



EKONOMIHÖGSKOLAN
Lunds universitet

Institutionen för handelsrätt

Konkurrensregler i EU och komplikationer i EG-mål om missbruk av dominerande ställning

Joakim Roubert

HT 2003

Kandidatkursen handel och marknad

Handledare: Henrik Norinder

Abstract

This is a thesis on European competition law, focusing on the abuse of dominant position according to article 82 of the treaty establishing the European Community. An overview to article 81 is provided as well, since both articles are often regarded in same context. The thesis presents the treaty text, as well as a selection cases relevant to how it is has been interpreted during the years.

The purpose of this thesis is to examine both the basis and practice of European Community competition law. Its interpretation and problems during the years is considered, as well as its future.

Innehåll

Tack	v
Förkortningar	vii
1 Inledning	1
1.1 Syfte	2
1.2 Metod	2
1.3 Källkritik	3
1.4 Avgränsningar	4
1.5 Disposition	4
2 Allmänt	5
2.1 Artikel 81	5
2.1.1 Undantag	7
2.2 Artikel 82	8
2.2.1 Relevant marknad	9
2.2.2 Definition av relevant marknad	10
3 Praxis	13
3.1 Rättsfall	13
3.1.1 Continental Can	13
3.1.2 United Brands	14
3.1.3 Michelin mot kommissionen	16
3.1.4 Italian Flat Glass	18
3.1.5 European Night Services	19
3.1.6 Micro Leader Business mot kommissionen	21
3.2 Sammanfattning	22
4 Amerikansk rätt	25
4.1 Sherman Act	25
4.2 Rättsfall	27
4.2.1 United States vs. Greenhut and others	27

4.2.2	Lowenstein vs. Evans and others	27
4.2.3	Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States . . .	28
4.3	Sammanfattning	30
5	Analys och slutsatser	31
5.1	Analys	31
5.2	Slutsatser	32
	Källförteckning	35

Tack

Jag vill tacka min handledare Henrik Norinder på Institutionen för handelsrätt vid Lunds universitet för såväl inspiration som stöd. Vidare vill jag tacka Art Northrup Jr. och Patrick Jansson för hjälp med att finna och behandla det amerikanska material som används i uppsatsen, Bob Omstead för korrekturläsning samt Magnus Bäck för teknisk assistans.

Förkortningar

CFI	Court of First Instance (Förstainstansrätten)
CMLR	Common Market Law Review
ECR	European Court Reports
EEC	European Economic Community
EG	Europeiska Gemenskapen
EGT	Europeiska gemenskapernas officiella tidning
Fed. Rep.	Federal Reporter

Kapitel 1

Inledning

Något av det viktigaste inom ramen för den Europeiska Unionen är den inre marknaden och den fria rörligheten för varor. Här är det angeläget att konsumenterna erbjuds så bra produkter som möjligt till så fördelaktiga priser som möjligt, och det krävs då att det råder en fri och opåverkad konkurrens mellan företagen på den inre marknaden.

En av de inbyggda nackdelarna med att ha fri konkurrens är att det såväl är möjligt för företag att delta i konkurrensen inom sin bransch, som för samma företag att konkurrera ut alla andra företag i branschen och er-hålla monopol. Och i och med existensen av ett monopol upphör konkurrensen vilket naturligtvis inte är förenligt med de intressen som legat till grund för konkurrensens existens från början. För att säkerställa att den fria konkurrensen inte sätts ur spel på den gemensamma marknaden finns därför den fjärde avdelningen i EG-fördraget. De första artiklarna i den fjärde avdelningen, artiklarna 81 och 82, förbjuder företag att ingå avtal som snedvrider eller hämmar konkurrensen på den inre marknaden samt att missbruka en dominerande ställning så att konkurrensen snedvrids eller hämmas. Det kan förstås tyckas paradoxalt att reglera konkurrensen med syftet att konkurrensen inte ska regleras, och det är detta, hur det är möjligt att reglera på rätt sätt så att så lite som möjligt regleras, som är intressant.

Den första instans som tillämpar dessa regler är kommissionen, som gör det antingen efter anmälan eller på eget initiativ. Eventuella överklaganden görs i första hand (sedan 1989) till Förstainstansrätten och därefter till EG-domstolen, som utgör sista instans. Jämte fördragstexten är praxis här av stor betydelse för hur rättsfall har bedömts och kommer att bedömas, och det är långt ifrån alltid självklart hur utgången i rättsfallen ska bli.

Nyfikenheten att undersöka fördragstext och tillkännagivanden på om-

rådet och deras reella tillämpning genom åren såväl som deras potentiella användning i framtiden har varit upphovet och drivkraften till denna uppsats. Särskilt har begreppet missbruk av dominerande ställning, och därmed artikel 82, betraktats.

1.1 Syfte

Syftet med den här uppsatsen är att belysa den EG-rättsliga lagstiftning som finns vad gäller att säkerställa konkurrensen på den gemensamma marknaden och den utveckling som har skett på området. Uppsatsen fokuserar på de svårigheter som finns vid bedömningen av vad som är i strid med fördraget och inte.

I uppsatsen har även en jämförelse gjorts med amerikansk rätt på området, med syfte att åskådliggöra eventuella likheter med EG-rätten och därmed se om det finns möjlighet att använda delar ur amerikansk praxis för att förbättra EG-rättens utvecklingsprocess.

När den här uppsatsen skrivs är den Europeiska Unionen på väg att snart expandera med två tredjedelar, sett till antalet medlemsländer, vilket bland annat kommer att leda till en rejält förstorad gemensam marknad. Därmed kommer konkurrensen högst troligen att förändras en hel del, och oavsett hur så torde de regler som betraktas i den här uppsatsen bli än viktigare framöver än vad de är nu. Att då ha mer kunskap om reglerna och svårigheterna kring dem än enbart vetskapen om deras existens har varit av intresse för mig, och det har även varit det huvudsakliga motivet bakom uppsatsen.

1.2 Metod

Eftersom denna uppsats inriktar sig på den praxis som omgärdar artikel 82 – och i viss mån artikel 81 – i EG-fördraget är det studier av denna praxis och litteratur som behandlar den som ligger till grund för uppsatsen. I detta fall utgörs praxis av ett stort antal viktiga rättsfall från såväl Förstainstansrätten (CFI) som EG-domstolen, där ett relevant urval behandlas i kommande kapitel. Jämte rättsfall utgörs praxis också av offentligt tryck från EG-kommissionen; även det behandlas här.

Initialt innebär detta att studera berörda artiklar i EG-fördraget samt tillkännagivanden och direktiv, följt av lagtext omsatt i praktiken i form av rättsfall på området. Därmed kan undersökas vilken utveckling som har

skett i praxis sedan Romfördraget – om det nu *har* skett någon utveckling – och vilken riktning denna utveckling tagit, vilka eventuella misstag som har gjorts och vad som hade kunnat göras bättre, samt den metodik som har använts.

Hänvisningar till artiklar i EG-fördraget är genomgående enligt den nya numrering som enligt Amsterdamfördraget gäller från och med 1999, och även för äldre rättsfall har samma numrering (artikel 81 och 82 i stället för 85 och 86) använts för att undvika förvirring.

1.3 Källkritik

Vid en granskning av källförteckningen kan noteras att majoriteten av de tryckta källor som ligger till grund för denna uppsats är skrivna på engelska, med några få undantag i form av svenska och danska. Det torde ha varit intressant att även använda källor på exempelvis tyska och franska, då inte bara språket utan även en författares kulturella bakgrund färgar dennes tolkning och värderingar. Litteratur på andra språk hade därmed kunnat ge ett bredare fundament till uppsatsen. Anledningen till att detta inte har gjorts är att de initiala källor som använts för att i sin tur finna andra källor har varit på engelska, vilket i föreliggande fall inneburit att de flesta källor som hänvisats till även varit det. (Värt att notera kan dock vara att även om författarna skrivit på engelska så är inte alla från samma länder, vilket är positivt.)

EG-fördraget har använts i den svenska översättningen, och i samtliga fall där det har funnits svenska översättningar till EG-rättsliga mål har dessa använts. Så långt som möjligt har primärkällor använts, men vad gäller två av de äldre amerikanska rättsfall som sammanfattas i kapitel 4 har en sekundärkälla¹ använts.

Vad gäller de tryckta källorna har de flesta författarna en likartad framställning, med ett märkbart undantag från Valentine Korah som framför skarpa och raka åsikter som ofta är personligt färgade. I flera förekommande fall går hon tämligen hårt åt vissa domslut där övriga författare väljer en något mildare ton, något som kan vara av vikt att beakta då det hänvisas till Korah.

¹Walker.

1.4 Avgränsningar

Uppsatsens innehåll kretsar främst kring artikel 82 i EG-fördraget, men i flera av de rättsfall som innefattar artikel 82 förekommer även artikel 81 i sådan utsträckning att det bedömts som lämpligt att i kapitel 2 redogöra för innehållet i artikel 81. Eftersom resonemang för marknadsavgränsningar gällande artikel 81 ofta gjorts på motsvarande sätt för artikel 82 och omvänt har det varit av intresse att även av denna anledning redogöra för artikel 81, även om den i de följande kapitlen diskuteras tämligen sparsamt relativt artikel 82. På samma sätt har både Section 1 och 2 i Sherman Act tagits med vid jämförelsen med amerikansk rätt.

