

“På mange områder har velfærdsstaten været en succes. Det betyder dog ikke nødvendigvis, at den nuværende størrelse og struktur er hensigtsmæssig, eller at de nuværende effektivitets- og lighedsmålsætninger ikke kan opnås med lavere omkostninger. Det er heller ikke ensbetydende med, at den nuværende struktur er den bedst egnede til at klare de fremtidige økonomiske og sociale udfordringer. Men det betyder, at der ved fremtidige reformer ligger en stor udfordring i at sikre en fastholdelse af velfærdsstatens mange positive resultater.”

Fra kapitlet “Danmark som velfærdsland”, Dansk Økonomi, forår 1998



Konkurrence og konkurrencepolitik

Af Peter Møllgaard¹


Økonomiske analyser har påvirket konkurrencepolitikken ad flere forskellige kanaler. Sammen med udviklingen af den moderne industriøkonom har DØRs analyser medvirket til at modernisere et dansk konkurrenceretligt regime, som var helt ude af trit med god international praksis. Det er først sket gradvist fra 1998, så dansk konkurrencepolitik er på mange måder lige så ny, som det er tilfældet i de nye medlemslande, som blev optaget i EU i København i 2002.

Udviklingen i konkurrencepolitikken i Danmark

Konkurrencepolitikken har til formål at fremme konkurrencen og dermed øge effektiviteten. Det sker i dag ved indgreb mod konkurrencebegrænsende aftaler og misbrug af dominerende stilling samt ved kontrol med fusioner. Selv om formålet med konkurrencepolitikken groft sagt har været uændret i de halvtreds år, Det Økonomiske Råd har eksisteret, er det markant, at det konkurrencepolitiske regime er forandret voldsomt i perioden.

Indtil 1998 var den danske lovgivning påvirket af London Resolutionen af 1930 fra Den Interparlamentariske Union. Resolutionen anså karteller, dominerende virksomheder og andre virksomhedssammenslutninger for at være naturlige økonomiske fænomener, som lovgivningen som udgangspunkt ikke skulle anse for problematiske. Indgreb skulle ske *ad hoc*, når de faktisk gav anledning til problemer (kontrol med misbrug) og Unionen anbefalede at gribe ind ved at offentliggøre kartelaftaler eller misbrug.

¹ Professor i industriøkonomi, Institutleder, Økonomisk Institut, Copenhagen Business School.



Fra 1955 til 1989 blev konkurrenceforholdene reguleret efter Monopolloven, hvis mere præcise titel var Lov om tilsyn med monopoler og konkurrencebegrænsninger. Monopolloven afløste priskontrollen, som havde været gældende siden 1937, og som havde haft til formål at regulere prisdannelsen i tider med krise og verdenskrig. Monopolloven havde til formål gennem offentligt tilsyn med monopoler og konkurrencebegrænsninger at forhindre urimelige priser og forretningsbetingelser samt at sikre de bedst mulige vilkår for den frie erhvervsudøvelse. Monopolloven var ikke særligt effektiv og blev af overvejende makroøkonomiske årsager suppleret med pris- og avance-lovgivning i anden halvdel af 1970'erne.

Det betyder, at Danmark frem til 1980'erne ikke havde de helt store erfaringer med fri, ureguleret prisdannelse.

Konkurrenceloven af 1990

Omtrent samtidigt med Berlin-murens fald i 1989 indførte Danmark en lovgivning, som var væsentligt anderledes end EU-reglerne og reglerne i de fleste medlemslande. Fra 1990 til 1998 havde Danmark således en konkurrencelov, der i høj grad var en anomali i international sammenhæng. Den danske lov var speciel derved, at den i modsætning til EF og EU, som havde forbud mod karteller og misbrug af dominans, lagde særlig vægt på gennemsigtighed og kontrol som hovedprincip og til gengæld kun havde ét decideret forbud, nemlig mod bindende videresalgspriser. Således hed det i lovens formålsparagraf, at konkurrencen skulle fremmes “ved størst mulig gennemsigtighed vedrørende konkurrenceforhold” og “ved foranstaltninger imod begrænsninger i erhvervsfriheden og andre skadelige virkninger af konkurrencebegrænsninger.”

Hensigten med 1990-loven var altså, at markedsdeltagerne skulle have let adgang til information vedrørende priser, rabatter og andre forretningsforhold. I en venlig fortolkning var tanken, at købere på et gennemsigtigt marked ville forhandle sig frem til den laveste pris, så prisdiskriminering blev en umulighed, eller at potentielle producenter eller importører ville kunne se, at der på det givne marked kunne opnås overnormale profitter, hvorfor de vil påbegynde produktion eller import.

