

**VAASAN YLIOPISTO**  
**KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA**  
**TALOUSOIKEUDEN LAITOS**

Elina Komsu

**SALLITUT YHTEISTYÖMUODOT JA KARTELLIEN SALLITTAVUUS KIL-  
PAILUOIKEUDESSA**

Talusoikeuden  
Pro gradu -tutkielma

**VAASA 2007**

SISÄLLYSLUETTELO	sivu
LYHENTEET	5
TIIVISTELMÄ	7
1. JOHDANTO	9
1.1. Kilpailuoikeuden asema yritysten välistä yhteistyötä tutkittaessa	9
1.2. Yhteistyömuodot tutkimustehtävänä	11
1.3. Tutkimuksen lähteet	12
1.4. Tutkimuksen rakenne	12
2. EUROOPAN YHTEISÖN KILPAILUSÄÄNNÖT	14
2.1. Yrityksen käsite kilpailuoikeudessa	16
2.2. Perustamissopimuksen artikla 81 ja 82	16
2.3. EY:n ja kansallisen lainsäädännön suhde	18
2.3.1. EY:n kilpailusäännöt vai Suomen Kilpailunrajoituslaki	19
2.3.2. Yhteistyötä sääntelevän lainsäädännön tavoitteet	22
2.4. Kilpailua valvovat viranomaiset	22
2.5. Seuraamukset ja maksut kilpailun laittomasta rikkomisesta	23
3. SOPIMUKSEN MERKITYS	27
3.1. Sopimuksen luonne	27
3.2. De minimis -sääntö	29
3.3. Markkinavoiman vaikutus	31
3.4. Taloudellisen hyödyn edellytys	32
4. SALLITTUA YHTEISTYÖTÄ	35
4.1. Horisontaalista yhteistyötä koskevat sopimukset	36
4.2. Tutkimus- ja kehitysyhteistyö	36
4.3. Erikoistumista sopimuksin	41
4.4. Teknologian vaihto	44
4.5. Myynti- tai ostoyhteistyö	48
4.6. Vertikaalisesti tapahtuva yhteistyö	55
4.7. Muita lähtökohtaisesti sallittuja yhteistyömuotoja	59



5. LÄHTÖKOHTAISESTI KIELLETTYT KARTELLIT	63
5.1. Hintayhteistyö, määrähinnoittelu	64
5.2. Tarjouskartelli	68
5.3. Tuotannonrajoitukset ja markkinoiden tai hankintalähteiden jakaminen	71
5.4. Kieltoperiatteen ulkopuolelle jäävät sopimukset	73
 LOPUKSI	 76
 LÄHDELUETTELO	 78
 KUVIOLUETTELO	
 Kuvio 1: EY:n ja Suomen kilpailuoikeuden suhde	 s. 21
 Kuvio 2: Yhteistyösopimuksen sallittavuuden päätöskartta	 s. 34



## LYHENTEET

A	Asetus
Dno	Diaarinumero
DL	Defensor Legis, Suomen Asianajajaliiton julkaisema aikakauslehti
EY	Euroopan Yhteisöt
EYVL	EY:n virallinen lehti
EU	Euroopan Unioni
HE	Hallituksen esitys eduskunnalle
KilpRajL	Laki Kilpailunrajoituksista 27.5.1992/480 ml. muutossäädös 1.5.2004/318
KiVi	Kilpailuvirasto
KHO	Korkein hallinto-oikeus
MO	Markkinaoikeus



---

**VAASAN YLIOPISTO**

Kauppatieteellinen tiedekunta

Tekijä:

Elina Komsu

Tutkielman nimi:

Sallitut yhteistyömuodot ja kartellien  
sallittavuus kilpailuoikeudessa

Ohjaajan nimi:

Juha Tolonen

Tutkinto:

Kauppatieteiden maisteri

Laitos:

Talousoikeuden laitos

Oppiaine:

Talousoikeus

Linja:

Ktm

Aloitusvuosi:

1999

Valmistumisvuosi:

2007

Sivumäärä: 82

---

**TIIVISTELMÄ**

Tässä tutkimuksessa keskitytään erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten mahdollisuuksiin menestyä kansainvälisessä kilpailutaloudessa yhteistyön avulla. Tutkimuksessa perehdytään yritysten välisiin sallittuihin yhteistyömuotoihin ja kilpailunrajoitusten kuten kartellien sallittavuuteen lakien ja asetusten puitteissa.

Tutkimuksessa tarkastellaan muun muassa yritysten välisiä horisontaalisia ja vertikaalisia yhteistyömuotoja. Ensisijaisena lähteenä tutkimuksessa käytetään EY:n kilpailuoikeutta, pääasiallisesti Rooman perustamissopimuksen 81 artiklaa (EYVL C 325 24.12.2002). Myös Suomen kilpailuoikeus, erityisesti kilpailunrajoituslaki, toimii keskeisenä viitekehysenä tutkimukselle. Tutkimuksessa otetaan esille myös muutamia Kilpailuviraston myöntämiä poikkeuslupia ja puuttumattomuustodistuksia. Erilaisia näkökulmia tutkimukseen on hankittu myös alan oppikirjallisuudesta, artikkeleista ja julkaisuista.

Tutkimuksesta käy ilmi, että EU:n kilpailupolitiikan perustana toimii melko monimutkainen säädösten ja tiedonantojen viidakko. Yritysten tulisi näiden avulla pystyä tunnistamaan selkeästi kielletyt kilpailunrajoitukset kuten määrähinnoittelu. Ongelmallisempia sen sijaan ovat yhteistyömuodot, jotka eivät suoranaisesti liity ehdottomasti kiellettyihin kilpailunrajoituksiin. Sallitun ja kielletyn raja saattaa usein olla häilyvä ja tulkinnanvarainen. Tämä saattaa rajoittaa varsinkin pk-yritysten uskallusta ryhtyä yhteistyöhön, vaikka se saattaisi olla elinehto liiketoiminnan kannattavuuden ja innovatiivisuuden säilyttämiseksi. Tutkimuksessa todetaankin, että kilpailuoikeudesta tulisi löytyä enemmän ajantasaista ja monipuolista opastusta sekä suuntaviivoja sallitun yhteistyön harjoittamisen avuksi.





## 1. JOHDANTO

Yritysten toimintaympäristö elää tällä hetkellä jatkuvassa muutoksessa: teknologia kehittyy yhä nopeammin ja markkinat kansainvälistyvät. Yritysten välisestä kilpailusta on tullut yhä raadollisempaa, ja suuret yritykset polkevat alleen pienempiään. Tilanne on pakottanut varsinkin pienet ja keskisuuret yritykset etsimään lisää kilpailuvoimia yhteistyön avulla.

Valmiuksien kehittäminen vain yrityksen sisällä sisältää riskejä ja rajoituksia teknologian uudistuessa nopeasti, pääoman tarpeen kasvaessa ja uusille markkina-alueille hakeuduttaessa. Toimintaympäristöä laajennettaessa törmätään uusiin kilpailutekijöihin ja uusiin kulttuureihin. Yritykset pyrkivät parantamaan kykyään vastata laajentumisen haasteisiin yhteistoiminnalla, esimerkiksi yhdistämällä tuotekehitystoiminta. Tämän avulla voidaan kasvattaa kilpailuvoimia muita samalla alalla toimivia suuryrityksiä vastaan. Yhteistyö itsenäisyyttä menettämättä on myös varteenotettava vaihtoehto fuusion sijaan, koska sillä säästytään pitkältä ja raskaalta sulautumismenettelyltä. (Kuisma 1992: 1, 41.)

### 1.1. Kilpailuoikeuden asema yritysten välistä yhteistyötä tutkittaessa

Mahdollisia yritysten yhteistyömuotoja tutkittaessa kilpailuoikeudella on merkittävä asema. Siksi tässä tutkimuksessa keskitytään erityisesti sekä EY:n että Suomen kilpailuoikeuteen. Euroopassa markkinatalouteen perustuvassa yhteiskunnassa markkinoiden itsessään tulisi säännellä yritysten välistä yhteistyötä ja nimenomaan luoda puitteet terveelle kilpailulle. On kuitenkin katsottu, että markkinat eivät tähän yksin pysty ja sen vuoksi markkinoiden itse sääntelyn tueksi on kehitetty kilpailuoikeus ja kilpailupolitiikka. Näiden tehtävänä on valvoa kilpailun oikeellisuutta ja osaltaan selkiyttää myös yritysten välisen yhteistyön puitteita.

Kilpailuoikeudella tarkoitetaan suppeasti ajateltuna kilpailunrajoituksia koskevaa lainsäädäntöä. EY:n lainsäädännössä kilpailusta säädetään Rooman perustamissopimuksessa artikloissa 81–90 (EYVL C 325 25.12.2002). Keskeisimmät artikkelit näistä ovat 81 artikla, jossa säädetään kilpailua rajoittavien sopimusten kieltämisestä ja 82 artikla, joka perustuu määräävän markkina-aseman kieltämi-

seen. Suomessa kilpailua sääntelee pääasiallisesti Laki Kilpailunrajoituksista (480/1992 ml. muutossäädös 318/2004) sekä lisäksi Markkinaoikeuslaki (1527/2001 ml. muutossäädös 320/2004), Laki Kilpailuvirastosta (711/1988) ja Asetus Kilpailuvirastosta (66/1993). Kattavan kansallinen lainsäädäntömme ohella myös Euroopan kansainväliset kilpailulait ja -asetukset ovat tulleet yhä merkityksellisemmiksi myös yhden maan rajojen sisällä. Käytännössä ne voivat useasti jopa ohittaa kansallisen lainsäädännön ja tuomiovallan.

Kilpailulainsäädäntö sääntelee elinkeinonharjoittajien mahdollisuuksia täydellisen vapaaseen toimintaan markkinoilla puuttumalla menettelytapoihin, jotka saattavat vähentää talouden tehokkuutta tai perusteettomasti estää tai haitata muiden elinkeinonharjoittajien toimintaa. Kysymys voi olla tällöin sopimuksesta tai yksipuolisesta toiminnasta. Kilpailuoikeus pyrkii myös turvaamaan terveen markkinarakenteen ja antamaan mahdollisuudet toimivalle kilpailulle valvomalla yrityskauppoja ja puuttumalla niihin, jos kaupoista seuraa esteitä toimiville markkinoille. (Kuoppamäki 2000: 17, 30.)

Yleisesti on katsottu, että tehokkaan taloudellisen kilpailun edellytys ja ydin on elinkeinonharjoittajien vapaus toimia markkinoilla parhaaksi näkemällään tavalla. Myös lainsäädännön tavoitteena on "terveen ja toimivan taloudellisen kilpailun turvaaminen vahingollisilta kilpailunrajoituksilta", jotta kaikilla elinkeinonharjoittajilla olisi periaatteessa samat lähtökohdat menestyä markkinoilla. Toimiva kilpailu perustuu siihen, että elinkeinonharjoittajat määräävät itsenäisesti tuotteidensa hinnat, eikä muilla yrityksillä ole valtaa puuttua hinnanmuodostukseen. Elinkeinoharjoittajat voisivat siis vapaasti päättää kilpailukeinojensa käytöstä taloudellisten tosiasioiden ohjaamina ottaen huomioon lain ja yleiset hyvät tavat (Aine 1998: 57). Kilpailupolitiikan mukaan lainmukaista kilpailua harjoittamalla tuetaan ja jopa lisätään taloudellista tehokkuutta. Viime kädessä tämä vaikuttaa loppukuluttajien hyvinvointiin (Mäkelä 1991: 6). Kilpailulainsäädännön tulisi toimiakin väärinkäytösten ehkäisijänä, mutta samalla kilpailunrajoitukset myös estävät yrityksiä saavuttamasta etuja yhteistyötä tekemällä.

## 1.2. Yhteistyömuodot tutkimustehtävänä

Mahdollisuudet erilaisten yritysten yhteistoiminnalle saattavat näyttää rajoittomilta. Yhteistyöstä neuvoteltaessa ei kuitenkaan usein huomata ottaa koko markkinatalouden tasapainoa huomioon vaan etsitään vain parhaimpia ratkaisuja oman yrityksen kannalta. Tällöin ongelmaksi saattaa muodostua se, milloin yhteistyön voidaan katsoa olevan kilpailullisesti hyödyllistä ja milloin kilpailua rajoittavaa. Rajanveto sallitun ja kielletyn kilpailun välillä voi olla todella vaikeaa. Kilpailunrajoituslain (KilpRajL 480/1992, 318/2004) ja EY:n kilpailuoikeuden tulkinnalla on tässä yhteydessä suuri merkitys. Kilpailun puitteissa yrityksille tulisi antaa mahdollisuus kehittyä ja parantua yhdessä, jotta ne voisivat kilpailla paremmin muiden samalla alalla toimivien yritysten kanssa. Toisaalta taas yhteistoiminta muodostuu usein sellaiseksi, että se osaltaan rajoittaa kilpailua. Yhteistoiminnalle olisikin löydettävä sellaisia muotoja, että niistä hyötyisivät sekä yritykset että kuluttajat.

Tässä tutkimuksessa perehdytään kahden tai useamman juridisesti itsenäisen yrityksen sallittuihin yhteistyömuotoihin ja kilpailunrajoitusten, erityisesti kartellien, sallittavuuteen. Tutkimuksessa tullaan ottamaan erityistarkasteluun muun muassa horisontaaliset ja vertikaaliset yhteistyömuodot. Horisontaalinen yhteistyö on samalla tasolla toimivien yritysten välistä yhteistyötä eli toisin sanoen samalla tuotantoportaalla toimivien yritysten harjoittamaa yhteistyötä. Vertikaalista yhteistyö on silloin, kun yhteistyökumppanit harjoittavat liiketoimintaansa markkinoilla eri tuotantoportaille, esimerkiksi tuotteen valmistajan ja jakelusta vastaavan yrityksen välistä yhteistyötä. Määräävän markkina-aseman väärinkäyttö on rajattu tutkimuksen ulkopuolelle, koska tutkimuksessa perehdytään nimenomaan yritysten välisiin sallittuihin yhteistyömuotoihin. Yhteistyö, josta syntyy kahdelle tai useammalle yritykselle määräävä markkina-asema, on kilpailulainsäädännössä aina kielletty. Myös yrityskaupat on rajattu tutkimuksen ulkopuolelle, koska yrityskaupan myötä toinen osapuolista menettää juridisen itsenäisyytensä toimia markkinoilla eikä yhteistyö ole tällöin enää kahden yrityksen välistä yhteistyötä.

Tutkimus pohjautuu lähinnä kansainväliseen lainsäädäntöön, mutta kansallisen ja kansainvälisen lainsäädännön poiketessa toisistaan otetaan esille myös kansallisen lainsäätäjän näkökulma asiasta. Kilpailuoikeutta tutkitaan nimenomaan siitä näkökulmasta, minkälaisia yhteistoiminnan muotoja se pitää kilpailua ra-

joittavana ja miten taas laki itsessään rajoittaa yritysten mahdollisuuksia harjoittaa yhteistyötä. Tutkimuksessa koetellaan siis tietyllä tavalla lainsäädännön rajoja ja eli sitä, miten tarkasti rajat ovat määritelty ja, kuinka selkeästi rajat ovat elinkeinonharjoittajan tiedossa. Tutkimus tehdään elinkeinonharjoittajan näkökulmasta. Tutkimus on tehty siten, että se voisi toimia myös eräänlaisena käsikirjana yhteistyötä harkitseville yrityksille.

### 1.3. Tutkimuksen lähteet

Ensisijaisena lähteenä tutkimuksessa käytetään EY:n kilpailuoikeutta, pääasiallisesti Rooman perustamissopimuksen 81 artiklaa (EYVL C 325 24.12.2002). Suomen kilpailuoikeutta ja sen keskeistä lakia, kilpailunrajoituslakia, käytetään koko ajan EY-oikeuden rinnalla. Tärkeänä lähteenä toimii myös hallituksen esitys kilpailunrajoituksista annetun lain muuttamisesta 11/2004 EY:n perustamissopimuksen kilpailusääntöjen mukaiseksi. Tutkimuksessa paneudutaan lähemmin muutamaankin kilpailuviraston myöntämään poikkeuslupahakemukseen ja puuttumattomuustodistukseen ja niiden avulla pohditaan, mitkä tekijät voivat vaikuttaa yhteistyön sallittavuuteen kilpailunrajoituksista huolimatta. Pääosa muista lähteistä on alan oppikirjallisuutta. Tietoutta tutkimuksen tekemiseen on hankittu myös eri lehtien artikkeleista ja julkaisuista sekä muun muassa Suomen Kilpailuviraston ja Euroopan Unionin internet-sivuilta.

### 1.4. Tutkimuksen rakenne

Johdannossa tuodaan lukija lähelle tutkimuksen aihetta ja selvitetään tutkimusongelma. Johdannossa käsitellään yleisesti kilpailuoikeutta ja sen tuomia rajoituksia yritysten välisessä yhteistyössä, jotta lukija ymmärtäisi lainsäädännön suuren roolin yritysten yhteistyömuotoja tutkittaessa. Tarkoituksena on saada lukija ymmärtämään, mistä on kyse puhuttaessa kilpailunrajoituksista ja sallitusta yhteistyöstä.

Toisessa kappaleessa syvennyttään tarkemmin Euroopan yhteisön luomaan kilpailulainsäädäntöön ja sen sisältöön. Kappaleessa tutkitaan yrityksen käsitettä kilpailuoikeuden näkökulmasta ja selvitetään Suomen ja EY:n kilpailuoikeuden välistä suhdetta. Lisäksi paneudutaan yhteistyötä sääntelevän lainsäädännön

tavoitteisiin ja lainsäädäntöä valvoviin viranomaistahoihin ja mahdollisiin seuraamuksiin lainsäädäntöä rikottaessa.

Kolmannessa kappaleessa tutkitaan sopimuksen merkitystä yhteistyötä arvioidessa. Tarkastelun alaisena on erityisesti yhteistyösopimuksen luonne, koska se on avainasemassa sopimusten sallittavuutta tutkittaessa. Lisäksi perehdytään tarkemmin vähämerkityksellisiin kilpailunrajoituksiin, markkinavoiman vaikutukseen ja taloudellisen hyödyn edellytykseen. Nämä 3 kriteeriä ovat avainasemassa tutkittaessa yritysten välisen yhteistyön sallittavuutta ja kilpailunrajoitusten vaikutusta markkinoille ja kuluttajille.

Neljännessä kappaleessa perehdytään tarkemmin sallitun yhteistyön muotoihin. Kappaleessa käsitellään muun muassa horisontaalisia sopimuksia kuten tutkimus- ja kehitysyhteistyösopimuksia, erikoistumissopimuksia, teknologian vaihtosopimuksia, myynti- ja ostoyhteistyösopimuksia sekä erilaisia vertikaalisia yhteistyömuotoja. Kappaleessa tutkitaan nimenomaan sitä, minkälainen yhteistyö on sallittua ja, mikä saattaa tehdä lähtökohtaisesti sallitusta yhteistyöstä kielletyn. Sallittavuutta tutkitaan myös erilaisten oikeustapausten pohjalta.

Viidennessä kappaleessa perehdytään tarkemmin kiellettyihin kilpailunrajoituksiin, erityisesti hinta- ja tarjouskartelleihin, tuotannonrajoitussopimuksiin sekä markkinoiden tai hankintalähteiden jakamiseen. Lisäksi tutkitaan, millaisia muita kielletyiksi katsottuja yhteistyömuotoja kilpailulainsäädännöstä löytyy. Kappaleessa pohditaan erityisesti sitä, milloin lähtökohtaisesti kielletty kilpailunrajoitus saattaa kokonaistarkastelun jälkeen ollakin sallittu. Lopuksi pohditaan vielä kartellien toimivuutta ja sallittavuutta kokonaisuudessaan yhteenvetomaisesti.

## 2. EUROOPAN UNIONIN KILPAILUSÄÄNNÖT

Euroopan unionin kilpailupolitiikka perustuu samoihin periaatteisiin kuin kansallinenkin oikeutemme. Kilpailupolitiikalla pyritään turvamaan terve ja toimiva markkinataloudellinen kilpailu. Tavoitteena on ennen kaikkea varmistaa laajempi tuotevalikoima, tekniikan innovaatiot ja tehokas hintakilpailu. Näin edistetään sekä kuluttajien hyvinvointia että EU:n teollisuuden kilpailukykyä. EU:n kilpailusäännöillä pyritään poistamaan yritysten väliset salaiset sopimukset ja valvomaan yrityskeskittymien toimintaa. EU:n kilpailupolitiikan oikeusperustan muodostaa melko monimutkainen kokonaisuus, sillä säännöstö sisältää varsin monia erilaisia säädöksiä ja komission tiedonantoja. Lainsäädäntökehyksen EU:n kilpailupolitiikalle muodostavat Euroopan Yhteisön perustamissopimuksen 81–90 artiklan määräykset (EYVL C 325 24.12.2002, EYVL L 123/18 27.4.2004, EYVL L 001 4.1.2003). Yrityskeskittymiin sovelletaan lisäksi erinäistä neuvoston tiedonantoa (EYVL C 66/5 2.3.1998). Lisäksi myös muilla neuvoston ja komission asetuksilla ja tiedonannoilla on säädetty yksityiskohtaisempia lisäsääntöjä perustamissopimuksen 81–90 artiklojen tueksi. Kilpailua rajoittavien sopimusten kieltämisestä säädetään artiklassa 81 ja määräävän markkina-aseman väärinkäytöstä artiklassa 82. Artikla 86 liittyy monopolialojen vapauttamiseen ja artiklat 87 ja 88 valtiontukien rajoittamiseen. Komission tiedonannoista ja suuntaviivoista keskeisimpiä ovat vähämerkityksellisiä sopimuksia koskeva tiedonanto (EYVL C 368/2001), vertikaalisia kilpailunrajoituksia koskeva tiedonanto (EYVL C 291/2000), tiedonanto horisontaalisista kilpailunrajoituksista (EYVL C 3/2001), perustamissopimuksen 81(3) artiklaa koskeva tiedonanto (EYVL C 101/2004) ja teknologiansiirtoa koskeva tiedonanto (EYVL C 101/2004). (Ojala 2005: 24; Kilpailuvirasto: Kilpailunrajoituslain uudistus 2004: 5.)

EY:n kilpailulainsäädännössä tapahtui 1.5.2004 merkittävä uudistus. Itse lainsäädäntö ei paljoakaan muuttunut uudistuksen myötä, mutta lain täytäntöönpanoasetusta muutettiin tavalla, jonka myötä myös jäsenvaltiot ovat joutuneet muokkaamaan kansallista kilpailuoikeuttaan ja lainsäädäntöään. EY:n kilpailusääntöjen uusi täytäntöönpanoasetus, neuvoston asetus 1/2003 on EU:n historian suurin kilpailusääntöjen uudistus. Vaikka kyseessä on muodollisesti vain täytäntöönpanoasetuksen uudistaminen, asetuksella on ollut laajoja vaikutuksia kilpailuvalvontaan koko unionissa. Asetus koskee artikloja 81 ja 82, joissa nimenomaisesti säädetään kartellien ja määräävän markkina-aseman väärinkäy-

tön kielloista. Uudistus on tehostanut kilpailuvalvontaa laajentuvassa unionissa ja lisännyt EY:n kilpailusääntöjen soveltamista kansallisella tasolla. Uudistuksen myötä luovuttiin tehottomaksi osoittautuneesta ennakkoilmoitus- ja poikkeuslupajärjestelmästä ja valvonta painopiste kääntyi ennakkovalvonnasta jälkikäteisvalvontaan. Tämä on antanut komissiolle paremmat mahdollisuudet keskittyä vain haitallisimpien kilpailunrajoitusten käsittelyyn. Ennakkoilmoitus- ja poikkeuslupajärjestelmän lakkaamisesta huolimatta yrityksillä on mahdollisuus kääntyä komission puoleen ja kysyä epävirallisia neuvoja. Niin sanottujen ohjekirjeiden antaminen on kuitenkin hyvin rajoitettua ja ohjekirjeitä voidaan antaa vain asioissa, jotka liittyvät 81 ja 82 artiklaa koskeviin ratkaisemattomiin asioihin. Mikään ei velvoita komissiota antamaan ohjekirjettä vaan komissio voi itse päättää sen tarpeellisuudesta. Ohjekirjeet eivät myöskään ole juridisesti sitovia. Uudistuksen myötä yrityksille aiheutuvia hallinnolliset velvoitteet ovat vähentyneet, mutta yritysten oma vastuu toimiensa lainmukaisuudesta on lisääntynyt huomattavasti. Lainmukaisuutta ei voida enää varmistaa etukäteen ja näin ollen yhteistyön sallittavuuden arviointi on vaikeampaa ja vaatii erityistä tarkkaavaisuutta ja panostusta yhteistyötä suunnittelevien yritysten sisällä. (Ojala 2005: 166–167; Kilpailuvirasto 2006: EY:n kilpailusäännöt.)

Uuden asetuksen myötä myös Suomi on tehnyt muutoksia omaan lainsäädäntöönsä. Suomen hallitus antoi alkukeväällä 2004 esityksen kilpailunrajoituksista annetun lain muuttamisesta ja yhdenmukaistamisesta (muutossäädös 318/2004) EY:n kilpailusääntöjen mukaiseksi. Muutokset astuivat voimaan 1.5.2004 samanaikaisesti EY:n kilpailusääntöjen täytäntöönpanoasetusten kanssa. Suomessa lain muutoksen tavoitteena on ollut yhtenäistää yritysten toimintaympäristöä ja tehostaa kilpailunrajoitusten kansallista valvontaa sekä parantaa kilpailuviraston edellytyksiä tehdä yhteistyötä ulkomaisten kilpailuviranomaisten kanssa. Suomen kilpailunrajoituslaki muuttui siten, että nykyään kielletyt kilpailunrajoitukset määritellään samalla tavalla kuin EY:ssä ja EY:n säännöstöä voi soveltaa myös puhtaasti kansallisiin tapauksiin kilpailunrajoituslain rinnalla. Merkittävin muutos vanhaan lakiin nähden oli poikkeuslupakäytännön poistuminen lainsäädännöstä. ( HE 11/2004: 4; Kilpailuvirasto 2006: EY:n kilpailusäännöt.)



## 2.1. Yrityksen käsite kilpailuoikeudessa

Yrityksen käsite sopimusosapuolena on keskeinen osa yhteistyösopimuksia tulkittaessa ja kilpailuoikeutta sovellettaessa. Mikäli yhteistyötä tekeviä tahoja ei voida katsoa juridisiksi yrityksiksi, ei myöskään EY:n kilpailuoikeutta tai Suomen Kilpailunrajoituslakia voida soveltaa sopimukseen. EY:n perustamissopimuksessa ei määritellä erikseen yrityksen käsitettä. Myöskään Suomen kilpailuoikeudessa yrityksen käsitettä ei määritellä, mutta sen sijaan elinkeinonharjoittajan käsite on määritelty hyvin tarkasti. Yritys ja elinkeinonharjoittaja voidaan mielestäni rinnastaa hyvin läheisesti toisiinsa. EY:n kilpailuoikeudessa yrityksen käsite on hyvin laaja niin kuin myös kansallisessa lainsäädännössä. Yrityksen käsite kattaa EY:ssä lähes kaikki tahot, jotka harjoittavat tavalla tai toisella taloudellista tai kaupallista toimintaa. Kilpailunrajoituslaissa elinkeinonharjoittajalla tarkoitetaan luonnollista henkilöä tai yksityistä tai julkista oikeushenkilöä, toisin sanoen yritystä, joka ammattimaisesti pitää kaupan, ostaa, myy tai muutoin vastiketta vastaan hankkii tai luovuttaa tavaroita tai palveluksia. Julkisia yhteisöjä, jotka käyttävät osassa toimintaansa viranomaisvaltaa, ei voida rinnastaa yrityksiin. Samaan konserniin kuuluvien yritysten yhteistyöhön ei voida myöskään soveltaa EY:n perustamissopimuksen 81 tai 82 artiklaa tai Suomen kilpailunrajoituslakia, koska tytäryhtiöiden ei voida katsoa toimivan itsenäisesti markkinoilla, vaikkakin ne ovat erillisiä oikeudellisia yhtiöitä. Emoyhtiöllä tulee olla kuitenkin tällaisissa tapauksissa selvä päätäntävalta myös tytäryhtiöissä. (Alkio & Wik 2004: 83–87.)

