

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma

Juridiikka

2010

Krista Degert

VERTIKAALISET KILPAILUNRAJOITUKSET

– Pk-yritys kilpailulainsäädännön viidakossa



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Krista Degert

VERTIKAALISET KILPAILUNRAJOITUKSET

- Pk-yritys kilpailulainsäädännön viidakossa

Opinnäytetyössä käsiteltiin kilpailuoikeutta ja näistä erityisesti vertikaalisia kilpailunrajoituksia pk-yrityksen näkökulmasta. Asiaa lähestyttiin hyvän jälleenmyyntisopimuksen laatimisen kannalta. Tarkoituksena oli luoda pk-sektorin toimijoille käytännönläheinen opas ja luoda katsaus uuden vuonna 2004 voimaan tulleen kilpailulainsäädännön jälkeen muodostuneeseen oikeuskäytäntöön.

Kun yritysten välillä on vertikaalinen suhde, on toisen tuotos toisen panos. Vertikaalinen sopimussuhde muodostuu tuotanto- tai jakeluketjun eri portailla olevien toimijoiden välille, eivätkä sopimuskumppanit siis kilpaile samoilla tuotemarkkinoilla. Tyypillisiä vertikaalisia sopimuksia ovat jakelusopimukset esimerkiksi maahantuojan ja jälleenmyyjän välillä. Vertikaalisesta kilpailunrajoituksesta on kyse siis, jos sopimukseen sisältyy tavarantoimittajaan tai ostajaan kohdistuvia rajoituksia. Esimerkiksi ostajalle asetettu kieltä olla ostamatta kilpailevia tuotemerkkejä tai toimittajaa koskeva velvoite myydä tuotteita vain tietyille ostajalle.

Kilpailunrajoitukset eivät sillensä vaikuta pk-yrityksen jokapäiväiseen liiketoimintaan merkittävästi. Yrityksen johdon mielestä voi jopa tuntua turhalta perehtyä kilpailuoikeuteen tämän johdosta. Vähämerkityksellisyyskriteerit ja ryhmäpoikkeusasetus rajaavat pienet ja keskiuuret yritykset useimpien kilpailuoikeussäännösten ulkopuolelle. Sääntelyyn kuuluu kuitenkin myös vakavia kilpailunrajoituksia, jotka ovat lähtökohtaisesti aina kiellettyjä. Kilpailusääntelyn noudattamiseen on syytä panostaa niin pienessä kuin isossakin yrityksessä, sillä kilpailurikkomuksista langetettavat sanktiot voivat nousta huimiin summiin.

Työ perustuu kansalliseen ja unionitasoiseen lainsäädäntöön, viranomaisten julkaisemiin ohjeisiin näiden tulkinnasta, lähdekirjallisuuteen ja ajankohtaisiin artikkeleihin. Oikeuskäytännön osalta käydään lävitse Kilpailuviraston ja markkinaoikeuden ratkaisuja.

ASIASANAT:

Kilpailunrajoitus, laki kilpailunrajoituksista, kilpailuhallinto, kauppasopimukset

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Degree programme of Business Administration | Law

May 2010 | 55

Instructor Kaisa Sorsa

Krista Degert

VERTICAL RESTRAINTS OF COMPETITION

- And how to tackle them in a small company

In this Bachelor's thesis one can familiarize oneself with competition legislation and specifically with vertical restraints of competition. Both Finnish and the European Union legislation were covered. The matter was approached from a small and medium-sized companies (SMEs) point of view. Special attention was paid for how to draft a good distribution agreement taking into consideration also competition legislation. The purpose of the thesis was to be a practical guide to vertical restraints of competition and review cases after the amendments to competition law in year 2004.

There is a vertical relationship between companies when the other one's output is the other one's input. Vertical relationship is formed between parties in different levels of manufacturing or distribution. The parties don't compete in the same product market. Example of a typical vertical agreement is distribution agreements between importer and retail dealer. If this kind of agreement consist restraints which affect the dealer or the buyer, it is a vertical restraint of competition. For example a prohibition to buyer not allowing him to purchase competing brands or obligation to dealer to sell the goods only to a certain buyer.

Restraints of competition don't affect much to the daily business in companies. For a SMEs leader it might feel like a waste of time to find out about competition legislation. Most of the restraints don't actually concern small companies but there are also serious restraints of competition which are basically always forbidden. Conforming the regulation is thus very important despite the size of the company because the sanction payments can rise to dizzying numbers.