I det omfang gennemsigthed viste sig ikke at være tilstrækkelig til at sikre konkurrence, kunne det udløse andre foranstaltninger mod konkurrencebegrænsninger. Det drejede sig om forhandling om ophør af konkurrencebegrænsende adfærd, hvilken foranstaltning kunne strammes til et påbud om ophør. Endelig kunne konkurrencemyndigheden gribe ind ved at sætte maksimalpriser på et marked.

I løbet af 1990erne gjorde økonomer det stadig mere højlydt klart, at den danske konkurrencepolitik ikke var effektiv. I en rapport om Danmark fra 1993 påpegede OECD, at konkurrencen var utilstrækkelig i en række brancher – bygge- og anlægsbranchen, distribution og private servicevirksomhed – som følge af konkurrencemæssige begrænsninger eller offentlige reguleringer. OECD anbefalede derfor, at konkurrencelovgivning blev skærpet.

I kølvandet på Finansredegørelse 1995 offentliggjorde Det økonomiske Råd i november 1995 en analyse af konkurrenceintensiteten i dansk erhvervsliv. Konklusionen var den samme: at der var mangel på effektiv konkurrence i en række erhverv, som var præget af høje priser og overnormal fortjeneste, hvilket forringede vilkårene for de konkurrenceudsatte erhverv og reducerede forbrugernes realindkomst. Det gjaldt især brancher, som kun i begrænset omfang var udsat for international konkurrence eller som var domineret af enkelte store virksomheder. Desuden drejede det sig om regulerede markeder. Derfor anbefalede DØR en stram konkurrencelovgivning, samt at konkurrencemyndighederne intensiverede overvågningen af konkurrencesituationen, bl.a. gennem økonomiske analyser af koncentrationstendenser i erhvervslivet, af udviklingen i virksomhedernes priser og indtjening, samt gennem sammenligninger af danske og udenlandske priser.

Universitetsøkonomer offentliggjorde samtidig i mid-90erne artikler, som viste, at den danske konkurrencelov ikke bare var ineffektiv – den kunne decideret være kontraproduktiv. I en ofte citeret artikel viste Albæk, Møllgaard og Overgaard, at konkurrencemyndighedens insisteren på gennemsigthed kunne føre til højere priser. Konkurrencestyrelsen besluttede i 1994 at offentliggøre hidtil hemmeligholdte priser og rabatter på markedet for fabriksbeton. Fabriksbeton kan ikke transporteres langt, så markederne er geografisk afgrænsede delmængder af Danmark. I Århus var der kun fire leverandører og som reaktion på konkurrence-

myndighedens offentliggørelse af priser og hemmelige rabatter, satte de priserne op med ca. 20 procent. Forklaringen var, at markedet var et oligopol bestående af få virksomheder, som derfor havde gode muligheder for at lave en stiltiende aftale om høje priser. Den manglende gennemsigtighed – de hemmelige rabatter – var imidlertid en hæmsko for opretholdelsen af aftalen. Det var simpelthen for fristende at snyde rivalerne ved at sænke priserne, når det ikke kunne observeres. Med konkurrencemyndighedens offentliggørelse af de hidtil hemmeligholdte rabatter blev denne konkurrencefremmende snyd mindre attraktiv – og virksomhederne holdt simpelthen op med at give rabatterne.

Allerede i sommeren 1993 nedsatte Industriministeren et udvalg, som fik til opgave at vurdere, om der var grund til at ændre det danske kontrol- og gennemsigtighedsprincip til et egentlig forbudsprincip svarende til det, som gjaldt i EU. Udvalget konkluderede, at der var behov for en vis tilnærmelse til international praksis, især på kartelområdet, men fandt noget overraskende, at fx misbrug af dominans fortsat skulle reguleres af et kontrolprincip. Det bør dog nævnes, at et mindretal bestående af de uafhængige universitetsekspertter argumenterede for en harmonisering af dansk konkurrencelovgivning med EU-lovgivningen.

Da EU's Ministerråd mødtes i København i 1993, besluttede rådet, at de østeuropæiske lande, som kandiderede til at komme ind i EU, skulle indføre velfungerede markedsøkonomier – herunder indføre EU-konform konkurrencepolitik. En anelse polemisk kunne man måske anføre, at Danmark konkurrencepolitisk var temmelig tilbagestående og på linje med de østeuropæiske lande, som først blev udsat for markedsøkonomi efter Berlin-murens fald i 1989.

