

Föstudagurinn 30. mars 2001

165. fundur samkeppnisráðs

Ákvörðun nr. 13/2001

**Ólögmætt samráð og samkeppnishömlur  
Sölufélags garðyrkjumanna, Ágætis og Mata á  
grænmetis-, kartöflu- og ávaxtamarkaði.**

**Efnisyfirlit**

	bls.
<b>I. RANNSÓKN SAMKEPPNISSTOFNUNAR</b>	3
<b>II. YFIRLIT OG LAGASKIL</b>	4
<b>III. AÐILAR MÁLSINS</b>	6
1. Fengur hf. og tengd fyrirtæki (SFG)	6
1.1. Fengur hf.	6
1.2. Bananar ehf.	6
1.3. Sölufélag garðyrkjumanna svf.	7
1.4. Aðildarfyrirtæki SFG (framleiðendur)	7
1.5. Fyrirtækjasamstæða	7
2. Ágæti hf.	8
2.1. Framleiðendur innan Ágætis hf.	9
3. Mata ehf.	9
<b>IV. MARKAÐURINN OG STAÐA FYRIRTÆKJA Á HONUM</b>	9
1. Markaðurinn	9
1.1. Vörumarkaðurinn	9
1.2. Landfræðilegi markaðurinn	11
2. Staða fyrirtækja á markaðnum	11
2.1. Kartöflumarkaðurinn	13
2.2. Grænmetismarkaðurinn	14
2.3. Bananamarkaðurinn	15
2.4. Appelsínumarkaðurinn	15
2.5. Kiwimarkaðurinn	15
2.6. Vínberjamarkaðurinn	16
<b>V. TÚLKUN 10. GR. SAMKEPPNISLAGA</b>	16
1. Almennt um 10. gr. samkeppnislaga	16
2. Hugtakið samningur í skilningi 10. gr.	17
3. Samstilltar aðgerðir	19
4. Aðgerðir skv. 10. gr. þurfa ekki að hafa haft áhrif á markaðinn	21
5. Sönnun í samráðsmálum	22
5.1. Bein sönnun	25
5.2. Óbein sönnun	26
<b>VI. ÓLÖGMÆTT SAMRÁÐ ÁGÆTIS, MATA OG SFG</b>	29
1. Samráð SFG og Ágætis	29
1.1. Árin fram til 1995–Samkeppnin og viðræður um samstarf	30
1.2. Samráðið	33
1.2.1. Samkomulag um grænmeti og kartöflur	34
1.2.2. Samkomulag um kartöflur og „flugvörur“	39

	1.2.3.	Samkomulag um banana	43
	1.2.4.	Samkomulag um útflutning	49
2.		Samráð milli SFG og Mata	51
	2.1.	Fundur SFG og Mata 18. mars 1995	51
	2.2.	Samkomulag um innlent grænmeti, appelsínur, vínber og kiwi	53
	2.3.	Samkomulag um banana	57
	2.4.	Samantekt	60
3.		Samráð milli Mata og Ágætis	62
4.		„Friðurinn“	65
5.		Vandkvæðin vegna garðyrkjustöðvarinnar Sólbyrgi	69
6.		Verðþróun á grænmetis- og ávaxtamarkaði	73
7.		Heildarsamkomulag–Kartell	79
8.		Brot á ákvæðum samkeppnislaga	81
	8.1.	Ólögmætt samráð SFG og Ágætis	81
	8.2.	Ólögmætt samráð SFG og Mata	82
	8.3.	Ólögmætt samráð Mata og Ágætis	83
	8.4.	Ólögmætar aðgerðir í tengslum við Sólbyrgi	83
	8.5.	Niðurstaða	83
<b>VII.</b>		<b>ÓLÖGMÆTT SAMRÁÐ OG SAMKEPPNISHÖMLUR INNAN SFG</b>	<b>84</b>
1.		Staða samvinnufélaga og félagsmanna þeirra gagnvart samkeppnislögum og áhrif búvörulaga	84
	1.1.	Samvinnufélög	84
	1.2.	Búvörulög	87
	1.3.	Niðurlag	88
2.		Aðgerðir innan SFG sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð eða skiptingu markaða	89
	2.1.	Beint samráð um verð	89
	2.2.	Framleiðslustýring og aðrar aðgerðir til að skipta markaðnum og draga úr framboði og halda uppi verði	91
	2.2.1.	Atvik á árunum 1993-1995	92
	2.2.2.	Atvik á árinu 1996	95
	2.2.3.	Atvik á árinu 1997	97
	2.2.4.	Atvik á árinu 1998	99
	2.2.5.	Atvik á árinu 1999	100
	2.2.6.	Niðurlag	101
3.		Höft á aðildarfyrirtækjum SFG	101
	3.1.	Hömlur á framleiðslu og fjárfestingum	101
	3.2.	Bann við því að selja til annarra dreifingarfyrirtækja, endurseljenda og neytenda	104
4.		Brot á ákvæðum samkeppnislaga	106
	4.1.	Beint samráð um verð innan SFG	107
	4.2.	Framleiðslustýring og markaðsskipting innan SFG	108
	4.3.	Bann við því að selja til annarra dreifingarfyrirtækja, endurseljenda og neytenda	108
<b>VIII.</b>		<b>ÓLÖGMÆTT SAMRÁÐ OG SAMKEPPNISHÖMLUR INNAN ÁGÆTIS</b>	<b>110</b>
1.		Aðgerðir innan Ágætis sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð eða skiptingu markaða	110
	1.1.	Beint samráð um verð	110
	1.1.1.	Atvik á árunum 1992-1994	110
	1.1.2.	Atvik á árunum 1995-1999	112
	1.2.	Framleiðslustýring og aðrar aðgerðir til að skipta markaðnum og draga úr framboði og halda uppi verði	113
	1.2.1.	Afsetningar- og viðskiptareglur	113
	1.2.2.	Innleggssamningar	119
	1.2.3.	Niðurlag	120
2.		Höft á framleiðendum Ágætis	121
3.		Brot á ákvæðum samkeppnislaga	121
	3.1.	Ágæti og framleiðendur	121
	3.2.	Beint samráð um verð innan Ágætis	123
	3.3.	Framleiðslustýring og markaðsskipting innan Ágætis	124

	3.4.	Bann við sölu til annarra aðila en Ágætis	125
<b>IX.</b>		<b>VIÐURLÖG</b>	127
	1.	Sölufélag garðyrkjumanna svf. og Fengur hf.	129
	2.	Ágæti hf.	132
	3.	Mata ehf.	133
<b>X.</b>		<b>ÁKVÖRÐUNARORÐ</b>	134
<b>VIÐAUKI I</b>		<b>Listi yfir aðildarfyrirtæki SFG</b>	
<b>VIÐAUKI II</b>		<b>Listi yfir framleiðendur sem selt hafa í gegnum Ágæti</b>	

## I.

### RANNSÓKN SAMKEPPNISSTOFNUNAR

Þann 24. september 1999 hóf Samkeppnisstofnun rannsókn á markaðnum fyrir framleiðslu, innflutning og dreifingu á grænmeti og ávöxtum á Íslandi. Rannsókn Samkeppnisstofnunar hefur aðallega beinst að því hvort framleiðendur og dreifingaraðilar hafi með samningum eða samstilltum aðgerðum brotið gegn ákvæðum 10., 11. og 12. gr. samkeppnislaga. Í öðru máli verður fjallað um hvort dreifingarfyrirtæki á grænmeti og ávöxtum og smásalar hafi brotið gegn 11. gr. samkeppnislaga.

Í því skyni að afla upplýsinga um mál þetta framkvæmdi Samkeppnisstofnun á grundvelli dómsúrskurðar húsleit hjá Bananasölu hf. (nú Fengur hf.), Banönum ehf., Sölufélagi garðyrkjumanna svf., Ágæti hf. og Mata hf. Lagði stofnunin hald á ýmis gögn. Með bréfum, dags. 30. og 31. mars 2000, óskaði Samkeppnisstofnun eftir margvíslegum upplýsingum og gögnum frá framangreindum fyrirtækjum og bárust upplýsingar og gögn í lok maí 2000. Auk þess hefur stofnunin aflað frekari gagna og upplýsinga frá umræddum fyrirtækjum og öðrum.

Með bréfi, dags. 29. ágúst 2000, var aðilum málsins send frumathugun Samkeppnisstofnunar. Byggðist frumathugun þessi á athugunum á þeim gögnum sem þá lágu fyrir í málinu og var í henni lýst meintum brotum aðila þessa máls og þeim gefinn kostur á að koma að sjónarmiðum sínum. Í frumathugun Samkeppnisstofnunar felst ekki stjórnvaldsákvörðun né er hún á nokkurn hátt bindandi fyrir samkeppnisyfirlönd. Frumathugunin er rituð í þeim tilgangi að auðvelda aðilum málsins að nýta sér andmælarétt sinn skv. stjórnsýslulögum nr. 37/1993 og stuðla að því að rétt ákvörðun sé tekin.

Athugasemdir aðila við frumathugun Samkeppnisstofnunar bárust í lok október 2000.

Á fundi samkeppnisráðs, þann 30. mars 2001, var ákvörðun tekin í máli þessu. Fundinn sátu Brynjólfur Sigurðsson, Atli Freyr Guðmundsson, Karítas Pálsdóttir, Sigurbjörn Magnússon og Hrund Hafsteinsdóttir.

## II. YFIRLIT OG LAGSKIL

Í 10. gr. samkeppnislaga segir:

*„Samningar og samþykktir, hvort heldur þær eru bindandi eða leiðbeinandi, og samstilltar aðgerðir milli fyrirtækja á sama sölustigi eru bannaðar þegar þær lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á:*

*a. verð, afslætti eða álagningu*

*b. skiptingu markaða eftir svæðum, eftir viðskiptavinum eða eftir sölu og magni,*

*c. gerð tilboða.*

*Samvinna á sama sölustigi um leiðsögn við útreikning á verði, afslætti og álagningu er bönnuð.“*

Ákvæði 10. gr. samkeppnislaga eru ein þau þýðingarmestu í samkeppnislögunum. Þeim er ætlað að tryggja að keppinautar hegði sér að öllu leyti sjálfstætt varðandi þá hegðun á markaði sem mestu máli skiptir fyrir samkeppnina. Kjarninn í samkeppni er að fyrirtæki taki sjálfstæðar ákvarðanir um markaðshegðun sína og keppi þannig sín á milli. Þetta stuðlar m.a. að lægra verði á vörum til neytenda, auknum gæðum og framförum almennt. Ávinningi samkeppninnar er hins vegar stefnt í hættu ef fyrirtæki hafa samvinnu um tiltekna hegðun á markaði. Til þess að fyrirbyggja slíkt er í 10. gr. samkeppnislaga lagt bann við hvers konar samvinnu milli fyrirtækja á sama sölustigi sem ætlað er að hafa áhrif á eða getur haft áhrif á verð, skiptingu markaða og gerð tilboða. Samráð fyrirtækja um þau atriði sem tilgreind eru í 10. gr. er að mati löggjafans til þess fallið að valda neytendum og atvinnulífinu tjóni og er í athugasemdum við 10. gr. í frumvarpi til samkeppnislaga tekið fram að *„vart er að finna alvarlegri samkeppnistakmarkanir en þegar fyrirtæki koma sér saman um verð, álagningu eða hvaða afslættir skulu veittir.“* Í kafla V er nánari grein gerð fyrir bannreglu 10. gr. samkeppnislaga.

Gögn þessa máls sýna fram á að aðilar málsins hafa með alvarlegum hætti brotið gegn m.a. 10. gr. samkeppnislaga. Í höfuðdráttum eru brotin þessi:

Í fyrsta lagi telur samkeppnisráð hafið yfir allan vafa að á árinu 1995 hafi Sölufélag garðyrkjumanna (og tengd fyrirtæki), ásamt Ágæti og Mata tekið upp víðtækt ólöglegt verðsamráð og markaðsskiptingu varðandi viðskipti með grænmeti, kartöflur og ávexti. Fyrirtækin hafi myndað með sér einokunarhring eða „kartel“ (e.

*cartel*)<sup>1</sup> með það að markmiði að eyða samkeppni og hækka verð á þessum vörum. Í brotum þessum felst m.a.:

- Verðsamráð Sölufélags garðyrkjumanna og Ágæti varðandi kartöflur og grænmeti. Fyrirtækin náðu samkomulagi um að Sölufélagið „hefði stjórn á grænmetisverði og Ágæti yfir kartöfluverði“.
- Markaðskipting í viðskiptum með kartöflur og innflutt grænmeti og ávexti. Í samkomulagi þessu felst að Ágæti hefur skuldbundið sig til að keppa ekki við Sölufélag garðyrkjumanna í innflutningi og sölu á grænmeti gegn því að Sölufélagið keppi ekki við Ágæti í kartöflusölu.
- Sölufélag garðyrkjumanna og Ágæti hafa gert með sér samkomulag um að Ágæti hætti við að hefja samkeppni við Sölufélagið í innflutningi og þroskun á banönum.
- Sölufélagið og Mata hafa haft með sér verðsamráð varðandi innlent grænmeti, vínber, kiwi og appelsínur. Í því felst að Sölufélagið hafði áhrif á eða stjórnaði söluverði Mata á innlendu grænmeti og Mata hafði áhrif á eða stjórnaði söluverði Sölufélagsins á umræddum ávöxtum.
- Sölufélagið og Mata hafa skipt með sér markaðnum. Í því felst að Mata hefur skuldbundið sig til þess kaupa „utanaðkomandi“ grænmeti frá Sölufélaginu gegn því að Sölufélagið keppi ekki við Mata í innflutningi og sölu á tilteknum ávöxtum.
- Sölufélagið og Mata hafa sammælst um að hækka verð á banönum.
- Sölufélagið og Mata hafa skipt með sér markaðnum varðandi bananaviðskipti. Í því felst að Mata flutti ekki inn tiltekna banana í samkeppni við Sölufélagið heldur eftirlét Sölufélaginu viðskiptin gegn greiðslu.
- Mata og Ágæti hafa gripið til samstilltra aðgerða sem ætlað er að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða.
- Mata, Ágæti og Sölufélagið gripu til samstilltra aðgerða í því skyni að koma tilteknum grænmetisframleiðanda út af markaðnum. Hafði þessi aðgerð það markmið að eyða samkeppni og hækka verð.
- Sölufélagið og Ágæti hafa komist að samkomulagi um að flytja út vörur sínar í því skyni að draga úr framboði innanlands og hækka þar með verð.

Í öðru lagi kemur fram í gögnum málsins að Sölufélag garðyrkjumanna og framleiðendur innan félagsins hafi gripið til yfirgripsmikilla aðgerða í því skyni að hækka verð og draga úr samkeppni. Aðgerðir þessar lúta að beinu samráði um verð og ýmsum ráðstöfunum sem ætlað er að draga úr framboði á grænmeti með það að markmiði að skipta markaðnum og hækka verð. Í því sambandi verður að hafa í huga að framleiðendur innan Sölufélagsins eru í skilningi samkeppnislaga sjálfstæð

---

<sup>1</sup> Hugtakið *cartel* hefur verið skilgreint með þessum hætti: „*A cartel is an agreement among firms who should be competitors to reduce their output to agreed upon levels, or to sell at an agreed upon price.*“ Sjá Hovenkamp, *Federal Antitrust Policy*, bls. 140. Orðið „kartell“ verður notað í ákvörðun þessari eftir því sem við á.

fyrirtæki sem óheimilt er að hafa samvinnu um verðlagningu og markaðsskiptingu. Ekki hefur verið leitað eftir undanþágu frá bannákvæðum samkeppnislaga vegna þessa samstarfs.

Í þriðja lagi er ljóst að Ágæti og framleiðendur félagsins hafa gripið til samskonar aðgerða og Sölufélagið og framleiðendur þess.

Þann 6. desember 2000 tóku gildi breytingar á samkeppnislögum, sbr. lög nr. 107/2000. Lögin hafa ekki að geyma ákvæði um það, á hvern hátt þeim verður beitt um mál, sem eru til meðferðar fyrir samkeppnisfyrvöldum úr tíð eldri laga.

Mál þetta varðar atvik sem áttu sér stað fyrir gildistöku hinna nýju laga. Þar sem það er meginregla, að lögum verður ekki beitt afturvirktt um atvik, sem eru til lykta leidd fyrir gildistöku þeirra, telur samkeppnisráð ljóst að um efnislegt mat á lögmæti atvika þessa máls ber að fara eftir eldri lögum. Þær tilvísanir til samkeppnislaga nr. 8/1993, með síðari breytingum, sem hér fara á eftir, vísa því til laganna eins og þau voru fyrir gildistöku laga nr. 107/2000, nema annað sé sérstaklega tekið fram.

### III. AÐILAR MÁLSINS

Í þessum kafla verður fjallað um aðila þessa máls. Um er að ræða fyrirtæki sem starfa m.a. við framleiðslu, innflutning og heildsölu á grænmeti, kartöflum og ávöxtum.

#### 1. Fengur hf. og tengd fyrirtæki

##### 1.1. Fengur hf.

Eins og fram kemur í gögnum málsins er Fengur (áður Bananasalan hf.) hlutafélag í eigu 50 hluthafa. Af þeim eru 45 félagsmenn í Sölufélagi garðyrkjumanna svf. (SFG). Tilgangur félagsins skv. samþykktum er m.a. umsýsla og sala á íslensku grænmeti og innflutningsverslun. Félagið sinnir hins vegar ekki slíkum viðskiptum nema að litlu leyti. Félagið virðist þess í stað hafa það hlutverk að vera eignarhaldsfélag félagsmanna í SFG.

Til skamms tíma hét framangreint fyrirtæki Bananasalan hf. Með tilkomu Fengs hf. var einungis nafni Bananasölnunnar breytt, sbr. bréf Sigurðar G. Guðjónssonar hrl. til Samkeppnisstofnunar, dags. 11. janúar 2001.

##### 1.2. Bananar ehf.

Bananar eru alfarið í eigu Fengs. Félagið annast heildsölu grænmetis og ávaxta. Fyrirtækið sinnir smærri og sérhæfðari aðilum markaðarins, s.s. veitingahúsum, mötuneytum og smærri verslunum.

### 1.3. Sölufélag garðyrkjumanna svf.

Sölufélag garðyrkjumanna er samvinnufélag í skilningi laga nr. 22/1991 um samvinnufélög. Samkvæmt 2. gr. samþykktu SFG er tilgangur félagsins m.a. að annast sölu fyrir félagsmenn sína, á ávöxtum og grænmeti sem þeir framleiða, og annast hvers konar skylda starfsemi. Samkvæmt gögnum málsins má segja að starfsemi SFG sé tvíþætt. Annars vegar felst hún í því að annast umsýslusölu með afurðir félagsmanna gegn sölubókunum sem er tiltekið hlutfall af verði vörunnar. Hins vegar felst starfsemin í að stunda innflutning á grænmeti og ávöxtum. Að sögn SFG eiga umsýsluviðskiptin sér stað bæði við aðila á sama sölustigi og við smásala. Viðskipti með innflutta vöru eru að sögn félagsins fyrst og fremst við smásala, veitingastaði og mótuneyti.

Samkvæmt 4. gr. samþykktu SFG geta einstaklingar og félög er reka ræktun í gróðurhúsum, vermi- eða sólreitum (a.m.k. 300 m<sup>2</sup>) fengið inngöngu í félagið, enda hafi þeir garðyrkju að aðalvinnu að mati stjórnar félagsins. Félagsmenn eða aðildarfyrirtæki SFG eru 61 talsins.

Í gögnum málsins kemur fram að SFG hafi 25. apríl 1995 gert samkomulag við Bananasöluna hf. um að síðarnefnda félagið yfirtaki rekstur Sölufélags garðyrkjumanna. Frestur Bananasölnnar hf. til að taka yfir Sölufélagið hefur verið framlengdur tvívegis.<sup>2</sup>

### 1.4. Aðildarfyrirtæki Sölufélags garðyrkjumanna

Eins og áður sagði eru þeir einstaklingar og lögaðilar sem eiga aðild að SFG 61 talsins. Þessir aðilar framleiða ýmsar tegundir af grænmeti og selja í gegnum Sölufélag garðyrkjumanna.

### 1.5. Fyrirtækjasamstæða

Að mati samkeppnisráðs er augljóst að Fengur (áður Bananasalan) og Bananar mynda fyrirtækjasamstæðu í skilningi samkeppnislaga. Í ljósi samkomulagsins frá 25. apríl 1995 verður einnig að telja að Sölufélag garðyrkjumanna svf. sé hluti af þessari fyrirtækjasamstæðu. Í þessu sambandi skiptir einnig máli að aðilar málsins líta sjálfir svo á að Fengur sé ráðandi gagnvart Sölufélaginu og Bananasalan hefur auk þess tekið ákvarðanir er varða rekstur Sölufélags garðyrkjumanna.<sup>3</sup> Hér ber jafnframt að líta til þess að í bréfi framkvæmdastjóra Sölufélags garðyrkjumanna til bankastjóra Búnaðarbanka Íslands hf., dags. 29.7.1997, kemur fram að Bananasalan sé móðurfélag Sölufélags garðyrkjumanna.<sup>4</sup> Samkvæmt þessu ber í skilningi samkeppnislaga að líta á framangreind fyrirtæki sem eina efnahagslega einingu og

<sup>2</sup> Sjá hér t.d. fundargerðir aðalfundar SFG 9.05.1997 og aðalfundar 19.03.1999.

<sup>3</sup> Sjá hér t.d. fundargerð stjórnar SFG 7.04.1997.

<sup>4</sup> Bréf til Stefáns Pálssonar bankastjóra Búnaðarbanka Íslands, dags. 29.07.1997.

ígildi eins fyrirtækis, sbr. t.d. úrskurð áfrýjunarnefndar samkeppnismála nr. 5/1999, *Landssími Íslands hf. og Skíma ehf. gegn samkeppnisráði*. Er slíkt einnig í samræmi við gögn málsins þar sem víða kemur fram að fjallað er um viðskiptaleg málefni Sölufélagsins í stjórn forvera Fengs. Hér má einnig vísa til ákvörðunar samkeppnisráðs nr. 11/2001, *Yfirtaka Sölufélags garðyrkjumanna svf. og tengdra félaga á Ágæti hf.* Framangreint leiðir m.a. til þess að Fengur ber í skilningi samkeppnislaga ábyrgð á hegðun fyrirtækja innan samstæðunnar.<sup>5</sup>

Þar sem flest þeirra atvika sem mál þetta tekur til og varða samstæðuna eiga sér stað innan SFG eða eru framkvæmd í nafni SFG er oftast vísað til þess aðila. Af framangreindu leiðir hins vegar að tilvísun til SFG er í raun tilvísun til allrar fyrirtækjasamstæðunnar. Til einföldunar er látið duga að vísa til SFG, þar sem það á við.

## 2. Ágæti hf.

Ágæti er afurðasölufyrirtæki sem selur vörur frá grænmetisframleiðendum í umsýslusölu fyrir ákveðna þóknun. Félagið flytur einnig inn vörur og selur. Ágæti var stofnað af grænmetisframleiðendum og var lengst af í eigu þeirra. Mun félagið hafa verið stofnað af framleiðendum sem selt höfðu vörur sínar í gegnum Grænmetisverslun landbúnaðarins en það fyrirtæki var lagt niður með lögum nr. 46/1985.

Um mitt ár 1999 keypti Búnaðarbanki Íslands hf. 95% af hlutafé Ágætis fyrir milligöngu SFG. Í nóvember 1999 keypti síðan félagsmaður í SFG, Þórhallur Bjarnason gúrkuframleiðandi sem auk þess var lengi stjórnarmaður og trúnaðarmaður SFG, hlutabréfin í Ágæti í gegnum fyrirtæki sitt Grænmeti hf. Eins og fram kemur í ákvörðun samkeppnisráðs nr. 3/2001, *Ákvörðun um afturköllun á ákvörðun nr. 44/1999 vegna rangra upplýsinga Búnaðarbanka Íslands hf., Sölufélags garðyrkjumanna svf. og Grænmetis ehf.*, náði SFG með þessum viðskiptum virkum yfiráðum yfir Ágæti í skilningi 4. gr. og 18. gr. samkeppnislaga. Í nóvember 2000 keypti dótturfyrirtæki Fengs, Bananar, 95,03% hlutafjár í Ágæti. Með ákvörðun nr. 11/2001 setti samkeppnisráð SFG skilyrði á grundvelli 18. gr. samkeppnislaga vegna yfirtökunnar á Ágæti.

Af framangreindu leiðir að Ágæti er frá nóvember 1999 hluti af Fengssamsteypunni.

---

<sup>5</sup> Sama regla gildir í EES-samkeppnisrétti. Oft nefnt „*collective responsibility of the group*.“ Hér má t.d. hafa hliðsjón af dómi dómstóls EB í máli 48/69, *Imperial Chemical Industries Ltd. v. Commission* [1972] 619.



### 2.1. Framleiðendur innan Ágætis hf.

Samkvæmt gögnum málsins selja 75 framleiðendur grænmetis og kartaflna afurðir sínar í gegnum Ágæti.

### **3. Mata ehf.**

Mata annast m.a. sölu á grænmeti og kartöflum sem framleiðendur leggja inn hjá fyrirtækinu. Einnig annast fyrirtækið innflutning á ávöxtum, t.d. vínberjum, appelsínum og banönum.

## **IV.**

### **MARKAÐURINN OG STAÐA FYRIRTÆKJA Á HONUM**

Mál þetta tekur til framleiðslu, innflutnings og heildsölu á nýju grænmeti, kartöflum og ávöxtum. Nánar tiltekið eru ávextirnir bananar, appelsínur, kiwi og vínber. Hagfræðileg rök leiða til þess að líta verður á viðkomandi markað frá tveimur sjónarhornum; annars vegar vörumarkaðinn og hins vegar landfræðilega markaðinn. Í kaflanum verður einnig lýst stöðu viðkomandi fyrirtækja á markaðnum.

Markaðsskilgreining og mat á stöðu fyrirtækja á markaðnum þjónar aðallega tvenns konar tilgangi í málum sem varða brot á 10. gr. samkeppnislaga. Annars vegar í því skyni að meta hvort minniháttarregla 13. gr. eigi við en sú regla getur átt við þátttakendur í samráði sem hafa samanlagt lægri hlutdeild en 5% á markaðnum. Hins vegar í því skyni að meta umfang samráðsins miðað við stöðu viðkomandi fyrirtækja á markaðnum. Hefur það þýðingu við mat á beitingu viðurlaga. Þetta er tekið fram hér sökum þess að í athugasemdum aðila þessa máls hefur komið fram sá misskilningur á 10. gr. samkeppnislaga að það skipti máli hvort þátttakandi í samráði sé markaðsráðandi eða ekki. Svo fremi sem viðkomandi fyrirtæki hafa ekki saman óverulega hlutdeild skiptir markaðshlutdeild ekki máli varðandi það hvort 10. gr. samkeppnislaga hefur verið brotin, enda gerir ákvæðið engan slíkan áskilnað.

### **1. Markaðurinn**

#### 1.1. Vörumarkaðurinn

Eins og fram kemur í ákvörðun samkeppnisráðs nr. 11/2001, *Yfirtaka Sölufélags garðyrkjumanna svf. og tengdra félaga á Ágæti hf.*, er í fyrsta lagi ljóst að framleiðsla og heildsala á annars vegar grænmeti og hins vegar kartöflum tilheyrir mismunandi vörumarkaði. Til stuðnings þessu má benda á að skv. opinberum flokkunarreglum

teljast kartöflur ekki vera grænmeti heldur sjálfstæð tegund matjurta.<sup>6</sup> Hér má einnig hafa í huga að dreifingarfyrtæki sem eru aðilar þessa máls selja í heildsölu grænmeti og kartöflur til matvöruverslana. Óhætt er að fullyrða að gagnvart matvöruverslunum sé ekki staðganga milli kartaflna og grænmetis. Þær verða að bjóða sínum viðskiptavinum bæði upp á kartöflur og grænmeti. Jafnframt verður að telja að í huga flestra neytenda sé ekki staðganga milli þessara vörutegunda þar sem þær geti ekki að verulegu leyti komið í stað hvor annarrar. Þá er ljóst að uppbygging framboðs á kartöflum er talsvert frábrugðin því sem gerist um grænmeti, sbr. umfjöllun um markaðshlutdeild hér á eftir.

Ýmis kartöfluafrbrigði hafa verið flutt inn og ræktað hér, t.d. gullauga og rauðar íslenskar.<sup>7</sup> Ekki þykir ástæða til að skipta kartöflumarkaðnum eftir afbrigðum.

Grænmetisframleiðsla hér á landi skiptist í svonefnda ylrækt og útirækt. Ylræktað grænmeti er það grænmeti sem framleitt er í gróðurhúsum. Helstu tegundir þess eru tómatar, paprikur og gúrkur. Eins og nafnið gefur til kynna er útiræktað grænmeti ræktað undir berum himni. Helstu tegundir útiræktaðs grænmetis eru gulrætur, gulrófur, kínakál, hvítkál og blómkál. Talsvert er flutt inn af ýmsum grænmetistegundum. Innflutningurinn er áberandi mestur á salati og papriku. Helstu viðskiptavinir dreifingarfyrtækjanna sem eru aðilar þessa máls eru eins og áður sagði matvöruverslanir. Telja verður að þær verði að bjóða sínum viðskiptavinum upp á a.m.k. helstu tegundir grænmetis. Þetta gefur til kynna að á heildsölustigi sé ekki staðganga milli einstakra tegunda grænmetis. Í máli þessu er hins vegar í raun óþarft að taka afstöðu til þess hvort einstakar grænmetistegundir tilheyri sérstökum markaði og er því unnt að fjalla um markaðinn í heild sinni. Ástæða þessa er sú að SFG og framleiðendur þess hafa mjög svipaða stöðu hvort sem litið er á grænmetismarkaðinn í heild sinni eða með hliðsjón af einstökum tegundum, sbr. umfjöllun hér á eftir.

Að mati samkeppnisráðs tilheyra ávextirnir bananar, appelsínur, kiwi og vínber hver fyrir sig sérstökum vörumarkaði. Til stuðnings þessu má benda á tvö atriði. Í fyrsta lagi verður að hafa í huga að viðkomandi aðilar þessa máls flytja inn og selja í heildsölu ávexti til matvöruverslana. Óhætt er að fullyrða að gagnvart matvöruverslunum sé ekki staðganga milli umræddra ávaxtategunda. Þær verða að bjóða sínum viðskiptavinum upp á allar umræddar tegundir. Í öðru lagi verður að horfa til þess að umræddir ávextir tilheyra mismunandi flokkum ávaxta. Þannig eru appelsínur hluti af sítrusávöxtum, vínber tilheyra flokki berja og kiwi og bananar tilheyra öðrum flokkum. Allir þessir ávextir hafa mismunandi eiginleika og hafa hver

---

<sup>6</sup> Sjá t.d. Viðauka 3 við reglugerð nr. 518/1993 um aðskotaefni í matvælum.

<sup>7</sup> Nöfn þessi eru dregin af lit hnýðanna.

sitt bragð og áferð. Þetta leiðir til þess að í hugum neytenda er ekki fullkomin staðganga milli þessara ávaxta.<sup>8</sup>

Af framangreindu leiðir að um eftirfarandi vörumarkaði er að ræða í þessu máli:

Markaðurinn fyrir framleiðslu og/eða innflutning og heildsölu á:

- Kartöflum
- Grænmeti
- Banönum
- Appelsínum
- Kiwi
- Vínberjum

## 1.2. Landfræðilegi markaðurinn

Viðkomandi aðilar þessa máls selja vörur sínar á Íslandi. Virðast þeir eiga viðskipti á landinu öllu. Í ljósi þessa telst landfræðilegi markaðurinn vera Ísland.

## 2. **Staða fyrirtækja á markaðnum**

Í umfjölluninni um stöðu þeirra fyrirtækja sem starfa á viðkomandi markaði er aðeins fjallað um markaðslega stöðu dreifingarfyrirtækjanna en ekki framleiðenda SFG og Ágætis. Að vísu má segja að markaðsstyrkur dreifingarfyrirtækjanna endurspeglir markaðsstyrk viðkomandi framleiðenda þar sem bæði framleiðendum Ágætis og SFG er óheimilt að selja nema í gegnum þau fyrirtæki. Hins vegar er í máli þessu ekki þörf á því að skilgreina sérstaklega stöðu einstakra framleiðenda á þeim markaði sem þeir starfa.

Tekið skal fram að upplýsingar sem hér fara á eftir um markaðshlutdeild aðila á kartöflu-, grænmetis- og ávaxtamörkuðum byggjast á gögnum frá dreifingarfyrirtækjunum sjálfum og miðast við hlutdeild í heildarsölu á heildarsölustigi. Ekki er tekið tillit til þess að hluti af sölu fyrirtækjanna eru vörur sem keyptar hafa verið af öðrum dreifingaraðila, en þau viðskipti felast einkum í sölu fyrirtækja með háa markaðshlutdeild í öflun tiltekinnar tegundar til fyrirtækja sem hafa lága eða enga hlutdeild. Þá er talin með heildarsala fyrirtækjanna Ávaxtahúsið, Nýtt og ferskt ehf. og Nýtt og ferskt, sem annast hafa innkaup fyrir verslanir Baugs hf., en sú sala byggist að hluta á vörum, sem keyptar eru af dreifingarfyrirtækjunum. Af þessu leiðir að eftirfarandi upplýsingar sýna varfærið mat á markaðshlutdeild dreifingarfyrirtækja sem hafa öflugasta markaðsstöðu.

---

<sup>8</sup> Nokkra leiðbeiningu má hafa af dómi dómstóls EB í máli nr. 27/76, *United Brands v. Commission* [1978] ECR 207.

Staða fyrirtækjanna í eftirfarandi umfjöllun er metin út frá hlutdeild þeirra í dreifingu einstakra vöruflokka. Í því sambandi ber að vekja athygli á að markaðsstaða fyrirtækjanna er mjög sterk þar sem hún byggist m.a. á einkasölusamningum sem einstök fyrirtæki hafa gert við einstakar verslanir og verslanakeðjur.

Í frumathugun Samkeppnisstofnunar byggðist mat á stærð grænmetis- og ávaxtamarkaða og stöðu einstakra aðila á mörkuðunum á upplýsingum um sölu á einstökum tegundum frá eftirfarandi dreifingarfyrirtækjum: SFG, Banönum, Ágæti, Mata og Ávaxtahúsinu-Nýtt og ferskt. Var markaðsstærðin metin sem samtala veltu þessara aðila. Í athugasemdum málsaðila við frumathugunina var þessi aðferð gagnrýnd og talið að mikilvægum aðilum á markaðnum væri sleppt. Af þessu tilefni hefur Samkeppnisstofnun aflað frekari gagna um stærð markaðarins.

Mat samkeppnisyfirvalda á stærð markaðarins er í samræmi við nýjustu upplýsingar frá skattyfirvöldum um heildarveltu skv. virðisaukaskattsskýrslum hjá rekstraraðilum í heildverslun með ávexti og grænmeti.<sup>9</sup> Þær sýna að á árunum 1998 og 1999 var um 92% af veltu í þessari atvinnugrein hjá þeim grænmetisdreifingarfyrirtækjum, sem tekið var tillit til í frumniðurstöðu Samkeppnisstofnunar. Aðrir stærstu aðilar í þessum flokki stunda ekki viðskipti með ferskt grænmeti og ávexti, heldur einungis frystar og þurrkaðar afurðir. Svipuð niðurstaða fæst þegar kannaðar eru upplýsingar frá tollyfirvöldum um það hvaða aðilar hafa mest umsvif við innflutning á fersku grænmeti og ávöxtum, sbr. einnig ákvörðun samkeppnisráðs nr. 11/2001.

Í athugasemdum málsaðila við frumniðurstöður er m.a. nefnt að fyrirtækið Bónus-birgðir stundi heildsölu á grænmetis- og ávaxtamarkaði. Bónus-birgðir eru hluti af verslananeti Baugs og fara innkaup Bónus-birgða á grænmeti og ávöxtum í gegnum Ávaxtahúsið. eru því ekki talin efni til þess að tilgreina veltu Bónus-birgða sérstaklega við mat á stærð markaðarins.

Aðilar málsins nefna einnig að ládst hafi að taka tillit til þess að fyrirtækið Dreifing ehf. stundi heildsölu á nýju grænmeti og ávöxtum. Samkvæmt upplýsingum frá Dreifingu ehf. er starfsemi fyrirtækisins hverfandi lítil á þessu sviði og takmarkast við að það hefur öðru hverju flutt inn og selt viðskiptavinum sínum iceberg-salat. Engin önnur dreifing á sér stað á vegum fyrirtækisins á nýju grænmeti eða ávöxtum. Samkvæmt nýjustu upplýsingum frá tollyfirvöldum er hlutdeild Dreifingar ehf. í innflutningi á nýju grænmeti og ávöxtum innan við 0,5%. Fyrirtækið Matráð ehf. var einnig nefnt í þessu sambandi. Það fyrirtæki stundar einnig minni háttar innflutning og dreifingu á iceberg-salati og salatblöndum. Samkvæmt upplýsingum tollyfirvalda var hlutdeild þess í innflutningi á nýju grænmeti og ávöxtum einnig innan við 0,5%. Vægi þessara fyrirtækja á markaðnum er því óverulegt.

---

<sup>9</sup> Skýringin á því að mat á stærð markaðarins var ekki byggt á þessum upplýsingum er sú að þær sýna aðeins heildarveltu einstakra aðila í atvinnugreininni en leyfa ekki greiningu eftir tegundum.

Að því er varðar markaðinn fyrir kartöflur, og að nokkru einnig fyrir útiræktað grænmeti, einkum gulrófur, á sér stað talsverð bein sala framleiðenda til verslana. Engar nákvæmar upplýsingar eru þó fáanlegar varðandi umfang þessarar sölu. Að mati samkeppnisráðs er hæpið að áætla stærð markaðarins og markaðshlutdeild út frá upplýsingum um uppskeru, þar sem fjöldi óvissuatriða kemur við sögu. Er því rétt að áætla verðmæti beinnar sölu framleiðenda út frá upplýsingum um heildarsölu stórmarkaða og um það hverjir eru birgjar þeirra á kartöflum og grænmeti. Á þessum grundvelli hafa samkeppnisyfirvöld áætlað að bein sala framleiðenda til verslana hafi numið um [...] <sup>10</sup> m.kr. á árinu 1999 (auk um [...] m.kr. í gegnum Ávaxtahúsið á íslenskum kartöflum). Með svipuðum hætti hefur bein sala framleiðenda til verslana á gulrófum verið áætluð [...] m.kr. (um [...] m.kr. að meðtalinni dreifingu í gegnum Ávaxtahúsið). Ekki er talin ástæða til að áætla beina sölu framleiðenda til verslana á öðrum tegundum, enda þykir ljóst að hún sé hlutfallslega minni og upplýsingar í þessu sambandi mjög takmarkaðar.

### 2.1. Kartöflumarkaðurinn

Kartöflur eru bæði fluttar inn til landsins og framleiddar hér á landi. Heildarsöluverðmæti á kartöflum á árinu 1999 á heildsöluverði án vsk. var um [...] mkr. Markaðshlutdeild fyrirtækja á þeim markaði m.v. heildarsölu er eftirfarandi:

Ágæti	[...]%
SFG	[...]%
Mata	[...]%
Ávaxtahúsið	[...]%
Framleiðendur alls, áætl. bein sala <sup>11</sup>	[...]%

Ljóst er að Ágæti sjálf hefur mjög styrka stöðu á kartöflumarkaði. Hér verður einnig að hafa í huga að innlend kartöfluframleiðsla er varin með tollum. Lagður er á 30% innflutningstollur og til viðbótar magntollur þegar íslensk framleiðsla er til. Eins og fram hefur komið runnu Ágæti og SFG saman í nóvember 1999, sbr. t.d. ákvörðun samkeppnisráðs nr. 11/2001. Eftir það tímamark er ljóst að fyrirtækin hafa saman markaðsráðandi stöðu á þessum markaði.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Fellt út vegna trúnaðar.

<sup>11</sup> Tekið skal fram að hér er um marga aðila að ræða, en enginn þeirra hefur meira en 10% markaðshlutdeild.

<sup>12</sup> Hér má hafa í huga að draga má þá ályktun af dómi dómstóls EB í sn. *Akzo* máli að 50% hlutdeild eða meira teljist ein og sér sýna fram á markaðsráðandi stöðu nema hendi séu sérstakar kringumstæður (exceptional circumstances) sem bendi til annars: Mál nr. C62/86, *Akzo Chemie BV v. Commission* [1991] ECR-3359. Hér má einnig hafa í huga eftirfarandi yfirlýsingu framkvæmdastjórnar ESB í tíundu skýrslu um samkeppnismál: „*A dominant position can generally be said to exist once a market share to the order of 40% to 45 % is reached. Although this share does not in itself automatically give control of the market, if there are large gaps between the position of the firm concerned and those of its closest competitors and also other factors likely to place it at an advantage as regards competition, a dominant position may well exist.*“

## 2.2. Grænmetismarkaðurinn

Grænmeti er bæði flutt inn og framleitt hér á landi. Heildarsöluverðmæti á grænmeti á árinu 1999 á heildsöluverði án vsk. var rúmlega [...] milljarðar kr., en þegar frá er dregin sala dreifingaraðila til annarra heildsöluaðila var verðmætið ríflega [...] milljarðar kr. Ef litið er á markaðinn út frá einstökum tegundum er markaðshlutdeild viðkomandi fyrirtækja þessi:

	Markaðshlutdeild dreifingaraðila m.v. heildarsölu				
	SFG	Ágæti	Mata	Ávaxtahús & Nýtt og ferskt	Framleiðendur Áætl. bein sala
<i>Grænmeti:</i>					
Gulrófur					
Gulrætur					
Kínakál					
Hvítkál					
Blómkál					
Rósakál					
Spergilkál					
Rauðkál					
Agúrkur					
Tómatar					
Paprikur					
Púrra (blaðlaukur)					
Sellerí					
Steinselja					
Salöt / Iceberg					
Sveppir					
Annað grænmeti (laukar, kryddjurtir, radisur o.fl.)					
<b>Grænmeti alls</b>					

Mest seldu grænmetistegundirnar hér á landi eru tómatar, gúrkur, paprikur, sveppir, gulrætur og kínakál. Samtals er sala á þessum tegundum u.þ.b. 68% af heildarsölu á grænmeti. Hlutdeild SFG sjálfs er í þessum vörum er frá tæplega [<50%] til rúmlega [>65%.] Ef markaðnum er skipt upp miðað við ylræktar- og útiræktað grænmeti þá kemur eftirfarandi í ljós.

	Markaðshlutdeild dreifingaraðila m.v. heildarsölu				
	SFG	Ágæti	Mata	Ávaxtahús & Nýtt og ferskt	Framleiðendur Áætl. bein sala
Útiræktað grænmeti					
Ylræktað grænmeti					

Að mati samkeppnisráðs sýnir markaðshlutdeild SFG, hvort heldur sem er í einstökum tegundum eða á heildarmarkaðnum fyrir grænmeti, að fyrirtækið hefur umtalsverðan markaðslegan styrkleika. Um mitt ár 1999 stofnaði SFG Ávaxtahúsið með Baugi hf. Frá og með því tímamarki verður að telja veltu Ávaxtahússins með veltu SFG, sbr. ákvörðun samkeppnisráðs nr. 11/2001. Með vísan til þessa telur samkeppnisráð ótvírætt að SFG sé í markaðsráðandi stöðu á grænmetismarkaðnum. Sú staða hefur styrkst verulega eftir að SFG náði yfirráðum yfir Ágæti. Hér skiptir einnig máli að hluta ársins nýtur innlend grænmetisframleiðsla verulegrar tollverndar.

### 2.3. Bananamarkaðurinn

Banar eru fluttir inn til landsins bæði þroskaðir og óþroskaðir, en þó aðallega óþroskaðir. Óþroskaðir banar eru fluttir inn í gámum sjóleiðis. Þroskunin á sér stað í þar til gerðum bananaklefum, þar sem hitastigi og innstreymi ethylengass er stýrt svo að þroskun verði mátulega hröð. Heildarsöluverðmæti á banönum á árinu 1999 á heildsöluverði án vsk. var rúmlega [...] mkr. Markaðshlutdeild fyrirtækja á þessum markaði m.v. heildarsölu er eftirfarandi:

SFG	[...]%
Ágæti	[...]%
Mata	[...]%

Miðað við markaðshlutdeildina telur samkeppnisráð að SFG sé markaðsráðandi á þessum markaði. Sú staða hefur styrkst eftir að SFG náði yfirráðum yfir Ágæti.

### 3.1. Appelsínumarkaðurinn

Heildarsöluverðmæti á appelsínunum á árinu 1999 á heildsöluverði án vsk. var tæplega [...] mkr. Markaðshlutdeild fyrirtækja á þessum markaði m.v. heildarsölu er eftirfarandi:

SFG	[...]%
Ágæti	[...]%
Mata	[...]%
Ávaxtahúsið	[...]%

### 3.2. Kiwimarkaðurinn

Heildarsöluverðmæti á kiwi á árinu 1999 á heildsöluverði án vsk. var tæplega [...] mkr. Markaðshlutdeild fyrirtækja á þessum markaði m.v. heildarsölu er eftirfarandi:

SFG	[...]%
Ágæti	[...]%
Mata	[...]%
Ávaxtahúsið	[...]%

### 3.3. Vínberjamarkaðurinn

Heildarsöluverðmæti á vínberjum á árinu 1999 á heildsöluverði án vsk. var tæplega [...] mkr. Markaðshlutdeild fyrirtækja á þessum markaði m.v. heildarsölu er eftirfarandi:

SFG	[...]%
Ágæti	[...]%
Mata	[...]%
Ávaxtahúsið	[...]%

## V.

### TÚLKUN 10. GR. SAMKEPPNISLAGA

Í ljósi þess að mál þetta er umfangsmesta samráðsmál sem samkeppnisráð hefur fjallað um frá gildistöku samkeppnislaga þykir rétt að fara nokkrum almennum orðum um túlkun á 10. gr. samkeppnislaga.

#### 1. **Almennt um 10. gr. samkeppnislaga**

Ákvæði 10. gr. samkeppnislaga eru ein þau þýðingarmestu í samkeppnislögunum. Þeim er ætlað að tryggja að keppinautar hegði sér að öllu leyti sjálfstætt varðandi þá hegðun á markaði sem mestu máli skiptir fyrir samkeppnina. Kjarninn í samkeppni er að fyrirtæki taki sjálfstæðar ákvarðanir um markaðshegðun sína og keppi þannig sín á milli. Þetta stuðlar m.a. að lægra verði á vörum til neytenda, auknum gæðum og framförum almennt. Ávinningi samkeppninnar er hins vegar stefnt í hættu ef fyrirtæki hafa samvinnu um hegðun á markaði. Til þess að fyrirbyggja slíkt er í 10. gr. samkeppnislaga lagt bann við hvers konar samvinnu milli fyrirtækja á sama sölustigi sem ætlað er að hafa áhrif eða getur haft áhrif á verð, skiptingu markaða og gerð tilboða.<sup>13</sup> Tekur bannið jafnt til samninga, samþykktu og samstilltra aðgerða. Engu máli skiptir varðandi beitingu 10. gr. hver er tilgangur fyrirtækja með tilteknu samráði.<sup>14</sup> Jafnframt skiptir ekki máli gagnvart 10. gr. hvort fyrirtæki eru markaðsráðandi eða ekki. Samráð fyrirtækja um þau atriði sem tilgreind eru í 10. gr. er til þess fallið að valda neytendum og atvinnulífinu tjóni og er í athugasemdum við 10. gr. í frumvarpi til samkeppnislaga tekið fram að „*vart er að finna alvarlegri*

<sup>13</sup> Þessi krafa um sjálfstæði í ákvörðunartöku er einnig mjög þýðingarmikil í EES/EB samkeppnisrétti: „*Ávallt verður að hafa í huga að meginatriðið við skýringu 81. gr. (áður 85. gr) Rs. er það að edlileg samkeppni gerir ráð fyrir að fyrirtæki á markaðnum séu sjálfstæð og taki sjálfstæðar ákvarðanir þegar þau ákveða samkeppnisstefnu sína. Þau bera því sjálf áhættu af þeirri stefnu sem þau taka. Þessar forsendur raskast hins vegar ef fyrirtækin hafa einhvers konar samráð sín á milli í því skyni að hafa áhrif á samkeppnina.*“ Sjá *Evrópusambandið og Evrópska Efnahagssvæðið* eftir Stefán Má Stefánsson, bls. 675-676.

<sup>14</sup> Sjá *Samkeppnisreglur* eftir Stefán Má Stefánsson, bls. 153.



*samkeppnistakmarkanir en þegar fyrirtæki koma sér saman um verð, álagningu eða hvaða afslættir skulu veittir.*<sup>15</sup>

Eins og fram kemur í almennum athugasemdum við frumvarp til samkeppnislaga var frumvarpið lagt fram vegna aðildar að EES-samningnum og markmiðið var að samræma íslenska samkeppnislöggjöf eftir því sem ástæða þótti til að þeim samkeppnisreglum sem gilda annars staðar í Evrópu. Er sérstaklega áréttað í frumvarpinu að samkeppnisreglur EES og samkeppnisreglur frumvarpsins séu í meginatriðum byggðar á sama grunni. Í ljósi þessa og þar sem verið var að taka upp samskonar reglu og gildir í EES-rétti með lögfestingu 10. gr. samkeppnislaga varðandi m.a. bann við verðsamráði og markaðsskiptingu þykir almennt séð rétt við túlkun á 10. gr. að hafa hliðsjón af þeim EES-reglum og túlkun á þeim, sbr. einnig 3. gr. laga nr. 2/1993.<sup>16</sup> Er hér um að ræða svipaða framkvæmd og gildir annars staðar því í flestum aðildarríkjum EES-samningsins eru innlend samkeppnislög túlkuð eftir því sem við á í samræmi EES/EB-samkeppnisrétt, sbr. t.d. Noregur, Danmörk og Bretland.<sup>17</sup>

## **2. Hugtakið samningur í skilningi 10. gr.**

Samningur í skilningi 10. gr. samkeppnislaga getur verið í hvaða formi sem er og ber að hafa í huga að hugtakið samningur er ekki það sama í samkeppnisrétti og í samningarétti.<sup>18</sup> Hugtakið samningur í skilningi samkeppnisréttarinnis ber að túlka rúmt.<sup>19</sup> Samningur skv. 10. gr. getur þannig verið óundirritaður eða undirritaður, munnlegur eða skriflegur og þarf ekki að vera bindandi.<sup>20</sup> Svonefnt „heiðursmannasamkomulag“ fellur hér undir og óbindandi sameiginlegur skilningur aðila á tilteknu atriði. Samningur í skilningi samkeppnislaga þarf ekki að lýsa í smáatriðum þeim aðgerðum sem fyrirtæki ætla að grípa til og ekki er nauðsynlegt að

<sup>15</sup> Sambærilegt viðhorf til brota af þessum toga er að finna í flestum vestrænum ríkjum. Þannig má benda á að í nýlegum tilmælum OECD er bent á það að verðsamsæri og áþekkar samkeppnishömlur séu alvarlegustu brotin á samkeppnislögum og valdi neytendum tjóni. (*the most egregious violations of competition law and that they injure consumers in many countries by raising prices and restricting supply...*) Eru aðildarríki hvött til að berjast gegn þessum brotum, m.a. með því að leggja á það þung viðurlög að þau hafi í för með sér varnaðaráhrif: *1998 Recommendation of the Council Concerning Effective Action Against Hard Core Cartels*.

<sup>16</sup> Sjá einnig *Samkeppnisreglur* eftir Stefán Má Stefánsson, bls. 152. Þar er tekið fram að orðalag 1. mgr. 10. gr. samkeppnislaga sé um margt svipað og 1. mgr. 85. gr. Rómarsamningsins (nú 81. gr.) og 1. mgr. 53. gr. EES-samningsins og því megi vísa til skýringa á þeim ákvæðum.

<sup>17</sup> Noregur (sjá Karnov, *Konkurranseloven*, t.d. bls. 1 og 10), Danmörk (sjá Levinsen, *Konkurrenanceloven*, t.d. bls. 89.) og Bretland (sjá Office of Fair Trading, *The Competition Act 1998 The Major Provision*, bls. 8-9).

<sup>18</sup> Í dómi EFTA-dómstólsins frá 1. apríl 1998 *Jæger AS gegn Opel Norge AS* segir: „Domstolen bemerker at begrepet “avtale” i EØS-avtalen artikkel 53. nr. 1 er et autonomt begrep som ikke fullt ut sammenfaller med begrepet “avtale” i forskjellige nasjonale rettssystemer.“

<sup>19</sup> Sjá *Samkeppnisreglur* eftir Stefán Má Stefánsson bls. 38.

<sup>20</sup> Sjá *Samkeppnisreglur* bls. 38 og *Evrópusambandið og Evrópska Efnahagssvæðið* bls. 677-678, báðar eftir Stefán Má Stefánsson. Sjá einnig t.d. dóm dómstóls EB í *Sandoz v. Commission* [1990] ECR I-45.

fyrirtæki hafi samþykkt öll atriði hans. Í þessu sambandi má vísa til þess að samkeppnisyfirkvöld EB hafa talið nægilegt til þess að um samning geti verið að ræða, að viðkomandi fyrirtæki hafi í grófum dráttum mótað ramma utan um samvinnu þeirra á milli, þar sem ákveðið er að fyrirtækin muni ekki starfa algerlega sjálfstætt á markaði.<sup>21</sup> Um samning er að ræða ef fyrirtæki hafa á einhvern hátt lýst yfir sameiginlegum vilja sínum til að hegða sér á markaði með tilteknum hætti.<sup>22</sup>

Sérstaklega skal bent á að það breytir engu um ólögmæti samnings skv. 10. gr. samkeppnislaga þó að fyrirtæki hafi aldrei ætlað sér að virða samning eða fer ekki eftir honum í framkvæmd. Þannig hefur framkvæmdastjórn EB lýst því yfir að engu skipti hverjar hugmyndir fyrirtækisins voru þegar samningurinn var gerður, né hvort fyrirtækið hugðist fara eftir honum í framkvæmd. Slíkt hafi ekki áhrif á mat framkvæmdastjórnarinnar á tilvist samningsins né aðild viðkomandi fyrirtækja að honum.<sup>23</sup>

Jafnframt er mikilvægt að líta til þess að um samning er að ræða í skilningi samkeppnisréttarins þótt aðilar brjóti hann einstaka sinnum. Þannig telur t.d. framkvæmdastjórn EB ljóst að slík brot aðila á samningi, sem fela í sér verðsamráð o.fl., hafi engin áhrif á ólögmæti samningsins, jafnvel þótt hörð samkeppni brjótist öðru hverju út milli aðila samráðssamningsins.<sup>24</sup>

Í þessu sambandi verður að hafa í huga að lengi hefur verið þekkt í samkeppnisrétti að þegar fyrirtæki gera með sér leynilegt samkomulag um verðsamráð og aðrar samkeppnishömlur (e. *cartels*<sup>25</sup>) er mikill hvati fyrir einstaka þátttakendur í slíku samsæri að „svindla“. Í því getur falist að viðkomandi fyrirtæki selur einstaka sinnum á lægra verði en ákveðið hefur verið af aðilum samráðsins. Með þessu getur viðkomandi fyrirtæki aukið sölu sína og þar með hagnað sinn, t.d. með því að ná til viðskiptavina sem ekki voru tilbúnir að greiða það verð sem ákveðið hafði verið milli aðila samráðsins. Til þess að stemma stigu við „svindlinu“ reyna stjórnendur

---

<sup>21</sup> Samanber eftirfarandi ummæli framkvæmdastjórnar ESB: „*In order to qualify as an agreement it is sufficient for it to set out the broad framework under which the parties will cease to operate independently.*“ Þessi ummæli er að finna í ákvörðun framkvæmdastjórnarinnar í *Polypropylene* málinu, [1986] OJ L232/1.

<sup>22</sup> Sjá t.d. dóm undiréttar EB í máli nr. T-7/89, *SA Hercules Chemicals NV v. Commission* [1991] ECR II-1711.

<sup>23</sup> Þetta hefur verið orðað þannig: „*Neither the state of mind of ... when they entered into such agreement as to their intention of abiding by them, nor the fact that the ... did not observe the agreement would affect the Commission's finding that the agreements were made and that ... were parties to it.*“ Sjá ákvörðun framkvæmdastjórnar ESB í *Roofing Felt Cartel* [1986] OJ L232/15.

<sup>24</sup> Þetta var áréttað í nýlegu máli framkvæmdastjórnarinnar með þessum hætti: „*Even cheating or occasional outbreaks of fierce competition do not prevent an arrangement from constituting an agreement for the purposes of Article 81(1) where there is a common and continuing objective to co-operate.*“ Sjá ákvörðun framkvæmdastjórnar EB í *Pre-Insulated Pipe Cartel*, [1999] OJ L241/1.

<sup>25</sup> Hugtakið „kartell“ hefur verið skilgreint með þessum hætti: „*A cartel is an agreement among firms who should be competitors to reduce their output to agreed upon levels, or to sell at an agreed upon price.*“ Sjá Hovenkamp, *Federal Antitrust Policy*, bls. 140.

verðsamsærisins að hafa virkt eftirlit með þátttakendum og stundum er gripið til refsinga ef upp kemst um „svindl.“<sup>26</sup> „Svindl“ af þessum toga hefur, eins og fyrr segir, engin áhrif á ólögmati samninga skv. 10. gr. samkeppnislaga.