## 2.2. Perustamissopimuksen artikla 81 ja 82

EY:n perustamissopimuksen 81 artikla käsittelee yritysten välisiä, kilpailua rajoittavia sopimuksia. Artiklassa on määritelty suhteellisen tarkasti, milloin tietynlainen yhteistyö on kilpailua rajoittavaa ja kiellettyä. Artiklaa sovelletaan sekä horisontaalisiin että vertikaalisiin yhteistyön muotoihin ja sopimukseen. Yritysten koko ei vaikuta siihen, miten sen harjoittamaa yhteistyötä katsotaan kilpailuoikeudellisesta asemasta. Tämä tarkoittaa sitä, että lähtökohtaisesti pienten yritysten välistä kiellettyä yhteistyötä ei katsota yhtään suopeammin kuin suuryritystenkään. Pienten tai keskisuurten yritysten harjoittaman yhteistyön vaikutukset markkinoihin ja kilpailuun voivat tosin jäädä niin pieneksi,

että tätä kautta yhteistyö on kuitenkin sallittua. (Huopalainen, Händelin, Keturi & Luostarinen 1998: 20–22.)

EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan kohdassa 1 kielletään laajasti yritysten kilpailua estävä, rajoittava tai vääristävä yhteistyö. Erityisesti kiellettyjä kilpailunrajoituksia ovat mm. kilpailijoiden väliset sopimukset hinnoista, tuotantomääristä tai markkinoiden jakamisesta sekä jakelusopimukseen sisältyvät ehdot määrähinnoista tai asiakaspiirin rajoittamisesta. Artiklan 81 kohtaa 1 sovelletaan tilanteisiin, joissa kilpailunrajoituksella tavoitellaan kilpailun rajoittumista tai vääristymistä sekä tilanteisiin, joissa kilpailunrajoituksen todellisena seurauksena on kilpailun rajoittuminen tai vääristyminen. Näin ollen artiklassa lähdetään siitä, että pelkästään tarkoitus riittää, vaikka toiminta ei käytännössä olisikaan saavuttanut kilpailua rajoittavia elementtejä. Esimerkiksi kartelli, joka todellisuudessa ei olekaan toiminut eikä tuonut jäsenilleen tavoiteltuja hyötyjä, on tästä huolimatta artiklan 81 kohdan 1 vastainen. (Huopalainen ym. 1998: 26–28.)

Kilpailua rajoittavat horisontaaliset sopimukset ja kartellit ovat nimenomaan kilpailijoiden välistä yhteistoimintaa. Komissio on ottanut artiklan piiriin myös potentiaalisen kilpailun. Tästä syystä yhteistyötä suunnittelevien eri aloillakin toimivien yritysten on analysoitava se, olisivatko he mahdollisesti kilpailijoita keskenään yhteistyön myötä. Potentiaalista kilpailua arvioitaessa komissio on kiinnittänyt huomiota sekä mahdolliseen maantieteellisen alueen laajentumiseen että tuotevalikoiman laajentumiseen. (Huopalainen ym. 1998: 26–28.) Artiklan 81 kohdan 2 mukaan kielletyt sopimukset ja päätökset ovat mitättömiä. Kuitenkin perustamissopimuksen 81 artiklan kohdan 3 mukaan kaikki yhteistyösopimukset, joista aiheutuu kilpailunrajoituksia, eivät ole kiellettyjä. Sellaiset sopimukset, joista syntyvät edut ovat kilpailua rajoittavia haittoja selvästi suuremmat, voivat olla koko markkinataloudelle hyödyllisiä. Yhteistyön avulla tuotanto tai tuotteiden jakelu saattaa tehostua tai yhteistyö saattaa edistää taloudellista ja teknistä kehitystä, mistä myös kuluttajat hyötyvät. Edellä mainitut edellytykset täyttävät yhteistyösopimukset saattavat olla sallittuja kilpailua rajoittavista elementeistä huolimatta. (Kilpailuvirasto 2006: EY:n kilpailusäännöt). Poikkeuslupakäytännöstä luopumisen myötä artiklan kohdan 3 soveltuvuuden tulkinta on siirtynyt pääsääntöisesti yrityksille itselleen. Vastuu yhteistyön etujen ja haittojen arvioinnista on yhteistyön osapuolilla itsellään. Arvioita tehdessään yhteistyöyrityksillä on kuitenkin mahdollisuus käyttää apunaan EY:n asi-

asta antamia ryhmäpoikkeusasetuksia, tiedonantoja ja suuntaviivoja sekä poikkeuslupien ja puuttumattomuustodistusten historiaa.

EY:n komissio on myöntänyt myös monille artiklan 81 kohdan 3 kaltaisille järjestelyille ryhmäpoikkeusasetuksia. Ryhmäpoikkeuksia on myönnetty mm. vertikaalisille sopimuksille (vertikaalisia sopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus 2790/1999), teknologian siirtoon liittyville sopimuksille (teknologian siirtoa koskeva ryhmäpoikkeusasetus 772/2004), erikoistumissopimuksille (erikoistumissopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus 2658/2000) sekä tutkimus- ja tuotekehityssopimuksille (tutkimus- ja tuotekehityssopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus 2659/2000).

Toinen oleellinen ja tärkeä kilpailun vääristymisen estämiseksi asetettu kielto on määräävän markkina-aseman kielto, josta säädetään artiklassa 82. Määräävä markkina-asema on hyvin paljon sidoksissa kilpailijoiden harjoittamaan yhteistyöhön. Markkinavoima on yksi oleellinen arviointikriteeri kilpailevien yritysten harjoittaman yhteistyön sallittavuutta arvioitaessa. Usein kahden tai useamman kilpailevan yrityksen yhteistyö saavuttaa sellaisen markkinavoiman yritysten nykyisillä ja potentiaalisilla markkinoilla, että yhteistyöyrityksille syntyy määräävä markkina-asema kyseisillä markkinoilla. Kilpailijoiden välisen horisontaalisen yhteistyön markkinaosuusraja on 10 prosenttia ja vertikaalisten sopimusten osalta 15 prosenttia (Kuoppamäki 2003: 472). Jos markkinaosuudet ylittävät nämä prosenttirajat, on yhteistyö kielletty artiklan 82 perusteella eikä tarkempaa arviointia yhteistyön perusteista ole enää tarvetta tehdä.

### 2.3. EY:n ja kansallisen lainsäädännön suhde

Uuden täytäntöönpanoasetuksen myötä myös EY:n ja kansallisen lainsäädännön suhde läheni. Edelleen puhtaasti yhden maan sisällä tapahtuva toiminta, jonka vaikutukset eivät yllä rajojen ulkopuolelle, kuuluu periaatteessa kyseisen maan lakien alaisuuteen. Kuitenkin myös EY:n kilpailuoikeutta voidaan soveltaa myös tällaisiin tapauksiin. Lakeja ja asetuksia voidaan soveltaa myös rinnakkain. Suomessa elinkeinonharjoittajien tai näiden yhteenliittymien välistä yhteistyötä sääntelee kilpailunrajoituslaki. Suomessa kilpailunrajoituslaki on yleislaki ja sitä sovelletaan kaikilla elinkeinoaloilla laissa nimenomaisesti säädettyjä poikkeuksia lukuun ottamatta, jollei muussa laissa ole toisin säädetty.

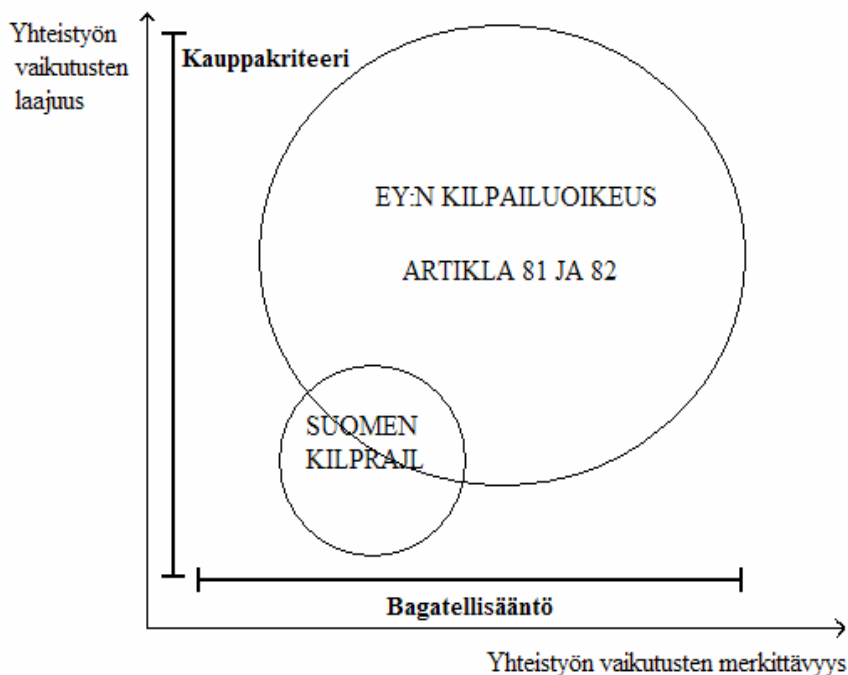
Kilpailunrajoituslain 4 §:n mukaan sellaiset elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset tai yhdenmukaistetut menettelytavat, joiden tarkoituksena on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai joista seuraa, että kilpailu estyy, rajoittuu tai vääristyy, ovat kiellettyjä. 5 §:ssä säädetään vähämerkityksellisistä kilpailunrajoituksista, jotka ovat tietyin edellytyksin sallittuja. Kilpailunrajoituslain 4 ja 5 § ovat sisällöltään samankaltaisia kuin EY:n perustamissopimuksen artiklan 81 kohdat 1 ja 3. Kilpailunrajoituslain 6 §:ssä säädetään EY:n perustamissopimuksen artiklan 82 mukaisesti määräävän markkina-aseman kiellosta. (Nuutinen-Juurela 1998: 31; Kuoppamäki 2000: 34; Laki kilpailunrajoituksista 1992/480.)

### 2.3.1. EY:n kilpailusäännöt vai Suomen kilpailunrajoituslaki

Kauppakriteeri on olennaisessa asemassa pohdittaessa EY:n kilpailuoikeuden tai kansallisten lakien soveltuvuutta yhteistyötä tekevien yritysten toiminnan lainmukaisuuden arvioinnissa. Jos yhteistyötä tekevät vain suomalaiset yritykset ja vaikutukset rajoittuvat Suomen markkinoille, sovelletaan pääsääntöisesti Suomen kilpailuoikeutta. Kauppakriteerin mukaan EY:n oikeutta sovellettaessa kilpailunrajoituksella täytyy olla vaikutusta myös Suomen ulkopuoliseen jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Nykyisessä oikeuskäytännössä kauppakriteeri on muodostunut yhä alhaisemmaksi. Vaikutuksen kauppaan Yhteisön alueella ei tarvitse olla suora. Myös potentiaalinen mahdollisuus siihen, että maan sisällä toimiva yhteistyö yritysten kesken voisi vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, antaa mahdollisuuden soveltaa Rooman perustamissopimuksen määräyksiä. Perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklan soveltamiskriteerit täyttyvät, mikäli selkeä yhteys sisämarkkinoihin on löydettävissä. Vaikka siis sinällään esimerkiksi jonkin tuotteen kauppaa koskevat kartellinomaiset järjestelyt rajoittuisivat vain yhden maan piiriin, mutta tuote on olennainen raaka-aine tai tekijä lopputuotteen osalta, joka on jäsenvaltioiden välisen kaupan käynnin kohteena, EY:n kilpailusääntöjä tulee soveltaa (Kuoppamäki 2000: 34, 38–39; Mentula 2002:27; Huopalainen 1998: 28–29). Tällöinkin vaikutusten tulee olla yhteismarkkinoiden kannalta merkityksellisiä ns. bagatellisäännön mukaan. Bagatellisäännössä määritellään, milloin kilpailunrajoitus on niin vähämerkityksellinen, että toimenpiteisiin ei tule ryhtyä. Tarkastelun lähtökohtina ovat markkinaosuus ja liikevaihto. (Nuutinen-Juurela 1998: 31).

Kauppakriteerin täyttyminen ei merkitse kansallisen kilpailulainsäädännön syrjäyttämistä. Kotimaista ja EY:n kilpailuoikeutta voidaan soveltaa myös rinnakkain. Ristiriitatilanteissa on kuitenkin noudatettava Rooman sopimuksen 81 ja 82 artiklaa. Suomen kilpailuvirasto ei voi esimerkiksi hyväksyä sellaista toimenpidettä, joka on nimenomaan kielletty Euroopan komissiossa. Perusperiaatteena on, että sovellettavaksi tulee se normisto, joka johtaa tehokkaampaan lopputulokseen. (Kuoppamäki 2000: 38–39; Mentula 2002: 27).

Seuraavalla sivulla olevassa kuviossa (Kuvio 1) on määritelty EY:n kilpailuoikeuden ja Suomen kilpailulainsäädännön suhdetta. Yhteistyön vaikutusten laajuutta mitataan niin sanotulla kauppakriteerillä ja yhteistyön vaikutusten merkittävyyttä taas niin sanotun bagatellisäännön muodossa. Kun vaikutukset yhteistyöstä ulottuvat vain Suomen rajojen sisäpuolelle eivätkä vaikuta välittömästi tai välillisesti EY:n sisäkauppaan, on kauppakriteeri hyvin alhainen. Tällöin voidaan soveltaa Suomen kilpailunrajoituslakia (480/1992, 318/2004). Lisäksi tulee arvioida yhteistyön vaikutusten merkittävyyttä. Jos yhteistyöstä, joka lähtökohtaisesti tapahtuu Suomen rajojen sisäpuolella, ei synny myöskään välillisesti vaikutuksia EY:n kauppaan, esimerkiksi lopputuotteen markkinoiden osalta, soveltuu kansallinen lainsäädäntö. Mitä merkityksellisimmiksi ja laajemmalle alueelle yhteistyöstä aiheutuvat vaikutukset markkinoilla kasvavat, sitä vahvemmin ja laajemmin tulee soveltaa EY:n kilpailuoikeutta. Virheelistä ei ole myöskään soveltaa kansallista ja EY:n kilpailulainsäädäntöä rinnakkain tai pelkästään EY:n kilpailulainsäädäntöä. Ristiriitatilanteissa EY:n kilpailuoikeus nousee kuitenkin kansallisen lainsäädännön edelle.



Kuvio 1. EY:n ja Suomen kilpailuoikeuden suhde.

Periaatteessa Suomen kilpailunrajoituslakia voidaan soveltaa myös muualla ns. vaikutusperiaatteen mukaan. Valtioneuvosto voi määrätä, että lakia sovelletaan pelkästään ulkomailta vaikuttavaan kilpailurajoitukseen, mikäli vieraan valtion kanssa tehty sopimus sitä edellyttää tai maan ulkomaankaupan etu sitä vaatii. (Kuoppamäki 2000: 37.) Metsäliiton ja UPM-Kymmeneen tapauksessa kilpailuvirasto katsoi, että kilpailunrajoituslakia sovelletaan vain sellaisiin rajoituksiin, jotka vaikuttavat Suomen alueella. Metsäliitto ja UPM-Kymmene tekivät hintayhteistyötä raakapuun tuonnissa Venäjällä. Asiassa oli kysymys Suomen rajojen ulkopuolella, Venäjällä, käydyistä hintaneuvotteluista. Neuvotteluiden toinen osapuoli oli venäläinen puun myyjä. Kilpailuvirasto katsoi, että neuvotteluilla saattoi olla vaikutusta myös Suomen markkinoihin, mutta totesi päätöksessään, että Suomella ei ole intressiä valvoa ulkomailta vaikuttavia kilpailunrajoituksia, koska rajoituksesta aiheutuvat haitat vaikuttivat ensisijaisesti Venäjällä. Asia kuului täten Venäjän kilpailuoikeuden piiriin ja kilpailuvirasto jätti asian käsittelemättä. (Mentula 2002: 58–59.)

### 2.3.2. Yhteistyötä sääntelevän lainsäädännön tavoitteet

Sekä kilpailunrajoituslain että EY:n kilpailuoikeuden keskeisenä tavoitteena on terveen ja toimivan kilpailun luominen ja kilpailun turvaaminen haitallisilta rajoituksilta. Kun Suomen kilpailunrajoituslaki keskittyy kotimaassa terveen kilpailun luomiseen, niin suurin osa Rooman sopimuksen säännöistä taas liittyy jäsenvaltioiden välisen kaupan esteiden raivaamiseen ja yhteismarkkinoiden turvaamiseen. Sopimuksen sääntöjen kautta pyritään myös siihen, että kaikilla EY:n alueella toimivilla yrityksillä olisi yhtäläiset mahdollisuudet elinkeinonsa harjoittamiseen. (Mäkelä 1991: 5-11.)

Kilpailuoikeuden ja tätä kautta kilpailuviranomaisten tehtävänä on nimenomaan puuttua vahingollisiin kilpailunrajoituksiin, ei pyrkiä vaikuttamaan kilpailun lopputulokseen. Kuluttajan etu otetaan välillisesti huomioon sillä kilpailun ylläpitämisellä saavutettava hyvinvoinnin lisäys hyödyttää etupäässä kuluttajia. Selkeästi kuluttajia hyödyntäviä järjestelyjä ei yleensä voida pitää lain vastaisena. Lain vastainen toimintakin voidaan tietyissä tapauksissa hyväksyä, jos toiminnasta seuraavat hyödyt ovat kuluttajalle merkittävästi suurempia kuin siitä aiheutuvat haitat. Komissio on myöntänyt vuosien mittaan ryhmäpoikkeuksia useille sellaisille sopimustypeille, joiden myönteisten vaikutusten se on katsonut yleensä aina ylittävän kilpailulle aiheutuvat haitat. Jos yritysten yhteistyöjärjestely kuuluu näiden ryhmäpoikkeusten piiriin, perustamissopimuksen 81 artiklan kohta 3 soveltuu sopimukseen ilman eri toimenpiteitä eli sopimuksen katsotaan olevan lainmukainen. (Kuoppamäki 2000: 30–33.)

### 2.4. Kilpailua valvovat viranomaiset

EY:n kilpailuoikeuden sääntöjen noudattamista valvoo komissio asetus 17:n 3(1) artiklan nojalla. Komissio voi havaittuaan, että 81 tai 82 artiklan määräyksiä rikotaan, vaatia yrityksiä lopettamaan kyseisen toiminnan ja määrätä yrityksille sakkoja vahingollisen yhteistoiminnan harjoittamisesta. Valitukset sakkojen määrästä ratkaisee EY:n tuomioistuin, jolla on laajat valtuudet poistaa sakko taikka alentaa tai korottaa sakkoja. (Mäkelä 1991:5–11.) Suomessa kilpailunrajoituksia käsittelevät kilpailuvirasto (KiVi), markkinaoikeus (MO), lääninhallitukset ja viime kädessä korkein hallinto-oikeus (KHO). Näiden elinten toiminnasta ja tehtävistä on säädetty Laissa Kilpailuvirastosta (711/1988) Markkinaoi-

keuslaissa (1527/2001 ml. muutossäädös 320/2004) ja Asetuksessa Kilpailuvirastosta (66/1993). Kilpailukysymys saattaa tulla myös yleisen tuomioistuimen käsiteltäväksi lähinnä kilpailua rajoittavan sopimuksen pätemättömyyttä tai vahingonkorvausvelvollisuutta koskevana siviiliasiana.

Kilpailuviraston tehtävänä Suomessa on selvittää kilpailunrajoituksia ja valvoa, ettei lakia rikota. Se tutkii kilpailuolosuhteita ja ryhtyy toimenpiteisiin vahingollisten vaikutusten poistamiseksi sekä valvoo kilpailuneuvoston antamien päätösten noudattamista. Päätehtävänsä ohella virasto antaa myös lausuntoja ja tekee aloitteita kilpailun edistämiseksi sekä kilpailua rajoittavien säännösten ja määräysten purkamiseksi. Kilpailunrajoitusten tai yrityskaupan kieltämistä koskevissa asioissa kilpailuvirasto päättää kielletyn menettelyn lopettamisesta, mutta päätöksistä tulee valittaa markkinaoikeuteen. Markkinaoikeus arvioi ja ratkaisee riidanalaiset tapaukset. Kilpailuvirastolla on lisäksi oikeus avustaa komissiota kotietsinnöissä liittyen kilpailunrajoituksiin liittyvissä epäilyissä. (Kilpailuvirasto: Kilpailunrajoituslain uudistus 2004: 2; Kuoppamäki 2000: 44–47.)

Komission ja jäsenvaltioiden välisestä yhteistyöstä ja tietojenvaihdosta säädetään perustamissopimuksen täytäntöönpanoasetuksessa 1/2003 artikloissa 11–13 ja 15–16. Artikloissa säädetään muun muassa tiivistä yhteistyöstä ja tietojen vaihdosta sekä tutkintaan liittyvien asiakirjojen jäljennösten molemminpuolisesta vaihdosta. Perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklan soveltamiseksi komissiolla ja jäsenvaltioilla on toimivalta välittää toisilleen tietoa kaikista tosiseikoista tai oikeudellisista seikoista, myös luottamukselliset tiedot, ja käyttää niitä todisteina. Jäsenvaltioiden on aina soveltaessaan perustamissopimuksen 81 tai 82 artiklaa kansalliseen kilpailunrikkomukseen, ilmoitettava asiasta komissiolle ennen ensimmäisen virallisen tutkintatoimenpiteen aloittamista tai viipymättä kyseisen toimenpiteen aloittamisen jälkeen. Myös päätöksestä on ilmoitettava komissiolle viim. 30 päivää ennen päätöksen antamista. ( EYVL 2003: 10–13.)

## 2.5. Seuraamukset ja maksut kilpailun laittomasta rikkomisesta

EY:n täytäntöönpanoasetukseen sisältyvät komission käytössä olevat sanktiot eivät koske kansallisia seuraamusjärjestelmiä. Jokaisen maan tulee itse päättää kilpailulainsäädännön rikkomisesta aiheutuvista seuraamuksista kansallisen



lainsäädännön mukaan. Seuraamusten tulee olla kuitenkin johdonmukaisia ja linjassa EY:n kilpailusääntöjen kanssa EY:n kilpailuviranomaisten verkoston toimivuuden ja EY:n kilpailusääntöjen yhdenmukaisen soveltamisen kannalta. Myös sovellettaessa perustamissopimuksen 81 tai 82 artiklaa, sanktiot määräytyvät kansallisen lainsäädännön mukaan. (HE 11/2004: 16, 24.)

Perustamissopimuksen täytäntöönpanoasetuksessa 1/2003 artiklassa 23 säännellään EY:n kilpailusääntöjen rikkomisesta määrättävistä sakoista. Artiklassa ei kuitenkaan vahvisteta kiinteitä seuraamuksia kilpailuoikeuden rikkomuksille vaan komissio on vapaa määrittämään kilpailusääntöjen rikkomisesta, kuten kartelleista, seuraamukseksi määrättävien sakkojen määrän. Komission tulee artiklan 23 (3) mukaan sakkoa määrättäessä ottaa huomioon sekä rikkomuksen vakavuus että sen kesto sekä erityisesti asianomaisen yrityksen maksukyky sen kokonaisliikevaihdon kannalta tarkasteltuna. Sakon enimmäismäärä yksittäisen yrityksen osalta ei saa ylittää 10 %:a kyseisen yrityksen edellisen tilikauden liikevaihdosta. Komissio voi lisäksi määrätä artiklan 24 nojalla yritykselle uhkasakon, joka saa olla enintään 5 %:a edellisen tilikauden keskimääräisestä päivittäisestä liikevaihdosta kultakin viivästyspäivältä laskettuna päätöksestä määrättäystä päivästä, jos yritys ei ole noudattanut artiklan 7 nojalla tehtyä päätöstä kielletyn artiklojen 81 ja 82 vastaisen toiminnan lopettamisesta. Komissio on lisäksi antanut yleiset suuntaviivat sakkojen laskemisesta (EYVL C 9/1998). Suuntaviivoissa rikkomukset on jaettu vakavuusasteen mukaan vähäisiin, vakaviin ja erittäin vakaviin rikkomuksiin. Vähäiset rikkomukset liittyvät yleensä vertikaalisiin sopimuksiin, joilla on vain vähäinen vaikutus markkinoihin ja vakavat horisontaalisiin tai vertikaalisiin sopimuksiin, joiden markkinavaikutukset ovat laajemmat. Erittäin vakavat rikkomukset liittyvät yleensä sopimuksiin, joilla päämääränä on hintojen- tai markkinoiden jakaminen. EY:n tuomioistuimella on kuitenkin viime kädessä täysi harkintavalta sakkoasioissa ja sillä on mahdollisuus arvioida sakkoja eri näkökulmasta kuin komissio on sakkoja määrätessään tehnyt. Tämä aiheuttaa sen, että yrityksillä ei voi olla minkäänlaista varmuutta sakkojen tasosta aiempien ratkaisujen pohjalta, vaan sakkojen määrä voi jopa nousta valitettaessa sakkorangaistuksesta EY:n tuomioistuimeen. (Haukka 2/2006: 257–258, 265, 271–272; EYVL 2003: 16–18; Joutsimo, Saraste & Silaskivi 5/2005: 1054–1055.)

Mahdollisen seuraamusmaksun, *kilpailunrikkomusmaksun*, kilpailulainsäädännön rikkomuksista Suomessa määrää markkinaoikeus kilpailuviraston tekemän

tutkinnan pohjalta. Maksu suoritetaan valtiolle. Suomen kilpailunrajoituslakia yhdenmukaistettaessa uuteen EY:n täytäntöönpanoasetukseen, muuttui myös seuraamusmaksua koskevat säännökset. Aiemmat markkamääräiset sakkojen rajat poistettiin ja nykyään sakon määrä voi olla enintään 10 %:a yrityksen maailmanlaajuisesta liikevaihdosta. KilpRajL:n 7 §:n mukaan seuraamusmaksua määrättäessä arviointiin vaikuttaa kilpailunrajoituksen laatu ja laajuus sekä sen kestoaika. Edelleenkin kilpailunrikkomusmaksua määrättäessä tulee ottaa huomioon suhteellisuusperiaate, eikä maksua tule määrätä, jos menettelyä voidaan pitää vähäisenä tai seuraamusmaksun määräämistä muutoin kilpailun turvaamisen kannalta perusteettomana. (Joutsimo ym. 5/2005: 1055; Siitari-Vanne 2002: 84.)

Markkamääräisten sakkojen poistuessa yhdenmukaistettiin myös sakkojen alentamista ja niistä vapautumista koskeva järjestelmä, ns. leniency- järjestelmä, yhdenmukaiseksi Euroopan komission 2002 antamaan tiedonantoon sakoista vapauttamisesta ja sakkojen lieventämisestä kartelleja koskevissa tapauksissa (EYVL C 45/3 14.2.2002). Tiedonanto koskee kahden tai useamman kilpailijan välisiä salaisia kartelleja, joiden tavoitteena on hintojen tai tuotanto- tai myyntikiintiöiden vahvistaminen, markkinoiden jakaminen taikka tuonnin tai viennin rajoittaminen. Tiedonanto on yhdenmukainen Yhdysvaltain vastaavan sääntelyn kanssa, mikä mahdollistaa, että yritykset voivat hakea samanaikaisesti vapautusta Euroopan Unioniin kuuluvista jäsenmaista, joissa tiedonanto on voimassa kuin myös Yhdysvaltain kilpailuviranomaisilta. (Joutsimo ym. 2005: 1058; Kilpailu-uutiset 2/2004: 3.)