Ti af EU-kandidatlandene lande opfyldte i løbet af årtiet efter 1993 optagelseskriterierne, herunder at indføre EU-konform konkurrencepolitik, noget som indtil 1998 absolut ikke gjaldt for Danmark. Ved EU-topmødet i København ved udgangen af 2002 blev de ti lande stillet i udsigt at de kunne optages d. 1. maj 2004. Det betyder, at dansk erhvervsliv på det danske marked har omtrent lige så meget erfaring med at overholde EU-konform konkurrencelovgivning, som de ti nye EU-medlemslande. Danmark er kommet sent i gang med konkurrencen – og det trækker lange spor i landets konkurrencekultur.

Konkurrenceloven af 1998

I juni 1997 vedtoges så en ny dansk konkurrencelov, som i store træk tilpassede EU's konkurrenceforbud til danske forhold. Erhvervsministeren fremførte i sin skriftlige fremsættelse d. 20. februar 1997:

“Forslaget til ny konkurrencelov er ensbetydende med en grundlæggende ændring af den konkurrenceretlige regulering i Danmark. Forslaget har til hensigt at tilpasse den danske konkurrencelov til EU's konkurrenceregler og samtidig sikre hensynet til den danske erhvervsstruktur. Derved sikres de bedste muligheder for, at der er et godt samspil mellem EU's konkurrenceregler og de danske konkurrenceregler. Det sikres ligeledes, at de konkurrenceretlige vilkår her i landet ikke adskiller sig væsentligt fra det, der gælder efter EU-reglerne. Virksomhedernes handlemåde skal således kun tilpasses ét regelsæt”.

Den nye konkurrencelov indeholdt et forbud mod konkurrencebegrænsende aftaler og et forbud mod misbrug af dominerende stilling. Dog var der i denne første version af loven fritagelse for “førstegangs-misbrug”, fordi man mente, at dominerende virksomheder skulle have tid til at vænne sig til at det var ulovligt at misbruge dominans – på trods af, at de store virksomheder jo fra EU-lovgivningen havde været vant til et sådant forbud i årtier. Den første version var heller ikke EU-konform derved, at en række redskaber, som var kendt fra EU's regler, endnu ikke fandtes i den danske lovgivning. Det gjaldt fx fusionskontrol og straflempe (*leniency*), som først blev indført ved senere revisioner, hvor også den noget specielle fritagelse fra førstegangsmisbrug blev afskaffet.

Det Økonomiske Råd har været medvirkende til, at konkurrenceloven er blevet strammet. I Dansk Økonomi Efteråret 2005 beregnede DØR, at danske industrivirksomheder, som eksporterer, har en mark-up, som er gennemsnitligt ca. 30 procent lavere end ikke-eksporterende virksomheder. DØR konkluderer, at det i høj grad kan tilskrives den stærkere konkurrence på de udenlandske markeder. I forhold til kartelbekæmpelse påpegede såvel OECD som DØR i 2005, at fraværet af et straflempeprogram i det danske arsenal af konkurrencepolitiske instrumenter udgjorde en væsentlig mangel i en effektiv kartelbekæmpelse. Straflempesprogrammet giver økonomiske incitamenter til at afsløre karteller, idet det bliver muligt at give bøderabat til virksomheder og personer, der samarbejder med myndighederne om afsløring og dokumentation af



234 karteller. I 2007 vedtog Folketinget en konkurrencelov, som indeholdt et straflepelses-program.

Koncurrenceloven er rundt regnet blevet justeret hvert andet år siden 1998. I dag er loven i praksis harmoniseret med EU's regler og den eneste anomali, der er tilbage og som er specielt dansk, er de danske konkurrencemyndigheder. Det er internationalt set opsigtsvækkende, at det er et 18 mand stort Konkurrenceråd med repræsentation fra erhvervsorganisationer, som træffer beslutningerne i de sager, som ikke fører til bøder. Det er også usædvanligt at anke af Konkurrencerådets afgørelser sendes til et Konkurrenceankenævn, som med fem medlemmer er mindre end den første instans. Endelig er det interessant, at såfremt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen forventer, at en sag kan føre til bøder, skal den oversendes til Statsanklageren for Særlig Økonomisk Kriminalitet ("Bagmandspolitiet") og altså normalt ikke behandles i Konkurrencerådet. Et sådant tostrengt system er ikke nødvendigvis effektivt.

Koncurrenceloven af 2013?