### 3. Samstilltar aðgerðir

Ekki er í reynd nauðsynlegt að skilgreina mjög nákvæmlega hvað felst í samningi í skilningi 10. gr. samkeppnislaga, þar sem hugtakið samstilltar aðgerðir er mjög víðtækt og tekur til hvers konar samvinnu fyrirtækja á sama sölustigi um þau atriði sem falla undir 10. gr. Þetta má ráða af athugasemdum við frumvarp til samkeppnislaga þar sem segir að ekki skipti máli hver sé grundvöllurinn að þeim samkeppnishömlum sem falla undir ákvæðið.<sup>27</sup> Í framkvæmd á EES/EB samkeppnisreglum er á sama hátt látið duga að lýsa tiltekinni hegðun sem samningi og/eða samstilltum aðgerðum án þess að greina þar á milli og hefur dómstóll EB staðfest þá framkvæmd.<sup>28</sup>

Við mat á því hvað felst í hugtakinu samstilltar aðgerðir verður fyrst að líta til þess að í athugasemdum með frumvarpi til 10. gr. samkeppnislaga er talað um þegjandi samkomulag sem lýsir sér í samstilltum aðgerðum. Dómstóll EB hefur skilgreint samstilltar aðgerðir á eftirfarandi hátt:

*„Concerted practice is a form of co-ordination where undertakings, without concluding any sort of agreement or establishing a plan, knowingly substitute practical co-operation between them for the risks of competition.“<sup>29</sup>*

Tilgangur þess að mæla fyrir um bann við samstilltum aðgerðum er að koma í veg fyrir að fyrirtæki geti haft með sér óformlegt og lauslegt samráð, t.d. með því að láta hvert annað vita fyrirfram hvað þau ætli að gera, svo hvert fyrirtæki fyrir sig geti hagað aðgerðum sínum vitandi það að keppinautarnir munu hegða sér með sama hætti.<sup>30</sup> Ef 10. gr. tæki ekki til slíks lauslegs samráðs væri auðvelt fyrir fyrirtæki að hafa með sér samkeppnishamlandi samstarf.

Við skýringu á því hvað telst felast í því samráði sem fellur undir hugtakið samstilltar aðgerðir verður að líta til þess grundvallaratriðis að í samkeppni í skilningi samkeppnisréttarins felst að hvert fyrirtæki fyrir sig verður að ákveða sjálfstætt

<sup>26</sup> Sjá hér t.d. Gellhorn og Kovacic, *Antitrust Law and Economics*, bls. 156-165.

<sup>27</sup> Sjá hér einnig *Samkeppnisreglur* eftir Stefán Má Stefánsson bls. 39.

<sup>28</sup> Dómur frá 8.07.1999 *Commission v. Anic Participazioni*.

<sup>29</sup> Dómur dómstóls EB í máli nr. 48/69 *ICI v. Commission* [1972] ECR 619.

<sup>30</sup> Sjá t.d. ákvörðun framkvæmdastjórnarinnar í *Pre-Insulated Pipe Cartel* [1999] OJ L24/1.

hvernig það ætlar að hegða sér á markaði.<sup>31</sup> Bann 10. gr. samkeppnislaga við samstilltum aðgerðum tekur því til hvers konar samvinnu milli keppinauta sem lýtur að samræmdri hegðun á markaðnum og tengist t.d. verði.<sup>32</sup> Hér getur t.d. verið um að ræða að fyrirtæki greini hvort öðru frá því í símtali hvernig þau ætla að verðleggja vöru sína eða haga framleiðslu sinni. Rétt er að taka fram að um samstilltar aðgerðir getur verið að ræða þrátt fyrir að viðkomandi fyrirtæki hafi ekki útbúið og hegðað sér skv. fyrirframgerðri áætlun. Að mati dómstóls EB verður að ganga út frá framangreindu grundvallaratriði að sérhvert fyrirtæki skuli taka sjálfstæðar ákvarðanir um markaðshegðun sína. Þess vegna leggi samkeppnisreglurnar bann við hvers konar beinum eða óbeinum samskiptum milli keppinauta, sem hafa það að markmiði eða af þeim leiðir t.d. að áhrif eru höfð á markaðshegðun raunverulegs eða hugsanlegs keppinautar.<sup>33</sup>

Samstilltar aðgerðir geta einnig falist í því að láta keppinauta vita um fyrirhugaða<sup>34</sup> hegðun á markaði, með beinum eða óbeinum hætti. Ef fyrirtæki lætur keppinaut vita hvað það hyggst gera á markaðnum þá telst keppinauturinn taka þátt í samstilltum aðgerðum ef hann hlustar á eða tekur á annan hátt við þeirri vitneskju. Fyrirtæki telst t.d. hafa tekið á móti slíkri vitneskju ef upplýsingar eru veittar á fundi og fyrirtækið lætur ekki upp nein mótmæli eða setur fram einhverja fyrirvara þegar því er látin vitneskjan í té.<sup>35</sup> Þannig getur fyrirtæki brotið samkeppnisreglur með því einu að sitja fundi með keppinautum sínum þar sem rætt er t.d. um verð.<sup>36</sup>

Ef framangreint er dregið saman má segja að í samstilltum aðgerðum felist einhvers konar bein eða óbein samskipti milli fyrirtækja og einhvers konar sameiginleg afstaða<sup>37</sup> aðila um að starfa saman í stað þess að keppa. Þetta hefur verið orðað þannig

---

<sup>31</sup> Sjá t.d. dóm dómstóls EB í máli nr. 172/80, *Züchner*, [1981] ECR 2021.

<sup>32</sup> Dómur dómstóls EB í máli nr. 48/69 *ICI v. Commission* [1972] ECR 619.

<sup>33</sup> Dómstóll EB hefur þannig bent á að í samkeppni felist að hvert fyrirtæki fyrir sig verði að ákveða sjálfstætt hvernig það hegðar sér á markaði. (*each economic operator must determine independently the policy which he intends to adopt on the common market including the choice of the persons and undertakings to which he makes offers or sells*). Þessi krafa um sjálfstæði bannar að mati dómstólsins hvers konar samskipti milli fyrirtækja sem hafa það markmið eða af þeim leiðir að áhrif eru höfð á markaðshegðun keppinautar eða honum greint frá fyrirhugðum aðgerðum á markaði. (*strictly preclude any direct or indirect contact between such operators, the object or effect whereof is either to influence the conduct on the market of an actual or potential competitor or to disclose to such a competitor the course of conduct which they themselves have decided to adopt or contemplate adopting on the market*.) Dómur dómstóls EB í sameinuðum málum nr. 40 til 48, 50, 54 til 56, 111, 113 og 114/173, *Coöperative Suiker Unie v Commission*, [1975] ECR 1663.

<sup>34</sup> Í þessu samhengi er talað um „*planned or proposed*“ hegðun: Dómur undirréttar EB frá 20.04.1999 í máli nr. 305/94 ofl., *Re The PVC Cartel II: Limburgse Vinyl Maatschappij NV et al v. Commission*, [1999] 5 CMLR 303.

<sup>35</sup> Sjá t.d. dóm undirréttar EB frá 15.03.2000 í máli nr. T-25/95 ofl., *Cement*.

<sup>36</sup> Sjá dóm undirréttar EB í máli nr. T-141/94 *Thyssen Stahl and others v. Commission* [1999] 5 CMLR 303.

<sup>37</sup> Á ensku kallað „*meetings of minds*“ eða „*consensus*“.

að samstilltar aðgerðir „*felist í því að viðkomandi aðilar stilla vitandi vits saman aðgerðir sínar, t.d. með því að senda gagnkvæmar upplýsingar.*“<sup>38</sup>

Fræðimenn hafa dregið þá ályktun af framangreindri framkvæmd dómstóls EB að þegar keppinautar eigi á einhvern hátt samskipti, sem lúta að markaðshæðun eins og verðlagningu, viðskiptavinum eða framboði, séu þeir að taka verulega áhættu gagnvart samkeppnislögum.<sup>39</sup>

#### **4. Aðgerðir sem falla undir 10. gr. þurfa ekki að hafa haft áhrif á markaðnum**

Í 1. mgr. 10. gr. samkeppnislaga segir að samningar og samstilltar aðgerðir milli fyrirtækja á sama sölustigi séu bannaðar þegar þær lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á t.d. verð eða skiptingu markaða. Þetta orðalag felur það í sér að ákvæðið telst brotið við það eitt að fyrirtæki á sama sölustigi hafi með sér einhvers konar samvinnu um þau atriði sem falla undir 10. gr., án tillits til þess hvort samvinnan hafi haft áhrif á markaðnum. Þannig brýtur það í bága við ákvæðið ef keppinautar t.d. ákveða á fundi að samræma verð sín. Hvort þessi aðgerð hefur haft þau áhrif í raun að verð voru samræmd skiptir því ekki máli í þessu samhengi, enda geta ýmsir utanaðkomandi þættir hafa haft áhrif á hvort sú samræming takist. Lögskýringargögn með samkeppnislögum styðja þessa túlkun. Í athugasemdum við 10. gr. frumvarps til samkeppnislaga kemur fram að við það að 10. gr. lýsi t.d. samninga ólögmæta þurfi ekki „*að athuga í hverju tilviki samkeppnislega skaðsemi þeirra.*“ Samningurinn er þannig ólögmætur sem slíkur. Þetta viðhorf lögjafans er í samræmi við samkeppnisrétt flestra vestrænna ríkja. Það er þannig talið að t.d. verðsamráð og markaðsskipting hafi almennt séð það skaðleg áhrif í för með sér að rétt sé að lýsa þessa hegðun fyrirfram ólögmæta og því sé ekki nauðsynlegt í hverju tilviki fyrir sig að staðreyna hin skaðlegu áhrif.

Samkvæmt þessu má ljóst vera að ef fyrir liggur að samstilltar aðgerðir eða samningar hafi það að markmiði að raska samkeppni, t.d. vegna þess að hann fjallar um verð eða markaðsskiptingu, skiptir engu þótt hann hafi ekki komist til framkvæmda eða haft áhrif á markaðnum. Þegar um slíkt er að tefla „*hefur ekki þótt nauðsynlegt að sýna fram á hin skaðlegu áhrif, sem viðkomandi samningur eða aðgerðir hafa í för með sér*“, sbr. ákvörðun samkeppnisráðs nr. 12/1998, *Erindi Íslandspósts hf. um aðgang að RÁS-*

<sup>38</sup> Sjá *Evrópusambandið og Evrópska Efnahagssvæðið* eftir Stefán Má Stefánsson, bls. 680.

<sup>39</sup> Sbr. eftirfarandi ummæli: „*any contact between competitors that touches upon business behaviour such as pricing, markets, customers and volume of output is risky in the extreme.*“: Prófessor Richard Whish, King's College London. *Fighting Cartels: The Legal Meaning of Conspiracy*. The 3<sup>rd</sup> Nordic Competition Policy Conference, Stokkhólmi September 2000.

*þjónustu banka og sparisjóða.* “ Hér er um að ræða sömu reglu og gildir t.d. í norskum<sup>40</sup> og dönskum samkeppnisrétti.<sup>41</sup>

Sú túlkun á 10. gr. samkeppnislaga að ekki þurfi að sýna fram á áhrif viðkomandi samnings eða samstilltra aðgerða er í samræmi við EES/EB samkeppnisrétt. Allt frá árinu 1966 í *Consten og Grundig* málinu hefur dómstóll EB bent á að við beitingu á ákvæðum Rómarsamningsins sem banna verðsamráð o.fl. sé ekki nauðsynlegt að líta til raunverulegra áhrifa umrædds samnings<sup>42</sup> þegar ljóst sé að hann hafi það að markmiði að koma í veg fyrir, takmarka eða raska samkeppni. Dómstóllinn orðaði þetta þannig í *Consten og Grundig* málinu;

*„there is no need to take account of the concrete effects of an agreement once it appears that it has the object the prevention, restriction or distortion of competition.“<sup>43</sup>*

Í EES/EB samkeppnisrétti er talið augljóst að m.a. samningar milli fyrirtækja á sama sölustigi um verð eða markaðskiptingu hafi það að markmiði<sup>44</sup> að raska samkeppni og því þurfi ekki að sýna fram á áhrif þeirra.<sup>45</sup> Dómstóll EB, undirréttur EB og framkvæmdastjórn EB hafa í fjölda mála fylgt framangreindu fordæmi í *Consten og Grundig* málinu.<sup>46</sup>

## 5. Sönnun í samráðsmálum

Á samkeppnisyfírvöldum hvílir sú skylda skv. rannsóknarreglu 10. gr. stjórnisýslulaga að sjá til þess að mál séu nægjanlega upplýst áður en ákvörðun er tekin í þeim. Í þessu felst að samkeppnisyfírvöld verða að afla nauðsynlegra gagna sem sýna fram á brot á samkeppnislögunum áður en íþyngjandi ákvörðun er tekin. Í þessum skilningi hvílir

<sup>40</sup> Í umfjöllun um bann norskra samkeppnislaga við verðsamráði er bent á þetta: „*Det er nok at samarbeidet er egnet til å påvirke konkurransen. Det er ikke noe vilkår at det kan påvises at det konkrete samarbeidet har påvirket konkurransen.*“ Karnov, *Konkurranseloven*, bls. 10.

<sup>41</sup> Í umfjöllun um bann danskra samkeppnislaga við verðsamráði segir: „*Det kræves ikke, at det faktisk kan konstateres en konkurrencebegrænsing; det er tilstækkeligt, at aftalen har til formål at begrænse konkurrencen.*“ Levinsen, *Konkurrenceloven*, bls. 93.

<sup>42</sup> Hið sama gildir vitaskuld um samstilltar aðgerðir. Þannig hefur dómstóll EB lýst eftirfarandi yfir; „*a concerted practice ... is caught by Article 81(1) EC, even in the absence of anti-competitive effects on the market.*“: Dómur í máli nr. C-199/92P, *Hüls v. Commission* [1999] 5 CMLR 1016.

<sup>43</sup> Mál nr. 56 og 58/64, *Consten and Grundig v. Commission* [1966] ECR 299.

<sup>44</sup> Markmið (e. *object*) í þessum skilningi vísar ekki til ásetnings eða huglægrar afstöðu samningsaðila heldur til t.d. efnis samningsins eða annarra atriða sem sýna markmið hans.

<sup>45</sup> Sjá Faul & Nikpay, *The EC Law of Competition*, bls. 82-18.

<sup>46</sup> Sjá t.d. dóm dómstóls EB í máli nr. 123/83 *BNIC v. Clair* [1985] ECR 391. Í dómi undirréttar EB í sameinuðum málum nr. 68 & 77-78/89 *SIV and others v. Commission* [1992] II-1403 var bent á eftirfarandi: “*Those agreements, the purpose of which was price-fixing and market sharing, are caught by Article 85(1)(a) and (c), without it being necessary to examine whether they actually affected competition*“

það á samkeppnisyfirvöldum að sanna brot á bannreglum samkeppnislaga. Hvorki í samkeppnislögum né stjórnslögum er hins vegar að finna leiðbeiningar um sönnun eða hvernig beri að meta tiltekin sönnunargögn. Verður því að telja að það sé háð mati samkeppnisyrvalda hverju sinni hvernig þau meta þau gögn sem liggja fyrir í viðkomandi máli. Í ljósi tengsla samkeppnislaga við EES-réttinn má hafa hliðsjón af þeim sönnunarsjónarmiðum sem komið hafa fram í framkvæmd á EES/EB-samkeppnisreglum, en líkt og í íslenskum samkeppnisrétti hafa í EES/EB-samkeppnisrétti ekki verið settar sérstakar reglur um sönnun í samkeppnismálum. Við sönnunarmat í samráðsmálum verður að líta til þess að oftast er um að ræða brot sem framin eru með leynd og fyrirtæki reyna oft með markvissum hætti að eyða sönnunargögnum.

Fyrirtæki sem grunað er um brot á samkeppnisreglum ber að afhenda gögn og veita upplýsingar á grundvelli 39. gr. samkeppnislaga. Umfram það að hlíta upplýsingaskyldu skv. samkeppnislögum þurfa fyrirtæki ekki að leggja fram gögn sem sýna fram á sakleysi þeirra þar sem sönnunarbyrðin hvílir á samkeppnisyfirvöldum. Það er nægjanlegt fyrir fyrirtæki að reyna að sýna fram á með rökum að t.d. gögn og ályktanir sem dregnar eru af þeim í frumniðurstöðu Samkeppnisstofnunar sanni ekki brot þeirra. Á hinn bóginn verður að telja að ef fram eru komin sönnunargögn sem benda eindregið til brots, verði hið grunaða fyrirtæki að sýna fram á að atvik máls séu allt að einu ekki með þeim hætti sem gögnin benda til.<sup>47</sup> Er þetta í samræmi við þá meginreglu laga að sá sem heldur staðhæfingu fram verði að geta sannað hana. Hér má t.d. hafa hliðsjón af dómi dómstóls EB í Hüls-málinu.<sup>48</sup>

Í því máli hafði framkvæmdastjórn EB komist að þeirri niðurstöðu að fyrirtækið Hüls hefði tekið þátt í ólögum samráði með helstu keppinautum sínum. Brot Hüls var talið m.a. felast í því að fyrirtækið hefði á tilteknu tímabili setið fundi með keppinautum sínum þar sem verð og önnur viðskiptamálefni voru rædd. Þetta taldi framkvæmdastjórnin sannað á grundvelli þess að keppinautur Hüls hefði upplýst um að fyrirtækið hefði setið fundina og að hjá keppinautum Hüls hefðu fundist upplýsingar um vörusölu fyrirtækisins. Fyrirtækið skaut ákvörðun framkvæmdastjórnarinnar til dómstóla EB og hélt því m.a. fram að þátttaka þess í samráðinu væri ósönnuð. Fyrir undirrétti EB hélt fyrirtækið því fram að jafnvel þó sannað væri að það hefði tekið þátt í fundum lægi ekkert fyrir um að það hefði tekið þátt í því að raska samkeppni og þátttaka í fundunum hefði ekki haft áhrif á hegðun þess á markaði. Undirrétturinn staðfesti þá niðurstöðu framkvæmdastjórnarinnar að fyrirtækið hefði tekið þátt í ólögum samráði og sagði að sönnunarbyrðin hvíldi á því að sýna fram á að það hefði tekið þátt í umræddum fundum án nokkurs ásetnings til að raska samkeppni og fyrirtækið hefði gert öðrum keppinautum það ljóst. Fyrir

<sup>47</sup> Þessi regla gildir í EB/EES-samkeppnisrétti. Sjá t.d. álit Sir Gordon Slynn aðalögmanns dómstóls EB í máli 100/103 *Musique Diffusion Francaise v. Commission* [1983] ECR. 1825.

<sup>48</sup> Mál nr. C-199/92P *Hüls AG v. Commission* [1999] 5 C.M.L.R. 1016.

dómstóli EB hélt fyrirtækið fram að sönnunarbyrðinni hefði með ólögumætum hætti verið snúið við og að fyrirtækið þyrfti í raun að sanna sakleysi sitt. Dómstóll EB benti á að ef deilt er um hvort samráð hafi átt sér stað sé það framkvæmdastjórnarinnar að sanna brotið. Hins vegar hefði framkvæmdastjórnin sýnt fram á það að Hüls hefði tekið þátt í fundum sem í eðli sínu væru andsamkeppnislegir. Sökum þessa væri það fyrirtækisins að leggja fram sönnunargögn til að sýna fram á að þátttaka þess á fundunum hefði verið án nokkurs ásetnings um að hamla samkeppni. Þetta yrði Hüls að gera með því að sanna að fyrirtækið hefði gert keppinautum sínum grein fyrir því að það tæki þátt í fundunum í öðrum anda en þeir.<sup>49</sup> Jafnframt taldi dómstóllinn að þar sem framkvæmdastjórnin hefði sýnt fram á samráð um verð hefði hún ekki þurft að sanna að samráðið hefði haft áhrif á markaðnum.

Þar sem ákvörðun um að fyrirtæki hafi brotið samkeppnislög og hugsanleg beiting viðurlaga vegna slíkra brota telst íþyngjandi, verður að gera þá kröfu að gögn sýni með skýrum hætti fram á brot. Hér verður þó að hafa í huga að meðferð samkeppnismála fyrir stjórnvöldum verður ekki jafnað við refsímál. Í því samhengi má hafa í huga að í *Suiker Unie*-málinu fyrir dómstól EB var því haldið fram að þar sem framkvæmdastjórn EB hefði heimild til að leggja á stjórnvaldssektir væri slík mál af refsikenndum toga (e. *quasi-criminal nature*) og framkvæmdastjórninni væri óheimilt að styðjast við óbein sönnunargögn í slíkum málum.<sup>50</sup> Þessu sjónarmiði var hafnað af Mayras aðallögmanni sem benti á að framkvæmdastjórnin væri stjórnvald og stjórnvaldssektir séu ekki refsiviðurlög.<sup>51</sup> Telja verður að sama sjónarmið gildi að íslenskum rétti, enda eru viðurlög sem samkeppnisráð getur beitt vegna brota gegn 10. gr. samkeppnislaga stjórnsýsluviðurlög en ekki refsiviðurlög.

Eins og lýst hefur verið er 10. gr. samkeppnislaga ekki á nokkurn hátt formbundin. Undir ákvæðið falla þannig t.d. munnlegir samningar og hvers konar óformleg samskipti eða samráð milli fyrirtækja sem lýtur að verði eða skiptingu markaða. Í ljósi þessa geta eðli málsins samkvæmt ekki gilt neinar formkröfur varðandi sönnun á ólögumætu samráði. Brot á 10. gr. telst sannað þegar sýnt er fram á sameiginlegan vilja fyrirtækja á sama sölustigi til að raska samkeppni. Ekki skiptir máli í hvaða formi þessi sameiginlegi vilji birtist.

---

<sup>49</sup> Orðrétt sagði dómstóllinn þetta: „However, since the Commission was able to establish that Hüls had participated in meetings between undertakings of a manifestly anti-competitive nature, it was for Hüls to put forward evidence to establish that its participation in those meetings was without any anti-competitive intention by demonstrating that it had indicated to its competitors that it was participating in those meetings in a spirit that was different from theirs.“

<sup>50</sup> Þessi málsástæða vekur athygli því víðast hvar í refsirétti er unnt að styðjast við óbeina sönnun.

<sup>51</sup> Dómur dómstóls EB í sameinuðum málum nr. 40 til 48, 50, 54 til 56, 111, 113 og 114/173 *Coöperative Suiker Unie v. Commission* [1975] ECR 1663, bls. 2061.



Unnt er að sanna hinn sameiginlega vilja til að raska samkeppni bæði með beinni og óbeinni sönnun. Rétt að fara nokkrum orðum um þessar tvær tegundir sönnunar í samkeppnisrétti.

### 5.1. Bein sönnun

Ef sönnunargagn varðar beinlínis verðsamráð eða markaðsskiptingu milli fyrirtækja felur það í sér beina sönnun. Bein sönnunargögn geta í samkeppnismálum verið skjöl og önnur sýnileg sönnunargögn og munnlegar upplýsingar fyrirvarsmanna fyrirtækja, sbr. 39. gr. samkeppnislaga.

Skjöl sem sýna fram á ólöglegt samráð geta verið af ýmsum toga. Sjaldnast fyrirfinnst skriflegur og undirritaður samráðssamningur þar sem flestum fyrirtækjum er væntanlega ljóst að slíkir löggæringar eru ólöglegar. Ekki er þó hægt að útiloka slíkt. Önnur skjöl sem fela í sér beina sönnun geta verið bréf, símbref eða tölvupóstur milli fyrirtækja þar sem fjallað er um hið ólöglega samráð. Hið sama gildir um hvers konar minnisblöð eða minnispunkta og fundargerðir sem stafa frá aðilum samráðsins og sýna fram á vilja til að raska samkeppni. Nákvæmar fundargerðir, eins og er að finna í þessu máli, eru í samkeppnisrétti taldar vera hvað áreiðanlegustu beinu sönnunargögnin um ólöglegt samráð. Engar formkröfur gilda um slíkar fundargerðir, ekki frekar en um önnur skjöl í samkeppnisrétti, og geta þær ýmist verið undirritaðar eða óundirritaðar, handskrifaðar eða vélritaðar.

Skjöl sem með beinum eða óbeinum hætti sýna fram á þátttöku þriðja aðila í samráði geta ýmist falið í sér beina sönnun ef skjalið er nægjanlega skýrt eða falið í sér óbeina sönnun sem staðfestir bein sönnunargögn. Hér má benda á að í *Suiker Unie*-málinu féllst dómstóll EB á að unnt væri að byggja á ummælum í bréfaskriftum milli þriðju aðila til þess að sanna tiltekna hegðun hjá fyrirtæki sem minnst var á í bréfunum, að því gefnu að ummælin væru trúverðug.<sup>52</sup> Í öðru máli féllst dómstóllinn á að ummæli í gögnum þriðju aðila, sem rituð voru á þeim tíma þegar atvik áttu sér stað, um hegðun tiltekinna fyrirtækja hefðu ríkara sönnunargildi heldur en síðari tíma útskýringar viðkomandi fyrirtækja.<sup>53</sup> Af þessum dómum má draga þá ályktun að skýr ummæli í skjölum sem útbúin voru á þeim tíma sem samráðið stóð yfir hafi mikið sönnunargildi og talsvert þurfi til að koma til að hnekkja gildi slíkra gagna.

Við mat á sönnunargildi skjala verður að horfa til ýmissa atriða varðandi trúverðugleika þeirra. Ef t.d. er um að ræða fundargerð eða minnisblað sem greinir frá ólöglegu samráði verður að meta hvort skjalið skv. efni sínu eða útliti er trúverðugt. Jafnframt getur skipt máli hver ritaði skjalið og undir hvaða kringumstæðum. Í

<sup>52</sup> Dómur dómstóls EB í sameinuðum málum nr. 40 til 48, 50, 54 til 56, 111, 113 og 114/173 *Coöperative Suiker Unie v Commission* [1975] ECR 1663.

<sup>53</sup> Mál nr. 100-103/83, *Musique Diffusion Francaise v. Commission* [1983] ECR 1825

EES/EB samkeppnisrétti er t.d. fundargerð talin hafa mikið sönnunargildi ef hún er rituð skömmu eftir að viðkomandi fundur er haldinn og höfundur hefur ekki leitt hugann að því að fundargerðin kynni að falla í hendur þriðja aðila.<sup>54</sup> Jafnframt hefur verið bent á að þegar fyrirtæki fela starfsmönnum að rita fundargerðir verði að ætla að valdir séu starfsmenn sem færir séu um að halda fundargerð eða skrá með réttum hætti hvað fram fer og því beri almennt að taka gögn frá slíkum aðilum trúanleg nema eitthvað sérstakt bendi til annars, t.d. að fyrirtæki geti sýnt fram á fundargerð sé fölsuð. Af framkvæmd dómstóls EB má ráða að ef ummæli í gögnum sýna skýrlega fram á samráð er ekki fallist á þær fullyrðingar fyrirtækja, án frekari rökstuðnings, að slík ummæli beri ekki að taka „bókstaflega“ eða of „alvarlega“.<sup>55</sup> Einn aðallögmanna dómstóls EB hefur bent á að ef fallist yrði á slík rök gætu samkeppnisyfyrvöld allt eins gefið upp á bátinn allar tilraunir til að sýna fram á samstilltar aðgerðir á markaði.<sup>56</sup>

Eins og fram hefur komið felst brot á 10. gr. samkeppnislaga í því að fyrirtæki hafi með sér samráð sem lýtur að verði eða markaðsskiptingu, alveg án tillits til þess hvort samráðið hefur í reynd haft áhrif á markaðnum. Þetta þýðir að hafi samkeppnisyfyrvöld undir höndum bein sönnunargögn sem sýna fram á samráð þarf ekki að afla sönnunargagna um hvort samráðið hafi haft raunveruleg áhrif.<sup>57</sup>

## 5.2. Óbein sönnun

Ljóst er að bein sönnunargögn veita almennt séð áreiðanlegustu vísbendingarnar um brot á samkeppniseglum. Hins vegar er ólögmaett samráð brot sem oft er framið með leynd og e.t.v. ekki beinum sönnunargögnum fyrir að fara. Þetta er ekki ný þróun og bentu samkeppnisyfyrvöld EB t.d. á árinu 1973 á vaxandi tilhneigingu fyrirtækja til að leyna samráði sínu.<sup>58</sup> Reynsla Bandaríkjamanna er sú að þátttakendur í ólögmaetu samráði geri almennt séð sitt ítrasta til þess að dylja samráðið, t.d. með skipulegri eyðingu gagna.<sup>59</sup> Sökum þessarar leyndar er í samkeppnisrétti talið að ef einungis væri unnt að styðjast við bein sönnunargögn í samráðsmálum myndi meirihluti „kartela“ geta starfað áfram óáreittur, með tilheyrandi tjóni fyrir neytendur.<sup>60</sup> Því er víðast unnt að byggja á óbeinni sönnun í málum af þessum toga. Þannig hefur t.d.

<sup>54</sup> Sjá hér t.d. álit Vesterdorf aðallögmanna undirréttar EB í máli nr. T-7/89, *Hercules v. Commission* [1992] ECR II-1711.

<sup>55</sup> Dómur dómstóls EB í sameinuðum málum nr. 40 til 48, 50, 54 til 56, 111, 113 og 114/173 *Coöperative Suiker Unie v. Commission*, [1975] ECR 1663.

<sup>56</sup> Sbr. eftirfarandi ummæli Slynns aðallögmanna: „...*the Commission may as well abandon all attempts to show a concerted practice in the real world*“. Mál nr. 100-103/83 *Musique Diffusion Francaise v. Commission* [1983] ECR 1825.

<sup>57</sup> Í ESS/EB samkeppnisrétti má hér t.d. benda dóm dómstóls EB í máli nr. 246/86, *Belasco v. Commission* [1989] ECR 2117.

<sup>58</sup> *Commission Second Report on Competition*.

<sup>59</sup> AN INSIDE LOOK AT A CARTEL AT WORK: COMMON CHARACTERISTICS OF INTERNATIONAL CARTELS: Ávarp James M. Griffin, Deputy Assistant Attorney General, Antitrust Division U.S. Department of Justice, apríl 2000.

<sup>60</sup> Þannig benti Hæstiréttur Bandaríkjanna í máli frá 1914 á að erfitt væri að sanna samráð með beinni sönnun og því væri unnt að leggja óbeina sönnun til grundvallar: *Eastern States Retail Lumber Ass'n v. United States*, 234 U.S. 600

framkvæmdastjórn EB bent á að það leiði af eðli samráðsmála að oft þurfi að byggja ákvarðanir að verulegu leyti á óbeinum sönnunargögnum og leiða í ljós brotlega hegðun með því að álykta af öðrum staðreyndum í málinu.<sup>61</sup>

Ljóst er að löggjafinn gerir ráð fyrir því að unnt sé að sanna brot á 10. gr. samkeppnislaga með óbeinni sönnun. Í athugasemdum við 10. gr. samkeppnislaga segir að erfitt geti verið í einstökum tilvikum að greina á milli ólögðmætra samstilltra aðgerða og þegar fyrirtæki haga sér eins eða líkt vegna samkeppninnar. Síðan segir:

*„Yfirleitt á þó athugun á markaðnum og markaðsaðstæðum að geta leitt í ljós hvort um samstilltar aðgerðir er að ræða. Á grundvelli slíkra athugana taka samkeppnisyfirvöld ákvörðun um viðeigandi ráðstafanir. Þannig munu samkeppnisyfirvöld geta lagt á stjórnvaldssekt skv. 43. gr. frumvarpsins telji þau að undangenginni slíkri athugun að yfirgnæfandi líkur séu á að um samstilltar aðgerðir sé að ræða enda þótt engin skjalfest sönnun liggi fyrir.“*

Samkvæmt þessu er auðsýnt að unnt er að sanna brot á 10. gr. með óbeinum sönnunargögnum. Þannig getur hegðun fyrirtækja ein og sér í vissum kringumstæðum leitt til þess að brot telst sannað, án þess að skjöl eða önnur bein sönnunargögn sýni fram á samráðið. Dæmi um þetta væri ef keppinautar hefðu á sama eða svipuðum tíma hækkað verð og aðstæður á markaði þættu ekki skýra þá hegðun.

Í *Dyestuffs* málinu komst dómstóll EB að þýðingarmikilli niðurstöðu varðandi sönnunarmat í samráðsmálum. Taldi dómstóllinn að í slíkum málum beri að virða sönnunargögn heildstætt, en ekki hvert fyrir sig.<sup>62</sup> Virðist dómstóllinn leggja til grundvallar svipuð sjónarmið og Hæstiréttur Bandaríkjanna og aðrir þarlendir dómstólar hafa beitt í samráðsmálum, allt frá árinu 1913. Hafa dómstólar þar lagt áherslu á að ekki megi virða sönnunargögn í slíkum málum einangrað eða með brotakenndum hætti heldur beri að virða þau í samhengi og í einu lagi.<sup>63</sup>

<sup>61</sup> Sbr. ummæli í ákvörðun framkvæmdastjórnarinnar, PVC [1989] OJ 1989 L74/1: „that any decision will to a large extent have to be based upon circumstantial evidence: the existence of the facts constituting the infringement of Article 85 may have to be proved by logical deduction from other proven facts.“

<sup>62</sup> Mál nr. 48/69 *ICI v. Commission* [1972] ECR 619. Orðrétt sagði dómstóllinn þetta: „... the question whether there was concerted action in this case can only be correctly determined if the evidence upon which the contested decision is based is considered, not in isolation, but as a whole, account being taken of the specific features of the market in question.“

<sup>63</sup> Í *Continental Ore Co v Union Carbide & Carbon Corp.*, 370 U.S. 690, benti Hæstiréttur Bandaríkjanna á þetta: „In cases such as this, plaintiffs should be given the full benefit of their proof without tightly compartmentalizing the various factual components and wiping the slate clean after scrutiny of each. \* \* \* (T)he character and effect of a conspiracy are not to be judged by dismembering it and viewing its separate parts, but only by looking at it as a whole. > *United States v. Patten*, 226 U.S. 525, 544, 33 S.Ct. 141, 57 L.Ed. 333 \* \* \*; and in a case like the one before us, the duty of the jury was to look at the whole picture and not merely at the individual figures in it. Alríkisdómstóll hefur bent á þetta í máli frá 1965: „Nor are we so naive as to believe that a formal signed-and-sealed contract or written resolution would conceivably be adopted at a meeting of price-

Varðandi heildarmat á sönnunargögnum hefur í EES-samkeppnisrétti verið bent á að jafnvel þó fyrirtæki geti útskýrt tiltekið skjal með sannfærandi hætti þá sé alls ekki víst að sú skýring haldi þegar öll gögn málsins eru virt í heild sinni. Samkeppnisyfirvöldum verði að vera heimilt að beita þeirri niðurstöðu sem fengist hefur um tímabil þar sem sönnunargögn eru mjög skýr, til þess að álykta um tímabil, þar sem sönnunargögn eru óljósari.<sup>64</sup> Það þurfi mikið að koma til svo unnt sé að fallast á að á tilteknum fundum hafi eitthvað allt annað farið fram heldur en á fyrri fundum þegar fundina sitja sömu aðilar og fundirnir eiga sér stað undir sömu kringumstæðum og í sama tilgangi.

Það er einnig mikilvægt að dómstóll EB hefur í *Suiker Unie* málinu fallist á að það sé ósanngjarnt að gera þá kröfu að sönnunargögn þau sem samkeppnisyfirvöld reiða sig á séu hafin yfir allan vafa.<sup>65</sup> Hér er væntanlega höfð hliðsjón af þeirri staðreynd að fyrirtæki skrá almennt ekki hjá sér af nákvæmni hvað felst í brotum þeirra á samkeppnisreglum og því verði að gera raunsæjar kröfur til sönnunar.

Af framangreindu er ljóst að unnt er að sýna fram á ólöglegt samráð með óbeinni sönnun, þ.e. t.d. með hagfræðilegum eða markaðslegum sönnunargögnum. Hins vegar reynir ekki mikið á slíkt í þessu máli þar sem bein sönnunargögn sýna með óyggjandi hætti fram á ólöglegt samráð viðkomandi fyrirtækja á grænmetis- og ávaxtamarkaði, eins og nánar verður vikið að hér á eftir.

---

*fixing conspirators in this day and age. In fact, the typical price-fixing agreement is usually accomplished in a contrary manner. While particularly true of price-fixing conspiracies, it is well recognized law that any conspiracy can ordinarily only be proved by inferences drawn from relevant and competent circumstantial evidence, including the conduct of the defendants charged. > Daily v. United States, 282 F.2d 818, 820 (9th Cir. 1960). A knowing wink can mean more than words.*“ *Esco Corporation v. United States of America, United States Court of Appeals Ninth Circuit, 340 F. 2d 1000.*

<sup>64</sup> Sjá hér álit Vesterdorf aðallögmanns undirréttar EB í máli nr. T-7/89, *Hercules v. Commission* [1992] ECR II-1711.

<sup>65</sup> Dómur dómstóls EB í sameinuðum málum nr. 40 til 48, 50, 54 til 56, 111, 113 og 114/173, *Coöperative Suiker Unie .v Commission*, [1975] ECR 1663. Í dómnum segir m.a. þetta: „... *having regard to all these circumstances it must be held that these documents form a body of consistent evidence and that their contents correspond, at least for the most part, to the facts.*“ Sjá einnig Guerrin og Kyriazis, *Fordham Int'l L.J.* (1992-1993) bls. 266.

## VI.

### ÓLÖGMÆTT SAMRÁÐ SFG, ÁGÆTIS OG MATA

Árið 1991 störfuðu aðallega fjögur fyrirtæki á markaðnum fyrir dreifingu á grænmeti, kartöflum og ávöxtum. Í fyrsta lagi má nefna SFG en eigendur SFG höfðu þá nýlega keypt Bananasöluna. Önnur fyrirtæki á markaðnum voru Bananar, Ágæti og Mata. Á þessum tíma starfaði Ágæti einkum í dreifingu á kartöflum, en SFG dreifði einkum ylræktuðu grænmeti. Fyrirtækið Grænmeti ehf. klofnaði síðan út úr Bananasölnni og árið 1994 keypti Ágæti síðan Grænmeti. Um það leyti voru Ágæti og SFG farin að sjá um heildardreifingu á grænmeti og ávöxtum fyrir sína viðskiptavini. Mata og Bananar voru einkum í innflutningi. Um mitt ár 1995 keypti SFG síðan Banana, þannig að SFG, Bananasalan og Bananar hafa síðan þá verið að mestu í eigu sömu aðila, en auk þeirra voru á umræddum markaði Ágæti og Mata.

Gögn málsins, sem Samkeppnisstofnun hefur aflað hjá umræddum fyrirtækjum, sýna fram á að eigi síðar en á árinu 1995 hafi þessi fyrirtæki tekið upp víðtækt ólöglegt samráð varðandi viðskipti með grænmeti, kartöflur og ávæxti. Verður nánar að þeim gögnum vikið hér á eftir.

Í þessum kafla verður fyrst lýst því ólöglega samkomulagi<sup>66</sup> sem umrædd fyrirtæki náðu á árinu 1995. Verður þar fjallað um (1) samráð SFG og Ágætis, (2) samráð SFG og Mata og (3) samráð Mata og Ágætis. Síðan er lýst því ástandi sem skv. gögnum málsins hefur ríkt á markaðnum eftir 1995 og nefnt hefur verið „*fríðurinn*“ af aðilum málsins. Að því loknu verður fjallað um kaup SFG og Ágæti á garðyrkjustöðinni Sólbyrgi í lok ársins 1998 og þátt Mata í þeirri aðgerð. Að lokum verða dregin saman brot aðila málsins á samkeppnislögum.

#### 1. Samráð SFG og Ágætis

Samkeppnisráð telur sýnt, sbr. neðangreinda umfjöllun, að fyrirtækin SFG og Ágæti hafi a.m.k. á árunum 1995-1999 náð margs konar ólöglegu samkomulagi um hegðun sína á markaði. Gögn málsins sýna að upp úr áramótunum 1994/1995 hafi fyrirtækin farið að þreifa fyrir sér um aukið eða styrkara samstarf sín á milli, sem ýmist hefur falið í sér markaðsskiptingu eftir grænmetistegundum, gagnkvæma verðstýringu á tilteknum tegundum eða samkomulag um að grípa til aðgerða til þess að minnka framboð á markaði. Samkeppnisráð lítur svo á að SFG og Ágæti hafi með aðgerðum sínum brotið gegn 10. gr. samkeppnislaga en skv. ákvæðinu er fyrirtækjum bannað að gera með sér samninga eða viðhafa samstilltar aðgerðir sem lúta að verði eða skiptingu markaða.

<sup>66</sup> Í kafla þessum verður hugtakið samkomulag notað eftir því sem við á sem samheiti yfir samninga, samþykktir og samstilltar aðgerðir í skilningi 10. gr. samkeppnislaga.

### 1.1. Árin fram til 1995 – Samkeppnin og viðræður um samstarf

Af gögnum málsins má sjá að SFG og Ágæti virðast að mestu leyti starfa sjálfstæð á markaði á árunum fram til 1994/1995 og virðast veita hvort öðru nokkurt aðhald með samkeppni. Af fundargerðum fyrirtækjanna má sjá að þau hafa haft hug á að reyna að hækka verð á afurðum sínum. Hins vegar virðast fyrirtækin hafa veitt hvort öðru nokkurt aðhald hvað varðar verðlagningu á þessum tíma, sem forsvarsmenn þeirra telja að standi í vegi fyrir verðhækkunum. Sem dæmi má nefna bókun af stjórnarfundum Ágætis í nóvember 1992 þar sem segir:

*„Verðhækkunaráform á kartöflum. Matthías [Guðmundsson, framkvæmdastjóri Ágætis] gerði grein fyrir þeim hræringum sem eru á markaðnum. Dreifingaraðilar héldu fund fyrir forgöngu LSK. Lítið hefur enn komið út úr þeim fundi. Ágæti hefur verið að hækka sín verð á kartöflum. Óljóst er hvort sú hækkun standist.“<sup>67</sup>*

Fyrirtækin líta svo á að nánari samvinna keppinauta á þessum markaði sé æskileg og á árinu 1993 er ljóst að fyrirtækin eru farin að velta fyrir sér leiðum til aukinnar samvinnu. Má hér m.a. vísa til ummæla á stjórnarfundum Ágætis í mars 1993 þar sem segir:

*„Ármann [Ólafsson, stjórnarformaður Ágætis] gerði grein fyrir fundi sem hann sat fyrir hönd Ágætis hf. sem samband garðyrkjubænda boðaði til. Á fundinum var rætt um með hvaða hætti væri hægt að auka samvinnu dreifingaraðila í græna geiranum. Átti hver fyrir sig að kanna hug hjá fyrirtækjum sínum til aukinnar samvinnu.“*

Af fundargerðum fyrirtækjanna má sjá að oft er rætt um þá stöðu og þá samkeppni sem er á markaðnum á þessum árum. Á stjórnarfundum SFG þann 29. júní 1994 var m.a. rætt um samkeppnina við Ágæti. Í fundargerð fundarins segir m.a.:

*„Stefna í sölumálum næstu vikur. Mikil aukning er á tómtum og berast nú ca 4000 ks á viku. Mikið var rætt um samkeppnina við Ágæti þar sem þeir buðu tómatu allt niður í 40-45 kr kg.“<sup>68</sup>*

Ljóst er að mikið framboð varð á tómtum sumarið 1994 og var tómataverð í júlí og ágúst það ár í sögulegu lágmarki. Af fundargerðum SFG og Ágætis frá árinu 1994 er ljóst að forsvarsmenn SFG og Ágætis hafa verið uggandi yfir þessari þróun og telja slíka samkeppni ekki eðlilega milli þessara fyrirtækja. M.a. voru eftirfarandi ummæli höfð eftir framkvæmdastjóra Ágætis á fundi markaðsnefndar í ágúst 1994:

<sup>67</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 25.11.1992.

<sup>68</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG 29.06.1994.

*„Ástæðan fyrir lágum verðum er barátta við SFG. Sem ætti ekki að vera á milli þessara fyrirtækja.“<sup>69</sup>*

Bókanir fyrirtækjanna upp úr miðju ári 1994 sýna að innan fyrirtækjanna og á milli þeirra séu oft ræddar aðferðir til þess að slaka á samkeppninni á umræddum markaði. M.a. hafa átt sér stað viðræður milli keppinautanna SFG og Ágætis um samstarf og um að skipta markaðnum á milli þeirra eftir tegundum. Á stjórnarfundi SFG í ágúst 1994 var m.a. þetta bókað:

*„Samskipti við Ágæti. Georg [Ottósson, stjórnarformaður SFG] skýrði frá samskiptum við Ágæti. SFG hefur ákveðið að auka sinn hlut í kartöflum. Það hefur farið fyrir brjóstið á Ágæti. Vilja menn í Ágæti fara að ræða meira samstarf svo sem hvað þeir geti boðið okkur [SFG] til að vera ekki að berjast í kartöflum. Pálmi vildi ræða við þá en halda þó að okkur höndum.“<sup>70</sup>*

Í tengslum við þetta hefur komið fram af hálfu SFG að félagið hafi byrjað að selja kartöflur í lok níunda áratugarins. Á árinu 1994 hafi félagið ákveðið að auka hlut sinn á kartöflumarkaðnum, sbr. ummæli í framangreindri fundargerð. Ágæti hafi talið það ógna stöðu sinni á þeim markaði og því hafi hluthafar í Ágæti, sem jafnframt séu kartöflubændur, farið þess á leit við framleiðendur innan vébanda SFG að þær kartöflur sem SFG þyrfti að kaupa yrðu keyptar af Ágæti, í stað þess að láta framleiðendur í SFG auka framleiðslu sína. Að sögn SFG áttu þessar viðræður sér stað fyrst og fremst á milli framleiðenda innan félaganna tveggja. Tekið er fram að framleiðendur félaganna þekktist vel og séu í miklum samskiptum, bæði persónulega og félagslega, vegna aðildar að Sambandi garðyrkjubænda.<sup>71</sup>

Að mati samkeppnisráðs er ljóst skv. framansögðu að fyrirtækin hafi m.a. rætt hugmyndir SFG um að auka kartöfluframleiðslu sína og hlut sinn á markaði fyrir kartöflur. Með því að skiptast á þeim upplýsingum sem þarna um ræðir telur samkeppnisráð ljóst að fyrirtækin séu að eyða þeirri óvissu sem skal ríkja um markaðshæðun keppinautar og einkennir virka samkeppni. Þá telur ráðið jafnframt sýnt fram á það, með tilvitnuðum fundargerðum og ummælum í greinargerð SFG að SFG og Ágæti hafi sín á milli m.a. rætt ólögmetar aðferðir til þess að draga úr samkeppni í framleiðslu og dreifingu á kartöflum og hvað hægt væri að „bjóða“ SFG til þess að samkomulag næðist um að SFG hætti við að auka kartöfluframleiðslu sína en léti Ágæti að mestu um þann hluta markaðarins. Ljóst er að þarna hafa fyrirtækin rætt um um markaðsskiptingu á markaði fyrir kartöflur.

<sup>69</sup> Fundargerð markaðsnefndar 15.08.1994.

<sup>70</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG 22.08.1994.

<sup>71</sup> Svar SFG, dags. 22.05.2000, við fyrirspurnum Samkeppnisstofnunar frá 31.03.2000.

Gögn málsins sýna að áfram er rætt um aðgerðir til takmörkunar á samkeppni. Á fundi með framleiðendum innan Ágætis í Árnassýslu í nóvember 1994 er rætt um kartöflur og þar var m.a. bókað eftir framkvæmdastjóra fyrirtækisins: „*Gífurlegt verðstríð hefur átt sér stað en síðustu vikur hefur náðst örlítil samstaða.*“<sup>72</sup> Þá er einnig haft eftir framkvæmdastjóranum á sama fundi: „*Matthías sagði einu færu leiðina til verðhækkana að ná samningum.*“ Á næstu mánuðum gerðu fyrirtækin ítrekaðar tilraunir til þess að ná samkomulagi um einhvers konar aukna samvinnu og/eða verkaskiptingu:

Á haustfundi SFG í október 1994 hafa framleiðendur félagsins áhuga á því að umræddir keppinautar fari að vinna saman:

*„Helgi Jóhannsson spurði hvað þyrfti til að Ágæti og SFG færu að vinna saman. Lítið var um svör.“*<sup>73</sup>

Af fundargerð umrædds haustfundar má ráða að enn eru fyrirtækin að þreifa fyrir sér með aukið samstarf en á þeim fundi er eftirfarandi bókað eftir trúnaðarmanni félagsins í gúrkum:

*„Þórhallur Bjarnason f. Gúrkuráð. 90% af magni SFG er hjá fjórum framl. Upplýsingastreymið gekk vel, sagði frá samst. við aðra söluaðila (ágæti) sem gekk svona upp og ofan í byrjun, en lagaðist svo, allt gúrkuframleiðendum að þakka.“*

...

*„Þórhallur Bjarnason talaði um að halda áfram á sömu braut og í ár þ.e. að fá upplýsingar frá Kolbeini og samráð við aðra heildsala.“*<sup>74</sup>

Af framangreindu er ljóst að samstarf hefur hafist milli fyrirtækjanna á haustmánuðum 1994, og verið er að leita leiða til þess að fyrirtækin geti unnið nánar saman, sbr. framangreind ummæli á haustfundi SFG. Vísast hér einnig til ummæla framkvæmdastjóra Ágætis í nóvember 1994 um að verðstríð hafi átt sér stað „*en síðustu vikur hafi náðst örlítil samstaða*“.<sup>75</sup> Ljóst er að forsvarsmenn fyrirtækjanna hafa verið uggandi á þessum tíma yfir lágu verði á tómötum og kartöflum þá um sumarið og eiga samskipti sín á milli til þess að „ná samstöðu“ í stað þess að standa í samkeppni. Ljóst er hvert meginmarkmið samstarfsins er, en á framangreindum fundi SFG er m.a. bókað að reyna verði að „*beita öllum ráðum til að hysja verðin upp*“.<sup>76</sup>

<sup>72</sup> Fundargerð framleiðendafundar innan Ágætis 23.11.1994.

<sup>73</sup> Fundargerð haustfundar SFG 27.10.1994 (ritað 1995 í fundargerðarbók en á að vera 1994).

<sup>74</sup> Fundargerð haustfundar SFG 27.10.1994

<sup>75</sup> Fundargerð framleiðendafundar innan Ágætis 23.11.1994.

<sup>76</sup> Fundargerð haustfundar SFG 27.10.1994.



Ýmsar aðferðir voru ræddar á milli fyrirtækjanna á þessum tíma. M.a. má sjá af gögnum málsins að trúnaðarmaður SFG í tómtum sendi Ágæti upplýsingar um svokallaða „norska aðferð“ með símbréfi,<sup>77</sup> eftir að hafa kynnt þá aðferð fyrir framleiðendum SFG. Er þar um að ræða aðferð sem notuð hefur verið við afsetningu á grænmeti í Noregi, en í Noregi er samvinna milli aðila er starfa í norskum landbúnaði undanþegin ákvæði norsku samkeppnislaganna um bann við verðsamráði og skiptingu markaða. Af umræddum gögnum er ljóst að með umræddri „norsku aðferð“ er ætlunin að stofna samstarfshópa þvert á dreifingarfyrtæki (keppinauta), sem skiptast á upplýsingum og taka ákvarðanir um verð, ásamt því að grípa til viðurlaga vegna brota á „reglunum“. Þessari aðferð er ætlað að hafa þau áhrif að draga úr framboði og hækka verð. M.a. var tekið fram í tilvitnuðu símbréfi trúnaðarmanns SFG til Ágætis að þetta kerfi hefði hækkað verð á tómtum í Noregi úr 8 NKR í 13,8 NKR. Að sögn Ágætis „vita stjórnendur Ágætis ekki til þess að gripið hafi verið til ráðstafana eins og þeirra sem kallaðar hafi verið „norska aðferðin“.“<sup>78</sup>

Hvað sem öðru líður er ljóst að undir lok árs 1994 líta bæði fyrirtækin svo á að samstarf milli fyrirtækjanna gangi erfiðlega. Fyrirtækin eiga í ríkum mæli viðræður um nánara samstarf á þessum tíma<sup>79</sup> en erfiðlega virðist ganga að finna grundvöll fyrir samstarfi og virðast eiga sér stað vangaveltur um hvort gefa eigi tilraunir til samstarfs upp á bátinn og láta samkeppni ráða ferðinni eða láta reyna á frekara samstarf. Framkvæmdastjóri SFG ræddi á stjórnarfundi 5. október 1994 um „samstarfið við Ágæti sem hefur gengið illa. Vildi Pálmi fara í harðari samkeppni. Sitt sýndist hverjum um það.“<sup>80</sup> Þannig er virk samkeppni ekki sjálfgefín milli þessara keppinauta að mati forsvarsmanna þeirra. Af hálfu SFG er því haldið fram að orðið „samstarf“ í þessu sambandi beri ekki að skilja með öðrum hætti, en sem eðlileg viðskipti milli fyrirtækjanna. Ekki er unnt að fallast á það því áðurgreind gögn sýna ljóslega að um var að ræða samstarf í því skyni að draga úr eða raska samkeppni milli þessara fyrirtækja.

## 1.2. Samráðið

Í kjölfar þess að forsvarsmenn SFG telja „samstarfið“ við Ágæti ganga illa vakna hugmyndir í upphafi árs 1995 um að SFG kaupi meirihluta í Ágæti og ljóst er að viðræður áttu sér stað milli fyrirtækjanna um það. Samkvæmt gögnum málsins var tilgangurinn með kaupunum sá sami og tilgangurinn með þeim samstarfstilraunum fyrirtækjanna sem reifaðar hafa verið hér að framan, þ.e.a.s. að draga úr samkeppni eða skapa „meiri frið á markaðnum“, sbr. ummæli um kaupin á Ágæti á stjórnarfundi í SFG í janúar 1995:

<sup>77</sup> Símbref sem fannst á skrifstofu framkvæmdastjóra Ágætis, nr. 114 í haldlagningarskrá.

<sup>78</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>79</sup> Sbr. m.a. ummæli á stjórnarfundi Ágætis 12.10.1994: „Ármann og Matthías nýbúnir á fundi með SFG. Það kom lítið út úr honum...“.

<sup>80</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG 5.10.1994.

*„Hlutaftjárkaup í Ágæti. Georg [Ottósson, stjórnarformaður SFG] skýrði frá þeirri hugmynd að kaupa hlut í Ágæti. Taldi hann að það gerði meiri frið á markaðnum. Höfðu þeir rætt við Matthías framkvæmdastjóra Ágætis. Hugmynd frá Ágæti um að sameinast eða stofna sameiginlegt innflutningsfyrirtæki fannst Pálma ekki vera áhugaverð. Pálmi taldi að ef það yrði óbreytt ástand þá yrði verðstrið næsta sumar, sem væri mjög slæmt fyrir framleiðendur. Pálmi ræddi síðan vítt og breitt um hlutaftjárkaup og taldi að best væri að ná ca 50% hlutaftjárins til að vera öruggur með að góður árangur náist.“<sup>81</sup>*

Að sögn SFG töldu forsvarsmenn Ágætis það ekki vænlegan kost að SFG keypti meirihluta í fyrirtækinu og komu þá með þá hugmynd að stofna sameiginlegt innflutningsfyrirtæki. Stjórn SFG hefði hins vegar hafnað þeirri hugmynd.<sup>82</sup> Ekki varð af kaupum SFG á Ágæti að þessu sinni en umræðugrundvöllur hefur verið fyrir annars konar samkomulagi. Samkeppnisráð telur að gögn málsins sýni fram á að a.m.k. á árinu 1995 hafi SFG og Ágæti náð ólögmetu samkomulagi um eftirfarandi atriði:

- Grænmeti og kartöflur
- Kartöflur og „flugvörur“
- Banana
- Sameiginlegan útflutning

Verður nú nánar fjallað um þessi atriði.

#### 1.2.1. Samkomulag um grænmeti og kartöflur

Eftir að ljóst varð að ekki myndi ganga saman með fyrirtækjunum varðandi hlutaftjárkaup í Ágæti hafa fyrirtækin farið að ræða aðrar hugmyndir um samstarf. Að mati samkeppnisráðs er ljóst að fyrirtækin hafa náð samkomulagi í upphafi árs 1995 um ólögmetar aðgerðir til þess að hafa áhrif á verð á grænmeti og kartöflum. Eftir að hafa rætt sín á milli um a.m.k. tvær hugmyndir að kerfi til þess að geta haft áhrif á og eftirlit með heildsöluverði fyrirtækjanna, náðu fyrirtækin samkomulagi um aðferð til þess að takmarka verðsamkeppni á umræddum markaði í janúar 1995. Má ráða þetta af eftirfarandi gögnum félaganna:

Á stjórnarfundi Ágætis, sem haldinn var í Vík í Mýrdal 8. janúar 1995 var rætt um aukið samstarf við SFG sem þá var fyrirhugað. Bókun fundarins sýnir ljóslega að mati samkeppnisráðs að markmiðið með samstarfinu hafi verið að draga úr samkeppninni, svo unnt væri að skipta markaðnum og hækka verð á umræddum vörum. Ekki er með nokkru móti unnt að fallast á þá skoðun Ágætis að hér sé einungis um að ræða hugrenningar sem samkeppnisyfírvöld leggi ranglega út af.<sup>83</sup> Þessi gögn eru einstaklega skýr og er vart unnt að mistúlka þau. Þannig kemur tilgangur samstarfsins

<sup>81</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG 4.01.1995.

<sup>82</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>83</sup> Svar Ágætis, dags. 24.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

skýrt fram í eftirfarandi ummælum framkvæmdastjóra Ágætis á nefndum fundi þar sem rætt er um fyrrnefnt samkomulag við SFG:

*„Aðal markmið aðgerða yrði að vera að ná hærri verðum og minnka spennuna á markaðnum vonandi til hagsbóta fyrir fyrirtækin og ekki síður framleiðendur.“<sup>84</sup>*

Urðu miklar umræður um samkomulagið á þessum stjórnarfundum í Ágæti og tjáðu margir stjórnarmenn sig um málið. Að mati samkeppnisráðs fer ekki á milli mála að megintilgangur umrædds samkomulags við SFG er að draga úr samkeppni fyrirtækjanna, „minnka spennuna“ og hækka verð á framleiðslu fyrirtækjanna, „hækkun á afurðum“, sbr. bókanir í umræddri fundargerð, sem birt er í heild hér fyrir neðan. Fundargerðin er undirrituð af stjórnarmönnum.<sup>85</sup>

Stjórnafundur Vík Mýrdal 8. jan. 1995

Mættir: Ármann, Örn, Aðalsteinn, Matthías, Guðmundur, Markús og Guðjón.