Tämä ns. kantelusäännön tuleminen kansalliseen lainsäädäntöömme oli hyvin merkittävä uudistus, koska sen nojalla kilpailunrajoitukseen osallinen yritys voi vapautua kokonaan seuraamusmaksusta tai sille määrättävää seuraamusmaksua voidaan alentaa. Edellytyksenä seuraamuksista vapautumiselle on, että yritys antaa kilpailuvirastolle sellaisia uusia, ennennäkemättömiä tietoja, joiden perusteella kilpailuvirastolla on mahdollisuus puuttua kilpailunrajoitukseen. Lisäksi yrityksen täytyy toimittaa kilpailuvirastolle kaikki hallussaan olevat asiakirjat ja muu materiaali liittyen kiellettyyn yhteistyöhön ja toimia hyvässä yhteistyössä kilpailuviraston viranomaisten kanssa. Ehdottomana edellytyksenä on myös, että yritys on lopettanut tai lopettaa välittömästi osallistumisensa kilpailunrajoitukseen. Jos kaikki edellä mainitut kriteerit toteutuvat, kilpailuvirasto ei tee kielletyn yhteistyön ensimmäisenä paljastaneen yrityksen osalta

markkinaoikeudelle esitystä seuraamusmaksun määräämisestä. Vain ensimmäisenä kielletyn yhteistyön paljastanut yritys voidaan vapauttaa täysin seuraamuksista, mutta myös muiden kiellettyä yhteistyötä harjoittaneiden yritysten seuraamusmaksut voidaan alentaa kilpailunrajoituslain 8 §:n mukaisesti, jos yritykset avustavat aktiivisesti ja oma-aloitteisesti kilpailuvirastoa kielletyn yhteistyön, esim. kartellin, selvittämiseksi ja myötävaikuttavat merkittävästi tutkimusten etenemiseen. (Joutsimo, ym. (5/2005): 1058–1060; Kilpailu-uutiset 2/2004: 2–3.)

Yrityksiä, jotka ovat aiheuttaneet yhteistoiminnallaan vahinkoa kilpailulle, saattaa odottaa myös vahingonkorvauskanne. Tämä on kuitenkin ollut melko harvinaista, koska näyttöä vahingon syntymisestä ja erityisesti vahingon määrästä on vaikea todistaa. Näytön kannalta on myös ongelmallista se, että usein näyttöön liittyvät asiakirjat ja muut todisteet on kilpailun rikkomukseen syyllistyneen yrityksen hallussa. Vahingonkorvauksesta kartellivahingosta elinkeinonharjoittajalle säädetään KilpRajL:n 18 a §:ssä seuraavanlaisesti: *” Elinkeinonharjoittaja, joka tahallaan tai huolimattomuudesta rikkoo 4 tai 6 §:ssä tai EY:n perustamisopimuksen 81 tai 82 artiklassa säädettyä kieltoa, on velvollinen korvaamaan toiselle elinkeinonharjoittajalle aiheuttamansa vahingon”*. Yksityinen kuluttaja voi myös nostaa kanteen kartelliyritystä vastaan kartellin aiheuttamista vahingoista vahingonkorvauslain 5 luvun 1 §:n nojalla. (Kanniainen, Saraste & Tammelin (2006): 419.)

### 3. SOPIMUKSEN MERKITYS

Kilpailurajoituksen laajuuden ja merkittävyyden lisäksi sopimuksen luonne ja sisältö vaikuttavat hyvin voimakkaasti sopimuksen laillisuuteen ja hyväksyttävyyteen kilpailuoikeuden näkökulmasta. Sopimus tarvitsee olla sellainen, että se täyttää sopimusoikeudelliset vaatimukset ja sen lisäksi siinä ei saa olla ehdottomasti kilpailua rajoittavia ehtoja. Sopimus voi olla myös suullinen. Sopimukseksi tulkitaan myös yhteistyökumppaneiden tietynlainen käyttäytyminen vaikka mitään tosiasiallista sopimusta heidän välillään ei olisi. Sopimuksen tulkinta perustuu osapuolten sopimuskäyttäytymiseen ja toimintaan sen puitteissa. Lähtökohtaisesti kielletyllekin yhteistyölle voidaan tietyin edellytyksin myöntää poikkeuksia. Näistä on säädetty EU:n komission antamassa tiedonannossa vähämerkityksellisistä sopimuksista (EYVL C 368/2001) ja perustamisopimuksen 81(3) artiklaa koskevassa tiedonannossa (EYVL C 101/2004). Tiedonannoissa edellytetään, että yhteistyö tehostaa tuotantoa tai tuotteiden jakelua, taikka edistää taloudellista kehitystä, ja jättää kuluttajille kohtuullisen osuuden saatavasta hyödystä, jotta yhteistyösopimus voisi olla sallittu. Sopimus ei myöskään saa sisältää rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä tavoitteiden saavuttamiseksi, eikä se saa poistaa kilpailua merkittävältä osin kysymyksessä olevilta tuotteilta. Sallittavuus määräytyy hyvin pitkälle sen perusteella, pysyvätkö sopimuksesta aiheutuvat kilpailunrajoitukset sopimuksesta syntyviä hyötyjä pienempinä. Yhteistyön tulee olla senkaltaista, että sen avulla yritykset voivat tarjota tavaroita tai palveluita, joiden hinta on alhaisempi tai laatu parempi ja myös kuluttajat hyötyvät siitä. Sopimuksen johdosta yritykset eivät myöskään saa saavuttaa määräävää markkina-asemaa markkinoilla, joissa yritykset toimivat tai voisivat mahdollisesti toimia. Määräävä markkina-asema on tiukasti kielletty sekä EY:n kilpailuoikeudessa että Suomen kilpailunrajoituslaissa.

#### 3.1. Sopimuksen luonne

Sopimuksen luonne on avainasemassa EU:n komission arvioidessa sen sallittavuutta. Lainsäädännössä ei ole asetettu minkäänlaisia muotovaatimuksia sopimuksen määrittelylle, joten hyvin epäsuorakin yhteinen toiminta voidaan tulkita sopimukseksi. Pelkästään useamman osapuolen yhdenmukaistettu käyttäytyminen, mikä rajoittaa kilpailua, on riittävä tekijä toiminnan kieltämiseen. Jos taas osapuolet eivät selvästikään kilpaile sopimuksessa määriteltyjen tavaroi-

den tai palvelujen suhteen, sopimus ei voi aiheuttaa kilpailulainsäädännöllisiä ongelmia. Sopimus voi kuitenkin kuulua 81 artiklan 1 kohdan piiriin, eli kuulua kiellettyihin kilpailunrajoituksiin, jos se sisältää vertikaalisia rajoituksia. Tällaisia rajoituksia ovat esimerkiksi jälleenmyyntihinnan määrittäminen tai passiivisen myynnin rajoittaminen. Kilpailulainsäädännön kannalta kaikki sopimukset, jotka lähtökohtaisesti liittyvät hintojen määrittämiseen, hinnoittelun rajoittamiseen tai hintojen yhdenmukaistamiseen, ovat kiellettyjä ja kuuluvat 81 artiklan piiriin. (Aalto-Setälä, Amper, Haussila, Hemmo, Litumaa, Saloheimo, Salomaa, Strömberg & Tuomainen 2002: 125–128.) Sellaiset tekijät kuten yhteistyön alue ja tarkoitus, osapuolten välinen kilpailusuhde ja niiden toimintojen yhdistämisaste ovat myös yksityiskohtaisen tarkastelun kohteena (EYVL 2001: 4). Eriytyisen tärkeää on se, häviääkö osapuolten väliltä liiaksi kilpailullinen elementti. Jos sopimus ja sen kautta syntyvä yhteistyö muodostuvat lähinnä sellaiseksi, että kilpailu yhteistyökumppaneiden väliltä poistuu ja sopimuksesta syntyvät tehokkuushyödyt jäävät vain sopimusten osapuolten hyödyksi, sopimus ei ole sallittu. Esimerkiksi yhteiseen myyntiin rajoittuvien sopimusten tarkoituksena ja vaikutuksena on yleensä yhteisen hintapolitiikan vahvistaminen. Tällaiset sopimukset poistavat hintakilpailun automaattisesti sopimusosapuolten väliltä ja saattavat lisäksi rajoittaa osapuolten toimittamien tavaroiden määrää. Näin ollen sopimus rajoittaa sekä osapuolten välistä kilpailua että ostajien valinnanmahdollisuuksia. Merkitystä ei ole sillä, onko sopimusosapuolilla mahdollisuus toimia myös sopimuksen ulkopuolella, koska joka tapauksessa sopimus johtaa osapuolten perimien hintojen yhteensovittamiseen.

Tietynlaiset sopimukset, joissa yhteistyö perustuu muuhun kuin hintojen yhdenmukaistamiseen ja tehokkuushyödyt ovat huomattavat myös kuluttajille, voivat olla sallittuja. Ongelmaksi saattaa kuitenkin muodostua se, että toisen yrityksen kanssa solmittu läheinen yhteistyö antaa aina kilpailijalle hyvän mahdollisuuden vaihtaa luottamuksellisia kaupallisia ja taloudellisia tietoja muun muassa strategioista ja hinnoista. Yhteistyön kautta osapuolten saavuttavat kustannussäästöt, mutta aiheutuneista kustannuksista saattaakin suuri osa olla yhteisiä. Jos kustannusten yhteisyys on merkittävää, on osapuolten helpompi sovittaa tuotantonsa yhteen ja sitä kautta muokata myös hinnat samansuuntaisiksi. (EYVL 2001: 4). Jos siis kaksi tai useampi yrittäjä päättää ryhtyä yhteistyöhön toimintansa tehostamiseksi, on huomioitava erityisesti, ettei kilpaileva yhteistyökumppani saa liiaksi tietoa toisen liiketoiminnasta ja, että suurin osa tuotteiden markkinoille lanseeraamisesta aiheutuvista kustannuksista

pysyy oman yrityksen sisällä. Muussa tapauksessa kilpailuviranomaiset voivat tulkita sopimuksen kuuluvan 81 artiklan 1 kohdan soveltamisalan piiriin, ja harmittomasti yhteistyöstä voi joutua maksamaan kovan hinnan sakkorangaistuksen muodossa.

### 3.2. De minimis-sääntö

EY:n tuomioistuin on antanut tiedonannon vähämerkityksellisistä kilpailunrajoituksista ensimmäisen kerran jo 1970-luvulla niin sanottuna de minimis-sääntönä. Nykyinen tiedonanto vähämerkityksellisistä sopimuksista on vuodelta 2001 (EYVL C 368/2001). Samankaltainen suuntaviivaus löytyy myös kansallisesta lainsäädännöstä KilpRajL:n 4 §:stä merkittävyyskriteerin muodossa. Merkittävyyskriteeri vastaa sisällöltään de minimis-sääntöä, mutta sitä sovelletaan vain kansallisiin kilpailunrajoituksiin, kun taas de minimis-sääntöä sovelletaan koko Yhteisön alueella tapahtuviin kilpailunrajoituksiin. Koska merkittävyyskriteerin ja de minimis-säännön vaatimukset ja soveltamismahdollisuudet ovat niin samankaltaiset, jatkossa käsitellään vain de minimis-säännön kriteerejä. Näitä samoja vaatimuksia voidaan soveltaa merkittävyyskriteeriin, kun on kyse pelkästään Suomessa tapahtuvasta yhteistyöstä. (Mentula 2002: 203; Kilpailuvirasto 2004 /A.)

EY:n kilpailuoikeudessa de minimis-säännön mukaan yhteistyöstä aiheutuvan kilpailun rajoittumisen yhteismarkkinoilla täytyy olla tuntuva, että se täyttäisi perustamissopimuksen 81 artiklan kiellettyjen kilpailunrajoitusten tunnusmerkit. Huomattavuus markkinoilla määräytyy yhteistyökumppaneiden markkinavoimasta relevanteilla markkinoilla. Markkinavoimaa taas mitataan prosentuaalisilla markkinaosuuksilla ennalta määritetyillä markkinoilla.

(Mentula 2002: 203.)

De minimis-säännön soveltuvuus perustui aiemmin kahteen eri kriteeriin, joiden kummankin täytyi toteutua samanaikaisesti. Kriteerit liittyivät yhteistyön kohteena olevien tuotteiden prosentuaaliseen markkinaosuuteen ja sopimukseen osallisena olevien yritysten yhteenlasketun liikevaihdon määrään. Komission uusimmassa tiedonannossa liikevaihtoraja on poistettu ja jäljellä on jäänyt vain markkinaosuuksien kriteeri. Kriteerin mukaan jäsenvaltioiden väliseen

kauppaan vaikuttavat yritysten väliset sopimukset eivät rajoita tuntuvasti kilpailua,

- a) jos sopimusosapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus ei ylitä 10 prosenttia millään sopimuksen vaikutusalaan kuuluvilla relevanteilla markkinoilla, kun sopimusosapuolet ovat horisontaalisesti nykyisiä tai potentiaalisia kilpailijoita, tai,
- b) jos yhdenkään sopimusosapuolen markkinaosuus ei ylitä 15 prosenttia millään sopimuksen vaikutusalaan kuuluvilla relevanteilla markkinoilla, kun sopimusosapuolet eivät ole kilpailijoita tai potentiaalisia kilpailijoita keskenään, vaan ovat vertikaalisesti yhteydessä toisiinsa tai,
- c) jos sopimusosapuolten yhteinen markkinaosuus ei ylitä kumulatiivisesti 5 prosenttia, kun kyseessä on tavaroiden myyntiin perustuva sopimus relevanteilla markkinoilla sopimusosapuolten ollessa horisontaalisia tai vertikaalisia nykyisiä tai mahdollisia kilpailijoita keskenään. (Kilpailunrajoituslain uudistus 2004: 5)

Tapauksissa, joissa on vaikea määritellä onko sopimusosapuolet kilpailevia yrityksiä keskenään vai toimivatko osapuolet eri markkinoilla, sovelletaan 10 prosentin raja-arvoa markkinaosuustarkastelussa. Kansallisessa lainsäädännössä merkittävyyskriteeri sisältää samat prosentuaaliset markkinaosuusrajat. (Mentula 2002: 204; Kilpailuvirasto 2004/A.) Mahdollisten markkinoiden määrittelyssä on syytä ottaa tutkittavaksi 3 pääkohtaa:

- 1) relevantit tuotemarkkinat, joilla yhteistyöyritykset toimivat,
- 2) relevantti maantieteellinen yhteistyöalue ja
- 3) yhteistyökumppaneiden markkinaosuus määritellyillä relevanteilla markkinoilla.

De minimis- sääntö kuten merkittävyyskriteerikin ovat vain periaateluontoisia ilmoituksia, eivätkä sido ehdottomasti tuomioistuinten harkintavaltaa. Siksi säännöt ovatkin hyvin tulkinnanvaraisia ja pelkästään suuntaa antavia. Yhteistyötä on aina tarkasteltava kokonaisvaltaisesti kilpailuoikeuden sääntöjen kan-

nalta. Järjestely saattaa olla kielletty, vaikka markkinaosuusrajat eivät ylittyisi, jos sopimukseen sisältyy sellaisia rajoituksia, joilla suoraan tai välillisesti rajoitetaan kilpailua. Tällainen tilanne saattaa syntyä esimerkiksi, jos sopimuksen kautta rajoitetaan vertikaalisesti ostajan mahdollisia myyntialueita tai asiakkaita. (Erämetsä 1992: 12–13; Huopalainen, Händelin, Keturi & Luostarinen 2001: 37; Mentula 2002: 208.)

Voidaan kuitenkin olettaa, että huolimatta de minimis-säännön ja merkittävyyssuhteiden luonteesta ja sitomattomuudesta, tuomioistuimet eivät yleensä tee niistä poikkeavia päätöksiä sopimuksesta syntyvien kilpailunrajoitusten muuten ollessa vähämerkityksellisiä. Koska Suomessakin poikkeuslupakäytännöstä luovuttiin toukokuussa 2004 kilpailunrajoituslain uudistuksen myötä, harkintavalta on siirtynyt enemmän yritysten omaan piiriin. Siksi onkin tärkeää, että lainsäädännöstä löytyy vähämerkityksellisiä kilpailunrajoituksia koskevia tiedonantoja, joiden avulla yrityksillä on mahdollisuus tutkia mahdollisen yhteistyönsä seurauksia jo ennen sopimuksen syntyä ja sitä kautta löytää suunta toimintansa hyväksyttävyydelle.

### 3.3. Markkinavoiman vaikutus

Kun arvioidaan yhteistyön vaikutusta kilpailuun markkinoilla, on otettava huomioon myös osapuolten markkina-asema ja markkinaosuuksien mahdollinen kasvu. Yhteistyöstä syntyvällä markkinavaikutuksella on oleellinen osa sallitun ja kielletyn rajaa tutkittaessa. Jos yhteistyötä tekevien yritysten yhteinen markkinaosuus kasvaa markkinoilla niin suureksi, että yritykset saavuttavat määräävän markkina-aseman, ei sopimuksesta aiheutuvia kilpailunrajoituksia arvioida enää artiklan 81 kohdan 1 mukaisesti vaan artiklan 82 mukaan. Määräävää markkina-asemaa arvioitaessa ei pelkästään sopimusosapuolilla ole mahdollisuutta vaikuttaa sopimuksen hyväksyttävyyteen vaan koko markkinarakenteella jopa Euroopan laajuisesti, on merkitystä. Huomio on kiinnitettävä myös kilpailijoiden asemaan ja määrään samoilla markkinoilla. Jos osapuolten asema jo entuudestaan on vahva markkinoilla ja yhteistyön avulla osapuolet pystyvät vielä kasvattamaan markkinavoimiaan tai säilyttämään markkinavoiman ennallaan, voi yhteistyöstä olla kielteisiä vaikutuksia markkinoilla hintojen, tuotantomäärien tai tavaroiden ja palveluiden valikoiman ja laadun osalta. Jos markkinat, joilla osapuolet kilpailevat, ovat hyvin monijakoiset eli markki-



noilla toimii monia suhteellisen samankokoisia yrityksiä, voi kahden markkinoilla toimijan yhteistyö johtaa liian suuren markkinaosuuden saavuttamiseen muihin nähden. Markkinaosuuden kasvattaminen yhteistyön avulla on taas sidoksissa sopimuksen luonteeseen. Esimerkiksi puhdas ostoyhteistyö ei välttämättä lisää osapuolten omaa tai yhteistä markkinaosuutta loppumarkkinoilla. Vaikeampaa yhteistyön solmiminen on markkinoilla, joilla on vain vähän kilpailijoita ja kullakin kilpailijalla on jo valmiiksi suhteellisen iso markkinaosuus. Tällöinkin yhteistyön muoto vaikuttaa paljon markkinaosuuksien muodostumiseen. Hankalaa on myös yhteistyö pienen ja suuren yrityksen kesken. Lähtökohtaisesti ei yhteistyön kieltämiselle olisi perusteita, mutta jo valmiiksi ison markkinaosuuden omistavan osapuolen valta voisi sopimuksen myötä kasvaa. Tämän vuoksi myös pienen yrityksen mahdollisuudet parempaan tuottavuuteen ja tehokkuuteen evätään tällaisen yhteistyön osalta. (EYVL 2001: 5.)

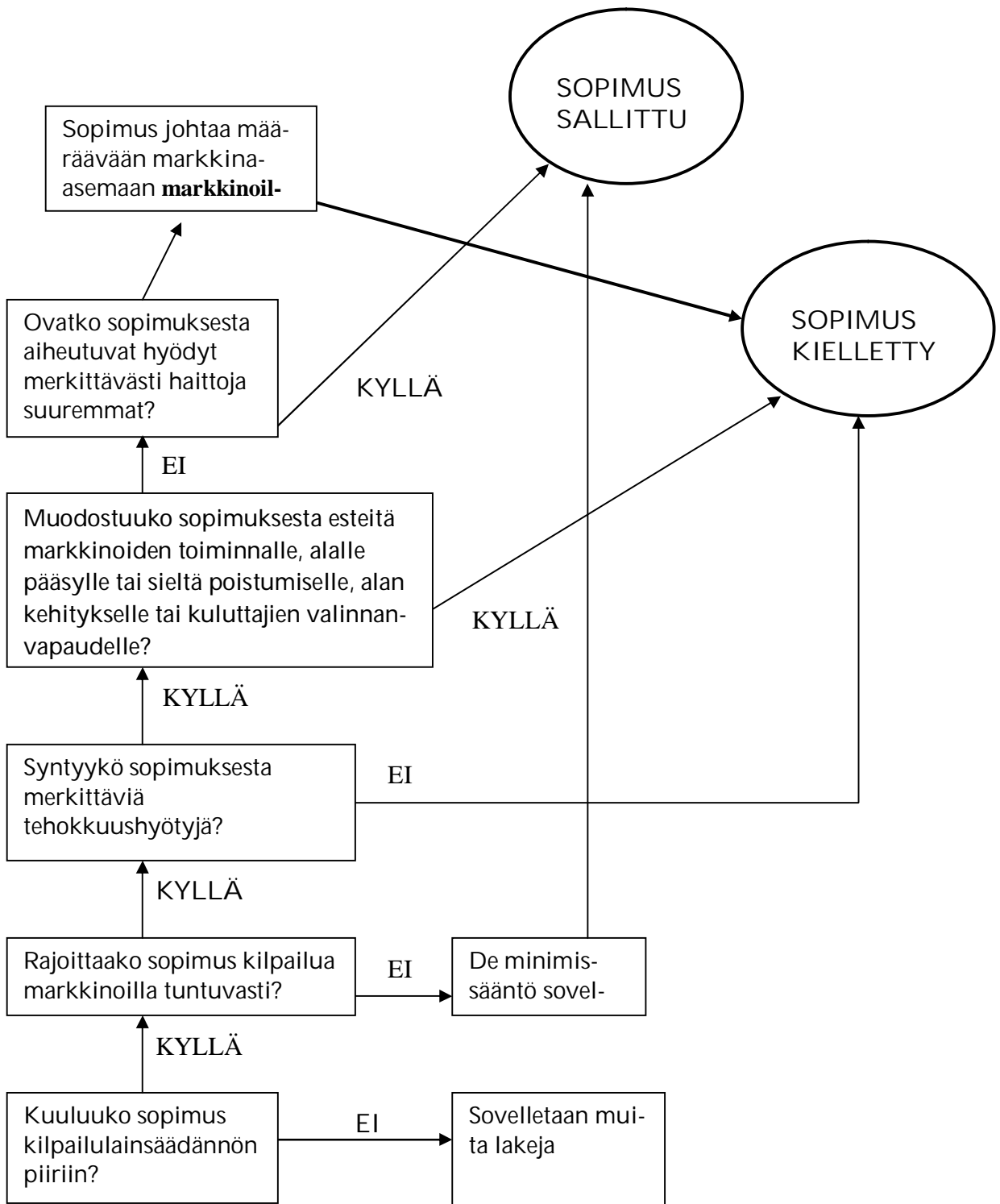
#### 3.4. Taloudellisen hyödyn edellytys

Yhteistyöstä täytyy syntyä taloudellista hyötyä sekä yhteistyön osapuolille että kuluttajille kilpailulainsäädännön näkökulmasta, jotta yhteistoiminta markkinoilla olisi sallittavaa. Taloudellisen hyödyn edellytyksestä säädetään myös artiklassa 81 kohdassa 3 (EYVL C 101/2004). Artiklan mukaan sopimuksen on luotava tehokkuusetuja kuten parantaa tuotteiden tuotantoa tai jakelua taikka edistää teknistä ja taloudellista kehitystä. Tällöin yhteistyösopimuksesta syntyvä taloudellinen hyöty voi ylittää kilpailua rajoittavat vaikutukset. (EYVL 2001: 5–6.) Yritykset voivat yhteistoiminnan avulla tarjota tavaroita tai palveluita alhaisempaan hintaan tai laadukkaampina. Myös uudet innovaatiot voidaan saada markkinoille nopeammin yhdessä kuin yksin. Yritysten yhdistäessä oikein erilaiset taitonsa ja resurssinsa, tehokkuus paranee yleensä automaattisesti. Tehokkuuden on oltava kuitenkin huomattavaa ja todistettavissa, jos yhteistyö muuten sisältää kilpailua rajoittavia ehtoja. Kilpailua rajoittavat ehdot ovat oltava välttämättömiä taloudellisen hyödyn saavuttamiseksi. Jos samaan lopputulokseen voidaan päästä muulla keinoin, ei rajoittavia ehtoja voida sallia sopimuksessa.

Tehokkuus ja taloudellinen hyöty eivät saa jäädä pelkästään yhteistyökumppaneiden eduksi vaan myös kuluttajien tulee päästä nauttimaan niistä syntyvistä eduista. Hyödyn siirtäminen kuluttajille riippuu kilpailun tehokkuudesta pää-

asiallisilla markkinoilla. Kilpailupaineet markkinoilla takaavat yleensä sen, että kustannussäästöjä siirtyy kuluttajille halvempina hintoina tai, että yrityksillä on kannustimet tuoda uusia tuotteita markkinoille mahdollisimman pian. Eli, mitä kilpailullisemmat sopimusosapuolten pääasialliset markkinat ovat, sitä helpommin taloudellinen hyöty on siirrettävissä myös loppukäyttäjille asti. (EYVL 2001: 5–6.)

Kuviosta 2 ilmenee tiivistäen kaikki yhteistyösopimuksen sallittavuuteen vaikuttavat seikat päätöskartan muodossa. Sopimuksen sallittavuuden arviointi alkaa sen arvioimisella, kuuluuko sopimus lainkaan kilpailuoikeuden piiriin. Sopimukseen tai sopimuksen kaltaiseen yhteistyöhön sovelletaan kilpailuoikeutta, jos sopimus rajoittaa jollakin tavoin suorasti tai epäsuorasti kilpailua markkinoilla. Sillä, ovatko sopimusosapuolet kilpailijoita keskenään tai, missä muodossa sopimus on solmittu, ei sinänsä ole ratkaisevaa merkitystä vaan sillä, kuinka tuntuva kilpailun rajoittuminen sopimuskumppaneiden yhteistyön vaikutuksesta syntyy. EY:n tuomioistuimen mukaan yhteistyöstä aiheutuva kilpailun rajoittuminen täytyy olla tuntuva, että se täyttäisi kiellettyjen kilpailunrajoitusten piirteet. Jos yhteistyö rajoittaa kilpailua markkinoilla vain lievästi, voidaan sopimukseen soveltaa de minimis-sääntöä. De minimis-säännössä on määritelty sopimusosapuolten markkinaosuusrajat, joiden puitteissa voidaan yhteistyön katsoa olevan sallittua eikä kilpailua rajoittavaa. De minimis-sääntö on kuitenkin vain suunta-antava eikä sido tuomioistuinta tietynlaisiin päätöksiin. Lähtökohtaisesti sopimukset, joihin de minimis-sääntö soveltuu, voidaan kuitenkin olettaa olevan sallittuja. Jos sopimukseen ei voida soveltaa de minimis-sääntöä, voi yhteistyö joka tapauksessa olla sallittua tietyin ehdoin. Yhteistyötä tekevien osapuolten tulee saavuttaa yhteistyön johdosta merkittäviä tehokkuushyötyjä, joihin osapuolet eivät kykenisi yksin. Tehokkuushyödyistä huolimatta yhteistyö ei kuitenkaan saa luoda esteitä markkinoiden toiminnalle, esimerkiksi rajoittamalla markkinoille pääsyä tai sieltä poistumista tai rajoittaa kuluttajien valinnanvapautta. Viime kädessä sopimusosapuolten tulee pystyä todistamaan, että yhteistyöstä syntyvät hyödyt ovat merkittävästi haittoja suuremmat koko markkinoille ja niistä pääsevät nauttimaan myös tuotteiden tai palveluiden loppukuluttajat. Missään vaiheessa sopimusten sallittavuutta arvioidessa yhteistyökumppaneiden yhteenlaskettu markkinaosuus ei kuitenkaan saa nousta niin korkeaksi, että sopimus johtaisi määräävään markkina-asemaan. Tällöin yhteistyö on aina kielletty huolimatta muista yhteistyötä puoltavista seikoista.



Kuvio 2. Yhteistyösopimuksen sallittavuuden päätöskartta.

#### 4. SALLITTUA YHTEISTYÖTÄ

Yhteistoimintaa, jossa on osallisena useita itsenäisiä yrityksiä tai yhteisöjä kutsutaan usein kartelleiksi. Kartellit mielletään monesti negatiivisiksi ja lakia rikokiviksi yritysten renkaiksi, joissa yritykset pyrkivät parantamaan taloudellista asemaansa kuluttajien kustannuksella. Kartellin ei kuitenkaan välttämättä aina tarvitse olla haitallinen vaan tietynlainen yhteistyö yritysten kesken voi osoittautua jopa kansantaloudellisesti hyödylliseksi. Yhteistyötä tekemällä yritykset hyötyvät molemmin puolin; saavuttavat kustannussäästöjä, tehokkuutta ja mahdollisuuden laajempaan toimintaan. Tätä kautta hyödyt siirtyvät viime kädessä asiakkaiden hyväksi. Juuri tämän vuoksi yritysten välistä yhteistyötä olisi katsottava positiivisesti. Raja sallitun ja kielletyn yhteistyön välillä on kuitenkin häilyvä. Yritysten väliset kartellit voivat olla joko horisontaalista tai vertikaalista taikka joissakin tapauksissa jopa molempia.

