan komma att i praxis få ett ganska vidsträckt tillämpningsområde, men det går inte ännu att ge klara besked om hur gränsen kommer att dras. Bestämmelsens 1 mom. innehåller en förbudsregel mot vissa förfaranden, dock med möjlighet till dispens enligt 3 mom. Ges ej dispens, blir avtalen ogiltiga och även andra påföljder aktuella. Artikel 86 åter avser dominerande företag. Med viss generalisering kan man säga att reglerna härom bygger på att ingripande skall ske då missbruk anses föreligga, medan man ingriper med förbud mot de förfaranden som avses i artikel 85.

Stort intresse knyts givetvis till möjligheterna för företag att erhålla dispens från det allmänna förbudet enligt artikel 85, 1 mom. med stöd av dess 3 mom. Enligt en första förordning om tillämpningen av Romfördragets kartellregler, som utfärdades vintern 1962, fordras enligt huvudregeln att företagen inom viss tid anmäler sina

avtal till EEC-kommissionen i Bryssel för att undantag skall kunna meddelas.

I detta sammanhang blir givetvis avtal om bruttoprissättning aktuella. Sådana kan falla under artikel 85, 1 mom., men dispens enligt 3 mom. kan tänkas. I fråga om anmälningsskyldighet gäller t. v. särskilt liberala regler för bl. a. avtal mellan två företag om vertikal bruttoprissättning. Hur man för framtiden skall ställa sig är föremål för överväganden. Ett skäl till att man hittills intagit en liberal attityd är att man menar att denna typ av konkurrensbegränsning är oskyldigare än många andra, som man därför måste ta itu med i första hand.

Det framtida förhållandet mellan EEC-regler och interna regler om motverkande av konkurrensbegränsningar torde bli ett besvärligt problem. Om Sverige ansluts till EEC får vi räkna med att äga två rättssystem, dels vårt eget inomstatliga och dels ett system som gäller i förhållande till övriga länder som är anslutna till EEC. Man kommer nog inom Gemenskapen att sträva efter en harmoniserad nationell lagstiftning på området, utformad mot bakgrund av EEC-reglerna. I dagens läge är dock EEC-ländernas interna lagstiftning olikartad. Endast Tyskland har en detaljerad intern kartellrätt. Det råder skillnad mellan tysk och fransk syn på konkurrensbegränsningar i distributionen. I Italien arbetar man på att bygga upp en kartellagstiftning, något som man tidigare i huvudsak saknat.

Det är därför ännu svårt att bilda sig en klar uppfattning om hur EEC-reglerna efter en svensk associering till Gemenskapen kan påverka vår inhemska lagstiftning mot konkurrensbegränsningar. Man får inte tappa ur sikte att Gemenskapens regler på området ännu befinner sig i uppbyggnadsskedet.

LITTERATUR:

Den lättast tillgängliga källan för aktuella upplysningar om reglerna mot konkurrensbegränsningar i olika länder är *Guide to Legislation on Restrictive Business Practices* i fyra band med årliga supplement, som utges av OECD i Paris och som ger litteraturanvisningar.

För dansk rätt, se Richter, *Monopolloven med kommentarer*

(1955) och för norsk Eckhoff—Gjelsvik, *Prisloven* (1955) samt Frihagen, *Fra prisrådets praksis* (1960) och *Prisrådets organisasjon og virksomhet* (1961). En jämförande översikt av de nordiska ländernas lagstiftning ger von Eyben i *De nordiske monopol- og kartellove*, Meddelanden från rättsvetenskapliga institutionen vid Svenska handelshögskolan i Helsingfors nr 6, 1959. Jfr. Ingeborg Thomsen, *Afgørelser i sager om nægtelse af levering i Danmark, Norge og Sverige*, Meddelelser fra Monopoltilsynet (i Danmark) 1962:4 s. 65 ff.

Om USA:s lagstiftning, se Neumeyers bok *Monopolkontroll i USA* (1951) och översikt av Thorelli, *SOU 1951:28*, s. 11 ff. Neumeyer har behandlat utländsk kartellrätt i ett större antal tidskriftsartiklar.

En översikt av EEC:s lagstiftning mot konkurrensbegränsningar och dess förhållande till svensk rätt ges i *Europeiska ekonomiska gemenskapen II* (Utredningar rörande Romfördragsbestämmelser sedda ur svensk synvinkel utförda inom kommerskollegium, 1962) s. 90 ff. Sveriges Industriförbund har i oktober 1962 i stencil publicerat *EEC:s konkurrensregler — en handbok*. Redogörelse och kommentarer jämte bilagor. Till denna kommer supplement att utges.

13 Lagstiftningens hittillsvarande verkningar

En noggrann undersökning av vilka verkningar som samhällets åtgärder mot konkurrensbegränsningar i distributionen hittills haft fordrar omfattande ekonomiskt-statistiska utredningar. Jag skall här nöja mig med att framföra synpunkter grundade på allmänna iakttagelser av den utveckling som skett sedan konkurrensbegränsningslagen infördes.