Aðalmál fundarins eru ~~\*kaupóskir SFG á hlutabréfum~~ í Ágæti eða aukin samvinna milli fyrirtækjanna. Ármann bauð fundarmenn velkomna og setti fundinn, bað síðan Matthías um að reyfa málið.

Matthías útskýrði hugmyndir um að nánara samstarf milli fyrirtækjanna þó þannig t.d. að Ágæti yrði innleggjandi á ylræktarvöru í SFG en SFG innleggjandi á kartöflum í Ágæti og útiræktin skiptist á milli fyrirtækja eftir seinni tíma ákvörðun.

Aðal markmið aðgerða yrði að vera að ná hærri verðum og minnka spennuna á markaðnum vonandi til hagsbóta fyrir fyrirtækin og ekki síður framleiðendur.

Aðalsteinn tekur vara fyrir tvöföldum umboðslaunum einnig benti hann á að afsetningarkerfið væri sitthvað á milli fyrirtækjanna.

Örn telur að ekki komi til greina tvöfalt umboðslaunakerfi.

Guðmundur: Aðalmálið að ná hærri verðum hann taldi að hægt yrði að ná samkomulagi á milli aðila ef vilji væri f. hendi.

Ármann: Hvernig f. með viðskiptasamninga t.d. KÁ samninginn. Fram kom á fundinum að menn töldu ekki koma til greina að selja SFG hlut í Ágæti.\*

Markús: Telur að ekki komi til greina lægri afsetningu til bænda t.d. v/rýrnunar. Hann telur að það verði að skipta markaðssvæðinu á milli fyrirtækja.

Guðjón: heldur fundinn vera um viljayfirlýsingu til aðgerða, smáatriðin verði rædd síðar en auðvitað þarf að kynna málin vítt og breitt, spurning um hvað á fyrsta skrefið að vera stórt á útiræktin að vera með í fyrsta skrefi.

Matthías og Aðalsteinn færðu rök fyrir því að hafa hana með þ.e. útiræktin.

Aðalsteini list vel á þessar aðgerðir ef þær verði til hækkunar á afurðum.

Guðmundur leggur áherslu á að Georg hjá SFG verði hafður með og setur spurningu við Pálma.

Menn voru almennt á því að það þyrfti að skipta markaðnum og framleiðendur réðu meira ferðinni.

Ákveðið að fara fram á fund með stjórn SFG framkvæmdastjóraalausir. Markús vill að það verði ekki farið út í viðræður fyrr en fyrri samningar verði uppfylltir, þ.e. kartöflusala til SFG.

Fundi slitið kl. 15:00.

<sup>84</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 8.01.1995.

<sup>85</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 8.01.1995.

Í lok fundargerðarinnar kemur fram að halda eigi samráðsfund með stjórn SFG. Sá fundur hefur verið haldinn milli 8. og 10. janúar. Annar samráðsfundur fyrirtækjanna er síðan haldinn 10. janúar, þar sem ljóst er að fyrirtækin ná samkomulagi um hvaða leið skuli fara í samráðinu. Þetta má skýrlega ráða af fundargerð stjórnar SFG 10. janúar 1995:

*„Georg [stjórnarformaður SFG] skýrði frá fundi sem þeir sátu með hluta af stjórn Ágætis. Þeirri hugmynd að grænmeti færi í gegn hjá SFG en kartöflur hjá Ágæti.*

*Pálmi útskýrði þetta nánar og taldi algera nauðsyn að hvort fyrirtæki fyrir sig skilaði sölugreiningu í þeim vörutegundum svo sem SFG skilaði sölugreiningu á kartöflum en Ágæti á grænmeti. Mikið rætt um aðra hugmynd. Óbreytt kerfi en mjög gott eftirlitskerfi og SFG hefði stjórn á grænmetisverði og Ágæti yfir kartöfluverði. Svokölluð rauð strik væru notuð.*

#### *Fundarhlé*

*Fundi framhaldið eftir að stjórnin sat fund með stjórn Ágætis. Umræður við stjórn Ágætis snérist mest um óbreytt kerfi en með góðu eftirliti. Var ákveðið á þeim fundi að formenn og framkvæmdastjórar settust niður og útfærðu þetta nánar.*

*Voru stjórnarmenn sammála um að þetta hefðu verið góðar viðræður og það ætti að vinna vel að þessu máli.*<sup>86</sup>

Ofangreind fundargerð er undirrituð af stjórnarmönnum. Hið sama á við um fundargerð stjórnarfundar Ágætis frá 8. janúar 1995. Fundargerðir þessar þykja trúverðugar bæði hvað varðar form og efni þeirra. Þær eru ritaðar sama dag og þau atvik sem í þeim er lýst eiga sér stað. Hvorki SFG né Ágæti hafa haldið því fram að efni þeirra sé rangt eða þær hafi verið falsaðar. Samkeppnisráð telur því að sönnunargildi þeirra sé ótvírætt. Þessar fundargerðir virtar saman sýna að SFG og Ágæti hafa á þessum tíma náð samkomulagi í skilningi 10. gr. samkeppnislaga um samkeppnishömlur, sem hvað alvarlegustum augum eru litnar í samkeppnisrétti, um að hafa áhrif á verð fyrirtækjanna á umræddum markaði. Önnur gögn málsins staðfesta með ótvíræðum hætti þessa niðurstöðu, sbr. t.d. ummæli stjórnarformanns SFG á aðalfundi SFG 9. mars 1995 en þau ummæli verða reifuð síðar.

Ráðið telur ljóst að umrætt samkomulag hafi náðst eftir að SFG og Ágæti ræddu a.m.k. tvær hugmyndir um samstarf fyrirtækjanna, sem báðar miðuðu að því að draga úr samkeppni milli þeirra og halda utan um verðsamráð fyrirtækjanna. Virðist fyrri hugmyndin hafa falið í sér fullkomna markaðsskiptingu með þeim hætti að Ágæti myndi alfarið sjá um dreifingu á kartöflum en SFG á grænmeti. Önnur hugmynd varð

<sup>86</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG 10.01.1995.

hins vegar ofan á eftir að stjórnir félaganna ræddu saman í fundarhléi, þ.e. „*óbreytt kerfi en mjög gott eftirlitskerfi og SFG hefði stjórn á grænmetisverði og Ágæti yfir kartöfluverði. Svokölluð rauð strik væru notuð*“. Var ákveðið á fundinum að forsvarsmenn fyrirtækjanna útfærðu þessa hugmynd nánar. Samkeppnisráð telur eins og áður sagði að fyrirtækin hafa þarna komist að samkomulagi til að hafa áhrif á verð, sbr. 10. gr. samkeppnislaga. Í stað þess að allar kartöflur færu í gegn hjá Ágæti og allt grænmeti hjá SFG, eins og fyrri hugmyndin hljóðaði upp á, ákveða félögin aðra leið. Felst hún í því að hafa „*óbreytt kerfi*“, þ.e.a.s. að bæði félögin sjái um dreifingu á bæði kartöflum og grænmeti eins og áður, en „SFG hafi stjórn yfir grænmetisverði og Ágæti stjórn á kartöfluverði“<sup>87</sup>, þ.e.a.s. „*svokölluð rauð strik væru notuð*“.<sup>88</sup> Þá hafa fyrirtækin litið svo á að nauðsynlegt væri að hafa „*mjög gott eftirlitskerfi*“ til þess að fylgjast með að farið væri eftir samkomulaginu. Félögin segja að þessu kerfi hafi aldrei verið komið á, og að sögn SFG var þetta hugmynd sem spratt upp úr viðræðum um kaup á Ágæti. Málið hafi ekki komið aftur á dagskrá fyrr en í lok 1998, er Bananasalan hafi reynt að kaupa hlut í Ágæti.<sup>89</sup>

Rætt er um samkomulagið í stjórn Ágætis síðar í janúarmánuði 1995. Þá hafa forsvarsmenn Ágætis viljað tryggja markaðsskiptingu á milli fyrirtækjanna áður en samkomulagið yrði látið koma til framkvæmda, væntanlega til þess að Ágæti bæri ekki skarðan hlut frá borði miðað við SFG. Á umræddum stjórnarfundum Ágætis var eftirfarandi bókað:

*„Fjallað var um hugsanlegt samkomulag milli innleggjenda SFG og Ágætis. Voru menn sammála um að ekki yrði farið af stað með svona samkomulag nema hafa hreint borð hvað varðar markaðsskiptingu.“*<sup>90</sup>

Ágæti hefur ekki haldið því fram í málinu að efni þessarar fundargerðar sé rangt. Aðspurt hefur fyrirtækið engar skýringar veitt á tilvitnuðum ummælum og kveðst enga vitneskju hafa um það hvers konar „*markaðsskipting*“ hafi þarna verið rædd, auk þess sem fyrirtækið segir að ekki séu „*nein gögn til um það hjá félaginu að slíkt samkomulag hafi nokkru sinni verið gert*“.<sup>91</sup> Samkeppnisráð telur það ótrúverðugt að fyrirtæki telji sig ekki vita hvað fram fari á stjórnarfundum þess. Óhjákvæmilegt er því að líta svo á að fundargerð þessi staðfesti tilvist umrædds samkomulags.

<sup>87</sup> Sbr. greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>88</sup> Sbr. einnig. greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000: „*Í fundargerðinni er ekki annað rakið en þær hugmyndir sem voru uppi á borðinu um að félögin seldu í umboðssölu vörur hvors annars og til að tryggja eðlileg verð átti hvort félag að gefa út leiðbeinandi heildsöluverð með vörur hins, sem er orðað sem rauð strik í fundargerðinni. Nokkuð sem er í fullkomnu samræmi við venju í umboðsviðskiptum. Tilgangurinn var, að félögin myndu ekki afsala sér valdi yfir verðum á vörum framleiðenda sinna, enda vafasamt hvort slíkt myndi standast a.m.k. samþykktir SFG og því var bókað að SFG hafi stjórn yfir grænmetisverði og Ágæti stjórn á kartöfluverði.*“

<sup>89</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>90</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 25.01.1995.

<sup>91</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

Að mati samkeppnisráðs hafa forsvarsmenn Ágætis litið svo á á árinu 1995 að SFG stæði ekki að öllu leyti við sinn þátt í framangreindu samkomulagi og hafa ekki verið á einu máli um þá stefnu sem skuli taka varðandi „samstarfið við SFG“. Á stjórnarfundi Ágætis í febrúar 1995 vilja sumir stjórnarmenn „að við [Ágæti] mörkum okkur stefnu gagnvart SFG í ljósi endurtekinnna brota gagnvart okkur“ en einnig er bókað að það sé „vilji nokkurra stjórnarmanna til að halda áfram samstarfi við SFG og styrkja samstarfið við Mata en með því þó að halda sjálfstæði okkar sem mest.“<sup>92</sup> Ágæti hefur ekki dregið efni þessarar fundargerðar í efa. Fyrirtækið hefur hins vegar haldið því fram að með „brotum“ sé í reynd átt við vanefndir á umsömdum viðskiptaskilmálum m.a. varðandi banana. Þannig sé umræðan um „samstarf“ í reynd umræða um hvort félagið ætti að halda áfram viðskiptum við SFG með banana. Þessi skýring Ágætis er hvorki sannfærandi né í samræmi við gögn málsins.

Að mati samkeppnisráðs er ljóst að rétt er um samstarf sem heftir sjálfstæði fyrirtækisins, sbr. framangreind ummæli („halda áfram samstarfi við SFG...en með því þó að halda sjálfstæði okkar sem mest“) og brot á því samstarfi eða samkomulagi. Ljóst virðist að Ágæti gengur út frá því að sérstakar leikreglur gildi á milli fyrirtækjanna, sem hefti sjálfstæði fyrirtækisins, en ekki virk samkeppni, en á aðalfundi í apríl sama ár virðast forsvarsmenn Ágætis enn vera ósáttir við SFG sbr.: „Árman [stjórnarformaður Ágætis] talaði um hvers vegna Sölufélagið stundi þessa samkeppni svona...“<sup>93</sup> Að mati samkeppnisráðs bera framangreind ummæli þess glöggt vitni að félögin telji sérstakar leikreglur gilda milli þeirra en ekki virka samkeppni.

Einnig má benda á að á aðalfundi SFG í mars 1995 er rétt um fyrirhuguð kaup á Banönum ehf. en þau kaup öllu síðar „straumhvörfum fyrir bættum hag SFG“<sup>94</sup> að mati SFG, þar sem þá var hægt að „setja upp leikreglur og mynda samstöðu með garðyrkjubændum“.<sup>95</sup> Í eftirfarandi ummælum stjórnarformanns SFG og Bananasölnunnar á aðalfundi SFG í mars 1995 kristallast hvert inntak samstarfsins við Ágæti er, en Bananar virðast færast sjálfkrafa undir leikreglur þess samstarfs með sameiningunni við SFG:

„Helgi Jóhannesson vildi fá skýringar á samstarfi við Ágæti og Banana h./f. Georg svaraði að samstarfið fælist í því að samráð yrði haft í öllum verðum og ýmsu öðru...“<sup>96</sup>

Fundargerðin frá þessum aðalfundi SFG er undirrituð og er bæði að formi og efni trúverðug. SFG hefur ekki haldið því fram að fundargerðin sé röng að efni til eða gert

<sup>92</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 9.02.1995.

<sup>93</sup> Fundargerð aðalfundar Ágætis 11.04.1995.

<sup>94</sup> Fundargerð aðalfundar SFG 21.03.1996.

<sup>95</sup> Fundargerð aðalfundar SFG 21.03.1996.

<sup>96</sup> Fundargerð aðalfundar SFG 9.03.1995.

tilraun til að skýra ofangreind ummæli. Samkeppnisráð telur því þessi ummæli stjórnarformanns SFG staðfesti með skýrum hætti tilvist hins ólögmeta samkomulags.

Í ljósi þess alls ítrekar samkeppnisráð þá niðurstöðu sína að fullsannað sé að Ágæti og SFG hafi á árinu 1995 náð samkomulagi um verðsamráð hvað varðar grænmeti og kartöflur.<sup>97</sup> Af hálfu Ágætis hefur því verið haldið fram að umrædd fyrirtæki hafi ekki í reynd samræmt verð sín og telur fyrirtækið líklegt að samanburður á söluverði einstakra vörutegunda hjá þessum fyrirtækjum sýni að svo hafi ekki verið í reynd.<sup>98</sup> Í því samhengi er nauðsynlegt að áréttu að ekki er skilyrði, til þess að um brot á 10. gr. samkeppnislaga sé að ræða, að samkomulag aðila hafi haft áhrif í reynd á markaði. Ef fyrirtæki á sama sölustigi hafa gert með sér samning eða samþykkt eða viðhaft samstilltar aðgerðir sem ætlað er að hafa áhrif á verð á markaði, er um að ræða brot á bannreglu 10. gr. laganna. Þótt samráðið gangi ekki hnökralaust fyrir sig, og jafnvel þótt samkeppni milli aðila brjótist út við og við, er ljóst að slíkt hefur engin áhrif á ólögmati samkomulagsins skv. samkeppnislögum, eins og áður hefur verið greint frá. Slík hegðun hefur lengi verið velþekkt þegar um leynilegt samkomulag um verð og aðrar samkeppnishömlur er að ræða. Ágæti og SFG hafa enda séð fyrir hættuna á „brotum“ á samkomulaginu, þar sem fyrirtækin töldu að nauðsynlegt væri að hafa „gott eftirlit“ með samstarfinu og því að samkomulagið væri virt.

#### 1.2.2. Samkomulag um kartöflur og „flugvörur“

Samkeppnisráð telur einnig að síðar á árinu 1995 hafi SFG og Ágæti enn gert með sér ólögmetan samning í skilningi samkeppnislaga sem lýtur að skiptingu á markaðnum og verði fyrirtækjanna á vörum sínum, nú varðandi kartöflur annars vegar og svokallaðar „flugvörur“ hins vegar. Virðist sem forsvarsmenn Ágætis hafi á þessum tíma talið samkeppnina í „flugvörum“ mikla, sbr. eftirfarandi ummæli á stjórnarfundi Ágætis þann 3. maí 1995:

*„Aðalsteinn [Guðmundsson, sölustjóri Ágætis] greindi frá markaðsmálum og sagði að samkeppni væri mikil í svökölluðum flugvörum.“*

Einmitt um þetta leyti hafa félögin, skv. gögnum málsins, gert með sér samkomulag um viðskipti með kartöflur annars vegar og svokallaðar „flugvörur“ hins vegar, þ.e. innflutt grænmeti og/eða ávexti, og um verðsamráð þar sem annað fyrirtækið skuldbindur sig m.a. til að lúta verðstýringu hins á umræddum vörum. Þá hafa félögin með samkomulaginu bundist „trúnaðarböndum“. Má m.a. sjá þetta af skjali sem

<sup>97</sup> Í skýrslu Bernhards Jóhannessonar, fyrrum stjórnarmanns í Ágæti, er þetta einnig staðfest með skýrum hætti, sbr. nánar kafla 7 hér á eftir.

<sup>98</sup> Svar Ágætis, dags. 24.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

fannst við húsleit á skrifstofu framkvæmdastjóra Ágætis og var sent með símbrefi frá SFG til Ágætis þann 3. maí 1995.<sup>99</sup>

03 MAY 95 08:39 SFG SOLUFELAG GARDYRKJUMANNA

P.1/1

Minnispunktur eftir fund Pálma og Matthíasar

1. Frá Ágæti til SFG og BA

Ágæti sér um að útvega SFG og BA allar þær kartöflur sem að félögin þarfnast í umboðsölu á þeim umboðslaunum sem þau hafa í dag.

SFG og BA skuldbinda sig til að taka ekki kartöflur frá öðrum aðilum en Ágæti.

Undanskyldir eru löglegir félagsmenn SFG enda er magn þeirra sáralítið í dag.

Allar verðákvarðanir eru í höndum Ágætis s.s. nettóverð, listaverð og almennir afsættir.

2. Frá BA og SFG til Ágætis

Ágæti skuldbindur sig til að kaupa alla ávexti og flugvörur af SFG og BA. SFG og BA skuldbinda sig til að útvega Ágæti 20% framlegð af innfluttum ávöxtum og flugvörum samkvæmt sölugreiningum. Listaverð og lámarksverð eru í höndum SFG og BA. Allar vörur á milli fara í formi afgreiðsluseðla sem að eru gerðir upp í vikulok.

Samningsaðilar eru sammála því að hætta söluakstri eigi síðar en 30 dögum eftir undirritun hefur átt sér stað. Einnig ætla aðilar að athuga þann möguleika að vera með sameiginlega þjónustu á Suðurnesjum.

Við undirritun þessa samkomulags bindast þessi félög trúnaðarböndum þar sem hagur þeirra allra skal hafður að leiðarljósi.

Hvorki SFG né Ágæti hafa mótmælt tilvist þessa skjals eða byggt á því að efni þess sé rangt. Sönnunargildi skjalsins sem slíks hefur því ekki verið hnekkkt. Ótvírætt er því að skjalið, sem sent var með símbrefi frá SFG til Ágætis, sannar að framkvæmdastjórar fyrirtækjanna hafa hist á fundi og samið um verð, þ.e. að Ágæti stýrði heildsöluverði á kartöflum en SFG á „flugvörum“, og markaðsskiptingu, þ.e. að Ágæti keypti alla ávexti og „flugvörur“ af SFG en SFG keypti allar kartöflur af Ágæti en ekki af öðrum. Að sögn SFG hófust umræður framkvæmdastjóra félaganna um að SFG myndi kaupa allar sínar kartöflur af Ágæti, eftir að upp úr sameiningarviðræðum slitnaði í byrjun árs 1995. „*Til að gæta jafnvægis í viðskiptum milli félaganna*“ hafi niðurstaðan orðið sú að Ágæti myndi á móti kaupa innflutta ávexti af SFG. Ástæður þessara gagnkvæmu viðskipta voru að sögn SFG það óhagræði og sá kostnaður sem bæði félögin höfðu af því að flytja inn sitt í hvoru lagi.<sup>100</sup>

<sup>99</sup> Skjal af skrifstofu framkvæmdastjóra Ágætis, nr. 114 í haldlagningarskrá.

<sup>100</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.



Að mati samkeppnisráðs er ljóst skv. þessu að SFG og Bananar annars vegar (til styttingar SFG) og Ágæti hins vegar hafi náð samkomulagi í skilningi samkeppnislaga um verðsamráð og markaðsskiptingu hvað varðar kartöflur og flugvörur. Ljóst er að minnisþingur af fundi framkvæmdastjórnanna yfir helstu þætti samkomulagsins hafa verið sendir frá SFG til Ágætis og þykir samkeppnisráði sýnt að forsvarsmenn fyrirtækjanna hafi lýst yfir sameiginlegum vilja sínum til þess að hegða sér á markaði með þeim hætti sem segir í skjalinu. Samkvæmt samkomulaginu skyldi Ágæti ráða því verði sem gilda skyldi við endursölu SFG á kartöflum. Þetta veitir Ágæti möguleika á að tryggja að heildsöluverð SFG sé ekki lægra en heildsöluverð Ágætis á kartöflum til sinna viðskiptamanna. Á sama hátt hefur Ágæti skuldbundið sig með samkomulaginu til þess að kaupa alla innflutta ávexti af SFG og til þess að selja þær vörur ekki undir því verði sem SFG mælir fyrir um. Með slíku samkomulagi útrýma fyrirtækin verðsamkeppni sín á milli í umræddum vörum. Í samkomulagi fyrirtækjanna felst einnig markaðsskipting þar sem SFG skuldbindur sig til þess að kaupa einungis kartöflur af Ágæti og Ágæti skuldbindur sig til að kaupa alla ávexti og flugvörur af SFG. Ágæti fellst þannig á að keppa ekki við SFG í innflutningi og sölu á ávöxtum og „flugvörum“ gegn því að SFG keppi ekki við Ágæti í kartöflusölu. Ljóst er að þess háttar samkomulag hefur það að markmiði að koma í veg fyrir alla raunverulega samkeppni á milli umræddra fyrirtækja í þeim vörum sem samningurinn tekur til, þar sem fyrirtækin hafa m.a. skuldbundið sig til þess að hætta að keppa á ákveðnu sviði og selja ekki undir því verði sem keppinauturinn ákveður. Þá hafa fyrirtækin jafnframt lýst yfir vilja sínum til þess að takmarka samkeppni með því að hætta að þjónusta viðskiptamenn sína með akstri eftir tiltekinn tíma. Auk þessa bindast félögin „trúnaðarböndum“, sem að mati samkeppnisráðs gefur til kynna að fyrirtækin ætli sér að standa saman og virða umrætt samráðssamkomulag. Í umsögn Ágætis segir að „trúnaðarbönd“ hafi þá merkingu að hvor aðili verði að sýna fullan trúnað gagnvart hinum, ef til samstarfs kæmi á umræddum nótum.<sup>101</sup> Að mati SFG var ástæðan fyrir slíku orðalagi sú, að mikil tortryggni hafði skapast á milli framleiðendanna innan hvors félags í kjölfar gjaldþrots Ágætis svf.<sup>102</sup>

Að sögn félaganna kom framangreint samkomulag aldrei til framkvæmda.<sup>103</sup> Samkeppnisráð telur ljóst að félögin hafi á framangreindum fundi lýst yfir sameiginlegum vilja sínum um þá markaðshegðun sem greint er frá í tilvitnuðu skjali og náð þar með samkomulagi um samkeppnishamlandi hegðun í skilningi 10. gr. samkeppnislaga. Það hefur ekki þýðingu í því sambandi hvort samkomulagið hefur komið til framkvæmda eða ekki og því ekki nauðsynlegt að sýna fram á raunveruleg áhrif á markaði, sbr. það sem fyrr segir. Ólöglegt er skv. 10. gr. samkeppnislaga að gera með sér samkomulag sem annaðhvort hefur þann tilgang, eða þau áhrif, að skipta

<sup>101</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>102</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>103</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, og greinargerð Ágætis, dags. 18.05.2000.

mörkuðum eða hamla verðsamkeppni á einhvern hátt. Þar fyrir utan er augljóst að hin nána samvinna milli keppinauta sem samkomulagið lýsir hefur í eðli sínu samkeppnishamlandi áhrif.

Hvort sem þessu samkomulagi hefur verið fylgt í smáatriðum eða ekki, er ljóst að skortur á samkeppni milli fyrirtækjanna og samráð þeirra á milli um verð á afurðum hefur gert þeim kleift að hækka verð á vörum sínum umtalsvert á þessum tíma og eru forsvarsmenn þeirra afar ánægðir með þá verðhækkun og tekjuaukningu sem fylgir í kjölfar þessa. Á stjórnarfundum SFG þann 4. júlí 1995 gerir framkvæmdastjóri fyrirtækisins grein fyrir miklum verðhækkunum:

*„1. Sölugreining. Pálmi skýrði frá því að mikil söluaukning í peningum hefði orðið frá því í fyrra og væri það aðallega vegna herra verðs. Tekjuaukning í tómötum er 35,2%, aukning í gúrkum er 41%, paprika græn 36%, paprika rauð 113%.“<sup>104</sup>*

Í gögnum málsins kemur fram að forsvarsmenn Ágætis hafa einnig litið svo á að geysimikil verðhækkun á kartöfluverði hafi náðst árið 1995, jafnvel langt umfram markmið fyrirtækisins. Af gögnunum virðist ljóst að forsvarsmenn Ágætis hafi stefnt á allt að 30% hækkun á kartöfluverði á árinu 1995 en á síðari hluta árs 1995 hafi fyrirtækið hins vegar náð að hækka verð á kartöflum langt umfram þá áætlun, eða um 85%. Þetta kemur fram í skjali frá framkvæmdastjóra félagsins, dags. mars 1997, þar sem m.a. var farið yfir „aðhaldsaðgerðir“ 1995 og árangur þeirra. Þar segir m.a. að helstu atriði „aðhaldsaðgerða“ fyrir árið 1995 hafi verið að ná: „[a]llt að 30% hækkun á kartöfluverði“ og „[h]ækkun á innlendu grænmeti“. Um árangur í hækkun á kartöfluverði segir í skjalinu:

*„Hækkun á kartöflum seinni hluta árs miðað við þann fyrri var um 85%. Markmið um hækkun á kartöflum náðist því og langt umfram það. Ef tekin er breyting á milli árána 1995 og 1996 var hækkun á skilaverði kartöflna um 14%...“*

Ágæti virðist telja að samkeppnisyfirvöld dragi rangar ályktanir af framangreindum upplýsingum um hækkun á kartöfluverði og ályktanir samkeppnisyfivalda séu ekki studdar haldbærum gögnum.<sup>105</sup> Er í því sambandi bent á að samkeppnisyfirvöld telji ranglega að Ágæti sé í markaðsráðandi stöðu á kartöflumarkaðnum og geti því ekki stjórnað verðlagi á þeirri vörutegund. Samkeppnisráð bendir hér í fyrsta lagi á að Ágæti hefur ekki með rökum hnekkt sönnunargildi þessa skjals framkvæmdastjóra Ágætis frá árinu 1997 og hefur félagið ekki getað lagt fram aðrar upplýsingar um kartöfluverð fyrirtækisins á þessum tíma. Skjalið er mjög skýrt og efni þess verður

<sup>104</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG 4.07.1995.

<sup>105</sup> Svar Ágætis, dags. 24.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

vart rangtúlkað. Verður því í málinu að byggja á því að þessi ummæli framkvæmdastjórans um hækkun á kartöfluverði séu sönn. Í öðru lagi fær þessi mótbára Ágætis ekki staðist þar sem hún byggir á misskilningi á 10. gr. samkeppnislaga. Engu máli skiptir varðandi framangreint ólöglegt samráð hvort Ágæti er í ráðandi stöðu á kartöflumarkaðnum, enda gerir 10. gr. samkeppnislaga engan slíkan áskilnað.

### 1.2.3. Samkomulag um banana

Samkeppnisráð lítur svo á að SFG og Ágæti hafi einnig gert með sér ólöglegt samkomulag um bananaviðskipti fyrirtækjanna. Samkeppnisráð telur fyrirtækin hafa náð samkomulagi um að Ágæti hæfi ekki bananapróskun og -sölu í samkeppni við SFG eða Banana, heldur keypti banana af þeim fyrirtækjum. Í þessu felst óheimil markaðsskipting skv. 10. gr. samkeppnislaga.

Banar eru einkum fluttir til landsins á tvennan hátt. Annars vegar er unnt að flytja þá inn þroskaða með flugi eða óþroskaða í gámum sjóleiðis. Að sögn SFG og Ágætis er sú leið mun áhættusamari að flytja inn þroskaða banana með flugi, þar sem brugðið getur til beggja vona um hvort varan reynist í söluhæfu ástandi þegar hún berst til landsins. Vegna skamms líftíma banana eftir að þeir byrja að gulna sé ekki unnt að flytja þá inn í gámum sjóleiðis nema óþroskaða. Til þess að slíkt sé hægt þurfi fyrirtæki að hafa yfir að ráða þar til gerðum bananaklefum, þar sem hitastigi og innstreymi ethelýngass sé stýrt svo þroskun verði mátulega hröð.<sup>106</sup>

Mata og SFG hafa yfir að ráða tækjabúnaði til bananapróskunar og hafa flutt inn til landsins óþroskaða banana. Ágæti hefur hins vegar ekki sjálft þroskað banana, heldur hefur aðallega keypt banana frá SFG og Banönum, auk þess sem fyrirtækið hefur af og til flutt inn þroskaða banana í flugfrakt.

Í fundargerðum stjórnar Ágætis á árunum 1994 og 1995 kemur fram að fyrirtækið hafi haft áætlanir um að hefja eigin innflutning og þroskun á banönum. Ljóst er að þær áætlanir hafa verið liður í hugmyndum um aukna sókn á markaði í samkeppninni við SFG, sem eins og fyrr er rakið var töluverð á þessum tíma. Í fundargerð stjórnarfundar Ágætis í september 1994 var m.a. bókað:

*„Mikil og hörð samkeppni, aðallega við SFG. Matthías velti upp ýmsum hugmyndum til sóknar. T.d. koma af stað bananapróskun í Mjólnisholti, samþykkt að fela Matthíasi og Aðalsteini að ath. málið enn frekar og koma með kostnaðaráætlun fyrir stjórn.“<sup>107</sup>*

<sup>106</sup> Greinargerð SFG, dags. 22.05.2000, og greinargerð Ágætis, dags. 18.05.2000.

<sup>107</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 14.09.1994.

Á stjórnarfundum félagsins í október sama ár var bókað um þessi mál: „*Bananamál: Matthías er með málið enn í vinnslu, en vill að þroskun þeirra verði hafin næsta vor.* [þ.e. vorið 1995]“<sup>108</sup> Af fundargerð stjórnarfundar Ágætis 9. mars 1995 og þeim skjölum sem framkvæmdastjóri fyrirtækisins lagði fram á þeim fundi er ljóst, að félagið taldi „*bráðnaðsynlegt að Ágæti hf. komi sér upp þroskun sem allra fyrst*“ til þess að „*loka hringnum í vöruframbóði Ágætis hf.*“<sup>109</sup> Á skjali sem lagt var fyrir framangreindan stjórnarfund er farið yfir aðhaldsaðgerðir félagsins. Á því skjali er einnig farið nánar yfir kostnað við bananaproskun en félagið virðist telja sig geta samnýtt að einhverju leyti húsnæði fyrir bananaproskun og kartöflupökkun. Á þessum tíma kaupir Ágæti banana af SFG og endurselur til sinna viðskiptamanna en ljóst virðist að félagið telur sig ekki fá mikið út úr þeim viðskiptum og telur sig geta fengið aukna framlegð með því að hefja samkeppni við SFG og flytja sjálf inn banana og auka sölu þeirra með söluátaki. Í umræddu skjali, þar sem framkvæmdastjórinn fer yfir aðhaldsaðgerðir þ.á m. hugmyndir um bananaproskun, segir m.a.:

*„Á ári afgreiðir (selur) Ágæti hf. 91 tn af bönunum, eða um 5065 ks, sem gerir á mánuði 422 ks. Afgreiðir segi ég vegna þess að bananar eru ekki boðnir af krafti með solumennsku. Hægt er að auka verulega bananasölu með markvissu söluátaki...Í dag erum við að selja banana með 34 kr framlegð á kg. Með því að flytja sjálfir inn banana getum við náð um 20 kr á kg betri framlegð. Það gerir um 54 kr á kg. Við þurfum þó að leggja í herkostnað með banana. Segjum sem svo að við náum um 35 kr/kg í framlegð er nemur 9 mkr. á ári. Við skulum þó draga til öryggis þá tölu niður um 25% sem þá gerir 6,8 mkr. á ári. Segjum sem svo að fjárfesting í þremur klefum sé 10-15 mkr., þá er fjárfestingin 1,5-2,2, ár að borga sig. Þetta virðist því koma nokkuð vel út.“*<sup>110</sup>

Í öðru skjali Ágætis frá sama tíma er talið að unnt sé að auka ávaxtasölu um 40% ef Ágæti fari af krafti út í bananaproskun.<sup>111</sup>

Ekkert varð hins vegar úr því að Ágæti færi út í innflutning og bananaproskun í samkeppni við SFG heldur hefur fyrirtækið áfram keypt megnið af sínum bönunum af SFG og Banönum ehf.<sup>112</sup> Í máli þessu hefur Ágæti haldið því fram að ástæður þess að hætt var við bananaproskun hafi aðallega verið þær að „*[a]fkoma Ágætis hf. hefur ekki verið þannig gegnum tíðina að félagið hafi getað sett upp þroskunarbúnað fyrir banana, en kostnaður við uppsetningu á slíkum búnaði næmi trúlega tugum milljóna ...auk þess sem slíkt mundi kalla á verulega aukinn húsakost.*“<sup>113</sup> Í bréfi sínu, dags. 24. október 2000, hefur Ágæti ítrekað að viðskiptalegar forsendur hafi ekki verið fyrir

<sup>108</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 12.10.1994.

<sup>109</sup> Skjal, dags. 9.03.1995, sem fannst á skrifstofu Ágætis, nr. 114 í haldlagningaráskrá.

<sup>110</sup> Skjal, dags. 9.03.1995, sem fannst á skrifstofu Ágætis, nr. 114 í haldlagningaráskrá.

<sup>111</sup> Skjal, dags. 9.03.1995, sem fannst á skrifstofu Ágætis, nr. 114 í haldlagningaráskrá.

<sup>112</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>113</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

fjárfestingu í þroskunarbúnaði.<sup>114</sup> Þessar skýring Ágætis eru ekki trúverðugar né í samræmi við gögn málsins.

Í fyrsta lagi hefur Matthías H. Guðmundsson, þáverandi framkvæmdastjóri Ágætis, upplýst að kostnaður við að koma upp aðstöðu fyrir bananaproskun hafi verið áætlaður u.þ.b. 15 milljónir.<sup>115</sup> Í skjali framkvæmdastjórans frá 1995 er áætlað að fjárfesting í þremur þroskunarklefum sé 10-15 milljónir kr.<sup>116</sup> Að sögn Bernhards Jóhannessonar, sem sat í stjórn Ágætis á árunum 1994-1995, var á þessum tíma unnt að fá þroskunarklefa á „mjög hagstæðu verði“.<sup>117</sup> Ljóst er því að talsvert ber á milli fyrrisvarsmanna Ágætis á árinu 1995 og upplýsinga félagsins nú varðandi kostnað við að hefja þroskun banana í samkeppni við SFG. Í öðru lagi sýnir framangreint skjal framkvæmdastjóra Ágætis frá mars 1995 að Ágæti hefur á þessum tíma talið bananaproskun í samkeppni við SFG raunhæfan og arðvænlegan fjárfestingarkost. Fær samkeppnisráð ekki betur séð en að allar forsendur sem þar komi fram séu eðlilegar. Samkeppnisráð telur því að ekki sé unnt að leggja til grundvallar þá skýringu Ágætis að félagið hafi ekki hafið þessa samkeppni við SFG á árinu 1995 þar sem ekki hafi verið fyrir því viðskiptalegar forsendur.

Þegar gögn málsins eru skoðuð í heild telur samkeppnisráð að fyrirtækin Ágæti og SFG hafi náð ólögsmætu samkomulagi sín á milli um viðskipti með banana. Í samkomulaginu felst að Ágæti kaupi þá banana, sem fyrirtækið þarfnast, af SFG og fari þar af leiðandi ekki sjálft út í innflutning og þroskun á banönum. Í staðinn hefur SFG lofað að halda sig frá kartöflumarkaðinum og Ágæti fengið verulegan afslátt af bananaviðskiptum sínum við SFG, jafnvel fyrirfram greiddan afslátt án tengingar við umfang viðskipta milli fyrirtækjanna. Má að mati samkeppnisráðs sjá þetta við heildstæða skoðun þeirra gagna sem greint er frá hér á eftir.

Af gögnum málsins má sjá að SFG hefur veitt Ágæti „sérstakan“ fyrirfram „afslátt vegna bananaviðskipta“, a.m.k. fyrir árið 1997 en við húsleit fannst eftirfarandi samningur milli fyrirtækjanna þess efnis, en samningurinn er undirritaður af framkvæmdastjórum fyrirtækjanna:<sup>118</sup>

Samningur um afslátt vegna Bananaviðskipta.

Undirritaðir aðilar, Ágæti hf og Sölufélag garðyrkjumanna svf gera hér með eftirfarandi samning um afslátt í bönunum. Sölufélag garðyrkjumanna veitir Ágæti hf sérstakan afslátt vegna bananaviðskipta 1997. Kr. 2.743.477

Afsláttur þessi greiðist með fjórum mánaðarlegum kreditnótum í fyrsta sinn 15 febrúar 1997.

<sup>114</sup> Svar Ágætis, dags. 24.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

<sup>115</sup> Skýrsla Matthíasar H. Guðmundssonar, fyrirverandi framkvæmdastjóra Ágætis, dags. 17.03.2000.

<sup>116</sup> Skjal, dags. 9.03.1995, sem fannst á skrifstofu Ágætis, nr. 114 í haldlagningarskrá.

<sup>117</sup> Skýrsla Bernhards Jóhannessonar, fyrirverandi stjórnarmanns Ágætis, dags. 8.08.2000.

<sup>118</sup> Skjal sem fannst á skrifstofu SFG, nr. 611 í haldlagningarskrá.

Afsláttur er því 685.869 kr í hvert sinn

Samþykkt laugardaginn 8 febrúar 1997

Pálmi Haraldsson (*sign*)

Matthías G. Guðmundson (*sign*)

Jafnvel þótt samningur þessi sé undirritaður af framkvæmdastjóra Ágætis þá hefur fyrirtækið greint samkeppnisyfirvöldum frá því að samningurinn sé „*ekki til hjá Ágæti hf.*“<sup>119</sup> Hins vegar viðurkenna bæði Ágæti og SFG tilvist samningsins.

Af framangreindum samningi er ljóst að framkvæmdastjórar SFG og Ágætis hafa sæst á sérstakan fyrirfram afslátt upp á nákvæmlega 2.743.477 krónur af fyrirhuguðum viðskiptum fyrirtækjanna með banana á árinu 1997, en sérstaka athygli vekur að árið er rétt hafið þegar samningurinn er gerður. Fyrirtækin hafa þannig fastákveðið fyrirfram að SFG skyldi veita Ágæti um 2,7 milljónir í afslátt fyrir viðskipti komandi árs, án þess að miðað sé við ákveðið hlutfall af heildarfjárhæð viðskiptanna eða afslátturinn á annan hátt tengdur umfangi viðskiptanna. SFG hefur gefið þær skýringar að bananasala hér á landi sé ákveðið hlutfall af heildarsölu heildverslunar og það sama eigi við um bananaviðskipti Ágætis.<sup>120</sup> Þar sem SFG og Bananar hafi selt Ágæti banana áður en til þessa samnings kom hafi heildarbananasala Ágætis verið þekkt stærð. Ágæti bendir einnig á að viðskipti með banana séu þekkt hlutfallsstærð og því auðvelt að áætla umfang viðskipta út frá upplýsingum um veltu og stærð viðkomandi viðskiptavina.<sup>121</sup>

Sú skýring SFG og Ágætis að bananaviðskipti séu þekkt hlutfallsstærð fær vart staðist. Í því samhengi má t.d. benda á að gögn málsins sýna að bananasala Ágætis á árunum 1997-1999 margfaldaðist. Framangreindur samningur er í alla staði óvenjulegur og skýringar fyrirtækjanna á tilurð hans ótrúverðugar. Einnig er tortryggilegt að Ágæti virðist í bréfi sínu frá 18. maí 2000 ekki kannast við samninginn sem undirritaður er af framkvæmdastjóra fyrirtækisins. Í bréfi Ágætis frá 24. október 2000 kannast fyrirtækið hins vegar við samninginn. Samkeppnisráð lítur svo á að framangreindur samningur um afslátt vegna bananaviðskipta sé hluti af samkomulagi fyrirtækjanna um markaðsskiptingu hvað varðar banana og þeirri ákvörðun Ágætis að fara í samkeppni við SFG í innflutningi og þroskun á banönum. Ummæli Bernhards Jóhannessonar, fyrrum stjórnarmanns í Ágæti, í skýrslu sinni til Samkeppnisstofnunar staðfesta þetta einnig, sbr. það sem segir hér fyrir neðan. Ágæti hefur hins vegar mótmælt því að í framangreindum afslætti felist greiðsla frá SFG til Ágætis fyrir að Ágæti hefji ekki samkeppni í banönum.<sup>122</sup>

<sup>119</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>120</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>121</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>122</sup> Svar Ágætis, dags. 24.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

Í skýrslu Bernhards Jóhannessonar til Samkeppnisstofnunar segir:

*„Bernhard sagði að Ágæti hefði á árinu 1994 byrjað að flytja inn banana í flugi og hafi áætlað að fjárfesta í þroskunarklefum og fara út í bananaproskun í samkeppni við Sölufélag garðyrkjumanna (SFG). Unnt hafi verið að fá þessa klefa á mjög hagstæðu verði. Þá hafi SFG hins vegar gripið til þeirra aðgerða að lækka mikið verð á kartöflum, en Ágæti er með stærstan hluta kartöflumarkaðarins, í því skyni að skemma kartöflumarkaðinn fyrir Ágæti. Eftir þessar aðgerðir hafi fyrirtækin á árinu 1995 náð samkomulagi um að Ágæti hæfi ekki bananaproskun, heldur keypti banana af SFG, og að SFG léti kartöflumarkaðinn í friði.“<sup>123</sup>*

Með hliðsjón af öllu framangreindu telur samkeppnisráð að á árinu 1995 hafi SFG og Ágæti náð samkomulagi í skilningi 10. gr. samkeppnislaga um að Ágæti hæfi ekki þroskun á banönum, heldur keypti banana af SFG eða Banönum ehf. Í þessu sambandi er einnig nauðsynlegt að líta til eftirfarandi ummæla sem bókuð voru á framleiðendafundi Ágætis í apríl 1996:

*„Nú er svo komið að bananar eru sú vörutegund sem best tryggir gott kartöfluverð.“<sup>124</sup>*

Því hefur ekki verið haldið fram í málinu að þessi fundargerð stafi ekki frá Ágæti eða að efni hennar sé rangt. Að mati samkeppnisráðs verða þessi ummæli ekki skilin á annan hátt en svo að með því að fara eftir áður nefndu samkomulagi fyrirtækjanna um bananaviðskipti hafi Ágæti talið sig geta tryggt gott kartöfluverð. Ummælin staðfesta því tilvist samkomulagsins. Í því sambandi er einnig vísað til tilvitnaðra ummæla úr skýrslu fyrrverandi stjórnarmanns Ágætis, um að SFG hafi lækkað verulega verð á sínum kartöflum þegar Ágæti stefndi á bananaproskun. Ljóst er að Ágæti hefur litið svo á að með því að halda samkomulag sitt um að fara ekki út í bananaproskun héldi það þeirri stjórn yfir kartöfluverði á markaðinum sem félögin sömdu um á árinu 1995 og lýst hefur verið hér að framan.

Samkeppnisráð lítur svo á að umræddur samningur SFG og Ágætis um afslátt í bananaviðskiptum, dags. 8. febrúar 1997, hafi verið liður í heildarsamkomulagi félaganna um hegðun á markaði fyrir banana. Er að mati ráðsins ekki unnt að líta öðruvísi á samninginn frá 1997 en að í honum felist greiðsla SFG til Ágætis í því skyni að fyrirtækið hefji ekki samkeppni í banönum.

Þessu til viðbótar telur samkeppnisráð að ekki verði fram hjá því litið að á svipuðum tíma og framangreindur samningur um sérstakan afslátt til handa Ágæti var

<sup>123</sup> Skýrsla Bernhards Jóhannessonar, fyrrverandi stjórnarmanns Ágætis, dags. 8.08.2000.

<sup>124</sup> Fundargerð framleiðendafundar innan Ágætis 10.04.1996.

undirritaður, náðist samkomulag milli Banana og Mata um sölu á banönum til Nóatúns. Var það samkomulag þess efnis að Bananar myndu greiða Mata tiltekna þóknun fyrir að Mata hætti við að flytja inn Chiquita banana. Fyrirtækin ákváðu sín á milli að Bananar myndu sjá um bananasölu til Nóatúns en myndu greiða Mata tiltekin „umboðslaun“ fyrir þau viðskipti Banana og Nóatúns. Verður nánari grein gerð fyrir því samkomulagi í umfjöllun um SFG og Mata hér á eftir en að mati ráðsins styrkir þetta enn frekar það sem að framan segir um samkomulagi milli SFG og Ágætis.

Þá er ljóst að á árinu 1998 hafi a.m.k. SFG haft áhuga á því að ganga enn lengra með bananasamkomulagið við Ágæti og fá Ágæti til þess að undirrita formlegan samning, um að halda sig algerlega frá bananapröskun. Þetta er ljóst af skjali sem fannst í tölvu hjá SFG og birt er hér að neðan en þar er m.a. ákvæði um að Ágæti skuldbindi sig til að „fara ekki í þróskun á bönunum, hvorki í eigin nafni né í samstarfi við aðra, stofna að einhverju eða öllu leyti í samstarfi við aðra fyrirtæki til þróskunar á bönunum né stunda innflutning á bönunum, þróskuðum sem óþróskuðum“<sup>125</sup> í þrjú ár, frá október 1998 að telja.

Undirritaðir aðilar, Sölufélag garðyrkjumanna svf., (SFG) kt. 640269-6939 Súðarvogi 2f, Reykjavík og Ágæti hf., kt. 571287-1459 Vagnhöfða 13-15, Reykjavík gera með sér svohljóðandi

**samning:**

**1. gr.**

Ágæti kaupir alla banana af SFG sem það þarfnast til sölu til viðskiptavina sinna, sem þeir hafa á hverjum tíma.

**2. gr.**

Verð fyrir hvert kíló er kr. 85 og miðast við gengi þýska marksins í dag. Verði gengisbreyting sem nemur 5% eða meiru skal verðið endurskoðað í samræmi við það. Einnig ef evrópuverð á bönunum fer yfir 26 þýsk mörk.

**3. gr.**

Ágæti skuldbindur sig á samningstímanum til að fara ekki í þróskun á bönunum, hvorki í eigin nafni né í samstarfi við aðra, stofna að einhverju eða öllu leyti í samstarfi við aðra fyrirtæki til þróskunar á bönunum né stunda innflutning á bönunum, þróskuðum sem óþróskuðum.

**4. gr.**

Samningur þessi er til þriggja ára, en með sex mánaða uppsagnarfresti. Verði hann ekki endurnýjaður að þremur árum liðnum, endurnýjast hann sjálfkrafa til eins árs í senn.

**5. gr.**

Á meðan Ágæti er með bananaviðskipti sín að hluta til hjá öðrum aðila, kemur þessi samningur ekki til framkvæmda, nema að því leyti, sem Ágæti kaupir banana af SFG í dag. Það mun engu breyta um gildi samnings og getur hann ekki fallið niður fyrir tómlæti.

**6. gr.**

<sup>125</sup> Skjal sem fannst í tölvu SFG (afgr/server/Ágæti b.)



Samningur þessi er gerður í tveimur samhljóða eintökum, eitt fyrir hvorn samningsaðila og skal farið með hann sem algjört trúnaðarmál.

Reykjavík 8. október 1998

f.h. Ágætis hf.

f.h. Sölufélags garðyrkjumanna svf.

Matthías Guðmundsson

Pálmi Haraldsson

frkv.stj.

frkv.stj.

Vottar

#### 1.2.4. Samkomulag um útflutning

Að mati samkeppnisráðs sýna gögn málsins að í lok árs 1994 eða í upphafi árs 1995 hafi Ágæti og SFG náð ólögsmætu samkomulagi um að flytja út grænmeti og kartöflur í því skyni að draga úr framboði á innanlandsmarkaði og stuðla þar með að verðhækkunum eða vinna gegn verðlækkunum. Þetta má ráða af eftirfarandi gögnum:

Í fyrsta lagi er að nefna að hugmyndir um útflutning hafa verið ræddar innan félaganna í nóvember 1994. Á stjórnarfundum SFG 10. nóvember 1994 er þetta bókað: „*Fengum heilmikla tilsögn í hagfræði frá Pálma, sem var mjög fróðlegt. Ræddu menn vítt og breitt um útflutning og aukningu undir gleri og hvernig aukningin kæmi út á milli tegunda.*“ Eins og fram kemur í kafla V 2.2.1 voru þessi ummæli hluti af ráðagerðum SFG í því skyni að draga úr framboði og hækka verð. Virðist hugmyndin um útflutning hafa komið upp á þessum tíma. Síðar í sama mánuði virðist hugmyndin um útflutning hafa verið þróuð nánar innan SFG-samstæðunnar. Á stjórnarfundum Bananasölnunnar 26. nóvember 1994 er bókað:

*„Rætt talsvert um útflutningsmöguleika á grænmeti, sérstaklega til að minnka toppa á innlendum markaði.“*

Á svipuðum tíma er fjallað um útflutning í stjórn Ágætis og er framkvæmdastjóra Ágætis „*falið að keyra málið hratt áfram*“<sup>126</sup> Á fundi með grænmetisframleiðendum Ágætis 28. nóvember 1994 kynnir framkvæmdastjóri fyrirtækisins hugmyndir um samstarf Ágætis, SFG og blómaframleiðenda um útflutning. Síðan segir:

*„Reyna á að koma umframframleiðslu úr landi. Markmiðið með því sé að reyna komast hjá því að henda þurfi framleiðslunni.“*

Fulltrúar SFG og Ágætis virðast hafa hist á Hótel Sögu 30. desember 1994 og þá rætt sérstaklega um útflutning á kartöflum. Þetta má ráða af óundirritaðri yfirlýsingu sem fannst hjá SFG Banönum ehf.<sup>127</sup> Í yfirlýsingunni segir m.a.: „*Við undirritaðir fulltrúar eftirfarandi fyrirtækja lýsum því yfir að við munum eftir fremsta megni hafa*

<sup>126</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 15. nóvember 1994.

<sup>127</sup> Skjal af skrifstofu Banana ehf., nr. 1039 í haldlagningarskrá.

*samvinnu um útflutning á kartöflum nú í vetur þannig að upplýsingastreymi sé nægjanlegt milli aðila um verð og þess háttar hluti.*“

Hvorki SFG né Ágæti hafa mótmælt því að framangreindar hugmyndir hafi verið uppi og að umræddur fundur hafi verið haldinn.

Í umsögn Ágætis um frumathugun Samkeppnisstofnunar segir að Ágæti hafi aldrei flutt neitt út í samstarfi við SFG, hvorki grænmeti né kartöflur.<sup>128</sup> Að mati samkeppnisráðs þykir þó sýnt að SFG og Ágæti og e.t.v. fleiri aðilar hafi í lok árs 1994 eða byrjun árs 1995 náð samkomulagi í skilningi samkeppnislaga um sameiginlegan útflutning. Ljóst er einnig að samkomulagið hefur falist í því að stofna ætti sameiginlegt útflutningsfyrirtæki.<sup>129</sup> Í minnisblaði frá framkvæmdastjóra SFG kemur þó fram að þetta eigi ekki að vera „stórfyrirtæki“ heldur „aðeins einn starfsmaður með skýra verkaskiptingu“.<sup>130</sup> Kemur fram á minnisblaðinu að í félaginu eigi að vera þrjár stoðdeildir; grænmetisdeild, kartöfludeild og blómadeild. Í deildunum sitji fulltrúar frá m.a. SFG og Ágæti. Markmið félagsins er m.a. sagt vera:

*„... að taka framleiðslutoppa úr umferð þannig að stöðugleiki haldist á innanlandsmarkaði.“<sup>131</sup>*

Samkvæmt öllu framangreindu telur samkeppnisráð ljóst að umrætt samkomulag félaganna um að flytja út grænmeti hefur haft það að markmiði að draga úr framboði innanlands og hækka þar með verð eða vinna gegn verðlækkunum. Samkomulaginu var þannig ætlað að hafa áhrif á verð og brýtur því í bága við 10. gr. samkeppnislaga. Gögn málsins gefa til kynna að þetta markmið hafi a.m.k. náðst á árinu 1995 varðandi útflutning á kartöflum. Á aðalfundi Ágætis 11. apríl 1995 er greint frá því að frá árinu 1994 til apríl 1995 hafi verið flutt út 700 tonn af kartöflum. Í umræðum á fundinum er bókað: „*Sigurbjartur sagði að hann vildi fá aðgang að fjármagni sem hægt er að nota til að tappa af markaðnum: Það sýndi sig í vetur þegar flutt voru út um 700 tonn. Verðið hækkaði um 100%.*“

Opinberar útflutningsskýrslur staðfesta þetta. Í þeim kemur fram að verðmæti útflutnings á nýjum kartöflum hafi verið tæplega 1 mkr. á árinu 1994. Á árinu 1995 var verðmætið hins vegar rúmlega 26 mkr. Hér verður einnig að hafa í huga að verð pr. kg á þessum útflutningi hefur verið mjög lágt. Framangreint samkomulag um útflutning og markmið þess er einnig staðfest af fyrrverandi stjórnarmanni í Ágæti í skýrslu til Samkeppnisstofnunar:

<sup>128</sup> Umsögn Ágætis, dags. 24.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

<sup>129</sup> Sjá t.d. fundargerð stjórnar SFG 29.12.1994.

<sup>130</sup> Skjal frá 1995 sem fannst í tölvu framkvæmdastjóra SFG.

<sup>131</sup> Skjal frá 1995 sem fannst í tölvu framkvæmdastjóra SFG.

„Bernhard kveður SFG og Ágæti hafa staðið saman að útflutningi á grænmeti og kartöflum til þess að minnka framboðið hér á landi og halda uppi verði, sérstaklega í kartöflum. Lítið fái út úr þessum útflutningi þar sem GATT verndin sé einnig í öðrum löndum og kartöflur séu í raun gefnar með þessum útflutningi. Fyrirtækin líti svo á að skárta sé að selja þær ódýrt til útlanda en að henda þeim.“<sup>132</sup>

Á árunum fram til 1999 er rætt um útflutning í gögnum málsins. Hins vegar gefa útflutningsskýrslur til kynna að hann hafi ekki verið í jafn miklum mæli og árið 1995.<sup>133</sup>

## 2. Samráð milli SFG og Mata

### 2.1. Fundur SFG og Mata 18. mars 1995

Við húsleitir Samkeppnisstofnunar þann 24. og 27. september 1999 fundust m.a. skjöl, bæði hjá Mata og SFG, sem lýsa fundi forsvarsmanna fyrirtækjanna laugardaginn 18. mars 1995.<sup>134</sup> Eftirfarandi skjal, með fyrirsögninni „*Bananahækkun*“, fannst á skrifstofu Mata.<sup>135</sup>

#### BANANAHÆKKUN

Hvað getum við sameinast um:

- 1) SFG verður innleggjandi í ylræktargrænmeti hjá okkur
- 2) Bananar/SFG kaupa Cape vínber/Outspan appelsínur/NZ kivi af okkur
- 3) Við hækkuðum bananaverð í sumar
- 4) Við gefum verðlínu á föstudögum fyrir það sem við seljum þeim og þeir gefa verðlínu fyrir það sem þeir selja okkur.

Öll þessi atriði hver fyrir sig hækka sölu og heildarframlegð hjá okkur.

#### Túlkunaratriði sem verður að festa:

- Eiga þeir að kaupa öll vínber af okkur eða bara þegar þeir ætla að kaupa Cape? Eins með appelsínur. Ætla þeir að kaupa allar appelsínur af okkur eða bara þegar þeir eru búnir með Robin appelsínurnar sem þeir kaupa í bunkum og endast fram í ágúst eða þegar þeim list ekki á Urudor?
- Hvað fáum við mikið af innlendu grænmeti þegar það er skortur (paprík sérstaklega)?
- Hvað gerist ef við þurfum að losa út mikið af gúrkum frá okkar framleiðendum en verðlínan er fyrir?
- Hvernig leysum við úr deilum með það hvað sé Rotterdamverð CIF Reykjavík á vínberjum?

<sup>132</sup> Skýrsla Bernhards Jóhannessonar, fyrrverandi stjórnarmanns Ágætis, dags. 8.08.2000.

<sup>133</sup> Sjá t.d. fundargerðir Ágætis frá 9.05.1997 og 8.04.1999.

<sup>134</sup> Skjal úr tölvu Mata (Gunnar/SFGsamn) og skjal af skrifstofu SFG nr. 616 í haldlagningarskrá.

<sup>135</sup> Skjal úr tölvu Mata (Gunnar/SFGsamn).