KEYWORDS:

Restraint of competition, competition legislation, competition office, retail contract

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 SÄÄNTELY-YMPÄRISTÖ	9
2.1 Kilpailuoikeuden tavoitteet	9
2.2 Sääntelyn pääkohdat	10
2.3 Euroopan yhteisön sääntely	11
2.3.1 Merkitykselliset markkinat	12
2.3.2 Vähämerkitykselliset sopimukset	13
2.3.3 Kauppakriteeri	16
2.3.4 Ryhmäpoikkeusasetus	17
2.4 Kansallinen lainsäädäntö	18
2.4.1 Kilpailunrajoituskielto	19
2.4.2 Tehokkuuspuolustussääntö	22
2.4.3 Etukäteisseurannasta jälkivalvontaan	23
2.5 Lainvalinta	24
2.6 Kilpailulaki 2010	26
3 PK-YRITYS JA KILPAILUNRAJOITUKSET	28
3.1 Pienen ja keski-suuren yrityksen määrittely	28
3.2 Vertikaalinen sopimus	29
3.3 Vertikaaliset kilpailunrajoitukset	31
3.4 Määräävä markkina-asema	34
4 OIKEUSKÄYTÄNTÖ	36
4.1 Kilpailuviraston ratkaisut	36
4.2 Esitykset markkinaoikeudelle	39
4.3 Tulosten analysointi	41
4.4 Kokonaisvaltaisesti toimivat markkinat	42
4.5 Seuraamukset	43
5 JÄLLEENMYYNTISOPIMUKSET	45
5.1 Määritelmä	45
5.2 Määrä hinnoittelu	45
5.3 Yksinomaisuusehdot	46
5.4 Kilpailukielto	47
5.5 Toiminnan laajeneminen	48

5.6 Kilpailuoikeudellista tarkastelua	49
6 JOHTOPÄÄTÖKSET	51
LÄHTEET	53

KUVIOT

Kuvio 1. Vertikaalisten sopimusten markkinaosuusrajat.	14
Kuvio 2. Horisontaalisten sopimusten markkinaosuusrajat.	14
Kuvio 3. Vertikaalisia suhteita.	30

TAULUKOT

Taulukko 1. Yritysluokat komission suosituksen mukaan.	29
Taulukko 2. Kilpailuviraston tekemät ratkaisut vuosina 2004–2009.	38
Taulukko 3. Kilpailuviraston ratkaisumäärät vuosittain.	38
Taulukko 4. Kilpailuviraston esitykset markkinaoikeudelle 2004-2007.	39
Taulukko 5. Kilpailuviraston kielto-, sitoumus- ja toimenpideratkaisut 2004-2009.	42

1 JOHDANTO

Yksi modernin markkinatalouden peruseriaatteita on vapaa kilpailu. Hyödykkeiden hinta määräytyy vallitsevan kysynnän ja tarjonnan mukaan, ja näin ollen kilpailu on vapaata. Kilpailuoikeuden tehtävä on suojata vapaata kilpailua haitallisilta rajoituksilta. Kilpailuoikeudella tarkoitetaan yleisesti kilpailunrajoituksia koskevaa lainsäädäntöä. Kilpailunrajoituksia ovat kilpailevien yritysten väliset keskinäiset sopimukset ja menettelytavat kilpailun rajoittamiseksi (kartellit ja horisontaaliset kilpailunrajoitukset), tuotteen valmistajan tai jakelijan seuraavalle myyntiportaalle asettamat rajoitukset (vertikaaliset kilpailunrajoitukset) sekä markkinoita hallitsevan yrityksen harjoittama asiakkaiden hyväksikäyttö tai kilpailijoiden toiminnan vaikeuttaminen (määräävän markkina-aseman väärinkäyttö) (Kuoppamäki 2006, 1).