De EG-rättsliga mål som behandlas i uppsatsen hade kunnat vara fler till antalet och erbjuda en djupare analys, vilket inte har gjorts för att även ge rum åt jämförelsen med amerikansk rätt. Vad gäller urvalet av amerikanska rättsfall har äldre rättsfall valts för att se vilka problem som tidigt uppstod i samband med Sherman Act, och därmed se om EG-domstolen i de tidiga EG-rättsliga mål som presenteras i uppsatsen hade tagit lärdom av de misstag som gjorts i en del äldre amerikanska rättsfall. Det hade varit av intresse att även betrakta några nutida amerikanska rättsfall, men så har inte gjorts eftersom alltför mycket fokus i uppsatsen i så fall hade hamnat på Förenta staternas rättssystem.

1.5 Disposition

För de kapitel som följer har en uppdelning gjorts enligt följande:

Kapitel 2 presenterar fördragstexten vad beträffar artiklarna 81 och 82, vilka utgör uppsatsens fundament, och ger därmed en bakgrund till de följande kapitlen.

Kapitel 3 behandlar rättsfall som belyser den problematik som ligger till grund för uppsatsen.

Kapitel 4 gör en jämförelse mellan artikel 81 och 82 i EG-fördraget och Section 1 och 2 i Sherman Act, följt av redogörelse för tre relevanta amerikanska rättsfall.

Kapitel 5 innehåller en sammanfattande analys och de slutsatser som har gjorts.

Kapitel 2

Allmänt

I det här kapitlet presenteras artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget, och deras respektive innehåll analyseras för att ge en bakgrund och ett diskussionsunderlag till de kommande kapitlen.

Artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget (f.d. 85 resp. 86 EEC) har båda som syfte att upprätthålla en effektiv konkurrens inom den gemensamma marknaden, ett område som har givit upphov till flertalet intressanta rättsfall och många svåra bedömningsfrågor. Eftersom artiklarna har samma syfte tillåts de inte att användas på ett sådant sätt att de motverkar varandra¹.

2.1 Artikel 81

1. *Följande är oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet: alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrida konkurrensen inom den gemensamma marknaden, särskilt sådana som innebär att*
 - a) *inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,*
 - b) *produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras,*
 - c) *marknader eller inköpskällor delas upp,*

¹6/72, *Europemballage Corporation och Continental Can Company Inc. mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 25.

- d) *olika villkor tillämpas för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,*
 - e) *det ställs som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser, som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.*
2. *Avtal eller beslut som är förbjudna enligt denna artikel är ogiltiga.*
 3. *Bestämmelserna i punkt 1 får dock förklaras icke tillämpliga*
 - *på avtal eller grupper av avtal mellan företag,*
 - *beslut eller grupper av beslut av företagssammanslutningar,*
 - *samordnade förfaranden eller grupper av samordnade förfaranden, som bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås och som inte*
 - a) *ålägger de berörda företagen begränsningar som inte är nödvändiga för att uppnå dessa mål,*
 - b) *ger dessa företag möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av varorna i fråga.*

Ovanstående text utgör Artikel 81² som har såväl vertikal som horisontell verkan³. Artikel 81(1) fastställer de förutsättningar som krävs för att artikeln ska vara gällande:

1. Att det finns ett avtal eller beslut mellan företag eller företagssammanslutningar.
2. Att detta avtal eller beslut kan påverka den mellanstatliga handeln.
3. Att avtalet eller beslutet har som syfte eller konsekvens att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen inom den gemensamma marknaden.

Vad gäller avtal eller beslut ovan krävs inte ett skrivet avtal för att artikel 81 ska vara tillämplig, utan det är fullt tillräckligt med ett "gentleman's

²Konsoliderad version av fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen (http://www.europa.eu.int/eur-lex/sv/treaties/dat/C_2002325SV.003301.html).

³Steiner & Woods, s. 221.

agreement". Det gäller även att parterna ska vara oberoende, och ett avtal mellan ett företag och företagets dotterbolag berörs således inte av artikel 81 om nu inte dotterbolaget är helt självständigt. I händelse av att konkurrensgranskande myndigheter inte kan visa att det finns ett avtal finns ofta möjligheten att det i stället existerar ett samordnat förfarande, vilket är ett sorts samarbete företag emellan som ännu inte tagit form av ett avtal eller överenskommelse men som har motsvarande effekt.⁴

Artikel 81(3) behandlar situationer där undantag görs från artikel 81(1). Sådana undantag kan vara motiverade i fall som förbättrar den tekniska eller ekonomiska utvecklingen och samtidigt är gynnar konsumenterna.

2.1.1 Undantag

Ett problem som så småningom uppstod med artikel 81 var osäkerheten för företag om deras avtal med andra parter skulle betraktas som ogiltiga; ett omfattande avtal som efter att ha ingåtts hade ogiltigförklarats efter behandling av kommissionen skulle innebära katastrofala följder för samtliga inblandade. Således föredrog företag att inte ta risker utan verifiera med kommissionen först, vilket genererade en snabbt ökande arbetsbelastning för den senare och därmed en ökad latens mellan ansökan och svar. För att minska denna arbetsbelastning har kommissionen genom åren publicerat ett antal tillkännagivanden och blockundantag; tillkännagivanden är icke-bindande riktlinjer till kommissionens policy samt invisningar på vad som *inte* är i strid med artikel 81(1), medan blockundantagen är lagbaserade och tillämpas på avtal som bryter mot artikel 81(1) men är giltiga enligt artikel 81(3).⁵

Ett viktigt sådant tillkännagivande är "de minimis"-regeln, publicerad av kommissionen i sin senaste version i EGT 2001. Regeln säger att företag som har för små marknadsandelar eller för liten inverkan på marknaden inte drabbas av artikel 81(1)⁶. Här fastställer kommissionen riktlinjer för hur stora marknadsandelar som krävs för att ett företag av kommissionen ska anses ha märkbar inverkan på den gemensamma marknaden och konkurrensen; det poängteras särskilt att tillkännagivandet är kommissionens policy och invisningar, och att det inte nödvändigtvis påverkar EG-domstolens eller Förstainstansrättens tolkningar.

⁴A.a. s. 218–219 och 221–222.

⁵A.a. s. 217.

⁶EGT 2001 C 368, *Tillkännagivande från kommissionen om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i Fördraget (de minimis)*.

2.2 Artikel 82

Ett eller flera företags missbruk av en dominerande ställning på den gemensamma marknaden eller inom en väsentlig del av denna är, i den mån det kan påverka handeln mellan medlemsstater, oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet.

Sådant missbruk kan särskilt bestå i att

- a) direkt eller indirekt påtvinga någon oskäligen inköps- eller försäljningspriser eller andra oskäligen affärsvillkor,*
- b) begränsa produktion, marknader eller teknisk utveckling till nackdel för konsumenterna,*
- c) tillämpa olika villkor för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,*
- d) ställa som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.*

Artikel 82⁷ inriktar sig till skillnad från artikel 81 på enskilda företag, och med "flera företag" avses en situation där flera företag samarbetar som en ekonomisk enhet och inte självständigt.⁸ De villkor som sätts upp för att artikeln ska kunna tillämpas är följande:⁹

1. Att det existerar en dominerande ställning på en begränsad marknad.
2. Att denna begränsade marknad utgör en väsentlig del av den gemensamma marknaden.
3. Att den dominerande ställningen missbrukas.
4. Att missbruket av den dominerande ställningen inverkar på handeln mellan medlemsstater.

Begreppet dominerande ställning definieras i rättspraxis som den situation där ett företag har en ekonomisk maktposition som ger företaget möjlighet att hindra upprätthållandet av en effektiv konkurrens och agera oberoende

⁷Konsoliderad version av fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen (http://www.europa.eu.int/eur-lex/sv/treaties/dat/C_2002325SV.003301.html).

⁸Weatherill & Beaumont, s. 645.

⁹Lundgaard Hansen *et al.*, s. 109.

av sina konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenter.¹⁰ En dominerande ställning utesluter alltså inte all konkurrens, men innebär att konkurrensen är obetydlig för det dominerande företags verksamhet.¹¹ Vad gäller andra stycket i artikel 82 är det viktigt att notera formuleringen "kan särskilt bestå i", och de situationer som beskrivs i de följande punkterna a–d är således ingen komplett lista. Den utgör i stället en exemplifierande, icke-uttömmande uppräkningslista av olika slag av missbruk av dominerande ställning som är förbjudna i fördraget.¹² Artikel 82 förbjuder dock inte dominans i sig, utan just missbruk av en sådan ställning; värt att notera är däremot att en utökning av en befintlig dominerande ställning kan betraktas som missbruk.¹³

Det finns ingen färdig lösning på hur en dominerande ställning i enlighet med artikel 82 ska fastställas, utan för varje enskilt fall måste fastställas.¹⁴

1. Den relevanta (geografiska och produkt-) marknad som dominansen gäller.
2. Den relevanta tidsperioden.
3. Den relativa styrkan hos företaget i fråga.