#### **Hvað skilar þetta hvorum aðila**

- Hverjar 10 krónur sem þeir hækka bananaverðin um skilar þeim 1.000 til 1.350 þús á mán í aukna framlegð. Við fáum 680 þús á mánuði **EF** okkur tekst að hækka alla um 10 kr þar á meðal Samland, Fjarðarkaup, Þína verslun og Kaupfélag Suðurnesja.
- Verðmæti vínberjainnflutnings okkar í maí og júní 1994 var 6,6 millj (án Hagkaups) og verðmæti appelsínúinnflutnings júní, júlí, ágúst og september 1999 var 6,7 millj (án Hagkaups). Samtals voru þessir liðir hjá okkur 13,3 millj og ef við áætlum að þeir kaupi 20 millj af þessum liðum þá gerir 8% nettó af því 1,6 fram í september.
- ylræktarsala okkar var 17 millj maí-sept 1994. Ef við gerum ráð fyrir 4 millj söluaukningu á mánuði við það að hafa ótakmarkað framboð og 15% nettó sölulaun þá fáum við 3 millj í aukna framlegð af grænmetissölu næsta sumar auk þess sem við bætum álit okkar sem heildarlausnarheildsalar.

Göngum við á einhvern hátt gegn samkeppnislögum með þessu?

Eftirfarandi skjal fannst á skrifstofu SFG, sem lýsir sama fundi:<sup>136</sup>

Fundur með Mata laugardag 18 mars.

#### **A Íslensk grænmeti**

1. Mata kaupir allt innlent grænmeti af SFG fyrir utan það sem þeir frá sínum innleggjendum.
2. Fyrir hverja viku skal Mata leggja fram söluupplýsingar um meðalverð vikunnar og greiða 80% af því verði til SFG. Einnig skal SFG fá að vita birgðastöðu í lok hverrar viku.
3. Lágmarksverð verði gefin af SFG

#### **B. CAPE OUTSPAN NEW ZEELAND**

SFG-Bananar kaupa alla ofangreinda ávexti af Mata og RD verðum.  
SFG flytur ekki inn sambærileg merki

#### **C Bananar.**

Mata dregur sig út af Suðurnesjum með banana. Lámaksverð á markaðnum 100

Bæði SFG og Mata viðurkenna að skjöl þessi stafi frá hvoru fyrirtækinu fyrir sig og hefur því ekki verið haldið fram af fyrirtækjunum að efni skjalanna sé rangt. Jafnframt viðurkenna þau að skjölin eiga rót sína að rekja til fundar sem SFG átti með Mata. Í ljósi þessa og með hliðsjón að því að skjölin eru skv. efni sínu trúverðug telur samkeppnisráð að sönnunargildi þeirra sé ótvírætt.

Samkeppnisráð telur fullsannað, m.a. með framangreindum skjölum fyrirtækjanna, að SFG og Mata hafi á framangreindum fundi, og í kjölfar óformlegra viðræðna fyrirtækjanna, gert með sér ólöglegt samkomulag í skilningi 10. gr. samkeppnislaga um verðlagningu á umræddum vörum og um skiptingu markaða. Samkvæmt gögnum málsins hafa fyrirtækin haft með sér samráð hvað þessi atriði varðar frá árinu 1995 til

<sup>136</sup> Skjal af skrifstofu SFG nr. 616 í haldlagningarskrá.

a.m.k. ársins 1999. Það er lýsandi fyrir eðli þess samkomulags sem þarna býr að baki að framkvæmdastjóri Mata hefur í tölvu sinni vistað skjal sitt undir heitinu *Sfgsamn* sem verður vart skilið öðruvísi en skammstöfun fyrir SFG-samningur. Verður nú gerð nánari grein fyrir umræddu samkomulagi.

## 2.2. Samkomulag um innlent grænmeti, appelsínur, vínber og kiwi

Samkeppnisráð lítur svo á að umrætt samráð fyrirtækjanna hafi í fyrsta lagi falist í því að Mata fengi allt íslenskt grænmeti frá SFG, fyrir utan það sem Mata fengi frá sínum eigin framleiðendum. Var fyrirkomulag þessara viðskipta með þeim hætti að SFG sendi vörur til Mata án þess að reikningar væru gefnir út en starfsmaður SFG hélt utan um afhent magn. Á mánudögum gaf Mata síðan SFG upp magn selds grænmetis fyrir liðna viku og birgðastöðu og voru viðskiptin þannig gerð upp eftir á. Verðið í þessum viðskiptum fyrirtækjanna virðist hafa verið ákveðið á þann hátt að SFG hafi gefið Mata upp tiltekið lágmarksverð sem gilda skyldi í viðskiptum Mata við smásala.<sup>137</sup> Að sögn SFG var fundið út ákveðið meðalverð í viðskiptum Mata við verslanir og Mata greiddi síðan 80% af því verði til SFG, en hélt eftir 20% sölubóknun.<sup>138</sup> Verðið sem Mata greiddi SFG fyrir grænmetið hefur þannig verið fundið út með því að reikna til baka út frá fyrirfram ákveðnu verði Mata til smásala. Að sögn Mata hefur tilhögun á viðskiptum fyrirtækjanna staðið nánast samfelld og óbreytt frá því um sumarið 1995.<sup>139</sup> Að sögn SFG hefur Mata keypt íslenskt grænmeti af SFG frá þessum tíma fram til dagsins í dag en fyrirkomulag viðskiptanna hefur þó breyst að sögn fyrirtækisins. SFG segir vörur nú seldar á föstu verði með tilliti til markaðarins eins og hann er á hverjum tíma og verðið sé rætt í upphafi hvernar viku. Ekki sé lengur til að dreifa lágmarksverði, þar sem ekki sé lengur um umboðssölu að ræða.<sup>140</sup>

Til viðbótar þessu telur samkeppnisráð í öðru lagi ljóst að fyrirtækin hafi sammælt um það í kjölfar framangreinds fundar í mars 1995, að SFG og Bananar (til styttingar SFG) keyptu Cape-vínber, Outspan-appelsínur og New Zealand-kiwi af Mata, í gegnum Bananasöluna, en Mata kaupir þessar vörur frá Suður-Afríku og Nýja-Sjálandi. Þessi viðskipti fyrirtækjanna hafa hafist á sama tíma og framangreind viðskipti fyrirtækjanna með íslenskt grænmeti, eða fyrir mitt ár 1995.<sup>141</sup> Samkomulagið felur í sér að Mata gefur SFG „verðlínu“ fyrir Cape-vínber, Outspan-appelsínur og New Zealand-kiwi á föstudögum og telur samkeppnisráð því ljóst að Mata hefur þannig ákveðið eða haft áhrif á heildsöluverð SFG á þessum tilteknu vörum til verslana.<sup>142</sup> Að sögn fyrirtækjanna var síðar farið að reikna út verðið með

<sup>137</sup> Skjal úr tölvu Mata (Gunnar/SFGsamn), skjal af skrifstofu SFG nr. 616 í haldlagningarskrá, skýrsla Mata 29.03.2000.

<sup>138</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>139</sup> Greinargerð Mata, dags. 22.05.2000, vegna fyrirspurnar Samkeppnisstofnunar, dags. 31.03.2000.

<sup>140</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>141</sup> Skjal úr tölvu Mata (Gunnar/SFGsamn) og skjal af skrifstofu SFG nr. 616 í haldlagningarskrá.

<sup>142</sup> Skjal úr tölvu Mata (Gunnar/SFGsamn) og skýrsla Mata frá 29.03.2000.

þeim hætti að miðað var við útsöluverð Hagkaups og það margfaldað með tilteknum stuðli og verðið milli fyrirtækjanna ákvarðað með þeim hætti.<sup>143</sup>

Samkvæmt þessu hefur Mata frá því um sumarið 1995 fengið íslenskt grænmeti frá SFG og selt til endurseljenda miðað við tiltekið lágmarksverð sem SFG hefur ákveðið. Fram hefur komið, m.a. í skýrslu framkvæmdastjóra Mata í máli þessu, að bryti Mata samkomulagið og seldi til endurseljenda á of lágu verði, þ.e.a.s. undir gefnu lágmarksverði SFG, gat fyrirtækið átt í erfiðleikum með að fá vörur afgreiddar hjá SFG.<sup>144</sup> Þannig hefur SFG stjórnað heildsöluverði Mata, keppinautar síns, á umræddum vörum með því að ákveða tiltekið lágmarksverð. Gat Mata ekki selt undir því verði nema eiga á hættu að verða synjað um umrædd viðskipti næst. Hvort greiðslufyrirkomulag viðskiptanna tók breytingum eftir 1998 er ekki ljóst enda ber fyrirtækjunum ekki saman um það, sbr. það sem segir hér að framan. Slíkt samkomulag keppinauta á heildsölustigi um tiltekið lágmarksverð til smásala felur að mati samkeppnisráðs tvímælalaust í sér samkomulag sem ætlað er að hafa áhrif á verð í skilningi 10. gr. samkeppnislaga. Samkeppnisráð lítur enn fremur svo á að lágmarksverð SFG, „verðlínan“, hafi ekki eingöngu stýrt heildsöluverði Mata á grænmeti frá SFG, eins og augljóst er af samkomulaginu, heldur hafi einnig haft áhrif á eða stýrt heildsöluverði Mata á grænmeti frá eigin framleiðendum. Hefur þetta fyrirkomulag á viðskiptunum þannig verið til þess fallið að hefta Mata í að lækka verð til endurseljenda, t.d. ef offramboð var á tiltekinni tegund hjá fyrirtækinu e.t.v. vegna aukinnar framleiðslu eigin framleiðenda, sbr. það sem segir á framangreindu skjali frá Mata: „*hvað gerist ef við þurfum að losa út mikið af gúrkum frá okkar framleiðendum en verðlínan er fyrir?*“.<sup>145</sup> Samkeppnisráð telur því sýnt að samkomulagið hafi valdið því að Mata hefur ekki getað stjórnað eigin verði með hliðsjón af framboði hjá fyrirtækinu í viðkomandi tegund, heldur orðið að halda sig við uppgefið lágmarksverð keppinautarins. Skaðleg áhrif slíks samkomulags keppinauta á verðsamkeppni er að mati samkeppnisráðs augljós. Í athugasemdum sínum heldur Mata því fram að fyrirtækið hafi ekki verið bundið af verði SFG. Í því samhengi nægir að ítreka að ekki er skilyrði skv. 10. gr. samkeppnislaga að ráðstafanir séu bindandi, sbr. kafli V.

Þá er ljóst að SFG hefur jafnframt fengið Cape-vínber, Outspan-appelsínur og New Zealand-kiwi frá Mata frá sama tíma, þ.e. frá miðju ári 1995, og var samkomulagi fyrirtækjanna ætlað að hafa þau áhrif að Mata hefði stjórn á söluverði SFG á þeim vörum. Í athugasemdum Mata við frumathugun Samkeppnisstofnunar er því hafnað að Mata hafi ákveðið heildsöluverð ávaxta hjá SFG.<sup>146</sup> Eins og áður sagði er ekki skilyrði skv. 10. gr. að ráðstafanir sé bindandi. Samkomulag Mata og SFG er því jafn

---

<sup>143</sup> Greinargerð Mata til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, skýrsla Mata, dags. 29.03.200 og greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>144</sup> Skjal af skrifstofu SFG nr. 616 í haldl.skrá, greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, skýrsla Mata, dags. 29.03.2000.

<sup>145</sup> Skjal úr tölvu Mata (Gunnar/SFGsamn).

<sup>146</sup> Athugasemdir Mata, dags. 19.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

ólögmætt hvort sem það hafði það í för með sér að fyrirtækin ákváðu eða höfðu áhrif á verð hvors annars.

Fyrir utan hin augljósu áhrif á verðsamkeppni í umræddum tegundum felst einnig í þessu samkomulagi skýr skipting á markaðnum í skilningi 10. gr. samkeppnislaga. Samkvæmt samkomulaginu skuldbindur Mata sig til þess að kaupa allt „utanaðkomandi“ grænmeti frá SFG gegn því að SFG kaupi umrædda ávexti af Mata og flytji „*ekki inn sambærileg merki*“, eins og segir í skjalinu frá SFG. Þannig hefur samkomulagið haft það markmið eða þau áhrif að Mata keppi ekki við SFG í sölu grænmetis og SFG keppi ekki við Mata í innflutningi og sölu á tilteknum ávöxtum. Fyrirtækin hafa með þessum hætti skipt markaðnum í þessum vörum upp á milli sín.

Samkeppnisráð telur að framangreint samkomulag fyrirtækjanna hafi jafnframt hindrað Mata með ólögmætum hætti í að auka sölu á grænmeti frá eigin framleiðendum. Í lok árs 1997 bættist nýr framleiðandi við hjá Mata og jókst við það framboð Mata í tilteknum tegundum grænmetis, m.a. gúrkum. Nánar verður fjallað um þetta í kafla VI. 5. Þegar Mata jók sölu sína á íslensku grænmeti í kjölfar þess virðist SFG hafa litið svo á að með því væri því jafnvægi ógnað, sem stefnt var að með fyrrnefndu samkomulagi. Virðist ljóst að SFG reyndi að stöðva aukið framboð Mata af íslensku grænmeti á markaðnum á þessum tíma. M.a. má benda á að starfsmaður SFG hafði samband við starfsmann Mata í apríl 1998 til að „*segja honum að hætta selja gúrkur og sveppi í Nettó*“. Má sjá þetta af tölvupósti starfsmanns SFG til framkvæmdastjóra félagsins, dags. 8. apríl 1998, þar sem segir m.a.:

*„Hinn Eggertinn [Eggert Á. Gíslason í Mata] – það virðast bara vera eintóm vandræði bundin þessu nafni – var með leiðindi í dag. Ég hringdi í hann til að segja honum að hætta að selja gúrkur og sveppi í Nettó. Hann varð hinn verstí og kom með alla rulluna...“<sup>147</sup>*

SFG hefur gefið þá skýringu á þessum ummælum að SFG hafi samning við KEA-Nettó um kaup á íslensku grænmeti, sem þó sé ekki skriflegur. Samkvæmt samningnum kaupi KEA-Nettó allt íslenskt grænmeti af SFG. Af tölvupóstinum megi ráða að KEA-Nettó hafi keypt þessar vörur af Mata og starfsmaður SFG „*fært það í tal*“ við starfsmann Mata.<sup>148</sup> Að mati samkeppnisráðs er í fyrsta lagi ljóst að það er ekki hluti af eðlilegum og lögmætum viðskiptaháttum að fyrirtæki hafi samband við keppinaut og krefjist þess að hann hætti að keppa við sig í tilteknum viðskiptum. Í þessari óvenjulegu aðgerð SFG felst að mati ráðsins í sjálfu sér skýr staðfesting á tilvist umrædds samkomulags. Jafnframt er ljóst að mati samkeppnisráðs að þegar Mata jók sölu sína á íslensku grænmeti, eða hugðist lækka verðið til þess að losa sig við umframbirgðir, hafi SFG refsað fyrirtækinu með því að hætta að kaupa Cape-

<sup>147</sup> Tölvupóstur starfsmanns SFG til framkvæmdastjóra SFG, dags. 8.04.1998.

<sup>148</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

vínber af Mata.<sup>149</sup> Hugðust forsvarsmenn Mata þá draga úr framboði sínu á íslensku grænmeti til verslana („halda sér á mottunni“) í því skyni að reyna að halda í viðskipti SFG með Cape-vínber, sbr. handskrifað minnisblað frá Mata, sem einnig er frá því í apríl 1998, þar sem segir m.a.:

*„segjum Pálma [framkv.stj. SFG] að við höldum okkur á mottunni í grænmetissölu og að það sé engin ástæða til að hætta að kaupa af okkur vínber.“<sup>150</sup>*

Að mati samkeppnisráðs sýna öll framangreind gögn með ótvíræðum hætti fram á tilvist umrædds samkomulags fyrirtækjanna. Styðja gögnin hvert annað að mati ráðsins, svo ekki verður um villst hvers efnis það er og hvaða úrræðum hefur verið beitt til þess að halda samkomulaginu til streitu. Þannig er ljóst að kaup SFG á vínberjum, appelsínum og kiwi hafa verið tengd grænmetisviðskiptum Mata, sem sýnir fram á framangreinda markaðsskiptingu. Hefur SFG beitt þeim viðskiptum sínum til þess að halda grænmetissölu Mata í skefjum en ljóst er að aukið framboð hjá Mata í kjölfar þess að nýr framleiðandi bættist við, Bernhard Jóhannesson („Benni“) sem áður var hjá Ágæti, hefur raskað því jafnvægi sem SFG og Mata höfðu náð samkomulagi um. Af frammanfndu minnisblaði frá Mata, dags. í apríl 1998, má ráða að hið aukna framboð hafi valdið Mata margs konar vandkvæðum. Meðal annars hafi Mata nauðsynlega þurft að losa sig við umframmagn af gúrkum, þar sem samkomulagið við SFG hafi ekki heimilað aukið framboð fyrirtækisins á gúrkum né lægra verð. Því hefur Mata talið sig þurfa að senda gúrkur til niðursuðu hjá ORA eða jafnvel að henda þeim. Þá hefur fyrirtækið einnig hugleitt að losa sig við vörur til Grænlands og Færeyja. Með öðrum orðum hefur samkomulagið við SFG leitt til þess að Mata hefur ekki getað stundað eðlilega samkeppni á þessum markaði heldur þurft að grípa til sérstakra ráðstafana. Er þetta órækur vitnisburður um hin samkeppnishamlandi áhrif samkomulagsins. Einnig má sjá af umræddu minnisblaði, sem birt er í heild hér að neðan,<sup>151</sup> að náist ekki samkomulag milli Mata og SFG um áframhaldandi viðskipti þrátt fyrir boð Mata um að „halda sig á mottunni í grænmetissölu“, þá væri „*dyrum haldið opnum hvað varðar stríð*“.

29/4/98

#### NÝ STEFNA Í BENNA

- 1) Frestum vandamáli í gúrkum með því að senda í ORA núna (1. viku í maí) eða henda
- 2) Segjum Pálma að við höldum okkur á mottunni í grænmetissölu=> engin ástæða til að hætta að kaupa af okkur vínber
- 3) Sjáum til hvernig okkur gengur að afsetja tómata/paprikur í magnumbúðum í FK
- 4) Söfnum upp innleggi hjá Benna fram maí og stígum á bremsuna með útgreiðslur
- 5) Athugum afsetningu til Grænlands og Færeyja

<sup>149</sup> Skýrsla Mata, dags. 29.03.2000.

<sup>150</sup> Minnisblað af skrifstofu Mata, dags. 29.04.1998, nr. (M)605 í haldl.skrá.

<sup>151</sup> Minnisblað af skrifstofu Mata, dags. 29.04.1998, nr. (M)605 í haldl.skrá.



- |  |
|--|
| 6) Höldum dyrum opnum hvað varðar stríð<br>7) Höfum í huga að við eigum engar paprikur í sumar aðrar en Benna og við keyptum glás af tómtum af SFG í maí '97 |
|--|

Ef framangreint er dregið saman þá felst í 10. gr. samkeppnislaga bann við hvers konar samningum eða samstilltum aðgerðum sem ætlað er að hafa áhrif á verð. Ákvæðinu er þannig ætlað að koma í veg fyrir það að keppinautar hafi áhrif á verð hvers annars og stuðla þannig að verðsamkeppni og þar með lægra verði. Í framangreindu samkomulagi felst að SFG hefur ákveðið eða haft áhrif á söluverð Mata á grænmeti og sérstaklega hindrað fyrirtækið í að lækka verð og auka sölu á grænmeti frá eigin framleiðendum. Jafnframt hefur Mata ákveðið eða haft áhrif á söluverð SFG á tilteknum ávöxtum. Fyrirtækin hafa því brotið a-lið 1. mgr. 10. gr. að þessu leyti.

Í 10. gr. samkeppnislaga felst einnig bann við skiptingu markaða eftir sölu eða magni. Í samkomulaginu felst að Mata skuldbindur sig til þess að kaupa allt „utanaðkomandi“ grænmeti frá SFG gegn því að SFG kaupi tiltekna ávexti af Mata og flytji ekki inn sambærileg merki. Fyrirtækin hafa því sammælt um að takmarka samkeppni sín á milli með því að skipta upp markaðnum með þessum hætti. Fyrirtækin hafa því brotið gegn b-lið 1. mgr. 10. gr. Hið ólögmeta samkomulag fyrirtækjanna hefur a.m.k. verið í framkvæmd á tímabilinu 1995-1999. Í ljósi eðlis samkomulagsins og þess tíma sem það hefur varað er augljóst að það hefur með mjög alvarlegum hætti raskað samkeppni.

### 2.3. Samkomulag um banana

Ljóst er að á umræddum fundi SFG og Mata þann 18. mars 1995 hefur verið rætt um bananaviðskipti og sú hugmynd m.a. rædd hvort menn ættu að sammælast um að hækka verð á banönum, en bæði fyrirtækin, Mata og SFG eða Bananar ehf., fluttu inn og þroskuðu banana á þessum tíma.<sup>152</sup> Samkeppnisráð telur að framangreind skjöl sem lýsa fundinum 18. mars 1995 sanni að fyrirtækin hafi gert með sér samkomulag um verð og skiptingu markaða í bananaviðskiptum. Önnur gögn staðfesta þetta, eins og rakið verður hér á eftir. Af hálfu SFG hefur því ekki verið sérstaklega mótmælt að þetta samkomulag hafi náðst. Af hálfu Mata hefur því verið haldið fram að fyrirtækin hafi ekki náð með sér samkomulagi um banana. Mata hefur hins vegar ekki haldið því fram að efni skjalsins sem kallað er *Bananahækkun* sé ekki rétt. Framkvæmdastjóri Mata var af Samkeppnisstofnun spurður um hvort Mata og SFG hefðu rætt um að hækka verð á banönum. Í svari hans segir:

*„Þetta var eflaust hugmynd sem kemur til út af því að við höfðum á árinu þar á undan, þá höfðum við lækkað banana verulega, sem sagt frá því sem hafði*

<sup>152</sup> Skjal úr tölvu Mata (Gunnar/SFGsamn), skjal af skrifstofu SFG nr. 616 í haldl.skrá, greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

*verið, og það voru sem sagt hugmyndir uppi, það kom upp, sem sagt það var rætt í þessum viðræðum hvort menn myndu sammælast um svona hækkun en það varð ekki úr því að menn gerðu það á, hvað eigum við að segja, það varð ekki úr því að menn bundust samkomulagi um það. Að vísu getur verið að það hafi verið í næstu samningum sem menn hafi gert við sína viðskiptaaðila að það hafi hækkað, ég man ekki, það er alveg klárlega ekki sama hækkun á alla aðila ...”<sup>153</sup>*

SFG hefur ekki sérstaklega mótmælt þessari lýsingu framkvæmdastjóra Mata á viðræðum fyrirtækjanna. Þegar þessi lýsing er höfð í huga og litið er til þess að á skjalinu *Bananahækkun* (sem framkvæmdastjóri Mata vistar undir nafninu *SFGsamn*) segir „Við hækkum bananaverð í sumar“ og að í skjali SFG segir undir liðnum bananar: „Lágmarksverð á markaðnum 100“ telur samkeppnisráð sannað að fyrirtækin hafi náð samkomulagi um að hækka verð á banönum. Að sögn SFG var með þessu átt við að heildsöluverð á banönum milli fyrirtækjanna færi ekki undir 100 kr. en að mati samkeppnisráðs bendir þó hvorki orðalagið né önnur gögn til slíkrar túlkunar. Þegar gögn um heildsöluverð fyrirtækjanna á banönum eru skoðuð kemur einnig í ljós að um vorið 1995, eftir fundinn í mars, hækkuðu bæði SFG og Mata verð á banönum. Fór bananaverð fyrirtækjanna nær stöðugt hækkandi þar til 100 kr. markinu var náð.

Þá hafa fyrirtækin einnig sammælt sérstaklega um viðskipti með banana á Suðurnesjum, sbr. m.a. það sem segir í fyrrnefndu minnisblaði SFG: „Mata dregur sig út af Suðurnesjum með banana.“ Forsvarsmenn SFG kannast við umræður um viðskipti á þessu tiltekna svæði en telja þær líklegast hafa tengst umræðum um að félögin færu að vinna meira saman og jafnvel sameinast.<sup>154</sup> Samkvæmt upplýsingum frá Mata um kaupendur banana af fyrirtækinu á árunum 1994 til 2000<sup>155</sup> er ljóst að á árinu 1995 seldi Mata 200 kassa af banönum til þriggja verslana á Suðurnesjum. Af þessum upplýsingum má sjá að Mata hafi hætt að selja banana til þessara verslana a.m.k. frá og með árinu 1996. Mata hefur greint frá því að þau viðskipti hafi farið til Ágætis en eins og fram hefur komið hefur SFG séð Ágæti fyrir banönum og fyrirtækin hafa gert samkomulag um að keppa ekki í innflutningi og þroskun á banönum. Samkeppnisráð telur því með vísan til alls þessa að SFG og Mata hafi gert með sér samkomulag um að Mata myndi hætta að selja banana í verslanir á Suðurnesjum í samkeppni við SFG og fyrirtækin hafi þannig skipt markaðnum á milli sín í skilningi 10. gr. samkeppnislaga.

<sup>153</sup> Skýrsla Mata, dags. 29.03.2000.

<sup>154</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

<sup>155</sup> Fylgiskjal með greinargerð Mata til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000; *yfirlit yfir stóra kaupendur banana hjá Mata 1/1/94 til 31/3/00.*

Önnur gögn málsins sýna enn frekar fram á tilvist samkomulags milli fyrirtækjanna hvað varðar markaðsskiptingu í viðskiptum með banana. Á árinu 1995 gerði Mata samning við Nóatún um sölu á öllum ávöxtum þangað, m.a. á banönum. Einhvern tímann á árunum 1996/1997 gerði Nóatún kröfu um að fá Chiquita banana í hluta af sínum verslunum. Mata flutti hins vegar ekki inn umrædda tegund, Chiquita, heldur var með annað vörumerki, Del Monte. Bananar ehf. fluttu hins vegar inn Chiquita banana og gera enn.<sup>156</sup> Samkvæmt skýrslu framkvæmdastjóra Mata töldu fyrirsvarsmenn Mata sig eiga þrjá kosti í þessari stöðu: Í fyrsta lagi að flytja inn Chiquita banana í samkeppni við Banana og selja í Nóatún. Mata taldi þennan kost ekki ómögulegan þó að sú leið kynni að mati fyrirtækisins að vera nokkrum vandkvæðum háð. Í öðru lagi var mögulegt að kaupa þroskaða banana frá SFG (Banönum) og selja í Nóatún og í þriðja lagi að gefa viðskiptin frá sér.<sup>157</sup> Í stað þess að fara einhverja þessara leiða gerðu Mata og SFG með sér samkomulag um að SFG myndu greiða Mata þóknun fyrir að Mata flytti ekki inn Chiquita banana. Fyrirtækin ákváðu að SFG (Bananar) myndu sjá um sölu á Chiquita banönum í Nóatún, en myndu greiða Mata ákveðna þóknun af þeim viðskiptum.<sup>158</sup> Framkvæmdastjóri Mata hefur lýst þessu svona:

*„En það endaði þannig að okkur var boðin umboðslaun fyrir það að semsagt, fyrir það að selja, eða semsagt að hætta við að, að flytja ekki inn banana sjálfir, þá buðust okkur umboðslaun fyrir það að Bananar myndu selja Chiquita banana inn í Nóatún.“<sup>159</sup>*

SFG hefur ekki mótmælt þessum framburði framkvæmdastjóra Mata. Samkeppnisráð telur engan vafa leika á því að Mata og SFG (eða Bananar) hafi gert með sér samkomulag um að Mata flytti ekki inn Chiquita banana í samkeppni við SFG heldur léti SFG eftir bananaviðskiptin við Nóatún. Í staðinn fengi Mata greidda fjárhæð sem nam ákveðnu hlutfalli af þessum viðskiptum SFG við Nóatún. Samkeppnisráð telur engum vafa undirorpið að slíkt samkomulag fyrirtækja á sama sölustigi feli í sér samning sem lýtur að skiptingu markaða eftir viðskiptavinum, sbr. b-lið 10. gr. samkeppnislaga. Í slíkum samningum felast mjög alvarlegar samkeppnishömlur.

Síðan má sjá af gögnum málsins að illa gekk hjá Mata að innheimta umrædda þóknun frá Banönum,<sup>160</sup> en í janúar 1998 fékk Mata greiðslu að upphæð u.þ.b. 1,5 milljón

---

<sup>156</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, og greinargerð Mata, dags. 22.05.2000.

<sup>157</sup> Greinargerð Mata til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, skýrsla Mata, dags. 29.03.2000.

<sup>158</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, og greinargerð Mata til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, skýrsla framkv.stj. Mata, dags. 29.03.2000.

<sup>159</sup> Skýrsla Mata, dags. 29.03.2000.

<sup>160</sup> Sjá m.a. skjal úr tölvu Mata (Gunnar/Nafli97), dags. í nóvember 1997: „Pálmi svíkur okkur í sambandi við banana í Nóatún“.

króna frá Bananasölunni vegna þessara bananaviðskipta.<sup>161</sup> Fyrirsvarsmenn Mata voru ekki sáttir við þetta fyrirkomulag og vildu fá „*uppgjör á Nóatúnsbönunum oftar*“.<sup>162</sup> Að sögn fyrirtækjanna varð ekki um frekari greiðslur að ræða vegna þessara viðskipta. Engin frekari gögn fengust frá fyrirtækjunum tengd þessu.

#### 2.4. Samantekt

Samkeppnisráð telur ljóst að SFG og Mata hafi frá árinu 1995 haft með sér samráð um skiptingu markaðarins og um verð á íslensku grænmeti, vínberjum, kiwi, appelsínunum og banönum. Samkvæmt gögnum málsins hefur samráðið staðið a.m.k. fram á árið 1999, sbr. þau gögn sem vísað er til hér að neðan.

Af eftirfarandi minnisblaði frá árinu 1997,<sup>163</sup> sem fannst við húsleit í tölvu á skrifstofu Mata, er að mati ráðsins ljóst, að árið 1997 hefur hið ólögmeta samráð a.m.k. verið enn við lýði, sbr. „*Við förum halloka í samráðinu*“ og „*Innflutningur fer ekki allur í gegn um okkur*“. Einnig staðfesta ummæli í skjalinu um að „*búðir fáist ekki bættar*“ það sem áður hefur komið fram um markaðsskiptingu fyrirtækjanna eftir viðskiptavinum. Um þetta segir m.a. í skjalinu:

*„Búðir fáist ekki bættar. Við sjáum það að okkur reynist erfiðara að fá bætur fyrir búðir sem við missum. Hluti af skýringunni er sá að það er lítið eftir af stökum búðum sem hægt er að nota sem skiptimynt en einnig virðist (sic) mótaðilar okkar bera sífellt minni virðingu fyrir okkur. Pálmi svikur okkur í sambandi við banana í Nóatún.“*

Er minnisblaðið birt hér að neðan:

#### NAFLASKOÐUN MATA Í NÓVEMBER 1997

##### **HVAÐ ER JÁKVÆTT Í STÖÐUNNI:**

*Góð framlegð í ferlinu innflutningsverð -> útsöluverð*

##### **HVAÐA BLIKUR ERU Á LOFTI:**

*Aðgangur að markaðunum sífellt að versna*

*Sífelld hærra hlutfall veltunnar til heildsöluaðila*

*Hagkaup, Ágæti, SFG*

*Nóatún stefnir að innflutningi*

*Fleiri verslanir fara í Þína verslun*

*Fjarðarkaup að minnka*

*Samland tapar peningum og verður ósanngjarnara í kröfum*

*Verslunardeild KEA virðist standa illa m.a. vegna óraunsærrar verðstefnu. Það þýðir að þeir gera sífellt auknar kröfur, frír flutningur, bæta alla hugsanlega rýrnum sama hvernig hún er tilkomin, hærri*

<sup>161</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000, og greinargerð Mata, dags. 22.05.2000.

<sup>162</sup> Sbr. handskriafað minnisblað af skrifstofu Mata með fyrirsögninni „hvað viljum við fá frá Pálma?“, nr. (M)605 í haldl.skrá, dags. 29.04.1998.

<sup>163</sup> Hluti af minnisblaði úr tölvu Mata (Gunnar/Nafli97).

álagningu o.s.frv. Ef að þeir ná ekki að snúa rekstrinum við halda þeir áfram að herja á okkur þangað til við höfum ekkert lengur upp úr viðskiptunum eða að við segjum nei og þeir fara annað.

### *Verðstýring okkar sífellt að verða veikari*

Ógnun okkar við markaðsaðila felst nær eingöngu í útsöluverðum FK nema við tökum upp á því að fara í stríð á öllum vígstöðvum með því að reyna að kroppa í búðir með samninga. Ef að feðgarnir í FK láta undan samráðsþrýsingi samkeppnisaðila sinna er búið að slá það vopn úr höndum okkar.

### *Við förum halloka í samráðinu*

Búðir fást ekki bættar

Við sjáum það að okkur reynist erfiðara að fá bætur fyrir búðir sem við missum. Hluti af skýringunni er sá að það er lítið eftir af stökum búðum sem hægt er að nota sem skiptimynt en einnig virðist mótaðilar okkar bera sífellt minni virðingu fyrir okkur. Pálmi svikur okkur í sambandi við banana í Nóatún.

Innflutningur fer ekki allur í gegn um okkur

Þrátt fyrir að allir segjast kaupa appelsínur af okkur í sumar nema Bónus þá erum við ekki nema með 43% af appelsínuinnflutningi jún-sept

Mata hefur ekki mótmælt tilvist þessa skjals eða haldið því fram að efni þess sé rangt. Samkeppnisráð telur því framangreint skjal enn frekar staðfesta tilvist samráðs milli fyrirtækjanna og önnur gögn sýna að fyrirtækin viðhöfðu ennþá samráð sín á milli árið 1999. Þessa ályktun má draga af öðru minnisblaði sem fannst við húsleit hjá Mata.<sup>164</sup> Þar kemur fram að framkvæmdastjórar SFG og Mata hafi rætt nokkuð ítarlega sín á milli um rekstur fyrirtækjanna og ýmis viðkvæm viðskiptaleg málefni sumarið 1999. Minnisblaðið er dagsett 9. júní 1999 og er skrifað eftir fund sem framkvæmdastjórar Mata og SFG áttu í Öskjuhlíð. Að sögn framkvæmdastjóra Mata var umræddur fundur haldinn að beiðni SFG en í óformlegu fundarboði hafi ekki verið minnst á fundarefni. Er augljóst að fundurinn hafi átt að fara mjög leynt en í upphafi minnisblaðsins segir:

*„Hitti Pálma á labbi í Öskjuhlíðinni. Hann lagði mikla áherslu á að enginn frétti þetta sem hann sagði við mig. Ekki einu sinni aðrir í fjölskyldunni en EÁG.“<sup>165</sup>*

Af minnisblaðinu er ljóst að framkvæmdastjóri SFG hafi á fundinum m.a. rætt fyrirhuguð kaup SFG á Ágæti við framkvæmdastjóra Mata og er keppinautnum Mata jafnvel greint frá fyrirhuguðu kaupverði og að „það verði ekki SFG sem kaupir Ágæti á pappírnum vegna samkeppnissjónarmiða.“ Þá hafa verið ræddar hugmyndir um að kaupa annaðhvort SFG eða Mata út af markaðnum og framkvæmdastjóri SFG hefur spurt um hve mikið þyrfti að greiða Mata til þess að fyrirtækið færi „með góðu út af markaðnum“. Þá hefur verðstýring af hálfu SFG verið rædd og segir um það í skjalinu:

<sup>164</sup> Minnisblað af skrifstofu Mata, nr. (M)607 í haldl.skrá.

<sup>165</sup> Minnisblað af skrifstofu Mata, nr. (M)607 í haldl.skrá.

„Hann [framkv.stj. SFG] orðaði það reyndar þannig að vildi fá að stjórna verðunum hjá okkur næstu 2 vikurnar. Vildi að við kæmum með sprengjur inn á markaðinn eins og banana í 99 o.s.frv. Ég [frkv.stj. Mata] sagði það af og frá að hann hefði nokkuð með verð hjá okkur að gera án þess að við sæjum eitthvað haldfast í því fyrir okkur“.<sup>166</sup>

SFG hefur ekki mótmælt því að þessi fundur hafi verið haldinn eða haldið því fram að minnisblaðið greini ekki rétt frá því sem fram fór í Öskjuhlíðinni.

Samkeppnisráð telur þetta minnisblað í heild staðfesta enn frekar að samráð um verð og markaðsskiptingu hafi verið við lýði milli SFG og Mata. Þar er m.a. staðfest það sem að framan hefur verið sagt um „refsiaðgerðir“ SFG varðandi Cape-vínber en í minnisblaðinu af fundinum í Öskjuhlíð segir m.a.: „Ég [framkv.stj. Mata] sagði Pálma [framkv.stj. SFG] að þótt við værum óánægðir með það hvernig hann skildi við vínberin þá...“. Af skjalinu má að öðru leyti ljóst vera að þegar það er ritað standa fyrirtækin enn í samráði og ræða sín á milli fyrirhugaðar aðgerðir á markaði, auk þess sem verðstýring og verðsamráð kemur til greina ef fyrirtækin sjái „eitthvað í því“. Í því sambandi verður einnig að hafa í huga að í svari framkvæmdastjóra Mata við þeirri spurningu hvort það sé venjan að framkvæmdastjóri SFG greini honum frá áætlunum sínum kemur fram að framkvæmdastjóri SFG setji hann „*stundum inn í sínar áætlanir, já en ég veit ekki hvort hann setur mig inn í allar sínar áætlanir.*“<sup>167</sup> Samkeppnisráð telur skv. þessu sannað að það samráð sem lýst hefur verið hér að framan milli SFG og Mata hafi staðið a.m.k. fram til ársins 1999.

Að sögn beggja fyrirtækjanna hafa öll samskipti þeirra vegna umræddra viðskipta, sem hafa staðið frá miðju ári 1995, farið fram munnlega og því engum öðrum bréfum, orðsendingum eða minnisblöðum vegna þessa fyrir að fara.

### 3. Samráð milli Mata og Ágætis

Að framan hefur samkeppnisráð rakið hvernig gögn málsins sýna fram á samráð milli SFG og Mata annars vegar og SFG og Ágætis hins vegar. SFG hefur náð nokkurs konar heildarsamkomulagi um verð og markaðsskiptingu á umræddum markaði við keppinauta sína. Samkeppnisráð telur að gögn málsins sýni einnig að Mata og Ágæti hafi einhvern tímann á árinu 1995 náð samkomulagi um verðsamráð og markaðsskiptingu, hvort sem það hefur verið eingöngu á milli þeirra fyrirtækja eða með milligöngu SFG. Slíkt samkomulag hafi verið hluti af heildarsamkomulagi fyrirtækjanna þriggja á grænmetis- og ávaxtamarkaðnum, sbr. einnig kafla VI 7. Má sjá þetta af eftirfarandi gögnum málsins:

<sup>166</sup> Minnisblað af skrifstofu Mata, nr. (M)607 í haldl.skrá.

<sup>167</sup> Skýrsla Mata, dags. 29.03.2000.

Eins og komið hefur fram í kafla VI 1.1. hefur Ágæti í lok árs 1994 haft mikinn vilja til þess að fara að vinna með keppinautum sínum, sbr. þau ummæli framkvæmdastjóra fyrirtækisins í nóvember 1994, að eina færa leiðin til verðhækkana væri að ná samningum.<sup>168</sup> Í fundargerð stjórnar Ágætis 9. febrúar 1995 er þetta bókað:

*„Vilji til að halda áfram samstarfi við SFG og styrkja samstarfið við Mata en halda sjálfstæði okkar sem mest.“*

Einnig er rætt um samstarf við Mata á stjórnarfundum Ágætis 9. mars 1995. Þar er bókað: *„Rætt um samstarf/samruna við Mata. Menn almennt á því að samruni komi ekki til greina en samstarf nauðsynlegt ef það yrði til hagsbóta f. okkur.“*

Gögn málsins gefa til kynna að stjórnarmenn í Ágæti hafi a.m.k. í september 1995 átt fund með fyrirsvarmönnum Mata.<sup>169</sup> Hjá Mata fannst eftirfarandi minnisblað vegna fundar með Ágæti:<sup>170</sup>

28/9/95
Heildarsamningar => flytja inn banana
Dúndur þegar sumir vildu snúa sér að okkur aðrir að SFG
Matti/Árman hræddir við SFG! (Þykkbæingar)
Ekki fengið mikið út úr svokölluðum “friði” góð afkoma ekkert betra skilaverð.
Menn vilja standa saman.
Fúlir að leyfa Pálma að byggja upp ft. á meðan Á og M séu litlir.

Tilvísunin til m.a. „friðarins“ á minnisblaðinu sýnir að Mata og Ágæti hafa rætt um það ólögsmæta samráð sem ríkir á markaðnum, sbr. kafla VI 4. Þar sem fjallað er um hvað „friðurinn“ merkir í þessu samhengi. Jafnframt má af minnisblaðinu ráða að á fundi keppinautanna Mata og Ágætis hafi komið fram vilji til að „standa saman“.

Samkeppnisstofnun hefur spurt fyrrum framkvæmdastjóra Ágætis að því hvað hafi falist í því „að styrkja samstarfið við Mata“ og hvernig samstarfinu milli

<sup>168</sup> Fundur með framleiðendum Ágætis, dags. 27.11.1994.

<sup>169</sup> Sjá hér skýrslu frkv.stj. Mata, dags. 29.03.2000 og fundargerð stjórnar Ágætis frá 22.01.1996.

<sup>170</sup> Minnisblað af skrifstofu Mata, nr. (M)603 í haldl.skrá

fyrirtækjanna hafi verið háttað. Í skýrslu fyrrum framkvæmdastjórans kemur eftirfarandi fram:

*„Framkvæmdastjórar hafa hist á fundum. Meira verið að ræða auglýsingamál o.p.h. Ekki verið að tala um verð. Alltaf verið mikil samkeppni á markaðnum. Menn gera samning um að halda friðinn. Menn vita hverju þeir eiga von ef þeir brjóta samkomulagið. Eiga á hættu að kúnnnum verði stolið frá þeim o.fl. Menn hafa þó ekki verið að skipta upp markaðnum eða sammælast um verð, það hefur ekki verið þannig. Raunin hefur orðið sú að þó gerðir hafi verið hugmyndir eða samningsdrög að slíku hefur aldrei verið skrifað undir samninga þar að lútandi.“*

Hvorki af hálfu Ágætis né Mata hefur því verið haldið fram að framburður framkvæmdastjórans sé rangur. Af þessu má a.m.k. ljóst vera að Mata og Ágæti hafa hist á fundum og náð einhverskonar samkomulagi „um að halda friðinn“. Jafnframt verður framburður fyrrum framkvæmdastjóra Ágætis ekki skilinn öðruvísi en að þessir keppinautar hafi rætt um og sett fram hugmyndir eða jafnvel gert samningsdrög um markaðsskiptingu og verðsamráð, en ekki hafi verið skrifað undir slíkt. Í þessu sambandi er vert að árétta að samningar þurfa ekki að vera undirritaðir til að brjóta í bága við 10. gr. samkeppnislaga.

Gögn frá árinu 1996 gefa einnig til kynna að samkomulag hafi náðst milli Ágætis og Mata á árinu 1995. Fjallað er nánar um þessi atriði í umfjöllun um „friðinn“, sbr. undirkafla 4. hér á eftir. Hér má þó nefna að sölustjóri Ágætis er spurður í apríl 1996 hvort Mata geti gert Ágæti „skráveifu á markaðnum“ og svarar sölustjórinn því neitandi.<sup>171</sup> Í desember er á fundi hjá Ágæti minnt á „að það hefði verið metið að betra væri að hafa framleiðendur Mata með en á móti.“<sup>172</sup> Hér verður einnig að hafa í huga sameiginleg kaup SFG og Ágætis á Sólbyrgi, sbr. nánar kafla VI 5.

Fyrir liggur að Mata og Ágæti hafa átt í verulegum viðskiptum með ávexti, einkum hefur Ágæti keypt af Mata vínber og kiwi.<sup>173</sup> Á móti hefur Mata keypt grænmeti og kartöflur af Ágæti. Þegar skoðaðar eru fáanlegar upplýsingar um heildsöluverð þessara fyrirtækja kemur í ljós að almennt er verð Mata á grænmeti jafn hátt eða hærra en verð Ágætis.<sup>174</sup> Þetta á við um helstu tegundir grænmetis; gúrkur, blómkál, gulrófur, hvítkál, kínakál, papriku og tómata. Verð á ávöxtum Ágætis er oftast jafnhátt eða hærra en verð Mata; þ.m.t. á banönum, appelsínum og vínberjum. Þetta gefur til kynna að ekki hafi ríkt eðlileg samkeppni milli þessara fyrirtækja.

<sup>171</sup> Fundur framleiðenda Ágætis, dags. 10.04.1996.

<sup>172</sup> Fundur framleiðenda Ágætis, dags. 10.12.1996.

<sup>173</sup> Greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>174</sup> Þar sem Ágæti gat ekki veitt umbeðnar upplýsingar að öllu leyti er einungis hægt að bera saman verð Ágætis og Mata frá haustinu 1997 eða ársbyrjun 1998.



Einnig er framangreint staðfest í skýrslu Bernhards Jóhannessonar en hann sat í stjórn Ágætis á þessum árum. Í skýrslunni segir:

*„Mata fór út í salatgerð í samkeppni við Ágæti en Ágæti hóf þá samstarf við Sláturfélag Suðurlands sem bjargaði salatgerð Ágætis frá því að fara illa. Þetta vatt upp á sig að sögn Bernhards og Ágæti og Mata fóru einnig að vinna saman, líklega í lok árs 1995 á sama hátt og SFG og Ágæti, þ.e. með samkomulagi um markaðsskiptingu og verðsamráð. Þá höfðu fyrirtækin Mata, SFG og Ágæti einnig skipt verslununum á milli sín á þessum tíma, þannig að Ágæti var með kaupfélögin, Samkaup og Nóatún, Mata var með Fjarðarkaup og SFG með restina.“<sup>175</sup>*

Þegar allt framangreint er metið telur samkeppnisráð sýnt að að Mata og Ágæti hafi á árinu 1995 náð samkomulagi um markaðsskiptingu og verðsamráð. Það samkomulag hefur verið hluti af heildarsamkomulagi umræddra fyrirtækja og SFG, sbr. einnig kafla VI 7.

## 5. „Friðurinn“

Um áramótin 1995/1996 er skv. gögnum málsins komið nokkurt jafnvægi í samskipti Mata, SFG og Ágætis og innan fyrirtækjanna fer minna fyrir umræðum um samstarf umræddra fyrirtækja. Undantekningin er þau vandræði sem sköpuðust þegar garðyrkjustöðin Sólbyrgi (Bernhard Jóhannesson) hóf að leggja inn hjá Mata, sbr. kafla VI 5. Strax í lok nóvember 1995 hefur færst nokkur ró yfir ávaxta-, kartöflu- og grænmetismarkaðinn og samkeppnisráð telur ljóst að slakað hefur verið á samkeppninni á markaðnum. Ástandinu sem leiðir af hinu ólögsmæta samráði er af fyrirtækjunum kallað „friðurinn“, ásamt því að rætt er um „jafnvægi“ eða „stöðugleika“ á markaðnum. Auk þess kemur fram ánægja með þær verðhækkunir sem náðst hafa eftir að „friðurinn“ komst á. Samkeppnisráð telur að neðangreind gögn sýni fram á með skýrum hætti að umrædd fyrirtæki hafi náð fram markmiði sínu með hinu ólögsmæta samráði með alvarlegum afleiðingum fyrir samkeppnina og neytendur.

Á stjórnarfundum Ágætis í lok nóvember 1995 í umræðum um sölu- og markaðsmál er eftirfarandi m.a. bókað eftir sölustjóra fyrirtækisins: „...að auðveldara er að vinna í sölumálum nú í seinni tíð“

Eins og fram kemur í kafla VI 1. taldi SFG sig ná fram mikilli verðhækkun á tilteknu grænmeti strax á árinu 1995. Á sama tíma náði Ágæti að hækka verð á kartöflum um 85%.

---

<sup>175</sup> Skýrsla Bernhards Jóhannessonar, fyrrverandi stjórnarmanns Ágætis, dags. 8.08.2000.

Á stjórnarfundum Ágætis og SFG er á árinu 1996 mikið rætt um þann „frið“ og þann „stöðugleika“ sem ríki á markaðnum og átök fyrri ára virðast vera að baki. Í umræðum um sölu- og markaðsmál á stjórnarfundum Ágætis í mars 1996 er m.a. haft eftir framkvæmdastjóra félagsins:

*„Matthías sagði að meiri ró væri á markaðnum það sem af er árinu hvað svo sem verður.“<sup>176</sup>*

Á stjórnarfundum Ágætis í október sama ár er enn talað um „friðinn“ þegar rætt er um keppinautana og bókað:

*„Guðmundur K. talaði um samkeppnisaðilana og spurði hversu dýru verði friðurinn væri keyptur. Fram kom að það er auðvelt að eyða öllum hagnaðinum sem myndast hefur á árinu.“<sup>177</sup>*

Í þessu sambandi má benda á að í umræðum á stjórnarfundum 29. nóvember 1996 um rekstur Ágætis á umræddum tíma, þ.e. frá janúar til október 1996, er bókað að hagnaður hafi aukist um 153%. Forsvarsmenn fyrirtækjanna virðast enda nokkuð sáttir við stöðuna á markaðnum á þessum tíma og fyrirtækin skila auknum hagnaði. Verð á grænmeti fer hækkandi og á haustfundum SFG 1996 eru menn mjög ánægðir með verðþróunina. M.a. er þá bókað að „verðlag á gulrótum hefði verið mjög hátt eða um 210 kr. meðalverð...“ og „happdrættisár hefði verið hvað kínakál varðar...“.

Ástandið á markaðnum kristallast að mati samkeppnisráðs ekki síst í neðangreindum ummælum framkvæmdastjóra Ágætis á stjórnarfundum félagsins í lok nóvember 1996, sem bókuð voru í tengslum við umræðu um sölu- og markaðsmál.

*„Matthías sagði að það væri tiltölulega rólegt.“*

Síðar á fundinum er bókað:

*„Matthías spurði hvort ætti að reka sölustefnu áfram eins eða sækja á, án tillits til annarra á markaðnum.“*

Að mati samkeppnisráðs bera þessi ummæli tvímælalaust með sér að ekki ríki eðlileg samkeppni á umræddum markaði, heldur einkennist hann af því að milli aðila á markaði sé ólöglegt samkomulag um að hamla samkeppni og taka þurfi tillit til annarra keppinauta.

<sup>176</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 28.03.1996.

<sup>177</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 1.10.1996.

Aðilar málsins hafa haft af því einhverjar áhyggjur á árinu 1996 að það jafnvægi sem náðst hafði að skapa, raskaðist. Hér má benda á að á haustfundi SFG 21. nóvember 1996 hvetur framkvæmdastjóri SFG aðildarfyrirtæki til „að fara sér hægt í stækkun garðyrkjubúa til að raska ekki því jafnvægi sem ríkir á markaðnum“ og varar við aukinni framleiðslu.<sup>178</sup> Einnig má greina slíkar áhyggjur í tengslum við uppboðsmarkað á grænmeti, sem óháðir aðilar settu á fót á Selfossi haustið 1996. Á stjórnarfundum Bananasölnunnar í nóvember 1996 var m.a. eftirfarandi bókað:

*„Í framhaldi af umræðu síðasta stjórnarfundar um verð á grænmeti, benti Georg á að nú væri að byrja uppboðsmarkaður á grænmeti. Taldi hann að uppboðsmarkaður gæti verið hættulegt dæmi, t.d. hvað verðlagningu varðar og myndi raska öllum samningum, sem í gildi væru.“<sup>179</sup>*

Samkvæmt gögnum málsins virðist samstarf umræddra fyrirtækja vera komið í nokkuð fastar skorður á árunum 1997 til 1999 og ljóst að menn eru almennt ánægðir með samstarf dreifingarfyrirtækjanna og afkomu þeirra, sbr. þó Sólbyrgisvandráðin, sem síðar verður greint frá. Í skjali framkvæmdastjóra eins af SFG-fyrirtækjunum (Bananar) frá 13. maí 1997 kemur fram ánægja með rekstur fyrirtækisins sem talið er að m.a. megi rekja til „friðarins“. Þar er að finna þessi ummæli:

*„Rekstur félagsins endurspeglar það ástand sem er á grænmetis- og ávaxtamarkaðnum, þ.e. friður og fleira í þeim dúr sem stjórnarmenn vita um.“<sup>180</sup>*

Á haustfundi SFG 1997 eru menn einnig ánægðir með samvinnu fyrirtækjanna og afkomuna og þar er m.a. bókað:

*„Kjartan Ólafsson taldi að samvinna bænda, sambands garðyrkjubænda og dreifingarfyrirtækja væri góð, en mætti vera betri. Afkoma garðyrkjunnar og dreifingarfyrirtækjanna væri frábær.“<sup>181</sup>*

Á sama fundi taldi framkvæmdastjóri SFG „að 1997 væri gott ár og myndi vart gerast betra. Næsta ár taldi hann að gæti orðið svipað við óbreytt ástand, þ.e. ef ekki kæmi til verðstríða á markaðnum og við óbreytt magn. Hann hefði aldrei verið eins bjartsýnn hvað þessa starfsgrein varðaði.“

<sup>178</sup> Fundargerð haustfundar SFG, dags. 21.11.1996

<sup>179</sup> Fundargerð stjórnarfundar Bananasölnunnar 12.11.1996.

<sup>180</sup> Skjal sem fannst í tölvu framkvæmdastjóra Banana ehf.

<sup>181</sup> Fundargerð haustfundar SFG 7.11.1997

Sömu sögu er að segja af umræðum innan SFG og Bananasölunnar árið 1998. Á stjórnarfundum Bananasölunnar 13. ágúst 1998 er 2. mál á dagskrá „þróun tekna í ylrækt í 5 ár“. Undir þeim lið er m.a. bókað:

*„Samkvæmt því yfirliti er Pálmi lagði fram kom í ljós að tekjur í ylrækt hefðu aukist um 123% á tímabilinu 1. jan til 31. júlí sl. 5 ár. Kom glögglega í ljós að mesta stökkið hefði verið árið 1995, þegar BS eignaðist Banana og hefði verið haldist síðan.“*

Í fundargerðinni er einnig greint frá því að meðalverð á tómötum hefði hækkað úr 155 kr. í 250 kr. og meðalverð á gúrkum úr 141 kr. í 202 kr. á umræddu tímabili.

Bananasalan eignaðist Banana um mitt ár 1995, en samkvæmt því sem fram kemur hér að framan telur samkeppnisráð ljóst, að það ár hafi SFG jafnframt náð samkomulagi við Ágæti um gagnkvæma verðstýringu varðandi kartöflur og grænmeti (janúar 1995) og í maí það ár hafi einnig náðst samkomulag við Ágæti um gagnkvæma verðstýringu og markaðsskiptingu varðandi kartöflur annars vegar og „flugvörur“ hins vegar, sbr. það sem segir hér að framan um þessa þætti málsins. Þá hefur einnig verið sýnt fram á að um sama leyti gerði SFG samkomulag við Mata um gagnkvæm viðskipti og verðstýringu varðandi íslenskt grænmeti annars vegar og tiltekna ávexti hins vegar, sbr. umfjöllun um SFG og Mata í kafla VII 3. hér að framan. Samkeppnisráð telur að framangreind ummæli framkvæmdastjóra SFG sýni áhrif hins ólömæta samráðs.

Undir lok ársins 1998 lýsir stjórnarformaður SFG árinu 1998 sem „besta árið sem garðyrkjubændur hefðu upplifað...“.<sup>182</sup> Á sama tíma lýsir einn framleiðenda innan SFG skoðun sinni í tölvupósti til framkvæmdastjórans þannig, að „stóru greinarnar hafa verið að bæta sig stjarnfræðilega undir þinni umsjá.“<sup>183</sup> Í þessu samhengi má hafa í huga að árunum 1997 og 1998 ákvað stjórn SFG að endurgreiða framleiðendum hjá félaginu sölupóknun SFG vegna góðrar afkomu félagsins.<sup>184</sup>

Samstarf a.m.k. SFG og Ágætis virðist einnig ganga vel á árinu 1999, sbr. eftirfarandi bókun hjá Ágæti í mars á því ári:

*„Matthías áætla að Ágæti hf. sé með um 65% af kartöflumarkaðnum, SFG með um 15%. Samstarf við SFG er mjög gott.“<sup>185</sup>*

<sup>182</sup> Fundargerð haustfundar SFG 17.11.1998.

<sup>183</sup> Tölvupóstur til framkvæmdastjóra SFG, dags. 6.12.1998.

<sup>184</sup> Sjá fundargerð símafundar stjórnar SFG 18.12.1997 og fundargerð stjórnarfundar SFG 15.09.1998.

<sup>185</sup> Fundargerð fundar framleiðenda innan Ágætis 4.03.1999.

Almenn ánægja virðist einnig vera með rekstur fyrirtækjanna og afkomu þeirra og t.d. má nefna að hagnaður SFG nær tvöfaldaðist milli ára 1998 og 1999. Einnig er ljóst að hagnaður Banana margfaldast ef einungis er litið á árin 1997, 1998 og 1999. Svipaða sögu má segja af Bananasölunni.

Flest ofangreinda ummæla koma fram í formlegum fundargerðum fyrirtækjanna. Aðilar málsins hafa ekki haldið því fram að ummælin séu röng. Ágæti heldur því hins vegar fram að ummælin séu slitin úr samhengi í því skyni að búa til samsæriskenningu um „frið“ á markaðnum. Ágæti tilgreinir hins vegar ekki sérstök dæmi fyrir þessari fullyrðingu eða rökstyður hana nánar. Samkeppnisráð bendir hér að flest ofangreindra ummæla eru það skýr að þau verði vart rangtúlkuð. Þessi ummæli staðfesta skýrlega hið ólögmeta samráð sem ríkt hefur á markaðnum.