Tarkoitukseni on tarkastella vertikaalisia eli tuotanto- tai jakeluketjun eri portaiden välisiä kilpailunrajoituksia erityisesti jälleenmyyntisopimusten valossa. Kun yritysten välillä on vertikaalinen suhde, on toisen tuotos toisen panos. Tyypillisiä vertikaalisia sopimuksia ovat jakelusopimukset esimerkiksi maahantuojaan ja jälleenmyyjän välillä. (Alkio & Wik 2004, 224.) Vertikaalisesta kilpailunrajoituksesta on kyse siis, jos sopimukseen sisältyy tavarantoimittajaan tai ostajaan kohdistuvia rajoituksia. Esimerkiksi ostajalle asetettu kielto olla ostamatta kilpailevia tuotemerkkejä tai toimittajaa koskeva velvoite myydä tuotteita vain tietylle ostajalle. Käsittelen kilpailunrajoituksia pienen ja keskisuuren yrityksen näkökulmasta. Pk-yritys on yritys, jonka henkilöstömäärä on alle 250 ja vuosiliikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai tase enintään 43 miljoonaa euroa (Komission suositus 2003/361/EY).

Kilpailunrajoituksista annettua lakia (480/1992, kilpailunrajoituslaki) on muokattu ja täydennetty useaan otteeseen sen vuoden 1992 voimaantulon jälkeen. Työ- ja elinkeinoministeriössä on vuoden 2008 loppupuolella valmistunut työryhmän muistio lain kehittämistarpeista, mihin Kilpailuvirasto on antanut oman lausuntonsa vuonna 2009. Vertikaalisista kilpailunrajoituksista oli aiemmin kiellettyä vain määrähinnoittelu. Vuoden 2004 lakimuutoksen myötä myös muut vertikaaliset kilpailunrajoitukset kiellettiin. Koin ajankohtaiseksi koota yhteen tietoa vertikaalisista kilpailunrajoituksista ja niistä lakimuutoksen jälkeen muodostuneesta oikeuskäytännöstä. Tutkimuksessa määrittelen kilpailuoikeuden käsitteen suppeasti, eli rajaan aiheen ulkopuolelle julkisia yrityksiä koskevan sääntelyn, valtion tukitoimet sekä julkisia hankintoja koskevan sääntelyn (Alkio 2004, 5). Muita kilpailunrajoitusten osa-alueita kartelleja ja horisontaalisia kilpailunrajoituksia sekä määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä en koe tarkoituksenmukaiseksi käsitellä aiheen näkökulman valinnan kannalta.

Tavoitteenani on, että opinnäytetyö toimii eräänlaisena oppaana kilpailusääntelyn viidakossa. Erityisesti paneudutaan siihen, mitä tulee ottaa kilpailuoikeudellisesti huomioon laadittaessa hyvää jälleenmyyntisopimusta. Pienen ja keskisuuren yrityksen kannalta kilpailuoikeus voi tuntua kaukaiselta oikeudenalalta, joka ei vaikuta yrityksen toimintaan. Kilpailuoikeudessa on kuitenkin säännöksiä, jotka sitovat markkinoilla toimijoita kokoon katsomatta. Epäselvyyksiä kilpailunrajoitussäännösten noudattamisessa voi muodostua yrityksen toiminnan laajetessa omalla alalla, uusille markkinoille tai vaikka ulkomaan kaupan aloittamisessa. Lähtökohtana on ongelmien ennaltaehkäisy ennen niiden syntymistä. Eräänä keinona tähän perehdytän lukijan lakimuutoksen jälkeen muodostuneeseen oikeuskäytäntöön. Tarkoituksena on tarkastella lähemmin Kilpailunviraston vertikaalisista kilpailunrajoituksista antamia päätöksiä ja niiden määrän suhdetta muihin Kilpailuvirastossa käsiteltäviin asioihin ja tuoda näin käytännönläheisyyttä aiheeseen.

Lähdeaineistona käytän lainsäädäntöä, erityisesti kilpailunrajoituslakia, lain esitöitä, Euroopan unionin sääntelyä, komission antamia tulkintaohjeita, Kilpailuviraston lausuntoja ja sen saamia selvityspyyntöjä. Kilpailuoikeuden alan ammattilaisten artikkeleilla tuon työhön ajankohtaista tietoa. Oikeuskäytäntöä tuon esille tutustuttamalla lukijan Kilpailuviraston tuoreimpiin päätöksiin sekä markkinaoikeuden tuomioihin. Kansallinen kilpailuoikeussääntely on hyvin pitkälti yhdenmukaistettu EU:n antaman sääntelyn kanssa. Näin ollen on syytä tarkastella myös unionin tason sääntely, vaikka yrityksen markkinat rajoittuisivatkin kotimaahan. Tutkimusmenetelmänä käytän kvantitatiivista menetelmää Kilpailuviraston päätösten analysoinnissa.