Hur den äldre ordningen med bruttoprissystem och nyetableringskontroll fungerade har behandlats i bokens början. Vi fann att statsmakternas beslut att inskrida med lagstiftningsåtgärder mot de rådande konkurrensbegränsningarna i distributionen utgjorde ett fall av betydelsefull samhällsplanering genom generellt utformad lagstiftning. Man gav ingripandet den utformningen att man nöjde sig med att straffbelägga vertikal bruttoprissättning med möjlighet att erhålla dispens. I övrigt införde man — sedan en »överenskommelse» träffats med det enskilda näringslivet — i huvudsak en förhandlingslagstiftning. Bruttoprisförbudet medförde att näringslivet nödgades överge de tidigare bruttopriserna, vilket också sammanhängde med att NFR intog en restriktiv inställning till beviljande av dispens. Härigenom skedde på en betydelsefull punkt en radikal brytning med tidigare praxis. Sedan kort efter lagens ikraftträdande nyetableringskontrollen avvecklats, hade ett omfattande komplex av konkurrensbegränsningar försvunnit. Betydelsefullt var också att den sedan krigsåren bestående priskontrollen avskaffades.

Sedan bruttoprisförbudet infördes har olika lågserviceföretag vuxit fram, och man kan iaktta en pågående strukturomvandling inom distributionen. Många detaljhandlare har haft svårt att anpassa sig till den ökade konkurrensen. Konkurrensbegränsningslagen, inte minst bruttoprisförbudet, torde utgöra en väsentlig faktor bakom denna pågående utveckling. De konkurrensbegränsande åtgärder som försöktes mot nystartade lågserviceföretag ger starkt stöd

åt antagandet, att dessa knappast hade kunnat växa fram om det äldre systemet fått fortleva. I så fall hade föreskrifter om bruttoprissättning i hög grad kunnat hindra aktiv priskonkurrens i detaljhandeln även i övrigt.

Det framgår emellertid av de näringsfrihetsvårdande myndigheternas undersökningar att det råder skillnader i priskonkurrensens styrka inom distributionen. Såväl geografiska divergenser som olikheter mellan olika branscher kan iakttas. Man kan höra skilda uppfattningar framföras om intensiteten i den konkurrens som f. n. förekommer. Därvid bör observeras att en konkurrensbegränsningslagstiftning åsyftar att skapa goda konkurrensmöjligheter genom att avlägsna i näringslivet uppställda hinder för fri tävlan mellan företagen. Däremot kan man inte tvinga fram konkurrens på denna väg. Det kan ta tid innan en sådan kommer igång även efter det att de största hindren försvunnit. Särskilt när det som i fråga om förbudet mot bruttopriser gäller en väsentlig brytning med näringslivets tidigare sedvana på området, får man nog räkna med en omställningstid. Antagligen har verkningarna av den lagstiftning som genomfördes 1953 — och som modifierades 1956 — ännu inte helt slagit igenom på alla håll inom näringslivet.

Det har, som konstaterats i kapitel 5, förekommit ganska få uppdagade fall av överträdelse av bruttoprisförbudet. Det är av naturliga skäl svårt att bilda sig en uppfattning om i vad mån förbudet överträds utan att detta upptäcks av vederbörliga samhällsorgan. Avtalsföreskrifter om bruttoprissättning är emellertid, som vi nämnt, ogiltiga. Om de sätts åsido kan leverantören följaktligen inte vidta rättsliga åtgärder. Detta förminskar uppenbarligen effekten av lagstridiga bruttoprisföreskrifter, i den mån sådana nu existerar.

Var det nödvändigt att straffbelägga begagnandet av bruttoprisklausuler; hade det inte räckt med att *enbart* förklara dessa ogiltiga? Så har man ju i allmänhet gått tillväga inom civilrätten, när det gäller avtalsklausuler som ansetts olämpliga, exempelvis i lagen om avbetalningsköp. För att man skall nå resultat med denna lösning krävs dock att en avtalspart finner fördel i att bryta mot avtalet. Härvid märks att starka krafter inom detaljhandeln befann sig bland bruttoprissystemets främsta försvarare. Angivna återför-

säljningspriser antogs ju också i regel enligt sedvänja utgöra fasta bruttopriser. Det förefaller därför troligt att enbart ogiltigförklaring skulle visat sig vara en ganska ineffektiv åtgärd, i varje fall under en längre övergångsperiod.

Bruttoprisförbudets omfattning är som framhållits tämligen begränsad. Bland förfaranden som inte förbjudits kan nämnas leveransvägran till aktivt priskonkurrerande detaljhandelsföretag och vertikal riktprissättning. NFR kan emellertid pröva om dessa och andra typer av konkurrensbegränsningar medför skadliga verkningar och i så fall ta upp förhandling för att undanröja dessa verkningar. I praxis har man särskilt haft anledning att undersöka och ta ställning till en rad fall av leveransvägran. Dylik kan i vissa fall innebära en starkt hindrande form av konkurrensbegränsning; särskilt gäller detta om ett flertal leverantörer vägrar sälja till samma företag och detta bedriver aktiv priskonkurrens. Riktpriserna torde på grund av sin vägledande karaktär normalt inte medföra konkurrenshämmande verkningar på samma sätt men de kan ibland leda till betydande prisstelhet. De vertikala riktpriserna tycks emellertid f. n. minska i betydelse.