## 5. Vandkvæðin vegna garðyrkjustöðvarinnar Sólbyrgi

Eins og fram hefur komið hætti Bernhard Jóhannesson, sem rak garðyrkjustöðina Sólbyrgi, að leggja inn til Ágætis undir lok ársins 1997. Bernhard („Benni“) var á þessum tíma langstærsti gúrkuframleiðandi Ágætis og stór tómataframleiðandi.<sup>186</sup> Hóf Bernhard að leggja inn hjá Mata. Eins og fram kemur í kafla VI 2. hér að framan virðist samkomulag SFG og Mata um verðstýringu SFG hafa torvelað mjög möguleika Mata á að auka sölu á grænmeti. Þannig hefur Mata ekki getað lækkað verð til að selja aukið magn af t.d. gúrkum. Fram hefur komið að starfsmenn SFG hafi fyrirskipað Mata að hætta að selja gúrkur til tiltekinna smásala. Einnig hefur Mata greint frá því „að skilaboð hafi komist til okkar um að það væri hætt á því að við myndum missa vínberjasölu ef að, væntanlega ef að við drægjum ekki úr ákafa okkar í að selja grænmeti þarna, væntanlega.“<sup>187</sup> Sökum þessa alls átti Mata í umtalsverðum erfiðleikum með að afsetja vörur frá Sólbyrgi og íhugaði m.a. að henda gúrkum eða senda þær í niðursuðu, eins fram kemur í minnisblaði Mata „Ný stefna í Benna“, sbr. kafla VI 2.2.

Fyrir liggur að um mitt ár 1998 áttu fyrirvarsmenn Mata viðræður við a.m.k. SFG um framleiðslu Bernhards Jóhannessonar.<sup>188</sup> Á minnisblaði sem ritað er í tengslum við þessar viðræður kemur fram að Mata taki upp „nýja stefnu í Benna“ og spurt; „hvernig losum við okkur við Benna“.<sup>189</sup> Á minnisblaðinu er einnig spurt; „hvað viljum við fá frá Pálma?“ og undir þeirri fyrirsögn eru síðan tilgreind nokkur atriði og eitt þeirra sem Mata virðist vilja fá frá framkvæmdastjóra SFG er: „Exit f. Benna“. Af þessu er ljóst að Mata hefur vænst þess að framkvæmdastjóri SFG fyndi lausn á þeim

<sup>186</sup> Sjá hér t.d. Afsetningartöflu grænmetisframleiðenda hjá Ágæti, dags. 3.04.1997. Skjal merkt 303 í haldl.skrá.

<sup>187</sup> Skýrsla framkvæmdastjóra Mata til Samkeppnisstofnunar, dags. 29.03.1999.

<sup>188</sup> Skýrsla framkvæmdastjóra Mata til Samkeppnisstofnunar, dags. 29.03.1999.

<sup>189</sup> Skjal sem fannst hjá Mata, merkt (M)605 í haldl.skrá.

vandræðum sem framleiðsla Sólbyrgis var að valda fyrirtækinu sökum samkomulags þess við SFG. Einnig kemur fram í skýrslu framkvæmdastjóra Mata að m.a. hafi verið rætt við SFG um „að liðka fyrir því að það sé afsetning fyrir vörum“ umrædds framleiðanda og einnig að framkvæmdastjóri Mata og SFG hafi viljað forða umræddum framleiðanda frá gjaldþroti. Í andsvörum Mata við frumathugun Samkeppnisstofnunar hefur því hins vegar verið haldið fram að erfiðleikar fyrirtækisins við að selja vörur Bernhards hafi ekki stafað af „getuleysi stjórnenda Mata við að ákveða söluverð sitt“.<sup>190</sup> Erfiðleikarnir hafi m.a. stafað af sterkari stöðu keppinauta Mata heldur en gert hafði verið ráð fyrir. Mata hafi gengið illa að komast inn hjá stórum smásölum með aukið magn grænmetis, sökum fastra viðskiptasamninga við SFG og Ágæti. Þá hafi Ágæti átt auðveldara með að bæta sér upp þann samdrátt á framboði sem flutningur Bernhards yfir til Mata orsakaði, heldur en forsvarsmenn Mata höfðu reiknað með.

Þessi skýring Mata er hins vegar ekki í samræmi við gögn málsins. Í skýrslu framkvæmdastjóra Mata til Samkeppnisstofnunar kemur þó skýrt fram að samkomulag fyrirtækisins við SFG hafi haft áhrif á möguleika Mata til að selja vörur Bernhards, þar sem SFG hafi hótað að hætta vínberjaviðskiptum við Mata, ef Mata yki sölu sína á grænmeti, sbr. einnig framangreind minnisblöð Mata. Jafnframt er ljóst að strax við gerð hins ólögmeta samkomulags við SFG á árinu 1995 sá Mata fyrir að samkomulagið gæti valdið erfiðleikum við að auka sölu á grænmeti frá eigin framleiðendum. Þannig kemur fram í skjalinu *Bananahækkun* sem framkvæmdastjóri Mata ritaði á árinu 1995: „*Hvað gerist ef við þurfum að losa út mikið af gúrkum frá okkar framleiðendum en verðlínan er fyrir?*“ Minnisblaðið „*Ný stefna í Benna*“ og skýrsla framkvæmdastjóra Mata sýna fram á að áhyggjur framkvæmdastjóra Mata á árinu 1995 reyndust á rökum reistar. Samkeppnisráð telur því sýnt að samkomulag fyrirtækjanna um viðskipti m.a. með grænmeti og vínber hafi haft hamlandi áhrif á möguleika Mata til þess að selja grænmeti frá Bernhard. Forsvarsmenn SFG segjast ekki minnst þess að hafa átt viðræður við Mata um málefni Sólbyrgis.<sup>191</sup> SFG hefur hins vegar ekki mótmælt framangreindri lýsingu Mata á viðræðum fyrirtækjanna.

Í lok árs 1998 kaupa síðan Bananasalan, móðurfyrirtæki SFG, og Ágæti saman umrædda garðyrkjustöð, Sólbyrgi. Er leitað samþykkis fyrir þessum kaupum í stjórn Bananasölnnar 9. nóvember 1998 og í stjórn Ágætis 12. nóvember 1998. Þann 12. desember stofna fyrirtækin einkahlutafélagið Sólhvörf um rekstur garðyrkjustöðvarinnar. Sólhvörf eru til helminga í eigu Bananasölnnar og Ágætis.

Samkeppnisstofnun hefur beint fyrirspurnum til SFG og Ágætis um hver hafi verið tilgangurinn með sameiginlegum kaupum þeirra á Sólbyrgi. Í svari SFG segir að tilgangurinn með kaupunum hafi verið sá að koma á fót tilraunagarðyrkjustöð sem

<sup>190</sup> Athugasemdir Mata, dags. 19.10.2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

<sup>191</sup> Greinargerð SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 22.05.2000.

hefði skýran og afmarkaðan tilgang. Skoða hefði átt ræktun á m.a. rófum, gulrótum og kínakáli í tilraunaskyni og annarri nýsköpun í garðyrkju. Svipað kemur fram í svari Ágætis og er nefnt að tilgangurinn hafi verið tilraunaræktun utan hefðbundins ræktunartíma.

Þessar skýringar umræddra aðila koma að mati samkeppnisráðs illa heim og saman við gögn málsins, sérstaklega ummæli aðilanna sjálfra í fundargerðum sínum frá þessum tíma, sbr. eftirfarandi.

Í fundargerð stjórnarfundar Ágætis 12. desember 1998 er eftirfarandi bókað um tillöguna um kaupin á Sólbyrgi:

*„Gróðrarstöð í Borgarfirði. Lögð var fram tillaga um að stofna með SFG hlutafélag um ræktun í gróðrarstöð Ylræktarversins hf. sáluga. Hér er fyrst og fremst um að ræða viðskiptakost fyrir fyrirtækið, jafnframt sem það yrði slæmt ef SFG færi eitt með þá vöru sem slík stöð myndi rækta. Mikil umræða var um þetta mál og menn ekki á eitt sáttir. Markaðslega yrði það slæmt að vera ekki með. Menn eru sammála um að skoða málið áfram að gefnum þeim forsendum sem hafa verið kynntar. M.v. þær forsendur sem gefnar voru var þetta samþykkt“.*<sup>192</sup>

Í stjórn Ágætis munu menn á þessum tíma fyrst og fremst hafa litið á umrædd kaup sem viðskiptakost og litist illa á að SFG myndi eitt kaupa stöðina. Ekkert er bókað um tilraunaræktun. Þann 11. nóvember 1998 rita framkvæmdastjórar SFG og Ágætis sameiginlega bréf til Lánasjóðs landbúnaðarins og óska eftir láni vegna framangreindra kaupa. Í bréfinu er talað um að stunda eigi tilraunir í garðyrkju á Sólbyrgi. Hins vegar er sú röksemd sett fram fyrir lánveitingunni að kaupunum fylgi veruleg hagræðing þar sem „*hefur verið offramboð í þeim vörutegundum, sem garðyrkjustöðin Sólbyrgi hefur sinnt ræktun á*“ og farið er fram á x mkr.<sup>193</sup> Ef miðað er m.a. við umræður í stjórn Bananasölunnar er ljóst af þeim gögnum sem stafa frá félögunum sjálfum að ekki hefur legið fyrir mjög nákvæm áætlun um hvað félögin ætluðu að gera við garðyrkjustöðina Sólbyrgi hvorki áður né rétt eftir að þau eignuðust hana. Nokkrum vikum eftir kaupin á Sólbyrgi eða 29. desember 1998 er á stjórnarfundum Bananasölunnar greint frá því að búið sé að stofna Sólhvörf ehf. Síðan er bókað:

*„Nú væri í athugun hvað hentaði best til ræktunar í stöðinni og væru allar hugmyndir vel þegnar.“*

<sup>192</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis, 12.12.1998.

<sup>193</sup> Tekið út vegna trúnaðar.

Á þessum fundi, nokkru eftir kaupin, er beinlínis verið að lýsa eftir starfsemi til þess að hafa í stöðinni. Þannig hefur á þessum tíma ekki verið búið að ákveða hvað gera eigi við stöðina. Getur það ekki talist í samræmi við síðar yfirlýstan tilgang Ágætis og SFG um tilraunaræktun, heldur styður frekar þá skoðun að kaupin hafi verið liður í ólögsmætu samráði þessara fyrirtækja. Á framleiðandafundi Ágætis 4. mars 1999 fjallar formaður stjórnar Ágætis um kaupin á Sólbyrgi og eru umræður um það mál. Þar lýsir fundarmaður „undrun sinni á að ekki var athugað með tækin“ sem áttu að vera í garðyrkjustöðinni. Eftirfarandi er haft eftir öðrum fundarmanni og lýsir helsta tilganginum með kaupunum:

*„Pétur Önundur lýsti ánægju sinni með kaupin á Sólhvörfum til að rýma fyrir á markaðnum.“*

Þegar allt framangreint er virt í samhengi telur samkeppnisráð að SFG, Mata og Ágæti hafi á árinu 1998 komið saman og gripið til aðgerða til að leysa þau vandamál sem garðyrkjustöðin Sólbyrgi hafi valdið samkomulagi þeirra um verðsamráð og markaðsskiptingu, sem reifað hefur verið hér að framan. Samkeppnisráð telur sannað með vísan til alls þess sem greint hefur verið frá hér að framan að fyrirtækin hafi talið að lausnin væri að kaupa upp umrædda garðyrkjustöð. Í athugasemdum Ágætis við frumathugun Samkeppnisstofnunar segir að samkeppnisyfirvöld rengi skýringar Ágætis þar sem þær stangist á við „getsakir“ Bernhards um tilgang kaupanna. Þetta fær ekki staðist. Af því sem reifað er hér að framan telur samkeppnisráð ljóst að niðurstaðan byggir á þeim fyrrgreindum gögnum sem stafa frá aðilum sjálfum, minnisblöðum aðila, fundargerðum og munnlegum skýrslum fyrir samkeppnisyfirvöldum. Skýrsla Bernhards Jóhannessonar til Samkeppnisstofnunar staðfestir þetta hins vegar einnig en þar segir:

*„Bernhard segist hafa flutt framleiðslu sína frá Ágæti yfir til Mata árið 1997, þar sem hann taldi Mata vera með sterka stöðu úti á landsbyggðinni. Samstarf Bernhards og Mata gekk hins vegar ekki upp. Aðspurður staðfestir Bernhard að ástæða þess hafi verið eftirfarandi: Mata, SFG og Ágæti höfðu, eins og fyrr segir, gert með sér samkomulag árið 1995 um markaðsskiptingu og verðstýringu varðandi vörur fyrirtækjanna. Verðstýringin á vörutegundum þeim sem Bernhard framleiddi var í höndum SFG. Þegar Bernhard hóf að leggja framleiðslu sína inn hjá Mata árið 1997 hafi magn innlends grænmetis aukist til muna hjá Mata. Þetta hafi hins vegar sett úr skorðum samkomulag Mata og SFG þar sem Mata hafði skuldbundið sig til þess að kaupa innlent grænmeti af SFG og lúta verðstýringu SFG varðandi þær vörur en þurfti nú að selja það magn sem við bættist frá Bernhard sem knúið hafi verðið niður. Með þessu hafi samkomulag fyrirtækjanna komist í uppnám. Þess vegna hafi fyrirtækin sameinast um þá lausn að kaupa Bernhard út af markaðinum og geta þannig haldið samráðinu áfram. Þetta hafi þannig verið sameiginlegt*



*vandamál allra fyrirtækjanna þriggja, en ekki eingöngu Mata, og því hafi Ágæti og SFG keypt ræktunarstöð Bernhards og lagt búið niður. Reyndar segir Bernhard að um 12 tonn af gulrótum hafi verið framleidd þar á síðasta ári, sem sé afar lítið miðað við stærð búans og framleiðslugetu.*<sup>194</sup>

Samkeppnisráð telur að framangreindum aðgerðum Mata, SFG og Ágætis hafi verið ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða og brjóta því í bága við 10. gr. samkeppnislaga. Þessar aðgerðir hafa verið liður í því að vernda og viðhalda ólögmetu samráði fyrirtækjanna sem lýst hefur verið hér að framan.

## **6. Verðþróun á grænmetis- og ávaxtamarkaði**

Hér að framan hefur verið komist að þeirri niðurstöðu að gögn málsins sýni með óyggjandi hætti fram á ólögmett samráð SFG, Ágætis og Mata. Þessi fyrirtæki hafa sammælt um ýmsar aðgerðir sem hefur verið ætlað að hækka verð eða hindra verðlækkunar á markaðnum, skipta upp mörkuðum o.fl. Þegar tilgangur samninga eða samstilltra aðgerða á milli fyrirtækja er ljós með þessum hætti, er engin þörf skv. samkeppnisrétti að leiða einnig í ljós raunveruleg áhrif samráðsins eða byggja á óbeinum sönnunargögnum ef samráðið liggur fyrir og tilgangur þess, sbr. einnig orðalag 10. gr. samkeppnislaga. Í því máli sem hér um ræðir er ljóst að brot fyrirtækjanna teljast fullsönnuð með þeim beinu sönnunargögnum sem fyrir liggja og gerð hefur verið grein fyrir. Þá liggja einnig fyrir ummæli fyrirtækjanna sjálfra um hækkun á heildsöluverði grænmetis í kjölfar samráðsins, sbr. m.a. kafla VI. 4. Hins vegar töldu samkeppnisyfirlögd rétt, í því skyni að reyna að öðlast heildarmynd af afleiðingum samráðsins, að rannsaka tiltækar upplýsingar um verðþróun á grænmeti og ávöxtum á því tímabili sem er til skoðunar í máli þessu. Í þessum kafla verður gerð grein fyrir niðurstöðum þeirrar athugunar.

Í frumathugun Samkeppnisstofnunar, dags. 29. ágúst 2000, voru settar fram tiltækar upplýsingar um verðþróun á grænmetis- og ávaxtamarkaði. Þessar upplýsingar voru, eins og áður segir, birtar í því skyni að reyna að varpa ljósi á heildarmyndina af umræddum markaði og þá verðþróun sem átt hefði sér stað á því tímabili sem þýðingu hefur í þessu máli. Í frumathuguninni voru upplýsingarnar ekki settar fram sem þáttur í sönnun á samráði milli dreifingarfyrirtækja, enda ekki þörf á slíkum upplýsingum við sönnun samráðsbrot, eins og fyrr hefur verið rakið.

Ágæti, Mata og SFG annast m.a. dreifingu á grænmeti og ávöxtum. Við athugun á því hvort greina megi áhrif samráðsins í fyrirliggjandi upplýsingum um verðþróun er því æskilegt að kanna verðþróun á heildsölustigi. Engar opinberar upplýsingar liggja hins

---

<sup>194</sup> Skýrsla Bernhards Jóhannessonar, fyrrverandi stjórnarmanns Ágætis, dags. 8.08.2000.

vegar fyrir um heildsöluverð grænmetis og ávaxta. Samkeppnisstofnun hefur leitast við að afla upplýsinga um heildsöluverð frá fyrirtækjum á markaðnum, eins og lýst verður hér á eftir.

Þann 30. mars 2000 var dreifingarfyrirtækjunum SFG (og öðrum fyrirtækjum í sömu samstæðu), ásamt Ágæti og Mata send fyrirspurn um mánaðarlegt meðalheildsöluverð þeirra í sölu til stórmarkaða á kartöflum, grænmeti og tilteknum tegundum ávaxta á árunum 1993-2000. Var óskað eftir að verðupplýsingar fyrirtækjanna yrðu staðfestar af löggiltum endurskoðendum þeirra. Svar barst frá fyrirtækjunum í maí 2000. Í því fólst m.a. að öll fyrirtækin skorti upplýsingar um fyrri hluta þessa tímabils og gat ekkert þeirra veitt svör eru næðu yfir allt tímabilið sem óskað var eftir. Upplýsingar frá Mata komust næst því sem óskað var eftir, en þær ná aftur til janúar 1994. Upplýsingar frá SFG ná hins vegar einungis aftur til janúar 1995, til maí 1995 hjá Banönum, og elstu upplýsingar frá Ágæti eru frá nóvember 1997.

Miklar árstíðasveiflur eru yfirleitt í grænmetis- og ávaxtaverði. Ef meta á að hvaða marki hið ólögsmæta samráð, sem komst á árinu 1995, endurspeglast í almennum upplýsingum um verðþróun, er ekki nægjanlegt að hafa upplýsingar frá því ári, heldur er nauðsynlegt að geta borið þær saman við verð a.m.k. frá næsta ári á undan. Fram komnar upplýsingar frá SFG og Banönum um heildsöluverð hafa því takmarkað gildi til skýringar á hugsanlega breyttri markaðshæðun fyrirtækjanna á árinu 1995. Upplýsingar frá Ágæti hafa á sama hátt augljóslega ekkert gildi í þessu sambandi. Upplýsingar frá Mata gefa færi á slíkum samanburði. Við mat á áhrifum af samráði á verðlag hefur það hins vegar augljóslega enga þýðingu að byggja einungis á upplýsingum frá einu fyrirtæki.

Auk þessa voru upplýsingar fyrirtækjanna ekki að fullu sambærilegar. Ágæti og Mata gáfu upp meðalverð til stórmarkaða, eins og óskað var eftir, en SFG og Bananar sýndu verð til einstakra verslanakeðja, án þess að tilgreina það magn sem býr að baki. Þá voru upplýsingar Ágætis og SFG ekki staðfestar af löggiltum endurskoðendum þeirra.

Fyrirliggjandi upplýsingar um heildsöluverð voru því taldar ófullnægjandi. Í frumathugun Samkeppnisstofnunar var því ákveðið að setja fram upplýsingar um verðþróun miðað við smásöluverð. Var sú aðferð m.a. rökstudd með vísan til þess að tilvist framlegðarsamninga var talin stuðla að samræmi milli heildsölu- og smásöluverðs. Fyrir liggur í málinu að svonefndir framlegðarsamningar hafa tíðkast í viðskiptum SFG og Ágætis við verslanir. Jafnframt er ljóst að Mata hefur a.m.k. veruleg áhrif á smásöluverð viðskiptavina sinna.<sup>195</sup> Framlegðarsamningar byggjast á því að söluverð dreifingarfyrirtækis til smásölverslunar er háð smásöluverði á sömu

---

<sup>195</sup> Sjá t.d. skjal úr tölvu Mata (Gunnar/Nafli97), dags. í nóvember 1997 og skjöl nr. (M) 302, (M)303 og (M)610 í haldl.skrá.

vöru í umsömdum viðmiðunarverslunum samkvæmt verðkönnun á tilteknum tíma. Er heildsöluverðið reiknað sem umsamið hlutfall af verði í viðmiðunarverslunum, þ.e. sem það hlutfall sem gæti tryggt smásöluversluninni tiltekna framlegð miðað við viðmiðunarverðið. Er því ljóst að tilvist slíkra samninga myndar grundvöll að tengslum milli heildsölu- og smásöluverðs. Á gildistíma hvers slíks samnings hefur dreifingarfyrirtæki (heildsali) þannig hagsmuni af því að verð í viðmiðunarverslunum sé sem hæst.<sup>196</sup> Í gögnum þessa máls koma jafnframt fram fjölmargar vísbendingar um viðleitni dreifingarfyrirtækjanna til þess að hafa áhrif á verðlag á smásölustigi. Í ljósi þessa taldi Samkeppnisstofnun eðlilegt að greina frá verðþróun á grundvelli smásöluverðs. Á grundvelli m.a. framlegðarsamninga og afskipta dreifingarfyrirtækja af smásöluverði mætti ætla að svipuð þróun hafi verið í heildsöluverði og smásöluverði.

Í þessu samhengi skipti einnig máli að í umræddum upplýsingum um þróun smásöluverðs á ávaxta- og grænmetismarkaðinum, kom í höfuðdráttum fram augljós samsvörun við þau beinu sönnunargögn sem rakin hafa verið í málinu og sýna fram á ólögmaett samráð milli aðila þessa máls. Sem dæmi má nefna að úr upplýsingum um þróun í smásöluverði á tómtum mátti m.a. lesa niðursveiflu í verði á árinu 1994, sbr. einnig umfjöllun innan SFG um hið „lélega tómataumar“ 1994 í kafla VII. 2.2.1. en hins vegar má sjá að árviss niðursveifla minnkar eftir það og meira jafnvægi kemst á. Í öðrum tegundum má almennt segja að þegar þróun í smásöluverði er skoðuð komi í ljós að verðið hafi hækkað jafnt og þétt yfir umrætt tímabil og verðsveiflur yfirleitt minnkað eftir því sem á tímabilið hefur liðið. Af umræddum upplýsingum, sem birtar voru í frumathugun Samkeppnisstofnunar, má sjá að í sumum tegundum hefur verðhækkunin verið mun meiri en almenn verðlagsþróun hefur gefið tilefni til, t.d. í hvítkáli, blómkáli og kínakáli, og jafnvel margföld á við hækkun neysluvöruverðs, eins og á við um verðhækkun á vínberjum. Með hliðsjón af þessu og fyrrnefndum framlegðarsamningum taldi Samkeppnisstofnun rétt að greina frá verðþróun á smásölumarkaði sem vísbendingu um áhrif þess ólögmaetta samráðs sem sýnt hafði verið fram á.

Á hinn bóginn er þess að geta að í bréfi lögmanns SFG, dags. 19. október 2000, komu fram athugasemdir við frumathugun Samkeppnisstofnunar og var þar m.a. gagnrýnt að Samkeppnisstofnun hefði stuðst við þróun smásöluverðs. Jafnframt voru þar af hálfu SFG settar fram nýjar upplýsingar um þróun heildsöluverðs, sem voru mun einfaldari en sami aðili hafði áður sett fram. Sýndu þær annars vegar mánaðarlegar upplýsingar á sama árabili um meðalheildsöluverð á banönum á tímabilinu maí 1995 – september 2000 og hins vegar mánaðarlegar upplýsingar um meðal-heildsöluverð á

---

<sup>196</sup> Þetta fyrirkomulag tryggir þó ekki til lengdar fast verðhlutfall milli heildsölu- og smásöluverðs. Framlegðarsamningar hafa takmarkaðan gildistíma eða eru uppsegjanlegir. Við endurnýjun þeirra geta heildsali og smásali samið um að hlutfall heildsöluverðs af smásöluverði í viðmiðunarverslunum skuli lækkað eða hækkað, eftir aðstæðum í hverju tilviki.

helstu tegundum grænmetis sem athugunin tekur til. Ekki var greint á milli verðs á innlendri og innfluttri framleiðslu. Engar skýringar komu fram í bréfinu um forsendur þessarar nýju upplýsinga, en samkvæmt munnlegum skýringum framkvæmdastjóra SFG sýna þær meðalheildsöluverð á innlendu og innfluttu grænmeti til allra viðskiptamanna. Jafnframt komu í bréfinu fram upplýsingar um smásöluverð sömu grænmetistegunda. Er því haldið fram að upplýsingar þessar sýni að verðlag grænmetis á heildsölustigi hafi á árunum 1995-2000 almennt hækkað svipað eða minna en vísitala neysluvöruverðs, og í einstökum tegundum hafi heildsöluverðið raunar lækkað, en smásöluverð á grænmeti hafi hins vegar almennt hækkað mun meira og meira en vísitala neysluvöruverðs.

Í ljósi þessara athugasemda hefur Samkeppnisstofnun tekið upplýsingar um verðþróun til endurmats. Hinar nýju upplýsingar SFG um heildsöluverð voru bornar saman við eldri upplýsingar sama aðila. Samanburðarhæfnin takmarkast þó af því að eldri upplýsingar sýndu mánaðarlegt meðalverð SFG og Banana í sölu til einstakra stórmarkaða, þar sem greint var á milli innlendrar og erlendrar framleiðslu, en nýrri upplýsingar sýna mánaðarlegt heildsöluverð til allra viðskiptamanna, þar sem ekki er greint á milli innlendrar og erlendrar framleiðslu. Við samanburð á þessum ólíku upplýsingum frá SFG um heildsöluverð kemur fram margvíslegt misræmi. Að hluta má væntanlega skýra ástæður þess með ólíkum forsendum sem á er byggt. Jafnframt kemur þó fram ýmis mismunur sem tæpast virðist unnt að skýra með þessum hætti.<sup>197</sup> Auk þess ná nýrri upplýsingar frá SFG, eins og þær eldri, einungis aftur til ársins 1995. Þær bæta því ekki úr skorti á upplýsingum um verðbreytingar á þeim tíma þegar talið er að samráð dreifingarfyrtækja hafi hafist.

Samkeppnisstofnun leitaði einnig eftir skýringum hjá SFG, m.a. með fundi með forsvarsmönnum félagins þann 1. nóvember 2000. Kom þar m.a. fram af hálfu

---

<sup>197</sup> Samanburður var m.a. gerður á einföldu meðaltali heildsöluverðs SFG til stórmarkaða (skv. upplýsingum í bréfi SFG frá maí 2000) og heildsöluverði SFG sem tilgreint er í bréfi dags. 19. október 2000 (meðalverð til allra viðskiptamanna). Sem dæmi um misræmi má nefna eftirfarandi. *Hvítkál*: verðlagi á þessari afurð ber illa saman í þessum tveimur heimildum, jafnt á uppskerutíma íslensks grænmetis sem utan hans. Línuleg þróun (e. *linear regression* eða *trend line*) nýrri upplýsinga sýnir að heildsöluverð fer lækkandi eftir því sem á tímabilið líður. Sams konar mat á eldri upplýsingum frá SFG sýnir hins vegar að verðið fer hækkandi. *Tómatar*: heimildunum tveimur ber allvel saman á þeim árstíma þegar verðlag er hvað lægst, en hins vegar kemur fram mikill munur þegar verðlag er hvað hæst. Sýnir nýrri heimildin þá mun lægra verð. Kemur það á óvart þar sem hún tekur að sögn til allra viðskiptamanna, en eldri heimild einungis til verðs til stórmarkaða. *Paprika*: Verðþróun þessarar afurðar er öndverð við tómat, þar sem verð skv. nýrri heimildinni er mun hærra en skv. þeirri eldri, t.d. á tímabilinu nóvember 1997 til mars 1998. *Sveppir*: augljóst er að verð á sveppum lýtur öðrum lögmálum en á öðru grænmeti, þar sem verðlag þessarar afurðar breytist mjög lítið. Engu að síður kemur fram misræmi í heimildunum tveimur, þar sem veruleg verðlækkun varð á tímabilinu október 1995 til febrúar 1997 skv. eldri heimild, en sú lækkun endurspeglar hins vegar ekki í nýrri heimildinni. *Kartöflur*: í nýrri upplýsingum frá SFG kemur fram samfelld röð fyrir mánaðarlegt heildsöluverð á kartöflum yfir allt tímabilið. Eldri tölur sýna hins vegar að utan árunum 1995-96 hafi kartöflusala SFG til stórmarkaða verið mjög stopul. Á sama hátt gefa tölur frá Banönum til kynna að lítil sem engin sala á kartöflum hafi átt sér stað til stórmarkaða eftir árið 1996. Á þeim tímabilum þegar verð liggja fyrir skv. báðum tímabilum kom oft auk þess fram mikill verðmunur.

framkvæmdastjóra SFG vilji til þess að verða við óskum samkeppnisyfirvalda um skýringar og frekari upplýsingar á grundvelli þeirra upplýsinga sem fram komu í bréfi lögmanns SFG, dags. 19. október 2000, enda töldu forsvarsmenn fyrirtækisins að upplýsingakerfi þess væri öflugt og gæti veitt svör við þeim fyrirspurnum sem bornar voru fram af hálfu Samkeppnisstofnunar, miðað við það tímabil sem núverandi upplýsingakerfi fyrirtækisins nær yfir, þ.e. frá janúar 1995. Sama dag var fyrirtækinu sendur tölvupóstur með skriflegri beiðni um þetta efni, í samræmi við það sem um var rætt á fundinum, þ.e. beiðni um sundurliðun verðs eftir hópum viðskiptamanna og þær grunntölur sem verðið byggðist á, þ.e. söluverðmæti og magn.

Í bréfi lögmanns SFG til Samkeppnisstofnunar, dags. 7. nóvember 2000, er tekið fram að umbeðnar upplýsingar séu að hluta ítarlegri en Sölufélagið geti veitt. Hins vegar yrði fyrirspurninni svarað, væntanlega fyrir lok sama mánaðar, með því fráviki að sundurliðun verðs eftir viðskiptamannahópum taki til færri hópa en óskað var eftir.

Lögmaður SFG skrifaði Samkeppnisstofnun á ný um sama efni þann 11. desember 2000. Með því bréfi fylgdi stutt yfirlit um heildsöluverð á tímötum 1995-2000. Var það verð nokkuð frábrugðið verði á sömu afurð, sem tilgreint var í bréfi, dags. 19. október 2000. Hvorki komu fram skýringar um forsendur þessarar upplýsinga, eins og þó hafði verið óskað eftir, né nokkrar upplýsingar um aðrar afurðir. Í bréfi þessu kveður við annan tón um það hvaða verðupplýsingar talið er unnt að veita Samkeppnisstofnun. Er þar sagt að í ljós hafi komið að handvinna þyrfti þær upplýsingar sem óskað var eftir. Hefði verið ákveðið að vinna þessar upplýsingar fyrir einungis eina tegund, þ.e. tómata. Niðurstaðan varðandi þessa afurð sýndi að ekki væri um marktækan mun að ræða miðað við þær upplýsingar sem fram komu í bréfi dags. 19. október 2000. Með vísan til þessa og til mikils kostnaðar sem upplýsingaöflunin var talin hafa í för með sér, sæi SFG ekki ástæðu til að halda þessari vinnu áfram. Er gerð sú krafa að rannsókn Samkeppnisstofnunar gagnvart SFG og tengdum félögum verði hætt eða henni lokið á grundvelli gagna sem lágu að baki bréfi til Samkeppnisstofnunar dags. 19. október 2000. Kjósi Samkeppnisstofnun hins vegar að halda áfram upplýsingaleit hjá SFG og/eða Banönum ehf., verði stofnunin sjálf að standa straum af kostnaði við hana.

Niðurstaðan er því sú að Samkeppnisstofnun hefur ekki borist viðhlítandi svar við fyrirspurn sinni frá 1. nóvember 2000, og því hefur í reynd verið hafnað af hálfu SFG að veita frekari upplýsingar með eðlilegum hætti.

Í því skyni að reyna að afla marktækra upplýsinga um þróun í heildsöluverði grænmetis hefur Samkeppnisstofnun jafnframt leitað eftir upplýsingum um verðlag á grænmeti og ávöxtum hjá stærstu aðilum í smásölu dreifingu, Baugi hf. og Kaupási hf. Hefur stofnunin fengið upplýsingar um þetta efni frá verslununum Bónus, Nýkaup og KÁ. Upplýsingar frá Bónus ná yfir tímabilið 1993-2000, en sýna einungis ársmeðaltöl

heildsöluverðs og smásöluverðs. Upplýsingar frá Nýkaupi ná yfir tímabilið júní 1998 – október 2000. Upplýsingar frá KÁ taka til tímabilsins janúar 1996 – desember 1999.

Taka verður fram að fáanlegar upplýsingar frá smásöluverslunum um heildsöluverð grænmetis og ávaxta eru takmarkaðar. Ná þær t.d. almennt ekki yfir það tímabil þegar talið er að samráð dreifingarfyrtækja á grænmeti hafi hafist. Upplýsingarnar hafa samt verið bornar saman við heimildir dreifingarfyrtækjanna um sama efni. Í ljós hefur komið ýmislegt misræmi í þessum ólíku heimildum um heildsöluverð á grænmeti og ávöxtum sem tæpast verður skýrt með ólíkum forsendum sem upplýsingarnar byggjast á. Auk upplýsinga frá Ágæti og Mata, á þetta jafnt við um fyrri og síðari upplýsingar sem borist hafa frá SFG.<sup>198</sup> Er því ekki unnt að halda því fram að upplýsingar frá smásöluverslunum styðji almennt við upplýsingar frá dreifingarfyrtækjum.

Niðurstaðan er því sú að engar heildstæðar upplýsingar liggja fyrir um heildsöluverð á því tímabili sem rannsókn þessi tekur til og því ljóst að ekki er unnt með þeim hætti að upplýsa um þróun heildsöluverðs á grænmeti og ávöxtum.

Eins og fyrr greinir hafa aðilar máls þessa mótmælt því að miðað sé við þróun smásöluverðs, þegar reynt er að varpa ljósi á áhrif hins ólögmeta samráðs. Fyrirtækin telja þróun smásöluverðs á umræddum markaði ekki gefa rétta mynd af verðþróun í heildsölu, sem fyrirtækin fullyrða að hafi verið með allt öðrum hætti á árunum 1995-2000 en þróun á smásöluverði. Af hálfu SFG hefur því verið haldið fram að verðlag á heildsölustigi hafi staðið í stað eða farið lækkandi á umræddu tímabili.<sup>199</sup> Ekki hefur hins vegar verið unnt að leggja þær upplýsingar, sem fyrirtækið hefur lagt fram, til grundvallar við rannsókn á þróun á heildsöluverði enda stangast þær bæði á við eldri upplýsingar sömu aðila og upplýsingar smásöluaðila, sbr. það sem reifað hefur verið hér að framan. Fullyrðingar SFG um þróun heildsöluverðs eru því að engu hafandi í máli þessu. Þá má sjá af fundargerðum SFG og tengdra fyrirtækja að fyrirtækin sjálf hafa bókað að verð á grænmeti í heildsölu hafi hækkað á því tímabili sem hér er til skoðunar, sbr. umfjöllun í kafla VI 4. Sem dæmi má nefna að á stjórnarfundi Bananasölnnar 13. ágúst 1998 er 2. mál á dagskrá „þróun tekna í ylrækt í 5 ár“. Undir þeim lið er m.a. bókað:

---

<sup>198</sup> Sem dæmi um misræmi er fram kemur í þessum ólíku heimildum má nefna eftirfarandi. Samkvæmt upplýsingum frá Kaupás voru öll kartöfluinnkaup KÁ á tímabilinu 1996-99 frá SFG, og tilgreinir KÁ samfellda röð upplýsinga um innkaupsverð á kartöflum. Í upplýsingum frá SFG um heildsöluverð til KÁ koma hins vegar fram mjög stopular heimildir um heildsöluverð á kartöflum. Í þeim tilvikum þar sem upplýsingum er til að dreifa frá báðum aðilum kemur jafnframt fram verulegt frávik í verði. Jafnframt koma fram umtalsverð frávik í öðrum tegundum, t.d. tómötum, agúrku og paprikum. Í annan stað má nefna að samanburður á innkaupsverði Nýkaupa á grænmeti og ávöxtum annars vegar og söluverði SFG til Nýkaupa hins vegar leiðir í ljós verulegan mismun á verði í þýðingarmiklum tegundum, t.d. tómötum, sveppum og gulrótum.

<sup>199</sup> Athugasemdir SFG, dags. 19. október 2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar.

*„Samkvæmt því yfirliti er Pálmi lagði fram kom í ljós að tekjur í ylrækt hefðu aukist um 123% á tímabilinu 1. jan til 31. júlí sl. 5 ár. Kom glögglega í ljós að mesta stökkið hefði verið árið 1995, þegar BS eignaðist Banana og hefði verið haldist síðan.“*

Þá hefur það ekki síður þýðingu að í fundargerðinni er greint frá því að meðalverð á tómötum hefði hækkað úr 155 kr. í 250 kr. og meðalverð á gúrkum úr 141 í 202 kr. á umræddu tímabili, þ.e. sl. fimm ár á undan. Af hálfu SFG hefur því ekki verið haldið fram að þessi fundargerð sé að efni til röng og verður því að leggja til grundvallar að framkvæmdastjóri Banansölnunnar hafi gefið stjórn fyrirtækisins réttar upplýsingar. Fara þessar upplýsingar, sem ritaðar eru af fyrirtækinu sjálfu á árinu 1998, augljóslega þvert gegn þeirri staðhæfingu SFG-samstæðunnar að grænmetisverð í heildsölu hafi staðið í stað eða lækkað á þessu tímabili. Tók sú staðhæfing SFG einnig til tómata og gúrkna, sbr. athugasemdir SFG, dags. 19. október 2000, sem eru stærstu tegundirnar.

Eins og greint hefur verið frá telur samkeppnisráð ekki unnt að byggja á þeim upplýsingum sem m.a. SFG hefur haldið fram í málinu varðandi verðþróun á heildsölustigi. Þá hefur komið fram að ekki hefur reynst unnt að afla með öðrum hætti heildstæðra upplýsinga um heildsöluverð á grænmeti á því tímabili sem rannsókn þessi tekur til. Í ljósi mótmæla aðila telur samkeppnisráð hins vegar að fallast megi á að viðmiðun við smásöluverð í þessu sambandi gefi ekki með óyggjandi hætti fullkomna mynd af þeim áhrifum sem samráð fyrirtækjanna hefur haft. Verður því ekki við það miðað í ákvörðun þessari.

Sá ávinningur sem fyrirtæki hafa haft af brotum á samkeppnislögum kann að hafa áhrif til þyngingar þegar fjárhæð sekta er ákvörðuð skv. XIII. kafla laganna. Þar sem samkeppnisráð telur að í máli þessu verði ekki með viðunandi hætti leidd að fullu í ljós þau áhrif sem samráðið hefur haft á verðþróun á umræddum markaði, verður sá þáttur ekki metinn íþyngjandi fyrir aðila þessa máls.

## **7. Heildarsamkomulag–„Kartell“**

Þegar gögn þessa máls eru virt í heild sinni og litið er til framangreindrar umfjöllunar telur samkeppnisráð að Mata, SFG og Ágæti hafi á árinu 1995 náð nk. heildarsamkomulagi á grænmetis- og kartöflumarkaðnum og á tilteknum ávaxtamörkuðum. Þau hafi þannig frá árinu 1995 til a.m.k. ársins 1999 haft með sér viðtækt ólögmaett samráð varðandi viðskipti með umræddar vörur. Samráðið hafi falist í samvinnu um verðlagningu og skiptingu markaðarins. Í raun hafi fyrirtækin myndað með sér nk. einokunarhring eða „kartel“, eins og það er nefnt í samkeppnisrétti. „Kartellinn“ hafi haft það að markmiði að eyða samkeppni og hækka verð á grænmeti, kartöflum og tilteknum ávöxtum.

Í ákvörðun þessari hafa verið reifuð þau gögn frá Ágæti, SFG og Mata sem sýna fram á hið ólögmeta samráð fyrirætkjanna og í hverju það fólst. Í skýrslu Bernhards Jóhannessonar, sem sæti átti í stjórn Ágætis til ársins 1997, kemur í raun fram kjarni þessa þáttar málsins og styður framburður hans að öllu leyti þau gögn sem málið byggist á. Í skýrslu Bernhards segir:

*„Bernhard sagði að Ágæti hefði á árinu 1994 byrjað að flytja inn banana í flugi og hafi áætlað að fjárfesta í þroskunarklefum og fara út í bananaproskun í samkeppni við Sölufélag garðyrkjumanna (SFG). Unnt hafi verið að fá þessa klefa á mjög hagstæðu verði. Þá hafi SFG hins vegar gripið til þeirra aðgerða að lækka mikið verð á kartöflum, en Ágæti er með stærstan hluta kartöflumarkaðarins, í því skyni að skemma kartöflumarkaðinn fyrir Ágæti. Eftir þessar aðgerðir hafi fyrirtækin á árinu 1995 náð samkomulagi um að Ágæti hæfi ekki bananaproskun, heldur keypti banana af SFG, og að SFG léti kartöflumarkaðinn í friði.*

*Bernhard sagði að þegar Ágæti keypti Grænmeti ehf. hefðu orðið mikil læti á markaðinum þar sem SFG hafði áætlað að kaupa það. Eftir að Ágæti keypti Grænmeti sýndi Mata áhuga á að kaupa Ágæti en ekki gekk saman með fyrirtækjunum um það. SFG og Ágæti höfðu náð á árinu 1995 samkomulagi um samræmda framleiðslustýringu, markaðsskiptingu og gagnkvæma verðstýringu varðandi sínar vörur. SFG og Mata höfðu einnig gert samkomulag um markaðsskiptingu og verðsamráð varðandi sínar, á þann hátt að Mata keypti íslenskt grænmeti af SFG og SFG ávexti af Mata. Samkvæmt samkomulaginu hafði SFG stjórn yfir grænmetisverðinu og Mata yfir ávaxtavæðinu. Aðspurður sagði Bernhard að undir lok árs 1995 hefðu dreifingarfyrirtækin ákveðið að skipa sérstakan trúnaðarmann, sem ætti að starfa þvert á öll dreifingafyrirtæki og miðla upplýsingum á milli fyrirtækjanna um áætlað framleiðslumagn frá bændum, birgðir hjá dreifingafyrirtækjunum o.fl. Væri þetta til að tryggja eftirlit og framkvæmd samkomulagsins milli fyrirtækjanna.*

*Mata fór út í salatgerð í samkeppni við Ágæti en Ágæti hóf þá samstarf við Sláturfélag Suðurlands sem bjargaði salatgerð Ágæti frá því að fara illa. Þetta vatt upp á sig að sögn Bernhards og Ágæti og Mata fóru einnig að vinna saman, líklega í lok árs 1995 á sama hátt og SFG og Ágæti, þ.e. með samkomulagi um markaðsskiptingu og verðsamráð. Þá höfðu fyrirtækin Mata, SFG og Ágæti einnig skipt verslunum á milli sín á þessum tíma, þannig að Ágæti var með kaupfélögin, Samkaup og Nóatún, Mata var með Fjarðarkaup og SFG með restina.*



*Aðspurður staðfesti Bernhard að árinu 1995 hefði myndast nk. heildarsamkomulag milli SFG, Mata og Ágætis um framleiðslustýringu, verðsamráð og markaðsskiptingu á grænmetis- og ávaxtamarkaði. Samkomulagið standi væntanlega enn.“*

## **8. Brot á ákvæðum samkeppnislaga**

Í þessum kafla verða dregin saman þau brot á ákvæðum samkeppnislaga sem lýst hefur verið í VI. kafla og framin hafa verið af SFG, Ágæti og Mata.

Hér verður fyrst að hafa í huga að SFG, Ágæti og Mata starfa öll við dreifingu og heildsölu á grænmeti, kartöflum og ávöxtum. Fyrirtækin starfa því á sama sölustigi í skilningi 10. gr. samkeppnislaga, sbr. einnig orðskýringu 4. gr. samkeppnislaga á hugtakinu sölustig. Eins og fram hefur komið felst í 10. gr. samkeppnislaga bann við samningum, bindandi eða leiðbeinandi samþykktum og samstilltum aðgerðum milli fyrirtækja á sama sölustigi sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á m.a. verð, afslætti, álagningu og skiptingu markaða. Í V. kafla hér að framan var m.a. gerð grein fyrir því hvað felst í hugtökunum samningur og samstilltar aðgerðir í skilningi 10. gr. samkeppnislaga.

### 8.1. Ólöglegt samráð SFG og Ágætis

Þau atvik sem tilgreind eru í kafla VI 1., sbr. einnig kafla VI 4., sanna að SFG og Ágæti hafi gert með sér samninga og/eða gripið til samstilltra aðgerða (til styttingar nefnt samkomulag) sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða.

Í samkomulagi SFG og Ágætis um grænmeti og kartöflur, sem lýst er í kafla VI 1.2.1., felst að þessir keppinautar hafa sammælt um að Ágæti hafi áhrif á söluverð SFG á kartöflum og SFG hafi áhrif á söluverð Ágætis á grænmeti. Til þess að tryggja framkvæmd á þessu verðsamráði eru fyrirtækin sammála um að hafa „mjög gott eftirlitskerfi“. Markmið þessa samkomulags er augljóslega að draga úr eða koma í veg fyrir verðsamkeppni milli þessara fyrirtækja í viðskiptum með kartöflur og grænmeti. Þessu samkomulagi er þannig ætlað að hafa áhrif á verð og felur því í sér brot á a-lið 10. gr. samkeppnislaga.

Samkvæmt samkomulagi SFG og Ágætis um kartöflur og „flugvörur“, sem lýst er í kafla VI 1.2.2., skyldi Ágæti sjá um að útvega SFG allar kartöflur sem SFG þarfnast og Ágæti ræður söluverði SFG á þessari vöru. Á sama hátt skuldbindur Ágæti sig til að kaupa allt innflutt grænmeti og ávexti af SFG og SFG ræður söluverði Ágætis á þessum vörum. Markmið þessa samkomulags er án efa að draga úr eða koma í veg

fyrir verðsamkeppni milli þessara fyrirtækja í viðskiptum með framangreindar vörur. Samkeppnisráð telur ljóst að þessu samkomulagi er ætlað að hafa áhrif á verð og felur því í sér brot á a-lið 10. gr. samkeppnislaga.

Í samkomulaginu um kartöflur og „flugvörur“ felst einnig að SFG skuldbindur sig til þess að kaupa einungis kartöflur af Ágæti og Ágæti skuldbindur sig til þess að kaupa alla innflutta ávexti og grænmeti af SFG. Með þessu móti hefur Ágæti skuldbundið sig til að keppa ekki við SFG í innflutningi og sölu á grænmeti og ávöxtum gegn því að SFG keppi ekki við Ágæti í kartöflusölu. Samkomulaginu er þannig ætlað að hafa áhrif á skiptingu markaða eftir a.m.k. sölu og felur í sér brot á b-lið 10. gr. samkeppnislaga.

Í samkomulaginu um banana, sem lýst er í kafla VI 1.2.3., felst að Ágæti hættir við að hefja samkeppni við SFG í innflutningi og þroskun á banönum. Gegn þessu hefur Ágæti fengið greiðslur frá SFG og SFG skuldbundið sig ennfrekar til þess stunda ekki verðsamkeppni í kartöfluviðskiptum við Ágæti. Samkomulaginu er þannig ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða og brýtur því í bága við 10. gr. samkeppnislaga.

Samkomulagið um útflutning, sem lýst er í kafla VI 1.2.4., hefur það markmiði að flytja út grænmeti og kartöflur í því skyni að draga úr framboði á innanlandsmarkaði og stuðla þar með að verðhækkunum eða vinna gegn verðlækkunum. Þetta samkomulag Ágætis og SFG fer því gegn 10. gr. samkeppnislaga.

Framangreind brot hafa varað a.m.k. á árunum 1995-1999.

## 8.2. Ólöglegt samráð SFG og Mata

Þau atvik sem tilgreind eru í kafla VI. 2, sbr. einnig kafla VI. 4, sýna fram á að SFG og Mata hafi gert með sér samninga og/eða gripið til samstilltra aðgerða (til styttingar nefnt einu nafni samkomulag) sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða í skilningi 10. gr. samkeppnislaga.

Í samkomulagi SFG og Mata um innlent grænmeti, appelsínur, vínber og kiwi, sem lýst er í kafla VI 2.2., felst í aðalatriðum að fyrirtækin hafa áhrif á söluverð hvors annars á tilteknum vörum til smásala. Með því að gefa sk. verðlínu eða lágmarksverð stjórnaði SFG eða hafði áhrif á söluverð Mata á innlendu grænmeti til smásala og Mata stjórnaði eða hafði áhrif á söluverð SFG á vínberjum, appelsínunum og kiwi. Með öðrum orðum felst í þessu að keppinautarnir SFG og Mata sammælast um að hafa áhrif á söluverð hvors annars. Samkeppnisráð telur því hafið yfir allan vafa að þessum aðgerðum var a.m.k. ætlað að hafa áhrif á verð í skilningi a-liðar 10. gr. samkeppnislaga og fela í sér brot á því ákvæði. Viss rök geta mælt með því að líta einnig á þetta samkomulag sem brot á 11. gr. samkeppnislaga þar sem það hafði áhrif

á söluverð SFG og Mata til smásala. Þegar hins vegar er horft til þess að SFG og Mata starfa á sama sölustigi og eðli samkomulagsins er virt í heild sinni þykir rétt að túlka samkomulagið þannig að það falli einungis undir 10. gr.<sup>200</sup>

Í þessu samkomulagi Mata og SFG felst einnig ólögmæt markaðsskipting í skilningi b-liðar 10. gr. samkeppnislaga. Þetta byggir á því að skv. samkomulaginu skuldbindur Mata sig til þess að kaupa allt „utanaðkomandi“ grænmeti frá SFG gegn því SFG kaupir viðkomandi ávexti af Mata og flytji ekki inn sambærileg merki. Samkomulaginu hefur þannig a.m.k. verið ætlað að hafa þau áhrif að Mata keppti ekki við SFG í sölu grænmetis og SFG keppti ekki við Mata í innflutningi og sölu á tilteknum ávöxtum. Er markaðnum með þessum hætti skipt upp á milli fyrirtækjanna.

Í samkomulagi um banana sem lýst er í kafla VI 2.3 felst að SFG og Mata hafi sammælt um að hækka verð á banönum. Í slíkri aðgerð felst a.m.k. að fyrirtækin hafi ætlað að hafa áhrif á verð í skilningi a-liðar 10. gr. Samkomulagið brýtur því í bága við það ákvæði. Einnig felst í samkomulaginu ólögmæt skipting markaðarins í skilningi b-liðar 10. gr., sbr. t.d. sú staðreynd að Mata flutti ekki inn Chiquita banana í samkeppni við SFG heldur lét SFG eftir bananaviðskipti í Nóatúni gegn greiðslu.

Framangreind brot SFG og Mata hafa varað a.m.k. frá árinu 1995-1999.

### 8.3. Ólögmætt samráð Mata og Ágætis

Þegar atvik þau sem tilgreind eru í kafla VI 3, sbr. einnig kafla VI 4., eru virt telur samkeppnisráð það að fullu upplýst að Mata og Ágæti hafi gert með sér samninga og/eða gripið til samstilltra aðgerða sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða. Brotin virðast hafa varað a.m.k. frá árinu 1995-1999.

### 8.4. Ólögmætar aðgerðir í tengslum við Sólbyrgi

Samkeppnisráð telur þau atvik sem tilgreind eru í kafla VI. 5 sýni fram á að Mata, Ágæti og SFG hafi gert með sér samninga og/eða gripið til samstilltra aðgerða sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða. Kaupin á Sólbyrgi hafi verið liður í aðgerðum umræddra fyrirtækja sem hafi það að markmiði að eyða samkeppni og hækka verð. Þáttur Mata felst í samstilltum aðgerðum með a.m.k. SFG í því skyni að losna við Sólbyrgi af markaðnum. Þáttur Ágætis felst í umræddum kaupum. Þáttur SFG felst einnig í kaupunum og samstilltum aðgerðum með Mata. Fyrirtækin hafa því brotið gegn 10. gr. samkeppnislaga.

---

<sup>200</sup> Í EES/EB-samkeppnisrétti hefur verið bent á það að ef fyrirtæki felur keppinaut sínum að selja vörur sínar verði við mat á lögmæti þess að athuga hvort sambandið milli þessara fyrirtækja sé af lóðréttum eða láréttum toga, þ.e. hvort fyrirtækin séu á sama sölustigi eða ekki. Í því sambandi er benta á „*if the supplying undertaking keeps control over the price of the product the other undertaking sells, the relationship is of a horizontal nature between competitors and must be assessed as such.*“: Faull & Nikpay, *The EC Law of Competition*, bls. 398.

#### 8.5. Niðurstaða

Samkeppnisráð telur að fullu upplýst í þessu máli að SFG, Mata og Ágæti hafi a.m.k. á árunum 1995-1999 með margvíslegum aðgerðum brotið með alvarlegum hætti gegn 10. gr. samkeppnislaga. Sökum markaðshlutdeildar framangreindra fyrirtækja kemur 13. gr. samkeppnislaga ekki til álita í þessu máli.

## V.

### ÓLÖGMÆTT SAMRÁÐ OG SAMKEPPNISHÖMLUR INNAN SFG

Í þessum þætti málsins verður fjallað um samráð og samkeppnishömlur hjá SFG og aðildarfyrirtækjum þess. Í upphafi verður m.a. vikið að stöðu samvinnufélaga gagnvart samkeppnislögum. Síðan verða teknar til athugunar aðgerðir félagsins og aðildarfyrirtækja þess sem með beinum hætti tengjast verðlagningu. Að því búnu verður fjallað um framleiðslustýringu og aðrar aðgerðir til að draga úr framboði og halda uppi verði. Því næst verður fjallað um þau viðskiptahöft sem lögð eru á aðildarfyrirtæki SFG. Loks verða brot á ákvæðum samkeppnislaga tekin til athugunar.

#### 1. Staða samvinnufélaga og félagsmanna þeirra gagnvart samkeppnislögum og áhrif búvörulaga.

Að mati samkeppnisráðs er rétt í upphafi að taka til athugunar hvort sú staðreynd að SFG er samvinnufélag hafi einhver áhrif á beitingu samkeppnislaga gagnvart félaginu og félagsmönnum þess. Jafnframt er rétt að líta til þess hvort ákvæði búvörulaga hafi áhrif á beitingu samkeppnislaga í þessu máli.

##### 1.1. Samvinnufélög

Við mat á því hvort félagsform SFG hafi einhverja þýðingu í máli þessu verður fyrst að líta til þess að SFG er fyrirtæki sem stundar atvinnustarfsemi og fellur þar með undir gildissvið samkeppnislaga, sbr. 1. mgr. 2. gr. og 4. gr. laganna. Félagsmenn í SFG stunda ræktun í gróðurhúsum, vermi- eða sólreitum að aðalatvinnu, sbr. 1. mgr. 4. gr. samþykktá SFG. Það er því einnig ljóst að félagsmenn í SFG stunda atvinnustarfsemi og teljast því jafnt einstaklingar og félög innan SFG til fyrirtækja í skilningi samkeppnislaga og falla þar með jafnframt undir gildissvið laganna, sbr. einnig 1. mgr. 2. gr. og 4. gr. laganna. Jafnframt liggur fyrir að í ákvæðum samkeppnislaga er ekki gerður greinarmunur á fyrirtækjum eftir lagalegu rekstrarformi þeirra. Sömu reglur gilda þannig um t.d. einkafyrirtæki, hlutafélög, samvinnufélög eða samlagsfélög.

Að þessu virtu verður að taka til athugunar hvort ákvæði laga nr. 22/1991 um samvinnufélög felli SFG eða aðildarfyrirtæki þess að einhverju leyti undan gildissviði samkeppnislaga eða veiti þeim undanþágu frá ákvæðum laganna, sérstaklega IV. kafla laganna um bann við samkeppnishömlum. Hér virðast helst koma til álita 1. og 2. gr. laga um samvinnufélög. Í 1. gr. þeirra segir að lögin gildi um félög sem stofnuð eru á samvinnugrundvelli með því markmiði að efla hag félagsmanna eftir viðskiptalegri þátttöku þeirra í félagsstarfinu. Í 2. gr. segir:

*„Starfssvið samvinnufélags getur verið sem hér segir:*

1. *Að útvega félagsmönnum og öðrum vörur og hvers konar þjónustu til eigin þarfa.*
2. *Að vinna og selja afurðir sem félagsmenn framleiða í eigin atvinnurekstri.*
3. *Að annast starfsemi er miðar á annan hátt að því að efla hag félagsmanna.“*

Samkeppnisráð fær ekki séð að ákvæði laga nr. 22/1991 um samvinnufélög heimili samvinnufélögum eða aðildarfyrirtækjum þeirra að grípa til aðgerða sem bann er lagt við í samkeppnislögum, hvorki innan né utan vébanda viðkomandi samvinnufélags. Í því sambandi er rétt að taka fram að þótt fram komi í 2. gr. laga nr. 22/1991 að starfssvið samvinnufélags sé að selja afurðir sem félagsmenn framleiða getur það ekki eitt og sér heimilað viðkomandi samvinnufélagi og aðildarfyrirtækjum að hafa samráð um verð á framleiðsluvörum aðildarfyrirtækjanna. Ákvæði 10. gr. samkeppnislaga eru að þessu leyti skýr og banna verðsamráð milli fyrirtækja, sbr. einnig 12. gr. laganna, auk þess sem ákvæði samkeppnislaga eru yngri en ákvæði laga um samvinnufélög. Til þess að unnt væri að líta svo á að ákvæði laga nr. 22/1991 veiti heimild til samráðs félagsmanna um verð þyrfti slíkt að koma fram með ótvíræðum hætti í ákvæðum laganna. Sala samvinnufélags á afurðum félagsmanna er ekki háð því að verð þeirra sé samræmt. Ákvæði 2. t.l. 2. gr. 1. 22/1991 um sölu samvinnufélags veitir því að mati samkeppnisráðs ekki heimild til að fyrirtæki á sama sölustigi hafi samráð um verð. Ekki fæst séð að nokkuð hindri framleiðanda í samvinnufélagi í að ákveða sjálfur verð á vörum sínum en láta samvinnufélagið annast aðeins sölu og markaðsstarf.