Kiinnostuin asiasta, koska mielestäni kilpailuoikeus jää helposti huomioimatta pk-yrityksen toiminnassa. Monet maamme pienet yritykset kuitenkin toimivat erittäin laajasti kansainvälisillä markkinoilla jo kotimaisten markkinoiden rajatun koon sekä pitkälle edenneen erikoistumisen vuoksi. Pk-yrityksen resurssit ovat useimmiten hyvinkin rajalliset ja kilpailuoikeudelliset asiat voidaan ohittaa olankohautuksella ja keskittää voimavarat ”tärkeämpiin” juridisiin solmukohtiin. Kuitenkin seuraukset kilpailuoikeuden säännösten rikkomisesta voivat johtaa pahimmassa tapauksessa konkurssiin, joten niihin on hyvä kiinnittää huomiota.

2 SÄÄNTELY-YMPÄRISTÖ

2.1 Kilpailuoikeuden tavoitteet

Markkinatalouden tärkeimpiä periaatteita on vapaa kilpailu. Vapaan kilpailun turvaamiseksi on sekä kansainvälisellä että kansallisella tasolla nähty tarpeelliseksi säätää tiettyjä kiellettyjä rajoituksia. Toimiva kilpailumekanismi palvelee yrityksiä, ja sitä kautta hyötyvät myös asiakkaat ja kuluttajat.

Kilpailunrajoituslain tavoitteena on terveen ja toimivan taloudellisen kilpailun turvaaminen vahingollisilta kilpailunrajoituksilta (KilpRajL 1 §). Saman pykälän toisessa momentissa säädetään, että lakia sovellettaessa on erityisesti otettava huomioon kuluttajien etu ja elinkeinotoiminnan harjoittamisen vapauden turvaaminen perusteettomilta esteiltä ja rajoituksilta. Tässä ilmenee kaksi perustavanlaatuisia kilpailunrajoituslain tavoitetta, jotka on otettava kaikessa kilpailuoikeuden kehittämisessä ja soveltamisessa huomioon. Viranomaisien on kaikessa harkinnassa pidettävä mielessä kilpailun tuottama etu kuluttajille. Mikäli lähtökohtaisesti kielletystä kilpailunrajoituksesta on hyötyä kuluttajalle, voi se olla sallittu. Toiseksi on pidettävä mielessä, että jo perusoikeuksiin kuuluu vapaus harjoittaa elinkeinoa. Elinkeinoon harjoittamiseen ei tule puuttua kevyin perustein, vaan ainoastaan mikäli se vääristää kilpailua. Toisaalta viranomaisella on velvollisuus puuttua tilanteisiin, jossa elinkeinon harjoittamisen vapautta uhataan.

Yritykset, joiden toimintaan puututaan kilpailunrajoituskiellon nojalla, voivat helposti katsoa, että rajoituksista on vain haittaa ja niillä suojellaan ”heikompia” kilpailijoita. Kilpailunrajoituksia ei ole laadittu pk-yritysten toiminnan turvaamiseksi, vaan järjestelmän tavoitteena on taata kaikille markkinoilla toimijoille tasapuoliset lähtökohdat toimintaan. Ensisijainen lähtökohta on

tehokkaiden yritysten suojaaminen, olivatpa ne sitten pieniä tai isoja (Alkio & Wik 2004, 9).