2.2.1 Relevant marknad

Den relevanta produktmarknaden innefattar de produkter som anses vara substituerbara med varandra. För ett företag är det naturligtvis av intresse att definiera denna så brett som möjligt för sina produkter, medan kommissionen definierar den så snävt som möjligt. Ett exempel ur Furse är att en tillverkare av Nissan Micra skulle ha 100 % av marknadsandelarna om produktmarknaden definierades som "nya Nissan Micra-bilar", men en väsentligt lägre marknadsandel (och definitivt inte monopol) om produktmarknaden i stället bestämdes till "småbilar". Hade man vidare definier-

¹⁰27/76, *United Brands Company & United Brands Continental BV mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 65, 85/76, *Hoffmann-La Roche & Co. AG mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 38, 322/81, *NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 30, C-250/92, *Göttrup-Klim m.fl. Grovvareföreningar mot Dansk Landbrugs Grovvarereselskab AmbA*, punkt 47 och T-83/91, *Tetra Pak International SA mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 63.

¹¹85/76, *Hoffmann-La Roche & Co. AG mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 39.

¹²6/72, *Europemballage Corporation och Continental Can Company Inc. mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 26.

¹³Weatherill & Beaumont, s. 642.

¹⁴Furse, s. 185–186.

at produktmarkanden till alla personbilar, såväl nya som begagnade, och även inräknat publika färdmedel vilka ändå i viss mån konkurrerar med personbilar, så skulle marknadsandelarna för tillverkaren av Nissan Micra blivit obefintliga.¹⁵

Då den relevanta produktmarknaden har bestämts är det av stor vikt att även fastställa den relevanta geografiska marknaden, d.v.s. inom vilket område som företaget i fråga kan utöva sin marknadskraft, eftersom artikel 82 endast gäller för *"den gemensamma marknaden eller inom en väsentlig del av denna"* (se s. 8). Exempelvis påverkas därmed inte ett bussföretag som är dominerande på en viss enskild sträcka av artikel 82.¹⁶

2.2.2 Definition av relevant marknad

År 1997 offentliggjorde kommissionen ett tillkännagivande om definitionen av relevant (geografisk och produkt-) marknad¹⁷ för att ge vägledning till det sätt på vilket kommissionen bedömer den relevanta marknaden. Avsikten med detta har varit att på motsvarande sätt som beskrivs i 2.1.1 underlätta för företagen och deras rådgivare att förutse kommissionens ställningstagande till planerade förvärv och avtal så att risken för ogiltiga affärsöverenskommelser minskar.¹⁸

I tillkännagivandet görs skillnad mellan tre olika konkurrensbegränsningar som är aktuella när konkurrenssituationen på den gemensamma marknaden ska analyseras:

1. Utbytbarhet på efterfrågesidan.
2. Utbytbarhet på utbudssidan.
3. Potentiell konkurrens.

Den mest omedelbara och effektiva begränsningen för leverantörer av en särskild produkt är utbytbarheten på efterfrågesidan, sett rent ekonomiskt men även i samband med definitionen av den relevanta marknaden. Utbytbarheten på utbudssidan och den potentiella konkurrensen bedöms ha en mindre omedelbar verkan och kräver analys av ytterligare faktorer.¹⁹

¹⁵A.a. s. 186.

¹⁶A.a. s. 191.

¹⁷EGT 1997 C 372, *Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning.*

¹⁸A.a. punkt 5.

¹⁹A.a. punkt 13–14.

För att analysera utbytbarheten på efterfrågesidan har kommissionen utarbetat ett test där den tar ställning till vad som skulle ske om ett förmodat företag med monopol skulle göra en permanent prishöjning på fem eller tio procent för produkten i fråga. Hade i så fall så många kunder bytt till andra produkter att prishöjningen vore olönsam för monopolisten, så skulle substitutionsprodukterna ha inverkan på monopolistens priskontroll och således inräknas i marknaden. Förfarandet upprepas sedan tills en liten permanent prishöjning har lönsamhet för monopolisten, då utbytbarheten på utbudssidan anses vara definierad.²⁰

Testet utvecklades ursprungligen i Förenta staterna, och kallas för "det hypotetiska monopolisttestet"²¹ eller SSNIP-testet (Small but Significant Non-transitory Increase in Price).²² Värt att notera är att testet inte har vetenskaplig legitimitet eftersom det baseras på marknadsundersökningar²³, men är mycket användbart som analyseringsunderlag.

Vad gäller utbytbarheten på utbudssidan analyseras företagets förmåga att ställa om sin produktion som svar på små och varaktiga förändringar av marknaden för att utan större omkostnader anpassa sig. Detta exemplifieras med papperstillverkare, som har ett brett produktsortiment där en produkt inte är substituerbar med en annan (olika tillämpningar kräver olika papperskvaliteter) men där tillverkningen är relativt lätt att ställa om till den papperskvalitet som för närvarande behövs. I ett sådant fall kan utbytbarheten på utbudssidan ha lika stor effekt på den relevanta marknaden som utbytbarheten på efterfrågesidan.²⁴

Potentiell konkurrens är ingenting som beaktas då marknadsdefinieringen görs, utan analyseras vid behov om det i den definierade marknaden finns indikationer på att det finns konkurrensmässiga problem och därmed ett behov att särskilt undersöka detta.²⁵

²⁰A.a. punkt 15–17.

²¹Fritt översatt från amerikanskans "the hypothetical monopolist test".

²²Cook & Kerse, s. 134, Furse, s. 186 och Korah, s. 85–86.

²³Cook & Kerse, s. 136.

²⁴EGT 1997 C 372, *Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning*, punkt 20–22.

²⁵A.a. punkt 24.

Kapitel 3

Praxis

I det här kapitlet presenteras några rättsfall där artikel 81 och (framförallt) 82 är aktuella, men där olika faktorer försvårat bedömningen och gjort fallen intressanta att betrakta.

3.1 Rättsfall

3.1.1 Continental Can

I rättsfallet 6/72, *Europemballage Corporation och Continental Can Company Inc. mot Europeiska gemenskapernas kommission*, menade kommissionen att Continental Can Company hade överträtt artikel 82 i EG-fördraget; Continental Can ägde 86 % av emballageföretaget SLW i Tyskland och ämnade ta över det holländska företaget Thomassen & Drijfer Verblifa (TDV) under sitt dotterbolag Europemballage. Enligt kommissionen var detta missbruk av dominerande ställning på den gemensamma marknaden, vilken av kommissionen befunnits vara Tyskland.¹

Continental Can bestred detta med att deras agerande inte var att anse som missbruk då det inte skulle ha negativ inverkan för konsumenterna. Detta ogillades emellertid av domstolen som uttalade att artikel 82 inte tillåter koncentrationer som eliminerar eller snedvrider konkurrensen även om det inte har direkt inverkan på konsumenterna.

Domstolen underkände däremot kommissionens beslut med hänvisning till att kommissionen gjort en ofullständig definition av den relevanta produktmarknaden, vilken var lättmetallförpackningar för kött och fisk samt metallock för konservindustrin. Kommissionen hade i viss mån beaktat möjligheten att använda andra sorters förpackningar som substi-

¹6/72, *Europemballage Corporation och Continental Can Company Inc. mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 1 och 15.

tut, men däremot inte alls tagit hänsyn till andra lättmetallförpackningstillverkarens möjlighet att ställa om sin produktion från frukt- och grönsakskonserver till att även omfatta kött och fisk². (Utbytbarhet på utbudssidan.)

På samma sätt hade endast Tyskland betraktats som marknad, trots att transportavstånden i norra Tyskland kunde vara så korta att produkter från Beneluxområdet var högst aktuella att räkna in³. (Advocate General Roemer skrev även i sitt förslag till avgörande att metallock till glasförpackningar skickades till Tyskland så långt som från Poole i Förenade kungariket.) Så även om kommissionen kanske hade rätt i sak var de grunder på vilka detta vilade otillräckliga. I rättsfallet gjordes dock ett mycket viktigt fastställande då man klargjorde att artiklarna 81 och 82 inte får tillämpas på ett sådant sätt att de tar ut varandra, eftersom de båda har samma syfte och mål⁴.

3.1.2 United Brands

Rättsfallet 27/76, *United Brands Company & United Brands Continental BV mot Europeiska gemenskapernas kommission*, handlade om United Brands bananförsäljning på den europeiska marknaden. United Brands ägde såväl bananplantager i flera världsdelar som banantransporteringsfartyg och mogningsanläggningar, och företaget stod för upp emot 45 % av bananförsäljningen i Benelux, Tyskland, Danmark och Irland, vilket var mer än dubbelt så mycket som närmaste konkurrent.⁵

Kommissionen ansåg att United Brands hade en dominerande ställning som missbrukades, vilket bestreds av United Brands. I domstolen diskuterades hur den relevanta marknaden skulle definieras; United Brands menade att bananer var att klassas som färsk frukt och att den relevanta produktmarknaden därmed skulle fastställas till all färsk frukt.⁶ Kommissionen var dock av den åsikten att bananer utgjorde en egen produktmarknad och inte var substituerbar med annan färsk frukt. Enligt kommissionen hade bananer utpräglade egenskaper som omöjliggjorde en sådan substitution, och man gjorde jämförelser med småbarn, gamla, sjuka och andra befolkningskategorier med nedsatt tuggförmåga som torde vara oförmögna att äta

²A.a. punkt 33.

³A.a. punkt 35.

⁴A.a. punkt 25.

⁵27/76, *United Brands Company & United Brands Continental BV mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 70–71, 108 och 120.

⁶A.a. punkt 12–14.

exempelvis äpplen i stället för bananer.⁷ Här valde domstolen att godkänna kommissionens definition.