I skrivende stund er seneste knop på stammen et lovforslag om at indføre fængselsstraf for medvirken til karteldannelse. Baggrunden er, at den daværende regering i 2010 nedsatte et konkurrencelovsudvalg, som blandt andet havde til opgave at vurdere, om indførelse af fængselsstraf vil kunne bidrage til en styrket håndhævelse af konkurrencelovgivning i kartelsager. Den nuværende regering valgte at forsætte udvalget. Udvalget kunne ikke forhandle sig til enighed, men et flertal i udvalget foreslog indførelse af fængselsstraf. Det blev blandt andet baseret på, at karteldannelse er særdeles skadeligt for kunder, forbrugere, virksomheder, erhvervslivets konkurrenceevne og samfundet. Skadevirkningerne finder sted ad en række kanaler: fordyrelse af varer og tjenester, nedsat salg og deraf følgende dødvægtstab, begrænset incitament til effektiv produktion samt reduceret innovation.

Karteller er vanskelige at opklare, fordi de ofte drives via hemmelige møder på konferencehoteller, via telefonen samt via krypterede *chat rooms* på internettet. Karteller anvender ofte interne disciplinerende trusler, som udløses, hvis et medlem ikke overholder kartelaftalen. Lysin-kartellet, som på under et år hævede priserne på fodertilsætningsstoffet

lysin med op til 70 pct., var et godt eksempel på et *hard core* kartel, som blev afsløret via FBI's aflytninger af telefoner, skjulte kameraer samt straffempelseslignende tiltag (*plea bargains*) og som udover bøder på ca. USD 100 mio. og erstatninger (ligeledes ca. USD 100 mio) resulterede i fængselsstraffe på 3 år for de ansvarlige direktører.

Karteller fremstår som undersanktionerede i sammenligning med andre former for økonomisk kriminalitet med tilsvarende skadevirkninger, såsom bedrageri, skatteunddragelse, insiderhandel, kursmanipulation og momskaruseller. Bedrageri kan fx straffes med fængsel i op til et år og seks måneder, men har en udvidet straf ramme på fængsel indtil otte år i særligt grove tilfælde. Noget tilsvarende gælder de øvrige nævnte former for økonomisk kriminalitet.

Også i sammenligning med håndhævelsen af konkurrencelovgivningen i andre jurisdiktioner (fx EU og USA) fremstår karteller som undersanktionerede i Danmark. Den største bøde, der er givet i medfør af konkurrenceloven, er på 5 mio.kr, hvilket udgjorde 0,06 procent af virksomhedens omsætning på det berørte marked. I EU, som ikke har et tilhørende fængselsystem, gives der signifikant højere bøder. De ti højeste bøder, som er udmålt af Europa-Kommissionen i kartelsager til enkeltvirksomheder rangerer mellem EUR 310 mio. og 896 mio. Det danske bødeniveau syner i den sammenligning ikke af meget. Det er hovedårsagen til, at det danske straffempelsesprogram ikke har virket i praksis: de danske bøder, der er udmålt af domstolene, giver ikke tilstrækkeligt incitament til at virksomheder medvirker aktivt til opklaringen af karteller – endsige at afholde virksomhederne fra at indgå i dem.

En række OECD lande har allerede indført fængselsstraf i kartelsager. Det gælder således USA, Canada, Japan og Norge samt EU-landene Belgien, Frankrig, Irland, Italien, Tyskland og UK. I de EU-lande, som har indført fængselsstraf i kartelsager, er straf rammen mellem to og ti år, mens Canada, Norge og USA har straf rammer fra tre år op til 14 år. Den længste ubetingede fængselsstraf for karteldeltagelse er udmålt i USA og var på otte år og fire måneder, mens den længste fængselsstraf i EU – udmålt i Storbritannien – var på 2½ år.

Indførelse af fængselsstraf i kartelsager vil signalere til samfundet, herunder specielt til dommere, advokater, erhvervsledere og skadelidte

kunder – de være sig forbrugere eller andre virksomheder—, at karteller bliver betragtet som alvorlig økonomisk kriminalitet. Herudover vil det give en række direkte effekter: Det vil smitte af på det lave danske bødeniveau. Det skyldes, at når fængsel forefindes i strafframmen signalerer det overfor domstolene, at særligt grove former for karteldannelse er at betragte som særdeles grov økonomisk kriminalitet. Dommerne vil dermed udmåle højere bøder. Samtidig vil det gøre strafflempelesprogrammet mere effektivt, fordi straffen bliver mere følelig, hvad enten den falder i form af bøde eller fængsel. Det øgede incitament til at melde sig selv vil i sig selv bidrage til at øge opklarings sandsynligheden, hvilket igen fører til, at der dannes færre karteller, idet afskrækkelseeffekten afhænger af den forventede straf.