EU:n kilpailuoikeuden tavoitteisiin kuuluu luonnollisesti tehokkaan kilpailun turvaaminen kuten kansalliseenkin lainsäädäntöön. Toinen EU-oikeuden, muihin kilpailuoikeusjärjestelmiin verrattuna hieman epätyypillinen, kilpailuoikeuden tavoite on sisämarkkinoiden esteiden ehkäiseminen. Tavoitteena on luoda mahdollisimman yhtenäiset sisämarkkinat, jossa samojen tuotteiden hinnat eivät vaihtele eri alueilla. Sisämarkkinatavoite aiheuttaa hienoista ristiriitaa tehokkaan kilpailun tavoitteen kanssa erityisesti vertikaalisten kilpailunrajoitusten osalta. Esimerkkinä tällaisesta ristiriidasta voidaan mainita Euroopan yhteisön tuomioistuimen päätös *Distillers*-tapauksessa (Asia 30/78, *Distillers*, Kok. 1980, 2229). Tapauksessa *Distillers* asetti brittiläisille jakelijoilleen ehdon, jonka mukaan ne eivät saaneet antaa alennusta ulkomaille vietävistä viskipakkauksista. *Distillers* argumentoi, että ehto oli tarpeellinen Manner-Euroopan jakelijoiden aseman turvaamiseksi. Euroopan komissio hylkäsi perustelut. Komission päätöksen johdosta eri jäsenmaissa oli eri valikoima viskejä, valikoima oli pienempi ja hinnat nousivat joillakin alueilla. (Alkio & Wik 2004, 9-13.)

2.2 Sääntelyn pääkohdat

Kilpailuoikeus on melkoisen haastava säännösviidakko, joten haluan tällä kappaleella luoda karkean kuvan sääntelystä ennen eri säännösten käsittelyä lähemmin. Yhteisötasoinen sääntely perustuu Euroopan unionin toiminnasta tehtyyn sopimukseen (SEUT) eli niin sanottuun Lissabonin sopimukseen, joka tuli voimaan 1. joulukuuta 2009. Vertikaalisten sopimusrajoitusten kannalta olennaisin säännös on sopimuksen artikla 101 (aiemmin artikla 81). Kilpailua rajoittavien sopimusten kielto sisältyy artiklaan 101 kohtaan 1 ja kansallisella tasolla sitä vastaa kilpailunrajoituslain 4 §. Nämä sisältävät yleisen

kilpailunrajoituskiellon. Edellytykset tästä kiellosta poikkeamiseen määritellään artiklan kohdassa 3 ja kilpailunrajoituslain 5 §:ssä.

De minimis -säännön avulla määritellään, onko kyse tuntuvasta kilpailun rajoittamisesta (Euroopan yhteisön virallinen lehti C 368, 22.12.2001, 13). Kauppakriteerin avulla toisaalta määritellään, onko kyse tuntuvasta vaikutuksesta yhteisön jäsenvaltioiden väliseen kauppaan (EYVL C 101, 27.4.2004, 81). Näiden vähämerkityksellisyyskriteerien avulla määritellään sovelletaanko EU-sääntelyä vai kansallisia säännöksiä. Edellä mainittujen komission antamien tiedonantojen lisäksi artiklojen tulkinnan selventämiseksi annetut suuntaviivat ovat tärkeä oikeuslähde. Vertikaalisten kilpailunrajoitusten osalta tärkeä normilähde on ryhmäpoikkeusasetus. Täyttäessään ryhmäpoikkeusasetuksessa olevat edellytykset voi vertikaalinen sopimus olla sallittu, vaikka se sisältäisikin lähtökohtaisesti kielletyn kilpailunrajoituksen.

Kansallisella tasolla kilpailunrajoituslaki on tärkein normilähde. Olennaisimmat pykälät ovat jo edellä mainitut 4 §:n yleinen kielto­säännös, 5 §:n poikkeukset kielto­säännökseen sekä 12 §, joka antaa Kilpailuvirastolle mahdollisuuden olla puuttumatta kilpailunrajoitukseen, mikäli se katsoo kilpailun olevan rajoituksesta huolimatta kokonaisuudessaan toimivaa. Myös Kilpailuvirasto on komission tavoin antanut tulkintaohjeita kilpailunrajoituslain soveltamisesta ja EU:n sääntelyn ja kotimaisen sääntelyn suhteesta.

2.3 Euroopan yhteisön sääntely

Euroopan yhteisön kilpailuoikeus on suoraan jäsenmaissa sovellettavaa oikeutta. Normien ristiriitatilanteessa EU:n kilpailuoikeus syrjäyttää kansallisen kilpailunrajoituslain. (Kortekangas 2004, 11.) Tällaista tilannetta kuitenkin tuskin ilmenee, sillä kotimainen sääntely on hyvin pitkälle yhdenmukaistettu