Horisontaalinen yhteistyö merkitsee useimmiten kilpailijoiden välistä yhteistyötä. Monet yhteistyön muodot, kuten hintakartellit tai määräävä markkina-asema, on kielletty ehdottomasti kilpailunrajoituslaissa (480/1992, 318/2004) ja Rooman perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa (EYVL C 325 24.12.2002). Hintakartellitkaan eivät välttämättä ole kuluttajille epäedullisia, jos kartelli onkin muodostettu hintojen nostamisen sijaan hintojen polkemiseksi. Vapaa kilpailu markkinoilla kuitenkin vaarantuu ja alalla toimivat kilpailijat kärsivät kuluttajien sijaan. Sen vuoksi hintakartellien on katsottu olevan aina kiellettyjä. Myynti- ja ostoyhteistyö tai tutkimus- ja kehitysyhteistyösopimukset taas ovat lähtökohtaisesti sallittuja. Kaikkia kielletyn yhteistyön muotoja ei ole edes lueteltu laissa vaan sallittavuutta tulkitaan tapauskohtaisesti. Useimmiten pienten yritysten yhteistyötä katsotaan suopeammin kuin suurten, isoa markkinaosuutta hallitsevien, yritysten. Ongelmana on kuitenkin aina epävarmuus siitä, onko esimerkiksi tutkimustoiminnan yhdistäminen kahden tai useamman yrityksen kesken sallittua vai ei. Ongelmallinen tilanne syntyy myös silloin, kun yhteistyökumppaneina ovat isoa markkinaosuutta hallitseva yritys ja pieni samalla alalla toimiva yritys. Pienelle yritykselle yhteistyö olisi ehkä elinehto, mutta sopimusta ei voida hyväksyä, jos isompi yritys taas voisi kasvattaa jo merkittävää markkinaosuuttaan yhteistyösopimuksen avulla.

#### 4.1. Horisontaalista yhteistyötä koskevat sopimukset

Horisontaalisesta yhteistyöstä säädetään EY:n perustamissopimuksen 81 artiklassa. Lisäksi EU:n komissio on antanut tiedonannon koskien horisontaalisia kilpailunrajoituksia (EYVL C 3/2001). Horisontaalinen yhteistyö on useimmiten samalla tuotantoportaalla olevien kilpailijoiden välistä yhteistyötä. Kilpailevat yritykset voivat saavuttaa merkittävää taloudellista hyötyä keskittämällä voimansa yhteen vastatessaan kasvaviin kilpailupaineisiin globaaleilla, dynaamisilla markkinoilla. Yhteistyön avulla voidaan jakaa riskit, säästää kustannuksissa, yhdistää taitotietoa ja saada innovaatiot nopeammin liiketoiminnan käyttöön. Etenkin pienille ja keskisuurille yrityksille yhteistyö on tärkeä keino sopeutua muuttuviin markkinoihin. Kuitenkin yhteistyökumppaneiden harjoittama toiminta kuten esimerkiksi hintojen tai tuotantomäärien vahvistamisesta sopiminen, markkinoiden jakaminen tai markkinaosuuden kasvattaminen yhteistyön avulla voi johtaa kilpailuongelmiin. Jos sopimuksin aiheutetaan negatiivista vaikutusta markkinoiden toimivuuteen ja kilpailijoiden asemaan, joutuvat kilpailuviranomaiset puuttumaan asiaan. Euroopan unionissa komission suuntaviivauksissa on todettu, että sekä kansallisten että kansainvälisten viranomaisten on varmistettava tehokkaan kilpailun säilyminen vaikkakin yhteistyöstä seuraisi myös taloudellista hyötyä. Sen vuoksi yhteistyösopimuksia on tarkasteltava siten, että otetaan huomioon sekä kilpailunvastaiset vaikutukset että taloudellinen hyöty. (EYVL 2001: 2–4.)

Muuttuvat markkinat ovat lisänneet horisontaalisen yhteistyön muotoja ja käyttöä. Yritysten tarkoituksena ei välttämättä ole kuluttajien hyvinvoinnin riistäminen vaan oman yrityksen tehokkuuden lisääminen kuluttajien eduksi. Hyvä tarkoitus voi kuitenkin osoittautua lainsäädännöllisesti kielletyksi. Yrityksillä ei välttämättä ole toimintansa laittomuudesta aavistusta kilpailuoikeudellisen asiantuntemuksen puuttuessa. Sen vuoksi tarvittaisiinkin ajan tasalla olevaa opastusta ja suuntaviivausta yrityksille, jotta välttyttäisiin epähuomiossa tehdyiltä turhilta ja selviltä kilpailurikkeiltä.

#### 4.2. Tutkimus- ja kehitysyhteistyö

Kaikki yhteistoiminta elinkeinonharjoittajien välillä ei suinkaan ole kiellettyä, vaikka kilpailulainsäädäntö sitä hyvin paljon rajoittaakin. Monilla yhteisillä

sopimuksilla tai muilla toimenpiteillä pyritään jakamaan tai säästämään liiketoiminnasta aiheutuvia kustannuksia. Tutkimus- ja kehitystoimintasopimukset tai yhteistyö standardien laatimiseksi on hyvä esimerkki tällaisesta yhteistyöstä. Sopimukset sisältävät harvemmin hintoja tai tuotantomääriä koskevia rajoituksia ja sopimusten kielteiset vaikutukset markkinoille saattavat seurata lähinnä innovaatiotoiminnan tai tuotevalikoiman supistumisesta. (EYVL 2001: 6.)

Yritysten yhteinen tutkimus- ja kehitystoiminta on oiva keino edistää osapuolten teknistä tietämystä sekä estää päällekkäistä tutkimusta. Yhteistyöhön liittyvä tietojen vaihto nopeuttaa uusien keksintöjen syntymistä ja luo hyvän pohjan uusien innovaatioiden synnylle. Tutkimus- ja kehitystyö oman yrityksen sisällä on strategisesti tärkeää, mutta siihen ei yleensä olla valmiita panostamaan niin paljon kuin suoraan liiketoimintaan ja tulokseen vaikuttaviin alueisiin. Lisäksi tutkimus- ja kehitystyö vaatii yritykseltä kalliita resursseja ja taloudellisia kustannuksia. Yhdistämällä tutkimus- ja kehitystoiminnan kilpailevat yritykset voivat vähentää kaksinkertaisia, turhia kustannuksia ja nopeuttaa tuotteiden ja teknologian kehittymistä. Ideat ja kokemukset jakamalla yritykset voivat saavuttaa mittaviakin tuloksia ja löytää aivan uudenlaisia ratkaisuja esimerkiksi tuotantoprosessiinsa. Tutkimus- ja kehityssopimukset voivat olla muodoltaan hyvinkin erilaisia ja liittyä esimerkiksi valmistukseen, immateriaalioikeuksien hyödyntämiseen tai uusien tuotteiden markkinointiin. Yhteistyö voi perustua erilaisiin sopimusjärjestelyihin tai sen vuoksi voidaan perustaa yhteisessä määräysvallassa oleva yhteisyritys. Yhteistyösopimuksen muoto vaihtelee osapuolten tarpeiden ja yhteistyön tiiviyyden mukaan. (Alkio & Wik 2004: 194; Kalliomaa-Puha 1995: 77–78; Kilpailuvirasto 2004/B.)

Erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille mahdollisuus yhteistoimintaan tutkimustoiminnan saralla antaa mahdollisuuden vastata paremmin suuryritysten kehitysvauhtiin. Laajat tutkimus- ja kehityshankkeet saattaisivat muutoin olla yksin toimivien pienten ja keskisuurten yritysten ulottumattomissa taloudellisten resurssien tai teknisen tietämyksen puutteen vuoksi. Vastatakseen haasteisiin ja pysyäkseen kilpailukykyisinä pk-yritysten on innovoitava jatkuvasti. T&K-yhteistyön kautta pk-yritykset voivat panostaa enemmän tähän tärkeään osa-alueeseen ja ne pystyvät kilpailemaan tehokkaammin suurempien markkinoilla toimivien yritysten kanssa. T&K-yhteistyö voitaisiin nähdä eräänlaisena kilpailuvalltina suuryrityksiä vastaan. (Kalliomaa-Puha 1995: 77–78; EYVL 2001: 6.)

Yritykset voivat tahtomattaan aiheuttaa tutkimus- ja kehitysyhteistyöllään myös kilpailuongelmia. Yhteistyö hyvästä tarkoituksesta huolimatta saattaa johtaa hintoja, tuotantoa, innovointia tai tuotevalikoimaa rajoittaviin sivuvaikutuksiin. Näitä sivuvaikutuksia ei ehkä luoda tarkoituksella eikä niitä osata ottaa huomioon yhteistyöstä sovittaessa. Sivuvaikutuksista huolimatta yhteistyöllä voi olla niin paljon myönteisiä vaikutuksia markkinoihin, että yhteistyö voidaan katsoa kuuluvan vähämerkityksellisiin kilpailunrajoituksiin ja näin ollen kuulua kansallisessa lainsäädännössä KilpRajL 5 §:n poikkeuksen piiriin tai EY-oikeudessa 81(3) artiklan poikkeussäännöksen piiriin. Kilpailua rajoittavat sivuvaikutukset jäävät täten hyötyjä pienemmiksi ja hyödyt jakaantuvat tasaisesti myös kuluttajille asti. Kuluttajien oletetaan erityisesti hyötyvän siitä, että tutkimus- ja tuotekehitystoiminta laajenee ja tehostuu, ja sitä kautta uusia merkittäviäkin innovaatioita voidaan olettaa syntyvän helpommin kuin yhden yrityksen piirissä. Markkinoille saadaan uusia tuotteita tai palveluja, taikka parhaimmassa tapauksessa kuluttajan näkökulmasta hinnat alenevat kehittyneempien valmistusmenetelmien johdosta. (Alkio & Wik 2004: 193–194; Kilpailuvirasto 2004/B.)

EU:n komissio on antanut tutkimus- ja kehityssopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen (2659/2000). Ryhmäpoikkeusasetus määrittelee tutkimus- ja kehitysyhteistyön sallittavuuden rajat. Sen mukaan yhteistyö on sallittua, jos yhteistyösopimuksen tarkoituksena on tuotteita tai menetelmiä koskeva yhteinen tutkimus- ja kehitystyö, jonka tulokset hyödynnetään joko yhteisesti tai itsenäisesti. Asetus sisältää myös listan niistä sopimusehdoista, joita ei voida pitää yhteistyösopimuksen positiivisten vaikutusten kannalta välttämättöminä. Ehdot liittyvät yleensä itsenäisen toiminnan kuten myynnin ja markkinoinnin rajoittamiseen tai yleisesti yrityksen vapaan toiminnan riistämiseen. Jos yhteistyösopimuksesta löytyy tämän kaltaisia ehtoja, ei ryhmäpoikkeusasetusta voi soveltaa. Asetuksen piiriin kuuluvat sopimukset sekä pelkästä tutkimusvaiheen yhteistyöstä että yhteisestä tuotekehityksen hyödyntämisestä. Ryhmäpoikkeusasetukselle on annettu markkinaosuusehto. Sopimusosapuolten yhteinen markkinaosuus ei saa ylittää 25 prosenttia relevanteilla markkinoilla. Isomman markkinaosuuden omaavat yhteistyökumppanit eivät pääse asetuksen soveltavuuden piiriin.

Tutkimus- ja kehitysyhteistyö voi silti olla hyväksyttävää, jos artiklan 81(3) poikkeusedellytykset täyttyvät. Periaatteessa ongelmia ei pitäisi syntyä, jos yh-

teistyötä tekevät osapuolet eivät ole kilpailijoita keskenään, eivätkä myöskään voi rajoittaa kilpailua harjoittamallaan yhteistyöllä. Tällöin ei myöskään markkinaosuusvaatimusta ole olemassa. Osapuolten välistä kilpailusuhdetta on tarkasteltava vaikutusalaan kuuluvien markkinoiden ja mahdollisten markkinoiden pohjalta. Jos osapuolet eivät pysty hoitamaan tarvittavaa tutkimus- ja kehitystyötä yksinään, ei ole olemassa myöskään kilpailua rajoittavaa toimintaa. Tämä koskee esimerkiksi yrityksiä, jotka pyrkivät yhdistämään osaamistaan, teknologiaansa ja muita resurssejaan. Ratkaisevaa kilpailullisesta näkökulmasta on tällöin se, olisiko yrityksillä yksin tarvittava taitotieto ja muut resurssit tutkimus- ja kehitystoiminnan toteuttamiseen. Jos kilpailevat yritykset päättävät yhdistää voimansa tutkimus- ja kehityspuolella ja ryhmäpoikkeusasetuksen 25 prosentin markkinaosuusraja ei ylitä, yhteistyön toteuttamisesta syntyvien tulosten on aina oltava kaikkien osapuolten saatavissa jatkotutkimusta tai hyödyntämistä varten ja osapuolten on oltava vapaita hyödyntämään tuloksia myös itsenäisesti. Tämä koskee myös niitä yhteistyöstä syntyneitä tuloksia, joilla on immateriaalioikeudellinen suoja tai, jotka muodostavat taitotietoa ja vaikuttavat merkittävästi tekniseen ja taloudelliseen kehitykseen markkinoilla. (Alkio & Wik 2004: 193–202; Händelin ym. 2001: 176–180; Kilpailuvirasto 2004/B; EYVL 2001: 10–11.)

Ryhmäpoikkeusasetuksen soveltuvuudelle on asetettu myös ajalliset rajoitteet. Yhteistyötä tekevät yritykset, jotka eivät ole kilpailijoita keskenään, voivat soveltaa asetusta niin kauan kuin tutkimus- ja kehitystoiminta jatkuu. Yritykset, jotka eivät ole kilpailijoita tai potentiaalisia kilpailijoita keskenään, voivat tutkimuksen jälkeenkin hyödyntää tuloksia yhteisesti seitsemän vuoden ajan siitä, kun sopimustuotteet on tuotu ensimmäisen kerran markkinoille EU:ssa. Kilpailevat yritykset voivat soveltaa ryhmäpoikkeusasetusta myös tutkimus- ja kehitysyhteistyön ajan ja seitsemän vuotta uuden tuotteen markkinoille tuomisen jälkeen, mutta ainoastaan siinä tapauksessa, että yhteistyökumppaneiden yhteenlaskettu markkinaosuus ei ylitä 25 prosentin rajaa sellaisten tuotteiden merkityksellisistä markkinoista, joita voidaan parantaa sopimustuotteilla tai, jotka voidaan jopa korvata niillä. Asetusta voidaan soveltaa myös seitsemän vuoden jälkeen, jos markkinaosuusrajat ovat säilyneet alle 25 prosentin. Komissio voi myös peruuttaa ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisen, jos se katsoo yhteistyön rajoittavan liiaksi kolmansien osapuolien vapautta markkinoilla, esimerkiksi rajoittamalla niiden tutkimus- ja kehitystoimintaa tai pääsyä sopi-



mustuotteiden markkinoille. ( Alkio & Wik 2004: 193–202; Händelin ym. 2001: 176–180; Kilpailuvirasto 2004/B; EYVL 2001: 10–11.)

Yksittäisistä poikkeusluvista luovuttaessa komission ryhmäpoikkeusasetuksen ulkopuolelle jäävien yhteistyösopimusten sallittavuus jää osapuolten oman harkinnan varaan. Lähtökohtaisesti sopimus ei välttämättä ole kielletty, vaikka siihen ei ryhmäpoikkeusasetusta voisi soveltaa. Yhteistyösopimusta arvioitaessa on tarkasteltava sen todellista tarkoitusta. Jos sopimuksen tarkoituksena on joku muu kuin tutkimuksen ja kehitystoiminnan yhdistäminen ja sopimuksella luodaan kielletty kartelli esimerkiksi hintoja vahvistamalla tai tuotantoa rajoittamalla, kuuluu sopimus kiellettyjen kartellien piiriin. Aina on kuitenkin otettava huomioon yhteistyökumppaneiden koko. Kielteiset vaikutukset hintoihin ja tuotantoon markkinoilla ovat todennäköisempiä, jos mukana on vahvoja kilpailijoita. Yhteistyö voi lisäksi muistuttaa enemmän tuotantosopimusta, jos painopiste ei olekaan todellisuudessa tutkimuksessa ja kehitystoiminnassa. Tutkimus- ja kehityssopimukset voivat rajoittaa myös innovointia tilanteissa, joissa yhteistyökumppanit ovat jo itsenäisesti kehittäneet tuotteitaan tiettyyn asteeseen ja päättävät vasta loppupäässä yhdistää kehitystyönsä. (Alkio & Wik 2004: 202–203; EYVL 2001: 10–11.)

Epävarmoissa tilanteissa osapuolten on syytä arvioida tutkimus- ja kehitysyhteistyötään kansainvälisesti artiklan 81(3) säännösten perusteella tai kansallisesti KilpRajL 5§:n nojalla. Näiden pykälien edellytysten mukaisesti yhteistyökumppaneiden on pystyttävä osoittamaan, että heidän yhteistyöstään syntyy merkittäviä tehokkuushyötyjä esimerkiksi nopeampana uusien tuotteiden markkinoille tulona. Sopimus ei myöskään saa sisältää mitään tarpeettomia rajoitteita yhteistyön toteuttamiseksi ja yhteistyöstä saavutettavat hyödyt on oltava huomattavat rajoituksiin nähden. Osapuolten yhteistyö ei myöskään saa poistaa merkittävästi kilpailua yhteistyön vaikutuksen piiriin kuuluvilta merkityksellisiltä markkinoilta. Kaikki nämä mahdolliset rajoitteet yhteistyön alkamiselle on syytä punnita ja arvioida jo ennen sopimuksen tekemistä. Mikäli sopimus täyttää artiklan 81(3) tai KilpRajL 5§:n edellytykset, voivat osapuolet melko turvallisesti aloittaa tutkimus- ja kehitysyhteistyötoiminnan. (Alkio & Wik 2004: 202–203; EYVL 2001: 10–11.)

Useimmilla tutkimus- ja kehityssopimuksilla saavutetaan kustannussäästöjä, ideoiden ja kokemusten vaihtoa ja erityisesti taloudellista hyötyä, josta myös

kuluttajat pääsevät nauttimaan. Sopimukset solmitaan yhteisen hyödyn vuoksi, koska yleisesti tutkimus- ja kehityssopimukset johtavat parempiin tai uusiin tuotteisiin ja nopeammin kehittyvään teknologiaan kuin mikä olisi mahdollista ilman niitä. Siksi yrityksiä tulisikin vielä enemmän kannustaa tutkimus- ja kehitystoimintansa yhdistämiseen esimerkiksi projektiluonteisesti jonkin tuotteen tai palvelun osalta. Myös lainsäätäjä on ottanut huomioon tämänkaltaisen yhteistyön hyödyllisyyden ja pyrkinyt omalta osaltaan tukemaan yrityksiä yhteistyön toteutuksessa. Siksi tutkimus- ja kehityssopimukset ovatkin lähtökohtaisesti sallittuja ja komissio on säätänyt ryhmäpoikkeusasetuksen. Suuntaviivat sallitun tutkimus- ja kehitysyhteistyön harjoittamiselle ovat hyvät ja kielletty sopimuksesta mahdollisesti syntyvät kilpailunrajoitukset on selkeästi määritellyt. Yrityksille on siis asetettu hyvät lähtökohdat tutkimus- ja kehitystoimintansa yhdistämiseen joko osaksi tai kokonaan. Mahdollisten yhteistyökumppaneiden tulee kuitenkin muistaa kilpailuoikeudelliset periaatteet ja toimia kilpailulainsäädännön puitteissa.

#### 4.3. Erikoistumista sopimuksin

Yritykset voivat harjoittaa yhteistyötä myös yhdistämällä tuotantonsa tai erikoistumissopimuksin. Erikoistumissopimuksissa sopimusten osapuolet sitoutuvat valmistamaan vain yhtä tiettyä tuotetta. Sopimukset saattavat olla joko yksipuolisia, jolloin vain yksi yritys luopuu tietyn tuotteen tai palvelun tarjoamisesta toisen osapuolen hyväksi tai vastavuoroisia, jolloin kukin sopimuksen osapuoli luopuu tiettyjen tuotteiden valmistamisesta tai palvelujen tarjoamisesta. Tuotanto- tai erikoistumissopimukset eivät välttämättä ole samalla portaalla toimivien kilpailijoiden sopimuksia vaan niihin voi liittyä myös alihankkijat. Yleisesti tuotanto- tai erikoistumissopimuksia on katsottu lainsäädännöllisesti hyvin suopeasti, koska niiden on katsottu edistävän tavaroiden tuotantoa ja jakelua. Tavaroiden tuotannon ja jakelun tehostuminen perustuu sille, että kukin sopimuksen osapuoli voi keskittyä paremmin tiettyjen tuotteiden kustannustehokkaaseen valmistamiseen ja tarjota kyseisiä tuotteita tai palveluita markkinoilla edullisemmin. Samanlaisia etuja syntyy myös, jos osapuolet valmistavat ja tarjoavat tiettyjä palveluja yhteisesti. (Alkio & Wik 2004: 206.)

Sopimukset yhteistyöstä saattavat olla joko horisontaalisia, vertikaalisia tai yhtä aikaa molempia. Vertikaaliset sopimukset ovat lainsäädännössä sallitumpia

kuin horisontaaliset, joten alihankintasopimukset ovat helpommin hyväksyttävissä kuin mahdollisten kilpailijoiden väliset tuotantosopimukset. Myös alihankintasopimukset saattavat olla horisontaalisia ja tarkemmin laissa rajattuja, jos alihankkija on toimeksiantajan kilpailija. Horisontaalisia kilpailijoiden välisiä tuotantosopimuksia on olemassa kolmea eri tyyppiä:

- 1) tuotannolliset yhteistyösopimukset, joissa sopimusosapuolet sitoutuvat valmistamaan tiettyjä tuotteita yhdessä,
- 2) erikoistumissopimukset, joissa joko yksi sopimusosapuoli tai kumpikin sopimusosapuoli vastavuoroisesti lopettaa tiettyjen tuotteiden valmistamisen ja ostaa niitä toiselta sopimusosapuolelta,
- 3) alihankintasopimukset, joissa yksi sopimusosapuolista antaa tuotteen valmistamisen toisen osapuolen, joka on tässä tapauksessa alihankkija, valmistettavaksi.

Niin kuin muussakin horisontaalisessa yhteistyössä, lähtökohta sopimuksen sallittavuuden tutkimiselle on yhteistyötä tekevien osapuolten kilpailusuhteen ja relevanttien markkinoiden määrittely. Tuotanto- tai erikoistumissopimuksia koskevat markkinat käsittävät ennen kaikkea tuotannosta syntyvän lopputuotteen markkinat. Sopimus saattaa yltää kuitenkin vaikuttamaan myös lopputuotteen lähimarkkinoille, jos sopimusosapuolet ovat myös siellä kilpailijoita keskenään ja heillä on yhdessä merkittävää markkinavoimaa. Tuotantosopimukset yritysten välillä, jotka eivät kilpaile keskenään, eivät lähtökohtaisesti aiheuta kilpailuongelmia eivätkä myöskään kuuluu artiklan 81(1) tai KilpRajL 4 §:n piiriin kiellettyinä kilpailua rajoittavina sopimuksina. EY:n komissio on antanut myös erikoistumissopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen (2658/2000), joka on hyvin samankaltainen kuin tutkimus- ja kehityssopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus. Ryhmäpoikkeusasetuksen soveltaminen vaatii, että sopimusosapuolten yhteinen markkinaosuus jää alle 20 prosentin. Vain yhteisen yli 20 prosentin markkinaosuuksien omaavien yhteistyökumppaneiden toimintaa ja sopimusta arvioidaan kilpailua rajoittavana artiklan 81(1) tai KilpRajL 5§:n mukaisesti. EY:n komission antama ryhmäpoikkeusasetus koskee sekä yksipuolisia erikoistumissopimuksia että vastavuoroisia erikoistumissopimuksia. Myös yhteistä tuotantoa koskevat sopimukset kuuluvat asetuksen piiriin. Ase-

tus sisältää lisäksi tilanteita, joissa yritykset sopivat yksipuolisesta erikoistumisesta tai niin sanotuista liitännäisistä määräyksistä, jotka eivät liity suoranaisesti itse pääasialliseen sopimukseen, mutta ovat välttämättömiä sopimusta sovellettaessa. Tällaisia tilanteita ovat esimerkiksi immateriaalioikeuksien luovuttaminen toiselle osapuolelle ja niiden käyttö tai yhteisen jakelun ja myynnin järjestäminen. (Alkio & Wik 2004: 203–204; Händelin ym. 2001: 181–182; EYVL 2001: 12–16.)

Tuotanto- tai erikoistumissopimuksia on hieman vaikea luokitella sallituiksi tai kielletyiksi. Sellaiset sopimukset, joita ilman yritykset eivät pääsisi markkinoille ollenkaan tai saisi uusia tuotteita markkinoille, tulisivat olla sallittuja. Kuitenkin, jos yhteistyöllä jotenkin määrätään hintoja, rajoitetaan tuotantoa tai jaetaan markkinoita, on yhteistyö kiellettyä. Lähtökohta tässäkin arvioinnissa liittyy kuluttajien hyötyyn. Jos kilpailua rajoittavat elementit suhteessa yhteistyön hyötyihin jäävät pieniksi, voidaan olettaa, että sopimus on sallittu. Erityisesti silloin, kun yhteistyökumppaneilla on monia erilaisia tuotteita markkinoilla ja tuotanto- tai erikoistumissopimus koskee vain yhtä tuotetta, eivät osapuolet yhteistyön avulla pysty yhdenmukaistamaan toimintatapojaan markkinoilla. (Händelin ym. 2001: 182–183.)

Erikoistuen erityisesti pienet ja keskisuuret yritykset saisivat kasvatettua markkinavoimiaan isompiin markkinoilla oleviin yrityksiin nähden. Esimerkiksi sellaisten yritysten, jotka eivät valmista ja tarjoa suoranaisesti homogeenisia tuotteita, mutta tuotteita käytetään samanaikaisesti tai ne liittyvät muuten toisiinsa, olisi järkevää erikoistua vain toisen tuotteen tehokkaaseen valmistamiseen ja jättää toiselle osapuolelle toisen tuotteen valmistus. Molemmat sopimusosapuolet jatkaisivat kuitenkin kummankin tuotteen toimittajina. Näin yritykset saisivat tehostettua tuotantoaan ja voisivat keskittyä tiiviimmin erityisosaamiseensa. Lisäksi yhden hyvän tuotteen lanseeraaminen kansainvälisille markkinoille on helpompaa kuin kahden toisistaan poikkeavan tuotteen. Koska jakelu säilyisi suurimmaksi osaksi yritysten omassa piirissä, eivät yhteiset kustannukset pääsisi nousemaan liian korkeiksi eikä yhteistyö rajoittaisi liiaksi kilpailua markkinoilla. Sopimuksen edellytys olisi kuitenkin, ettei sopimusosapuolten yhteinen markkinaosuus samoilla markkinoilla kasvaisi liian suureksi. Tällaista tuskin pääsisi tapahtumaan, jos samoilla markkinoilla toimijoita on useita. Erikoistumissopimuksesta hyötyisivät sekä itse sopimuksen osapuolina olevat yritykset

että kuluttajat laadukkaampina ja edullisimpina sopimustuotteina, joilla olisi helpompi kilpailla myös kansainvälisillä markkinoilla.