Derudover vil indførelse af fængsel i strafframmen for karteller give anklagemyndigheden en række udvidede undersøgelsesbeføjelser i kartelsager. Det drejer sig om ransagning hos ikke-mistænkte, mulighed for at indhente teleoplysninger, rumaflytning o.a. At politiet får disse redskaber, kan igen medvirke til at afsløre flere karteller. Risikoen for at blive opdaget er en væsentlig faktor i afskrækkelsen af karteller, og den bidrager også til en aktiv anvendelse af strafflempelesprogrammet.

Erfaringerne viser, at når virksomhedsansvaret suppleres med et personligt strafansvar i kartelsager, tager erhvervsledere lovgivning, der kan føre til frihedsberøvelse, langt mere alvorligt end lovgivning, som udelukkende rammer deres virksomheder pekuniært. Fængselsstraf er derfor et vigtigt signal til de (formentlig få) erhvervsledere, som overvejer at deltage i et kartel. Det er ikke selve frihedsberøvelsen, men risikoen for den, der har en generalpræventiv effekt. I USA er det på årsbasis således kun i gennemsnit 10 amerikanske og 3-4 udenlandske erhvervsledere, som fængsles i kartelsager. Det er naturligvis kun i de sager, som OECD betegner som *hardcore* karteller, at domstolene vil udmåle fængselsstraf. Fængsel vil efter al sandsynlighed være et sjældent fænomen i fremtidens Danmark, men det betyder naturligvis ikke at muligheden for at “gå lige i fængsel” ikke har effekt på konkurrence og velfærd i Danmark. Den afskrækkende effekt er den helt afgørende.

Udviklingen af en konkurrenceøkonomi

Industriøkonomien er relativt ung. Det økonomiske tankesæt, der ligger



bag konkurrencepolitikken var således i 1962 relativt u-udviklet. Økonomer havde en god forståelse for fuldkommen konkurrence og en hæderlig forståelse af monopoler, men de markedsformer, som lå mellem de to ekstremer var endnu ikke udforsket teoretisk og empirisk. Det hænger naturligvis sammen med, at spilteorien på det tidspunkt var i sin tidlige barndom. Ufuldkommen konkurrence var også stærkt underudviklet i makroøkonomiske analyser. Udgangspunktet for konkurrencepolitikken i 60'erne var et altså et anstrengt ægteskab mellem en forstenet økonomisk tankegang og en stærkt regelbunden juridisk praksis.

I mange år – i Danmark formentlig indtil omkring 1988 – var det herskende industriøkonomiske paradigme således den såkaldte *Structure-Conduct-Performance* (SCP) tankegang, som groft sagt postulerede, at markedsstrukturen (målt fx ved koncentrationen) påvirkede adfærd (fx prissætning og produkt-differentiering), som sluttelig bestemte markedets “performance” (velfærd, forbruger- og producent-overskud). Et stærkt koncentreret (monopoliseret) marked ville eksempelvis medføre høje priser og slap omkostningsstyring, hvilket ville betyde at forbrugerne ville blive ringere stillet. Med udgangspunkt i dette paradigme blev mange typer af adfærd og fusioner gjort forbudt og alle kontrakter og aftaler mellem virksomheder, som ikke var “standard”, blev betragtet med mistro.

I 1970'erne fremkom Chicago-skolen med en række gode kritikpunkter af SCP paradigmet. Måske væsentligst anførte Chicago-skolen, at virksomheder voksede sig store, fordi de var mere effektive – ikke fordi de holdt konkurrenter nede eller helt ude af markedet. Koncentration var altså et tegn på effektivitet, ikke på konkurrenceproblemer. Chicago-skolens kritik af SCP kan måske opsummeres ved et citat af William M. Landes:

“When I took over Aaron [Director]’s role of teaching antitrust with a lawyer, Ronald [Coase] said he had gotten tired of antitrust because when the prices went up, the judges said it was monopoly, when the prices went down, they said it was predatory pricing, and when they stayed the same, they said it was tacit collusion”.