Gagnlegt er í þessu samhengi að horfa til sænsku samkeppnislaganna. Núgildandi sænsk samkeppnislög eru frá 14. janúar 1993, lög nr. 20/1993. Í 6. gr. laganna er m.a. verðsamráð bannað milli fyrirtækja. Í athugasemdum við frumvarp til laganna kemur fram að ýmiss konar samvinna bænda geti fallið undir bannreglur laganna en hins vegar geti verið unnt að veita slíkri samvinnu undanþágu frá bannreglum laganna. Fyrir liggur að sænsk samkeppnisyfirvöld töldu sig ekki geta veitt ýmiss konar samvinnu af þessum toga undanþágu frá lögunum vegna áhrifa hennar á samkeppni.<sup>201</sup> Af þessu má strax ráða að samskonar ákvæði í sænskum rétti og fram koma í 10. gr. samkeppnislaga voru talin banna verðsamráð t.d. innan samvinnufélaga bænda. Á árinu 1994 var sænsku samkeppnislögunum breytt. Bætt var inn ákvæði sem mælir fyrir um að bann 6. gr. laganna gildi ekki um samninga innan samvinnufélaga búvöruframleiðenda eða dótturfélaga þeirra sem snerta samvinnu milli meðlima innan samtakanna sem lýtur að framleiðslu, vinnslu, sölu, dreifingu og markaðssetningu á landbúnaðarafurðum, sbr. grein 18. c sænsku samkeppnislaganna. Í 2. mgr. grein 18. c kemur hins vegar fram að undanþágan gildi ekki fyrir allar tegundir samninga:

---

<sup>201</sup> Sjá Rikard Azelius og Pär Remnelid, ECLR [1996] 318.

- „Första stycket gäller dock inte avtal som har till syfte eller ger till resultat*
- 1. ...*
  - 2. att försäljningspriser direkt eller indirekt fastställs på varor som produceras hos medlemmarna när*
    - a) försäljningen sker direkt mellan medlem och tredje man, eller*
    - b) föreningen svarar för försäljningen och konkurrensen på marknaden hindras, begränsas eller snedvrids i väsentlig omfattning.“*

Af þessu virðist ljóst að þótt samvinnufélögum bænda í Svíþjóð sé heimilt að selja afurðir félagsmanna er þeim óheimilt að ákveða saman söluverðið ef slíkt raskar samkeppni. Í sænskum rétti er miðað við að slík röskun eigi sér stað ef samvinnufélagið hefur meira en 25% hlutdeild á viðkomandi markaði. Sem dæmi um beitingu þessa ákvæðis má nefna að á árinu 1995 bönnuðu sænsk samkeppnisyfirvöld félagi kartöfluframleiðenda að gefa félagsmönnum leiðbeinandi verð á kartöflum.<sup>202</sup> Til frekari samanburðar má nefna að strangari regla gildir í þýskum samkeppnisrétti. Þar er bændum og samtökum þeirra m.a. heimilt að selja saman afurðir en allt samráð um verð er fyrirfram bannað.<sup>203</sup> Af þessu má ljóst vera að a.m.k. í þýskum og sænskum samkeppnisrétti er litið svo á að sameiginleg sala geti átt sér stað af hálfu samvinnufélags án þess samráð sé haft um verð. Í Noregi hefur verið gengið skrefinu lengra og samvinnufélögum er starfa í norskum landbúnaði veitt sérstök undanþága frá bannákvæðum norsku samkeppnislaganna. Í Danmörku gilda aftur á móti samkeppnisreglur almennt um landbúnað.<sup>204</sup>

Í þessu máli er mikilvægt að áréttast að Alþingi hefur ekki í samkeppnislögum, búvörulögum né öðrum lögum veitt samvinnufélögum undanþágu frá bannreglum samkeppnislaga.

Að öllu framangreindu virtu er það niðurstaða samkeppnisráðs að ákvæði samkeppnislaga taki að fullu til SFG og aðildarfyrirtækja þess. Er þessi niðurstaða eðlileg, því ef samvinnufélög og aðildarfyrirtæki þeirra nyta á einhvern hátt undanþágu frá bannreglum samkeppnislaga væri fyrirtækjum mismunað eftir rekstrarformi þeirra, auk þess sem opnuð væri leið til þess að komast undan reglum sem ætlað er að tryggja samkeppni með því að taka upp ákvæðið form á rekstri. Jafnframt er þetta sama regla og gildir í EES/EB-samkeppnisrétti þar sem fyrir

---

<sup>202</sup> Sydsvensk färskpotatis, dnr. 1238/1994, ákvörðun frá 29.06.1995.

<sup>203</sup> Sjá 28. gr. *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung*.

<sup>204</sup> Hér má sjá *Konkurrenceeloven og landbrugsektoren*, Konkurrencestyrelsen 1998, en þar segir: „*Landbrugsbedrifter er selvstændige virksomheder og er derfor omfattet af loven på linie med virksomheder inden for håndværk, industri og handel. ... Aftaler mellem virksomheder – eksempelvis landbrugsbedrifter - om kun at ville sælge til bestemte priser er forbudt.*“

liggur með skýrum hætti að samkeppnisreglur taka jafnt til samvinnufélaga og annarra fyrirtækja.<sup>205</sup> Hér má sérstaklega vísa til dóms undirréttar EB frá 1992 þar sem staðfest var sú ákvörðun framkvæmdastjórnar EB að leggja stjórnvaldssektir á samvinnufélag danskra loðdýrabænda vegna brota á samkeppnisreglum. Í því máli reyndi sérstaklega á hvort samvinnufélög lytu samkeppnisreglum með sama hætti og önnur fyrirtæki. Var talið að sömu reglur giltu um samvinnufélög.<sup>206</sup>

## 1.2. Búvörulög

Eins og áður sagði er í íslenskum rétti engin almenn undanþága frá ákvæðum samkeppnislaga fyrir samvinnufélög eða önnur samtök búvöruframleiðenda. Í IV. kafla búvörulaga nr. 99/1993 kemur fram að verðlagsnefnd búvara<sup>207</sup> ákveður framleiðendaverð og heildsöluverð fyrir afurðir sauðfjár og nautgripa. Í nefndinni eiga sæti fulltrúar framleiðenda, afurðastöðva, landbúnaðarráðherra og neytenda (launþega). Verðlagsnefndin ákveður einungis verð á öðrum búvörum ef ósk kemur um það frá Bændasamtökum Íslands og viðurkenndum samtökum búvöruframleiðenda í hverri grein, sbr. 3. mgr. 8. gr. búvörulaga. Ef framleiðenda eða heildsöluverð búvara er ákveðið á grundvelli búvörulaga eiga tæpast við ákvæði samkeppnislaga um bann við verðsamráði þar sem verðmyndun er í höndum opinbers aðila. Ljóst er hins vegar að sé búvara ekki verðlögð á grundvelli búvörulaga eiga ákvæði samkeppnislaga að fullu við. Verð á grænmeti hefur a.m.k. ekki verið ákvarðað á grundvelli búvörulaga frá gildistöku samkeppnislaga. Jafnframt kemur fram í gögnum málsins að grænmetisframleiðendur hafi ákveðið að

---

<sup>205</sup> Sjá t.d. dóm dómstóls EB í máli nr. 61/80, *Coöperative Stremsel-en Kleurselfabriek v. Commission*, [1981] ECR 851. Í máli þessu var staðfest sú ákvörðun framkvæmdastjórnar EB að hollenskt samvinnufélag í landbúnaði hefði brotið samkeppnisreglur. Ekki var fallist á þá málsástæðu samvinnufélagsins að sérstök sjónarmið ættu við um samvinnufélög í landbúnaði. Í ákvörðun framkvæmdastjórnar EB í *Verenigde Bloemenveilingen Aalsmeer* málinu var framleiðendafélag blómáræktenda talið hafa brotið samkeppnisreglur með samningum við endurseljendur á blómum. O.J. L 262/88 (1988).

<sup>206</sup> Mál nr. T-61/89, *Dansk Pelsdyravlerforening v. Commission*, [1992] ECR II-1931. Í málinu var því haldið fram að vegna eðlis samvinnufélaga gæti samvinna milli félagsmanna og milli þeirra og samvinnufélagsins ekki falið í sér brot á banni 85. gr. Rómarsáttmála við samkeppnishamlandi samráði. Dómstóllinn féllst ekki á þessi rök og benti m.a. á þetta: „*There is hence no basis for the applicant and the interveners to (a) maintain that the exercise of an economic activity by a cooperative society is, as a matter of principle, not subject to the provision of Article 85 (1) of the Treaty and (b) argue that the conditions for the applicability of the Community competition rules, as such, to the cooperative sector are of a different nature to those applying to the other forms in which economic activity is organized.*“

<sup>207</sup> Áður sexmanna- og fimmmannanefnd.

<sup>208</sup> Sjá svar eða greinargerð SFG, dags. 22.05.2000, vegna fyrirspurna Samkeppnisstofnunar.



standa fyrir utan opinber verðlagsafskipti.<sup>208</sup> Samkeppnisráð telur því ljóst að búvörulög hafi ekki áhrif á beitingu bannreglna samkeppnislaga í þessu máli.

### 1.3. Niðurlag

Samkeppnisstofnun telur að SFG og einstök aðildarfyrirtæki þess falli undir ákvæði samkeppnislaga á sama hátt og önnur íslensk fyrirtæki. Þar sem aðildarfyrirtæki SFG framleiða búvörur hafa þau í raun tvo kosti varðandi verðlagningu á afurðum sínum. Annars vegar geta þau farið fram á, með þeim aðferðum sem búvörulög mæla fyrir um, að verð á afurðum þeirra verði ákveðið af opinberri nefnd. Sé þetta gert þurfa framleiðendur ekki að lúta lögmálum framboðs og eftirspurnar en almannahagsmunir eru að vissu marki tryggðir þar sem fulltrúar neytenda og fulltrúi ráðherra eiga sæti í umræddri nefnd.

Ef framleiðendur grænmetis kjósa að standa utan verðlagningarkerfis búvörulaga, þá eiga samkeppnislög að öllu leyti við. Undir slíkum kringumstæðum er frjálstri samkeppni ætlað að vernda almannahagsmuni og stuðla að sanngjörnu verði og framleiðendum því með öllu óheimilt að grípa til hvers konar aðgerða sem hindra samkeppni. Er það viðurkennt sjónarmið í samkeppnisrétti að t.d. erfiðar aðstæður á markaði geta aldrei réttlæt brot á samkeppnisreglum.<sup>209</sup> Ef framleiðendur grænmetis vilja starfa á frjálsum markaði en telja að sérstakar aðstæður í þessari atvinnustarfsemi kalli á samvinnu sem fyrirfram er bönnuð skv. samkeppnislögum geta þeir óskað eftir undanþágu á grundvelli 16. gr. samkeppnislaga fyrir slíkri samvinnu, sbr. t.d. ákvörðun samkeppnisráðs nr. 45/1996, *Beiðni Félags eggjaframleiðenda um að fá undanþágu til að birta leiðbeinandi verð á eggjum*, og ákvörðun nr. 46/1996, *Beiðni félags kjúklingabænda um að fá undanþágu til að birta leiðbeinandi verð á kjúklingum*. SFG eða aðildarfyrirtæki þess hafa ekki óskað eftir eða fengið undanþágu frá bannreglum samkeppnislaga eftir gildistöku laganna. Því hafa bannreglur samkeppnislaga við verðsamráði og markaðsskiptingu gilt frá 1. mars 1993 gagnvart SFG og aðildarfyrirtækjum þess.

---

<sup>209</sup> Hér má t.d. vísa til *Meldoc* málsins fyrir framkvæmdastjórn EB, [1986] OJ L348/50. Í máli þessu komst framkvæmdastjórnin að þeirri niðurstöðu að samvinnufélög í mjólkuriðnaðinum í Hollandi hefðu haft með sér ólöglegt samráð og brotið gegn 85. gr. Rómarsáttmála. Í málinu lá fyrir að erfiðar aðstæður á markaðnum hefðu leitt til samvinnu þessara aðila. Framkvæmdastjórnin taldi hins vegar slíkt gæti ekki haft áhrif á lögmæti aðgerðanna: „... *in their choice to cooperate and not to notify their cooperation to the Commission, the Meldoc partners assumed the right to regulate the Netherlands market for milk and milk products themselves. In as far as such regulation infringes Article 85 (1), such behaviour can of course never be accepted by the Commission. In this particular case the Commission is, moreover confronted with serious violations of the EEC competition rules. Market sharing through a quota system in combination with cooperation on sales and prices ... are well established infringements.*“

## 2. Aðgerðir SFG sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða

### 2.1. Beint samráð um verð

Af gögnum málsins er ljóst að SFG og aðildarfyrirtæki þess hafa innan vébanda SFG víðtækt samráð um verð. Hefur samráðið staðið óslitið a.m.k. frá gildistöku samkeppnislaga árið 1993. Þetta má í fyrsta lagi ráða af samþykktum SFG sem eru frá árinu 1979. Í 14. gr. þeirra kemur fram að félagsstjórnin felur jafnan einum eða tveimur úr sínum flokki að ákveða ásamt framkvæmdastjóra verð á afurðum. Í 4. mgr. 4. gr. samþykktanna kemur fram að aðildarfyrirtækjum sé heimilt að selja á framleiðslustað beint til neytenda, enda selji þeir ekki undir skráðu heildsöluverði fyrirtækisins eins og það er á hverjum tíma að viðbætti 15% álagningu. Í 11. gr. kemur fram að störf þau sem félagsstjórn felur framkvæmdastjóra er m.a. að ákveða verð á vörum.

Samkvæmt greinargerð SFG í málinu annast framkvæmdastjóri félagsins verðákvæðanir nú orðið. Framkvæmdastjórinn ákveður heildsöluverð á afurðum félagsmanna SFG miðað við markaðsaðstæður. Verð til framleiðenda nemur síðan heildsöluverði SFG að frádreginni sölupóknun félagsins sem er 21%.<sup>210</sup>

Í gögnum þessa máls er að finna fjölmörg ummæli stjórnarmanna, starfsmanna, trúnaðarmanna<sup>211</sup> og fulltrúa aðildarfyrirtækja í SFG sem staðfesta og skýra enn frekar það samráð um verð sem á sér stað á vettvangi SFG. Tilvist slíks samráðs er ekki mótmælt í máli þessu. Í fundargerð frá 22. mars 1994 er bókað:

*„Þórhallur skýrði frá fyrsta verði á gúrkum. Ólafur Stefánsson hafði mótmælt svo háu verði á gúrkum í byrjun. Stjórnin var sammála um að sú stefna SFG í verðlagsmálum væri rétt. Það er trúnaðarmenn og sölustjóri ákveði verð á afurðum hverju sinni.“*

Í fundargerð stjórnar SFG frá 22. ágúst 1994 er eftirfarandi bókað:

*„Pálmi fór vandlega yfir magnaukningu í tegundum milli ára og var verðið í samræmi við það. Þó hefur tekist nokkuð vel að halda verðinu og er tekjuaukningin milli ára 14,2%.*

*Georg skýrði frá því að samband milli garðyrkjubænda og SFG hefði ekki verið eins gott og það þyrfti að vera og verður að taka á því máli strax. Blómkál hefði til dæmis verið selt á allt of lágu verði í síðustu viku.“*

<sup>210</sup> Greinargerð SFG, dags. 22.05.2000, til Samkeppnisstofnunar.

<sup>211</sup> Trúnaðarmenn SFG eru skilgreindir sem tengiliðir milli framleiðenda og dreifingarfyrtækis, sbr. fundargerð aðalfundar SFG frá 19.03.1999.

Í fundargerð haustfundar SFG frá 27. október 1994 er greint frá skýrslum trúnaðarmanna SFG. Þar lýsir trúnaðarmaður tómat Framleiðenda að hann væri ekki með bjarta skýrslu og talaði um offramleiðslu, verðstríð og rýrnun. Samkvæmt fundargerðinni hefur trúnaðarmaður gúrkuframleiðenda; „... áhyggjur af lægra verði á næsta ári, vegna framleiðenda sem væru í tómtum í ár færi í gúrkur að ári.“ Síðar í fundargerðinni er þetta bókað:

*„Pálmi Haraldsson [framkvæmdastjóri SFG] svaraði gagnrýni sem kom fram um háa afslætti til versl. t.d. Hagkaup og Bónus. Hann gagnrýndi neikvæðan tón í framleiðendum, eins og kreppuástand væri allsstaðar og samdráttur, en samt sem áður væri hagnaður hjá S.F.G. Pálmi óttast að framleiðendur ætluðu að taka í sínar hendur verðmyndun og markaðsmál.*

*Helgi Jóhannesson [trúnaðarmaður í útiræktarráði] tók undir með Pálma og sagði að orsökkin væri ekki Pálmi, Matthías [þáverandi framkvæmdastjóri Ágætis] S.F.G. eða Ágæti, sagði að orsökkin væri offramleiðsla, hann sagði að stöðva þyrfti þessu lágu verð þ.e. 50 kr. og þar í kring og yrðum að beita öllum ráðum til að hysja verðin upp.“*

Í gögnum málsins er að finna ýmis önnur ummæli sem einnig sýna fram á samráð innan SFG.<sup>212</sup> Gögn málsins bera einnig með sér að innan SFG og tengdra fyrirtækja séu hugleiddar ýmsar aðferðir til þess að halda uppi verði á grænmeti. Þannig kemur t.d. fram í bréfi sölustjóra Banana til framkvæmdastjóra SFG:

*„Æskilegt væri að reyna að fá dagblöðin til að hætta með verðkannanir á grænmeti þar sem þær draga verulega úr gæðum og þvinga niður verð sem bitnar á framleiðendum.“<sup>213</sup>*

Ekki er ágreiningur í máli þessu um það að aðildarfyrirtæki SFG og SFG sjálf hafi á vettvangi félagsins samráð um verð á vörum sínum. Þetta má ráða m.a. af lið V 2. í greinargerð lögmanns SFG þar sem fram kemur að SFG treysti framkvæmdastjóra félagsins fyrir verðákvörðunum á vörum aðildarfyrirtækja SFG. Í 10. gr. samkeppnislaga er lagt skýrt bann við því að fyrirtæki á sama sölustigi hafi með sér samráð um verð. Í 12. gr. laganna kemur fram að samtökum fyrirtækja sé óheimilt að ákveða samkeppnishömlur. Samkvæmt því sem sagt hefur verið hér að framan er ljóst að hvorki SFG né aðildarfyrirtæki þess eru undanþegin reglum samkeppnislaga, hvorki á grundvelli laga um samvinnufélög né búvörulaga. Ekki hefur verið leitað undanþágu fyrir þetta fyrirkomulag SFG eins og heimilt er á grundvelli 16. gr.

<sup>212</sup> Sjá hér t.d. eftirtaldir fundargerðir: Stjórnarfundur SFG, 29.06.1994, fundargerð SFG frá 7.02.1994 og 29.06.1994, 4.07.1995, haustfundur SFG 27.10.1995, fundur hjá SFG 21.03.1996.

<sup>213</sup> Bréf frá 9.01.1995, merkt Söluáætlun 1995.

samkeppnislaga. Verðsamráð fyrirtækja í grænmetisframleiðslu og þátttaka samtaka fyrirtækjanna í því samráði, brýtur því gegn skýrum ákvæðum 10. og 12. gr. samkeppnislaga.

## 2.2. Framleiðslustýring og aðrar aðgerðir til að skipta markaðnum og draga úr framboði og halda uppi verði

Auk beins samráðs um verð sýna gögn málsins fram á að SFG og aðildarfyrirtæki þess hafi a.m.k. frá gildistöku samkeppnislaga haft samráð um framleiðslustýringu og ýmiss konar aðgerðir sem hafa haft þau áhrif eða þann tilgang að draga úr framboði og hækka þar með verð á grænmeti því sem aðildarfyrirtæki SFG framleiða, ásamt því að skipta markaðnum milli framleiðenda eftir magni eða sölu. Þessar aðgerðir brjóta í bága við 10. og 12. gr samkeppnislaga.

Í þessu sambandi verður að hafa í huga að samningar eða samstilltar aðgerðir um framleiðslustýringu<sup>214</sup>, kvótakerfi<sup>215</sup>, takmörkun á nýrri fjárfestingu í framleiðslutækjum<sup>216</sup> eða um aðrar slíkar aðgerðir sem miða að því að draga úr eða hafa stjórn á framboði vöru eru algengar ólögmetar aðferðir sem fyrirtæki í framleiðslu nota til þess að draga úr samkeppni og hækka verð. Augljóst er að mati samkeppnisráðs að slíkar aðgerðir eru til þess fallnar að valda neytendum tjóni.

Almenna vísbendingu um þessar aðgerðir er strax að finna í fundargerð SFG frá upphafi árs 1994. Á stjórnarfundi 5. febrúar 1994 kemur fram að framleiðendur í Hveratúni og Áslandi hefðu hætt í SFG. Kemur fram að ekki hafi verið talið að félagið tapaði miklu peningalega þó Hveratún færi út vegna þess að aðrir færu strax að rækta þá vöru sem Hveratún hefði verið með. Síðan er bókað: „*Verra væri að Ásland hætti því hún væri einna stærst í tómtum hjá SFG. Var almennt talið að tómataverð myndi lækka vegna þessa.*“<sup>217</sup> Síðan segir að litið sé mjög alvarlegum augum að þessir framleiðendur hafi yfirgefið SFG. Lögmaður SFG hefur útskýrt þessi ummæli m.a. með þeim hætti að á þessum tíma hafi verið talið að þegar umræddur tómat framleiðandi hætti hjá SFG væru „*miklar líkur á því að yfir hásumarið kæmi of mikið magn tómata inn á markaðinn, sem hefði áhrif á skilaverð til framleiðenda.*“<sup>218</sup> Að mati samkeppnisráðs gefur þetta til kynna að SFG hafi talið, að lyti framleiðandi

<sup>214</sup> Sjá t.d. *Fruit Agreements*-málið fyrir framkvæmdastjórn EB þar samningur ávaxtaframleiðenda og dreifingarfyrirtækis um takmörkun á framleiðslu á tilteknum ávöxt var talin samkeppnishamlandi og brjóta í bága við 85. gr. Rómarsáttmála. Nánar tiltekið fólst í samningnum að aðilar samþykktu að auka ekki það landsvæði sem notað var til ræktunar á perum ætluðum til niðursuðu: Framkvæmdastjórn EB: *5th Report on Competition Policy*.

<sup>215</sup> Sjá t.d. *Tinned Mushrooms*-málið fyrir framkvæmdastjórn EB þar sem samvinnufélög og aðrir framleiðendur á niðursöðnum sveppum voru sektaðir fyrir brot á samkeppnisreglum. Brotið fólst m.a. í samræmingu á framleiðslu með kvótum. [1975] OJ. L029/26.

<sup>216</sup> Sjá t.d. *Cimbel*-málið fyrir framkvæmdastjórn EB þar sem samningur milli fyrirtækja var talinn brjóta samkeppnisreglur þar sem í honum kom fram að samþykki allra þyrfti til þess að heimilt væri að ráðast í fjárfestingu í framleiðslutækjum, [1972] OJ L303/24.

<sup>217</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG, 5.02.1994.

<sup>218</sup> Sjá greinargerð SFG frá 22.05.2000.

ekki lengur reglum félagsins gæti hann sett meira magn af vörum á markað sem hefði þau áhrif að verð lækkaði.

Hér á eftir verður lýst dæmum um helstu aðgerðir sem SFG og aðildarfyrirtæki þess hafa gripið til í því skyni að draga úr framboði og hækka þar með verð á grænmeti, ásamt því að skipta markaðnum eftir sölu eða magni. Verður umfjölluninni skipt niður eftir árum.

### 2.2.1. Atvik á árunum 1993-1995

Á árunum 1993-1995 virðist a.m.k. að hluta til hafa verið byggt á svonefndri tilkynningaskyldu og trúnaðarmannakerfi varðandi samstarf fyrirtækja innan SFG um framleiðslustýringu og tengdar aðgerðir. Trúnaðarmenn SFG eru tengiliðir milli framleiðenda og dreifingarfyrirtækis og miðla upplýsingum milli framleiðenda og SFG. Eru trúnaðarmenn fyrir tómatframleiðendur, gúrkuframleiðendur, paprikuframleiðendur og framleiðendur í útirækt. Í framangreindu fyrirkomulagi hefur falist ákveðin upplýsingagjöf milli framleiðenda og SFG til að tryggja að ekki væri sett of mikið af grænmeti á markaðinn á hverjum tíma og vinna þannig gegn verðlækkunum. Þetta má ráða m.a. af fundargerð SFG 5. maí 1994 en þar segir orðrétt:

*„Þórhallur sagði frá störfum trúnaðarmanns í gúrkum og hafa magnskýrslur ekki skilað sér alveg eins og skyldi. Pálmi [framkvæmdastjóri SFG] taldi að framleiðsla væri of mikil. Þyrfti að gera markaðsátak eða setja verulegt magn í vinnslu til Ora. Örn skýrði frá störfum trúnaðarmanns í tómötum. Tilkynningarskyldan er að fara af stað. Þar tala allir tómatframleiðendur saman úr öllum fyrirtækjum. Heilmikil umræða um tilkynningarskyldu framleiðenda og sitt sýndist hverjum. Örn skýrði frá því að hann fengi þær upplýsingar frá Kolbeini [starfsmanni SFG] sem hann þyrfti að fá til að geta gert sínar áætlanir um magn frá framleiðendum SFG.“<sup>219</sup>*

Viðbendingu um framangreint er einnig að finna í fundargerð SFG frá 10. nóvember 1994. Þar greinir trúnaðarmaður í útirækt frá því að „mikið magn kæmi inn og gæti það haft áhrif á markaðinn.“ Framkvæmdastjóri SFG „taldi það ekki vera með því að fylgjast vel með mætti stýra markaðnum vel.“

Í gögnum málsins kemur einnig fram að framangreint kerfi hefur ekki alltaf virkað sem skyldi. Þannig kemur fram í fundargerð SFG frá 22. ágúst 1994 að samband garðyrkjubænda og SFG sé ekki nógu gott og verði að taka á því strax. Það sem mun hafa gerst er að „of mikið“ blómkál hafi safnast á lager SFG vegna „lélegra

---

<sup>219</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG, 5.05.1994.

samskipta“ starfsmanna og framleiðenda.<sup>220</sup> Af fundargerðinni má ráða að afleiðing þessa hafi verið sú að blómkál hafi að mati SFG „verið selt á allt of lágu verði“.

Áhyggjur SFG í upphafi árs 1994 af miklu framboði á tómötum og verðlækkunum sökum þess reyndust á rökum reistar. Framboð á tómötum varð mjög mikið og verð á tómötum í júlí og ágúst 1994 var í sögulegu lágmarki. Í fundargerð SFG frá 29. júlí 1994 kemur fram að umræða hafi átt sér stað um tómataverð. Bókað er: „*Mikil umræða um framleiðslu, sölu og verðlagningu á tómötum. Ákveðið að söludeild ákveði verð á tómötum næstu vikur í samráði við trúnaðarmenn.*“ Af fundargerðum haustfundar SFG 1994 og aðalfundar 1995 má ráða að aðgerðir SFG hafi ekki skilað tilætluðum árangri. Í ræðu formanns stjórnar SFG á haustfundi 27. október 1994 er rætt um sérstaklega slæmt tómatasumar. Á sama fundi talar trúnaðarmaður tómatframleiðenda um offramleiðslu og verðstrið og lýsir því yfir „*að því miður væru engin merki um að framleiðslan yrði minni á næsta ári*“.

Gögn málsins gefa til kynna að eftir hið „*lélega*“ tómatasumar 1994 hafi SFG og aðildarfyrirtæki farið að huga að ýmsum aðgerðum til að hafa betri stjórn á framleiðslunni og markaðnum og stuðla þannig að verðhækkunum og vinna gegn verðlækkunum, sbr. þau ummæli trúnaðarmanns SFG á haustfundi félagsins 27. október 1994 að „*beita öllum ráðum til að hysja verðin upp.*“ Í því samhengi er rétt að hafa í huga að mest er neytt af tómötum af öllum grænmetistegundum hér á landi og framleiðsla og sala á tómötum því þýðingarmikil fyrir SFG. Hvati SFG til að ráðast í aðgerðir eftir hið „*lélega*“ tómatasumar hefur því verið umtalsverður og staðfestir umfang áætlana SFG og framleiðenda þetta. Bæði hefur verið fjallað um aðgerðir sem einungis varða tómatu og aðgerðir sem tækju til annars grænmetis. Sumar aðgerðir áttu að taka til framleiðenda innan SFG og aðrar einnig til framleiðenda hjá öðrum dreifingarfyrtækjum.

Aðgerðir sem fjallað var um á vettvangi SFG á seinni hluta ársins 1994 og fyrri hluta 1995 virðast helst hafa verið þessar:

- Auka **samráð og upplýsingastreymi** milli SFG og framleiðenda og við Ágæti og önnur dreifingarfyrtæki. Einnig er fjallað um kaup á eignarhluta í Ágæti. Sjá hér t.d. fundargerð haustfundar SFG 27. október 1994, stjórnarfund 4. janúar 1995 og aðalfund 9. mars 1995. Fjallað var um samráðið í kafla VI.
- **Norska aðferðin.** Í henni felst í aðalatriðum að allir framleiðendur grænmetis og öll sölufyrirtæki á því sviði hér á landi taki upp fullkomna framleiðslu- og verðstýringu og refsingum beitt gegn þeim sem brjóta af sér, sbr. fundargerð haustfundar SFG 27. október 1994.
- **Tómataklúbbur.** Í fundargerð stjórnar SFG frá 9. desember 1994 er greint frá fundi sem tómatframleiðendur héldu á Hótel Sögu og var norska aðferðin þar til

<sup>220</sup> Sjá greinargerð SFG frá 22.05.2000.

skoðunar. Í fundargerðinni segir: „*Skoduðu þeir norska kerfið, sem passar ekki alveg fyrir Ísland, vegna öðruvísi viðskiptaumhverfis. Til þess að það gæti gengið yrdi að stofna „Tómataklúbb“ sem gæti stjórnað framleiðendum og dreifingarfyrtækjum í sölumálum og dreifingu.*“

- **Útflutningur.** Af fundargerðum stjórnar SFG frá 9. desember 1994 og 18. maí 1995 má ráða að sú leið hafi verið könnuð að flytja út grænmeti til að minnka framboð á íslenska markaðnum. Á stjórnarfundum Bananasölnunnar 26. nóvember 1994 er bókað: „*Rætt talsvert um útflutningsmöguleika á grænmeti, sérstaklega til að minnka toppa á innlendum markaði.*“ Virðist þessi aðferð hafa átt að gilda með „Tómataklúbbnum“ þar sem hún er rædd undir sama lið á fundinum 9. desember 1994 og þar er bókað: „*Síðan voru umræður fram og til baka um tillögurnar og virðast hugmyndirnar ganga mjög vel saman ef vilji er til að láta málin ganga upp.*“ Nánar er fjallað um útflutninginn í kafla VI 1.2.4.
- **Kaupin á keppinautinum Banönnum.** Á fyrstu mánuðum ársins 1995 voru Bananar keyptir.

Í apríl 1995 hafa menn innan SFG enn áhyggjur af framboði á tómötum. Í fundargerð stjórnar SFG frá 18. apríl kemur fram að formaður stjórnar sé „*búinn að skoða í nokkur tómatahús og telur hann að það verði mikið tómataflóð í sumar og leggur til að útflutningur verði kannaður til hlítar.*“ Í júlí sama ár er öllu jákvæðari tónn innan stjórnar SFG. Á stjórnarfundum 4. júlí 1995 skýrir framkvæmdastjóri frá mikilli tekjuaukningu miðað við árið áður og er þetta sagt stafa aðallega af hærra verði. Stjórnarmenn hafa þó áhyggjur af miklu framboði af vissum grænmetistegundum. Í fundargerðinni er bókað:

*„Paprika er að hlaðast upp og er þörf á aðgerðum. Sama er að gerast í tómötum. Voru menn sammála að það verði vandamál næstu 6 vikur. Pálmi leggur til að verðið verði látið rokka upp og niður. Ræddu menn það fram og til baka. Voru allir sammála um að spila þetta af tilfinningu áfram.“<sup>221</sup>*

Í október 1995 er ákveðið innan SFG að skipa tvær nefndir til þess að huga að framleiðslustýringu. Á stjórnarfundum 20. október 1995 lagði þannig formaður stjórnar SFG til að skipaðir yrðu tvær nefndir, önnur í ylrækt og hin í útirækt. Var hlutverk þessara nefnda að skila álitum á haustfundum um markmið og stefnu á árinu 1996.

Á haustfundum SFG sem haldinn var 10. nóvember 1995 gáfu umræddar nefndir, ylræktarhópur og útiræktarhópur, skýrslur sínar. Í þessum hópum sitja trúnaðarmenn SFG. Ylræktarhópur flutti tillögu sem ber nokkurn keim af norsku aðferðinni sem getið var um hér að framan. Í henni felst að ráðinn yrði trúnaðarmaður fyrir „*alla garðyrkjuna*“ og ætti hann að starfa þvert á öll dreifingarfyrtækni. Hlutverk

<sup>221</sup> Fundargerð stjórnarfundar SFG 4.07.1995.

trúnaðarmannsins væri m.a. „að afla vikulega og árlega magnáætlana frá bændum, og ná saman sölutölum, innsent magn og birgðum hjá dreifingarfyrtækjum.“ Tillaga þessi var samþykkt samhljóða á fundinum.

Í skýrslu talsmanns útiræktarhóps kemur fram að hópurinn taldi að um fjórar leiðir væri að ræða til „framleiðslustýringar í útirækt.

1. Óbreytt ástand.
2. Ræktunaráætlanir ásamt tilkynningarskyldu.
3. Ræktunarnefnd.
4. Fastur kvóti til lengri tíma.“

Hópurinn lagði síðan fram tillögu um að skipa fimm manna starfshóp til að koma á „framleiðslustýringu í útirækt til lengri tíma en eins árs í senn.“ Framkvæmdastjóri SFG mælti í umræðum með framleiðslustýringu miðað við innsent magn undanfarinna ára. Tillaga útiræktarhóps var samþykkt samhljóða á fundinum.

Mál þessi voru frekar rædd á vettvangi SFG það sem eftir lifði af árinu 1995.

Þegar framangreind gögn eru virt er að mati samkeppnisráðs augljóst að á árunum 1993-1995 hafi SFG og aðildarfyrtæki þess gert samninga og gripið til samstilltra aðgerða í því skyni að draga úr framboði og skipta markaðnum eftir magni og hækka þar með verð á grænmeti. Þessar aðgerðir fara gegn 10. og 12. gr. samkeppnislaga. Jafnframt er ljóst að innan SFG er á þessum tíma verið að vinna að því að styrkja hið ólögmeta samráð um framleiðslustýringu.

### 2.2.2. Atvik á árinu 1996

Á árinu 1996 komust SFG og aðildarfyrtæki síðan að samkomulagi um nýtt kerfi framleiðslustýringar í útirækt.<sup>222</sup> Er kerfið stundum kallað „kvótakerfi“ innan vébanda SFG.<sup>223</sup> Í svari SFG, dags. 22. maí 2000, við fyrirspurn Samkeppnisstofnunar er kerfinu lýst með þeim hætti að framleiðendur innan SFG hafi komið sér upp afsetningarhlutfalli á útiræktuðu grænmeti. Afsetningarhlutfallið byggir á því að hver framleiðandi útiræktar sendir inn til SFG tiltekið hlutfall heildarmagns innsends útiræktaðs grænmetis í hverri viku. Heildarmagnið sem má framleiða í útirækt hafa SFG og aðildarfyrtækin ákveðið miðað við sölu fyrri ára og „æskilega neysluaukningu“. Þessu heildarmagni skipta síðan framleiðendur í útirækt á milli sín m.a. með hliðsjón af „garðastærð“ viðkomandi framleiðenda. SFG heldur utan um samkomulagið og miðlar vörum til markaðarins. Að sögn SFG er með þessu verið að koma í veg fyrir óeðlilega hátt verð á afurðum sem framleiddar voru í litlu magni og algjörlega óásættanlegt verð á vöru sem var ræktuð í of miklu magni. Að mati SFG hafi þetta ekki leitt annað af sér en betri nýtingu framleiðslutækja útiræktanda og

<sup>222</sup> Sjá greinargerð SFG, dags. 22.05.2000 til Samkeppnisstofnunar.

<sup>223</sup> Sjá t.d. haustfund SFG 21.11.1996.



meiri arðsemi í búgreininni. Aðgerðin er því að mati SFG þjóðhagslega hagkvæm. Trúnaðarmaður SFG í útirækt virðist hafa á þessu aðra skoðun því í lok ársins 1998 lýsir hann því yfir á vettvangi SFG að „kvótakerfið“ komi í veg fyrir að framleiðendur geti gert „framleiðsluna hagkvæmari“.<sup>224</sup>

Nokkuð kjarnyrtari lýsingu á „kvótakerfinu“ er að finna í gögnum málsins. Á aðalfundi SFG 21. mars 1996 er spurt hvort ekki megi „taka upp sömu aðferðir í framleiðslustýringu í agúrkum og væri í útirækt.“ Formaður stjórnar SFG tekur jákvætt í það og svaraði með eftirfarandi orðum og lýsti þannig eðli og tilgangi „kvótakerfisins“:

*„... ekkert væri því til fyrirstöðu að vinna eftir óformlegum leikreglum til að halda uppi verði.“*

Á árinu 1996 er einnig verið að bæta framkvæmd þeirrar framleiðslustýringar sem þá var fyrir hendi. Á stjórnarfundum Bananasölnunnar 17. október 1996 lýsti trúnaðarmaður SFG í tómtum þeim erfiðleikum sem væru í upplýsingaöflun varðandi innlenda framleiðslu og lagði fram eftirfarandi tillögu:

*„1) Innleggjendum ber að tilkynna um breytingu á ræktun milli ára. Í hvaða tegund aukningin verður, þá í kg eða m<sup>2</sup> og sömuleiðis ef um minnkun er að ræða. Tilkynning skal berast til trúnaðarmanns í viðkomandi tegund eða til gæðastjóra SFG, einum mánuði fyrir byrjun uppskeru. Stjórn Bananasölnunnar hefur heimild til að viðhafa framleiðslustýringu, ef fyrirséð er neikvæð markaðsröskun.*

*2) Innleggjendum er skylt að gefa trúnaðarmanni í viðkomandi tegund eða gæðastjóra SFG vikulegar upplýsingar um væntanlegt magn til sölumeðferðar. Trúnaðarmaður og starfsfólk SFG ákveður þá vinnutilhögun sem farið verður eftir við upplýsingaöflun.“*

Í fundargerðinni er bókað að það hafi verið samdóma álit allra fundarmanna að þessar tillögur væru afskaplega þarfar og var tilteknum mönnum falið að útfæra þær nánar. Fjallað er um þessa tillögu á stjórnarfundum SFG 5. nóvember 1996 ásamt því að rætt er um að taka einnig upp kvótakerfi í ylækt. Bókað er: „Það var rætt um að fara að stýra ræktuninni í gróðurhúsum og lagði Pálmi eindregið til að menn stækkuðu ekki fermetratöluna í tómtum, gúrkum og papriku og yrði tekið upp kvótakerfi.“

Á haustfundum SFG 21. nóvember 1996 er rætt um ýmis málefni tengd framleiðslustýringu. Á fundinum hvetur framkvæmdastjóri SFG aðildarfyrirtæki til „að fara sér hægt í stækkun garðyrkjubúa til að raska ekki því jafnvægi sem ríkir á

---

<sup>224</sup> Sjá nánar kafla 2.2.4. hér á eftir.

markaðnum“ og varar við aukinni framleiðslu. Í svari SFG við þeirri spurningu Samkeppnisstofnunar hvers vegna framkvæmdastjóri SFG hafi sett þessa hvatningu fram er því haldið fram að SFG hafi ekki hvatt framleiðendur til að ráðast ekki í fjárfestingu. Síðan segir í svari SFG „Það hlýtur að teljast eðlilegt að framkvæmdastjóri SFG, sem er lærður hagfræðingur, sé fylgjandi þeirri grundvallarskoðun hagfræðinnar að of mikil framleiðsla tiltekinnar vöru geti haft skaðlegar afleiðingar á afkomu greinarinnar í heild sinni.“<sup>225</sup> Á haustfundinum flutti trúnaðarmaðurinn í tómtum tillögu þá sem hann hafði lagt fram á stjórnarfundum Bananasölnunar og var hún samþykkt með tilteknum breytingum. Í fundargerðinni kemur einnig fram að framleiðendur í útirækt eru sammála um að halda sínu kvótakerfi áfram en með möguleika á að „selja“ milli tímabila eða tegunda.

Samkeppnisráð telur að „kvótakerfið“ brjóti í bága við ákvæði samkeppnislaga. Því er án efa ætlað að hafa þau áhrif að hækka verð eins og skýrlega kemur fram í ummælum formanns stjórnar SFG á aðalfundi 1996. Einnig felst í því að markaðnum er skipt eftir magni. Hér er því um að ræða samning sem fer gegn 10. og 12. gr. samkeppnislaga. Jafnframt er ljóst að hvatningar framkvæmdastjóra SFG um að aðildarfyrirtæki auki ekki framleiðslu og taki upp kvótakerfi í ylærkt fara gegn 12. gr. samkeppnislaga, sbr. 10. gr. laganna.

### 2.2.3. Atvik á árinu 1997

Á árinu 1997 er áfram unnið að því að styrkja framleiðslustýringu hjá framleiðendum innan SFG, með sérstakri áherslu á ylærktina. Á stjórnarfundum Bananasölnunar 20. júní 1997 kemur fram í máli framkvæmdastjóra SFG að íslensk garðyrkja standi á krossgötum og að útbúa verði stefnumótun fyrir fimm næstu árin. Benti hann á að 5000 m<sup>2</sup> hefðu bæst við í ylærkt á sl. ári og útbúa yrði kerfi „svo að framleiðsla færi ekki úr böndum og væri á skjön við eftirspurn á viðkomandi tegund.“ Á fundinum var síðan ákveðið að nefnd myndi leggja fram tillögur „um nýjar leiðir til að hafa stjórn á framleiðslu í ylærkt“<sup>226</sup> fyrir haustfund SFG.

Af gögnum málsins er ljóst að eftir ofangreinda samþykkt er unnið að undirbúningi þessa máls. Á stjórnarfundum Bananasölnunar 5. ágúst 1997 er greint frá störfum áðurgreindrar nefndar og bókað að tómatframleiðendur vilji „stoppa“ mikla aukningu í „tómatafermetrum“. Ítarlega er fjallað um störf nefndarinnar á stjórnarfundum SFG 14. ágúst 1997. Greint er frá því að fundir hafi verið haldnir með framleiðendum og rætt er um hvort taka eigi upp kvótakerfi. Einnig er fjallað um;

„að það yrði að reyna að fá menn til að færa sig úr tómtum í eitthvað annað til dæmis trjárækt...“<sup>227</sup>

<sup>225</sup> Sjá greinargerð SFG frá 22.05.2000 til Samkeppnisstofnunar.

<sup>226</sup> Stjórnarfundur SFG 26.06.1997.

<sup>227</sup> Fundargerð stjórnarfundar Bananasölnunar 5.08.1997.

Í nóvember 1997 kynnir nefndin tillögur sínar. Á stjórnarfundum Bananasölnunnar 6. nóvember 1997 kemur fram í máli formanns nefndarinnar að helstu áherslur hennar væru m.a. að stöðva þyrfti nýframkvæmdir og að honum litist illa á „norsku aðferðina“. Lagði formaðurinn fram eftirfarandi tillögu:

*„Haustfundur SFG haldinn að Hótel Örk 07.11.97 samþykkir að ekki verði tekin vara til sölumeðferðar í Sölufélagi garðyrkjumanna úr gler eða plasthúsum sem reist eru eftir 01.12.97. Samþykktin nær eingöngu til eftirtalinnna tegunda; agúrkur, tómatar, paprika, steinselja, skrautsalat.*

*Fundurinn samþykkir einnig að óheimilt verði að hefja ræktun þessara tegunda í húsum, sem ekki voru notuð fyrir áður nefndar tegundir árið 1997. Né er heimilt að breyta milli þessara tegunda. Ræktun í nýjum húsum, sem byggð eru á árinu og reist fyrir 01.12.97, skal tilkynna til lagerstjóra SFG eða trúnaðarmanns viðkomandi tegundar og hlýtur þar með sömu réttindi og skyldur eins og ræktun í eldri húsum. Tilkynna skal fyrir 15.12.97. Gildistími samþykktarinnar er 01.12.97 til 31.12.98. Fundarsamþykkt þessi skal send heim til allra félagsmanna SFG í ábyrgðarpósti.“*

Kemur fram í fundargerð að tekið hafi verið undir þessa tillögu í aðalatriðum. Ræddar voru ýmsar frekari aðgerðir til þess að styðja það markmið að stöðva nýframkvæmdir í ylraekt og draga þannig úr framboði. Þannig taldi formaður stjórnar Bananasölnunnar og SFG að;

*„beita ætti Stofnlánadeildinni<sup>228</sup> með takmörkun á láns möguleikum.“*

Nokkru fyrr á árinu virðist hafa verið gripið til aðgerða í því skyni að reyna að „beita“ Stofnlánadeildinni til að vinna gegn nýrri fjárfestingu eða undirbúa slíkt. Á stjórnarfundum SFG 14. ágúst 1997 er bókað að formaður stjórnar hafi lagt fram þá tillögu að skipuð yrði nefnd sem færi á fund Sambands garðyrkjubænda og fylgdi því eftir að stjórn Sambandsins „krefðist þess við Stofnlánadeild að lánað yrði til garðyrkjubýla af einhverri skynsemi þar sem þessi lán væru með niðurgreiddum vöxtum.“ Síðan segir að ákveðið hafi verið að stjórn SFG ásamt framkvæmdastjóra færu á fund Sambands garðyrkjubænda. Ýmis önnur ummæli í gögnum málsins benda til þess að það hafi verið SFG mikið kappsmál að hafa áhrif á útlán Stofnlánadeildarinnar.<sup>229</sup> Í skýringum SFG til Samkeppnisstofnunar á þessum ummælum fullyrðir SFG að engir fundir hafi verið haldnir með stjórnendum sjóðsins. Í skýringunum er hins vegar í raun viðurkennt að viðræður hafi átt sér stað milli

<sup>228</sup> Nú Lánasjóður landbúnaðarins, sbr. lög 68/1997.

<sup>229</sup> Sjá t.d. fundargerð stjórnarfundar Bananasölnunnar 29.01.1998 og aðalfundar SFG 27.03.1998.

Stofnlánadeildarinnar og forsvarsmanna framleiðenda.<sup>230</sup> Þar kemur m.a. fram að hér á landi ríki tjáningafrelsi og því sé ekkert „athugavert við það, þó einhverjir forsvarsmenn framleiðenda, hafi einhvern tíma minnst á útlánastýringu við starfsmenn Lánasjóðs landbúnaðarins á óformlegum vettvangi.“

Á haustfundi SFG 7. nóvember 1997 er framangreind tillaga nefndar um framleiðslustýringu í ylrækt, sem kynnt var á stjórnarfundum Bananasölnunnar 6. nóvember 1997, lögð fram í lítillaga breyttu formi. Nokkrar umræðar urðu um tillöguna og var hún samþykkt með breytingum. Tillagan sem samþykkt var hljóðar svo:

*„Haustfundur SFG haldin að Hótel Örk 07.11.97 samþykkir að ekki verði tekin vara til söhumeðferðar í Sölufélagi garðyrkjumanna úr gler eða plasthúsum sem reist eru eftir 01.12.97. Samþykktin nær eingöngu til eftirtalinnna tegunda; agúrkur, tómatar, paprika, steinselja, skrautsalat. Samþykkt þessi gildir til 31.12.98. Fyrir haustfund 1998 skal starfshópur, sem til þess er kjörinn, fjalla um hugsanlegar breytingar á samkomulagi þessu. Að öðru leyti gilda þær fermetratölur, sem voru í ræktun 1997.“*

Í þessari samþykkt felst í raun bann við fjárfestingu í gróðurhúsum frá og með 1. desember 1997. Í því samhengi verður að hafa í huga að skv. samþykktum SFG er aðildarfyrirtækjum þess óheimilt að selja beint til endurseljenda. Það styrkir þessa skoðun þegar haft er í huga að innan SFG er samkomulag þetta stundum nefnt „glerstoppið“ eða „glerstoppsamkomulagið.“

Samkomulag þetta fer að mati samkeppnisráðs án tvímæla gegn 10. og 12. gr. samkeppnislaga. Því er ætlað að takmarka framleiðslu á grænmeti í því skyni að draga úr framboði og hækka þar með verð eða vinna gegn verðlækkunum. Jafnframt felst í þessu að markaðnum er skipt upp eftir magni meðal framleiðenda SFG þar sem þeim er óheimilt að auka framleiðslu með því að ráðast í fjárfestingu í gróðurhúsum.

#### 2.2.4. Atvik á árinu 1998

Í upphafi árs 1998 er ylreктarframleiðendum innan SFG sent samhljóða bréf þar sem þeir eru minntir á samþykktina frá haustfundi SFG í nóvember 1997 og þeir beðnir að senda inn upplýsingar um þá ræktunarfermetra sem þeir höfðu 31. desember 1997. Bárust svör frá framleiðendum í febrúar.<sup>231</sup>

Af gögnum málsins má draga þá ályktun að aðgerðir SFG í framleiðslustýringu hafi, auk annarra atriða, skilað góðum árangri fyrir félagið, sbr. einnig kafla VI varðandi ólögmaett samráð við Mata og Ágæti. Þannig er haft eftir formanni stjórnar SFG á

<sup>230</sup> Greinargerð SFG, dags. 22.05.2000.

<sup>231</sup> Sjá hér bréf frá SFG sem framleiðendur hafa útfyllt, merkt nr. 817 í haldlagningaskrá.

haustfundi 17. nóvember 1998 að árið 1998 hafi verið besta árið sem garðyrkjubændur hefðu upplifað. Tók formaðurinn fram að afkoman í ylrækt hafi verið mjög góð og gott verð í útirækt. Til frekara vitnis um þetta kemur fram í tölvupósti frá 6. desember 1998 frá trúnaðarmanni SFG í papriku til framkvæmdastjóra félagsins að;

*„... stóru greinarnar hafa verið að bæta sig stjarnfræðilega undir þinni umsjá.“*

Á haustfundinum var almennt gott hljóð í trúnaðarmönnum SFG. Þannig kom fram í máli trúnaðarmanns í gúrkum að gúrkuverð hafi verið gott og mikill stöðuleiki. Á fundinum var einnig rætt um ýmsar útfærslur á framleiðslustýringarkerfum. Af orðum trúnaðarmanns útiræktenda má ráða að kvótakerfið hafi þá kosti að menn vissu hvað þeir þyrftu að framleiða. Að mati trúnaðarmannsins hefur kerfið hinsvegar þá ókosti;

*„að menn geti hvorki stækkað né minnkað eða gert framleiðsluna hagkvæmari.“<sup>232</sup>*

Jafnframt var samþykkt á fundinum að framlengja samkomulagið um framleiðslustýringuna í ylrækt, sem samþykkt var á haustfundi 1997, glerstoppsamkomulagið svokallaða, um eitt ár til viðbótar. Samkomulagið gildi þannig til loka ársins 1999 en er nú fallið niður, sbr. svar SFG til Samkeppnisstofnunar frá 22. maí 2000. Á framangreindum haustfundi tók framkvæmdastjóri SFG undir tillöguna um framlengingu og taldi „*framleiðslustýringu einu skynsamlegu leiðina.*“

#### 2.2.5. Atvik á árinu 1999

Á aðalfundi SFG 19. mars 1999 er formaður stjórnar SFG mjög jákvæður í skýrslu sinni. Greinir hann frá því að afkoma ylræktar hafi batnað mjög mikið, meiri sala og hærra verð. Í útirækt hafi verið mikil uppskera og hátt verð.

Á stjórnarfundum SFG 19. mars 1999 virðist brugðist við þeirri gagnrýni sem sett var fram á kvótakerfið í útirækt á haustfundi 1998. Greint er frá því að „*hugmyndir eru um að gefa meira frjálssræði í útiræktun til að ná meiri hagræðingu.*“ Síðan er bókað að „*[ú]tiræktarráð hefur hingað til séð til þess að nýting sé í hámarki.*“ Bókun þessi er útskýrð þannig af SFG að í henni hafi falist tvennt. Annars vegar viðbrögð framleiðenda SFG við aukinni neyslu á íslensku grænmeti þar sem stefna SFG sé að mæta aukinni eftirspurn með aukinni framleiðslu. Hins vegar hafi falist í þessu orðalagi að framleiðendur reyndu að koma á meiri sérhæfingu í ræktun.<sup>233</sup>

<sup>232</sup> Fundargerð haustfundar SFG 17.11.1998.

<sup>233</sup> Sjá greinargerð SFG, dags. 22.05.2000 til Samkeppnisstofnunar.

Samkvæmt gögnum málsins virðast útiræktarframleiðendur innan SFG hafa náð samkomulagi í apríl 1999 um að gera viðskipti með kvóta frjáls, þ.e. að framleiðendur geti selt, leigt eða lánað framleiðslurétt sinn innan hvers tímabils, að uppfylltum ákveðnum skilyrðum.<sup>234</sup> Skilyrðin eru „*skyldur kvótahafa við SFG hvað varðar gæði, magn og afhendingu vörunnar.*“ Síðan kemur fram að öll viðskipti með kvóta beri að tilkynna til SFG og ef upp komi vafamál þá skeri útiræktarráð úr eða málinu sé vísað áfram til stjórnar SFG. Tekið er fram að samkomulagið sé gert með samþykki stjórnar SFG.

#### 2.2.6. Niðurlag

Þau gögn sem reifuð hafa verið hér að framan sýna að SFG og aðildarfélög þess hafa komið upp „kvótakerfi“ í útiræktuðu grænmeti, þar sem framleiðslumagn er takmarkað og því skipt á milli framleiðenda. Einnig er ljóst að gripið hefur verið til aðgerða til þess að takmarka framleiðslu á ylraektuðu grænmeti innan aðildarfélaga SFG, m.a. með sk. glerstoppsamkomulagi. Þessar aðgerðir hafa haft það markmið að hækka söluverð á grænmeti og koma í veg fyrir verðlækkun sökum aukins framboðs, auk þess sem markaðnum hefur verið skipt upp eftir magni milli framleiðenda SFG.

Eins og fram hefur komið er fyrirtækjum á sama sölustigi og samtökum þeirra bannað samkvæmt 10. og 12. gr. samkeppnislaga að hafa samráð sín á milli um aðgerðir sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á m.a. verð og skiptingu markaða. Þetta bann samkeppnislaga tekur til allra fyrirtækja sem starfa á sama sölustigi nema undanþágur sérlega eigi við sem ekki er raunin í þessu máli, sbr. það sem fyrr segir. Þá hafa umrædd fyrirtæki ekki leitað undanþágu skv. 16. gr. samkeppnislaga vegna þessa. Sökum þessa hafa SFG og aðildarfyrirtæki þess brotið gegn 10. og 12. gr. samkeppnislaga.

### **3. Höft á aðildarfyrirtækjum SFG**

Af gögnum málsins er ljóst að aðild að SFG feli í sér margskonar hömlur á viðskiptafrelsi aðildarfyrirtækja. Um er að ræða hömlur sem leiða bæði af samþykktum SFG og samningum og samstilltum aðgerðum innan félagsins. Verður nú nánar fjallað um þessi atriði. Verður fyrst fjallað um hömlur á framleiðslu og fjárfestingu og síðan um sölubann sem gildir gagnvart aðildarfyrirtækjum SFG.

#### 3.1. Hömlur á framleiðslu og fjárfestingu aðildarfyrirtækja

Fjallað hefur verið um hina ólögmetu framleiðslustýringu innan SFG í kafla VII 2.2. hér að framan. Í þessum þætti verður litið til þess hvernig þessar hömlur horfa við einstökum framleiðendum. Gögn málsins sýna að samningar og samstilltar aðgerðir milli aðildarfyrirtækja innan SFG hindri eða takmarki einstök aðildarfyrirtæki í að

---

<sup>234</sup> Sjá fundargerð frá fundi útiræktarframleiðenda innan SFG á Flúðum 7.04.1999.

auka framleiðslu og ráðast í fjárfestingu í atvinnustarfsemi þeirra. Er þetta liður í ólögumtæki takmörkun á framboði grænmetis. Ólíkt því sem SFG heldur fram í greinargerð sinni til Samkeppnisstofnunar, dags. 22. maí 2000, sýna gögn málsins fram á að um sé að ræða bindandi ráðstafanir gagnvart einstökum framleiðendum. Eftirfarandi atriði sýna því enn frekar fram á og staðfesta þau brot á 10. og 12. gr. samkeppnislaga sem lýst er í kafla VII 2.2. og miða að því að hækka verð á grænmeti og skipta markaðnum upp eftir magni milli aðildarfyrirtækja SFG.