yhteisön sääntelyn kanssa. Vähämerkityksellisyyskriteerien johdosta pienet ja keskisuuret yritykset rajautuvat yleensä EU-lainsäädännön soveltamisalan ulkopuolelle. Näin ollen pk-sektorilla toimiva voi nähdä EU-lainsäädännön tuntemisen merkityksettömäksi. Tämä on virheellinen käsitys, sillä niin kuin on edellä mainittu, kansallinen lainsäädäntö on pitkälle yhdenmukaistettu yhteisön oikeuden kanssa ja sitä tulkitaan käyttäen yhteisön oikeutta apuna. Kilpailuoikeutta ei oikeastaan ole edes mahdollista tarkastella enää pelkästään kansallisesta näkökulmasta, vaan sen soveltaminen vaatii myös kansainvälisen ulottuvuuden perusteiden tuntemisen. Vaikka sopimukseen sovelletaan kansallista oikeutta, on siis tunnettava myös EU-sääntely.

2.3.1 Merkitykselliset markkinat

Kilpailuoikeuden soveltamisen ensimmäisenä lähtökohtana on merkityksellisten markkinoiden selvittäminen. Sekä lainvalinta että kilpailuoikeudellisen rikkomuksen toteaminen kytkeytyy yrityksen markkinaosuuteen. Mikäli markkinaosuus jää tiettyjen arvojen alapuolelle, tulee sovellettavaksi kansallinen sääntely. Toisaalta, mikäli yrityksen markkinaosuus on hyvin pieni ja kilpailun voidaan katsoa olevan kokonaisuudessa toimivaa, voidaan kilpailuoikeusrikkomus jättää huomioimatta. Jotta saadaan selville yrityksen markkinaosuus, on määriteltävä markkinat, joilla se toimii. Nämä yrityksen merkitykselliset eli relevantit markkinat määritellään sekä tuotekohtaisesti että alueellisesti. (Kortekangas 2004, 10.)

Tuotemarkkinoita arvioitaessa määritellään, mitkä tuotteet kilpailevat sen tuotteen kanssa, johon kilpailurikkomus liittyy. Toisin sanoen mitä muita tuotteita kuluttaja voi ostaa kilpailurikkomustuotteen tilalle? Tuotemarkkinat voivat olla hyvinkin rajalliset. EU:n tuomioistuin on esimerkiksi katsonut, että banaanilla on omat muista hedelmistä erilliset markkinat. Banaanin ostajat eivät siis kelpuuta muita hedelmiä korvaamaan banaania. Alueelliset markkinat ovat

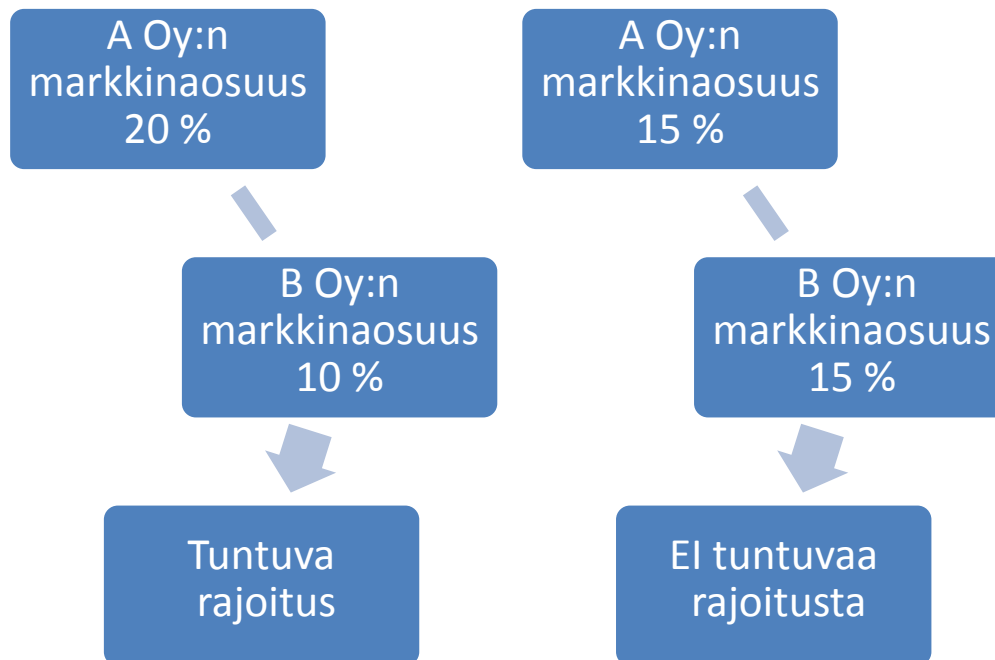
maantieteellisesti tietty alue, jossa tuotteiden kilpailuedellytykset ovat suurin piirtein samanlaiset. Alueelliset markkinat eivät välttämättä noudata valtion rajoja, vaan voivat koostua isommista alueista tai vaikkapa jonkun valtion yhdestä maakunnasta. (Kortekangas 2004, 10-11.)