#### 4.4. Teknologian vaihto

Teknologian siirtosopimukset liittyvät läheisesti tutkimus- ja kehitystoiminnan yhdistämiseen tai erikoistumissopimuksiin. Niitä ei saa kuitenkaan sekoittaa yllä mainittuihin sopimuksiin, vaan teknologiansiirtosopimukset ovat tarkoin määritelty oma sopimusmuotonsa. Teknologiansiirtosopimukset, muun muassa lisenssisopimukset, ovat hyvä vaihtoehto esimerkiksi tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan yhdistämisen sijaan. Lisenssisopimusten avulla voi patentin tai tietotaidon haltija myöntää lisenssinsaajalle käyttöoikeuden immateriaalioikeuden hyödyntämiseen. Sopimuksella myönnettyt yksinoikeudet saattavat olla alueellisia, toimialakohtaisia tai tiettyyn asiakasryhmään kohdistuvia. Merkittävää tämän kaltaisissa sopimuksissa on se, että yritys ei varsinaisesti myy toiselle yritykselle mitään vaan luovuttaa jonkin immateriaalioikeutensa käyttöoikeuden. Yritykset tekevät siis yhteistyötä toisen luovuttaessa maksua vastaan toiselle jotain, minkä avulla yritys voi kehittää tuotteitaan ja palveluitaan paremmiksi. Kummatkin osapuolet hyötyvät sopimuksesta joko rahallisesti tai muuten liiketoiminnallisesti. Erityisesti pienet yritykset saavat lisensoinnilla mahdollisuuden parantaa asemaansa markkinoilla, koska sen avulla yritykset voivat jakaa uusien tuotteiden ja palveluiden markkinoille saattamiseen liittyviä riskejä. Lisäksi lisensointi lisää yleensä taloudellista tehokkuutta, koska se vähentää yritysten tarvetta päällekkäiseen tutkimus- ja kehitystyöhön ja helpottaa kehitystyön tulosten leviämistä markkinoilla. Lisensointisopimukset myös luovat osaltaan kilpailua tuotemarkkinoille, koska ne kannustavat yrityksiä uusiin innovaatioihin. Immateriaalioikeuksien laaja hyödyntäminen ja lisenssisopimusten solmiminen on koko EY:n talouskehityksen kannalta positiivista, ja siksi myös EY:n kilpailuoikeus hyväksyy lisenssisopimusten käytön yritysten välisessä yhteistyössä. ( Alkio & Wik 2004: 331; Händelin ym. 2001: 165; Räisänen 1993: 74–76.)

Laajasta hyväksynnästä huolimatta immateriaalioikeuksien jakamisesta ja käytämisestä saattaa aiheutua kilpailullisia ongelmia, jos niiden avulla pyritään jakamaan EY:n alueen markkinoita kansallisten rajojen mukaan. Siksi EU:n komissio uudistikin yhtä aikaa uuden Rooman perustamissopimuksen täytän-

töönpanoasetuksen (1/2003) kanssa myös teknologian siirtoa koskevan tiedonantonsa (EYVL C 101/2004) ja ryhmäpoikkeusasetuksen koskien lisenssi- tai tekniikansiirtosopimuksia (772/2004).

Komissio antoi uuden asetuksen ja tiedonannon myötä laajat ja kattavat suuntaviivat EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan soveltamisesta teknologiansiirtosopimukseen. Ryhmäpoikkeusasetus soveltuu vain kahden yrityksen välisiin teknologiansiirtosopimuksiin ja näin ollen useamman yhteistyökumppanin välisiin sopimuksiin asetus ei sovellu. Tällöin yhteistyön sallittavuutta tulee tutkia artiklojen 81 ja 82 puitteissa. Kahden yhteistyökumppanin teknologiansiirtosopimus tulee lisäksi olla sen kaltainen, että lisenssin antaja antaa lisenssinsaajalle luvan käyttää lisensoitua teknologiaa tavaroiden tai palvelujen valmistamiseen ja tarjoamiseen. Asetuksen ulkopuolelle on rajattu lisenssisopimukset, joiden tarkoituksena on tutkimus- ja kehitystyön jatkaminen tai niin sanotun patenttipoolin perustaminen. Patenttipooli tarkoittaa järjestelyä, jolla sopimuksin yhdistetään yritysten teknologiat tarkoituksena lisensoida luotu immateriaalioikeuksien kokonaisuus kolmannelle osapuolelle. Ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisalaa laajennettiin uuden asetuksen myötä niin, että nyt sen piiriin kuuluu patenttilisenssien ja tietotaidon lisensoinnin lisäksi myös muun muassa käyttöoikeuden luovutus tietokoneohjelmiston tekijänoikeuteen. Ryhmäpoikkeusasetuksen tavoitteena on innostaa eurooppalaisia yrityksiä uusiin innovaatioihin ja niiden yhä laajempaan käyttöönottoon markkinoilla. Asetuksen avulla yritykset pystyvät laajentamaan yhteistyötään ja tämän lisäksi myös kuluttajat hyötyvät yhteistyön tuloksista. (Kilpailu-uutiset 2/2004: 6; Ojala 2005: 217, 418–419.)

Teknologian siirto ja lisensointi voi olla joko kilpailevia teknologioita käyttävien yritysten välistä (teknologioiden välistä kilpailua) tai samaa teknologiaa käyttävien yritysten välistä (teknologian sisäistä kilpailua) kilpailua. Teknologian siirtoyhteistyön ollessa vertikaalista riskit kilpailun rajoittumiselle ovat pienemmät kuin horisontaalista yhteistyötä harjoitettaessa. Uuden ryhmäpoikkeusasetuksen myötä keskeisintä on tarkastella yhteistyösopimuksen todellisia vaikutuksia markkinoille sopimusehtojen sijaan. Näin ollen asetuksen soveltavuutta arvioitaessa on tutkittava 5 oleellista kriteeriä:

1. Osapuolten merkitykselliset markkinat

2. Sopimusosapuolten ja muiden markkinaosapuolten asema merkityksellisillä markkinoilla
3. Asiakkaiden markkina-asema
4. Potentiaalisten kilpailijoiden olemassaolo
5. Lisenssisopimuksesta mahdollisesti aiheutuvat markkinoille pääsyn esteet

Myös tähän ryhmäpoikkeusasetukseen niin kuin yleisesti muihinkin ryhmäpoikkeusasetuksiin, kuuluu prosentuaalinen markkinarajavaatimus. Jos sopimusosapuolet ovat kilpailijoita keskenään, ei heidän yhteenlaskettu markkinaosuus merkityksellisillä markkinoilla saa ylittää 20 prosenttia. Jos taas sopimusosapuolet eivät ole kilpailijoita keskenään, ei osapuolten yksittäinen markkinaosuus saa olla 30 prosenttia korkeampi. Markkinaosuusrajat eivät ole kuitenkaan ehdottomia, vaan rajojen ylittyminen ei sellaisenaan tarkoita, että sopimus olisi kilpailua rajoittava. Markkinaosuusrajojen ylittyessä sopimusta tulee arvioida tapauskohtaisesti. Markkinaosuusrajojen lisäksi on asetuksessa ehto, että sopimukset eivät saa sisältää vakavia kilpailunrajoituksia. Vakaviksi kilpailunrajoituksiksi asetuksessa on muun muassa määritelty:

- a) rajoitukset sopimusosapuolen mahdollisuuksista määrittää tuotteidensa hinnat myytäessä niitä kolmansille osapuolille,
- b) rajoitukset liittyen lisenssinsaajan markkina-alueisiin tai asiakkaisiin ja
- c) rajoitukset liittyen vähittäisportaassa toimivan lisenssinsaajan valtuuksiin myydä tuotteitaan loppukäyttäjille. (Ojala 2005: 421–424)

Asetuksessa on lueteltu myös sopimukseen sisältyviä rajoitustyyppisiä, joille ei myönnetä ryhmäpoikkeusasetusta, vaan kilpailunvastaiset tai kilpailua edistävät vaikutukset on arvioitava tapauskohtaisesti. Rajoitustyypit ovat seuraavallaisia:

- 1) Lisenssinsaajalle on asetettu suora tai välillinen velvoite myöntää lisenssiantajalle tai lisenssiantajan nimeämälle kolmannelle osapuolelle yksinoikeudellinen käyttöluupa lisensoituun teknologiaan lisenssinsaajan tekemiin selviin parannuksiin tai uusiin käyttösovelluksiin.

- 2) Lisenssinsaajalle on asetettu suora tai välillinen velvoite siirtää lisenssinantajalle tai lisenssinantajan nimeämälle kolmannelle osapuolelle oikeuksia teknologiaan lisenssinsaajan tekemiin selviin parannuksiin tai uusiin käyttösovelluksiin.
- 3) Lisenssinsaajalle on asetettu suora tai välillinen velvoite olla kiistämättä lisenssinantajan yhteismarkkinoilla olevien immateriaalioikeuksien pätevyyttä. Ryhmäpoikkeusasetus antaa kuitenkin tässä kohtaa lisenssinantajalle oikeuden lisenssisopimuksen irtisanomiseen, jos lisenssinsaaja kiellosta huolimatta kiistää teknologiaan kohdistuvien immateriaalioikeuksien pätevyyden. . (Ojala 2005: 421–424)

Lisäksi, jos sopimus rikkoo räikeästi artiklan 81(1) sääntöjä, on se aina kielletty. Sopimusehtojen ollessa sellaiset, että artikla 81(1) tai ryhmäpoikkeusasetus eivät sovellu, on tutkittava, täyttyvätkö kaikesta huolimatta 81(3) artiklan ehdot yksittäispoikkeukselle. ( Alkio & Wik 2004: 331; Ojala 2005: 421–424.)

Ryhmäpoikkeusasetus teknologiansiirtosopimuksia koskien on annettu suhteellisen myöhään EY:n kilpailuoikeudessa ja siksi yhteistyötä suunnittelevien yritysten onkin hyvä tutustua myös ryhmäpoikkeusasetusta edeltäneeseen oikeuskäytäntöhistoriaan. Oikeuskäytännössä on yksi merkittävä tapaus, ns. Nungesser- tapaus (258/78 1982), jolla on ollut merkittävää vaikutusta ryhmäpoikkeusasetuksen sisältöön ja koko teknologia- ja lisenssisopimusten tulkintaan EY:n kilpailuoikeudessa. Nungesser oli saksalainen yritys, joka maahantoi, valmisti ja jakeli erilaisia maanviljelyssiemeniä. Nungesser solmi lisenssisopimuksen Ranskan valtion omistaman tutkimuslaitoksen, INRA:n, kanssa. Sopimus sisälsi yksinoikeuden INRA:n kehittämien immateriaalioikeuksilla suojattujen maissilajikkeiden jakeluun Saksassa. Lisäksi sopimukseen liittyi useita rajoituksia: INRA ei saanut tuottaa tai myydä maissilajikkeitaan Saksassa itse eikä muiden saksalaisten lisenssinsaajien kautta. INRA:n tuli myös estää kolmansien osapuolien markkinoille pääsy maissilajikkeiden osalta Saksan markkinoilla. ( Korah 1997: 243–245; Alkio 2004: 331–334.)

Sopimusta arvioitaessa huomataan heti, että se rikkoo tiettyjä oleellisia sallittavuuden kriteerejä. Artiklan 81(1) mukaan sopimus on kielletty, jos sillä pyritään jakamaan markkina-alueita ja rajoittamaan kolmansien osapuolien markkinoille pääsyä. Nungesser- tapauksessa Nungesserillä oli yksinoikeus myydä INRA:n



kehittämiä maissilajikkeita Saksassa ja lisäksi INRA esti vielä muiden kilpailijoiden Saksan maissilajikemarkkinoille pääsyn. Myös komissio katsoi sopimuksen olevan 81(1) artiklan vastainen ja täten kielletty. Sopimukselle haettiin kuitenkin EY:n tuomioistuimelta poikkeuslupaa. Tuomioistuin arvioi toisaalta rinnakkaistuonnin rajoituksia ja toisten lisenssinsaajien kilpailulta suojautumista erikseen ja jakoi nämä avoimeen yksinoikeuteen ja suojattuun yksinoikeuteen. Tuonnin ja markkinoille pääsyn rajoittaminen sinällään on kiellettyä, mutta toisaalta suojautuminen muiden lisenssinsaajien kilpailulta on lisensoinnin edellytys. Muussa tapauksessa lisenssisopimuksella ei olisi merkitystä, jos sen avulla ei voisi välttyä saman teknologian sisäiseltä kilpailulta. Toisaalta taas suojattu yksinoikeus mahdollistaa lisenssinsaajalle täydellisen alueellisen suojan ja kilpailun poistamisen esimerkiksi estämällä rinnakkaistuonti. EY:n tuomioistuin katsoi lisenssinsaajan tarvitsevan tietyssä määrin alueellista suojaa lisenssinantajan ja muiden lisenssinsaajien osalta ja myönsi Nungesserille yksinoikeuden myydä INRA:n kehittämiä maissilajikkeita Saksassa. Toisaalta taas myös EY:n tuomioistuin katsoi suojatun yksinoikeuden, joka mahdollistaisi muun muassa rinnakkaistuonnin estämisen, rikkovan kilpailuoikeutta ja tältä osin piti sopimusta perustamissopimuksen vastaisena. Ryhmäpoikkeusasetus teknologiansiirtosopimusten osalta perustuu hyvin pitkälle juuri Nungesser- tapauksessa hyväksytyille periaatteille lisenssinsaajan yksinoikeuteen toimia tietyllä markkina-alueella vaikkakin kilpailu rajoittuisi. ( Korah 1997: 243–245; Alkio 2004: 331–334.)

#### 4.5. Myynti- tai ostoyhteistyö

Yrityksillä on mahdollisuus yhdistää voimansa tuotteiden myynnissä tai raaka-aineiden hankinnassa. Hyvä vaihtoehto pienille ja keskisuurille yrityksille on esimerkiksi perustaa tuotteidensa markkinointia varten yhteinen myyntiorganisaatio tai käyttää yhteistä myyntiagenttia. Yhteistyöllä pyritään ennen kaikkea tehokkaampaan toimintaan. Keskittymällä säästetään tavallisesti markkinointikustannuksia, saavutetaan mittakaavaetuja ja usein myös parannetaan tuotteiden markkinointia. Agenttien käyttäminen jälleenmyyjinä ei poista kilpailuoikeuden vaikutusta sopimukseen. Aikaisemmasta kannastaan poiketen EY:n kilpailusäännöt ovat koskeneet vuodesta 1999 lähtien myös agenttisopimuksia, joista komissio on antanut vertikaalisia kilpailunrajoituksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen (2790/1999) ohessa sovellusohjeet. Näistä ohjeista ilmenee,

miten agenttisopimusten kilpailua rajoittaviin tekijöihin suhtaudutaan EY- oikeudessa. Jos kilpailevien yritysten yhteinen myyntiagentti toimii vain kotimaan markkinoilla ja kilpailua rajoittavat vaikutukset eivät yllä kansallisten rajojen ulkopuolelle, sovelletaan agenttisopimusta tulkittaessa Suomen kilpailuoikeutta ja KilpRajL:ia. Pääpaino on agenttisopimuksen laajuudella ja agentin asemalla. Mikäli agentin tosiasialliset toimivaltuudet ja velvollisuudet ovat laajat toimeksiantajiin nähden, voi agentti toimia hyvin itsenäisesti markkinoilla. Tällaiset sopimukset ovat luonteeltaan jo hyvin lähellä jakelu- tai kauppasopimusta, jolloin EY:n kilpailuoikeutta voidaan soveltaa kokonaisuudessaan. Yhteinen agenttisopimus eri yritysten kesken voi johtaa helposti kilpailunrajoitukseen, jos agentille annetaan yksinoikeus yritysten tuotteiden ja palvelujen myyntiin ja jakeluun. Yritysten strategisesti salaisia ja tärkeitä tietoja joutuu väistämättä toisten sopimusosapuolten tietoon. Myös tuotteiden ja tavaroiden markkinointi yhdenmukaistuu ja pahimmassa tapauksessa yhteinen agenttisopimus rajoittaa muiden pääsyä markkinoille.

Sallitut yhteiset agentti- tai jälleenmyyntisopimukset usean kilpailevan yrityksen kesken toimivat hyvin, kun yritysten vapaus myydä ja markkinoida tuotteitaan ja palvelujaan itsenäisesti, ei vaarannu. Yritykset säästävät kustannuksissa, kun heillä on yhteistä neuvotteluvoimaa agenttiin nähden ja agentti myy yritysten tuotteita tasavertaisesti. Yritykset voisivat myös solmia itsenäisesti saman jälleenmyyntiagentin kanssa yhden tai useamman tuotteen myyntisopimuksen. Tällöin kuitenkin agentti saattaisi myydä jonkin yrityksen tuotteita tehokkaammin kuin toisen, jos toinen yritys on pystynyt solmimaan agentin kannalta edullisemmän sopimuksen kuin toinen. Yhdessä solmitun agenttisopimuksen avulla yritykset voivat varmistua, että heidän tuotteitaan ja palveluitaan myydään ja markkinoidaan tasavertaisesti ja yhtä tehokkaasti. (Händelin ym. 2001: 137–141.)

Myynnin yhdistämisen lisäksi yritykset voivat tehdä yhteistyötä myös ostotoiminnassa. Yhdistämällä ostonsa sopimuksin erityisesti pienemmät yritykset voivat päästä samanlaisiin määriin ja alennuksiin kuin suuremmat kilpailijansa. Ostotoiminnan yhdistäminen muutamankin raaka-aineen kohdalla saattaa olla pienille ja keskisuurille yrityksille ainoa keino selviytyä hintakilpailusta markkinoilla. Myös komissio on ymmärtänyt tämän tulkitessaan pienten ja keskisuurten yritysten väliset ostosopimukset yleensä kilpailua edistäviksi ja sallii-

tuiksi, vaikka niiden avulla syntyisikin kohtuullinen määrä markkinavoimaa. (EYVL 2001: 17–19.)

Yhteiseen ostotoimintaan voi liittyä sekä horisontaalisia että vertikaalisia sopimuksia. Horisontaalisia sopimuksia pidetään kuitenkin vahingollisempina kuin vertikaalisia, koska ne ovat keskenään kilpailevien yritysten välisiä. Vertikaaliset sopimuksetkin voivat helposti aiheuttaa vääristymiä markkinoilla, jos esimerkiksi solmitaan yksintoimitussopimuksia. Sopimusten sallittavuus riippuu markkinoille aiheutuvasta vaikutuksesta. Yhteinen ostotoiminta voi vaikuttaa kaksiiin eri markkinoihin; sekä ostomarkkinoihin että myyntimarkkinoihin. Komissio tarkastelee sopimuksen sallittavuutta arvioidessaan ensisijaisesti sopimuksen vaikutuksia merkityksellisillä ostomarkkinoilla. Jos ostosopimuksen osapuolet ovat kilpailijoita keskenään myös lopputuotteiden merkityksellisillä myyntimarkkinoilla, saattaa ostotoiminnan yhdistämisestä syntyvistä eduista aiheutua kilpailua rajoittavia piirteitä loppumarkkinoille. Yhteistyötä tehneet yritykset ovat saavuttaneet merkittäviä kustannussäästöjä raaka-aineiden yhteisellä hankinnalla, mutta tuskin siirtävät näitä kustannussäästöjä tuotteidensa myyntihintaan markkinoilla. Yritysten yhteiset kustannukset saattavat myös nousta hyvin suuriksi ja yhdenmukaistaa yritysten käyttäytymistä loppumarkkinoilla. (Alkio & Wik 2004: 208–211; EYVL 2001: 17–19.)

Ostosopimukseen voidaan soveltaa joko artiklaa 81(1) tai artiklan 81(3) poikkeussäännöstöä sopimuksen luonteesta riippuen. Artikla 81(1) soveltuu kilpailijoiden välisiin ostosopimukseen samoilla merkityksellisillä markkinoilla, jos kilpailua rajoittavat vaikutukset ovat suuret. Artiklaa ei voida soveltaa eri markkinoilla toimivien yritysten tekemiin ostosopimukseen. Muutenkin artiklaa 81(1) sovelletaan hyvin harvoin ostosopimukseen, koska useimmiten sopimusosapuolilla ei ole niin vahvaa asemaa ostomarkkinoilla, että ne voisivat vahingoittaa muiden toimijoiden asemaa myös myyntimarkkinoilla. Artiklan 81(3) poikkeussäännöstöä sovelletaan niin kuin muihin vähämerkityksellisiin kilpailunrajoituksiin. Ostosopimusten hyötyjen ollessa kilpailua rajoittavia vaikutuksia merkittävästi suuremmat ja hyödyistä pääsevät nauttimaan myös kuluttajat, ovat sopimukset yleensä sallittuja. Artiklan 81(3) mukainen poikkeus edellyttää myös, että ostosopimuksissa asetetut rajoitukset osapuolten toiminnalle ovat välttämättömiä tehokkuusetujen saavuttamiseksi. Ostosopimuksista komissio ei ole antanut nimenomaista ryhmäpoikkeusasetusta, mutta sopimukseen voi soveltaa komission antamaa yleistä suuntaviivausta horisontaalisista kilpailunra-

joituksista. Suuntaviivoissa on asetettu yleinen 15 prosentin markkinaosuusraja. Jos siis osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus sekä osto- että myyntimarkkinoilla jää alle 15 prosentin, voivat osapuolet pitää siltä osin yhteistä ostotoimintaansa sallittuna. (Alkio & Wik 2004: 208–211; EYVL 2001: 17–19.)

Yhteisiä ostosopimuksia tehdessä yritysten tulee ottaa huomioon myös, miten suuren neuvotteluvoiman he saavuttavat tavarantoimittajiin nähden. Tällä saattaa olla merkitystä sopimuksen sallittavuutta arvioitaessa. Jos osapuolet saavuttavat suuren neuvotteluvoiman, estää se tavarantoimittajien riippumattoman ja itsenäisen päätäntävällän. Tämä taas aiheuttaa markkinoille tehottomuutta, joka saattaa ilmetä tavaroiden ja palveluiden huonompana laatuna tai uusien innovaatioiden puutteena. Pahimmassa tapauksessa neuvotellut halvemmat hinnat eivät siirrykään kuluttajien hyödyksi, vaan sopimusten osapuolet kasvattavatkin edullisimmilla ostohinnoilla vain omien tuotteidensa katteita. Ostosopimuksia tehdessä on hyötyjen siirryttävä siis kuluttajille asti tavarantoimittajien toimintaa ja kilpailukykyä heikentämättä. (EYVL 2001: 17–19.)

Kansallisten rajojen sisällä tapahtuva myynti- ja ostoyhteistyö on lähtökohtaisesti kielletty KilpRajL:ssa, varsinkin silloin, kun yhteistyöhön sisältyy osapuolten velvollisuus myydä tai ostaa tuotteensa yksinomaan yhteisen elimen kautta taikka, kun siihen liittyy hintayhteistyötä. Kilpailuvirasto on sallinut Suomessa yhteistyön edellyttäen, että mukana olevilla yrityksillä on aina oltava mahdollisuus myydä tai ostaa ohi yhteisen myyntielimen eikä toimintaan sisälly muita rajoituksia. Myynti- tai ostoyhteistyö voi olla perusteltua myös silloin, kun tarkoituksena on vallata markkinoita, joille pääseminen ei onnistuisi milteään yritykseltä yksin. Siinä tapauksessa, jos yritysten yhteistyö koskee lähes kaikkia alalla toimivia yrityksiä tai, jos mukana olevien markkinaosuus on huomattava, yhteistoiminnan ei katsota lisäävän elinkeinotoiminnan tehokkuutta asiakkaita hyödyttävällä tavalla. Yritysten on arvioitava toimintansa sallittavuus edellisvuosien myönnettyjen poikkeuslupien ja yleisen oikeuskäytännön perusteella. (Mentula 2002: 102–107, Kalliomaa-Puha 1995: 85–89.)

Esimerkiksi sähkömarkkinoilla pienten ja keskisuurten yritysten osto- ja myyntiyhteistyötä yhteisen elimen kautta on katsottu suopesti. Vuonna 2000 Kilpailuvirasto myönsi KS Energiavälitys Oy:n (Dnro 1059/67/2000) ja Kymppivoima Oy:n (Dnro 159/67/2000, Dnro 593/67/2000) tapauksissa poikkeusluvat yrityksille harjoittaa yhteistä myynti- ja ostoyhteistyötä. Koska osto- tai myyn-

tiyhteistyön seurauksena saattaisi syntyä määräävä markkina-asema markkinoilla, on edellä mainittujen tapausten arviointiin sovellettu KilpRajL:n 6 §:ää. Kummatkin poikkeusluvut ovat voimassa vuoden 2005 loppuun asti, jonka jälkeen yhteistyökumppanit joutuvat arvioimaan yhteistyötään kilpailuoikeuden näkökulmasta itse. KS Energiavälitys Oy:n ja Kymppivoima Oy:n tapaukset eroavat toisistaan, mutta kilpailuvirasto on katsonut kummankin yhteisyrityksen toiminnan edistävän kilpailua, markkinoiden tehokkuutta ja kuluttajien hyötyä.

4 paikallista keskisuomalaista sähköyhtiötä: Jyväskylän Energia Oy, Kuoreveden Sähkö Oy, Ääneseudun Energia Oy ja Etelä-Savon Energia Oy, perustivat KS Energia Oy:n yhdessä saavuttaakseen sähkömarkkinoilla paremmat mittasuhte-edut sähkön hankinnassa. KS Energiavälitys Oy:n osakkaat ovat toistensa kilpailijoita sähkön ja sähkölaitosmateriaalien hankinnassa sekä sähkön myynnissä. Kilpailuoikeudellisesti kilpailevien osakkaiden ostoyhteistyö kuuluu KilpRajL:n 6 §:n 1 kohdan piiriin, koska kilpailijoiden välinen ostoyhteistyö saattaa johtaa epäoikeudenmukaiseen yhteisten hintojen muodostumiseen joko suorasti tai välillisesti. Kilpailua rajoittavien vaikutusten on katsottu poikkeuslupaa myönnettäessä pysyneen Suomen rajojen sisäpuolella. Tämän vuoksi on kilpailuoikeudelliseen arviointiin sovellettu Suomen kilpailuoikeutta. Sähkömarkkinoita Suomessa hallitsee muutama iso sähköntoimittaja, joidenka markkinaosuudet nousevat huomattavasti korkeammalle kuin pienten tai keskisuurten paikallisten sähköntoimittajien. Lisäksi vain näillä muutamalla markkinajohtajalla on mahdollisuudet toimia ja kilpailla yksin valtakunnallisesti. Sähkön ostoyhteistyöllä pienet paikalliset sähköyhtiöt voivat parantaa neuvotteluasemiaan markkinoita hallitsevia voimakkaampia sähköntuottajiin nähden ja lisätä hankintavaihtoehtoja. KS Energiavälitys Oy:n osakkaiden yhteenlasketun sähkön hankinnan osuus valtakunnallisesti on hyvin alhainen eikä osakkailla ole myöskään hallussaan mitään sellaisia kilpailuetuja, joilla he voisivat vaarantaa sähkömarkkinoiden toimivuutta ja saada haltuunsa erityistä markkinavoimaa.

Edellä mainituin perustein yhteisyritys KS Energiavälitys Oy:n markkinavoiman ei ole katsottu pakottavan suuria sähköntoimittajia epäedullisiin sopimuksiin, joilla ostajat saisivat keinotekoista taloudellista hyötyä tuottajien kustannuksella. Ostoyhteistyö osakkaiden kesken ei myöskään sisällä pakottavaa velvoitetta tehdä ostoja yhdessä vaan he ovat myös vapaita toimimaan yksinään.

Ostoyhteistyötä tekemällä KS Energiavälityksen osakkaat pystyvät neuvottelemaan suuremman ostovolyymien kautta sähkö- ja sähkötarvikkeiden toimittajilta alempia hintoja, erilaisia alennuksia ja edullisempia toimitusehtoja. Lisäksi osakkailla on paremmat mahdollisuudet hankkia sähköä useasta eri lähteestä ja kilpailuttaa eri sähkötoimittajia. Sähkölaitostarvikkeiden osalta ostoyhteistyöllä voidaan saavuttaa myös kustannushyötyjä jakelu- ja varastotoiminnassa sekä henkilöstökuluissa. Kustannussäästöjen ja tiiviin ostoyhteistyön kautta osakasyritysten yhteiset kustannukset kasvavat melko suuriksi. Ostoyhteistyö edesauttaa kuitenkin sähkökäyttäjien mahdollisuuksia päästä hyödyntämään sähkömarkkinoiden kilpailua ja sen tavoitteena olevia tehokkuushyötyjä, jotka ovat merkittävästi suuremmat kuin yhteistyöstä aiheutuneet kilpailua rajoittavat vaikutukset. Saavutettujen tehokkuushyötyjen kautta myös kuluttajat hyötyvät yhteistyöstä mahdollisten alempien hintojen muodossa, jos markkinat ja kilpailutilanne sen muuten sallivat. Edellytyksenä Kilpailuviraston myöntämälle poikkeusluvalle on ollut kuitenkin osakkaiden riippumattomuus ja vapaus tehdä hankintojaan myös muilta kuin KS Energiavälitys Oy:ltä tai sen kanssa sopimuksen tehneiltä tavarantoimittajilta.