Det har hittills varit möjligt att med hjälp av den nuvarande förhandlingslagstiftningen nå rättelse av sådana konkurrensbegränsande verkningar, som NFR funnit otillbörliga från allmän synpunkt. Nya fall av leveransvägran till priskonkurrerande detaljister anmäls emellertid då och då till NO. Till viss del får väl detta ses som ett uttryck för de omställningssvårigheter som många företag har på grund av ökad priskonkurrens, och som kan utlösa påtryckningar på leverantörer att inte leverera till vissa konkurrenter; särskilt sådana som på grund av sin försäljningspolitik framstår som »outsiders». Den gällande förhandlingsprincipen förutsätter dock att de konkurrensfrämjande myndigheternas åtgärder åtnjuter näringslivets stöd. Från denna synpunkt ter det sig anmärkningsvärt, om företagare tillgriper handlingssätt som NFR funnit otillbörliga i analoga fall.

Har lagstiftningen negativa verkningar på märkesvarors goodwill-värden? Det torde knappast finnas anledning anta att priskonkurrens normalt minskar goodwillen i konsumenternas ögon. Däremot är det uppenbart att detaljhandlare kan vilja undvika att

saluföra sådana varumärken som lågserviceföretag eller i övrigt aktivt priskonkurrerande butiker säljer till priser väsentligt understigande dem som vanligen tas ut. De sistnämnda företagen å sin sida vill i regel helst saluföra de mest välkända märkesvarorna och anser sig stundom mindre väl tillgodosedda med likvärdiga men mindre kända märken. De torde ofta vara mindre benägna att köpa omärkta varor och sälja dem under egen beteckning, *private brands*. Denna fråga avser närmast vilka former av selektiv försäljningspolitik som bör godtas, medan själva bruttoprisförbudet knappast torde medföra större faror för märkesvarors goodwill-värden. Som nämnts i kapitel 10 godtas selektiv försäljningspolitik under vissa förutsättningar. Detta kan ge en leverantör möjlighet, särskilt när det gäller märkesvaror som inte fordrar bred marknadsföring, att skydda goodwill-värdena genom sådan politik.

Man klagar ofta på konsumenternas prismedvetenhet. Givetvis är denna av stor betydelse för priskonkurrensen. I den mån prismedvetenheten ibland förefaller bristfällig, bör man minnas att bruttopriserna förbjöds först från den 1 juli 1954. Konsumenterna hade dessförinnan blivit vana vid att samma vara i stor utsträckning betingade samma pris i olika affärer; något som berodde såväl på bruttoprissystemet som på den mångåriga priskontrollen. I den mån prisvariationer förekom antog konsumenterna ofta att ett lägre pris berodde på lägre kvalitet. De uppmärksammade däremot kanske mindre sambandet mellan låga omkostnader i förhållande till omställningen och ett företags möjlighet att hålla en lägre prisliv. Den nu rådande priskonkurrensen, som ju ibland tar sig i ögonfallande uttryck genom punktprissättning o. d., torde jämte olika former av konsumentupplysning öka konsumenternas prismedvetande. På grundval av rekommendationer av 1960 års prisövervakningskommitté (SOU 1961:3) har statsmakterna genomfört en viss upprustning av den konsumentupplysande verksamheten.

Det förefaller, om man ser till lagstiftningens verkningar i stort, som om det skett en omsvängning i näringslivets attityd till distributionens konkurrensproblem, så att man numera förfäktar en positivare inställning till priskonkurrensen. På bruttoprissystemets tid framhöll man däremot inte sällan att enbart servicekonkurrens var det lämpligaste. I vissa fall anlades även en moralisk aspekt.

Inom den enskilda detaljhandelns organisationer hävdades ibland att underlåtenhet att följa föreskrift om bruttopris borde straffbeläggas som en form av illojal konkurrens. Numera tycks man oftare vara benägen att godta principen, att konsumenterna skall ha möjlighet att välja, om de vill gynna företag som tar låga priser men ger ringa service eller sådana som håller en högre prisnivå men erbjuder omfattande service. Den enskilda detaljhandelns organisationer verkar f. n. för att leverantörernas bruk av vertikala riktpriiser begränsas. Inom konsumentkooperationen har man börjat differentiera priserna till konsumenterna, så att man i några fall håller högre priser i mindre närhetsbutiker än i stora snabbköp; ett intressant avsteg från den tidigare likaprisprincipen. Flera andra exempel på samma tendens skulle kunna anges.

14 Skärpt lagstiftning?

Representativa röster för att den nuvarande lagstiftningen borde avskaffas eller dess omfattning på ett avgörande sätt förminsкас hör man numera sällan. När lagändring diskuteras knytes intresset till frågan om skärpt lagstiftning, under det att återinförandet av priskontroll under ordinära förhållanden numera sällan påyrkas.

Man har vänt sig mot att det saknats möjlighet att hota med sanktioner, exempelvis leveransåläggande vid vite, vid förhandlingar enligt de allmänna reglerna. Detta har ibland uttryckts så att den nuvarande lagen »saknar tänder». I anledning av bl. a. några riksdagsmotioner i saken tillsattes 1960 års prisövervakningskommitté med fil. dr Rudolf Meidner som ordförande. Kommittén fann i likhet med de näringsfrihetsvårdande myndigheterna att lagändringar inte behövdes men väl en upprustning av SPK:s och NO:s personalorganisation (*SOU 1961:3*). En sådan skedde 1961.