Hið bindandi eðli þessara ráðstafana má í fyrsta lagi ráða af orðalagi þeirra samþykktu eða samninga sem gerðir hafa verið. Þannig felst í „*glerstoppsamkomulaginu*“ að SFG selur ekki vörur sem framleiddar eru í nýjum húsum. Í þessu samhengi verður að líta til þess að félagsmönnum er óheimilt að selja framleiðsluvörur sínar framhjá SFG, sbr. kafla VII 3.2. Af þessu hlýtur óhjákvæmilega að leiða bann við nýframkvæmdum á þessu sviði hjá aðildarfyrirtækjum SFG. Í kvótakerfinu í útirækt felst að framleiðendur geta einungis selt eða afsett í samræmi við kvóta sinn, sem með sambærilegum hætti hindrar eða takmarkar viðkomandi fyrirtæki í að auka framleiðslu eða ráðast í nýframkvæmdir, sbr. þau orð trúnaðarmanns útiræktenda að kvótakerfið hafi þau áhrif að framleiðendur geti hvorki stækkað né minnkað eða gert framleiðsluna hagkvæmari.<sup>235</sup> Þetta staðfestist einnig þegar virt er efni tölvupósts frá tilteknum steinseljuframleiðanda til framkvæmdastjóra SFG, dags. 6. desember 1998. Í bréfinu er lýst yfir áhyggjum yfir hlutdeild SFG á steinseljumarkaðnum og hún fari minnkandi. Kvartar framleiðandinn yfir því að þurfa að minnka þau svæði sem hann hefur undir steinselju. Í bréfinu segir:

*„Í þau skipti sem ég hef minnst á þetta áður þá hefur mér verið bent á að kvótinn geri það að verkum að maður þurfi þó ekki að pakka því sem ekki selst. Það er satt en auðvitað verð ég að pakka og selja til að hafa eitthvað út úr þessu. Að sjálfsögðu er meiri kostnaður við þessa ræktun en bara þökkun. Sérstaklega að vetrinum. Það er ekki ásættanlegt að maður þurfi að henda steinselju á þessum árstíma. Það er örugglega hægt að gera betur.“<sup>236</sup>*

Virðist þetta sýna afleiðingar framleiðslustýringar innan SFG sem leitt getur til þess að framleiðendur þurfi að henda framleiðslu sinni eða urða hana.

Í öðru lagi gefur fundargerð stjórnar SFG frá 20. febrúar 1996 hér ákveðna vísbendingu. Í fundargerðinni kemur fram að framkvæmdastjóri SFG hafi greint frá störfum útiræktarnefndar. Kemur fram að nefndin hafi leyft mönnum að gagnrýna störf hennar. Síðan segir að til nefndarinnar hafi komið nokkrar „*kvartanir sem teknar voru til úrskurðar. Menn fengu svo tækifæri til að áfrýja til stjórnar þeim úrskurðum;*

<sup>235</sup> Sjá fundargerð haustfundar SFG 17.11.1998.

<sup>236</sup> Tölvupóstur frá Magnúsi Skúlasyni til Pálma Haraldssonar, dags. 6.12.1998.

af 14 málum var tveimur vísað til stjórnar.“ Gefur þetta til kynna bindandi eðli þessara ráðstafana SFG.

Í þriðja lagi má hér horfa til bréfa sem framleiðendur hafa sent SFG. Vart er hægt að líta á þessi erindi öðruvísi en beiðnir um leyfi SFG til að ráðast í tiltekna aðgerðir.

Í gögnum málsins er að finna bréf frá Garðyrkjustöðinni Silfurtúnum til stjórnar SFG, dags. 7. mars 1996.<sup>237</sup> Í bréfinu er greint frá því að fyrirtækið hafi skoðað ræktun m.a. á jarðarberjum í stórum stíl. Stefnt sé að framleiðslu með nýjustu tækni og þekkingu. Síðan segir í bréfinu: „Ég sæki hér með um að fá að vera í hópi þeirra sem fengju að rækta jarðarber.“ Samkeppnisyfirvöldum er ekki ljóst hvort þessi umsókn var samþykkt.

Í fundargerð Bananasölnunnar 17. október 1996 er greint frá „umsókn“ tiltekins aðildarfyrirtækis. Í henni kemur fram að viðkomandi aðili undirbúi framleiðslu á tilteknu grænmeti. Þar sem líklegt sé að þessi framleiðsla anni viðkomandi markaði er óskað eftir því að hann fái að sitja einn að þessari framleiðslu innan dreifikerfis Bananasölnunnar. Í fundargerðinni kemur fram að „umsóknin hafi verið samþykkt.“

Í gögnum málsins kemur einnig fram að á árinu 1998 fór tómataframleiðandinn á Brún:

*„fram á, þar sem hann sé að endurbyggja gróðurhús sín, að nýta þá 5 metra sem séu milli húsa, undir gler.“<sup>238</sup>*

Stjórn SFG samþykkti á fundi sínum 19. júní 1998 að fresta ákvörðun í máli framleiðandans á Brún til haustsins og að málið yrði sent „nefnd um framleiðslustýringu í ylrækt“. Í ljósi þessarar afgreiðslu stjórnar SFG kemur á óvart að félagið haldi því fram í greinargerð sinni til Samkeppnisstofnunar frá 22. maí 2000 að „nefnd um framleiðslustýringu í ylrækt hefur ekkert að gera með óskir framleiðenda um að ráðast í nýframkvæmdir eða framleiðslu.“<sup>239</sup> Hér má líka hafa í huga að fjallað er um þetta mál á stjórnarfundum Bananasölnunnar 23. október 1998. Þar greinir talsmaður nefndarinnar frá því að „samkomulag væri um að auka ekki m<sup>2</sup> í ylrækt, þess vegna væri tillaga um að hafna beiðni“ tómataframleiðandans á Brún. Talsmaðurinn skýrði þessa ákvörðun með eftirfarandi hætti á haustfundi SFG 17. nóvember 1998 og sagði að umsókn;

<sup>237</sup> Skál nr. 1044 í haldl.skrá.

<sup>238</sup> Sjá fundargerð SFG frá 19.06.1998.

<sup>239</sup> Sjá greinargerð SFG, dags. 22.05.2000, til Samkeppnisstofnunar.



*„...um fermetrastækkun hefði verið hafnað á þeim forsendum að um offramleiðslu væri að ræða og ein eftirgjöf myndi kollvarpa samkomulagi fyrri haustfundar um glerstopp.“*

Í fundargerð kemur einnig fram að tiltekinn framleiðandi „hafi lýst aðstæðum sínum, þar sem hann þyrfti að endurnýja hús sín og hagkvæmara væri að byggja fleiri m<sup>2</sup> en hann hefði rétt á, þó ekki væri ræktað á aukafermetrum.“ Í beinu framhaldi af þessu er haft eftir talsmanni nefndarinnar að það sé grundvallaratriði að hvergi verði hvikað frá samþykktum um glerstopp og bókað að formaður stjórnar hafi tekið undir þessi orð.

Í gögnum málsins er einnig að finna bréf aðildarfyrirtækis SFG til stjórnar félagsins frá 27. júlí 1999. Í bréfinu óskar fyrirtækið eftir því að rækta gúrkur í gróðurhúsi sem það er að byggja. Fram kemur að þessi „*aukning undir gleri*“ komi til vegna tengibyggingar við eldra gróðurhús. Síðan segir:

*„Þar sem vantað hefur gúrkur á markaðinn undanfarnar vikur þá vonast ég eftir jákvæðu svari frá stjórn SFG.“*

Eins og nefnt hefur verið heldur SFG því fram að engin lög eða samþykktir SFG skyldi aðildarfyrirtæki að sækja um leyfi til að auka framleiðslu. Ástæða þessara bréfaskrifta sé sú að SFG hafi bestu yfirsýn yfir heildarframleiðslu og solumál. Aðildarfyrirtæki vilji ekki framleiða vöru sem ekki er markaður fyrir.<sup>240</sup> Samkeppnisráð getur ekki fallist á þetta. Framangreind bréf og erindi og afgreiðsla þeirra virðast bera með sér bindandi eðli umræddra ráðstafana SFG. Að mati ráðsins gefa gögn málsins það til kynna að samningar og samstilltar aðgerðir innan SFG og milli aðildarfyrirtækja hindri eða takmarki einstök aðildarfyrirtæki í að auka framleiðslu og ráðast í fjárfestingu í atvinnustarfsemi þeirra. Framangreindar aðgerðir SFG eru liður í ólögmetu verðsamráði og markaðsskiptingu innan SFG.

### 3.2. Bann við því að selja til annarra dreifingarfyrirtækja, endurseljenda og beint til neytenda.

Samkvæmt ákvæðum samþykktar SFG er aðildarfyrirtækjum óheimilt að:

- Reka verslun á félagssvæðinu í samkeppni við SFG, sbr. 1. mgr. 4. gr. Samkvæmt 1. gr. samþykktanna er allt landið félagssvæðið. Þeim er þó heimilt að selja neytendum á framleiðslustað, sbr. 4. mgr. 4. gr.
- Að selja sjálfir, án samþykkis félagsstjórnar, framleiðsluvörur sem þeim ber að leggja inn í félagið, sbr. 3. mgr. 4. gr. og 14. gr.
- Ákveða sjálfir á hvaða verði þeir selja neytendum vöru sína á framleiðslustað, sbr. 4. mgr. 4. gr.

<sup>240</sup> Sjá greinargerð SFG, dags. 22.05.2000, til Samkeppnisstofnunar.

Í 6. mgr. 4. gr. samþykktu SFG kemur fram að við inngöngu í félagið skuli hver félagsmaður skrifa undir skuldbindingu um að hann sé háður samþykktum félagsins. Gögn málsins virðast gefa til kynna að reglum félagsins sé framfylgt.<sup>241</sup> Samkvæmt þessu telur samkeppnisráð að aðildarfyrirtækjum SFG sé bannað að selja vörur sínar til annarra dreifingarfyrirtækja og endurseljenda og að verulegar hömlur séu lagðar á heimildir þeirra til þess að selja beint til neytenda.

Við mat á samkeppnislegum áhrifum þessarar kvaðar á viðskiptafrelsi aðildarfyrirtækja SFG verður einnig að horfa til eftirfarandi aðgerða SFG sem vinna gegn því að aðildarfyrirtækin segi sig úr félaginu.

Á árinu 1993 ákvað stjórn SFG að félagið myndi greiða flutningskostnað fyrir aðildarfyrirtæki sín.<sup>242</sup> Að mati SFG var hér um að ræða stóra ákvörðun sem kostað hefur félagið mikla fjármuni og dregur að sama skapi úr kostnaði aðildarfyrirtækjanna. Sökum þessa var ákveðið innan SFG að skuldfæra flutning á framleiðendur sem aðeins yrði innheimtur ef aðildarfyrirtæki hættu að leggja inn hjá félaginu.<sup>243</sup> SFG heldur því fram að endurgreiðsla þessi hafi ekki átt að vera það íþyngjandi að hún héldi fyrirtækjunum nauðugum í SFG. Jafnframt lýsir SFG því yfir að þessi ákvörðun hafi ekki verið framkvæmd. Í fundargerð stjórnar Bananasölnunar frá 20. mars 1997 er greint frá því að tillaga hafi komið frá framkvæmdastjóra SFG um að félagið myndi alfarið kosta kassakaup og kassapvott fyrir aðildarfyrirtæki SFG frá og með 1. maí 1997. Síðan er bókað:

*„Myndi þetta þýða mikinn tekjuauka fyrir bændur eða sem næmi allt að 3-4% af sölupóknun SFG. Benti Pálmi á að fyrir nokkrum árum hefði SFG einnig tekið að sér að kosta allan flutning á grænmeti til Reykjavíkur, sem einnig hefði haft í för með sér mikinn tekjuauka fyrir þá. Þá hefði SFG tekið á sig ýmsan annan kostnað, sem hvílt hefði á garðyrkjubændum. Vildi Pálmi meina að með þessum aðgerðum myndi SFG tryggja innleggjendur í SFG og að festa 21% sölupóknun.“*

Var tillagan samþykkt samhljóða. Einnig liggur fyrir að á árunum 1997 og 1998 var aðildarfyrirtækjum SFG endurgreiddur hluti af sölupóknun SFG, allt að 60 milljónir kr.

Samkeppnisráð telur að framangreindar aðgerðir hafi haft þann tilgang eða þau áhrif að vinna gegn því að aðildarfyrirtæki segi sig úr SFG og hefji samkeppni við félagið eða viðskipti við keppinauta félagsins. Hér skiptir einnig máli að dreifingarfyrirtæki á

<sup>241</sup> Sbr. t.d. fundargerð SFG frá 20.10.1995 og 22.09.1997.

<sup>242</sup> Sjá greinargerð SFG, dags. 22.05.2000, til Samkeppnisstofnunar

<sup>243</sup> Sjá t.d. fundargerð stjórnar Bananasölnunar frá 20.06.1997.

umræddum markaði hafa gert einkasölusamninga við helstu smásala á matvælamarkaði.<sup>244</sup> Þessir samningar gera keppinautum erfitt fyrir að komast inn á markaðinn og þeir vinna gegn því að aðildarfyrirtæki SFG eigi viðskipti við aðra aðila. Varðandi áhrif slíkra samninga má hafa í huga að á haustfundi SFG 10. nóvember 1995 er spurt að því hvert þeir grænmetisframleiðendur sem lögðu inn til Banana ehf. hefðu farið eftir kaup Bananasölnnar á því fyrirtæki. Í svari framkvæmdastjóra SFG segir að:

*„... sumir framleiðendur sem voru hjá Bönunum legðu þar inn áfram en aðrir hefðu hlaupið hingað og þangað. Þessir aðilar hefðu yfirleitt ekki náð góðum árangri vegna þess að SFG hefði gert fasta sölusamninga við kaupmenn. Hefðu slíkir samningar skilað góðum árangri fyrir SFG.“<sup>245</sup>*

Eins og fram kemur í kafla IV. hér að framan telur samkeppnisráð að SFG sé í markaðsráðandi stöðu á grænmetismarkaðnum. Þegar það er haft í huga og litið er til framangreindra aðgerða sem vinna gegn því að aðildarfyrirtæki SFG segi sig úr félaginu telur samkeppnisráð að ákvæði samþykktá SFG sem banna aðildarfyrirtækjunum að selja vörur sínar til annarra dreifingarfyrirtækja, endurseljenda og almennt til neytenda fari gegn núgildandi 10. gr. samkeppnislaga, sbr. nánar kafla VII 4.

#### **4. Brot á ákvæðum samkeppnislaga**

Í þessum kafla verða dregin saman þau brot á ákvæðum samkeppnislaga sem lýst hefur verið í kafla VII og framin hafa verið af SFG og aðildarfyrirtækjum þess.

Í upphafi er rétt að taka fram að samkeppnisráð telur að líta verði á SFG bæði sem fyrirtæki í skilningi 4. gr. samkeppnislaga og sem samtök fyrirtækja skv. 12. gr. laganna. Þetta byggist m.a. á því að innan SFG starfa saman fyrirtæki skv. samkeppnislögum, sem bæði eru einstaklingar og lögaðilar, sbr. 1. mgr. 4. gr. samþykktá SFG. Jafnframt er þessi túlkun í samræmi við EES-samkeppnisrétt.<sup>246</sup> Hér má einnig vísa til þeirra lagasjónarmiða sem fram koma í kafla VIII. 2. Af þessu leiðir að bann 12. gr. laganna tekur til SFG sjálfs, starfsmanna þess, stjórnarmanna og manna sem valdir eru til trúnaðarstarfa í þágu SFG. Að mati samkeppnisráðs

<sup>244</sup> Sjá greinargerð SFG, dags. 22.05.2000, til Samkeppnisstofnunar og kafla VI. 2. hér á eftir.

<sup>245</sup> Fundargerð haustfundar SFG 10.11.1995.

<sup>246</sup> Í EES-samkeppnisrétti er á því byggt að samvinnufélög geti bæði talist vera fyrirtæki og samtök fyrirtækja. Sjá dóm undirréttar EB í máli nr. T-61/89, *Dansk Pelsdyravlerforening v. Commission*, [1992] ECR 1931. Hafa verður í huga að skv. lögskýringagögnum ber að túlka samkeppnislögin í samræmi við EES-reglurnar og samskonar bann við samkeppnishömlum samtaka fyrirtækja gildir í íslenskum rétti og í EES-samkeppnisrétti, sjá einnig kafla VII.

<sup>247</sup> Nú 10. gr. samkeppnislaga, sbr. lög nr. 107/2000.

tekur 12. gr. þannig til trúnaðarmanna framleiðenda í einstökum greinum og meðlima í þeim nefndum sem settar hafa verið á fót innan SFG.

#### 4.1. Beint samráð um verð innan SFG

Að mati samkeppnisráðs benda þau atvik sem tilgreind eru í kafla VII 2.1., um beint samráð um verð innan SFG, hér að framan til þess að aðildarfyrirtæki SFG og SFG sjálf, starfsmenn þess, stjórnarmenn og menn sem valdir eru til trúnaðarstarfa hafi brotið gegn a-lið 10. gr. samkeppnislaga og 12. gr. samkeppnislaga. Nægir hér að benda á 4. gr. og 14. gr. samþykktu SFG og þær yfirlýsingar félagsins að framkvæmdastjóri komi að verðlagningu á vörum aðildarfyrirtækja. Jafnframt má benda á fundargerðir stjórnar SFG frá 22. mars 1994 og haustfundar SFG 27. október 1994. Hefur þetta brot staðið frá gildistöku samkeppnislaga. Framangreind ákvæði samþykktu SFG er því ógild, sbr. 1. mgr. 49. gr. samkeppnislaga.

Engu breytir varðandi framangreint að SFG hefur selt grænmeti fyrir framleiðendur í umsýslusölu. Eðlilegt getur verið að tiltekinn umsýsluveitandi hafi ákveðið samráð og samstarf við umsýsluaðila, innan þeirra marka sem 11. gr.<sup>247</sup> samkeppnislaga heimilar.<sup>248</sup> Hins vegar bannar 10. gr. samkeppnislaga að hópur umsýsluveitenda, fyrirtæki á sama sölustigi, hafi samráð sín á milli og við umsýsluaðila um verð. Hér má hafa til hliðsjónar tilkynningu framkvæmdastjórnar ESB um beitingu samkeppnisreglna gagnvart samningum við umboðssöluaðila (commercial agents).<sup>249</sup> Samkvæmt tilkynningunni er umboðssöluaðili sá sem semur við eða gerir löggæringa gagnvart þriðja manni fyrir annan aðila og á hans ábyrgð, annað hvort í nafni þess aðila eða í eigin nafni.<sup>250</sup> Slíkt samstarf er einungis heimilt ef umboðssöluaðilinn starfar fyrir einn aðila. Ef um fleiri aðila er að ræða fellur samstarfið undir bannreglur samkeppnisréttarins.<sup>251</sup>

Sökum markaðshlutdeildar SFG kemur 13. gr. samkeppnislaga ekki til álita í þessu máli. Þá skal bent á að SFG eða framleiðendur hafa ekki sótt um undanþágu á grundvelli 16. gr. samkeppnislaga frá bannreglum laganna.

---

<sup>248</sup> Hér verður að hafa í huga að gerðar eru strangar kröfur til þess að samstarf umsýsluveitanda og umsýsluaðila falli utan bannreglu 10. gr. Umsýsluaðilinn má ekki bera fjárhagslega áhættu af þeim viðskiptum sem hann kemur í kring fyrir umsýsluveitandann, ekki ákveða verð eða söluskilmála á viðkomandi vöru o.s.frv. Umsýsluaðilinn má í þessum samskiptum við umsýsluveitandann ekki starfa sem sjálfstætt fyrirtæki heldur verður hann að starfa fyrir umsýsluveitandans og hlýta fyrirmælum hans. Sjá hér t.d. dóm dómstóls EB í máli nr. 40-48, 50, 54-56, 111, 113 og 114/73, *Coöperatieve Vereniging v. Commission* [1975] ECR 1663.

<sup>249</sup> [1962] OJ 139/62.

<sup>250</sup> Skv. þessu fellur umsýsla eins og hún er skilgreind í íslenskum rétti undir hugtakið „commercial agency“ í skilningi tilkynningar framkvæmdastjórnarinnar, sbr. *Lögbókin þín* eftir Björn Þ. Guðmundsson bls. 479.

<sup>251</sup> Sjá hér t.d. ákvörðun framkvæmdastjórnar ESB í *Eirpage* málinu, [1991] OJ L306/22. Í því máli kom fram að umboðssöluaður mátti starfa fyrir eitt fyrirtæki en ekki fyrir keppinauta þess.

#### 4.2 Framleiðslustýring og markaðsskipting innan SFG

Að mati samkeppnisráðs gefa þau atvik sem tilgreind eru í kafla VII 2.2. hér að framan, um framleiðslustýringu o.fl., til kynna að aðildarfyrirtæki SFG og SFG sjálft, starfsmenn þess, stjórnarmenn og menn sem valdir eru til trúnaðarstarfa hafi brotið gegn a- og b-lið 10. gr. samkeppnislaga og 12. gr. samkeppnislaga, sbr. einnig kafla VII 3.1. Hér verður sérstaklega að líta til þess að verð á vöru er afsprengi framboðs og eftirspurnar. Því er augljóst að allar ráðstafanir sem miða að því að draga úr framboði vöru lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð í skilningi 10. gr. samkeppnislaga. Í brotum á a-lið 10. gr. og 12. gr. felast þeir samningar, samstilltar aðgerðir og hvatningar sem lýst er í umræddum kafla og taka til þess að draga úr framboði á framleiðsluvörum aðildarfyrirtækja SFG. Má hér m.a. benda á samkomulag um framleiðslustýringu í útirækt (kvótakerfið), samning um framleiðslustýringu í ylrækt (glerstoppsamkomulagið) og hvatningar framkvæmdastjóra, formanns og annarra trúnaðarmanna SFG til að framleiðendur ráðist ekki í fjárfestingu. Að mati samkeppnisráðs fara framangreindar aðgerðir einnig gegn b-lið 10. gr. og 12. gr. samkeppnislaga þar sem þær lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á skiptingu markaða eftir sölu eða magni.<sup>252</sup> Hefur þetta brot staðið frá gildistöku samkeppnislaga til a.m.k. ársins 1999.

Sökum markaðshlutdeildar SFG kemur 13. gr. samkeppnislaga ekki til álita í þessu máli. Þá skal bent á að SFG eða framleiðendur hafa ekki sótt um undanþágu á grundvelli 16. gr. samkeppnislaga frá bannreglum laganna.

#### 4.3. Bann við því að selja til annarra dreifingarfyrirtækja, endurseljenda og beint til neytenda

Í frumniðurstöðu Samkeppnisstofnunar var á því byggt að höft á sjálfstæðri sölu aðildarfyrirtækja SFG færu m.a. gegn 17. gr. þágildandi samkeppnislaga og var talin nauðsyn á því að beina fyrirmælum til SFG í því skyni að efla viðskiptafrelsi aðildarfyrirtækjanna. Með lögum nr. 107/2000 sem tóku gildi í desember 2000 hafa verið gerðar verulegar breytingar á ákvæðum 10. gr. og 17. gr. samkeppnislaga. Bann við samkeppnishamlandi samningum í 10. gr. hefur verið víkkað til muna og í stað misbeitingarreglu þágildandi 17. gr. er nú misnotkun á markaðsráðandi stöðu

---

<sup>252</sup> Hér má hafa til hliðsjónar t.d. ákvörðun framkvæmdastjórnar EB í *MELDOC* [1986] OJ L348/50. Í því máli var talið að samningur samvinnufélaga í mjólkuriðnaði í Hollandi um kvóta í mjólkurframleiðslu takmarkaði frelsi sammingsaðila til að auka eða minnka framleiðslu og fæli í sér skiptingu markaðarins eftir magni og bryti því í bága við samkeppnisreglur EB. Sjá einnig dóm dómstóls EB í máli nr. 136/86 *Bureau National Interprofessionnel du Cognac v. Yves Aubert* [1987] ECR 4789. Í máli þessu lá fyrir að vinnræktendur og dreifingaraðilar höfðu gert samning um framleiðslukvóta í vinnframleiðslu. Ákveðið var hvað hver hektari af landi mætti gefa af sér marga lítra af hreinu alkohóli og framleiðendur sem fóru fram úr kvótanum þurftu að greiða gjald. Að mati Sir Gordon Slynn's aðalögmanns dómstóls EB var megin tilgangur þessa að takmarka magnið sem kæmi á markaðinn og halda uppi verði. Dómstóllinn taldi samninginn brjóta í bága við samkeppnisreglur EB. Í dómnum segir: „*By penalizing any increase in production the Agreement in question tends to freeze the existing situation and make it more difficult for a producer to improve his competitive position on the market. It is therefore of such a nature as to restrict competition between producers.*“

fyrirfram bönnuð, sbr. 11. gr. laganna. Samkeppnisráð telur að mat á lögmæti samþykktar SFG, þegar litið er til framtíðar og áframhaldandi gildi samþykktanna verði að miða við ákvæði 10. gr. samkeppnislaga eins og henni hefur verið breytt með lögum nr. 107/2000.

Í nógildandi 10. gr. segir að allir samningar milli fyrirtækja sem hafa það að markmiði eða af þeim leiðir að komið sé í veg fyrir samkeppni eða henni raskað séu bannaðir. Samþykktir SFG er samningur í skilningi 10. gr. Eins og fram kemur í kafla VII. 3.2. hér að framan leiðir af 4. gr. samþykktanna, sbr. einnig 14. gr., að aðildarfyrirtæki SFG er óheimilt að selja vörur sínar til annarra dreifingarfyrirtækja, endurseljenda og hömlur eru lagðar á beina sölu til neytenda. Ljóst er að samningur af þessum toga takmarkar viðskiptafrelsi aðildarfyrirtækja SFG og hamlar samkeppni. Jafnframt er ljóst að SFG hefur unnið gegn því að aðildarfyrirtæki SFG segi sig úr félaginu og eykur það hin samkeppnishamlandi áhrif samþykktanna.

Framangreind ákvæði samþykktar SFG takmarka verulega aðgang annarra dreifingarfyrirtækja að grænmeti til endursölu. Dregur það úr samkeppni á heildsölu markaðnum fyrir grænmeti. Í þessu sambandi verður að hafa í huga að SFG sjálf hefur nú yfirburðastöðu á heildargrænmetismarkaðnum, sbr. kafla IV. Ljóst er því að verulegur hluti af heildsöluviðskiptum með grænmeti er að þessu leyti niðurnjörvaður. Það raskar samkeppni í viðskiptum milli framleiðenda og dreifingarfyrirtækja og milli dreifingarfyrirtækjanna og vinnur gegn aðgangi nýrra keppinauta að markaðnum.

Samkeppnisráð telur því að framangreind ákvæði samþykktar SFG fari gegn 10. gr. samkeppnislaga, sbr. lög nr. 107/2000. Þessi hluti samþykktar SFG er því ógildur, sbr. 1. mgr. 49. gr. samkeppnislaga.

## VIII.

### SAMRÁÐ OG SAMKEPPNISHÖMLUR INNAN ÁGÆTIS

Í þessum þætti málsins verður fjallað um ólögmætt samráð og samkeppnishömlur hjá Ágæti og þeim framleiðendum sem lagt hafa inn hjá félaginu. Í upphafi verða teknar til athugunar aðgerðir sem með beinum hætti tengjast verðlagningu. Að því búnu verður fjallað um framleiðslustýringu og aðrar aðgerðir til að skipta markaðnum, draga úr framboði og halda uppi verði. Því næst verður fjallað um þau höft sem lögð eru á viðskiptafrelsi grænmetisframleiðenda innan Ágætis. Loks verða brot á ákvæðum samkeppnislaga tekin til athugunar.

#### 1. Aðgerðir innan Ágætis sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð eða skiptingu markaðarins

##### 1.1. Beint samráð um verð

Samkvæmt gögnum málsins er ljóst að framleiðendur innan Ágætis og Ágæti sjálf hafa haft víðtækt samráð um verð. Virðist samráðið hafa staðið a.m.k. frá gildistöku samkeppnislaga. Þessu hefur ekki verið mótmælt af hálfu Ágætis heldur kemur þetta m.a. fram í greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18. maí 2000, þar sem því er lýst að innan Ágætis sé ákveðið heildsöluverð á þeim vörum framleiðanda sem leggja inn í Ágæti. Einnig má vísa til athugasemda Ágætis, dags. 24. október 2000, við frumathugun Samkeppnisstofnunar. Önnur gögn málsins skýra samráðið enn frekar og verður þeirra nú getið.

Ágæti hefur haldið því fram að ekkert ólögmætt sé við þetta fyrirkomulag. Um það hafi verið samkomulag milli hluthafa í Ágæti að þeir sem leggja inn vöru hjá félaginu fái greitt sama verð. Þetta fyrirkomulag byggist á þeirri staðreynd að Ágæti fái sama verð fyrir vöruna í heildsölu, óháð því frá hvaða framleiðanda hún hafi verið keypt.<sup>253</sup>

##### 1.1.1. Atvik á árinu 1992-1994

Gögn málsins gefa til kynna að Ágæti og framleiðendur hafi lengi haft samráð um verð og fjallað um og skipulagt aðgerðir í því skyni að hækka verð. Þannig er eftirfarandi bókað í umræðum um sölu og markaðsmál á stjórnarfundum Ágætis þann 12. október 1992:

*„Rætt var um með hvaða hætti væri hægt að hækka kartöfluverð. ...  
Fundarmenn voru feimnir við að hækka kartöfluverð í stórum stökkum.  
Stefnt var að hækkun á verði á kartöflum í áföngum ...*

<sup>253</sup> Athugasemdir Ágætis, dags. 24.10.2000.

*Markaðsnefndarfundur tekur endanlega ákvörðun með hvaða hætti verður staðið að henni.*“

Fjallað er um verðhækkanir á fleiri fundum á árinu 1992.<sup>254</sup> Á stjórnarfundum Ágætis 5. apríl 1993 er eftirfarandi bókað:

*„Rætt um að hækka verð á kartöflum og lögðu stjórnarmenn mikla áherslu á að ná fram hækkunum nú þegar.“*

Bókað er að á fundi markaðsnefndar<sup>255</sup> framleiðenda innan Ágætis 23. júlí 1993 hafi orðið miklar umræður um hvaða verð á kartöflum ætti að bjóða markaðnum. Nefnt er að það hafi verið regla að nýjar kartöflur hefðu verið „*helmingi hærri heldur en vetrarverðið hefði verið.*“

Á markaðsnefndarfundum framleiðenda innan Ágætis 15. júlí 1994 er fjallað um verðlagningu á nýjum kartöflum. Var ákveðið hvert heildarverðið ætti að vera og hver yrði hlutur framleiðenda og Ágætis. Samþykkt var á fundinum að fara fram á „*lokun innflutnings sem allra fyrst.*“ Haft er eftir einum trúnaðarmanna Ágætis að hann vilji „*ráðast á verðkannanir*“.

Á markaðsnefndarfundum hjá framleiðendum Ágætis 15. ágúst 1994 er eina dagskrármálið lagt verð á markaðnum. Á fundinum er fjallað um samkeppnina við SFG og rætt um hugsanlegar aðgerðir. Hugmyndir eru settar fram um að lækka verð mjög mikið og „*ráðast á SFG*“. Ummæli stjórnarmanna á þessum fundi gefa skýrlega til kynna eðli þeirrar samvinnu sem átt hefur sér stað milli Ágætis og framleiðenda eða fulltrúa þeirra varðandi verðlagningu. Þannig er t.d. haft eftir stjórnarmanni og framleiðanda að hann „*vilji gefa Ágæti frjálssari hendur með verðlagningu en þó ekki niður í ekki neitt*“ og framkvæmdastjóri Ágætis talar um að þessar aðgerðir í verðlagningarmálum verði „*sameiginlegt átak*“ framleiðenda og Ágætis. Á stjórnarfundum 12. október 1994 er rætt um lagt verð og stríðskostnað sem sé „*áhyggjuefni allra fundargesta.*“ Á fundinum er spurt hvað eigi að fara neðarlega í verði og „*samþykkt að fara ekki neðar en 19 kr. kg. í kartöflum almennt en þó verði hvert dæmi skoðað sérstaklega.*“ Á stjórnarfundum 15. nóvember var verð á kartöflum aftur ákveðið.

<sup>254</sup> Sjá t.d. stjórnarfundum 03.11.1992 og 25.11.1992.

<sup>255</sup> Í markaðsnefnd sitja trúnaðarmenn framleiðenda. Er kosið um fulltrúa í nefndina á aðalfundum Ágætis. Á stjórnarfundum Ágætis hf. 11.04.1995 var ákveðið að kartöfluframleiðendur eigi 5 fulltrúa, 3 fulltrúa fyrir ylræktarframleiðendur og 3 fulltrúa fyrir útirækt.



Þann 18. nóvember 1994<sup>256</sup> heldur Ágæti fund með grænmetisframleiðendum innan fyrirtækisins. Í upphafi fundarins er m.a. rætt um að taka eigi upp samskonar gæðaeftirlit í grænmeti og er í kartöflum. Síðan er bókað:

*„Menn ræddu verðlagspólitik og hvernig henni skuli háttað. Kom fram sú hugmynd að keyra verðið niður strax í byrjun, til þess að ævintýramenn væru ekki að skjóta upp kollinum og ýta Ágæti út úr verslunum.“*

Í skýringum Ágætis á þessum ummælum segir að með „ævintýramönnum“ sé sennilega átt við fyrirtæki sem seldu kartöflur beint til verslana og undirbuðu það verð sem „heildsölufyrirtækin og hagsmunasamtök bænda í greininni gátu boðið.“<sup>257</sup> Að mati Ágætis hafa slík undirboð skaðleg áhrif og „mikilvægt hjá Ágæti hf. að vera á varðbergi gagnvart slíkum markaðsaðstæðum.“ Að mati samkeppnisráðs er hins vegar ljóst að með því fyrirkomulagi sem viðhaft er innan Ágætis hafa aðilar á sama sölustigi, framleiðendur sem leggja inn hjá Ágæti, með sér samráð um verð, sem m.a. er beint gegn þeim framleiðendum sem selja vilja beint til verslana, sbr. framangreint. Sú staðreynd að grænmetisframleiðendur innan Ágætis fjalli um aðgerðir til að bregðast við verðsamkeppni í kartöflum sýnir því glögg að mati samkeppnisráðs hið augljósa samráð um verð sem ríkt hefur hjá Ágæti og framleiðendum.

#### 1.1.2. Atvik á árunum 1995-1999

Umræðan á árunum 1995-1999 um verðlagningu er af nokkuð öðrum toga en verið hafði á árunum á undan. Nánast ekkert er fjallað lengur um „stríð“ eða „árásir“ á keppinauta. Kemur þetta heim og saman við kafla VI þar sem lýst er meintu samráði milli Ágætis, SFG og Mata. Eftir sem áður virðist samráð viðhaft um verð milli Ágætis og framleiðenda.

Í fundargerð stjórnarfundar Ágætis 8. júní 1995 er lýst niðurstöðu tiltekins vinnuhóps. Í henni felst m.a. að hækka þurfi verð á kartöflum um allt að 30% og tryggja „stöðugleika“ í verði á íslensku grænmeti. Þann 18. ágúst sama ár er fjallað á stjórnarfundi um verðlagningu á kartöflum og tiltekið verð ákveðið.

Einnig er fjallað um verðlagningu á ýmsum fundum á árinu 1996. Á stjórnarfundi 12. febrúar er fjallað um hækkun á kartöfluverði og rætt er um kartöfluverð á fundi 29. júlí 1996.

Á ýmsum fundum á árinu 1997-1999 er fjallað um verð á vettvangi Ágætis.<sup>258</sup>

<sup>256</sup> Dagsetning fundar í fundargerðabók sögð vera 18. mars en á að vera 18. nóvember 1994.

<sup>257</sup> Sjá greinargerð Ágætis, dags. 18.05.2000, vegna fyrirspurnar Samkeppnisstofnunar frá 31. maí 2000.

<sup>258</sup> Sjá t.d. stjórnarfundi 9.05.1997, 26.11.1998 og 12.02.1999, framleiðendafund 4.03.1999

Fyrir liggur því að framleiðendur Ágætis og Ágæti sjálfst hafi á vettvangi félagsins samráð um verð á vörum sínum. Framleiðendur Ágætis eru fyrirtæki á sama sölustigi. Í 10. gr. samkeppnislaga er lagt skýrt bann við því að fyrirtæki á sama sölustigi hafi með sér samráð um verð. Í 12. gr. laganna kemur fram að samtökum fyrirtækja sé óheimilt að ákveða samkeppnishömlur og telst Ágæti vera slík samtök, sbr. nánar síðar. Ljóst er að hvorki Ágæti né framleiðendur þess eru undanþegin reglum samkeppnislaga, hvorki á grundvelli laga um samvinnufélög né búvörulaga. Ekki hefur verið leitað undanþágu fyrir þetta fyrirkomulag Ágætis eins og heimilt er á grundvelli 16. gr. samkeppnislaga. Verðsamráð fyrirtækja í grænmetis- og kartöfluframleiðslu og þátttaka Ágætis í því samráði, brýtur því gegn skýrum ákvæðum 10. og 12. gr. samkeppnislaga.

### 1.2. Framleiðslustýring og aðrar aðgerðir til að skipta markaðnum og draga úr framboði og halda uppi verði

Auk hins beina samráðs um verð sýna gögn málsins að Ágæti og framleiðendur, sem lagt hafa inn hjá fyrirtækinu, hafi haft samráð um framleiðslustýringu og aðrar aðgerðir sem ætlað er að hafa áhrif á, eða lúta að, skiptingu markaðarins og draga úr framboði og hækka þar með verð fyrir grænmeti og kartöflur. Þessar aðgerðir brjóta í bága við 10. gr. og 12. gr. samkeppnislaga. Í þessu sambandi verður að hafa í huga að samningar eða samstilltar aðgerðir um framleiðslustýringu,<sup>259</sup> kvótakerfi,<sup>260</sup> takmörkun á nýrri fjárfestingu í framleiðslutækjum<sup>261</sup> eða um aðrar slíkar aðgerðir sem miða að því að draga úr eða hafa stjórn á framboði vöru eru algengar ólögmatar aðferðir sem fyrirtæki í framleiðslu nota til þess að draga úr samkeppni og hækka verð. Augljóst er að mati samkeppnisráðs að slíkar aðgerðir eru til þess fallnar að valda neytendum tjóni.

Verður fyrst fjallað um svonefndar afsetningar- og viðskiptareglur sem giltu til haustsins 1999 og síðan um svokallaða innleggssamninga sem gilda nú.

#### 1.2.1. Afsetningar- og viðskiptareglur

Fram til haustsins 1999<sup>262</sup> mynduðu svokallaðar afsetningarreglur Ágætis rammann utan um framleiðslustýringuna og markaðsskiptinguna. Samkvæmt þessum reglum

<sup>259</sup> Sjá t.d. *Fruit Agreements*-málið fyrir framkvæmdastjórn EB þar sem samningur ávaxtaframleiðenda og dreifingarfyrirtækis um takmörkun á framleiðslu á tilteknum ávöxtum var talin samkeppnishamlandi og brjóta í bága við 85. gr. Rómarsáttmála. Nánar tiltekið fólst í samningnum að aðilar samþykktu að auka ekki það landsvæði sem notað var til ræktunar á perum ætluðum til niðursuðu: Framkvæmdastjórn EB: *5th Report on Competition Policy*.

<sup>260</sup> Sjá t.d. *Tinned Mushrooms*-málið fyrir framkvæmdastjórn EB þar sem samvinnufélög og aðrir framleiðendur á niðursoðnum sveppum voru sektaðir fyrir brot á samkeppnisreglum. Brotið fólst m.a. í samræmingu á framleiðslu með kvótum. [1975] OJ. L029/26.

<sup>261</sup> Sjá t.d. *Cimbel*-málið fyrir framkvæmdastjórn EB þar sem samningur milli fyrirtækja var talinn brjóta samkeppnisreglur þar sem í honum kom fram að samþykki allra þyrfti til þess að heimilt væri að ráðast í fjárfestingu í framleiðslutækjum, [1972] OJ L303/24.

<sup>262</sup> Minnisblað um fund Samkeppnisstofnunar með Matthíasi H. Guðmundssyni, fyrrverandi framkvæmdastjóra Ágætis, dags. 17.03.2000.

hafa framleiðendur innan Ágætis svokallaðan afsetningarrétt. Í afsetningarrétti felst m.a. það magn af afurðum sem Ágæti tekur til sölumeðferðar frá hverjum framleiðanda fyrir sig. Þannig tekur Ágæti til sölumeðferðar afurðir afsetningarrétthafa „í hlutfalli við heildarafsetningarrétt í viðkomandi afurðargrein“ á hverjum tíma fyrir sig.<sup>263</sup> Árin 1986-1988 voru viðmiðunarár og miðast afsetningarhlutfallið við hvað framleiðendur höfðu framleitt og afsett þessi ár.<sup>264</sup> Skilyrði fyrir afsetningarrétti er að viðkomandi framleiðandi sé hluthafi í Ágæti, sbr. 8. gr. reglnanna. Afsetningarréttur er þannig í vissum skilningi tengdur hlutfjáreign innan félagsins og er stundum innan Ágætis rætt um að framleiðandi sem hafi afsetningarrétt hafi svokölluð „*virkt bréf*“ í félaginu eða að framleiðandi hafi virkt hlutafé.<sup>265</sup> Unnt er að leigja eða selja afsetningarrétt að uppfylltum vissum skilyrðum. Þannig hefur t.d. stjórn Ágætis forkaupsrétt fyrir hönd fyrirtækisins á 20% afsetningarréttar ef sala fer fram af einu lögbýli á annað, sbr. 5. gr. reglnanna. Hefur þá stjórnin heimild til að „*frysta*“ réttinn eða selja hann. Einungis má selja hluthöfum í Ágæti afsetningarrétt. Í 10. gr. afsetningarreglnanna kemur fram að stjórninni sé heimilt að samþykkja leigu á afsetningarrétti milli hluthafa tímabundið ef aðstæður eru slíkar að afsetningarrétthafi getur ekki nýtt rétt sinn.

Samkvæmt 11. gr. reglnanna kemur fram að aukning á heildarafsetningarrétti getur ekki orðið nema um „*aukna markaðshlutdeild*“ sé að ræða og skal þá stjórn fá heimild fyrir aukningu á aðal- eða hluthafafundum. Á stjórnarfundum Ágætis 14. september 1994 lýsir stjórnarmaður því „*hvernig afsetningu væri útteilt á hverju hausti og lagði á það áherslu að nýjir menn væru settir vel inn í málið.*“ Í skýrslu Matthíasar H. Guðmundssonar, fyrrverandi framkvæmdastjóra Ágætis, til Samkeppnisstofnunar kemur fram að Ágæti hafi haft afskipti af því hve mikið framleiðendur framleiða og að takmörkun á framleiðslu hafi verið til að „*koma í veg fyrir offramboð.*“<sup>266</sup> Gögn málsins bera einnig með sér að innan Ágætis hefur verið rætt um nauðsyn þess „*að takmarka framboð.*“<sup>267</sup> Þessu er lýst í skýrslu Bernhards Jóhannessonar, fyrrverandi grænmetisframleiðanda og stjórnarmanns í Ágæti, til Samkeppnisstofnunar en þar segir:

*„Bernhard lýsti því að framleiðslunni hefði verið stýrt miðað við hvert ár, þ.e. það var ákveðið hvert heildarmagnið skyldi vera fyrir árið, hversu miklu grænmeti Ágæti myndi taka við það árið. Með þessu var framleiðslunni stjórnað og reynt að takmarka framboð til að halda uppi verði. Afsetningarréttur hvers og eins lá fyrir, þ.e.a.s. hlutfall hvers og eins*

<sup>263</sup> Sjá drög frá 1996 að nýjum afsetningar- og viðskiptareglum Ágætis.

<sup>264</sup> Sjá minnisblað um fundi Samkeppnisstofnunar með Bernhard Jóhannessyni, fyrrum stjórnarmanni í Ágæti, dags. 8.08.2000.

<sup>265</sup> Sjá t.d. fund í afsetningar- og hlutabréfanefnd 18.11.1993 og stjórnarfund 9.12.1993.

<sup>266</sup> Sjá minnisblað um fund Samkeppnisstofnunar með Matthíasi H. Guðmundssyni, fyrrverandi framkvæmdastjóra Ágætis, dags. 17.03.2000.

<sup>267</sup> Fundargerð fundar með grænmetisframleiðendum innan Ágætis hf., dags. 28.11.1994.

*framleiðanda í því heildarmagni og því ákveðið hvað hver og einn mátti leggja mikið inn hjá fyrirtækinu.* <sup>268</sup>

Í framangreindu felst þannig að árlega ákveða Ágæti og framleiðendur hversu mikil heildarafsetningin er og hún útteilist á hvern framleiðanda eftir fyrirfram ákveðnu hlutfalli. Markaðnum er þannig að þessu leyti skipt milli framleiðenda eftir sölu eða magni.<sup>269</sup> Markaðskipting þessi fer gegn 10. gr. samkeppnislaga. Í þessu felst einnig bein framleiðslustýring þar sem framleiðendum innan Ágætis er óheimilt að selja nema í gegnum fyrirtækið.<sup>270</sup> Er í því sambandi lýsandi að innan Ágætis er talað í þessu samhengi um „kvótann“. Þannig er t.d. haft eftir framkvæmdastjóra Ágætis á stjórnarfundi 30. maí 1996 að sendur verði út „kvóti fyrir grænmeti.“ Ríka vísbendingu um þetta er einnig að finna í fundargerð stjórnarfundar frá 29. september 1998 þar sem rætt er um að „gefa út kvóta í steinselju“. Við úthlutun „kvótans“ þurfi að „skoða innlegg“ síðustu þrjú árin og skoða megi „hlutfallið 70%-30%“. Bréf stjórnar Ágætis frá 25. júní 1999 staðfestir þessa úthlutun en þar segir:

*„Samkvæmt ósk þinni staðfesti ég að stjórn Ágætis hf. mun halda sig við steinseljukvótaúthlutun sem hún ákvað á fundi sínum 26.11.1998 og staðfesti eftir nánari skoðun á stjórnarfundi 12.02.1999.“*<sup>271</sup>

Ef auka þarf framleiðsluna vegna breyttra aðstæðna þá er það ákveðið sameiginlega af framleiðendum. Hér má t.d. benda á að á aðalfundi Ágætis 14. mars 1997 var samþykkt að auka hlutafé eða afsetningarréttinn „vegna aukningar á níverandi framleiðslu og nýrra markaðstækifæra.“ Gögn málsins bera það með sér að reynt sé að tryggja að framboðið aukist ekki miðað við fyrirfram ákveðið magn. Víða í gögnum málsins er að finna höfnun á óskum framleiðenda um að hefja tiltekna framleiðslu eða auka framleiðslu.<sup>272</sup> Hér má t.d. nefna mál stærsta<sup>273</sup> kartöfluframleiðandans í Ágæti frá 1995. Framleiðandinn hafði á árinu 1994 keypt „hlutabréf“ af öðrum framleiðanda og óskað eftir því við stjórn Ágætis að fá að auka framleiðslu sína sem því næmi. Þeirri beiðni var hafnað. Í bréfi til stjórnar Ágætis, dags. 22. nóvember 1995, kvartar framleiðandinn yfir þessu. Í bréfinu kemur fram:

<sup>268</sup> Sjá minnisblað um fundi Samkeppnisstofnunar með Bernhard Jóhannessyni, fyrrum stjórnarmanni í Ágæti, dags. 8.08.2000.

<sup>269</sup> Í gögnum málsins er víða að finna dæmi um þessa skiptingu á milli framleiðenda í framkvæmd. Sjá t.d. fundargerð stjórnar Ágætis frá 12.01.1996 þar sem markaðnum er skipt upp á nýtt eftir sölu eða magni í kínakálsframleiðslu eftir að nýr framleiðandi er tekin inn.

<sup>270</sup> Heimasala er undanþegin nema Ágæti takist að komast í viðskipti á heimasölvæðinu, sbr. lið 4 í viðskiptareglum.

<sup>271</sup> Bréf framkvæmdastjóra Ágætis til Jakobs Narfa Hjaltasonar.

<sup>272</sup> Sjá t.d. fundargerðir eftirfarandi stjórnarfundar: 9.12.1993, 12.10.1994, 28.03.1996, 29.11.1996, 23.06.1997, 28.10.1997, 30.07.1998 og 9.06.1999.

<sup>273</sup> Miðað við skjal sem fannst hjá Ágæti: „VIRKIR HLUTIR KARTÖFLUFRAMLEIÐENDA“, dags. 24.07.1997, nr. 102 í haldlagningaskrá.

*„Varðandi svar ykkar þegar ég sótti fyrst um afsetningarrétt fyrir áðurnefndum hluta mínum að ekki væri rými á markaðnum fyrir fleiri hlutabréf í kartöflusölu er rétt að það komi fram að öll þau ár er [ég] man í svipinn hefur þurft að flytja inn kartöflur og gildir þá einu hvort uppskera hefur verið mikil eða lítil. Sem eignaraðili í Ágæti get ég ekki séð það sem sterk rök.“<sup>274</sup>*

Hin raunverulega ástæða fyrir því að erindum um aukna framleiðslu er hafnað birtist einnig í afgreiðslu stjórnar Ágætis á fundi 9. maí 1997 á beiðni um innleggsrétt í agúrkum hjá fyrirtækinu. Erindinu var svarað þannig:

*„Sökum of mikils framboðs af því grænmeti sjáum við okkur ekki fært að verða við beiðni þinni.“<sup>275</sup>*

Afgreiðsla stjórnar á erindi framleiðandans í Ásatúni er einnig lýsandi fyrir framleiðslustýringuna innan Ágætis:

*„Ennfremur var lagt fram erindi frá Grími Guðmundssyni, Ásatúni um að geta lagt inn agúrkur sem nemur 5,7 tonnum í 180 m<sup>2</sup> húsi. Ákveðið var að fá á hreint hvað Bernhard Jóhannesson ætli að gera, áður en þessu erindi verður svarað.“<sup>276</sup>*

Bernhard Jóhannesson, sem hafði verið stór ylræktarframleiðandi hjá Ágæti, hóf að leggja inn hjá Mata á árinu 1997. Hefur stjórn Ágætis á ofangreindum fundi haft einhverja vitneskju um þau áform Bernhards. Á næsta stjórnarfundi, 17. desember 1997, hefur stjórnin fengið staðfestingu á að Bernhard ætli að leggja inn hjá Mata og er framangreind ósk því samþykkt. Því virðist augljóst að ekki hefði verið tekið við umræddri framleiðslu frá Ásatúni ef framboð hefði ekki minnkað vegna brotthvarfs Bernhards. Einnig virðist sem framleiðendur séu keyptir út af markaðnum til þess að viðhalda jafnvæginu. Á stjórnarfundi Ágætis 14. september 1994 er greint frá því að kartöfluframleiðandinn Öngull hafi viljað láta endurskoða afsetningarrétt sinn og „fara frekar út í samvinnu en stríð.“ Á fundinum var ákveðið að framkvæmdastjóri og stjórnarmaður myndu ræða við fyrirtækið. Í fundargerð 12. október sama ár er greint frá þeim viðræðum og tilkynnt að fyrirtækið sé tilbúið „að fara af markaðnum“ gegn greiðslu, þ.e.a.s. með kaupum á afsetningarrétti þess. Þetta virðist hafa gengið eftir því á stjórnarfundi Ágætis 10. júní 1998 er bókað að mikil umræða hafi verið um „hvernig ætti að standa að því að bjóða þau bréf sem fyrirtækið á (Öngulsbréfin)“

<sup>274</sup> Bréf frá Sigurbjarti Pálssyni til stjórnar Ágætis, dags. 22.11.1996, nr. 303 í haldlagningaskrá.

<sup>275</sup> Bréf Ágætis til Gríms Guðmundssonar, dags. 12.05.1997.

<sup>276</sup> Fundargerð stjórnar Ágætis 28.10.1997.

sem „telja 41 hlut“ í kartöflum. Með þessu var verið að heimila á árinu 1998 framleiðslu á því magni sem Öngull hafði framleitt 1994.<sup>277</sup>

Framleiðslustýringin innan Ágætis virðist skv. gögnum málsins hafa bein áhrif á fjárfestingu framleiðenda. Þannig er bókað á fundi stjórnar 27. apríl 1999 að erindi hafi borist frá tilteknum framleiðanda „um að mega stækka stöð sína um 800 fermetra.“

Ef framleiðendur framleiða meira en leiðir af hlutfalli þeirra af heildarafsetningunni þá er þeim eins og áður sagði bannað að selja það framhjá Ágæti.<sup>278</sup> Þetta leiðir af 13. gr. afsetningarreglnanna en skv. því ákvæði geta afsetningarréttahafar misst rétt sinn fyrirvaralaust ef þeir brjóta þær viðskiptareglur sem eru í gildi. Slíkar reglur hafa verið settar. Samkvæmt „Viðskiptareglum framleiðenda Ágætis hf.“<sup>279</sup> (einnig kallaðar samkeppnisreglur) verða framleiðendur sem sannanlega selja afurðir „í samkeppni“ við Ágæti skilyrðislaust sviptir afsetningarrétti. Samkvæmt viðskiptareglunum er samkeppni skilgreind sem „sala framleiðenda (eða fyrirtæki þeirra) á markaðssvæði Ágæti hf. hverju sinni.“ Ef framleiðendur eru sviptir afsetningarrétti og vilja leggja inn í Ágæti verða þeir að „greiða fyrir réttinn auk þess að gangast undir aðra þá skilmála sem stjórnin setur þegar og ef hún samþykkir þá inn aftur“, sbr. ákvæði til bráðabirgða C. í afsetningarreglum. Gripið hefur verið til annarra aðgerða til að styrkja framleiðslustýringuna og koma í veg fyrir að einstakir framleiðendur leiti annað með viðskipti sín. Þannig kemur fram í skýrslu Bernhards Jóhannessonar, fyrrum stjórnarmanns í Ágæti, til Samkeppnisstofnunar að:

*„Framleiðendur hjá Ágæti voru að sögn Bernhards látnir skrifa undir tryggingavíxla. Með því var verið að reyna að festa menn í viðskiptum og ef menn lögðu framleiðsluna inn hjá öðru fyrirtæki þá féll víxillinn. Þessu fyrirkomulagi var komið upp þegar Grænmeti var keypt, því þá vildu menn festa nýju mennina og létu alla skrifa undir útfylltan víxil, sem var tengdur framleiðslunni.“<sup>280</sup>*

Fram kemur í gögnum að ætlunin hafi verið sú að þessar tryggingar yrðu 50% af framlegð hvers framleiðanda í ylækt og að skuldbindingin yrði í þrjú ár.<sup>281</sup>

<sup>277</sup> Sjá hér einnig fundargerð framleiðendafunds 15.06.1998.

<sup>278</sup> Undanþegið frá þessu er sk. heimasala „þar sem Ágæti er ekki í viðskiptum.“, sbr. viðskiptareglur framleiðenda Ágætis. Síðan segir „Takist Ágæti hf. að komast í viðskipti á svokölluðu heimasölvsvæði þer framleiðanda Ágætis að vikja.“

<sup>279</sup> Sjá fylgiskjal nr. 5 með greinargerð Ágætis, dags. 18.05.2000, vegna fyrirspurnar Samkeppnisstofnunar frá 31. maí 2000.

<sup>280</sup> Sjá minnisblað um fundi Samkeppnisstofnunar með Bernhard Jóhannessyni, fyrrum stjórnarmanni í Ágæti, dags. 8.08.2000.

<sup>281</sup> Fundargerð stjórnarfundar Ágætis 17.12.1993.

Markaðnum milli framleiðenda er einnig skipt upp eftir tegundum. Þannig er séð fyrir því að framleiðendur í einni grein hefji ekki framleiðslu í annarri grein og auki þar með framboðið. Ákvæði 12. gr. tryggir að þetta gerist ekki því skv. ákvæðinu er óheimilt „að færa rétt úr einni framleiðslugrein í aðra.“ Gögn málsins gefa til kynna að þessu ákvæði sé fylgt eftir í framkvæmd. Til dæmis má nefna að í bréfi Ágætis til Garðagróðurs hf. 14. október 1994 er tilkynnt um höfnun stjórnar Ágætis á beiðni fyrirtækisins um að „færa afsetningarrétt úr kartöflum í grænmeti.“ Á árinu 1998 er hafnað „að breyta rauðkálsbréfi í kínakálsbréf.“<sup>282</sup>

Gögn málsins gefa til kynna að framleiðslustýringin innan Ágætis hafi ekki ávallt gengið fullkomlega upp og jafnframt að „kvótinn“ geti haft óheppilegar afleiðingar fyrir einstaka framleiðendur. Þannig virðist að stundum hafi komið fyrir að framleiðslan væri of mikil og því hafi m.a. verið gripið til þess ráðs að urða eða henda afurðum til þess að koma í veg fyrir að of mikið framboð myndi lækka verð. Þetta má m.a. ráða af eftirfarandi:

Á stjórnarfundum Ágætis 8. maí 1992 er greint frá því að framkvæmdastjóri hafi rætt um sorpmál. Síðan er bókað: „Fengist hefur leyfi til að halda áfram að urða kartöfluafgang fyrir 1 kr./kg.“ Í fundargerð fundar með framleiðendum innan Ágætis frá 28. nóvember 1994 er rætt um aðgerðir „til að reyna komast hjá því að henda þurfi framleiðslunni“. Í minnisbók framkvæmdastjóra Ágætis er bókað: „Sept. nýjar kartöflur hent 1/3.“<sup>283</sup> Í skýrslu Matthíasar H. Guðmundssonar, fyrrverandi framkvæmdastjóra Ágætis, til Samkeppnisstofnunar er viðurkennt að urðun hafi átt sér stað á afurðum framleiðenda Ágætis. Í skýrslunni segir: „Takmörkun á framleiðslu til að koma í veg fyrir offramboð. Er ekki þannig að dreifingarfyrirtækin séu að taka vörur og fara með þær og henda þeim. Framleiðandinn verður að henda þessari framleiðslu heima hjá sér.“<sup>284</sup> Í bréfi framleiðanda til stjórnarformanns Ágætis er stjórnin beðin um „að velta því fyrir sér hve oft á starfstíma Ágætis hf. framleiðendur hafa þurft að henda heilum kartöflum vegna þess að um offramleiðslu hafi verið að ræða ...“<sup>285</sup> Haft er eftir formanni stjórnar Ágætis á aðalfundi 1995;

„að það þurfi sterk bein til að henda kartöflum fyrir ekki neitt.“

Eins og þessi ummæli gefa til kynna hefur framleiðendum þótt óþægilegt að henda framleiðslunni. Því var gripið til þess ráðs að hefja í samráði við SFG útflutning til þess að „koma umframframleiðslu úr landi“ eða „tappa af“ markaðnum, eins og það hefur verið orðað innan Ágætis.<sup>286</sup> Nánar er fjallað um þennan sameiginlega útflutning

<sup>282</sup> Sjá bréf framkvæmdastjóra Ágætis til Garðyrkjustöðvarinnar Áslands, dags. 31.07.1998.