2.3.2 Vähämerkitykselliset sopimukset

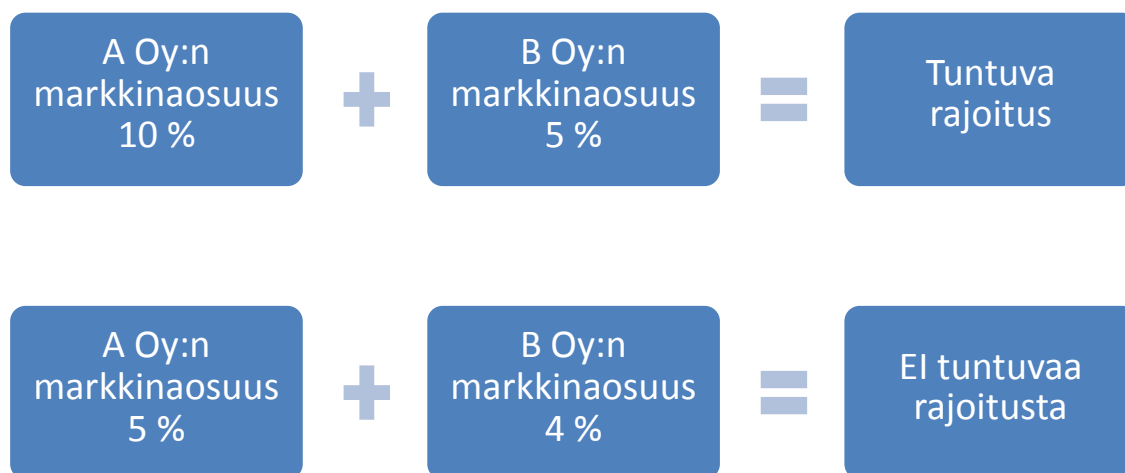
Komission tiedonannossa vähämerkityksisistä sopimuksista, jotka eivät Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohdassa tarkoitetulla tavalla rajoita tuntuvasti kilpailua määritellään niin sanottu de minimis -säätö (EYVL C 368 22.12.2001, 13). Säännön avulla voidaan sallia sopimukset, joilla on vain vähäinen vaikutus yhteisön sisäiseen kilpailuun, vaikka niihin sisältyisikin kilpailunrajoitus. Huomioitavaa on, että tiedoksiannossa määritellään, milloin kyse ei ole tuntuvasta kilpailun rajoittamisesta. On myös mahdollista, että sopimus ei kuulu artiklan soveltamisalaan, koska se ei ole omiaan vaikuttamaan tuntuvasti yhteisön sisäiseen kauppaan (kauppakriteeri, ks. 2.3.3). Tiedonannossa keskitytään pelkästään määrittelemään, onko sopimuksella kilpailua rajoittava olemus. Erillisenä asiana kauppavaikutuksen käsitteen avulla arvioidaan, onko sopimuksella vaikutusta jäsenmaiden väliseen kaupankäyntiin.

Tuntuva vaikutusta yhteisön kauppaan ja kilpailuun arvioidaan tiedonannossa määritellyillä markkinaosuusrajoilla. Komission mukaan yritysten väliset sopimukset eivät rajoita tuntuvasti kilpailua, jos yhdenkään sopimuspuolen markkinaosuus ei ylitä 15 prosenttia millään sopimuksen vaikutusalaan kuuluvilla merkityksellisillä markkinoilla, kun sopimuspuolet eivät ole kilpailijoita millään näistä markkinoista. 15 prosentin markkinaosuusrajaa sovelletaan siis sellaisten yritysten välisiin sopimuksiin, jotka eivät kilpaile keskenään eli niiden välinen suhde on vertikaalinen. Horisontaalisessa suhteessa olevien eli samoilla markkinoilla kilpailevien yritysten yhteenlaskettu markkinaosuus ei saa ylittää 10

prosenttia. Niissä tapauksissa, joissa on vaikeaa luokitella sopimus joko vertikaaliseksi tai horisontaaliseksi sovelletaan 10 prosentin raja-arvoa. (EYVL C 368 22.12.2001, 13.)