Spörsmålet om lagändring kan dock åter bli aktuellt. I LO:s strukturutredning föreslogs att regeln att NO har att bevisa inför NFR att en skadlig konkurrensbegränsning i lagens mening föreligger skulle omkastas, så att NO:s motpart skulle ha att visa inför NFR att konkurrensbegränsningen ifråga *inte* medförde skadlig verkan, *omvänd bevisbörda* (*Samordnad näringspolitik 1961*, s. 134). LO har även berört frågan i sitt remissyttrande över stabiliseringsutredningens betänkande (*Yttrande 5 mars 1962 över SOU 1961:42*). Förslaget lades ursprungligen fram av nyetableringssakkunniga (*SOU 1951:27* och *28*) men kritiserades då starkt av representanter för det enskilda näringslivet och genomfördes inte. Man framhöll också att en omvänd bevisbörda skulle bli svår att hantera rättstekniskt. Det är ofta komplicerat att bevisa såväl att ett visst förfarande medför från allmän synpunkt skadliga verkningar som att det inte leder till dylika. Omvänd bevisbörda begagnas f. n. i svensk rätt i vissa fall i skadeståndsrätten som ett slags mellanläge mellan normalt vårdslöshetsansvar och strikt skadeståndsansvar (23 § köplagen och bilansvarighetslagen). En omvänd bevisbörda i konkurrensbegränsningsrätten skulle dock inte fungera på riktigt samma sätt. Det gäller ju inte här att bevisa faktiska omständigheter

utan att en åtgärds verkningar är oskadliga. Genomförs förslaget måste man väsentligen omgestalta den nuvarande metoden att tillämpa lagens allmänna regler i 5 §. Lagen skulle skärpas avsevärt på grund av svårigheterna att bevisa olika förfarandens oskadlighet.

Tyder då den i boken utförda undersökningen på att det behövs en lagändring vad det gäller distributionen? — Man måste därvid hålla i sikte att praxis ännu inte haft tillfälle att ta ställning till många betydelsefulla former av konkurrensbegränsning. Detta gäller särskilt prisdifferentiering, men även problem i anslutning till leveransvägran och riktprissättning. De påståenden som framförts i debatten om vad som f. n. sannolikt kan anses gälla på dessa områden ter sig inte alltid odiskutabla.

Mot bakgrunden av fallen av leveransvägran till aktivt priskonkurrerande detaljhandelsföretag kan man ifrågasätta om inte bruttoprisförbudet från början hade bort ges en något vidare omfattning. Under detsamma kunde ha hänförts sådana fall där leveransvägran till tidigare kund visas ha haft sin enda väsentliga anledning i att återförsäljaren underskridit leverantörens riktpriser. Om man gjort så, hade det nog i praxis uppstått färre allvarliga fall av leveransvägran. På grund av skadeståndsansvarets huvudsakliga anknytning till straffansvaret hade återförsäljaren dessutom fått vidgade möjligheter till skadestånd. Men då det visat sig möjligt att bemästra problemet med hjälp av de allmänna reglerna, är därmed inte sagt att en lagändring nu skulle vara påkallad.

Bör förhandlingslagstiftningen bibehållas eller bör de allmänna reglerna förses med sanktioner? — Som framgår av det tidigare har förhandlingsprincipen fungerat hittills. Om den gör så även i framtiden, torde den av flera skäl vara att föredra. Den är fördelaktig med tanke på att lagen åsyftar att skapa en positiv konkurrensvilja i näringslivet. Metoden att tvinga fram konkurrens torde knappast vara särskilt verksam, och det är därför ingalunda säkert att den på papperet mest ingripande konkurrensbegränsningslagen också är den som leder till bästa resultat. Med tanke på lagens syfte bör man undvika att skapa skarpa motsättningar mellan de konkurrensfrämjande myndigheterna och näringslivet. I detta sammanhang bör man också beakta att lagstiftningen påverkar de allmänna värderingarna. Även om konkurrensbegränsningslagen när

den infördes i viss mån bröt med tidigare rättsåskådning inom distributionen, kan man kanske räkna med att de grundläggande värderingar som kommit till uttryck i själva lagen och i praxis vartefter genomsyrar näringslivet och så småningom kommer att delas av de flesta företagare, i den mån så inte redan är fallet.

Rättsutvecklingen har hittills i huvudsak skett genom praxis inom ramen för generalklausulen i lagens 5 §. Detta har nog varit fördelaktigt när man beaktar hur litet erfarenhet man hade när lagen infördes. Det hade varit svårt att då utforma en mera detaljerad lagstiftning. En sådan torde också ha blivit mindre flexibel — en klar nackdel så fort som den ekonomiska utvecklingen f. n. sker. Man klagar emellertid på den bristande förutsebarhet som utmärker den nuvarande lagen. Metoden att begära förhandsbesked hos NO har kommit att sakna praktisk betydelse, bl. a. beroende på den ingående utredning som ett besked förutsätter. När det gäller vissa problemställningar har NFR ännu bara avgjort ett fåtal ärenden eller i vissa fall inga alls. När rådets praxis blir mer omfattande kommer förutsebarheten naturligen att öka. Vissa år har emellertid NFR avgjort påfallande få ärenden, vilket tycks bero på att NO:s motparter föredragit att göra upp saken, innan rådet fått tillfälle att besluta om de för förhandling stadgade förutsättningarna föreligger. Detta förfaringssätt medför nackdelar för den allmänna utvecklingen av principerna på området.