Beträffande den relevanta geografiska marknaden menade domstolen att det var riktigt av kommissionen att inte inkludera Frankrike, Italien och Förenade kungariket, eftersom särskilda förhållanden rådde på bananmarknaden i de länderna på grund av nationella importregler. Detta var nödvändigt eftersom enbart områden med enhetliga konkurrensvillkor kan ingå i en relevant geografisk marknad, vilket låg till grund för kommissionens definition. Men domstolen ansåg att de sex stater som hade inkluderats inte kunde anses vara ett enhetligt område eftersom olika tullbestämmelser, transportkostnader och konkurrensvillkor rådde i respektive land. Däremot fastställdes att de sex staterna trots att de inte hade enhetliga konkurrensvillkor hade fullständigt fri konkurrens, vilket var en tillräcklig grund för att de skulle utgöra den relevanta geografiska marknaden.⁸

Härefter undersöktes United Brands företagsstruktur, som befanns vara i högsta grad vertikalt integrerad. Företaget hade som nämnts tidigare inflytande i varje distributionsled samt plantager med en stor geografisk spridning. Domstolen anförde också att United Brands genom massiv reklam för sitt bananmärke "Chiquita" hade lyckats skilja denna från andra bananer så att konsumenterna var beredda att betala ett högre pris för att få en märkesbanan. Det klargjordes således att United Brands hade en mycket stark position på försäljningssidan.⁹ Vad gällde konkurrensen stod det klart att United Brands hade mellan 40 % och 45 % av den relevanta geografiska marknaden (45 % enligt kommissionen, 41 % enligt United Brands), vilket var nästan dubbelt så mycket som närmaste konkurrent i samtliga berörda länder (Irland undantaget), och därmed berördes föga av nya konkurrenter. Domstolen menade att detta var typiska indicier på en dominerande ställning, vilket United Brands försvarade med att företaget hade gått med förlust 1971–1976 och att ett företag som går med förlust inte har möjlighet att bestämma marknadspriserna och därmed inte kan vara dominerande. Men domstolen fastställde att en tillfällig förlust inte är oförenlig med en dominerande ställning, och att det snarare var så att det faktum att konsumenter oavsett eventuella förluster för United Brands fortsatte att köpa produkter från United Brands, även om de var dyrare, var en avgörande faktor för att fastställa att företaget verkligen hade en dominerande ställning.¹⁰

⁷A.a. punkt 19–21, 26 och 30–35.

⁸A.a. punkt 40–41, 51–53 och 57.

⁹A.a. punkt 70, 75, 91 och 96.

¹⁰A.a. punkt 105–106, 108, 120 och 126–129.

Eftersom en dominerande ställning i sig inte strider mot fördraget undersöktes vidare om United Brands hade missbrukat sin dominerande ställning. Här fann domstolen att United Brands gentemot mognare och distributörer hade ställt sådana krav och agerat på ett sådant sätt att det var att betrakta som en överträdelse av artikel 82.¹¹ Vidare hade United Brands genom att vägra leverera till det danska företaget Olesen (en mognare-distributör) efter att Olesen deltagit i en reklamkampanj för Dole-banor. Olesen hade då tvingats köpa banor från leverantörer utanför Danmark och importera dem till Danmark.¹² Även detta var enligt domstolen i strid med artikel 82, eftersom *”vägran att leverera till en fast och gammal kund, som köper för återförsäljning i en annan medlemsstat inverkar på den normala riktningen på varuutbytet och har en märkbar verkan på handeln mellan medlemsstater”*.¹³

Vidare hade kommissionen anklagat United Brands för att ha tillämpat diskriminerande prissättning genom att ha olika priser för köpare i olika länder. United Brands hävdade dock att de prisskillnader som fanns var betydligt mindre än vad kommissionen hade påstått, samt att United Brands priser bestämdes av marknadskrafterna och således inte kunde vara diskriminerande. Domstolen fann att United Brands hade en sådan ställning att företaget kunde påtvinga köpare sina priser, och att det sätt på vilket företaget hade satt sina priser inverkade på den fria rörligheten och den fria marknaden, vilket även det var i strid med artikel 82.¹⁴ Däremot underkände domstolen ett påstående från kommissionens att United Brands hade tillämpat *oskäliga* priser, då det underlag kommissionen baserat detta påstående på inte bedömdes vara rättsligt tillfredsställande.¹⁵

I och med den här domen fastställde domstolen att ett företag kan betraktas som dominerande om det har mer än 45 % av en marknad och väsentligen större marknadsandelar än sina konkurrenter. Domslutet är omdiskuterat, då det innebär att även företag som inte kan påverka priserna på sin marknad ändå kan fällas som dominerande.

3.1.3 Michelin mot kommissionen

Rättsfallet 322/81, *NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin mot Europeiska gemenskapernas kommission*, rörde ett holländskt dotterbolag till Michelin, NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin (härefter ”NBIM”), och dess

¹¹A.a. punkt 131, 157, och 159–161.

¹²A.a. punkt 164 och 200.

¹³A.a. punkt 202–203.

¹⁴A.a. punkt 208, 215–216 och 231–234.

¹⁵A.a. punkt 267.

tillverkning och försäljning av varubils- och lastbilsdäck för Michelins räkning i Nederländerna. Kommissionen hade funnit att NBIM agerat i strid med artikel 82 och därmed hade NBIM utdömts böter. Beslutet överklagades av NBIM.¹⁶

NBIM hade, enligt kommissionen, en marknadsandel på 57–65 % och därtill ett rabattsystem som, tillsammans med en extra bonus för inköp av däck om vissa nivåer av försäljning av personbilsdäck uppnåddes, inte vann kommissionens gillande. NBIM bestred detta och menade att kommissionens beräkning av marknadsandelar och relevant marknad var felaktig liksom bedömningen av rabattsystemet. Vidare anförde NBIM att rabattsystemet inte påverkade handeln mellan medlemsstater och att de böter som utdömts inte borde ha ålagts dem, eller åtminstone varit lägre.¹⁷

Vad gällde fastställandet av den relevanta marknaden diskuterades flera aspekter. Dels beaktades huruvida en anläggning för att producera däck för lätta fordon enkelt kan ställas om till att tillverka däck för tunga fordon och omvänt eller inte (utbytbart på utbudssidan, jfr. *Continental Can*), där domstolens bedömning var att så inte var fallet.¹⁸ Dels menade NBIM att kommissionen inte räknat in regummerade däck i den relevanta marknaden, och att den aktuella marknadsandelen i så fall skulle bli avsevärt lägre, men även där fastställde domstolen att kommissionens avgränsning varit korrekt då regummerade däck inte inkräktar på marknaden för vanliga däck på ett betydande sätt.¹⁹ Vidare hävdade NBIM att man sedan 1979 hade gått med förlust och således inte hade kunnat ha en dominerande ställning, men domstolen fastställde att detta inte utgör ett hinder för det (jfr. *United Brands*).²⁰

Beträffande rabattsystemet fann dock domstolen att kommissionen, som själv medgett bristande tolkning av vissa fakta, genom otillräckligt underlag inte lyckats styrka att det omtvistade rabattsystemet innebar tillämpning av diskriminerande rabatter till olika återförsäljare. På samma sätt fann inte heller domstolen att kommissionens argument mot den extra bonusen för inköp av däck baserad på försäljningsmål för personbilsdäck kunde styrka att NBIM hade missbrukat en dominerande ställning.²¹ Däremot konstaterade domstolen att NBIM:s agerande potentiellt kunde påverka handeln mellan medlemsstater (vilket är tillräckligt för att strida mot ar-

¹⁶322/81, *NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 1–3.

¹⁷A.a. punkt 33 och 3–5.

¹⁸A.a. punkt 41.

¹⁹A.a. punkt 34 och 52.

²⁰A.a. punkt 54 och 59.

²¹A.a. punkt 89, 91 och 98–99.

tikel 82), och fastställde slutligen ett nedsatt bötesbelopp.²²

3.1.4 Italian Flat Glass

I de förenade rättsfallen T-68/89 och 77-78/89, *Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA och PPG Vernante Pennitalia SpA mot Europeiska gemenskapernas kommission (Italian Flat Glass)*, hade kommissionen förbjudit samarbetet mellan tre italienska glasfirmor med hänvisning till artikel 81(1) och 82. Kommissionen menade att de tre firmorna på ett kartelliknande sätt samarbetade vad gällde prissättning och kvoter och agerade som en enhet vilken gjorde sig skyldig till missbruk av dominerande ställning.²³ Kommissionen hade i sitt beslut undersökt marknaden för bygglas, marknaden för bilglas och företagens inbördes handel med glas.²⁴

Enligt kommissionen hade de tre företagen på marknaden för bygglas beviljat identiska rabatter, men enligt Förstainstansrätten hade kommissionen inte med tillräcklig rättslig säkerhet visat att så var fallet. Vidare anförde Förstainstansrätten att kommissionen inte heller med tillräcklig rättslig säkerhet hade visat att det på denna marknad fanns en konkurrensbegränsande samverkan mellan de tre glastillverkarna, en samverkan som kommissionen menade ledde till identiska priser och rabattskalor och en enhetlig klassificering av de viktigaste kunderna i kategorier eller nivåer.²⁵

På marknaden för bilglas undersöktes företagens avtal med Fiat och Piaggio. Försthandsdomstolen fann att kommissionen inte heller här med tillräcklig rättslig säkerhet hade bevisat att de tre glasproducenterna hade haft en förhandsöverenskommelse gällande priser och kvoter gentemot Fiatkoncernen. (Däremot noterade Förstainstansrätten att det eventuellt skulle ha kunnat finnas ett informationsutbyte mellan Società Italiana Vetro SpA och PPG Vernante Pennitalia SpA vilket i så fall torde ha varit i strid med artikel 81(1). Detta var dock ingenting som kommissionen hade berört, och således ingenting som Förstainstansrätten behövde ta ställning till.) Beträffande företagens avtal med Piaggiokoncernen ansåg Förstainstansrätten att det hade funnits avtal mellan Fabbrica Pisana SpA och Società Italiana Vetro SpA som stred mot artikel 81(1), men att detta avtal inte omfattade hela den tidsrymd som rättsfallet gällde.²⁶

²²A.a. punkt 104–105 och 114.