<sup>283</sup> Nr. 104 í haldlagningaskrá.

<sup>284</sup> Sjá minnisblað um fund Samkeppnisstofnunar með Matthíasi H. Guðmundssyni, fyrrverandi framkvæmdastjóra Ágætis, dags. 17.03.2000.

<sup>285</sup> Bréf Sigurbjartar Pálssonar til Ármanns Ólafssonar stjórnarformanns Ágætis, dags. 7.01.1997.

<sup>286</sup> Sjá hér fundargerð fundar með framleiðendum 28.11.1994 og aðalfundar Ágætis 11.04.1995.

í kafla VI. Þrátt fyrir þetta hafa framleiðendur innan Ágætis þurft að henda áfram framleiðslu vegna „kvótans“ eða framleiðslustýringarinnar. Þetta má ráða af erindi tiltekins hvítkálsframleiðanda innan Ágætis, sem jafnframt var stjórnarmaður. Þann 13. janúar 1999 óskaði stjórnarmaðurinn eftir því við stjórn Ágætis að fá að framleiða meira af m.a. hvítkáli. Segja má að í greinargerð með erindinu sé markaðsskiptingu og framleiðslustýringu innan Ágætis og afleiðingum hennar lýst í hnotskurn:

*„Síðastliðinn vetur var mér tjáð að ég mundi vera með um helming af hvítkálskvótanum og sáði ég og plantaði út samkvæmt því (þetta voru á milli 30 og 40 tonn og á því stigi vinnslan ekki með) síðan kemur í ljós að það eru um 30% af kvótanum sem falla í minn hlut. Hætti ég þar með að taka upp og skildi 60% af kálinu eftir í garðinum sem mun að minnsta kosti hafa verið 40 tonn sem lágu eftir í garðinum með allan kostnaðinn á sér en innkoman engin.*

*Eins og starfsmenn Ágætis geta borið vitni um er kálið mitt eftirsótt í vinnsluna sökum stærðar og þéttleika, sem sagt ágætis kál, og ég hefði getað þjónað henni þess vegna í allan vetur ef kvótinn hefði verið eins og búist var við.*

*Eins og sumir stjórnarmenn vita hefur þetta verið ótrúleg þíslarganga hjá mér varðandi afsetningarrétt annars vegar og innlagt magn hins vegar, sérstaklega á Kínakáli hér áður fyrr, og gefur auga leið að við þetta verður ekki unað öllu lengur nóg er að kljást við misjafnt tíðafar og þ.h.“<sup>287</sup>*

### 1.2.2. Innleggssamningar

Á árinu 1999 voru gerðir svokallaðir innleggssamningar við framleiðendur Ágætis og eru þeir í stöðluðu formi. Samkeppnisráð telur að samningar þessir hafi sömu áhrif og afsetningar- og viðskiptareglurnar.

Í 2. gr. innleggssamningsins kemur fram að Ágæti tryggi innleggjanda innleggsrétt og sölu á afurðum hans, sem nemur tilteknu hlutfalli af heildarsölu. Tiltekið er í samningnum um hvaða afurð sé að ræða og hver sé hlutur viðkomandi framleiðanda af heildarafsetningunni. Skýrt er tekið fram í 4. gr. að ekki sé heimilt að færa þennan rétt milli tegunda. Samkvæmt 3. gr. samningsins hefur Ágæti einkasölurétt á afurðum viðkomandi framleiðanda. Síðan segir í ákvæðinu:

*„Innleggjandi skuldbindur sig til að leggja inn allar framleiðsluvörur sínar til Ágætis og skuldbindur hann sig til að dreifa ekki né hafa á nokkurn hátt milligöngu um viðskipti á framleiðsluvörum sem samningur þessi nær til, til annarra aðila en Ágætis. Brot á þessu ákvæði, veitir Ágæti heimild til að rífta samningnum að undangenginni einni aðvörun og heimild til að halda*

<sup>287</sup> Bréf Guðjóns Guðvarðarssonar til stjórnar Ágætis, dags. 13. janúar 1999, nr. 113 í haldlagningaskrá.



*eftir fjárhæð, sem nemur sölubóknun næstliðna 12 mánuði þar á undan. Ágæti hefur á hverjum tíma handveðsrétt í innleggi innleggjanda til tryggingar á þessari vanefndagreiðslu. Þeir sem brotið hafa reglur félagsins verða að greiða fyrir réttinn, auk þess að gangast undir þá skilmála sem stjórnin setur þegar og ef hún samþykkir þá inn. Framleiðanda er heimilt að selja í heimasölu takmarkað magn af vöru, en sala sú er háð samþykki stjórnar Ágætis hf.“*

Samkvæmt 9. gr. samningsins er heimilt að selja og leigja réttinn skv. samningnum að fengnu skriflegu samþykki stjórnar Ágætis. Í 11. gr. kemur fram að skipa skal sérstakt framleiðsluráð þar sem eiga sæti þrír fulltrúar sem stjórn Ágætis skipar og þrír fulltrúar frá framleiðendum. Ráð þetta hefur það meginhlutverk að tryggja framkvæmd innleggssamninga og sameiginlega hagsmuni Ágætis og framleiðenda.

Eins og áður sagði telur samkeppnisráð að í hinu nýja fyrirkomulagi felist samskonar markaðsskipting og framleiðslustýring og gildi skv. afsetningar- og viðskiptareglum Ágætis. Jafnt nú sem þá hafa framleiðendur ákveðinn afsetningar- eða innleggssrétt sem er ákveðið hlutfall af heildarafsetningu eða heildarsölu Ágætis. Þetta virkar jafnt nú sem fyrr sem bein framleiðslustýring og markaðsskipting þar sem framleiðanda er óheimilt að selja framhjá Ágæti. Ef eitthvað er hafa innleggssamningarnir styrkt þetta í sessi sökum hinna ströngu ákvæða sem ætlað er að halda framleiðendum hjá Ágæti, sbr. 3. gr. Jafnt nú sem áður er óheimilt að flytja réttinn milli tegunda.

### 1.2.3. Niðurlag

Samkeppnisráð telur að gögn málsins sýni að frá a.m.k. árinu 1993 hafi verið ákveðið innan Ágætis að framleiðendur skipti markaðnum á milli sín hvað magn eða sölu áhrærir. Jafnframt hafi verið gripið til ráðstafana til að draga úr framboði á afurðum framleiðenda Ágætis sem vinni gegn verðlækkunum og stuðli að verðhækkunum. Aðgerðir þessar fara gegn 10. og 12. gr. samkeppnislaga.

Af hálfu Ágætis er því haldið fram að framangreint fyrirkomulag, sem byggir á afsetningar- og viðskiptareglum fyrirtækisins, stangist ekki á við ákvæði samkeppnislaga. Með því kerfi sem þróast hafi innan fyrirtækisins hafi verið leitast við að mismuna ekki þeim aðilum sem selji framleiðslu sína fyrir milligöngu Ágætis. Nauðsyn þessa hafi verið viðurkennd af hálfu framleiðendanna. Það sé ekki nóg fyrir hvern og einn framleiðanda að hann telji sjálfur að viðskiptin séu eins og þau geti best verið fyrir hann. Hann verði líka að fá að hafa það á tilfinningunni að aðrir fái ekki betri kjör en hann sjálfur. Ágæti geti ekki ábyrgt það gagnvart neinum að félagið geti selt ótakmarkað magn af hvaða vörutegund sem er. Þess vegna reyni félagið að stýra innkaupum sínum þannig að saman fari framboð hjá fyrirtækinu og eftirspurn eftir hverri vörutegund. Við þetta miði afsetningar- og viðskiptareglur fyrirtækisins. Það

hafi verið ákveðið hjá félaginu að gera framleiðendum sínum jafnhátt undir höfði að þessu leyti. Það geti ekki talist ámælisvert að mati félagsins.

## 2. Höft á framleiðendur Ágætis

Eins og leiðir af framangreindri umfjöllun fela viðskipti við Ágæti í sér hömlur á viðskiptafrelsi viðkomandi framleiðanda.

Eftirfarandi kvaðir gilda gagnvart framleiðendum Ágætis:

1. Þeim er óheimilt að selja afurðir sínar til keppinauta, endurseljenda eða beint til neytenda, sbr. 3. gr. innleggssamninga.
2. Selji framleiðendur framhjá Ágæti verða þeir fyrir tekjutapi, sbr. 3. gr. innleggssamninga.
3. Takmarkanir á því hvaða afurðir megi framleiða og á magni þeirra, sbr. 3. og 4. gr. innleggssamninga.

Við mat á áhrifum framangreinds verður að hafa í huga að dreifingarfyrtæki á grænmeti hafa gert einkasölusamninga við helstu smásala hér á landi, sbr. kafla VII hér að framan og fylgiskjal nr. 12 með bréfi Ágætis til Samkeppnisstofnunar frá 18. maí 2000. Samningar af þessum toga gera keppinautum erfitt fyrir að komast inn á markaðinn og vinna gegn því að framleiðendur innan Ágætis hefji viðskipti við aðra aðila.

## 3. Brot á ákvæðum samkeppnislaga

Í þessum kafla verða dregin saman þau brot á ákvæðum samkeppnislaga sem lýst hefur verið í þessum kafla VIII. og framin hafa verið af Ágæti og framleiðendum þess.

### 3.1. Ágæti og framleiðendur

Til stuðnings því að framangreindar aðgerðir feli í sér brot á ákvæðum samkeppnislaga verður í upphafi að hafa í huga að þangað til í júní 1999 var Ágæti hf. í eigu grænmetisframleiðenda. Samkvæmt 1. gr. stofnsamnings var tilgangur félagsins „að selja matjurtir og aðrar framleiðsluvörur hluthafa og annarra aðila, eftir nánari ákvörðun stjórnar félagsins.“ Ágæti hefur þannig starfað sem „sölufélag grænmetisframleiðenda“<sup>288</sup> eða afurðasölufyrirtæki sem selur vörur frá framleiðendum í umsýslusölu fyrir ákveðna þóknun.<sup>289</sup> Starfsemi Ágætis felst þannig í því „að hafa milligöngu um sölu“ á afurðum framleiðenda.<sup>290</sup> Ekki fæst séð að

<sup>288</sup> Það orðalag var notað af þáverandi lögmanni félagsins í bréfi til Samkeppnisstofnunar, dags. 30.05.1994.

<sup>289</sup> Sjá greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>290</sup> Sjá greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

grundvallarbreyting hafi átt sér stað á þessu fyrirkomulagi með tilkomu hinna nýju innleggssamninga.<sup>291</sup> Ljóst er af þessu að það er viðkomandi framleiðandi sem ber hina endanlegu fjárhagslegu áhættu af þeim viðskiptum sem eiga sér stað fyrir milligöngu Ágætis. Frekari stoð fyrir þessu er t.d. að finna í 7. gr. innleggssamnings<sup>292</sup> þar sem fram kemur að framleiðandi ber áhættuna af rýrnun, sbr. einnig 8. gr. Samkvæmt þessu er það mat samkeppnisráðs að Ágæti kaupi ekki vörur af grænmetisframleiðendum til endursölu. Samráð framleiðenda innan Ágætis í tengslum við smásöluverð styður einnig þessa ályktun. Þetta skýrist enn frekar þegar haft er í huga að í drögum að nýrri tegund af afurðasölusamningum sem gerð voru í apríl 1998 var skýrt tekið fram að Ágæti kaupi vörur af framleiðanda til endursölu.<sup>293</sup> Sú breyting á sölufyrirkomulaginu var ekki gerð, a.m.k. hefur Ágæti ekki upplýst samkeppnisyfirvöld um slíkt.

Framleiðendur sem leggja inn í Ágæti eru fyrirtæki í skilningi samkeppnislaga og starfa á sama sölustigi. Í ljósi þessa alls virðist að skv. samkeppnislögum verði að líta svo á að innan vébanda Ágætis stundi fyrirtæki á sama sölustigi sameiginlega sölu. Slík sameiginleg sala keppinauta (joint selling) er almennt litin alvarlegum augum í samkeppnisrétti þar sem hún eyðir samkeppni milli fyrirtækja sem ella myndu keppa. Byggt er m.a. á þessum sjónarmiðum í EES/EB-samkeppnisrétti. Þannig hefur framkvæmdastjórn EB lýst því yfir að sameiginleg sala keppinauta (joint selling) brjóti gegn banni við m.a. verðsamráði og bent á að slík sameiginleg sala flokkist með hefðbundnu lárétu verðsamsæri (kartelum). Hún hafi ýmist þann tilgang eða þau áhrif að samhæfa sölustefnu framleiðenda í samkeppni. Með slíkri sameiginlegri sölu sé ekki aðeins komið í veg fyrir verðsamkeppni framleiðendanna, heldur einnig dregið úr framboði.<sup>294</sup>

Samkeppnisráð telur að líta verði á Ágæti bæði sem fyrirtæki í skilningi 4. gr. samkeppnislaga og sem samtök fyrirtækja skv. 12. gr. laganna. Hér verður að líta til þess að samtök fyrirtækja skv. 12. gr. geta verið í hvaða lagalega formi sem er, t.d. samvinnufélög, hlutafélög eða hverskonar óformlegur félagsskapur.<sup>295</sup> Um samtök fyrirtækja er m.a. að ræða ef þau gæta hagsmuna þeirra fyrirtækja sem í hlut eiga og standa vörð um þá hagsmuni með ákvarðanatöku sinni eða samningum.<sup>296</sup> Hugtakið

<sup>291</sup> Fylgiskjal nr. 6 með greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>292</sup> Fylgiskjal nr. 6 með greinargerð Ágætis til Samkeppnisstofnunar, dags. 18.05.2000.

<sup>293</sup> Sbr. skjal sem fannst á skrifstofu Ágætis, nr. 201 í haldlagningarskrá.

<sup>294</sup> Sbr. [1993] OJ C43-C43/2: „...belong to the category of classic horizontal cartels. They have as a rule the object and effect of co-ordinating the sales policy of competing manufacturers. In this way they not only close off price competition between the parents but also restrict the volume of goods to be delivered by the participants within the framework of the system of allocating orders. The Commission will therefore in principle assess sales JVs negatively.“ Sjá nú OJ 2001/C 3/02.

<sup>295</sup> Er þetta sama regla og gildir í EES-samkeppnisrétti, sjá t.d. ákvörðun framkvæmdastjórnar EB, *Milchförderungs-fonds*, OJ L35/35.

<sup>296</sup> Sjá t.d. Bellamy & Child, *Common Market Law of Competiton*, bls 51: „represents the trading interests of other members and takes decisions or makes agreements in pursuance of those interests.“

samtök fyrirtækja ber þannig að túlka með rúmunum hætti og tekur til fleiri aðila en hefðbundinna hagsmunasamtaka fyrirtækja.<sup>297</sup> Jafnframt ber að hafa í huga að samningur eða samstilltar aðgerðir sem gripið er til innan samtaka fyrirtækja geta bæði verið brot á 10. og 12. gr. samkeppnislaga.

Ljóst er að innan Ágætis hafa önnur fyrirtæki, þ.e. framleiðendurnir, haft verulegt samstarf um viðskiptaleg og önnur atriði. Er hér ekki um að ræða hefðbundna samvinnu milli viðsemjenda í viðskiptum, eins og t.d. á milli framleiðanda og endurseljanda. Fyrir utan þá samvinnu sem tengist framleiðslu og sölu á vörum sem lýst hefur verið hér að framan hefur Ágæti haft með höndum ýmsa hagsmunagæslu fyrir framleiðendur.<sup>298</sup> Slíkt er heldur ekki í samræmi við venjuleg samskipti sjálfstæðra aðila í viðskiptum. Hér má einnig benda á þau ráð og nefndir framleiðenda sem starfað hafa innan vébanda Ágætis, sbr. t.d. framleiðsluráð<sup>299</sup>, markaðsnefnd, gæðanefnd og afsetningar- og hlutabréfanefnd. Þessi atriði leiða öll til þess að líta verður á Ágæti bæði sem fyrirtæki og samtök fyrirtækja í skilningi samkeppnislaga.

### 3.2. Beint samráð um verð innan Ágætis

Að mati samkeppnisráðs sýna þau atvik sem tilgreind eru í kafla VIII 1.1 hér að framan að framleiðendur innan Ágætis og Ágæti sjálft, starfsmenn þess, stjórnarmenn og menn sem valdir eru til trúnaðarstarfa, hafi viðhaft beint samráð um verð og brotið gegn a-lið 10. gr. samkeppnislaga og 12. gr. samkeppnislaga. Nægir hér að benda á yfirlýsingar félagsins sjálfs og á fundargerðir stjórnar Ágætis frá 5. apríl 1993, 12. október 1994, 8. júní 1995 og 29. nóvember 1996. Hafa brot þessi staðið frá gildistöku samkeppnislaga.

Engu breytir varðandi framangreint að Ágæti hefur selt grænmeti fyrir framleiðendur í umsýslusölu. Eðlilegt getur verið að tiltekinn umsýsluveitandi hafi ákveðið samráð og samstarf við umsýsluaðila, innan þeirra marka sem 11. gr.<sup>300</sup> samkeppnislaga heimilar. Hins vegar bannar 10. gr. samkeppnislaga að hópur umsýsluveitenda, fyrirtæki á sama sölustigi, hafi samráð sín á milli og við umsýsluaðila um verð. Hér má hafa hliðsjón af tilkynningu framkvæmdastjórnar ESB um beitingu samkeppnisreglna gagnvart samningum við umboðsöluaðila (commercial agents).<sup>301</sup> Samkvæmt tilkynningunni er umboðssöluaðili sá sem semur við eða gerir löggerninga gagnvart þriðja manni fyrir annan aðila og á hans ábyrgð, annaðhvort í nafni þess

---

Með 12. gr. samkeppnislaga var tekin upp samskonar regla v/samtaka fyrirtækja og gildir í EES-rétti og því eðlilegt að hafa hliðsjón af sjónarmiðum sem gilda þar.

<sup>297</sup> Hér má hafa hliðsjón af t.d. ákvörðun framkvæmdastjórnar ESB í *MELDOC* málinu[1986] OJ L348/50.

<sup>298</sup> Hér má t.d. benda á hagsmunagæslu v. sn. matsgjalds skv. 2. mgr. 54. gr. búvörlaga, v. sjóðagjalda, lífeyrismála ofl., sbr. t.d. stjórnarfundir 27/1 1993, 26/1 1994, 24/2 1994 og 26/5 1994.

<sup>299</sup> Verksvið þess er t.d. „*sameiginleg stefnumörkun og hagsmunamál*“ framleiðenda, sbr. nýju innleggssamningarnir.

<sup>300</sup> Nú 10. gr. samkeppnislaga, sbr. lög nr. 107/2000.

<sup>301</sup> [1962] OJ 139/62.

aðila eða í eigin nafni.<sup>302</sup> Slíkt samstarf er einungis heimilt ef umboðssöluaðilinn starfar fyrir einn aðila. Ef samstarfið tekur til fleiri aðila fellur það undir bannreglur samkeppnisréttarins.<sup>303</sup>

Sökum markaðshlutdeildar Ágætis kemur 13. gr. samkeppnislaga ekki til álita í þessu máli. Ágæti eða framleiðendur þess hafa ekki sótt um undanþágu á grundvelli 16. gr. samkeppnislaga frá bannreglum laganna.

### 3.3. Framleiðslustýring og markaðskipting innan Ágætis

Að mati samkeppnisráðs sýna þau atvik, sem tilgreind eru í kafla VIII 1.2. hér að framan, að framleiðendur Ágætis og Ágæti sjálf, starfsmenn þess, stjórnarmenn og menn sem valdir eru til trúnaðarstarfa hafi brotið gegn a- og b-lið 10. gr. samkeppnislaga og 12. gr. samkeppnislaga. Hér verður sérstaklega að líta til þess að verð á vöru er afsprengi framboðs og eftirspurnar. Því er augljóst að allar ráðstafanir sem miða að því að draga úr framboði vöru lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð í skilningi 10. gr. samkeppnislaga. Í brotum á a-lið 10. gr. og 12. gr. felast afsetningar- og viðskiptareglurnar og framkvæmd á þeim, ásamt innleggssamningunum, sem lýst er í umræddum kafla og taka til þess að draga úr framboði á framleiðsluvörum framleiðenda Ágætis sem hafa haft það markmið að hækka verð eða vinna gegn verðlækkunum. Að mati samkeppnisráðs fer framangreint einnig gegn b-lið 10. gr. og 12. gr. samkeppnislaga þar sem umræddir samningar og aðgerðir lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á skiptingu markaða eftir sölu eða magni.<sup>304</sup> Hafa þessi brot staðið frá gildistöku samkeppnislaga.

Af hálfu Ágætis hefur því verið haldið fram að fyrirtækið sé ekki markaðsráðandi og því geti þær reglur sem fram komi í afsetningar- eða innleggssamningum fyrirtækisins ekki brotið gegn samkeppnislögum. Samkvæmt 10. gr. samkeppnislaga brýtur samráð fyrirtækja á sama sölustigi, sem lýtur að eða er ætlað að hafa áhrif á verð m.a., gegn bannreglu ákvæðisins. Í því sambandi skiptir engu máli hvort viðkomandi fyrirtæki er markaðsráðandi eða ekki.

Þann 2. apríl 1994 sneri fyrirtækið Skálpur sf. sér til Samkeppnisstofnunar og kvartaði yfir því að Ágæti neitaði að taka við rófum frá fyrirtækinu, vegna þess að það hefði selt öðrum aðilum, nema gegn greiðslu á tiltekinni fjárhæð. Samkeppnisstofnun snéri sér til Ágætis og óskaði eftir afriti af afsetningar- og viðskiptareglunum ásamt skýringum fyrirtækisins vegna erindis Skálps. Með bréfi Andra Árnasonar hrl. bárust umbeðin gögn ásamt upplýsingum um umræddar reglur. Með vísan til þeirra skýringa

<sup>302</sup> Skv. þessu fellur umsýsla eins og hún er skilgreind í íslenskum rétti undir hugtakið „commercial agency“ í skilningi tilkynningar framkvæmdastjórnarinnar, sbr. *Lögbókin þín* eftir Björn Þ. Guðmundsson bls. 479.

<sup>303</sup> Sjá hér t.d. ákvörðun framkvæmdastjórnar ESB í *Eirpage* málinu, [1991] OJ L306/22. Í því máli kom fram að umboðsöluaður mátti starfa fyrir eitt fyrirtæki en ekki fyrir keppinauta þess.

<sup>304</sup> Hér má hafa hliðsjón af t.d. ákvörðun framkvæmdastjórnar ESB í *MELDOC* [1986] OJ L348/50

taldi Samkeppnisstofnun þann 4. júlí 1994 ekki ástæðu til frekari afskipta á grundvelli þeirra gagna sem þá lágu fyrir. Málið var ekki lagt fyrir samkeppnisráð heldur undi Skálpur við niðurstöðu stofnunarinnar. Ljóst er að Samkeppnisstofnun hefur á þessum tíma ekki gert sér grein fyrir því að afsetningar- og viðskiptareglurnar kynnu að fara gegn bannákvæðum samkeppnislaga. Var málið ekki lagt með þeim hætti fyrir stofnunina né hafði hún á þeim tíma undir höndum fundargerðir og bréfaskriftilr Ágætis sem skýra mjög áhrif þessara reglna. Þessi niðurstaða Samkeppnisstofnunar á sínum tíma breytir í sjálfu sér engu varðandi lögmæti afsetningar- og viðskiptareglanna.<sup>305</sup> Hvað sem því líður verður hins vegar að líta svo á að Ágæti hafi að einhverju leyti mátt telja að afsetningar- og viðskiptareglurnar væru samþýðanlegar samkeppnisreglum. Verður að taka tillit til þessa varðandi ákvörðun um beitingu viðurlaga í þessu máli. Hins vegar kom ekki fram í gögnunum frá 1994 upplýsingar um beint verðsamráð innan Ágætis. Framangreint gildir því ekki um þann þátt málsins.

Sökum markaðshlutdeildar Ágætis og framleiðenda kemur 13. gr. samkeppnislaga ekki til álita í þessu máli. Ágæti eða framleiðendur hafa ekki sótt um undanþágu á grundvelli 16. gr. samkeppnislaga frá bannreglum laganna.

#### 3.4. Bann við sölu til annarra aðila en Ágætis

Í frumathugun Samkeppnisstofnunar var á því byggt að höft á sjálfstæðri sölu framleiðenda Ágætis færu m.a. gegn 17. gr. þágildandi samkeppnislaga og var talin nauðsyn á því að grípa til aðgerða í því skyni að efla viðskiptafrelsi. Með lögum nr. 107/2000 sem tóku gildi í desember 2000 hafa verið gerðar verulegar breytingar á ákvæðum 10. gr. og 17. gr. samkeppnislaga. Bann við samkeppnishamlandi samningum í 10. gr. hefur verið víkkað til muna og í stað misbeitingarreglu þágildandi 17. gr. er nú misnotkun á markaðsráðandi stöðu fyrirfram bönnuð, sbr. 11. gr. laganna. Samkeppnisráð telur að mat á lögmæti þessa ákvæða innleggsamninga, þegar litið er til framtíðar og áframhaldandi gildi samninganna, verði að miða við ákvæði 10. gr. samkeppnislaga eins og henni hefur verið breytt með lögum nr. 107/2000.

Í núgildandi 10. gr. segir að allir samningar milli fyrirtækja sem hafa það að markmiði eða af þeim leiðir að komið sé í veg fyrir samkeppni eða henni raskað séu bannaðir. Innleggsamningar Ágætis og framleiðenda eru samningar í skilningi 10. gr. Eins og fram kemur hér að framan leiðir af 3. gr. samninganna að framleiðendum Ágætis er óheimilt að selja vörur sínar til m.a. annarra dreifingarfyrirtækja og endurseljenda. Ljóst er að samningur af þessum toga takmarkar viðskiptafrelsi framleiðenda og er til þess fallinn að hamla samkeppni. Í því samhengi verður að hafa í huga að ef

<sup>305</sup> Hér má til samanburðar benda dóm undirréttar EB í máli nr. T-141/94 *Thyssen Stahl v. Commission* [1999] 4 CMLR 810. Í því máli komst dómstóllinn að þeirri niðurstöðu að það breyti engu um ólögmæti verðsamráðs þó framkvæmdastjórnin hafi hvatt til þess eða ekki gert athugasemdir við það.

framleiðandi selur framhjá getur Ágæti, að undangenginni einni aðvörun, rift samningnum og haldið eftir fjárhæð sem nemur sölubóknun hans til Ágætis í sex mánuði, sbr. 3. gr. innleggssamninga. Sölubóknun Ágætis er 19%, sbr. 5. gr. Að mati samkeppnisráðs er þetta fyrirkomulag til þess fallið að binda ennfrekar framleiðendur Ágætis.

Framangreind ákvæði innleggssamninganna takmarka aðgang annarra dreifingarfyrirtækja að grænmeti og kartöflum til endursölu. Dregur það úr samkeppni á heildsölumarkaðnum fyrir grænmeti. Í þessu sambandi verður að hafa í huga að Ágæti og SFG hafa nú saman yfirburðastöðu á kartöflu- og grænmetismarkaði, sbr. kafli IV. Ljóst er því að verulegur hluti af heildsöluviðskiptum með kartöflur og grænmeti er að þessu leyti niðurnjörvaður. Það raskar samkeppni í viðskiptum milli framleiðenda og dreifingarfyrirtækja og milli dreifingarfyrirtækjanna og vinnur gegn aðgangi nýrra keppinauta að markaðnum.

Samkeppnisráð telur því að framangreind ákvæði innleggssamninga Ágætis og framleiðenda fari gegn gegn 10. gr. samkeppnislaga, sbr. lög nr. 107/2000.

Hér að framan hefur verið komist að þeirri niðurstöðu að innleggssamningar Ágætis og framleiðenda fari í verulegum atriðum gegn 10. gr. samkeppnislaga þar sem þeir feli í sér óheimila markaðsskiptingu, verðsamráð og einkasölu. Af þessu leiðir að innleggssamningar þessir eru ógildir, sbr. 1. mgr. 49. gr. samkeppnislaga.

## IX. VIÐURLÖG

Samkvæmt 52. gr. samkeppnislaga getur samkeppnisráð lagt stjórnvaldssektir á fyrirtæki eða samtök fyrirtækja sem brjóta gegn bannákvæðum samkeppnislaga. Sektir geta numið frá 50 þúsundum til 40 milljóna króna, en þó allt að 10% af veltu sl. almanaksárs af þeirri starfsemi sem í hlut á hjá hverju því fyrirtæki eða samtökum fyrirtækja sem aðild eiga að samkeppnishömlunum. Eins og fram kemur í lögskýringargögnum er sektarákvæði samkeppnislaga sniðið eftir EES/EB-samkeppnisrétti. Eins og leiðir af orðalagi 1. mgr. 52. gr. er tilgangur ákvæðisins sá að almenn og sérstök varnaðaráhrif sekta stuðli að framkvæmd samkeppnislaga og þar með að aukinni samkeppni.<sup>306</sup>

Eins og að framan greinir telur samkeppnisráð að SFG, Ágæti og Mata hafi haft með sér ólögmaett samráð um verð og skiptingu markaða varðandi viðskipti með grænmeti, kartöflur og ávexti. Fyrirtækin hafi myndað með sér einokunarhring eða kartel með það að markmiði að eyða samkeppni og hækka verð á þessum vörum og því brotið gegn bannákvæði 10. gr. samkeppnislaga. Í raun felur samkomulagið í sér samsæri þessara fyrirtækja gegn hagsmunum neytenda.

Eins og fram kom í V kafla er um brot á 10. gr. samkeppnislaga að ræða þótt ekki hafi verið sýnt fram á að samráðið hafi í reynd haft skaðleg áhrif á samkeppni. Ef sannað er að fyrirtæki á sama sölustigi hafi haft samráð sín á milli sem ætlað er að hafa áhrif á verð eða skipta mörkuðum er ekki jafnframt nauðsynlegt að leiða í ljós raunveruleg áhrif samráðsins, sbr. orðalag 10. gr. Ekki er heldur eru skilyrði fyrir beitingu sektarheimilda í samráðsmálum að sýnt sé fram á raunveruleg áhrif.<sup>307</sup> Almennt er litið svo á að samráð milli fyrirtækja á sama sölustigi um verð eða markaðsskiptingu hafi skv. eðli sínu mjög alvarleg áhrif á samkeppni og hagsmuni neytenda á umræddum markaði. Þess vegna er verðsamráð og markaðsskipting bönnuð fyrirfram í 10. gr. samkeppnislaga, sem þýðir að við beitingu ákvæðisins þarf ekki „að athuga í hverju tilviki samkeppnislega skaðsemi“<sup>308</sup> samninga, t.d. um markaðsskiptingu, og unnt er skv. orðalagi 52. gr. laganna að sekta fyrir slík brot án tillits til áhrifa í reynd. Þetta leiðir af eðli bannreglna í samkeppnisrétti. Hins vegar geta raunveruleg og

<sup>306</sup> Dómstóll EB hefur bent á tilgangur samskonar sektarákvæða í EB samkeppnisrétti sé þessi: „to suppress illegal activities and to prevent any recurrence.“ Mál nr. 41, 44 & 45/69 *ACF Chemiefarma v. Commission* [1970] ECR 661.

<sup>307</sup> Sama regla gildir í EES/EB samkeppnisrétti. Hér má t.d. benda á ákvörðun framkvæmdastjórnar EB í *Tinned Mushrooms* málinu: „Notwithstanding the fact that the Agreement has not produced significant effects on the market, the parties to the Agreement had the intention of dividing their market in infringement of Article 85 of the EEC Treaty and for this reason the Commission has decided to impose fines.“ [1975] OJ L029/26.

<sup>308</sup> Sbr. athugasemdir við 10. gr. frumvarps til samkeppnislaga.



sannanleg áhrif samráðsins ásamt öðrum atvikum haft áhrif til þyngingar á ákvörðun samkeppnisyfirvalda um fjárhæð sektar.

Í þessu máli er að mati samkeppnisráðs um að ræða mjög alvarleg brot á samkeppnislögum sem ljóst er að fyrirtækin hafa framið af ásetningi. Að mati ráðsins er eðli umræddra aðgerða SFG, Mata og Ágætis með þeim hætti að enginn vafi leikur á ólögmati þeirra gagnvart samkeppnislögum. Í samkeppnislögum er mjög skýrlega lagt bann við samráði fyrirtækja á sama sölustigi um verð og markaðsskiptingu og fyrirtækjunum mátti því vera ljóst að aðgerðir þeirra væru samkeppnishamlandi og ólögmetar.

Samkvæmt fyrirnefndu ákvæði 52. gr. samkeppnislaga getur samkeppnisráð lagt á sektir fyrir brot á bannákvæðum laganna, nema brotið teljist óverulegt eða af öðrum ástæðum sé ekki talin þörf á slíkum sektum til að stuðla að og efla virka samkeppni. Samkeppnisráð telur að þær samkeppnishömlur sem um ræðir í máli þessu geti á engan hátt talist óverulegar. Þvert á móti er hér um að ræða samkeppnishömlur sem eru litnar mjög alvarlegum augum í samkeppnisrétti almennt, og telur ráðið ekki fært annað en að beita sektarheimildum sínum í málinu. Í þessu samhengi má benda á að áréttað er í nýlegum tilmælum OECD að „kartelar“, eða samráð fyrirtækja um m.a. verð og markaðsskiptingu, fela í sér hvað alvarlegustu brot á samkeppnisreglum. Slíkt samkomulag keppinauta valdi neytendum tjóni og leiði til sóunar og óhagræðis. Eru aðildarríki hvött til að sjá til þess að í lögum þeirra séu nægjanlega þung viðurlög til að vinna gegn því að fyrirtæki og einstaklingar taki þátt í brotum af þessum toga.<sup>309</sup>

Við ákvörðun sekta skal skv. 52. gr. samkeppnislaga m.a. hafa hliðsjón af eðli og umfangi samkeppnishamlna og hvað þær hafa staðið lengi. Þá skal litið til þess skaða sem samkeppnishömlurnar hafa valdið og þess ávinnings sem þær hafa haft í för með sér. Um hið alvarlega eðli þeirra brota sem hér um ræðir hefur verið fjallað hér að framan en í samkeppnisrétti er vart að finna alvarlegri samkeppnishömlur en samráð um verð og markaðsskiptingu. Þá verður við mat á sektum að líta til þess að brot fyrirtækjanna í máli þessu varða umfangsmikil viðskipti á þýðingarmiklum neysluvörum. Í þessu máli er um að ræða ólögmett samráð um verð á vörum sem teljast til nauðsynjavara en samkvæmt upplýsingum Þjóðhagsstofnunar um einkaneyslu vega kartöflur, grænmeti og ávextir um 15% af heildarútgjöldum heimilanna í kaupum á matvöru. Einnig verður að líta til þess að heildarvelta á heildsölumarkaðnum fyrir grænmeti, kartöflur og tiltekna ávexti á árinu 1999 var u.þ.b. þrjú milljarðar kr. Þar af veltu þau fyrirtæki sem í hlut eiga um 2,6 milljörðum kr. og höfðu á árinu 1999 samanlagt yfir 60% hlutdeild í kartöflusölu á heildsölustigi, yfir 90% hlutdeild í grænmetisviðskiptum, 100% hlutdeild í bananasölu, yfir 80% hlutdeild í appelsínusölu, yfir 80% hlutdeild í kiwisölu og yfir 80% hlutdeild í

<sup>309</sup> 1998 Recommendation of the Council concerning Effective Action Against Hard Core Cartels. [C(98)35/FINAL]

vínberjasölu. Hér er því um að ræða langvarandi ólögmætt samráð þeirra fyrirtækja sem standa að baki langstærstum hluta heildsöluviðskipta á umræddum markaði. Það er því ljóst að umfang hins ólögmæta samráðs fyrirtækjanna er til þess fallið að valda neytendum miklum skaða. Auk þess kunna samkeppnishömlur á umræddum markaði að hafa ýmiss konar óbein skaðleg áhrif á efnahagslífið og þjóðfélagið í heild, sem ekki verður nákvæmlega afmarkað. Hér má t.d. nefna að í gögnum frá Manneldisráði kemur fram að neysla á grænmeti hér á landi sé mun minni en á hinum Norðurlöndum, sem við berum okkur gjarnan saman við. Er talið að hátt verðlag á grænmeti eigi drjúgan þátt í lítilli neyslu hérlendis.<sup>310</sup>

Í máli þessu er ekki hægt að líta framhjá því að íslensk stjórnvöld veita innlendum grænmetisframleiðendum umtalsverða vernd gagnvart erlendri samkeppni í forni tolla. Þetta verndaða umhverfi leiðir til þess að skaðleg áhrif af ólögmætu verðsamráði í grænmetisviðskiptum eru meiri en ella. Í þessu samhengi er það mjög alvarlegt að SFG og Ágæti, sem eru fyrirtæki sem hafa verið í eigu grænmetisframleiðenda sem veitt er þessi tollavernd, brjóti samkeppnislög í því skyni að hækka verð á grænmeti. Við þessar kringumstæður verður skaði neytenda meiri þar sem aðgangur erlends grænmetis að markaðnum er takmarkaður í þágu innlendra framleiðenda. Má halda því fram að hin opinbera vernd hafi verið misnotuð.

## **1. Sölufélag garðyrkjumanna svf. og Fengur hf.**

Að mati samkeppnisráðs eru þau brot SFG á ákvæðum samkeppnislaga sem lýst hefur verið í ákvörðun þessari í eðli sínu mjög alvarleg. Með háttsemi SFG hefur verið brotið gegn einna þýðingarmestu ákvæðum samkeppnislaga og gegn þeirri grundvallarreglu að fyrirtæki á markaði skuli taka sjálfstæðar ákvarðanir um tiltekna markaðshegðun sína. SFG hefur tekið þátt í víðtæku ólögmætu verðsamráði og markaðsskiptingu varðandi viðskipti með grænmeti, kartöflur og ávexti, með það að markmiði að eyða samkeppni og hækka verð á þessum vörum.

Við ákvörðun sektarfjárhæðar verða samkeppnisyfirvöld að líta til þess hversu lengi hin ólögmæta háttsemi hefur varað, auk þess að líta til eðlis brotsins, alvarleika þess og umfangs, sbr. hér að framan. Í því tilviki sem hér er til skoðunar er ljóst að brotin hafa staðið yfir í langan tíma. Þá snúa brotin að umfangsmiklum viðskiptum með vöru sem teljast verður nauðsynjavara fyrir neytendur. Fengs-samsteypan er öflugt fyrirtæki með um tveggja milljarða króna ársveltu árið 1999 og þar af SFG sjálft með rúmlega 1100 m.kr. SFG hefur markaðsráðandi stöðu m.a. á markaði fyrir heildsölu á ylræktuðu og útiræktuðu grænmeti og banönnum. Þátttaka öflugs fyrirtækis á borð við SFG í verðsamráði og markaðsskiptingu hefur því að mati ráðsins alvarleg áhrif á

---

<sup>310</sup> Sjá grein eftir Laufeyju Steingrimsdóttur hjá Manneldisráði Íslands, sem birtist í nóvember 1999: *Heilsufarslegur ávinningur af aukinni neyslu grænmetis og ávaxta á Íslandi.*

samkeppni á viðkomandi markaði, sem er til þess fallin að valda neytendum alvarlegum skaða, eins og rakið hefur verið í ákvörðun þessari.

Af hálfu SFG hefur staðreyndum málsins, eins og þeim var lýst í frumathugun Samkeppnisstofnunar, í reynd ekki verið mótmælt. SFG hefur hins vegar fjallað um verðþróun á markaðnum og hefur mótmælt því að meint samráð, eða meint brot fyrirtækjanna á samkeppnislögum, hafi haft einhver þau áhrif á viðkomandi markað að réttlætt geti sektir á hendur félögunum. Í fyrsta lagi er hér þörf á að ítreka að raunveruleg áhrif af samráði fyrirtækja um verð eða markaðsskiptingu eru ekki skilyrði þess að um brot skv. 10. gr. samkeppnislaga sé að ræða. Samkvæmt ákvæðinu er fyrirtækjum á sama sölustigi bannað að gera með sér samninga o.fl. sem annaðhvort er ætlað að hafa skaðleg áhrif á verð eða markaðsskiptingu *eða* hefur slík áhrif í raun. Þegar um er að ræða samning sem hefur þann tilgang að hafa áhrif á verð eða markaðsskiptingu er alveg ljóst að engin þörf er að líta til þess hvort samningurinn hafi haft slík áhrif í raun. Brotið gegn 10. gr. er framið um leið og keppinautar ná samkomulagi um verð eða skiptingu markaða. Hafa þessi sjónarmið áður verið reifuð. Einnig telur ráðið mjög mikilvægt að fram komi að raunveruleg áhrif af ólögmætu samráði, eða eftir atvikum skortur á sönnunargögnum um slík áhrif, hefur ekki þýðingu varðandi það hvort unnt sé að beita sektarheimildum samkeppnislaga, sbr. einnig orðalag 52. gr. samkeppnislaga. Hér er um að ræða sömu reglu og gildir í EES/EB-samkeppnisrétti, sbr. það sem fyrr sagði. Hér má til viðbótar benda á að í *Mo och Domsjö AG*-málinu fyrir undirrétti EB krafðist Mo och Domsjö að tæplega 2 milljarða kr. sekt sem framkvæmdastjórn EB lagði á fyrirtækið fyrir þátttöku í verðsamráði og markaðsskiptingu yrði lækkuð sökum þess að framkvæmdastjórnin hefði ekki sannað áhrif samráðsins á verð. Í málinu taldi undirétturinn að áhrif samráðsins á verð hefðu ekki verið fullsönnuð. Það þótti hins vegar ekki breyta því að um alvarlegt brot væri að ræða og hafnaði dómstóllinn því að lækka sektina.<sup>311</sup>

Í öðru lagi telur samkeppnisráð ljóst að samráð SFG við keppinauta sína raskaði í reynd samkeppni sökum þess að tilteknir ólögmætir samningar SFG við Ágæti og Mata voru í framkvæmd á árunum 1995-1999, sbr. kafla VI. Eðli málsins samkvæmt hamlar það samkeppni þegar verðsamráð og markaðsskipting á sér stað. Jafnframt liggja fyrir í þessu máli skýr sönnunargögn sem sýna að fyrirsvarsmenn SFG og Ágætis hafa talið sig ná fram miklum verðhækkunum á þeim tíma sem hið ólögmæta samráð stóð yfir. Vísast í því sambandi m.a. til kafla VI. 4. Má sem dæmi nefna að í strax á stjórnarfundum SFG þann 4. júlí 1995 gerir framkvæmdastjóri fyrirtækisins grein fyrir miklum verðhækkunum:

---

<sup>311</sup> Mál nr. T-352/94 *Mo och Domsjö AG v. Commission* [1998] ECR II-1989.

*„Sölugreining. Pálmi skýrði frá því að mikil söluaukning í peningum hefði orðið frá því í fyrra og væri það aðallega vegna herra verðs. Tekjuaukning í tómötum er 35,2%, aukning í gúrkum er 41%, paprika græn 36%, paprika rauð 113%.“*

Um árangur í hækkun á kartöfluverði á árinu 1995 segir einnig í skjali framkvæmdastjóra Ágætis að „*hækkun á kartöflum seinni hluta árs miðað við þann fyrri var um 85%.*“<sup>312</sup> Þá hefur framkvæmdastjóri SFG á stjórnarfundum í ágúst 1998 skýrlega gert grein fyrir því að meðalverð á tómötum hefði hækkað úr 155 kr. í 250 kr. og meðalverð á gúrkum úr 141 í 202 kr. á sl. fimm árum þar á undan.<sup>313</sup> Samkeppnisráð telur engum vafa undirorpið að samráð SFG og tengdra félaga, Mata og Ágætis um verð og markaðsskiptingu hefur haft afar skaðleg áhrif á samkeppni á grænmetismarkaði og hefur falið í sér samsæri um verðhækkanir, sem verst bitna á neytendum. Því telur ráðið ekki unnt að taka tillit til röksemda SFG hvað þetta varðar.

Þá telur samkeppnisráð ljóst að ávinningur fyrirtækjanna af minnkandi samkeppni var mikill. Af gögnum sem reifuð hafa verið í málinu er einnig ljóst að afkoma SFG fer mjög batnandi eftir að fyrirtækið náði samkomulagi við keppinauta sína um verðsamráð og markaðsskiptingu. Til dæmis má nefna að hagnaður SFG sjálfs nær tvöfaldaðist milli árana 1998 og 1999 og hagnaður Banana margfaldast, ef einungis er litið á árin 1997, 1998 og 1999. Svipaða sögu má segja af Bananasölunni (nú Feng). Þá hefur einnig komið fram að forsvarsmenn samstæðunnar hafa kynnt innan fyrirtækisins gífurlega aukningu á tekjum á þessu tímabili.

Þá verður að meta það til þyngingar sekta að SFG gegndi mikilvægu hlutverki í hinu ólögsmæta verðsamráði milli dreifingarfyrirtækjanna og náði samkomulagi við báða helstu keppinauta sína, Mata og Ágæti, um verðstýringu og skiptingu markaða milli fyrirtækjanna. Einnig hefur verið sýnt fram á að SFG hafi beitt aðra aðila samráðsins þvingunum í því skyni að hamla aukinni samkeppni á grænmetismarkaði, t.d. með því að hóta að hætta að kaupa vínber af Mata til þess að halda grænmetissölu Mata í skefjum, sbr. nánari umfjöllun í kafla VI 2.2.

Með vísan til þess sem að framan hefur verið rakið telur samkeppnisráð að nauðsynlegt sé að beita þeim viðurlögum sem samkeppnislög gera ráð fyrir gagnvart SFG. Samkvæmt 52. gr. samkeppnislaga geta stjórnvaldssektir fyrir brot á samkeppnislögum numið frá 50 þúsundum til 40 milljóna króna eða meira, og geta sektirnar numið allt að 10% af veltu viðkomandi starfsemi sl. almanaksár. Er sektunum ætlað að hafa bæði almenn og sérstök varnaðaráhrif og verður fjárhæð sekta því að vera til þess fallin að hafa slík áhrif. Með tilliti til allra framangreindra

<sup>312</sup> Sjá nánari umfjöllun í kafla VI. 1.2.2.

<sup>313</sup> Fundargerð stjórnarfundar Bananasölunnar 13. ágúst 1998, sjá einnig umfjöllun í kafla VI. 4. og kafla VI. 6.

sjónarmiða telur samkeppnisráð hæfilegt að SFG greiði 40 milljóna króna sekt í ríkissjóð vegna þessara brota.

Fengur hefur yfirráð yfir SFG og ber ábyrgð skv. samkeppnislögum á hegðun SFG. Jafnframt liggur fyrir að fjallað hefur verið um hin meintu brot að einhverju leyti innan stjórnar Bananasölnunnar. Því eru skilyrði að lögum til að sekta Feng fyrir umrædd brot.<sup>314</sup> Hins vegar liggur fyrir að flest umræddra brota hafi verið framin í nafni og á vegum SFG. Sökum þess telur ráðið rétt að SFG greiði sjálft sektina í ríkissjóð.

## 2. Ágæti hf.

Að mati samkeppnisráðs eru þau brot Ágætis á ákvæðum samkeppnislaga sem lýst hefur verið í ákvörðun þessari samkvæmt eðli sínu mjög alvarleg. Með þátttöku í verðsamráði og markaðsskiptingu hefur Ágæti brotið gegn þýðingarmestu ákvæðum samkeppnislaga. Fyrirtækið hefur tekið þátt í víðtæku ólögmætu verðsamráði og markaðsskiptingu varðandi viðskipti með grænmeti, kartöflur og ávexti, með það að markmiði að eyða samkeppni og hækka verð á þessum vörum.

Við ákvörðun sektarfjárhæðar verða samkeppnisyfirvöld, auk framangreinds, að líta til þess hversu lengi hin ólögmæta háttsemi hefur varað. Ljóst er að brot Ágætis hafa staðið yfir í langan tíma. Á þeim tíma sem um ræðir hefur Ágæti verið öflugt fyrirtæki og til þess fallið að vera einn helsti keppinautur SFG á þeim mörkuðum er máli skipta í rannsókn þessari en á árinu 1999 var ársvelta Ágætis rúmlega 1.100 m.kr.

Umrædd brot Ágætis varða umfangsmikil viðskipti með mikilvæga neysluvöru. Samkvæmt því sem kemur fram í ákvörðun þessari telur samkeppnisráð að samráð Ágætis og annarra aðila á grænmetismarkaði um að draga úr samkeppni hafi valdið alvarlegum skaða fyrir samkeppnina og neytendur, sbr. einnig umfjöllun í kafla 1. hér að framan. Samkeppnishömlur fyrirtækjanna hafa leitt til þess að neytendur hafi þurft að greiða hærra verð en ella fyrir mikilvæga vöru. Þá er ljóst að ávinningur fyrirtækjanna af minnkandi samkeppni er mikill og oft er rætt um „frið“ og „stöðugleika“ innan vébanda Ágætis eftir að samkomulag náðist við helstu keppinauta. Jafnframt er ljóst að Ágæti hafði sterkan ásetning til að taka þátt í ólögmætu samráði, sbr. t.d. fundargerð stjórnarfundar Ágætis frá 8. janúar 1995 og umfjöllun í kafla VII 2.2.1. í ákvörðun þessari.

---

<sup>314</sup> Í EES/EB-samkeppnisrétti er reglan sú að framkvæmdastjórn EB/ESA hafa um það val hvort móðurfyrirtæki er sektað eða dótturfyrirtækið. Jafnframt er unnt að leggja sektir á fyrirtæki innan sömu samsteypu *in solidum*. Sjá dóm dómstóls EB í máli nr. 6 og 7/73 *Commercial Solvents* [1974] ECR 254 og dóm undirréttar EB í máli nr. T-65/89 *BPB Industries & British Gypsum* ECR II-442.

Með vísan til þess sem að framan hefur verið rakið telur samkeppnisráð að nauðsynlegt sé að beita þeim viðurlögum sem samkeppnislög gera ráð fyrir gagnvart Ágæti fyrir brot fyrirtækisins á samkeppnislögum. Tilgangur stjórnvaldssekta skv. 52. gr. er að hafa bæði almenn og sérstök varnaðaráhrif og verður fjárhæð sekta því að vera til þess fallin að hafa slík áhrif. Með tilliti til allra framangreindra sjónarmiða telur samkeppnisráð hæfilegt að Ágæti greiði 35 milljóna króna sekt í ríkissjóð.

### **3. Mata ehf.**

Að mati samkeppnisráðs eru þau brot Mata á ákvæðum samkeppnislaga sem lýst hefur verið í ákvörðun þessari í eðli sínu mjög alvarleg, sbr. það sem fyrr segir. Fyrirtækið hefur tekið þátt í verðsamráði og markaðsskiptingu með helstu keppinautum sínum og þar með brotið gegn þýðingarmestu ákvæðum samkeppnislaga.

Við ákvörðun sektarfjárhæðar verða samkeppnisyfirvöld, auk framangreinds, að líta til þess hversu lengi hin ólögmæta háttsemi hefur varað. Ljóst er að brot Mata hafa staðið yfir í langan tíma, a.m.k. í fjögur ár. Mata er eitt af stærstu fyrirtækjunum á þeim mörkuðum sem hér um ræðir með um 759 milljóna króna ársveltu og mjög sterka stöðu á markaði fyrir vínber, kiwi og appelsínur. Umrædd brot Mata varða umfangsmikil viðskipti með mikilvæga neysluvöru en slíkt hefur áhrif til þyngingar þegar fjárhæð sekta skv. 52. gr. samkeppnislaga er metin. Með þátttöku þriggja af stærstu fyrirtækjunum á markaði fyrir framleiðslu, innflutning og dreifingu á grænmeti og ávöxtum í samkomulagi um að draga úr samkeppni, hefur Mata valdið alvarlegum skaða fyrir samkeppnina og neytendur, sbr. það sem áður hefur komið fram. Er háttsemi fyrirtækisins til þess fallin að hafa þau áhrif að neytendur þurfi að greiða hærra verð en ella fyrir nauðsynlega vöru.

Með vísan til þess sem að framan hefur verið rakið telur samkeppnisráð að nauðsynlegt sé að beita viðurlögum skv. 52. gr. samkeppnislaga gagnvart Mata fyrir brot fyrirtækisins á samkeppnislögum. Þó þykir rétt að hafa hliðsjón af því að brot Mata eru ekki jafn umfangsmikil og annarra aðila. Tilgangur stjórnvaldssekta skv. 52. gr. er að hafa bæði almenn og sérstök varnaðaráhrif og verður fjárhæð sekta því að vera til þess fallin að hafa slík áhrif. Með tilliti til allra framangreindra sjónarmiða telur samkeppnisráð hæfilegt að Mata greiði 30 milljóna króna sekt í ríkissjóð.

**X.**  
**Ákvörðunarorð:**

**1. gr.**

„Fengur hf. (áður Bananasalan hf.), Sölufélag garðyrkjumanna svf., Bananar ehf. (hér eftir öll framangreind fyrirtæki nefnd SFG), Ágæti hf. og Mata ehf. hafa brotið 10. gr. samkeppnislaga nr. 8/1993 með samningum og samstilltum aðgerðum, sem lýst er nánar í VI. kafla í þessari ákvörðun, og lúta að eða var ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða í viðskiptum með kartöflur, grænmeti og ávexti. Brot þessi hafa varað a.m.k. frá árinu 1995 til 1999.

Í aðalatriðum felast brotin í eftirfarandi samningum eða samstilltum aðgerðum:

- Verðsamráði SFG og Ágætis hf. varðandi kartöflur og grænmeti.
- Verðsamráði og markaðsskiptingu SFG og Ágætis hf. varðandi kartöflur og innflutt grænmeti og ávexti.
- Verðsamráði og markaðsskiptingu SFG og Ágætis hf. í viðskiptum með banana.
- Verðsamráði og markaðsskiptingu SFG og Mata ehf. varðandi innlent grænmeti, vínber, appelsínur og kiwi.
- Verðsamráði og markaðsskiptingu SFG og Mata ehf. varðandi banana.
- Verðsamráði og markaðsskiptingu Mata ehf. og Ágætis hf. varðandi kartöflur, grænmeti og ávexti.
- Aðgerðum Mata ehf., Ágætis hf. og SFG í því skyni að koma tilteknum grænmetisframleiðanda út af markaðnum.
- Sameiginlegum útflutningi SFG og Ágætis hf. í því skyni að draga úr framboði innanlands og hækka þar með verð.

**2. gr.**

Vegna brota á 10. gr. samkeppnislaga sem nefnd eru í 1. gr. hér að framan og með heimild í 52. gr. samkeppnislaga leggur samkeppnisráð á eftirfarandi stjórnvaldssektir:

- Sölufélag garðyrkjumanna svf. skal greiða kr. fjórutíu milljónir (40.000.000 kr.)
- Ágæti hf. skal greiða kr. þrjátíu og fimm milljónir (35.000.000 kr.)
- Mata ehf. skal greiða kr. þrjátíu milljónir (30.000.000 kr.)

**3. gr.**

Þau aðildarfyrirtæki Sölufélags garðyrkjumanna svf., sem tilgreind eru í viðauka I, við ákvörðun þessa hafa brotið gegn 10. gr. samkeppnislaga með samningum og samstilltum aðgerðum, sem nánar er lýst í VII. kafla í ákvörðun

þessari, sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða í viðskiptum með grænmeti. Sölufélag garðyrkjumanna svf. hefur brotið 12. gr. samkeppnislaga með ákvörðunum og hvatningum, sem nánar er lýst í VII. kafla í ákvörðun þessari, sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða í viðskiptum með grænmeti. Brot þessi hafa varað a.m.k. frá árinu 1993-1999.

#### 4. gr.

Ákvæði 1. mgr., 3. mgr., 4. mgr. og 5. mgr. 4. gr. og 14. gr. samþykkt Sölufélags garðyrkjumanna svf. brjóta í bága við 10. gr. samkeppnislaga, sbr. lög nr. 107/2000. Þessi ákvæði samþykktanna eru því ógild, sbr. 1. mgr. 49. gr. samkeppnislaga.

#### 5. gr.

Þeir framleiðendur Ágætis hf. sem tilgreindir eru í viðauka II við ákvörðun þessa hafa brotið gegn 10. gr. samkeppnislaga með samningum og samstilltum aðgerðum, sem nánar er lýst í VIII. kafla í ákvörðun þessari, sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða í viðskiptum með grænmeti og kartöflur. Ágæti hf. hefur brotið 12. gr. samkeppnislaga með aðgerðum, sem nánar er lýst í VIII. kafla í ákvörðun þessari, sem lúta að eða er ætlað að hafa áhrif á verð og skiptingu markaða í viðskiptum með grænmeti og kartöflur. Brot þessi hafa varað a.m.k. frá árinu 1993-1999.

#### 6. gr.

Innleggssamningar Ágætis hf. við framleiðendur sem leggja inn hjá fyrirtækinu brjóta í bága við 10. gr. samkeppnislaga, sbr. lög nr. 107/2000. Samningar þessir eru því ógildir, sbr. 1. mgr. 49. gr. samkeppnislaga.

#### 7. gr.

Með vísan til a-liðar 1. mgr. 17. gr. samkeppnislaga, sbr. lög nr. 107/2000, beinir samkeppnisráð þeim fyrirmælum til aðila þessa máls að stöðva nú þegar, hafi það ekki verið gert, öll þau brot á samkeppnislögum sem tilgreind eru í ákvörðun þessari.

#### 8. gr.

Stjórnvaldssektir skv. 2. gr. ákvörðunarorðs skulu greiðast ríkissjóði eigi síðar en þremur mánuðum eftir dagsetningu þessarar ákvörðunar.

*[Máli þessu var áfrýjað; sjá Úrskurð áfrýjunarnefndar samkeppnismála í máli [nr. 14/2001](#)]*