Jag kan inte finna att någon revision av konkurrensbegränsningslagstiftningen såvitt gäller distributionen bör komma till stand f. n. Det synes tvärtom lämpligt att rättsutvecklingen får fortsätta i sin nuvarande form, detta givetvis sagt under förutsättning att man även i fortsättningen når tillfredsställande resultat förhandlingsvägen. Som förut nämnts kan en harmonisering av EEC-ländernas nationella konkurrenslagstiftning snart bli aktuell. Vilka konsekvenserna blir för den nuvarande svenska lagstiftningens del, om Sverige ansluts till Gemenskapen, kan man inte nu avgöra. I väntan på att klarhet vinnas beträffande EEC, torde frågan om nordiskt lagstiftningssamarbete böra vila. Det är emellertid önskvärt för bevarande och förstärkande av den nordiska rättsgemenskapen att man strävar efter att arbeta efter likartade linjer vid utformningen av praxis.

Lag om motverkande i vissa fall av konkurrensbegränsning inom näringslivet

(SFS 1953:603 och 1956:244)

Inledande bestämmelser

1 §. I syfte att främja en ur allmän synpunkt önskvärd konkurrens inom näringslivet skall, på sätt nedan stadgas, dels gälla förbud mot vissa arter av konkurrensbegränsning, dels ankomma på näringsfrihetsrådet att genom förhandling söka undanröja skadlig verkan av konkurrensbegränsning, som bringas under dess bedömning. **Lag 1 juni 1956.**

Om förbud mot vissa arter av konkurrensbegränsning

2 §. Utan tillstånd av näringsfrihetsrådet må företagare, där ej annat är särskilt stadgat, varken av företagare inom senare försäljningsled betinga sig, att vid försäljning av förnödenhet här i riket visst pris icke må underskridas, eller till ledning för prissättningen inom senare försäljningsled i riket eljest angiva visst pris, med mindre därvid kommer till uttryck att priset får underskridas.

3 §. Ej må företagare utan tillstånd av näringsfrihetsrådet träffa eller tillämpa överenskommelse att samråd eller annan samverkan mellan olika företagare skall äga rum innan någon av dem avgiver anbud å försäljning av förnödenhet eller utförande av tjänst här i riket.

4 §. Tillstånd, som i 2 och 3 §§ sägs, må meddelas endast om konkurrensbegränsningen kan antagas främja kostnadsbesparingar, vilka till väsentlig del komma konsumenterna till godo, eller i övrigt bidra till en ur allmän synpunkt ändamålsenlig ordning, eller om eljest särskilda skäl äro därtill.

Missbrukas tillståndet eller hava efter dess meddelande inträtt väsentligt ändrade förhållanden, må tillståndet av näringsfrihetsrådet återkallas.

Om förhandling för undanröjande av skadlig verkan av konkurrensbegränsning

5 §. Förhandling, varom i 1 § stadgas, må äga rum, då konkurrensbegränsning i andra fall än som avses i 2 och 3 §§ finnes medföra skadlig verkan.

Med skadlig verkan av konkurrensbegränsning förstås, att konkurrensbegränsningen på ett ur allmän synpunkt otillbörligt sätt påverkar prisbildningen, hämmar verkningsförmågan inom näringslivet eller försvårar eller hindrar annans näringsutövning. **Lag 1 juni 1956.**

6 §. Förhandling må ej, med mindre Konungen lämnat tillstånd, gälla verkan utom riket av konkurrensbegränsning. Tillstånd må meddelas endast i den

mån det påkallas av hänsyn till överenskommelse med främmande makt. Lag
1 juni 1956.

Om näringsfrihetsrådet och ombudsmannen för näringsfrihetsfrågor

7 §. Näringsfrihetsrådet skall bestå av ordförande och åtta ledamöter.

8 §. Ordföranden och två ledamöter förordnas av Konungen för viss tid bland personer, som icke kunna anses företräda vare sig företagarintressen eller konsument- och löntagarintressen. Ordföranden och en av ledamöterna, vilken förordnas att vara vice ordförande, skola vara lagkunniga och i domarvärv erfarna. Den andre ledamoten skall äga särskild insikt i näringslivets förhållanden.

För vardera ledamoten förordnar Konungen två ersättare, som uppfylla de för ledamoten stadgade behörighetsvillkoren.

9 §. Övriga ledamöter förordnas av Konungen för tre år i sänder. Tre av dem skola utses bland personer, som kunna anses företräda företagarintressen, och tre bland personer, som kunna anses företräda allmänna konsument- och löntagarintressen.

För envar av ledamöterna förordnas enligt samma regler erforderligt antal ersättare.