²³T-68/89 och 77-78/89, *Società Italiana Vetro SpA (Italian Flat Glass)*, punkt 1, 4, 30 och 34.

²⁴A.a. punkt 15 och 172.

²⁵A.a. punkt 202, 232 och 250.

²⁶A.a. punkt 275 och 334–337.

I sin analys av den relevanta marknaden hade kommissionen definierat Italien som den relevanta marknaden, trots att det förelåg en betydande glasimport från andra länder (även icke-medlemsstater)²⁷, något som underkändes av Förstainstansrätten. Enligt kommissionen hade de tre glasproducenterna en kollektiv dominerande ställning, som de missbrukade, men Förstainstansrätten fann att de tre glastillverkarna hade olika inriktning på sina huvudsakliga verksamheter; därmed påverkades de inte av varandra, och deras företagsstrukturer skilde sig åt så att de inte var att betrakta som en enhet. I slutet av sitt underkännande gick Förstainstansrätten ganska hårt åt kommissionen:

*”Härav följer att, även om man antar att omständigheterna i detta fall medger en tillämpning av begreppet ’kollektiv dominerande ställning’ [...], så har inte kommissionen bevisat att någon sådan föreligger. Kommissionen har inte ens försökt samla in den faktiska information som är nödvändig för att bedöma de tre producenternas ekonomiska styrka gentemot Fiats, som kanske skulle kunna neutralisera varandra.”*²⁸

Bristande bevisning från kommissionens sida ledde således till att målet föll. Intressant är att det (1989) var första gången begreppet ”kollektiv dominerande ställning” användes, även om artikel 82 i sitt första stycke just nämner ”ett eller flera” företag.²⁹

3.1.5 European Night Services

De förenade rättsfallen T-374/94, T-375/94, T-384/94 och T-388/94, *European Night Services och andra mot Europeiska gemenskapernas kommission*, är ett annat exempel på otillräcklig definition av relevant marknad från kommissionens sida. European Night Services (ENS) var ett samriskprojekt mellan de fyra tågtrafikoperatörerna British Rails (BR), Deutsche Bundesbahn (DB), NV Nederlandse Spoorwegen (NS) och Société nationale des chemins de fer français (SNCF) med syfte att tillhandahålla och driva nattliga järnvägstransporttjänster för passagerarbefordran mellan Förenade kungariket och kontinenten genom tunneln under Engelska kanalen.³⁰ Kommissionen ansåg att ENS var i strid med artikel 81(1)³¹.

²⁷A.a. punkt 162–163.

²⁸A.a. punkt 366.

²⁹A.a. punkt 33.

³⁰T-374/94, T-375/94, T-384/94 och T-388/94, *European Night Services och andra mot Europeiska gemenskapernas kommission*, punkt 8–9.

³¹A.a. punkt 15.

Enligt Förstainstansrätten hade kommissionen dock inte anfört tillräckliga skäl för att underbygga detta. Förstainstansrätten konstaterade att rättsfallet rörde sig om så små marknadsandelar (5 % eller strax över) att kommissionen enligt sin definition av tröskelvärden behövde särskilt motivera varför ENS var föremål för artikel 81(1), men att en sådan motivering saknades. Enligt kommissionen fanns även en potentiell konkurrensbegränsning i att var och en av grundarna till ENS skulle kunna starta dotterbolag i de andra grundarnas länder och därmed skapa internationella sammanslutningar. På så sätt skulle konkurrensen mellan grundarna och mellan grundarna och ENS kunna begränsas. Men Förstainstansrätten var av en annan åsikt, och ansåg att det för att kunna fastställa om det rörde sig om en verklig och konkret möjlighet i fallet saknades faktiska omständigheter eller någon bedömning av den relevanta marknadsstrukturen.³²

På samma sätt hade kommissionen hävdats att det förelåg konkurrensbegränsningar gentemot tredje man, och här baserat argumentationen på en överenskommelse (den s.k. "Eutotunnel-överenskommelsen") om användning av tunneln under Engelska kanalen; överenskommelsen hade av kommissionen beviljats undantag från artikel 81(1). Men Förstainstansrätten hade i ett tidigare rättsfall, T-79/95 och T-80/95, *SNCF och British Railways mot kommissionen* ogiltigförklarat Eurotunnel-överenskommelsen med motiveringen att kommissionen hade gjort en felaktig bedömning av vissa faktiska omständigheter. Och eftersom den överenskommelse som låg till grund för kommissionens argumentation i konkurrensförhållandet till tredje man hade ogiltigförklarats kunde Förstainstansrätten inte hämta stöd därur i förhållande till ENS. Kommissionen hade även påstått att de berörda järnvägsbolagen ingick i flera olika nätverk av samriskföretag och att förekomsten av ett nätverk av samriskföretag hade konkurrensbegränsande inverkan på den aktuella marknaden, men Förstainstansrätten ansåg att kommissionens motivering saknade, eller hade otillräcklig, motivering.³³

Förstainstansrätten konstaterade att kommissionen inte hade relevant information om vare sig struktur eller verksamhet inom det marknadsområde som ENS befann sig inom, och därmed inte kunnat visa att avtalen om ENS begränsat konkurrensen i den mening som avses i artikel 81(1) och 81(3).³⁴

Syftet med att gå så hårt åt kommissionen torde ha varit en markering

³²A.a. punkt 103–105, 142, och 146.

³³A.a. punkt 149, 152, 154–156 och 160.

³⁴A.a. punkt 206, 217–218 och 236.

att realistiska och genomarbetade analyser är ett måste i framtiden.

3.1.6 Micro Leader Business mot kommissionen

I rättsfallet T-198/98, *Micro Leader Business mot Europeiska kommissionen*, hade det franska företaget Micro Leader Business (härefter "Micro Leader") 1996 insänt ett klagomål till kommissionen som påstod att Microsoft Corporation (härefter "Microsoft"), med säte i Förenta staterna, agerat i strid med artikel 81. Genom ett tillägg 1997 påstod Micro Leader att Microsofts agerande även var oförenligt med artikel 86.³⁵

Micro Leaders verksamhet bestod av grossistförsäljning av kontors- och datautrustning, och inom ramen för detta ingick även försäljning av flera produkter från Microsoft Corporation. 1995 tillkännagav Microsoft i ett nyhetsbrev att företaget förbjudit distribution av dess kanadensiska franskspråkiga varor utanför Kanada. Anledningen till detta var att dessa varor sålts på den franska marknaden till lägre priser än de varor som Microsofts sedvanliga distributionsnät erbjöd på densamma. Micro Leaders hade på grund av förbudet gått miste om stora beställningar, och hävdade i skrivelserna till kommissionen att Microsoft hade hindrat den fria prisbildningen på den gemensamma marknaden. Kommissionen hävdade dock att det inte fanns anledning att fastslå att vare sig artikel 81 eller 82 hade överträtts.³⁶

Försthandsdomstolen ansåg dock, utifrån det underlag som kommissionen och Micro Leaders tillhandahållit, att Microsoft och Micro Leaders var att anse som en ekonomisk enhet. Därmed var Microsofts agerande att betrakta som ett sätt att organisera förhållandena inom koncernen, vilket inte är föremål för artikel 81.³⁷ Däremot fastslog Förstainstansrätten att kommissionen gjort en oriktig bedömning då den ansåg att Microsoft inte hade agerat i strid med artikel 82. Priserna på produkterna från Kanada var nämligen väsentligt lägre än i Frankrike, även inräknat de extra importkostnaderna. Detta hade kommissionen inte vägt in i sin bedömning, som på denna punkt underkändes av Förstainstansrätten.³⁸

³⁵T-198/98, *Micro Leader Business mot Europeiska kommissionen*, punkt 5–6.

³⁶A.a. punkt 1–2, 4 och 9.

³⁷A.a. punkt 37–38 och 41.

³⁸A.a. punkt 55, 58–59.

3.2 Sammanfattning

I det här kapitlet har redogjorts för två av de fall som anses ha varit de allra viktigaste för utvecklingen av konkurrensrätten i gemenskapen, *Continental Can* och *United Brands*. Därtill presenterades fyra andra rättsfall där svårigheterna med att bestämma relevant marknad och i övrigt anföra tillräckliga skäl för att underbygga resonemang på är tydliga.

I *Continental Can* hade kommissionen gjort en ofullständig definition av den relevanta marknaden; enligt domstolen hade kommissionen inte beaktat utbytbarheten på utbudssidan och inte heller gjort en korrekt bedömning av den relevanta geografiska marknaden. I målet fastställde domstolen även att artikel 81 och 82 inte får användas för att motverka varandra.

