



Simonsen Føyen adv.firma DA
Postboks 6641
0129 Oslo

Deres ref. :HP-AgriKjøp

MA1-M2
Saksnr: 2003/369

Dato: 23. mai 2003

Hewlett-Packard AS og AgriKjøp AS - konkurranseloven § 3-9 - dispensasjon for å anvende minimumsrabatter

Vedtak V 2003-34

Vi viser til Deres brev av 16. april 2003, hvor De på vegne av Hewlett-Packard Norge AS (heretter HP) og AgriKjøp AS (heretter AgriKjøp) søker om dispensasjon fra konkurranselovens § 3-1 andre ledd, jf. første ledd, for at HP skal kunne pålegge sine videreforhandlere å gi minimumsrabatter til medlemmer av AgriKjøp.

1 Bakgrunn og faktum

AgriKjøp er et innkjøpssamarbeid bestående av en rekke norske landbruksbedrifter. Hovedformålet er å sikre eiere og medlemmer gunstige priser og betingelser for et utvalg produkter gjennom økt innkjøpskraft. HP ønsker å inngå en avtale med AgriKjøp slik at HPs forhandlere kan selge sine produkter til AgriKjøps medlemmer. Avtalen omfatter HPs intelbaserte maskinvareprodukter og "imaging and printing"-produkter. AgriKjøps medlemmer skal inkluderes i HPs storkundeprogram og dermed oppnå de minimumsrabatter storkundeprogrammet medfører. For å oppfylle avtalen med AgriKjøp må HP pålegge sine forhandlere å gi AgriKjøps medlemmer de rabatter som følger av storkundeprogrammet.

2 Forholdet til krrl. § 3-1

Konkurranseloven § 3-1 setter forbud mot at to eller flere ervervsdrivende for salg av varer eller tjenester ved avtale, samordnet praksis eller på annen måte som er egnet til å påvirke konkurransen, fastsetter eller søker å påvirke priser, avanser eller rabatter, bortsett fra vanlig kontantrabatt. Bestemmelsens andre ledd forbyr at en eller flere leverandører fastsetter eller søker å påvirke priser, rabatter eller avanser for avtakernes salg av varer eller tjenester.

Krrl. § 3-1 kommer til anvendelse på konkurransereguleringer som er et resultat av samarbeid mellom ervervsdrivende. Bestemmelsen rammer både horisontale og vertikale konkurransereguleringer. Samarbeid mellom leverandør og avtaker er derfor omfattet av bestemmelsen.

Det foreligger en leverandørregulering selv om en leverandør ikke gir uttrykkelig beskjed om hvilke priser eller avanser avtakerne skal eller bør regne, dersom han foretar fakturering på grunnlag av bruttopriser som er satt slik at avtakerne vanligvis vil benytte dem som salgspriser.

Dette betegnes ofte ”bruttoprissystem”, der leverandøren fastsetter sine priser som detaljistpriser og utmåler fortjenesten for detaljistene og eventuelle grossister i form av rabatter på detaljistprisene¹.

I dette tilfellet ønsker HP og AgriKjøp å inngå en avtale hvor HP for enkelte produktgrupper fastsetter maksimalpris og for andre produkter forplikter HPs forhandlere til å yte en bestemt rabatt til AgriKjøps medlemmer. HPs forhandlere står derfor ikke helt fritt til å fastsette sine egne priser uavhengig av HP. Den pris som skal benyttes av HPs forhandlere fremgår av en prisliste, som reflekterer en dårligste produsentpris. De reelle prisene i forholdet mellom HP og HPs forhandlere fastsettes ved at HP avtaler en rabatt med den enkelte forhandleren og den reelle prisen blir dermed listeprisen fratrukket rabatten. Forhandleren står derimot helt fritt til å bestemme prisen ut til sluttkunden.

Felles prislister, avtalte maksimalpriser og en på forhånd avtalt minimumsrabatt som forhandlerne er forpliktet til å yte, innebærer et forsøk på å påvirke rabatter og priser. Avtalen mellom HP og AgriKjøp er derfor i strid med krrl. § 3-1 andre ledd, jf. første ledd, og det er derfor nødvendig med dispensasjon, jf. krrl. § 3-9.

3 Dispensasjonsvurdering etter konkurranseloven § 3-9

3.1 Innledning

Konkurransetilsynet kan med hjemmel i krrl. 3-9 første ledd gi dispensasjon fra forbudet i krrl. §§ 3-1 til 3-4 dersom:

- a) konkurransereguleringen innebærer at konkurransen i vedkommende marked forsterkes,
- b) det må forventes effektivitetsgevinster som mer enn oppveier tapet ved konkurransebegrensningen,
- c) konkurransereguleringen har liten konkurransemessig betydning, eller
- d) det foreligger særlige hensyn.

Det kan stilles vilkår for dispensasjonen.

For vurdere om en av disse alternative dispensasjonsgrunnene foreligger, må det foretas en konkret vurdering av hvordan de aktuelle konkurransebegrensningene påvirker forholdene i det relevante markedet.

3.2 Avgrensning av det relevante marked

Avgrensningen av det relevante marked for et produkt eller en tjeneste skjer ut fra en vurdering av kjøpernes muligheter til å velge alternative produkter eller leverandører. Generelt vil en kjøper velge leverandør på bakgrunn av egenskaper ved produktene og leverandørens beliggenhet. Det relevante marked har derfor en produktmessig og en geografisk dimensjon.