10 §. Avgår ledamot eller ersättare, som avses i 9 §, förordnar Konungen annan för återstående delen av den tid, för vilken den avgångne varit utsedd.

11 §. Ej må uppdrag såsom ordförande eller ledamot utövas av den som är omyndig eller i konkurstillstånd.

12 §. Näringsfrihetsrådet är beslutfört, då ordföranden, de båda ledamöter, som avses i 8 §, samt en företrädare för företagarintressena och en företrädare för konsument- och löntagarintressena äro närvarande. I besluts fattande skola lika antal företrädare för företagarintressena samt konsument- och löntagarintressena delta.

Utan hinder av vad i första stycket sägs äger ordföranden å rådets vägnar dels handlägga och avgöra ärenden av mindre vikt, dels i övriga ärenden företaga förberedande åtgärder.

13 §. Beträffande jäv mot ordförande och ledamöter skall i tillämpliga delar gälla vad om domarjäv är stadgat.

14 §. Konungen förordnar för viss tid en ombudsman för näringsfrihetsfrågor. Denne skall vara lagkunnig och i domarvärv erfaren.

Om förfarandet inför näringsfrihetsrådet m. m.

15 §. Ansökan om tillstånd, som avses i 2 och 3 §§, skall göras skriftligen. I ansökningsen skola angivas de skäl, varå den grundas, samt de övriga om-

ständigheter sökanden vill åberopa i ärendet. Över ansökningen skall ombudsmannen för näringsfrihetsfrågor höras.

Tillstånd må ej återkallas utan att tillståndshavaren erhållit tillfälle att yttra sig.

16 §. Om förhandling, som i 1 § sägs, göres framställning av ombudsmannen för näringsfrihetsfrågor.

Har ombudsmannen i visst fall beslutat att icke påkalla förhandling, må framställning därom göras jämväl av företagare, som omedelbart beröres av konkurrensbegränsningen i fråga, eller av sammanslutning av konsumenter eller löntagare.

17 §. Framställning om förhandling skall göras skriftligen. I framställningen skola angivas de skäl, varå den grundas.

18 §. Har förhandling påkallats, skall näringsfrihetsrådet bereda sökanden samt motsidan tillfälle att vid sammanträde inför rådet framlägga sina synpunkter på frågan, huruvida de för förhandling stadgade betingelserna föreligga. Till sammanträdet skall ombudsmannen för näringsfrihetsfrågor kallas även om han ej är sökande. Är uppenbart att framställningen ej förtjänar avseende, må den avslås utan att sammanträde inför rådet hålles.

Före sammanträde må i den utsträckning rådet prövar erforderligt muntlig eller skriftlig förberedelse äga rum.

19 §. Giver vad som vid sammanträdet enligt 18 § förekommit vid handen, att betingelserna för förhandling äro uppfyllda, har näringsfrihetsrådet att besluta om förhandling.

20 §. Förhandling skall äga rum vid sammanträde med parterna inför näringsfrihetsrådet eller, om så prövas lämpligt och ärendet ej är av synnerlig vikt, dess ordförande. Rådet eller ordföranden må ock överlägga enskilt med part. Förhandlingen skall städe avslutas vid sammanträde med parterna inför rådet.

21 §. Har förhandling avslutats utan att skadlig verkan av konkurrensbegränsning kunnat undanröjas, åligger det näringsfrihetsrådet, där saken finnes vara av större vikt, att härom göra anmälan till Konungen.

Innebär den skadliga verkan att visst pris med hänsyn till kostnaderna och övriga omständigheter är uppenbart för högt och finnes saken vara av allmän betydelse, må Konungen på hemställan av rådet förordna om visst högsta pris, vilket icke må av företagare överskridas utan tillstånd av rådet. Förordnandet skall avse viss tid, högst ett år. **Lag 1 juni 1956.**

22 §. Näringsfrihetsrådet äger i där anhängigt ärende förelägga part vid vite att inställa sig inför rådet samt att tillhandahålla rådet handelsböcker, korrespondens och övriga handlingar, vilka kunna vara av betydelse i ärendet.

Vad sålunda stadgats innebär icke skyldighet att röja yrkeshemlighet av teknisk natur.

23 §. Näringsfrihetsrådets sammanträden för handläggning av ärenden enligt

denna lag skola vara offentliga. Kan det antagas att till följd av offentligheten yrkeshemlighet skulle röjas eller förhandlingsarbetet försvåras, äger rådet förordna, att sammanträde skall hållas inom stängda dörrar.

Rådet äger förordna, att vad som förekommit vid sammanträde inom stängda dörrar icke får uppenbaras.

Överläggning till beslut skall hållas inom stängda dörrar, där rådet ej finner det kunna ske offentligt.

24 §. Över näringsfrihetsrådets beslut i ärenden enligt denna lag må klagan ej föras.