Gällande *United Brands* fastställde domstolen att ett företag som har mer än 45 % av marknaden kan betraktas som dominerande, samt att företag kan vara dominerande även om de går med förlust. Vidare slog domstolen fast att stater som inte har enhetliga konkurrensvillkor ändå kan utgöra en geografisk marknad om de har fullständigt fri konkurrens. Domstolen gillade även kommissionens definition av den relevanta produktmarknaden som skilde bananer från övrig färsk frukt. Slutligen befanns *United Brands* genom sitt agerande och sin prissättning ha missbrukat en dominerande ställning. Rättsfallet är det enda i det här kapitlet som steg för steg innehåller en fullständig analys enligt beskrivningen i 2.2 (i de övriga mål som beskrivits här har målen fallit innan analysen helt har avslutats).

Michelin mot kommissionen behandlade utbytbarhet på utbudssidan såväl som utbytbarhet på efterfrågesidan. Domstolen fann att utbytbarheten på utbudssidan inte var sådan att övriga tillverkare enkelt kunde ställa om sin verksamhet, och för utbytbarheten på efterfrågesidan fick kommissionens definition som uteslöt regummerade däck domstolens godkännande. Det faktum att Michelin hade gått med förlust bemöttes från domstolens sida på samma sätt som i *United Brands*: att ett företag går med förlust utgör inget hinder för existensen av en dominerande ställning.

I *Italian Flat Glass* hade kommissionen felaktigt definierat den relevanta marknaden. På samma sätt hade kommissionen bedömt att de tre glastillverkarna hade en kollektiv dominerande ställning, som de missbrukade, men Förstainstansrätten fann att företagets struktur och inriktning skilde sig åt så att de inte var att betrakta som en enhet och inte påverkades av varandra. Förstainstansrätten bedömde att kommissionen i målet hade haft genomgående bristande bevisning. Intressant är att *Italian Flat Glass*

var det första mål – så sent som 1989 – där begreppet ”kollektiv dominerande ställning” användes.

Kommissionen bedömdes än en gång ha haft bristande bevisning i *European Night Services*. Rättsfallet behandlade artikel 81 i fördraget, men den analys av struktur och marknadsandelar som gjordes var motsvarande den analys som i övriga fall gjorts i samband med artikel 82. Intressant här var även att kommissionens underlag för konkurrensbegränsningar gentemot tredje man baserade sig på en överenskommelse som Förstainstansrätten tidigare ogiltigförklarat och som därmed inte kunde användas av kommissionen som underlag.

Micro Leader Business mot kommissionen skilde sig från de andra rättsfallen på så sätt att kommissionen här försvarade det företag, Microsoft, som anklagats för brott mot artikel 81 och 82. Domstolen fann att Microsoft inte hade brutit mot artikel 81 när de hade förbjudit företag att importera kanadensiska franskspråkiga produkter från Kanada för försäljning på den franska marknaden, eftersom förhållandet mellan Micro Leader och Microsoft var att betrakta som ett sätt att organisera inom koncernen. Detta var därmed inte föremål för artikel 81. Beträffande Microsofts eventuella brott mot artikel 82 fann dock Förstainstansrätten att kommissionen inte hade vägt in den väsentliga prisskillnad som rådde mellan de produkter som importerats via Kanada och de som sålts via de vanliga distributörerna. Därmed underkändes kommissionens bedömning att Microsoft inte hade brutit mot artikel 82.

Kapitel 4

Amerikansk rätt

I detta kapitel betraktas den amerikanska rätten och därmed Sherman Antitrust Act (härefter "Sherman Act"), samt två rättsfall som belyser samma sorts problematik som EG-rättsfallen i kapitel 3.

4.1 Sherman Act

I Förenta staterna uppstod under den senare delen av 1800-talet stort missnöje i samband med de dåtida järnvägsbolagen, vilka utnyttjade en monopolistisk ställning på marknaden för fraktgodis till orimlig prissättning. Samtidigt hade man inom industrin ofta stora truster som kunde sätta konkurrensen ur spel, och tiden var mogen för lagstiftning mot detta; 1890 antogs Sherman Act.¹

Sedan 1890 har Sherman Act reviderats i olika omgångar², men dess syfte är oförändrat: att förbjuda överenskommelser som inskränker konkurrensen eller syftar till att skapa monopol. Och även om Förenta staterna och EU skiljer sig åt strukturellt, liksom EG-fördraget skiljer sig från Sherman Act, så finns det tillräckligt många likheter för att det ska vara av intresse att betrakta amerikanska rättsfall. Där likheter finns kan lösningar till särskilda problem i dessa rättsfall ha fått lösningar som kan tillämpas även i EU.

Artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget uppvisar flera likheter med Section 1 och 2 i Förenta staternas Sherman Act:

Section 1. Trusts, etc., in restraint of trade illegal; penalty

Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States,

¹Whish, s. 21.

²U.S. Code Collection: TITLE 15, CHAPTER 1, Sec. 15 (<http://www4.law.cornell.edu/uscode/15/15.notes.html>).

or with foreign nations, is declared to be illegal. Every person who shall make any contract or engage in any combination or conspiracy hereby declared to be illegal shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding \$10,000,000 if a corporation, or, if any other person, \$350,000, or by imprisonment not exceeding three years, or by both said punishments, in the discretion of the court.

Section 2. Monopolizing trade a felony; penalty

Every person who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine or conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding \$10,000,000 if a corporation, or, if any other person, \$350,000, or by imprisonment not exceeding three years, or by both said punishments, in the discretion of the court.

Section 1 behandlar analogt med EG-fördragets artikel 81 avtal mellan företag, och förbjuder sådana avtal som begränsar eller snedvrider marknaden. Section 2 rör liksom EG-fördragets artikel 82 enskilda aktörer som har eller försöker uppnå en monopolistisk ställning. Det kan förstås även vara av intresse att notera några direkta skillnader; EG-fördraget fastställer agerande enligt kriterierna i artiklarna 81 och 82 som *"oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet"*, medan Sherman Act i Section 1 och 2 använder *"illegal"* och *"deemed guilty of a felony"*³. Härfter specificerar Sherman Act straff i form av böter eller fängelse, medan EG-fördragets artiklar 81 och 82 inte nämner någonting om eventuell påföljd. En annan tydlig skillnad är att Sherman Act saknar undantagsfall motsvarande artikel 81(3) i EG-fördraget, även om man i praxis tillämpar *"rule of reason"* med motsvarande effekt⁴ (dock tillämpar även EG-rätten *"rule of reason"* som

³Svårare brott, enligt *Ordlista för domstolsväsendet* (<http://www.dom.se/dom/DVhemsida/Domstolsvasendet/ordlista.pdf>).

The Language Center (<http://www.m-w.com/>) ger:

"felony [...] Date: 14th century

1 : an act on the part of a feudal vassal involving the forfeiture of his fee

2 a : a grave crime formerly differing from a misdemeanor under English common law by involving forfeiture in addition to any other punishment **b** : a grave crime declared to be a felony by the common law or by statute regardless of the punishment actually imposed **c** : a crime declared a felony by statute because of the punishment imposed **d** : a crime for which the punishment in federal law may be death or imprisonment for more than one year".

⁴Weatherill & Beaumont, s. 624–625.

i *Cassis de Dijon*⁵ analogt här).

4.2 Rättsfall

4.2.1 United States vs. Greenhut and others

I fallet *United States vs. Greenhut and others* från 1892⁶ åtalades företrädare för The Distilling & Cattle Feeding Company (härefter "Feeding Company") för att ha agerat i stid med Section 2 i Sherman Act. Feeding Company, med säte i Illinois, hade enligt åtalet köpt eller leasat 78 före detta konkurrerande destillerier runt om i landet och stod vid tidpunkten i fråga för tre fjärdedelar av all destillerad spritdryck som tillverkades och såldes i Förenta staterna. Vidare sålde företaget enligt åtalet sina produkter till av företaget fastställda priser med syfte att höja det genomsnittliga marknadspriset och därmed göra stor profit på konsumenterna.

Den försvarande sidan menade dock att åtalet inte var giltigt då det saknade ordentliga hänvisningar till lagtexten. Domaren i sin tur konstaterade att den försvarande sidans invändning var riktig då åtalet inte innehöll "*a distinct averment in the words of the statute or in any equivalent language, that by means of the acts charged the defendants had monopolized, or had combined or conspired to monopolize trade and commerce among the several states or with foreign nations*"⁷, och således inte var tillräckligt att basera en rättegång på.

4.2.2 Lowenstein vs. Evans and others

Lowenstein vs. Evans and others från 1895⁸ var ett fall där kärende var en medborgare i North Carolina som tillverkade alkoholhaltiga drycker för försäljning i såväl North Carolina som andra delstater. Vid ett tillfälle hade han sålt en tunna whiskey till en köpare i Charleston, South Carolina, och överlämnat den till en befraktare i North Carolina för vidare befordran till köparen. Under transporten genom South Carolina beslagtogs dock tunnan av South Carolinas myndigheter med hänvisning till delstatens alkohollag. Med anledning av detta krävde kärenden med hänvisning till Section 7 i Sherman Act ersättning för tre gånger whiskeytunnans värde samt rimlig ersättning för de rättsliga kostnaderna.