Kymppivoima Oy:n tapauksessa (Dnro 159/67/2000, Dnro 593/67/2000) on kyse samankaltaisesta yhteisyrityksestä kuin KS Energia Oy. Sen omistaa osa Suomen paikallisista pienistä ja keskisuurista sähköyrityksistä. Kymppivoima Oy eroaa kuitenkin markkinavoimaltaan huomattavasti KS Energiavälitys Oy:stä. Se on yksi Suomen suurimmista kuluttajasähkön ostajista. Sähkömarkkinoilla myyjänä Kymppivoima Oy:llä on kuitenkin pienempi vain 9 prosentin markkinaosuus. Kymppivoima Oy:n osakasyhtiöitä ovat Kymenlaakson Sähköosakeyhtiö, Pohjois- Karjalan Sähkö Oy, Savon Voima Oyj ja Suur-Savon Sähkö Oy. Kymppivoima Oy:ssä tapahtuva osakkaiden osto- ja myyntiyhteistyö sisältää myös hyvin pitkälle yhteisen hintapolitiikan ja yhteisen kampanjahinnoittelun, joka on lähtökohtaisesti KilpRajL:n 6 §:n kohdan 1 vastaista. Kymppivoima Oy:n toiminta on hyvin monipuolista. Sähkön tuottamisen, ostamisen ja siirtämisen lisäksi se harjoittaa energia-alaan liittyvää konsultointia, sähkötarvikkeiden, -laitteiden ja – järjestelmien kauppaa sekä toimii sähkökauppaan liittyvillä johdannaismarkkinoilla.

Kymppivoima Oy käy kauppaa myös pohjoismaisen Nordpoolin kanssa ja näin ollen yhteistyöhön tulisi soveltaa EY:n kilpailusäännösten 82 artiklaa. Poikkeuslupa on myönnetty kuitenkin ennen vuonna 2004 tapahtunutta toimeenpano-

uudistusta ja poikkeusluvan myöntämistä on tulkittu KilpRajL:n 6 ja 19 § pykälän perusteella. Perustelut Kymppivoima Oy:n osakkaiden yhteistyölle ovat KS Energiavälitys Oy:n tapauksen kaltaiset. Yhdessä yhtiön osakkaat pystyvät mahdollistamaan sellaisia hankkeita, joiden toteuttaminen yksinään ei olisi mahdollista. Osakkaiden osaamisen ja ammattitaidon keskittäminen yhteen yritykseen tuo merkittäviä säästöjä, jotka pystytään siirtämään kuluttajille edullisimpina hintoina. Lisäksi yhteinen kampanjahinnoittelu valtakunnallisissa markkinointikampanjoissa antaa Kymppivoima Oy:lle ja sen osakkaille mahdollisuuden kilpailuun, jota he eivät olisi yksin pystyneet toteuttamaan, suuria energiayhtiöitä vastaan. Kampanjayhteistyön kautta koko sähkömarkkinoilla vallitseva kilpailu lisääntyy ja kuluttajien valintamahdollisuudet kasvavat. Kymppivoima Oy:n toiminta vaikuttaa siis kaikin puolin positiiviselta sähkömarkkinoiden kannalta, mutta sen sisältäessä merkittävässä määrin yhteistä hinnoittelua, on se lähtökohtaisesti kielletty KilpRajL:n 6 §:n 1 kohdan mukaan. Sen vuoksi kilpailuvirasto on tutkinut tarkasti yhteistyön perusteet ja tarpeellisuuden. Kampanjayhteistyössä Kymppivoima Oy ja sen osakasyhtiöt myyvät sähköä ja sen oheistuotteita yhtenäisin hinnoin. Yksittäiseen kampanjaan osallistumisesta päättää jokainen yritys itsenäisesti ja yritykset ovat vapaita hinnoittelemaan tuotteensa myös ohi kampanjahintojen. Kymppivoima Oy toimii kampanjamyyntissä osakkaidensa rinnalla yhtenä kampanjayhteistyöhön osallistuvana yhtiönä. Yhteistyö kampanjahinnoittelussa ja myyntissä tarkoittaa sitä, että yhteistyöyritysten toiminta osittain yhdenmukaistuu ja yrityksille kertyy yhteisiä kustannuksia. Yhteistyön perustana on kuitenkin ensisijaisesti sähkön hankintahintojen alentaminen, vaikkakin sitä kautta yrityksille muodostuu yhteinen sähkön myyntihinta.

Osakasyritysten toiminta valtakunnallisilla markkinoilla olisi varsin rajallista ilman Kymppivoima Oy:ssä tapahtuvaa yhteistyötä. Yhteistyön avulla osakkaat pystyvät tarjoamaan kattavimpia palveluita kuin yhtiön osakkaat itsenäisesti toimimalla pystyisivät tarjoamaan. Yhteistoiminta ei kuitenkaan saavuta sellaisia mittakaavaetuja ja markkinavoimaa muita sähkömarkkinoilla toimivia yrityksiä vastaan, että kilpailu rajoittuisi merkittävästi. Itse asiassa ainoastaan yhteistyötä tekemällä Kymppivoima Oy:n osakkaat pystyvät horjuttamaan suuren hallitsevien energiayritysten markkina-asemaa. Kymppivoima Oy:n markkinaosuuden ollessa alhainen, ei voida katsoa, että osto- ja myyntiyhteistyö sekä kampanjahinnoittelu olisivat vaikutuksiltaan sellaisia, että ne johtaisivat kilpailun rajoittumiseen sähkömarkkinoilla Suomessa ja muualla Euroopassa. Yhteis-

työ ei myöskään sisällä markkinoiden jakamista tai osakasyritysten itsenäisen toiminnan vapauden rajoittamista. Kilpailuvirasto katsoi, että Kymppivoima Oy:n ja sen osakkaiden yhteistoiminnalla saavutetut tehokkuushyödyt ovat merkittävät ja, että osto- ja myyntiyhteistyön kautta muodostuva hintayhteistyö ei rajoita kilpailua markkinoilla. Tehokkuushyödyt siirtyvät todennäköisesti kuluttajien hyväksi ja näin ollen poikkeusluvan hylkäämiselle ei ole ollut mitään perusteita.

#### 4.6. Vertikaalisesti tapahtuva yhteistyö

Vertikaalisesti tapahtuvan yhteistyön merkittävin ero verrattuna horisontaaliseen yhteistyöhön on yhteistyökumppaneiden asema toisiinsa nähden. Rajanveto vertikaalisen ja horisontaalisen yhteistyön välillä ei aina ole täysin itsestään selvää. Hyvä tunnusmerkki horisontaalisessa yhteistyössä on se, että osapuolet ovat lähes aina kilpailijoita keskenään ja sopimuksesta aiheutuvat kilpailunrajoitukset vaikuttavat horisontaalisessa suhteessa keskenään kilpailevien yritysten väliseen käyttäytymiseen. Vertikaalinen yhteistyö taas on eri tuotanto- tai jakeluportailta tapahtuvaa yhteistyötä. Koska vertikaalinen yhteistyö ei ole kilpailijoiden välistä yhteistoimintaa, eivät myöskään kilpailua rajoittavat vaikutukset ole niin vakavia kuin horisontaalisessa yhteistyössä. Siksi vertikaalista yhteistyötä onkin katsottu suopeammin kilpailuoikeudessa kuin samalla portaalla toimivien kilpailijoiden välistä yhteistä toimintaa. Tämä näkyy myös lainsäädännön muotoutumisessa. Kun horisontaalisia kilpailunrajoituksia koskevaa lainsäädäntöä on sekä EY:n että Suomen kilpailuoikeudessa paljon ja lainvastainen toiminta on määritelty joltain osin hyvinkin tarkasti, on vertikaalisia kilpailunrajoituksia koskeva lainsäädäntö jäänyt hieman jopa puutteelliseksi. EU:n komissio on antanut kuitenkin tiedonannon koskien myös vertikaalisia sopimuksia (EYVL C 291/200) selkiyttääkseen artiklan 81 määräyksiä. Lisäksi komissio on antanut myös vertikaalisia sopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen (2790/1999).

Yhteistyöstä aiheutuvat vertikaaliset kilpailunrajoitukset voidaan jakaa hinnoittelua koskeviin ja muihin rajoituksiin. Komission tiedonantoon vertikaalisista sopimuksista (EYVL C 291/2000) sisältyy luettelo vakavimpina pidetyistä kilpailunrajoituksista, ns. musta lista. Mustalla listalla olevien kilpailunrajoitusten sisältyessä yhteistyösopimukseen, on lähtökohtaisesti koko sopimus kielletty ja



johtaa sopimuksen jäämiseen ryhmäpoikkeusasetuksen ulkopuolelle. Esimerkiksi määrähinnoittelu on yleisesti kilpailulainsäädännössä kiellettyä ja siksi myös vertikaaliset sopimukset, jotka sisältävät hinnoitteluun liittyviä rajoituksia, ovat lähtökohtaisesti kiellettyjä. Muita rajoituksia on katsottu kilpailulainsäädännössä suopeammin, mutta esimerkiksi jakelusopimuksesta aiheutuvaa markkinoiden jakamista tai muiden markkinoilla toimivien tavarantoimittajien vapaan toiminnan estymistä rinnakkaistuontikiellon muodossa, on pidetty merkittävästi kilpailua rajoittavina ja ei hyväksyttävänä. Vertikaaliset yhteistyösopimukset voivat olla myös sen kaltaisia, että toisen osapuolen toimintaa pyritään rajoittamaan yhteistyösopimuksella. Tällöin yhteistä toimintaa ei voi kuitenkaan kutsua yhteistyöksi vaan toisen määräävän aseman väärinkäytöksi.

Vertikaaliset yhteistyösopimukset ovat tyypillisiä vähittäiskaupassa valmistajan ja tukkukauppiaan välillä sekä teollisuudessa alihankkijan ja toimeksiantajan välillä. Markkinoiden rakenne vaikuttaa hyvin paljon siihen, onko vertikaalinen yhteistoiminta sallittua kilpailuoikeuden näkökulmasta. Niin kuin horisontaalinen yhteistoiminta vertikaalinenkin yhteistyö saattaa aiheuttaa kilpailun rajoittumista kahdesta eri näkökulmasta; yhteistyö saattaa rajoittaa tuotemerkkien välistä kilpailua markkinoilla tai saman tuotemerkin sisäistä kilpailua. Tuotemerkkien välisen kilpailun rajoittuminen on yleensä haitallisempaa kuin yhden tuotteen sisäisen kilpailun rajoittuminen. Yhteistyöstä syntyvät kilpailunvastaiset vaikutukset ovat todennäköisimpiä silloin, kun tuotemerkkien välinen kilpailu on heikkoa ja markkinoille pääsyn esteitä on joko tuotanto- tai jakeluportilla. Usein kuitenkin vertikaalisesta yhteistyöstä koituvat hyödyt ovat haittoja merkittävästi suuremmat ja vertikaalista yhteistyöhön sovelletaan EY:n kilpailuoikeuden 81 artiklan 3 kohdan tai KilpRajL:n 5§ pykälän säännöksiä vähämerkityksellisistä kilpailunrajoituksista. EY:n kilpailuoikeudessa erityisen haitallisiksi vertikaalisiksi yhteistyösopimuksiksi katsotaan ainoastaan sellaista toimintaa, jonka avulla pyritään vaikuttamaan jakeluportaiden hinnoitteluun tai estetään rinnakkaistuonti. (Alkio & Wik 2004: 224–225; Händelin ym. (2001): 58–59; Kilpailuvirasto 2004/C.)

Vertikaalisiin sopimuksiin liittyy useasti yksinmyynti tai -osto-ominaisuuksia. Yleisesti tämänkaltaisista sopimuksista käytetään nimitystä yksinomaisuussopimus. Yksinmyyntisopimuksella valmistaja myöntää jälleenmyyjälle yksinoikeuden tuotteen jälleenmyyntiin tietyllä alueella ja yksinostosopimuksella tuotteen ostaja sitoutuu ostamaan tiettyä tuotetta ainoastaan yhdeltä tietyltä myyjäl-

tä. Jos yksinomaisuussopimukset eivät sisällä määrähinnoittelua, niihin on suhtauduttu yleensä myönteisesti erityisesti Suomen kilpailulainsäädännössä. EY:n kilpailuoikeus on kuitenkin suhtautunut myös tämänkaltaisiin sopimuksiin hieman kriittisemmin. ( Kuoppamäki 2003: 511.) Yksinomaisuussopimusten tulee täyttää artiklan 81 kohdan 3 vaatimukset kilpailunrajoitusten vähämerkityksellisyydestä ja sopimuksen välttämättömyydestä sekä yleishyödyllisistä vaikutuksista. Siinä tapauksessa, että yksinomaisuussopimuksen osapuolilla ei ole markkinavoimaa, voidaan sopimus yleensä nykyään katsoa kilpailuoikeudellisesti sallituksi (Kuoppamäki 2003: 516). Komissio antaman vertikaalisia sopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen (2790/1999) avulla yritysten on helpompi määrittää yhteistyönsä hyväksyttävyyttä. Myös tämä ryhmäpoikkeusasetus on saanut vaikutteita edellä mainitusta Nungesser- tapauksesta teknologian siirto- ja lisenssisopimuksista annetun ryhmäpoikkeusasetuksen tavoin. Nungesser- tapauksen arvioinnin perusteella osittainen yksinoikeus kilpailuoikeudessa on sallittua esimerkiksi jakelusopimuksen syntymisen edellytykseksi. Yksinoikeuden sallittavuus rajoittuu kuitenkin yhteistyökumppaneiden välille. Jos yksinoikeudella pyritään esimerkiksi estämään rinnakkaistuonti, on sopimus EY:n perustamissopimuksen vastainen. (Alkio & Wik 2004: 227; Kilpailuvirasto 2004/C.)

Ryhmäpoikkeusasetus koskien vertikaalisia sopimuksia keskittyy nimenomaan sisämarkkinoiden toimivuuteen ja yhden tuotemerkin sisäisen kilpailun ylläpitämiseen. Sen vuoksi se onkin hieman puutteellinen ohjenuora yrityksille, koska monesti yhteistyöstä aiheutuvat rajoitukset koskevat nimenomaan tuotemerkkien välistä kilpailua kuten edellä on mainittu ja, jonka rajoittuminen on yleensä haitallisempaa kuin yhden tuotemerkin sisäisen kilpailun rajoittuminen. Ryhmäpoikkeusasetus ei myöskään sovellu kilpailijoiden välillä tehtyihin vertikaalisiin sopimuksiin. Ainoastaan siinä tapauksessa, että kilpailijoiden välinen yhteistyösopimus ei ole vastavuoroinen, voidaan asetusta soveltaa. Lisäksi kilpailijan, joka toimii sopimuksen ostajapuolena, liikevaihto ei saa ylittää 100 miljoonaa euroa. Ostaja ei myöskään saa valmistaa kilpailevia hyödykkeitä, vaan on sopimuksen toimittajapuolen kilpailija pelkästään jakeluportaalla. (Alkio & Wik 2004: 226–227; Kuoppamäki 2003: 516, 522–523; Kilpailunrajoituslain uudistus 2004: 6; Kilpailuvirasto 2004/C.)

Muiden kuin kilpailijoiden osalta vertikaalisia sopimuksia koskevaa ryhmäpoikkeusasetusta voidaan soveltaa, jos valmistajan/tuottajan markkinaosuus

jää alle 30 prosentin, eivätkä sopimukset sisällä alimpia hintoja tai jäsenvaltioiden välistä kauppaa rajoittavia muita ns. mustan listan vakavimpia kilpailunrajoituksia. Tällaisia ovat esimerkiksi sellaiset sopimukset, joissa toimittaja määrää jonkun tietyn jälleenmyyntihinnan toimittamilleen tuotteilleen eikä jälleenmyyjällä ole itse vapautta säätää hinnoistaan. (Kilpailuvirasto 2004/C.)

Pyrkimys sopimuksen kautta markkinoiden jakamiseen joko alueittain tai asiakkaittain on myös ehdottomasti kielletty. Tilanteessa, jossa toimittaja sitoutuu toimittamaan tuotteitaan ainoastaan yhdelle ostajalle, markkinaosuus on ratkaisevassa asemassa. Tällöin sopimus kuuluu ryhmäpoikkeusasetuksen piiriin, jos ostajan markkinaosuus merkityksellisillä hankintamarkkinoilla on enintään 30 prosenttia. Yleisesti ottaen ryhmäpoikkeusasetus ei sovellu sen kaltaisiin sopimuksiin, joilla jollain tavoin pyritään ehdottomasti rajoittamaan toisen sopimusosapuolen toimintaa markkinoilla. Sopimusosapuolilla tulee siis aina säilyä valta toimia myös ohi sopimuksen. Vertikaalisten sopimusten 30 prosentin markkinaosuusraja ei ole ehdoton. Rajan ylittävät sopimukset eivät ole automaattisesti kiellettyjä. Sopimusta arvioidaan tuolloin yksilöllisesti ja tutkitaan vääristäkö se liiallisesti kilpailua. Tutkinnan kohteena on tuolloin muun muassa toimittajan, kilpailijoiden ja ostajan asema markkinoilla, alalle pääsyn esteet, tuotteen ominaisuudet sekä markkinoiden kehitysvaiheet. Jos sopimuksen voidaan katsoa kuuluvan artiklan 81 kohdan 1 piiriin, täytyy arvioida täyttääkö se artiklan 3 ehdot yksittäispoikkeuksen myöntämisestä. Jos lopputulos arvioinnin jälkeen on sen kaltainen, että sopimus tehostaa tuotantoa tai jakelua, edistää teknistä tai taloudellista kehitystä, eikä sisällä ehtoja, jotka eivät ole välttämättömiä sopimuksen toteutumiseksi ja myös kuluttajat pääsevät nauttimaan yhteistyön hyödyistä, voidaan sopimuksen katsoa olevan sallittu kilpailuoikeuden näkökulmasta. (Alkio & Wik 2004: 226–227; Kuoppamäki 2003: 516, 522–523; Kilpailunrajoituslain uudistus 2004: 6; Kilpailuvirasto 2004/C.)

Tiivistäen vertikaalisten yhteistyösopimusten arviointi kilpailuoikeudellisesti ei ole niin sidottua ja ehdotonta kuin horisontaalisten yhteistyösopimusten arviointi. Kuitenkin siinä tapauksessa, että vertikaalisesti tapahtuvan yhteistyön osapuolet ovat kilpailijoita keskenään, voidaan yhteistyön sallittavuuden arviointi rinnastaa horisontaalisen yhteistyön sallittavuuden arviointiin. Tuolloin kilpailua vääristäviä vaikutuksia katsotaan tiukemmin ja markkinaosuusrajoitukset ovat ehdottomampia kuin vertikaalisia sopimuksia arvioitaessa. Artiklan 81 kohdan 3 ehdot poikkeuksen myöntämisestä eivät ole niin helposti täytettä-

vissä, jos kyseessä on kilpailijoiden välinen toiminta. Sopimuksesta syntyvien hyötyjen tulee olla todistettavasti kilpailuun negatiivisesti vaikuttavia piirteitä huomattavasti suurempia. Muiden kuin kilpailijoiden välisiä vertikaalisia yhteistyösopimuksia katsotaan suopeammin ja usein sopimukset sisältävätkin vain vähän kilpailua rajoittavia elementtejä. Oikein toteutettuina vertikaaliset yhteistyösopimukset saattavat olla jopa yleishyödyllisiä ja tehostaa koko markkinoiden toimintaa.

#### 4.7. Muita lähtökohtaisesti sallittuja yhteistyömuotoja

Tutkimus- ja kehitysyhteistyön, teknologian vaihdon, erikoistumisen tai myynti- ja ostoyhteistyön lisäksi on myös monia muita yhteistyömuotoja, joiden avulla yritykset pystyvät tehostamaan toimintaansa, vastaamaan markkinoiden haasteisiin ja luomaan yritystoiminnalleen vankemman taloudellisen pohjan. Myös kilpailuoikeus katsoo suopeasti sen kaltaisia yhteistyömuotoja, joilla saavutetut hyödyt ulottuvat markkinoilla kuluttajille asti.

Yritykset voivat solmia yhteistyösopimuksen esimerkiksi jonkin uuden tuotteen markkinoille saattamiseksi ja sen myynnin edistämiseksi. Laajimmillaan yhteistyö kattaa koko myynnin, mutta se voi rajoittua myös pelkästään tuotteen jakeluun, huoltoon tai mainontaan liittyviin alueisiin. Markkinoille saattamista koskevien yhteistyösopimusten arviointi perustuu maantieteellisiin markkinoiden, joille yhteistyön vaikutukset ulottuvat, määrittelyyn. Yhteistyösopimuksen vaikutukset voivat ulottua epäsuorasti myös yritysten lähimarkkinoille, jolloin myös niiden luonne vaikuttaa sopimuksen sallittavuuteen. Markkinoille saattamista koskevien sopimusten osalta EY:n kilpailuoikeudessa ei ole laadittu ryhmäpoikkeusasetusta, joten sopimuksen laillisuuden ja sallittavuuden tarkinta jää yrityksille itselleen artiklan 81 kohdan 1 ja 3 perusteella. Sopimusta arvioitaessa voidaan kuitenkin käyttää apuna yleisiä periaatteita, jotka on esitetty EY:n komission antamissa suuntaviivoissa koskien horisontaalista yhteistyötä kilpailuoikeudessa. (Alkio & Wik 2004: 212–214; Mentula 2002: 297–300.)

Markkinoille saattamista koskevista yhteistyösopimuksista saattaa syntyä kilpailuongelmia muun muassa silloin, jos yhteistyökumppanit pyrkivät soveltaamaan yhteisiä hintoja markkinoille saatettavan tuotteen osalta tai yhteiset markkinointi- ja myynninedistämiskustannukset nousevat korkeiksi. Yhteisen

jakelun järjestämisessä on myös riski markkinoiden jakamisesta varsinkin silloin, jos sovitut jakelujärjestelyt ovat vastavuoroisia. Tämä tarkoittaisi, että sopimusosapuolet sopisivat tuotteidensa jakelusta toistensa kotimarkkinoilla ja näin ollen kilpailu kotimarkkinoilla supistuisi. Kuitenkin, jos tuotteen markkinoille saattaminen edellyttäisi ehdottomasti tällaista menettelyä, on menettelyn katsottu olevan sallittua artiklan 81 kohdan 3 mukaisesti. Mikäli markkinoille saattamista koskeva yhteistyösopimus ei sisällä edellä mainittuja kilpailullisia rajoitteita, on sopimus yleensä sallittu, jos sopimuksen osapuolilla ei ole merkittävää markkinavoimaa markkinoilla. Artiklan 81 kohdan 1 kielto koskee vain sellaisia tapauksia, joissa sopimusten osapuolten markkinaosuus ylittää yli 15 prosentin rajan. Tässäkään tapauksessa sopimus ei ole ehdottomasti kielletty. Sopimusta tulee tällöin arvioida tapauskohtaisesti artiklan 81 kohdan 3 poikkeussäännösten perusteella. Jos sopimus täyttää edellytykset vähämerkityksellisistä kilpailunrajoituksista ja sopimus on yleishyödyllinen koko markkinoiden kannalta, voidaan sen katsoa olevan sallittu myös isompia markkinaosuuksia hallitseville yrityksille. (Alkio & Wik 2004: 212–214; Mentula 2002: 297–300.)

Standardointisopimukset voivat olla hyvinkin yleisiä esimerkiksi tekniikkaan ja elektroniikkaan liittyvillä toimialoilla. Yritykset voivat tehdä tuotteidensa käytettävyyttä ja monipuolisuutta lisääviä standardointisopimuksia muiden lähiesillä toimialoilla toimivien yritysten kanssa. Standardointisopimusten avulla varmistetaan jokin tuotteen ominaisuus kuten laatu, koko tai tekninen ominaisuus, minkä avulla pyritään takaamaan tuotteen yhteensopivuus ja käytettävyys muiden tuotteiden tai järjestelmien kanssa. Kaikkea kilpailijoiden välistä standardointiin liittyvää yhteistyötä arvioidaan EY:n kilpailuoikeuden artiklan 81 kohdan 1 mukaisesti. Kilpailijoiden väliset standardointisopimukset eivät yleensä aiheuta kilpailun rajoittumista markkinoilla, mikäli kaikki yritykset voivat osallistua standardin laatimiseen ja voivat olla myös vapaasti noudattamatta standardia. (Alkio & Wik 2004: 214–217; Mentula 2002: 305–311.)

Myös EY:n komissio on suhtautunut standardointisopimukseen myönteisesti. Mikäli kilpailevien yritysten standardointisopimus aiheuttaa uusien kilpailijoiden markkinoille pääsyn esteitä, on sopimus artiklan 81 kohdan 1 mukaisesti kielletty. EY:n komissio ei ole antanut myöskään standardointisopimuksia koskevaa ryhmäpoikkeusasetusta. Yritysten tulee määritellä itse sopimuksen mahdolliset vaikutukset relevanteille markkinoille ja sen perusteella arvioida, täytyvätkö artiklan 81 kohdan 3 edellytykset sopimuksen sallittavuudesta. Stan-

dardointisopimuksista saattaa aiheutua kilpailullista haittaa, jos kilpailijoita estetään laatimasta omia vaihtoehtoisia standardeja tuotteilleen tai, jos he eivät pysty tuottamaan tuotteita, jotka eivät ole standardin mukaisia. Tällöin kilpailijoiden vapaa toiminta markkinoilla estyy. Standardisointisopimusten sallittavuus ei ole sidoksissa osapuolten markkinavoimaan. Isoakin markkinaosuutta nauttivilla yrityksillä on mahdollisuus solmia standardisointisopimuksia tuotteidensa osalta, jos sopimus ei sido heidän ja muiden kilpailijoiden toimintaa markkinoilla. Kilpailu voi kuitenkin rajoittua jo pelkästään standardien asettamista koskevien sopimusmääräysten perusteella, jos määräykset eivät perustu jonkin viranomaisen määräykseen vaan ovat pelkästään sopimusosapuolten itsensä kehittämiä. Tällöin sopimusten ulkopuolisten kilpailijoiden mahdollisuutta asettaa ja käyttää standardeja tasapuolisesti kohtuullisin ja syrjimättömin ehdoin voidaan jollain tavoin rajoittaa sopimusmääräyksin. Yleisesti standardisointisopimukseen on suhtauduttu hyvin myönteisesti, jos kaikilla kilpailijoilla markkinoilla on mahdollisuus osallistua avoimesti ja vapaasti standardin laadintaan ja käyttöön ja standardi ei estä uusien ja vaihtoehtoisten standardien tai menetelmien markkinoille pääsyä. Tässäkin tapauksessa standardisointisopimuksen osapuolten on kuitenkin aina kyettävä osoittamaan sopimuksesta syntyvien hyötyjen olevan kilpailua mahdollisesti rajoittavia elementtejä huomattavasti suurempia. ( Alkio & Wik 2004: 214–217; Mentula 2002: 305–311.)