25 §. Ombudsmannen för näringsfrihetsfrågor liksom ock näringsfrihetsrådet äger av myndighet, som avses i lagen om uppgiftsskyldighet rörande pris- och konkurrensförhållanden, påkalla biträde för utredning i fråga, som kan vara av betydelse för förhandling enligt denna lag. **Lag 1 juni 1956.**

Allmänna bestämmelser

26 §. Med företagare förstås i denna lag envar som yrkesmässigt tillverkar, köper eller säljer viss förnödenhet, driver rörelse, för utförande av viss tjänst åt annan, utövar försäkringsrörelse eller rörelse, avseende in- eller utlåning av penningar eller handel med in- eller utländskt mynt eller med värdepapper, överlåter eller upplåter förmögenhetsrättighet av immateriell art, upplåter nyttjanderätt till viss förnödenhet eller utövar sådan hotell- eller pensionärörelse, för vilken fordras myndighets tillstånd.

Med företagare likställes sammanslutning av företagare. **Lag 1 juni 1956.**

27 §. Med överenskommelse jämfällas i denna lag i tillämpliga delar stadgar, antagna av sammanslutning av företagare, samt av sådan sammanslutning eljest utfärdade bestämmelser eller föreskrifter.

28 §. Denna lag äger icke tillämpning å överenskommelse mellan arbetsgivare och arbetstagare angående arbetslön och andra arbetsvillkor.

Ansvarsbestämmelser m. m.

29 §. Den som uppsåtligen bryter mot vad i 2 eller 3 § är stadgat straffes med dagsböter eller, om brottet är grovt, med fängelse i högst ett år eller dagsböter.

Den som, i fall då förordnande enligt 21 § andra stycket gäller i fråga om priset på förnödenhet eller annat, vid tillhandahållande därav uppsåtligen eller av oaktsamhet, som ej är ringa, begär eller mottager högre pris än som anges i förordnandet eller särskilt av näringsfrihetsrådet meddelat tillstånd, straffes med dagsböter. Är brottet grovt, dömes till fängelse i högst ett år eller dagsböter.

Har någon förövat gärning, som är belagd med straff enligt andra stycket, skall han, där ej särskilda förhållanden till annat föranleda, förpliktas att till kronan utgiva värdet av avtalat eller uppburet vederlag eller, om synnerliga skäl giva anledning därtill, viss del av vederlaget.

Husbonde ansvarar för sådant i andra stycket omförmålt brott, som begås av hans husfolk eller i hans arbete antagen person, liksom vore brottet begånget av honom själv, där brottet skett med hans vetskap och vilja. **Lag 1 juni 1956.**

30 §. Röjer någon utan giltigt skäl vad som enligt näringsfrihetsrådets förordnande icke får uppenbaras, straffes han med dagsböter.

31 §. Brott, som i 29 § sägs, må av allmän åklagare åtalas endast efter anmälan eller medgivande av ombudsmannen för näringsfrihetsfrågor.

32 §. Åtal mot ordföranden eller ledamot i näringsfrihetsrådet eller ombudsmannen för näringsfrihetsfrågor för ämbetsbrott skall upptagas av Svea hovrätt.

33 §. Konungen äger meddela de närmare bestämmelser, som erfordras för tillämpning av denna lag.

Lag om uppgiftsskyldighet rörande pris- och konkurrensförhållanden

(SFS 1956:245)

1 §. Företagare är skyldig att i enlighet med vad i denna lag stadgas lämna de uppgifter som erfordras för att främja allmän kännedom om pris- och konkurrensförhållanden inom näringslivet.

Där på grund av särskilda förhållanden så är nödigt för kontroll eller fullständigande av uppgift som skall lämnas av företagare, är jämväl annan skyldig lämna uppgifter på sätt och i den utsträckning som stadgas för företagare.

2 §. Med företagare förstås i denna lag envar som yrkesmässigt tillverkar, köper eller säljer viss förnödenhet, driver rörelse för utförande av viss tjänst åt annan, utövar försäkringsrörelse eller rörelse, avseende in- eller utlåning av penningar eller handel med in- eller utländskt mynt eller med värdepapper, överlåter eller upplåter förmögenhetsrättighet av immateriell art, upplåter nyttjanderätt till viss förnödenhet eller utövar sådan hotell- eller pensionat-rörelse, för vilken fordras myndighets tillstånd.

Med företagare likställes sammanslutning av företagare.

3 §. Företagare åligger att till myndighet som Konungen bestämmer (SFS 1956:519) efter anmaning lämna uppgift om sådan i anmaningen närmare angiven konkurrensbegränsning, som berör hans verksamhet och har avseende på pris-, produktions-, omsättnings-, eller transportförhållanden i riket, samt i övrigt om priser, intäkter, kostnader, vinster och andra förhållanden av beskaffenhet att inverka på prisbildningen.

4 §. Uppgiftsskyldighet enligt denna lag innebär icke skyldighet att röja yrkeshemlighet av teknisk natur.

5 §. Närmare föreskrifter om uppgiftsskyldighetens omfattning samt om sätet och tiden för dess fullgörande meddelas av myndigheten.

Myndigheten må därvid förelägga företagare att enligt meddelade anvisningar tillhandahålla konkurrensbegränsande avtal, handelsböcker, korrespondens och andra handlingar. Uppgiftsskyldig må jämväl kallas att inställa sig inför myndigheten.

Myndigheten skall iakttaga att företagare icke onödigt betungas vid fullgörandet av uppgiftsskyldigheten.