⁵120/78, *Rewe-Zentral AG mot Bundesmonopolverwaltung für Branntwein*, punkt 8; se även Craig & de Búrca, s. 607.

⁶*United States vs. Greenhut and others* (1892); information dock hämtad ur Walker, s. 68–70.

⁷A.a. s. 69–70.

⁸*Lowenstein vs. Evans and others* (1895); information dock hämtad ur Walker, s. 118–120.

Dåvarande Section 7⁹ i Sherman Act gav nämligen vid handa att den vars verksamhet eller egendom skadas av en annan person eller ett företag på grund av någonting som förbjuds i Sherman Act har rätt att oavsett belopp stämna vederbörande och erhålla tre gånger skadan, rättegångskostnaderna samt rimlig ersättning till sin juridiske företrädare.¹⁰

Käranden menade då att de tjänstemän som hade beslagtagit whiskeytunnan hade skadat hans affärsverksamhet. Domaren följde dock försvarets sida, vilken pekade på att även om tjänstemännen hade agerat så var det å delstatens vägnar och inte i eget syfte, och att de därmed inte kunde befinnas skyldiga. Således skulle delstaten vara föremål för kärandens krav, men enligt elfte punkten i tillägget till Förenta staternas konstitution kan Förenta staternas federala makt inte tillämpas i någon stämning eller liknande åtgärd mot en delstat när stämningen kommer från en medborgare i en annan delstat än den aktuella.

Domaren fastslog dock att även om det *hade* varit möjligt för käranden att åtala South Carolina, så hade åtalet inte kunnat baseras på Sherman Act Section 1 eftersom delstaten inte hade agerat tillsammans med annan organisation eller person. Vidare skulle inte heller Sherman Act Section 2 kunna tillämpas, eftersom den endast behandlar monopolställning hos personer, företag och sammanslutningar, och South Carolina inte är någotdera.

4.2.3 Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States

Rättsfallet *Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States* från 1911 är ett av de viktigaste fallen i amerikansk historia som rör Section 1 och 2 i Sherman Act. I fallet anklagades en sammanslutning av företag (Standard Oil Company of New Jersey, Standard Oil Company of California, Standard Oil Company of Indiana, Standard Oil Company of Iowa, Standard Oil Company of Kansas, Standard Oil Company of Kentucky, Standard Oil Company of Nebraska, Standard Oil Company of New York, Standard Oil Company of Ohio, och sextiotvå andra företag och samarbetspartners) för att samarbeta på ett sätt oförenligt med Sherman Act. Samarbetet skulle ha formats runt 1870 och varit aktivt i tre tidsintervall; 1870–1882, 1882–1899 och 1899 fram till 1906 då målet inleddes.¹¹

Enligt United States hade under den första tidsperioden, 1870–1882,

⁹Återfinns numera i något utökad form i Section 15; se *U.S. Code Collection: TITLE 15, CHAPTER 1, Sec. 15* (<http://www4.law.cornell.edu/uscode/15/15.notes.html>).

¹⁰Walker, s. 30–31.

¹¹*Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States* (1911), punkt 1–2.

företaget "Standard Oil Company of Ohio" grundats av några av de svarande i målet (däribland John D. och William Rockefeller). Utifrån detta hade en sammanslutning med andra företag inletts, så att denna sammanslutning vid 1872 omfattat alla utom tre eller fyra av de mellan trettiofem och fyrtio oljeraffinaderier som fanns i Cleveland, Ohio. Genom rabatter och förmånlig prissättning för sina anslutna medlemmar hade majoriteten av konkurrenterna tvingats att antingen lämna marknaden eller ansluta sig till företagssammanslutningen, resulterande i att den senare hade total kontroll över oljeindustrin. Detta utgjordes, jämte kontrollen av flera raffinaderier även i andra delstater, av kontroll över pipelines för oljetransport mellan flera delstater samt 90 % av tillverkning, transport, förädling och försäljning av de resulterande produkterna. Därmed hade företagssammanslutningen full kontroll över prissättningen på marknaden.¹²

1882–1899, den andra tidsperioden, hade företagen i företagssammanslutningen ingått ett trustavtal där flera oberoende företag inom ramen för uppköp, transport, förädling, transport och försäljning av olja och oljeprodukter överlämnade ledningen av respektive företag till nio förvaltare. Då trustavtalet var i strid med lagen fastställde surpreme court i Ohio 1892 att avtalet inte var giltigt. 1897 togs fallet upp igen eftersom avtalet inte upplösts¹³ Under den tredje tidsperioden, 1899–1906, hade de svarande fortsatt verksamheten, fast med Standard Oil Company of New Jersey som holdingbolag, och haft en monopoliserad marknad.¹⁴

I fallet gjorde domstolen en djup analys av texten i Section 1 och 2 i Sherman Act för att utröna deras verkliga betydelse, något som har gjort rättsfallet så betydelsefullt emedan denna bedömning därefter varit grundläggande för alla andra konkurrensrättsliga mål. (I analysen ingick bl.a. en definition av monopol, men det fullständiga materialet är så omfattande att det inte finns utrymme för mer detaljer i denna uppsats.) Därefter tillämpades den definition som gjorts på rättsfallet i fråga, och det befanns att United States påståenden var välgrundade och att Standard Oil således agerat i strid med Section 1 och 2 i Sherman Act.¹⁵

¹²A.a. punkt 3.

¹³A.a. punkt 4–5.

¹⁴A.a. punkt 6.

¹⁵A.a. punkt 14, 18 och 41.

4.3 Sammanfattning

I det här kapitlet har en kort jämförelse mellan Section 1 och Section 2 i Sherman Act och artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget gjorts; de uppvisar trots de strukturella skillnader som finns mellan Förenta staterna och EU en del viktiga likheter. Section 1 och artikel 81 behandlar avtal mellan företag och förbjuder avtal vilka begränsar eller snedvrider marknaden. Section 2 och artikel 82 gäller enskilda aktörer som har eller försöker uppnå en monopolistisk ställning.

Till detta har tre rättsfall presenterats, där de båda första är två äldre fall som i likhet med flera av rättsfallen i kapitel 3 visar vikten av att i domstolen anföra tillräckliga skäl för att underbygga sitt resonemang. Rättsfallet *United States vs. Greenhut and others* föll på att åtalet inte innehöll tillräckliga referenser till lagtexten och därmed inte var möjligt att basera en rättegång på. I *Lowenstein vs. Evans and others* kunde inte Sherman Act tillämpas eftersom det var en delstat som anklagades och Sherman Act endast gäller personer, företag och sammanslutningar.

Det tredje rättsfallet i kapitlet, *Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States*, är ett av de viktigaste konkurrensmålen i Förenta staternas historia, dels eftersom den stora Standard Oil-trusten befanns skyldig till att ha brutit mot Sherman Act, men även eftersom domstolen här för första gången gjorde en djup analys av själva lagtexten. *Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States* har därefter varit grundläggande för den amerikanska konkurrensrätten.

Kapitel 5

Analys och slutsatser

Detta kapitel innehåller en sammanfattande analys av föregående kapitel jämte de slutsatser som har dragits i uppsatsen.

5.1 Analys

I kapitel 2 presenterades artikel 81 och 82 i EG-fördraget. Syftet för båda artiklarna är att upprätthålla en effektiv konkurrens inom den gemensamma marknaden, och artiklarna får inte användas på ett sådant sätt att de motverkar varandra. Artikel 81 behandlar avtal och samordnade förfaranden mellan företag, medan artikel 82 gäller ett eller flera företag som verkar som en enhet. Artikel 81 har till skillnad från artikel 82 fastställda undantag, där sådana avtal och samordnade förfaranden som kan gynna gemenskapens bästa är undantagna från huvudregeln. Det har i praxis för båda artiklarna, men i synnerhet för artikel 82, visat sig vara essentiellt att bestämma den relevanta marknaden eftersom den ligger till grund för en bedömning om företag agerat i strid med artiklarnas huvudsyften. För att inte ingå avtal som potentiellt kan ogiltigförklaras efter de ingåtts har företagen ofta vänt sig till kommissionen först för en bedömning, vilket tidvis har inneburit en hög arbetsbelastning för kommissionen. För att minska denna arbetsbelastning har kommissionen gjort riktlinjer till sitt bedömnings sätt i form av tillkännagivanden; här återfinns bland annat *Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning* och *Tilkännagivande från kommissionen om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i Fördraget* (de minimis). Kommissionens tillkännagivanden utgör råd och riktlinjer till företag och har inte nödvändigtvis någon inverkan på den bedömning som Förstainstansrätten och EG-domstolen gör.

Det är tydligt att bedömningen av dominans och eventuellt missbruk är svår; de EG-rättsfall som presenterats i den här uppsatsen sträcker sig över ett tidsintervall på 26 år, men ändå återfinns problematik från tidigt 70-tal även under sent 90-tal. (Till exempel hade kommissionen varken i *Continental Can* eller i *Italian Flat Glass* tagit hänsyn till produkter från andra länder än Tyskland respektive Italien, vilket i båda fallen var fel enligt domstolen.) En anledning till att dylika problem finns kvar efter två decennier skulle kunna vara att kommissionen inte har tillräckliga resurser att göra felfria bedömningar – vilket ändå måste vara ambitionen. Samtidigt görs det i samtliga fall klart från domstolens sida att ofullständiga bedömningar inte är välkomna.