3.2.1 Produktmarkedet

Det relevante produktmarked inkluderer de varer og/eller tjenester kjøperen anser som substituerbare med hensyn til dekning av et bestemt behov. Med substituerbarhet menes hvilke produktvarianter etterspørerne kan velge mellom for å tilfredstille det samme underliggende behov. Substituerbarheten kan måles ved krysspriselastisiteter, som angir i hvilken grad en konsument vil gå over til å etterspørre andre produkter dersom prisen på et produkt øker. Dette vil særlig avhenge av produktets egenskaper og bruksområde.

¹ Jf. Ot.prp 1992-93 nr 41 s. 107

HP produserer en rekke it-produkter som tilfredstiller forskjellige behov. Produktene som er omfattet av avtalen er pc-er, servere og ”imaging solutions” (herunder skrivere). Etterspørerne vil ikke anse pc-er, servere og printere som substituerbare produkter som dekker det samme behovet, og det vil derfor være hensiktsmessig å se på disse produktgruppene som forskjellige produktmarkeder. Innenfor hvert av disse produktmarkedene møter HP konkurranse fra forskjellige produsenter, som enten produserer produkter i alle kategorier eller kun i enkelte av de ovenfor definerte kategorier av ulik kvalitet og til ulik pris. Konkurransetilsynet finner det derimot ikke nødvendig i dette tilfelle å avgrense de relevante produktmarkedene til å være snevrere enn de ovenfor nevnte produktmarkeder, og har derfor avgrenset de relevante produktmarkedene til å være markedene for pc-er, servere og skrivere.

3.2.2 Geografisk avgrensning av markedet

Det relevante produktmarkedet avgrenses geografisk med utgangspunkt i kjøpernes substitusjonsmuligheter. Normalt er transportkostnader den faktoren som har størst betydning for den geografiske avgrensningen. Høye transportkostnader i forhold til produktprisen vil normalt tilsi en relativt snever geografisk avgrensning.

Partene hevder at markedet bør avgrenses geografisk til EØS-området, og det er flere momenter som kan tilsi en slik avgrensning. De fleste produkter som produseres av HP er produkter av en viss verdi, og transportkostnadene vil kun utgjøre en mindre del av de totale kostnadene dersom en kjøper henvender seg til en leverandør utenfor Norge. Prisnivået i Europa er generelt lavere enn i Norge, og for en etterspører kan det derfor være lønnsomt å henvende seg til en leverandør utenfor det nasjonale markedet. Etterspørere av større kvantum vil kunne tjene på å bevege seg utenfor det norske markedet og import er derfor et reelt alternativ. I dette tilfelle anses det derimot ikke for avgjørende at det foretas en presis geografisk avgrensning av markedet.

3.3 Vurdering av de konkurransemessige virkningene

HP er en stor produsent innen de forskjellige produktmarkeder som er omfattet av avtalen. I produktmarkedet for pc-er anslår HP sine markedsandeler i EØS-området til å være 20-30%, for servere 40-45 % og markedsandelene for ”imaging solutions” anslås å ligge mellom 40-50 %. HP hevder at de samme markedsandeler også kan legges til grunn i Norge.

I vurderingen av om en konkurranseregulering har liten konkurransemessig betydning i henhold til § 3-9 bokstav c), skal man både legge vekt på partenes markedsandeler og styrken av konkurransereguleringen. Selv om HP har høye markedsandeler, er selve konkurransereguleringen svak, siden den kun fastsetter maksimalpriser eller en minimumsrabatt som skal komme kjøperne til gode. De enkelte forhandlere, som er uavhengige i den forstand at de ikke er eid av HP, står fritt til å yte en ytterligere rabatt til AgriKjøps medlemmer. Dette innebærer at det fortsatt vil være priskonkurranse mellom de ulike forhandlere som selger til AgriKjøps medlemmer. Konkurransereguleringen vil derfor ha liten konkurransemessig betydning, og dette taler for å gi HP og AgriKjøp dispensasjon. Det er derimot en forutsetning for dispensasjonen at HP i alle meddelelser til forhandlerne oppgir at disse kan selge for en lavere pris, og at HP i alle meddelelser betegner prisen som fremgår av prislisten som høyeste pris².

4 Konkurransetilsynets vedtak

Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn og med hjemmel i krrl. § 3-9 første ledd, bokstav c) fattet følgende vedtak:

Hewlett-Packard Norge AS gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1 andre ledd slik at selskapet kan inngå avtaler med sine videreforgere om minimumsrabatter i forhold til Hewlett-Packard Norge AS' listepriiser på datautstyr som omfattes av avtale inngått med AgriKjøp AS.

² Jf. NOU 1991 nr 27 s. 148



Vedtaket trer i kraft straks og gjelder fram til 1. juni 2008.

Vi gjør oppmerksom på at dispensasjonen kan trekkes tilbake helt eller delvis dersom forutsetningene for dispensasjonen ikke lenger er tilstede.

Vedtaket kan påklages innen tre uker. En eventuell klage stiles til Arbeids- og administrasjonsdepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet. For øvrig viser vi til vedlagte skjema ”Melding om rett til å klage over forvaltningsvedtak”.

Dersom det er behov for dispensasjon utover det tidsrom som dispensasjonen er innvilget for, ber vi om at De søker om forlengelse i god tid før dispensasjonen utløper.

Vedlegg: Melding om rett til å klage over forvaltningsvedtak