6 §. Efterkommes icke anmaning att lämna uppgift, må myndigheten förelägga den försumlige lämpligt vite.

Vite må ock utsättas vid meddelande av föreläggande eller kallelse enligt 5 §.

7 §. Den som efter kallelse enligt 5 § inställer sig inför myndigheten, äger därför uppbära ersättning enligt grunder som fastställas av Konungen.

8 §. Över konkurrensbegränsande överenskommelser, om vilka uppgift lämnas eller myndigheten eljest erhåller kännedom, skall föras register (kartellregister).

Om beslut att registrera överenskommelse skall myndigheten ofördröjligen underrätta dem som slutit eller biträtt överenskommelsen.

Med överenskommelse jämsställas stadgar, antagna av sammanslutning av företagare, samt av sådan sammanslutning eljest utfärdade bestämmelser eller föreskrifter.

9 §. Vad någon i eller för tjänst eller uppdrag hos myndigheten erfarit rörande drift- eller affärsförhållande inom näringslivet må icke yppas i vidare mån än som är erforderligt för tjänstens eller uppdragets fullgörande.

10 §. Den som uppsåtligen eller av oaktsamhet, som ej är ringa, underlåter att inom förelagd tid lämna uppgift enligt denna lag eller vid uppgiftsskyldighetens fullgörande lämnar oriktig uppgift, straffes med dagsböter.

Är brottet grovt, dömes till fängelse i högst ett år eller dagsböter.

11 §. Den som uppsåtligen eller av oaktsamhet bryter mot vad i 9 § är stadgat eller olovligen utnyttjar vad han enligt nämnda paragraf är pliktig att hemlighålla, dömes, där han ej för brottet är underkastad ansvar enligt allmän strafflag, till dagsböter eller fängelse.

Brott, som här sägs, må ej åtalas av allmän åklagare utan att målsägande angivit det till åtal. Skall brottet straffas efter allmän strafflag, gäller vad där stadgas i fråga om rätt till åtal.

12 §. Förekommer vid domstol mål om utdömande av vite, som utsatts enligt 6 §, eller om brott, varom förmäles i 10 eller 11 §, och finnes målets offentliga handläggning kunna för någon medföra skada genom yppande av affärs- eller driftförhållande, må domstolen förordna, att målet skall handläggas inom stängda dörrar.

13 §. Talan mot myndighets beslut enligt denna lag föres hos Konungen.

14 §. Denna lag äger icke tillämpning å överenskommelse mellan arbetsgivare och arbetstagare angående arbetslön och andra arbetsvillkor.

15 §. Konungen äger meddela de närmare bestämmelser, som erfordras för tillämpning av denna lag.

Lag 29 maj 1931 med vissa bestämmelser mot illojal konkurrens; 1 och 2 §§

Illojal reklam

1 §. Den, som i utövning av näringsverksamhet genom meddelande å vara, anslag eller skylt eller i annons, cirkulär, prospekt eller priskurant eller genom annat för ett större antal personer avsett meddelande i uppenbar strid mot god affärssed angående verksamheten eller däri utbudna varor eller prestationer lämnar oriktig uppgift, ägnad att framkalla uppfattningen om ett fördelaktigt anbud, straffes, där han haft eller bort hava vetskap om uppgiftens oriktighet, för illojal reklam med dagsböter eller, där omständigheterna äro synnerligen försvårande, med fängelse i högst ett år; ersätte ock uppkommen skada.

Lag samma vare om den, som är anställd i eller eljest arbetar för annans näringsverksamhet och därvid självständigt bedriver reklam, som i första stycket sägs.

Till meddelande hänföres enligt denna paragraf jämväl framställning i bild eller genom annan särskild anordning. Lag 22 maj 1942.

Obehörigt lämnande eller erbjudande av gåva eller liknande förmån

2 §. Den, som vid utövning av detaljhandel utan ersättning eller för särskilt lågt beräknat pris lämnar eller erbjuder viss vara eller i varor inlösbart rabattmärke under förutsättning att köp sker av annat slags vara, straffes, där förfarandet innebär utnyttjande av allmänhetens godtrogenhet, med dagsböter; ersätte ock uppkommen skada. Lag 22 maj 1942.

— — —



Bruttopris- förbudet

En detaljist, som tack vare rationella metoder och billig hyra kunde erbjuda sina kunder uppseendeväckande låga priser, fick från en av sina leverantörer besked om att han skulle avstängas från varuleveranser om han inte höjde sina priser till vad övriga detaljister på platsen tog.

Troligen gjorde sig leverantören härmed skyldig till överträdelse av *bruttoprisförbudet*.

Om bruttoprisförbudet och andra samhällseliga medel att motverka de försök till prisdirigering som då och då görs inom distributionen handlar denna bok. Den är aktuell för den som följer med i samhällsdebatten — men också ständigt användbar som handbok för affärsmän, samhällsvetare och jurister.

Författaren ULF BERNITZ är tingsmeriterad jurist och bedriver f. n. vetenskaplig forskning om konkurrensbegränsningslagstiftningens förhållande till patent och varumärken. Han har bl. a. specialstuderat den amerikanska antitrustlagstiftningen.

Studier och debatt

1962:3



PRIS 7:—