5.2 Slutsatser

Även om det fortfarande förekommer rättsfall som innehåller dåligt underbyggda bedömningar märks en tydlig förändring från de tidiga rättsfallen på området till de senare; i *Continental Can* och *United Brands* behandlades stora frågor som hur fördragstexten skulle tolkas och hur de vidare begreppen skulle fastställas. (Här kan en jämförelse göras med det amerikanska rättsfallet *Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States*.) I de senare rättsfallen som exempelvis *Italian Flat Glass* och *European Night Services* tillämpades tidigare fastställd praxis för att utröna om de bedömningar som hade gjorts var tillämpliga eller inte – utan att därmed nya tolkningar av fördragstexten gjordes.

Den likhet som dock finns mellan de tidigare och de senare rättsfallen som analyserats i kapitel 3 är att flertalet av dem har fallit på grund av dåligt underbyggd argumentation från kommissionens sida. Viktigt är förstås att de utvalda rättsfall som behandlats i nämnda kapitel särskilt är sådana som innehållit svårigheter och där kommissionen i flera av dem har haft otillräckliga resurser. Dessa rättsfall är lyckligtvis långt ifrån i majoritet (detsamma gäller analogt urvalet av amerikanska rättsfall i kapitel 4), utan i flera fall som exempelvis 85/76, *Hoffmann-La Roche & Co. AG mot Europeiska gemenskapernas kommission*, och T-83/91, *Tetra Pak International SA mot Europeiska gemenskapernas kommission*, har kommissionen haft ett välgrundat resonemang som även vunnit domstolens gillande. Men målet måste vara att minimera eller eliminera antalet tveksamma rättsfall, och de fall som här har behandlats är såväl anledning som underlag till det. Metoder som det hypotetiska monopolisttestet kan vara ett bra sätt att enklare göra rättvisa bedömningar på rättvisa grunder i stället för att göra

en fullständigt ny analys i varje enskilt fall.

Det är inte säkert att rättsfallen i kapitel 3 hade avgjorts på samma sätt i dag; hade det hypotetiska monopolisttestet tillämpats hade t.ex. kommissionen antagligen inte funnit att United Brands hade en dominerande ställning¹. Eftersom *United Brands* har haft stor inverkan på efterföljande rättsfall på området hade en annan bedömning från domstolens sida förmodligen haft en inte obetydlig inverkan på de senare fallen. Hade United Brands inte befunnits ha missbrukat en dominerande ställning så hade toleransen för stora och integrerade företag ökat, men det är svårt att avgöra om det hade varit fördelaktigt eller inte för konsumenterna. Ett stort och integrerat företag behöver inte nödvändigtvis vara till nackdel för konsumenterna, men att inte begränsa ett sådant företag innebär också en risk för att företaget kan ta över marknaden inom sitt område. Den väg som kommissionen valde kan eventuellt betraktas som det säkra valet, även om det av en del bedömare anses ha varit felaktigt.

I kapitel 4 gjordes en kort jämförelse mellan Section 1 och Section 2 i Sherman Act och artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget; de uppvisar trots de strukturella skillnader som finns mellan Förenta staterna och EU² en del viktiga likheter. Artikel 81 och Section 1 gäller avtal och överenskommelser mellan företag och förbjuder sådana avtal som begränsar eller snedvrider marknaden. Artikel 82 och Section 2 avser att förbjuda missbruk av dominerande ställning respektive monopol eller försök att uppnå en monopolställning.

Sherman Act tillkom 1890, medan artiklarna 81 och 82 antogs med Romfördraget 1958³. Under de nära sjuttio år som skiljer dem åt har man i Förenta staterna sett många rättsfall som behandlat problem som kan uppstå analogt i EU. Det torde därför i flera fall finnas möjlighet att i svårbedömda fall som rör artikel 81 och 82, där tidigare EG-rättsfall saknas, undersöka om motsvarande problematik har behandlats i Förenta staterna. På så sätt skulle man i en del situationer såväl kunna använda befintliga begåvade lösningar som att slippa göra om misstag som redan gjorts.

I och med den omfattande utökning av EU som är förestående kommer den gemensamma marknaden att bli mycket större. Därmed är det högst troligt att de regler som har studerats i den här uppsatsen kommer att få ännu större betydelse än vad de har i dag, med tanke på alla de nya

¹Korah, s. 138.

²Förenta staterna har en mer homogen marknad tack vare samma språk, och där är det ofta transportavstånd som kan begränsa den relevanta marknaden, medan en Europeisk marknad har fler språk och kulturella parametrar som kan inverka.

³Weatherill & Beaumont, s. 4.

företag som kommer att tillföras marknaden och de möjligheter för samarbete och utökning de kommer att ha. Den utveckling som praxis indikerar, att de stora sammanhangen är utredda och att det är detaljerna som diskuteras, är positiv i sammanhanget eftersom en väsentligt förstörd marknad förmodligen inte kommer ge tid och utrymme för några basala omtolkningar⁴. Det är ytterst sannolikt att de blivande medlemsländerna kommer att tillföra EG-rätten en del problemställningar och situationer som inte har betraktats förr. Detta kan vara positivt men krävande, och här är det nog viktigt att om möjligt inte skapa alla lösningar från grunden utan i den mån det går dra lärdom av praxis från andra statssammanslutningar med liknande lagstiftning på området.

⁴Här har inte förslaget till konstitution för EU beaktats.

Källförteckning

Litteratur

Cook, C. J. & Kerse, C. S., *E.C. Merger Control*, Third Edition, Sweet & Maxwell 2000. ISBN 0-421-660-805.

Craig, P. & de Búrca, G., *EU Law Text, Cases, And Materials*, Second Edition, Oxford University Press 1998. ISBN 0-19-876509-6.

Furse, M., *Competition Law of the UK & EC*, Second Edition, Blackstone Press Limited 2000. ISBN 1-84174-128-0.

Korah, V., *EC Competition Law and Practice*, Seventh Edition, Hart Publishing 2000. ISBN 1-84113-140-7.

Lundgaard Hansen, K., Kjølbye, L. & Saugmandsgaard Øe, H., *EU-konkurrenceretten*, 1. udgave/1. oplag 1998. ISBN 87-607-0480-2.

Steiner, J. & Woods, L., *EC Law*, Seventh Edition, Blackstone Press 2000. ISBN 1-84174-023-3.

Walker, A. H., *History of the Sherman Law*, Greenwood Press 1980. ISBN 0-313-22475-7.

Weatherill, S. & Beaumont, P., *EC Law*, Penguin Books 1993. ISBN 0-14-014507-9.

Whish, R., *Competition Law*, Second Edition, Butterworths 1989. ISBN 0-406-01280-6.

Offentligt tryck

EGT 1997 C 372 s. 5–13, *Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning.*

EGT 2001 C 368 s. 13–15, *Tillkännagivande från kommissionen om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i Fördraget (de minimis).*

EG-Rättsfall

6/72, *Europemballage Corporation och Continental Can Company Inc. mot Europeiska gemenskapernas kommission*, [1973] ECR 215, [1973] CMLR 199.

27/76, *United Brands Company & United Brands Continental BV mot Europeiska gemenskapernas kommission*, [1978] ECR 207, [1978] 1 CMLR 429.

85/76, *Hoffmann-La Roche & Co. AG mot Europeiska gemenskapernas kommission*, [1979] ECR 461, [1979] 3 CMLR 211.

120/78, *Rewe-Zentral AG mot Bundesmonopolverwaltung für Branntwein*, [1979] ECR 649, [1979] 3 CMLR 494.

322/81, *NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin mot Europeiska gemenskapernas kommission*, [1983] ECR 3461, [1985] 1 CMLR 282.

T-68/89 och 77-78/89, *Società Italiana Vetro SpA (Italian Flat Glass)*, [1992] 5 CMLR 302.

T-83/91, *Tetra Pak International SA mot Europeiska gemenskapernas kommission*, [1994] ECR II-755.

C-250/92, *Gøttrup-Klim m.fl. Grovvareforeninger mot Dansk Landbrugs Grovvarereselskab AmbA*, [1994] ECR I-5641.

T-374/94, T-375/94, T-384/94 och T-388/94, *European Night Services och andra mot Europeiska gemenskapernas kommission*, [1998] ECR II-3141.

T-198/98, *Micro Leader Business mot Europeiska kommissionen*, [1999] ECR II-3989.

Rättsfall från Förenta staterna

United States vs. Greenhut and others, 50 Fed. Rep. 469 (1892).

Lowenstein vs. Evans and others, 69 Fed. Rep. 908 (1895).

Standard Oil Co. of New Jersey vs. United States, 211 US 1 (1911).

WWW

Cornell Law School, *U.S. Code Collection: TITLE 15, CHAPTER 1, Sec. 15*, hämtad 28/11 2003, <http://www4.law.cornell.edu/uscode/15/15.notes.html>

Domstolsverket, *Ordlista för domstolsväsendet*, hämtad 3/1 2004, <http://www.dom.se/dom/DVhemsida/Domstolsvasendet/ordlista.pdf>

Europeiska unionen på Internet, *Konsoliderad version av fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen*, hämtad 15/12 2003, http://www.europa.eu.int/eur-lex/sv/treaties/dat/C_2002325SV.003301.html

Merriam-Webster Online, *The Language Center*, hämtad 1/12 2003, <http://www.m-w.com/>