Kilpailuoikeuden horisontaalisissa suuntaviivoissa on määritelty myös ympäristösopimukset yritysten välisenä yhteistyömuotona. Horisontaalisten suuntaviivojen mukaan:

*179. Ympäristösopimukset ovat sopimuksia, joilla osapuolet pyrkivät vähentämään saasteita ympäristölainsäädännössä määritellyllä tavalla tai saavuttamaan perustamisopimuksessa 174 artiklassa määritellyt ympäristötavoitteet. Sovittujen ympäristötoimenpiteiden tavoitteen on oltava suoraan yhteydessä asianomaisissa säännöksissä epäpuhtaudeksi tai jätteeksi määritellyn aineen vähentämiseen. Tämä edellytys sulkee tässä jaksossa esitettyjen sääntöjen soveltamisen ulkopuolelle sopimukset, joissa saastumisen vähentäminen on muiden toimenpiteiden sivutuote. 180. Ympäristösopimuksissa voidaan määritellä tuotteiden tai tuotantomenetelmien ympäristönsuojelua koskevia standardeja. Muita mahdollisia ryhmiä voivat olla samalla kaupan tasolla tehdyt sopimukset, joissa osapuolet sopivat ympäristötavoitteiden yhteisestä saavuttamisesta, kuten tiettyjen materiaalien kierrätyksestä, päästöjen vähentämisestä tai energiatehokkuuden parantamisesta. (Alkio & Wik 2004: 217.)*

Ympäristösopimukset ovat siis yritysten välisiä yhteistyösopimuksia, joilla osapuolet yhdessä kehittävät toimenpiteet puhtaamman ja ympäristöystävällisemmän tuotannon tai jakelun toteuttamiseen. Yhteistyö täytyy nimenomaan perustua edellä mainittujen tavoitteiden saavuttamiseen, jotta siihen voitaisiin soveltaa horisontaalisia suuntaviivoja ympäristösopimuksista. Yhteistyö ympäristönsuojeluun liittyvissä asioissa on vielä vähän harvinaisempaa kuin esimerkiksi tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan yhdistäminen. Tulevaisuudessa kuitenkin yritysten tulee asettaa yhä enemmän vastuuta ja resursseja ympäristölainsäädännöllisten vaatimusten toteuttamiseen ja ylläpitämiseen. Ympäristöystävällisempien menetelmien kehittäminen on kallista ja monesti enemmänkin pakollinen toimenpide kuin liiketoiminnallisesti kiinnostava osa-alue. Ympäristösopimuksen avulla yritykset pystyvät jakamaan ympäristölainsäädännön noudattamiseen liittyviä kustannuksia ja jopa kehittämään yhteiskunnallisesti edullisempia ja tehokkaampia ympäristöystävällisempiä tuotanto- tai jakelumenetelmiä.

Kilpailijoiden väliset ympäristösopimukset ovat yleensä sallittuja, jos ne ovat vapaaehtoisia eivätkä sido osapuolten toimintaa. Myöskään sellaiset sopimukset, joilla yhteistyökumppanit sopivat vain tuotteidensa tai menetelmiensä samankaltaisesta ympäristönsuojelullisesta tasosta, eivät sisällä merkittäviä kilpailuoikeudellisia vaikutuksia. Kilpailu saattaa vaarantua, jos ympäristösopimukseen osallistuvat monet saman toimialan yritykset ja sopimus rajoittaa osapuolten itsenäistä tuotekehitystä tai standardisoi liikaa alan tuotantomenetelmiä. Myös tilanteet, joissa ympäristöystävällisemmän tuotannon tai jakelun kehittäminen yhdessä muiden kilpailijoiden kanssa johtaa esimerkiksi salaisten liiketoimintaan liittyvien tietojen vaihtoon tai suuriin yhteisiin kustannuksiin, saattaa vaarantaa kilpailijoiden välisen kilpailun. Kuitenkin myös kilpailua rajoittavia piirteitä sisältävät sopimukset saattavat tulla hyväksytyksi artiklan 81 kohdan 3 nojalla. Usein ympäristösopimusten avulla saavutetaan sellaisia kustannussäästöjä ja etuja, joita yritykset yksinään eivät olisi kyenneet saavuttamaan. Myös kuluttajat voivat päästä nauttimaan sopimusten hyödyistä sopimusosapuolten tarjoamien tuotteiden edullisimpina hintoina. (Alkio & Wik 2004: 217–218.)

## 5. LÄHTÖKOHTAISESTI KIELLETTYT KARTELLIT

Kilpailuoikeus on määritellyt melko tarkasti sellaiset yhteistyön muodot, joiden on ensisijaisesti katsottu olevan markkinoille ja muille siellä toimiville haitallisia. Yhteistyön päämääränä tällaisissa tapauksissa on yleensä hintojen yhtenäistämisen tai markkinoiden jakaminen. Tällaiset paljaat kartellit ovat aina lähtökohtaisesti kiellettyjä ja vahingollisia erilaisille sidosryhmille. Kielletyistä kartelleista voi aiheutua vahinkoa monille eri tahoille, kuten kartellin asiakkaille tai asiakkaiden omille asiakkaille korkeampien hintojen muodossa. Myös kartelliyrityiden omat tavaran- tai palvelutoimittajat saattavat kärsiä kartellista, jos kartelliyrityöt ovat rajoittaneet omaa tuotantoaan ja sitä kautta ostojaan. Lisäksi myös kartelliin kuulumattomat kilpailevat yritykset saattavat kärsiä kartellista, jos kartelliyritykset esimerkiksi painostavat asiakkaitaan olemaan käyttämättä kilpailijoiden tuotteita tai palveluita. Joskus taas kielletyt kartellitkin saattavat olla hyödyllisiä samoilla markkinoilla kilpaileville yrityksille. Myös kilpailijat voivat käyttää hyödykseen kartellista aiheutuvat hinnankorotukset nostamalla omia hintojaan ja lisäämällä samalla omaa tuotantoaan minkään kartellin sitä rajoittamatta. Kyseenalaista tietysti tällaisissakin tilanteissa on loppukuluttajan hyöty ja lähtökohtaisesti kaikki kartellit, jotka liittyvät markkinoiden jakamiseen ja hintojen yhdenmukaistamiseen, ovat kiellettyjä. (Kanniainen ym. (2006): 420.)

Oikeushistoriastamme löytyy myös tapauksia, joissa hintayhteistyölle on myönnetty poikkeuslupia tai puuttumattomuustodistuksia. Raja kielletyn ja sallitun välillä on siis olemassa myös kielletyissä kartelleissa, koska kilpailulait ja -asetukset eivät ole pakottavia vaan tuomioistuimen tai kilpailuviranomaisen harkintavallan alaisia. Kokonaistaloudellisesti tarkasteltaessa esimerkiksi hintakartelli saattaa osoittautua taloudellisesti hyödylliseksi eikä sitä ole syytä kieltää negatiivisista puolista huolimatta. Riski kielletyn yhteistyön harjoittamiseen kuitenkin kasvaa, kun poikkeuslupakäytännöstä luovutaan. Yritykset joutuvat itse arvioimaan toimintansa oikeellisuuden tilanteessa, jossa lähtökohtaisesti kiellettyjen kartellien sallittavuus on hyvin tulkinnallista ja kyseenalaista.



## 5.1. Hintakartelli

Artikla 81 kohta 1 kieltää kaiken suoran tai välillisen osto- tai myyntihintojen vahvistamisen joko horisontaalisten samalla tuotantoportaalla tai vertikaalisesti eri tuotanto- tai jakeluportaalla toimivien yritysten välillä. Hinnoista sopiminen koskee sekä tuotteita että palveluja. Hintakartellit, eli kahden tai useamman kilpailijan väliset sopimukset tai pelkkä yhteisymmärrys myynti- tai ostohinnoista ovat kaikista vakavin ja näkyvin artiklan 81 rikkomuksista ja lähtökohdaisesti aina laitonta toimintaa. Hinnoista sopiminen voi esiintyä hyvin monessa eri muodossa. Hinnoista sopimista on esimerkiksi vähimmäis- tai enimmäishintojen asettaminen tietyille tuotteille tai yhteistyökumppaneiden hintojen yhteensovittaminen taikka hintatarjousten yhteinen koordinointi. Hinnoista sopimista on myös, jos kilpailijat yhteisvoimin yrittävät manipuloida erilaisin sopimuksin, yhdenmukaistettujen menettelytapojen tai yritysten yhteenliittymien avulla tietyille EU:n yhteismarkkina-alueelle kohdistuvien tuotteiden hintatasoa. Myös erilaisten kaupallisten järjestöjen pyrkimykset vaikuttaa hintatasoon tai hinnoittelutekijöihin on kielletty. Myöskään erityyppisten tariffihintojen tai ohjevähittäishintojen antaminen ei ole sallittua. Sopimukset, jotka varsinaisesti eivät koske hintojen asettamista, mutta joilla on hintojen asettava vaikutus, ovat kiellettyjä. Tällaisia sopimuksia ovat esimerkiksi katteiden nostamista tai alentamista koskevat sopimukset, sopimukset yhtäläisistä tai samankaltaisista alennuksista tai alennusten poistamisesta taikka sopimukset yhtäläisistä luotto- tai maksuehdoista. Kaikenlainen hinnoista sopiminen on yleensä kiellettyä, vaikka velvollisuus noudattaa asetettua hinnoittelua ei olisi sitova. Esimerkiksi järjestelyt, joissa osallisille yrityksille on jätetty mahdollisuus itse valita noudattavatko ne sovittuja tai suositeltuja hintoja, on katsottu kilpailulainsäädännössä laittomiksi ja artiklan 81 vastaisiksi. Merkitystä ei myöskään ole sillä, että hinnoista sopimisessa mukana ollut osapuoli pystyisi todistamaan, että markkinahinnat hintakartelliin kuuluneiden tuotteiden tai palveluiden osalta olisivat olleet samalla tasolla ilman kartelliakin. Pelkkä kartellissa mukanaolo on rangaistava teko, vaikka siitä ei olisikaan syntynyt mitään erityistä hyötyä mukana olijoille. (Alkio & Wik 2004: 145–147; Händelin ym. 2001: 83–85.)

Arvioitaessa, onko tietty kilpailijoiden tai eri jakeluportailla toimivien yritysten välinen hintoihin suorasti tai epäsuorasti liittyvä yhteistoiminta artiklan 81 vastaista, on yritysten pystyttävä todistamaan, että yrityksen hinnoittelu on täysin itsenäistä. Euroopan tuomioistuin onkin määritellyt, että vaatimus itsenäisestä

hintojen asettamisesta ei kiellä yrityksiltä oikeutta sopeuttaa toimintaansa markkinoilla toimivien yritysten nykyisen tai oletetun toiminnan mukaan. Täysin sallittua on siis sopeuttaa hintojaan kilpailijoiden hintoihin seuraamalla kilpailijaa ja sen toimia markkinoilla sekä hankkimalla julkisista ja laillisista lähteistä kilpailijan hintatietoja, esimerkiksi hankkimalla kilpailijan hinnastoja ja seuraamalla kilpailijan tarjouskampanjoita. Hiljainen hinnoista sopiminen asettamalla tietoisesti hinnat samalle tasolle kilpailijoiden kanssa tai passiivinen suhtautuminen samankaltaisiin hintoihin, on kuitenkin kiellettyksi. Komissio on katsonut, että kartellin asettamien hintojen passiivinen seuraaminen ei ole sopeutumista markkinoihin, vaan kilpailua rajoittavan toiminnan tukemista ja ylläpitoa ja siten lainvastaista. (Händelin ym. 2001: 85.)

Vaikkakin hintakartellit ovat lähtökohtaisesti ja hyvin laajasti lainvastaisia ja kiellettyjä kilpailulainsäädännössä, on myös määrähinnoittelulle ja hinnoista sopimiselle myönnetty poikkeuslupia kilpailuoikeuden historiassa. Hintakartellikin voi olla sallittuja, jos sen avulla voidaan tehostaa tuotantoa tai jakelua taikka parantaa taloudellista tai teknistä kehitystä ja kuluttajat saavat osan syntyvistä hyödyistä alemmina hintoina tai laadukkaampina tuotteina tai palveluina. Erityisen tärkeää lähtökohtaisesti kiellettyjen kilpailunrajoitusten tarkastelussa on yhteistyön toiminnan tarkoitus. Jos yhteistyön *tarkoituksena* on selvästi kilpailun rajoittaminen, on se kaikilta osin kiellettyä. Jos taas yhteistyön *seurauksena* on kilpailun rajoittuminen, voidaan se hyväksyä, jos yhteistoiminta edellyttää nimenomaan kilpailua rajoittavia toimia ja hyödyt markkinoille ovat selvästi haittoja suuremmat. Esimerkiksi ei-sitovien jälleenmyyntihintasuositusten tai valmistajien hinnastojen tarjoaminen jälleenmyyjille on sallittua. (Alkio & Wik 2004: 145–147.)

Vähittäistavarakauppa on hyvä esimerkki yhteisen määrähinnoittelun sallittavuudesta. Alalla toimii muutama iso tukkuliike, jonka ketjuihin valtaosa maamme päivittäistavarakaupoista kuuluu. Päivittäistavarakaupat saattavat olla hyvinkin pieniä kooltaan ja liikevaihdoltaan ja usein niiden omistajina toimii perheen muodostama pieni yritys. Omistajilla ei välttämättä ole suurta liiketaloudellista tuntemusta ja kokemusta eikä edellytyksiä vastata yksinään markkinoiden haasteisiin. Ketjuun kuulumalla myös pienet vähittäiskaupan alan yrittäjät pystyvät pienentämään sisäänostohintojaan ja tarjoamaan kuluttajille edullisempia tuotteita. Myös markkinointikustannukset pienenevät isompaan ketjuun kuuluttaessa.

Ketjuilla on omat tuotemerkinsä, joita ketjuihin kuuluvat liikkeet myyvät. Tuotemerkit muodostavat valtaosan kaupan myynnistä, mutta eivät kaikkea. Tuotemerkkien samankaltainen hinta kaupasta riippuen, on myös kuluttajalle edullisempaa ja selkeämpää, koska hintojen vertailu eri ketjujen ja tuotemerkin välillä helpottuu. Tämän vuoksi ketjuille on myönnetty poikkeuslupia määrähintakiellosta poiketen.

Kilpailuvirasto on esimerkiksi myöntänyt Ruokakeskon vähittäisketjulle poikkeusluvan kilpailunrajoituslain 4 §:n määrähintakiellosta (Dnro 571/67/2003). Poikkeuslupa on ollut voimassa vuoden 2004 loppuun asti, jonka jälkeen poikkeuslupakäytännöstä luovuttiin. Ruokakesko Oy kuuluu Kesko-konserniin ja sen keskeiset liiketoiminnot ovat päivittäistavarakauppojen ketjutoiminta ja suurtalouskauppa ammattiasiakkaille. Ruokakesko Oy on yksi Suomen suurimmista vähittäiskauppaketjuista markkina-alueenaan koko Suomi. Ketjuun kuuluu kaikenkokoisia K-ruokakauppoja. Näiden kauppojen oma tuotemerkki on Pirkka, joka käsittää kattavan valikoiman erilaisia päivittäistavaroita. Pirkka-tuotemerkki on Keskon omistama ja rekisteröimä, mutta käytännössä Ruokakesko vastaa tuotemerkeistä ja sen enimmäishinnoittelusta. Poikkeuslupahakemuksessa Ruokakesko Oy on hakenut poikkeuslupaa KilpRajL:n 4 §:n määrähintakiellosta liittyen K-päivittäistavaraketjuihin kuuluvien kauppojen ketjuvalikoimiin kuuluvien tuotteiden ylimmistä myyntihinnoista päättämiseen tai ylimpien hintojen määräytymisperusteista päättämiseen. Ruokakeskon Oy:n mukaan ketjuvalikoimaan kuuluvien tuotteiden myynnin osuus ketjun kunkin kokoluokan kauppojen keskimääräisestä, vuosittain jälkikäteen lasketusta myynnistä, ei ylittäisi 80 prosenttia. Ketjuvalikoima tarkoittaa sitä osaa koko tuotevalikoimasta, joka on kaikissa ketjun kaupoissa sama. Kilpailuvirasto myönsi päätöksellään poikkeusluvan enimmäishintojen määrittämisestä kaikkien Pirkka-tuotteiden osalta ja muiden ketjuvalikoimaan kuuluvien tuotteiden osalta silloin, kun ketjuvalikoimaan kuuluvien tuotteiden osuus koko ketjun kunkin kokoluokan kauppojen keskimääräisestä, vuosittain jälkikäteen lasketusta myynnistä ei ylitä 35 prosenttia. Ketjuvalikoiman ulkopuoliset tuotteet jäivät poikkeusluvan ulkopuolelle. Olennainen edellytys poikkeusluvan sallimiselle on nimenomaan se, että yhteistyön piiriin kuuluvat vähittäiskaupat huolehtivat siitä, ettei määrähinnoittelu koske ketjuvalikoiman ulkopuolisia tuotteita. Jos määrähinnoittelu vaikuttaa myös ketjuvalikoiman ulkopuolisten tuotteiden hinnoitteluun yksittäisissä vähittäiskaupoissa, katsotaan tämä kilpailunrikkomukseksi, josta aiheutuu rangaistus.

Kilpailuvirasto on myöntänyt Ruokakesko Oy:n ja kauppiaiden välisille ketjusopimuksille myös puuttumattomuustodistuksen toukokuussa 2003 (Dnro 945/67/2002) siitä, että Ruokakesko Oy:n ja sen päivittäistavarakaupan ketjuihin kuuluvien kauppiaiden välisiin ketjusopimuksiin sisältyvät ehdot eivät kuulu KilpRajL:n 4–6 §:ssä säädettyjen kieltojen piiriin. Ketjusopimukset ovat Ruokakeskon ja kauppiaiden välisiä sopimuksia, joilla kauppiat liittyvät päivittäistavaroiden vähittäiskauppaa harjoittavan markkinointiketjun jäseniksi. Ruokakesko toimii ketjujen keskusyksikkönä, joka vastaa ketjuja koskevasta suunnittelusta, päätöksenteosta ja johtamisesta, ketjukonseptien ylläpidosta ja niiden kilpailukyvyyn kehittämistä sekä ketjujen toiminnan ohjauksesta ja valvonnasta. Ruokakesko hankkii tukkukaupan ominaisuudessa ketjuyritysten tarvitsemia tavaroita ja samalla tarjoaa ketjuyrityksille ketjukonseptin toteuttamista edistäviä palveluja ja neuvontaa. Ketjuyritykset sen sijaan johtavat itsenäisesti vähittäiskauppojensa toimintaa ja päättävät kauppakohtaisista asioista sekä toteuttavat vähittäiskaupoille ketjukonseptissa määrätyt tehtävät. Ketjusopimus määrää sopimusosapuolten väliset oikeudet ja velvollisuudet ketjukonseptin mukaisesti. Ruokakeskolla on myös valtuudet antaa sitovia ohjeita liittyen ketjukonseptin toteuttamiseen. Vaikkakin edellä mainitut ketjusopimusten ehdot täyttävät KilpRajL:n 4 §:ssä tarkoitetun määrähinnoittelun tunnusmerkit, on kilpailuvirasto myöntänyt Ruokakeskon enimmäishinnoittelulle ketjukohtaiset poikkeusluvut. Kilpailuvirasto on mitä ilmeisimmin katsonut ettei ketjukohtainen määrähinnoittelu estä tai vähennä kilpailua markkinoilla, vaan päinvastoin edistää hintakilpailua eri vähittäiskaupan ketjujen välillä. Näin myös kuluttajille tarjotaan edullisempia tuotteita ja monipuolisempia tuotevalikoimia.

Myös Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnalle (SOK) on myönnetty poikkeuslupa (1095/67/2003) liittyen kilpailijoiden väliseen yhteistyöhön osuuskauppojen hankkiessa, hinnoitellessa ja markkinoiessa yhdessä päivittäistavaroita S-ryhmän ketjuun kuuluvissa päivittäistavara-kaupoissa. S-ryhmän muodostavat samalla jakeluportaalla toimivat osuuskauppiat. Lähtökohtaisesti KilpRajL:n 6 § kieltää samalla tuotanto- tai jakeluportaalla toimivien elinkeinonharjoittajien tai näiden yhteenliittymien hintoja tai vastikkeita koskevat sopimukset, suositukset tai vastaavat järjestelyt. Kilpailuvirasto on kuitenkin katsonut, kuten Kesko-konserninkin tapauksessa, että edellytykset poikkeusluvan myöntämiselle ovat olemassa ja näin ollen myöntänyt S-ryhmälle poikkeusluvan hankinta-, markkinointi- ja hintayhteistyöhön. Poikkeusluvalle on kuitenkin

asetettu ketjuun kuuluvien kauppiaiden vapautta lisääviä ehtoja. Osuuskauppojen tulee muun muassa voida halutessaan asettaa yhteisesti sovittuja vähittäismyyntihintoja alempia hintoja sekä mainostaa tuotteitaan itsenäisesti. Ketjusopimukseen kuuluvien tuotteiden määrä kaupoissa ei myöskään saa ylittää 60 %:a kaupan koko tuotevalikoimasta ja kauppiaille tulee olla mahdollisuus ostaa myös ketjuvalikoimiin kuuluvia tuotteita kokonaan SOK-ryhmän ulkopuolisilta hankintayhtiöiltä. Poikkeuslupa on muiden poikkeuslupien mukaisesti myönnetty vuoden 2004 loppuun saakka. Myös muille samankaltaisille vähittäiskaupan ketjuille kuin Kesko ja SOK on myönnetty poikkeuslupia kilpailunrajoituslain 4-6 §:n sisältyvistä kielloista 1990-luvulla ja 2000-luvun alussa.

## 5.2. Tarjouskartelli

Yhä yleisemmäksi toimintamalliksi markkinataloudessa on noussut kilpailuttaminen hankittaessa tuotteita tai palveluita toisilta yrityksiltä. Erityisesti julkisella sektorilla kilpailutus on erittäin yleistä, koska julkisista hankinnoista annettussa laissa (1505/1992, 1247/1997, 1009/2001, 1530/2001) on säädetty, että julkisen sektorin yritysten on pääsääntöisesti järjestettävä tarjouskilpailu hankintojensa osalta. Kilpailuttamiselle on yleistä, että samalla liiketoiminta-alueella toimivilta yrityksiltä pyydetään tarjous jonkin tietyn hankkeen toteuttamiseen tai jonkin tietyn tuotteen toimittamiseen. Tarjousten tulisi olla yksilöllisiä ja pelkästään yhden yrityksen piirissä laadittuja. Tarjoukseen liittyvät seikat ja laskentaperiaatteet ovat salaisia eikä tarjoukseen liittyviä tietoja saa luovuttaa kilpailevalle yritykselle. Tarjouspyyntö saattaa olla kuitenkin sen kaltainen, että yksi yritys ei yksinään pysty vastaamaan tarjoukseen, mutta yhdistäessään voimansa toisen yrityksen kanssa, tarjouspyyntö olisi mahdollista täyttää. Myös tarjouksen vastaanottavalle yritykselle saattaa olla hyötyä siitä, että tarjouksessa ovat mukana kaksi yritystä, jotka ovat yhdistäneet ammattiosaamisensa ja tietotaitonsa. Näin tarjouksen vastaanottaja saa mahdollisesti monipuolisemman ja laajemman osaamisen kuin yksi yritys pystyisi yksin tarjoamaan.

Tarjouskartellit ovat kuitenkin lähtökohtaisesti kiellettyjä sekä EY:n kilpailuolueudessa artiklan 81 mukaan että Suomen kilpailunrajoituslain 4 §:ssä. Tarjouskartelliksi on määritelty sellainen toiminta, jossa samaan tarjouskilpailuun osallistuvat elinkeinonharjoittajat yhdenmukaistavat tarjouksensa. Tarjouskartellikielto on hyvin perusteltavissa, koska yhdessä yrityksillä on mahdollista

nostaa hintaa korkeammalle kilpailun puuttuessa kuin tilanteessa, jossa yritykset kilpailisivat keskenään itsenäisillä tarjouksillaan. Tarjouskartellikielto ei koske pelkästään yhteisestä hinnasta sopimista vaan kielto ulottuu myös erimuotoiseen määrästä sopimiseen. Kaikki sopimukset, joiden tavoitteena on tavaran myyntiin, ostamiseen tai palvelun suorittamiseen liittyvässä tarjouskilpailussa

- a) saada joku tarjouskilpailuun osallistujista luopumaan tarjouksen teosta,
- b) pakottaa joku tarjouksen tekijöistä antamaan korkeampi tai alempi tarjous kuin toinen kilpailussa mukana oleva yritys on antanut, tai
- c) yhteistoiminnan avulla yhdenmukaistaa tarjoushinta, maksettava ennakko tai jokin luottoehto,

ovat kiellettyjä. Kiellettyä tarjouskartelliyhteistyötä on esimerkiksi se, kun kilpailijat jakavat keskenään tarjousehtoihin liittyvää luottamuksellista tietoa. Kielletylle tarjouskartellille on myös luonteenomaista, että yritykset jakavat pyydetty toimitukset jonkinlaisten kiintiöiden mukaisesti taikka, että yritykset sopivat keskenään, kuka tekee halvimman ja, kuka kalleimman tarjouksen tai, ketkä yrityksistä vetävät alun perin tekemänsä oman tarjouksen pois kilpailijan kanssa tekemänsä sopimuksen mukaisesti. Niin kuin muidenkin lähtökohtaisesti kiellettyjen kilpailunrajoitusten osalta, myös tarjouskartellissa pelkkä yhteisymmärrys kielletystä toiminnasta riittää eikä tarjouskartellista tarvitse olla olemassa mitään laadittua sopimusta, jotta yhteistoiminta voitaisiin tulkita kielletyksi ja rangaistavaksi. ( Kuoppamäki 2006: 112; Määttä 2004: 141.)

Kuitenkaan kaikenlainen yhteistyö tarjouskilpailuun osanottavien yritysten kesken ei ole kiellettyä. Esimerkiksi oikeuskäytännössä on katsottu, että samaan urakkakilpailuun osallistuvat yritykset voivat käyttää yhteistä asiantuntijaa laskentakustannusten minimoimisessa. Myös toimialayhdistykset voivat jakaa yleistä materiaalia, esimerkiksi kustannuskehityksestä tai julkisissa indekseissä tapahtuneista muutoksista. Tämän kaltaista materiaalia yritykset voivat käyttää hyväkseen itsenäisiä tarjouksia laatiessaan. (Määttä 2004: 143.)

Yhtenä tarjouskartellin muotona pidetään niin sanottuja konsortioita. Konsortioissa tarjouksen antajat ovat liittyneet yhteen tehdäkseen yhteisen tarjouksen

yhteisestä suorituksesta. Tällainen toimintamuoto on kilpailuoikeudessa lähtökohtaisesti sallittu. Sallitulla konsortiolla tarkoitetaan järjestelyä, jossa keskenään kilpailevat yritykset sitoutuvat sellaiseen yhteiseen työsuoritukseen, jota yksittäinen konsortion jäsen ei pystyisi itsenäisesti suorittamaan. Tällaisia isoja tarjouskilpailun hankkeita on yleisesti esimerkiksi rakennusurakkakilpailuissa. Iso rakennusurakka on useasti sen kaltainen, että sitä ei yksi yritys pysty suorittamaan alusta loppuun yksinään. Kuitenkin myös konsortioiden sallittavuudelle on asetettu erityisiä vaatimuksia. Jotta annettu yhteistarjous olisi sallittu, tulee kaikkien tarjouksessa mukana olleiden yritysten myös osallistua työn suorittamiseen. ( Kuoppamäki 2006: 112–115.)

Rajanveto kielletyn tarjouskartellin ja sallitun konsortion välillä on häilyvä, koska konsortiossakin mukana olevat yritykset ovat kilpailijoita keskenään ja yhteistarjous rajoittaa selvästi tilanteessa normaalista syntyvää kilpailutilannetta. Konsortioiden sallittavuutta tutkitaan yleensä tapauskohtaisesti. Mitä markkina-asemaltaan isommat yritykset ovat mukana yhteisessä tarjouksessa, sitä vaikeammaksi perustelut siitä, että yritys ei pystyisi suoriutumaan hankkeestaan yksinään, ovat. Toisaalta taas yhteistarjous konsortion muodossa saattaa olla monelle pienelle elinkeinonharjoittajalle ainoa mahdollisuus osallistua koko tarjouskilpailuun. ( Kuoppamäki 2006: 112–115.)