Chicago-skolen stillede nogle rigtig gode spørgsmål ved de nedgroede fordomme, som kendetegnede amerikansk konkurrencelovgivning på det tidspunkt. Det er vigtigt, fordi USA helt klart har været førende i forhold

til EU indtil omkring år 2000. Et par eksempler på gode Chicago-spørgsmål og svar er:

- Hvorfor skal vertikale aftaler mellem virksomheder overhovedet interessere konkurrencemyndigheder? To virksomheder, som indgår i en distributionskanal på hvert sit niveau, leverer jo komplementer, og de har derfor en fælles interesse i at blive så effektive som muligt.
- Er det overhovedet realistisk at antage, at en virksomhed vil udføre *predatory pricing* og altså prisfaste under gennemsnitsomkostningerne for at drive en rival ud? Hvis der ikke er offentligt skabte adgangsbarrierer, vil det ikke lykkes for virksomheden efterfølgende at hæve prisen, og derved kan de ikke genindvinde den profit, der blev tabt ved at drive rivalen ud af markedet. Hvis der er offentligt skabte adgangsbarrierer, er det naturligvis disse, konkurrencemyndigheden burde arbejde på at afskaffe. Og hvis den griber ind, selv om der ikke er nogen adgangsbarrierer, risikerer den at ødelægge konkurrencen (prissækningen) snarere end at fremme den.

Økonomiske argumenter som disse har haft stor indflydelse på konkurrencepolitikken i de seneste 25 år. Strømningen er startet i USA, men har med en vis tidsmæssig forskydning påvirket EU og siden Danmark. I 1980'erne og 1990'erne voksede en moderne industriøkonomi frem som et kompromis mellem SCP og Chicago. Chicagos kritik af SCP var berettiget, men gik for vidt. Vertikale aftaler kan skade tredjepart og derfor sænke velfærden. Virksomhederne kan selv skabe adgangsbarrierer (bl.a. via vertikale aftaler). *Predatory pricing* kan være en rationel strategi. Den overordnede pointe er, at industriøkonomien ikke kan vise, at en given adfærd (vertikal aftale, prissætning, fusion, reklame, F&U osv.) altid er god eller altid er dårlig for konkurrencen og velfærden, men at det afhænger af "de faktiske forhold i (jern-)industrien".

Den moderne industriøkonomiske tankegang har i løbet af 1990'erne påvirket EU's konkurrencepolitik og dermed også fra omkring 1998 den danske. Fremtrædende industriøkonomer, som fx Jean Tirole og Patrick Rey, havde da haft overskud til at sammenfatte den moderne industriøkonomi i lærebøger og til at omsætte forskningsresultaterne til udredninger med direkte relevans for EU's konkurrencepolitik. Første runde vedrørte vertikale begrænsninger. Dette arbejde blev brugt af EU-Kommissionen til først at udarbejde en grøn bog om vertikale begrænsninger

for derefter i 1999 at omlægge konkurrencepolitikken ved indførelse af en ny gruppefritagelsesforordning, som (med nogle få, markante undtagelser vedr. bindende videresalgspriser og absolut områdebeskyttelse) i langt højere grad end tidligere fulgte økonomisk logik i og med, at virksomheder med en lille markedsandel (under 30 pct.) i dag har en udbredt frihed til at indgå vertikale aftaler.

Denne økonomisk inspirerede reformiver fortsatte i de følgende år med en reform af konkurrencepolitikken over for horisontale aftaler vedr. fx forskning og udvikling samt specialiseringsaftaler (2000), teknologioverførselsaftaler (2004), og misbrug af dominerende stilling (2009). I øjeblikket pågår et arbejde med at få økonomisk analyse ind i statsstøttereglerne. Med små forsinkelser er de afsluttede reformarbejder også afspejlet i dansk konkurrencepolitik.

Danmark er med tilføjelsen af fængselsstraf tæt på at have indført en konkurrencelov, der kan måle sig med de bedste i verden. Den vil i høj grad være harmoniseret med EU's konkurrencepolitik. Den vil i høj grad være baseret på moderne økonomiske analyser. Den vil give de rette incitamenter til at opklare og afskrække karteldannelse.

Den eneste skønhedsplet er de konkurrencepolitiske institutioner, som kunne trænge til en modernisering. De stammer tilbage fra før Det Økonomiske Råd kom til verden, hvor Monopolrådet forvaltede en efterkrigslovgivning, som allerede på det tidspunkt var helt ude af trit med god international praksis på området. Monopolrådet, som blev afløst af Konkurrencerådet i 1990, var imidlertid i god tråd med dansk krigstids-korporatisme, men det er svært at se, at Konkurrencerådet fremadrettet kan være et relevant beslutningsorgan for konkurrencesager.