Konsortion avulla myös pienille yrityksille annetaan mahdollisuus olla osana isompia hankkeita ja omalla tavallaan olla mukana alan kilpailussa isompien kanssa. Hyvä esimerkki yhteistarjouksen tuottamista eduista ammatinharjoittajille on kuntien kilpailuttaman taksi- ja bussiliikenteen yhteissopimusjärjestelyt. Kuntien tulee järjestää muun muassa koululaisten kuljetus kodin ja koulun välillä sekä kuntalaisten kuljetus sairaanhoitopalvelujen luo. Tätä tarkoitusta varten kunnat kilpailuttavat vuosittain paikallisia bussi- ja taksiryrittäjiä. Kunnilla on kuitenkin julkisista hankinnoista annetun lain (1505/1992, 1247/1997, 1009/2001, 1530/2001) puitteissa mahdollisuus itse päättää, kuinka laajoissa kokonaisuuksissa liikennettä kilpailutetaan ja näin antaa mahdollisuus mahdollisimman monelle paikalliselle yrittäjälle saada oma osansa ja tulonsa kunnan ylläpitämästä joukkoliikenteestä. Kunnankaan kannalta ei olisi kovin edullista, että vain yksi yrittäjä saisi koko liikenteen järjestämisen itselleen ja muut paikalliset yrittäjät joutuisivat ahdinkoon sen vuoksi. Kaikki paikalliset liikenneyrittäjät eivät kuitenkaan voi olla konsortiossa mukana, koska silloin kilpailu estyisi kokonaan. Tätä vuoksi kilpailuneuvosto onkin määritellyt säännöt, joiden puit-

teissa kuntien kilpailuttaman bussi- ja taksiliikenteen sopimusjärjestelyissä tulee toimia. Kilpailuneuvosto on edellyttänyt, että jokaisen konsortion jäsenen panos on todellinen ja merkityksellinen työsuorituksen taloudelliselle toteutukselle. Lisäksi on edellytetty, ettei yhteistarjous estä kilpailua tarjouskilpailun kohteena olevassa hankinnassa vaan, että konsortio kilpailee hankinnasta muiden mahdollisten tarjoajien ja yhteenliittymien kanssa. Näin yhteistarjouksien seurauksena syntyykin itse asiassa enemmän kilpailua kuin tilanteessa, jossa yhteistyötä ei tehtäisi ollenkaan. ( Kuoppamäki 2006: 112–115.)

### 5.3. Tuotannonrajoitukset ja markkinoiden tai hankintalähteiden jakaminen

Kilpailun rikkomiselle on tunnusomaista kaikenlainen toisten kilpailijoiden toiminnan rajoittaminen tiettyjen tuotteiden tai palvelujen osalta taikka tiettyjen markkina-alueiden osalta. Tällaista toiminnan rajoittamista ovat nimenomaisesti tuotannonrajoitussopimukset sekä markkinoiden ja hankintalähteiden jakaminen, mitkä ovat kiellettyjä Rooman perustamissopimuksen artiklan 81 ja kilpailunrajoituslain 4 §:n 2 momentin mukaisesti. Tuotannonrajoitukset liittyvät läheisesti yrityksen tuotantoon ja ovat yleensä sopimuksia, joissa sovitaan tietyistä tuotantokiintiöistä. Tuotannonrajoitussopimukset ovat edullisia yrityksille silloin, kun yritysten tuotteet ovat hyvin samanlaisia eivätkä yritykset pysty erottumaan markkinoilla kilpailijoidensa tuotteista. Tällöin kuluttajalle ei periaatteessa ole merkitystä, kenen yrityksen valmistaman tuotteen hän ostaa. Tuotannonrajoitussopimuksilla yritykset varmistuvat siitä, että saavat myydyksi edes osan tuotteistaan, kun kilpailija ei pysty täyttämään koko markkinoiden kysyntää tarjonnallaan. Voidaan siis katsoa, että tuotannonrajoitussopimukset liittyvät läheisesti markkinoiden jakamiseen saman markkina-alueen sisällä. Kuluttajien näkökulmasta tuotannonrajoitussopimukset eivät kuitenkaan ole edullisia, koska useasti niihin liittyy myös hintatason sopeuttamista ja hintakilpailun kutistumista, koska sopimuksessa mukana olevat yritykset eivät pysty hintoja alentamalla lisäämään tuotteidensa menekkiä ja sitä kautta kasvattamaan tuotantoaan. (Händelin ym. 2001: 98; Kuoppamäki 2006: 115–116.)

Markkinoiden tai hankintalähteiden jakamista koskevat sopimukset voivat olla paljon moniulotteisempia kuin pelkät tuotannonrajoitussopimukset ja niiden vaikutukset ulottuvat laajemmin monille eri markkinoille. Yritykset voivat jakaa markkinoitaan sopimuksin monella eri tapaa; markkinoiden jakamista kos-



keva sopimus voi koskea markkinaosuuksia, markkina-alueita tai markkinoilla olevia asiakkaita, joille tuotteita tai palveluja myydään. Kilpailijat voivat esimerkiksi jakaa nykyisiä tai tulevia asiakkaitaan maantieteellisesti alueisiin, joilla kumpikin myy tai on myymättä omia tuotteitaan. Kilpailijat voivat myös sopia keskenään, että toinen osapuoli myy yksinomaan tietyille asiakkaille tai asiakasryhmille. Markkinoiden jakaminen ei lähtökohtaisesti koskaan voi olla kuluttajille hyödyllistä, koska markkinoita jakamalla yritykset saavat itselleen suojatun toimintaympäristön, jonka hintatasoa ja tuote- ja palveluvalikoimaa yritys itse voi vapaasti säädellä. Kuluttajien valintamahdollisuudet ja mahdollisuudet hinta- ja laatuvertailuun vähenevät tai pahimmassa tapauksessa katoavat kokonaan. Myös sopimusosapuolina olevien yritysten toiminnan tehokkuus kärsii, koska kilpailun puuttuminen ei lisää yritysten halua kehittää tuotteitaan ja palveluitaan tai tehostaa muulla tavoin toimintaansa. (Händelin ym. 2001: 94–95; Kuoppamäki 2006: 117.)

Kun markkinoiden jakaminen liittyy yrityksen valmistustoiminnan jälkeiseen toimintaan valmiilla tuotteilla tai palveluilla, hankintalähteiden jakaminen liittyy taas toimintaan ennen tuotteiden valmistusta. Hankintalähteiden jakamalla samalla tuotantoportaalla toimivat yritykset jakavat hankintalähteitään eli tavarantoimittajia. Hankintalähteiden jakamisessa on kyseessä ostokartellista, kun sopimusosapuolet sopivat keskenään keneltä toimittajalta kukin hankkii raaka-aineensa ja tuotantoon liittyvät palvelunsa. Myös alihankkijoiden käytön jakaminen voidaan rinnastaa hankintalähteiden jakamiseen. Tällaiset niin sanotut ostokartellit rajoittavat epäedullisesti tavarantoimittajien mahdollisuuksia harjoittaa liiketoimintaansa.

Yksinään tarkasteltuina sekä tuotannonrajoitukset että markkinoiden ja hankintalähteiden jakamista koskevat sopimukset ovat kilpailuoikeudessa katsottu haitallisiksi ja näin ollen kielletyiksi. Liitännäisinä johonkin sallittuun yhteistoiminnan muotoon nämäkin sopimukset saattavat kuitenkin olla sallittuja kilpailuoikeudessa. Esimerkiksi tuotannonrajoitussopimus saattaa olla välttämättömän erikoistumissopimukseen liitettynä, jotta kuluttajia muuten hyödyttävät järjestelyt saataisiin toteutettua. Yritykset, jotka ovat solmineet sallitun erikoistumissopimuksen, täytyisi suunnata uudelleen tuotantaan ja karsia päällekkäisyyksiään, jotta erikoistumissopimuksesta saatavat hyödyt voitaisiin siirtää kuluttajille edullisempina hintoina. Tässä tapauksessa tuotannonrajoituksesta aiheutuvat haitat ovat erikoistumissopimuksesta saatavia hyötyjä huomattavas-

ti pienemmät. Yritykset voivat myös vähentää tuotantoaan tekemällä niin sanottuja rationalisointi- tai erikoistumissopimuksia, joilla yritykset luopuvat vastavuoroisesti tietyistä toiminnoistaan. Tällaiset sopimukset saattavat tehostaa tuotteiden valmistumista ja jakelua, koska yritykset voivat keskittyä ja pannaostaa tietyn tuotteen tuotantoon. Tätä kautta tehokkuuden lisääntymisen seurauksena yritykset pystyvät tarjoamaan kuluttajille edullisempia ja mahdollisesti jopa laadukkaampia hyödykkeitä kuin tilanteessa, jossa yritykset valmistaisivat monia eri tuotteita eivätkä pystyisi keskittymään tarpeeksi minkään tuotteen kehittämiseen. ( Händelin ym. 2001: 99; Kuoppamäki 2006: 117–119.)

#### 5.4. Kieltoperiaatteen ulkopuolelle jäävät sopimukset

EY:n perustamissopimuksen 81 (1) artiklan ulkopuolelle jäävät sellaiset sopimukset, jotka eivät liity osapuolten kilpailukäyttäytymisen yhteensovittamiseen markkinoilla. Tämän kaltaisiin sopimuksiin ei voida soveltaa kilpailuoikeutta, vaikkakin niiden luonne on samankaltainen kuin sopimukset, joihin sovelletaan perustamissopimuksen 81 artiklaa tai kilpailunrajoituslakia (27.5.1992/480, viimeksi muutettu lailla 318/2004). Komission tiedonannon koskien horisontaalisia sopimuksia (EYVL 2001 C 3 6.1.2001) mukaan kieltoperiaatteen ulkopuolelle jäävä yhteistyö kuuluu perustamissopimuksen 81 (1) artiklan piiriin vain poikkeustapauksissa. Sopimuksia, jotka jäävät kieltoperiaatteen ulkopuolelle arvioidaan komission tiedonannossa seuraavan kolmen kriteerin avulla:

*kilpailijat.* Yhteistyötä harjoittavien yritysten tulee olla jollakin muotoa kilpailijoita keskenään, jotta yhteistyöstä aiheutuvat haitat voisivat olla kilpailua rajoittavia ja näin ollen haitallisia. Kilpailijan käsite on kuitenkin hyvin laaja ja vaikeasti tulkittava. Kilpailunrajoituslaissa (27.5.1992/480, viimeksi muutettu lailla 318/2004) kilpailija on määritelty seuraavasti: *yritystä pidetään todellisena kilpailijana, jos se toimii samoilla relevanteilla markkinoilla, tai jos se vastauksena suhteellisten hintojen pieneen, mutta pysyvään korotukseen voi sopimuksen puuttuessa vaihtaa tuotantonsa relevantteihin tuotteisiin ja markkinoida niitä lyhyellä aikavälillä tämän aiheuttamatta merkittäviä lisäkustannuksia tai riskejä.* Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että yrityksen tarjonta on korvattavissa. Kilpailijan käsitettä arvioidaan myös maantieteellisten markkinoiden kautta. Jos yrityksen on sen hetkiselä kapasiteetillaan helppo tulla ja toimia markkinoilla, pidetään sitä kilpailijana. Jos taas yrityksen olisi tehtävä merkittäviä lisäinvestointeja, strategisia päätök-

siä tai sille aiheutuisi viivästymisiä, yritystä ei pidetä todellisena vaan potentiaalisena kilpailijana. Arvioitaessa, onko yritys toisen yrityksen potentiaalinen kilpailija, arvioinnin perusteiden on oltava realistiset eikä pelkkä teoreettinen mahdollisuus päästä markkinoille ole riittävä peruste. Lisäksi markkinoille tulo on tapahduttava riittävän nopeasti, jotta mahdollinen markkinoille tulo aiheuttaisi paineita ja kilpailun kiristymistä muiden jo markkinoilla olevien osalta. ( Määttä 2004: 144–145.)

Oikeuskäytäntö on myös muokannut ja tarkentanut kilpailijan käsitettä. Oikeuskäytännössämme on katsottu yritysten olevan mahdollisia kilpailijoita keskenään myös silloin, jos ne yhteistyösopimuksen avulla saavat mahdollisuuden päästä toisen sopimusosapuolen alalle tai toiminta-alueelle. Tällaisissa tapauksissa on kiinnitetty erityisesti huomiota siihen, voisivatko yhteistyön osapuolet mahdollisesti myös yksinään aloittaa toiminnan valtakunnallisella tasolla ja olisiko yrityksellä yksinään tähän riittävät resurssit. Myös siihen, ovatko yritykset jo keskenään kilpailijoita joillakin muilla hyödykemarkkinoilla, on kiinnitetty huomiota. Toisaalta kieltoperiaatteen alaiseksi ei ole katsottu sellaista yhteistyötä, johon ovat vaikuttaneet myös muut kuin kilpailijoiden kanssa samoilla markkinoilla toimivat yritykset. ( Määttä 2004: 145.)

*Resurssiperiaate.* Kieltoperiaatteen ulkopuolelle voi jäädä myös yhteistyö, johon ryhdytään sen vuoksi, että yhteistyökumppanit eivät yksinään pystyisi hoitamaan yhteistyön piiriin kuuluvaa hanketta tai toimintaa. Resurssiperiaatteen soveltuvuutta arvioitaessa on otettava huomioon se, olisiko yrityksellä yksinään tarvittava varallisuus, taitotieto ja muut resurssit käytettävinaan. Arviointi ei kuitenkaan ole helppoa, koska esimerkiksi varallisuuden puute on korjattavissa ulkopuolisella lainalla. Tällöin tulee taas arvioida, kuinka helppoa lisävarallisuutta voi hankkia ja, onko se järkevää yrityksen pääomarakenteen puitteissa. ( Määttä 2004: 145.)

*Merkitykselliset kilpailuparametrit.* Kolmantena komission tiedonannossa on yhteistyö, joka ei vaikuta merkityksellisiin kilpailuparametreihin. Minkä kaltainen yhteistyö ei sitten vaikuta merkityksellisiin kilpailuparametreihin? Tämä on jäänyt komission tiedonannossa hieman epäselväksi ja tulkinnanvaraiseksi. On kuitenkin katsottu, että esimerkiksi yleisten sopimusehtojen käyttö eri yhtiöiden vakuutussovimuksissa ei vaikuta merkityksellisiin kilpailuparametreihin,

jos sopimusehdoilla ei puututa suorasti tai epäsuorasti muun muassa hinnoitteluun. Merkityksellisiin kilpailuparametreihin ei myöskään ole katsottu vaikuttavan yhteistyö yhteisyritysten välillä, jos yritykset ovat riittävän vahvoja toimimaan itsenäisesti ja riippumattomina. ( Määttä 2004: 147.)

Poikkeustapauksissa voidaan yhteistyön katsoa kuuluvan kuitenkin kieltoperiaatteen piiriin, vaikkakin edellä mainitut 3 kriteeriä toteutuisivat. Tällainen poikkeustapaus on esimerkiksi, jos yhteistyön piiriin kuuluu sellaisia yrityksiä, joilla on jo merkittävä valta markkinoilla tai, jos yhteistyö mahdollisesti aiheuttaa kolmansiin osapuoliin kohdistuvia markkinoiden sulkemiseen liittyviä ongelmia. ( Määttä 2004: 147.)

## LOPUKSI

Kilpailuoikeus kansallisella tasolla sekä Euroopan Yhteisössä on melko tarkasti määritelty lakien ja asetusten kokonaisuus. EU:n kilpailupolitiikan perustana toimii kuitenkin melko monimutkainen kokonaisuus, koska säännöstö muodostuu varsin monista erilaisista säädöksistä ja tiedonannoista. Tämän lisäksi säädösten ja tiedonantojen tueksi on säädetty vielä erinäisiä lisäsäätöjä. Selkeästi kilpailua rajoittavista yhteistoiminnan muodoista kuten määrähintakartelleista ja markkinoiden jakamisesta on olemassa melko selkeät ja yksityiskohtaiset säädökset. Yritysten tulisi näiden avulla helposti tunnistaa harjoittavansa kiellettyä toimintaa, jos yhteistoiminta tähtää hinnoista tai markkina-alueista sopimiseen tai yhteistoiminnasta syntyy selkeästi markkinoille tämänkaltaisia sivuvaikutuksia. Tästä huolimatta varsinkin monet isommat yritykset harjoittavat yhteistyötä häikäilemättömästi ja kilpailuoikeutta uhmaten. Tämän vuoksi kilpailulainsäädäntöäkin on jouduttu jatkuvasti kiristämään ja tuomiot kilpailunrajoituksista ovat tiukentuneet. Toisaalta kilpailulainsäädännön kiristyminen kitkee haitalliset markkinavaikutukset ja luo paremmat toimintamahdollisuudet pienille - ja keskisuurille yrityksille, toisaalta taas myös pk-yritysten mahdollisuudet harjoittaa yhteistyötä ovat kaventuneet.

On olemassa kuitenkin paljon erilaisia yhteistyömuotoja, jotka eivät suoranaisesti liity ehdottomasti kiellettyihin kilpailunrajoituksiin. Esimerkiksi tutkimus- ja tuotekehitys on kallista ja erityistä ammattitaitoa vaativa osa-alue yritysten liiketoiminnassa. Tällaisten yhteistyömuotojen avulla yksinään voimattomat yritykset pystyvät paremmin vastaamaan isojen yritysten luomaan kilpailuun. Yleensä yritykset päätyvätkin yhteistyösopimukseen halutessaan tehostaa ja kasvattaa omaa liiketoimintaansa. Tarkoitus ja päämäärät ovat usein vilpittömiä eikä tunnisteta, että yhteistyöstä aiheutuukin markkinoille kielteisiä vaikutuksia. Myös lainsäädäntö tällaisten yhteistyömuotojen osalta on hieman tulkinnanvaraista. Siksi onkin hyvin tärkeää, että lainsäädännöstä löytyy vähämerkityksellisiä kilpailunrajoituksia koskevia tiedonantoja, joiden avulla yrityksillä on mahdollisuus arvioida paremmin mahdollisen yhteistyönsä seurauksia jo ennen sopimuksen syntyä. Tiedonannot selkeyttävät lakien tulkitsemista ja ymmärtämistä, mutta eivät kuitenkaan täysin poista yritysten vaikeutta arvioida yhteistoimintansa sallittavuutta. Sallitun ja kielletyn raja saattaa joissain tapauksissa olla hyvinkin häilyvä. Koska myös poikkeuslupakäytännöstä luovuttiin noin kaksi vuotta sitten, on komission ja kansallisten kilpailuviran-

omaisten valvonnan painopiste kääntynyt ennakkovalvonnasta jälkikäteisvalvontaan. Kilpailunrikkomustapauksessa jälkikäteisvalvonta on yritysten näkökulmasta myöhäistä. Tämän vuoksi yritysten on arvioitava yhteistyönsä sallittavuus itsenäisesti ja mahdollisesti otettava riski rangaistuksesta. Tämä taas saattaa rajoittaa varsinkin pienten ja keskisuurten yritysten uskallusta ryhtyä harjoittamaan yhteistoimintaa kilpailijan tai eri tuotantoportaalla toimivan elinkeinonharjoittajan kanssa. Yhteistyö saattaisi kuitenkin olla elinehto kummallekin osapuolelle liiketoiminnan kannattavuuden ja innovatiivisuuden säilyttämiseksi. Siksi näkisinkin hyvin tärkeänä asiana, että lainsäädännöstä löytyisi ajan tasalla olevaa monipuolista opastusta ja suuntaviivoja nimenomaan sallitun yhteistoiminnan harjoittamiseen, jotta etenkin pienille ja keskisuurille yrityksille luotaisiin paremmat mahdollisuudet harjoittaa tuloksellista koko kansantaloutta hyödyntävää liiketoimintaa.

## LÄHDELUETTELO

Aalto-Setälä, Amper, Haussila, Hemmo, Lintumaa, Saloheimo, Salomaa, Strömberg & Tuomainen (2002). Yrityksen ja yhteisön vastuuriskit, oikeudellisen riskienhallinnan perusteet. Helsinki: Tietosanoma Oy. s. 420.

Aila, Minna (1994). Myynti- ja ostoyhteistyöjärjestelyt – kilpailuoikeudellinen sääntely sekä taloudelliset tavoitteet ja vaikutukset. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 47/1994. s.87.

Aine, Antti (1998). Kilpailulainsäädännön vaikutus sopimusten pätevyys. Turku: Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisu. s. 252.

Alkio, Mikko & Wik, Christian (2004). Kilpailuoikeus. Helsinki: Talentum. s. 904.

Asetus Kilpailuvirastosta 66/1993.

Erämetsä, Pirkko (1992). Sopimukset EY-alueella: käsikirja. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. s. 235.

Haukka, Sari (2006): Kartellisakat ja niiden tuomioistuinkontrolli EU:ssa. Defensor Legis N:o 2/2006, s. 257–272.

Huopalainen, Händelin, Keturi & Luostarinen (1998). Kilpailuoikeuden käsikirja. Helsinki: Oy Edita Ab. s. 262.

Händelin, Huopalainen Keturi & Luostarinen (2001). Kilpailuoikeuden käsikirja. Helsinki: Oy Edita Ab. ISBN 951-37-3255-X. s. 354.

Joutsimo, Saraste & Silaskivi (2005): Seuraamukset kilpailunrajoituksista: Sanktiot, leniency, myötävaikuttaminen ja vahingonkorvaukset. Defensor Legis N:o 5/2005, s. 1051–1076.

Juurela, Teuvo & Nuutinen, Eeva (1998). Keskeistä EU-säännöstöä yrityksille. Helsinki: Suomen Ulkomaankauppaliitto, Euroneuvontakeskus. s. 71.

Kalliomaa-Puha, Laura (1995). Kielletyt kartellit ja hyödyllinen yhteistyö kilpailuoikeudessa. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. s. 210.

Kanniainen, Saraste & Tammelin (2006): Kartellivahingon ja sen määrän toteen näyttäminen vahingonkorvausoikeudenkäynnissä. Defensor Legis N:o 3/2006, s. 419–440.

Kilpailunrajoituslain uudistus 2004. Kilpailuviraston julkaisu. Helsinki. S. 7.

Kilpailu-uutiset (2/2004): Uusilla kilpailusäännöillä tehoa kartellivalvontaan. Helsinki: Kilpailuvirasto. ISSN 1455-0962.

Korah, Valentine (1997). An introductory guide to EC competition law and practise. Oxford: Hart Publishing. p. 367.

Kuisma, Mika (1992). Pk-yritysten strategiset liittoutumat kansainvälisen kilpailun näkökulmasta. Helsinki: Tekes. s. 83.

Kuoppamäki, Petri (2000). Kilpailuoikeuden perusteet.1.painos. Helsinki: WSOY. s. 348.

Kuoppamäki, Petri (2003). Markkinavoiman sääntely Suomen ja EY:n kilpailuoikeudessa. Helsinki: Suomalainen lakimiesyhdistys. s. 1385.

Kuoppamäki, Petri (2006). Uusi Kilpailuoikeus. Helsinki: WSOY. ISBN 951-0-31265-7. s. 527.

Laki julkisista hankinnoista 1505/1992

Laki julkisista hankinnoista annetun lain muuttamisesta 1247/1997

Laki julkisista hankinnoista annetun lain muuttamisesta 1009/2001

Laki julkisista hankinnoista annetun lain muuttamisesta 1530/2001

Laki kilpailunrajoituksista 27.5.1992/480, viimeksi muutettu lailla 318/2004.



Laki Kilpailuvirastosta 711/1988.

Markkinaoikeuslaki 1527/2001 ml. muutossäädös 320/2004.

Mentula, Arttu (2002). Kartellit Suomen ja EY:n kilpailuoikeudessa. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. s. 441.

Mäkelä, Juha (1991). Horisontaalinen hintayhteistyö EY:n ja Suomen kilpailuoikeudessa. Helsinki: Sitra. s. 114.

Määttä, Kalle (2004). Uusi Kilpailunrajoituslaki. Helsinki: Edita Publishing Oy. ISBN 951-37-3931-7. s. 378.

Ojala, Marjo (2005). EU-kilpailuoikeus. Helsinki: Edita Publishing Oy. ISBN 951-37-4049-8. s. 607.

Räisänen, Ilkka (1993). Yritysten teknologiayhteistyö EY:n kilpailuoikeuden kannalta. Helsinki: Sitra. s. 157.

Saarnilehto, Ari (1996). Sopimusoikeuden perusteet. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. s. 154.

Siitari-Vanne, Eija (2002). Markkinaoikeus, kilpailu-, hankinta- ja markkinaoikeudellisten asioiden uusi erityistuomioistuin. Helsinki: Edita Prima Oy. ISBN 951-37-3710-1. s. 382.

## ELEKTRONISET LÄHTEET

Commission Notice (2001): Guidelines on the applicability of Article 81 to horizontal co-operation agreements [online]. Official Journal of the European Communities EYVL C 3/02, 6.1.2001, s. 30. Saatavana World Wide Webistä: <URL:<http://eurlex.europa.eu/JOHTML.do?uri=OJ:C:2001:003:SOM:EN:HTML>>.

Euroopan komissio (2003): Neuvoston asetus (EY) N:o 1/2003, annettu 16 päivänä joulukuuta 2002, perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen

kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta [online]. Euroopan yhteisön virallinen lehti EYVL L 1, 4.1.2003, s. 25. Saatavana World Wide Webistä:

<URL:[http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/fi/oj/2003/l\\_001/l\\_00120030104fi00010025.pdf](http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/fi/oj/2003/l_001/l_00120030104fi00010025.pdf)>

Euroopan komissio (2002): Komission tiedonanto sakoista vapauttamisesta ja sakkojen lieventämisestä kartelleja koskevissa asioissa [online]. Euroopan yhteisön virallinen lehti EYVL C 45/3, 19.2.2002, s. 3. Saatavana World Wide Webistä:

<URL:[http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/fi/oj/2002/c\\_045/c\\_04520020219fi00030005.pdf](http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/fi/oj/2002/c_045/c_04520020219fi00030005.pdf)>

Euroopan komissio (2002): Euroopan Unioni - Euroopan Unionista tehdyn sopimuksen ja Euroopan yhteisön perustamissopimuksen konsolidoidut toisinnot [online]. Euroopan yhteisön virallinen lehti EYVL C 325/1, 24.12.2002, artikkelit 81-90, s. 184. Saatavana World Wide Webistä:

<URL:[http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/fi/oj/2002/c\\_325/c\\_32520021224fi00010184.pdf](http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/fi/oj/2002/c_325/c_32520021224fi00010184.pdf)>

Euroopan komissio: *Kilpailupolitiikan opas kansalaisille* [online]. Saatavana World Wide Webistä:

<[URL:http://europa.eu.int/comm/competition/citizen/index\\_fi.html](http://europa.eu.int/comm/competition/citizen/index_fi.html)>

Kilpailuvirasto (2006). *EU:n kilpailusäännöt*: EU:n kilpailupolitiikka ja EY:n perustamissopimuksen artikkelit 81-82 [online]. Helsinki: Kilpailuvirasto. Saatavana World Wide Webistä: <URL:<http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?luku=eyn-kilpailusaannot&sivu=eyn-kilpailusaannot>>

Kilpailuvirasto (6.5.2004) A. *Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 4 §:n merkittävyyssuhteiden ja 12 §:n tulkinnasta* [online]. Helsinki: Kilpailuvirasto. Saatavana World Wide Webistä: <URL: <http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?luku=suuntaviivat-de-minimis&sivu=suuntaviivat-de-minimis>>.

Kilpailuvirasto (6.5.2004) B. *Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 5 §:n soveltamisesta horisontaalisiin kilpailunrajoituksiin* [online]. Helsinki: Kilpailuvirasto. Saatavana World Wide Webistä: <URL: <http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?luku=horka-suuntaviivat&sivu=suuntaviivat-horka>>.

Kilpailuvirasto (6.5.2004) C. *Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 5 §:n soveltamisesta vertikaalisiin kilpailunrajoituksiin* [online]. Helsinki: Kilpailuvirasto. Saatavana World Wide Webistä: <URL: <http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?luku=suuntaviivat-verka&sivu=suuntaviivat-verka>>.

## HALLITUKSEN ESITYKSET

HE 11/2004: Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi kilpailunrajoituksista annetun lain (480/1992) ja eräiden siihen liittyvien lakien muuttamisesta.

## OIKEUSTAPAUSLUETTELO

### Kilpailuneuvoston päätökset ja poikkeusluvut

Dnro 159/67/2000	Kilpailuneuvoston päätös 25.8.2000	s. 50–53
Dnro 593/67/2000	Kilpailuneuvoston päätös 25.8.2000	s. 50–53
Dnro 1059/67/2000	Kilpailuneuvoston päätös 30.11.2000	s. 50–52
Dnro 945/67/2002	Kilpailuneuvoston päätös 14.5.2003	s. 65–66
Dnro 571/67/2003	Kilpailuneuvoston päätös 16.4.2004	s. 65–66
Dnro 1095/67/2003	Kilpailuneuvoston päätös 16.4.2004	s. 66–67

### Euroopan yhteisöjen tuomioistuin

258/78, Kok.1980	Nungesser vs. komissio	s. 46–47
------------------	------------------------	----------