Kuvio 1. Vertikaalisten sopimusten markkinaosuusrajat.



Kuvio 2. Horisontaalisten sopimusten markkinaosuusrajat.

Vähämerkityksellisyyskriteerin täytyessä se aiheuttaa poikkeuksen kieltosäännökseen, mutta sekään ei kuitenkaan päde kaikkiin kilpailunrajoituksiin. Huolimatta sopimuksen vähäisestä merkityksestä se ei saa edelleenkään sisältää vakavia kilpailunrajoituksia, kuten hintojen vahvistamista myytäessä tuotteita kolmansille, tuotannon tai myynnin rajoittamista sekä markkinoiden tai asiakkaiden jakamista. Tiedonannossa määritellään sopimuksen merkityksellisyys kielteisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että sopimukset, joihin ei sovelleta sääntöä, eivät silti automaattisesti rajoita kilpailua merkittävästi. Komissio korostaa tässä tapauskohtaista harkintaa. (EYVL C 368 22.12.2001, 13.)

De minimis-säännön perimmäisenä tarkoituksena on rajoittaa kartellikieltoa pienten ja keskisuurten yritysten teknisen yhteistyön edistämiseksi. Tällaisten sopimusten jättäminen kilpailunrajoituskiellon ulkopuolelle on perusteltua, sillä ne eivät todennäköisesti aiheuta olennaista haittaa tehokkaalle kilpailulle. (Ojanen & Haapea [toim.] 2007, 210.) Tulkinta perustuu siihen, että näiden sopimusten tavoite ei ole kilpailun tuntuva rajoittaminen. Pk-sektorin yritysten tekninen yhteistyö voi synnyttää uusia innovaatioita ja kehitystä, jotka lisäävät kilpailua ja tuovat näin hyötyä myös kuluttajille. Tiedonannossa todetaankin vielä erikseen, että sopimukset pienten ja keskisuurten yritysten välillä vaikuttavat harvoin tuntuvasti jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

Komission tiedonanto on ohje kansallisille tuomioistuimille ja viranomaisille 101 artiklan soveltamisesta. *Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 4 §:n merkittävyyskriteerin ja 12 §:n tulkinnasta* noudattelevatkin hyvin pitkälti komission tiedoksiantoa (Kilpailuvirasto 2004). Jos kilpailunrajoitus ei ole omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, siihen voidaan soveltaa kilpailunrajoituslain 4 §:ä. Kilpailuvirasto on suuntaviivoissaan todennut, että kyseistä pykälää tulkitaan EU:n tuomioistuimen ja komission oikeuskäytännön mukaisesti käyttäen tulkinta-apuna de minimis -tiedonantoa.

Kilpailuvirasto on esimerkiksi tapauksessa, jossa oli kyse epäilystä kilpailunrajoittamisesta hifi-laitteiden jakelussa, käyttänyt ratkaisun perusteluissaan 15 prosentin markkinaosuusrajaa (10.6.2008, Dnro 1059/61/2006). Huomattavaa on, että merkittävyysskriteerin lisäksi suuntaviivoissa on käsitelty kilpailunrajoituslain 12 §:ä, joka on kansallinen säännös, eikä siten liity komission antamaan tiedonantoon. Myös 12 §:ssä on kuitenkin kyse kilpailunrajoitusten vaikutusten merkittävyyden arvioinnista. Säännös koskee Kilpailuviraston harkintavaltaa olla puuttumatta merkitykseltään vähäisiin rajoituksiin. Säännöksen avulla viraston voimavarat on kohdistettavissa oleellisiin kilpailunrajoitusasioihin.

2.3.3 Kauppakriteeri

Kilpailunrajoituslain 1 a §:n mukaan sovelletaan EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan (SEUT 101 artikla) säännöstä, mikäli kilpailunrajoitus *on omiaan* vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Tämä kauppavaikutus on kriteeri, jonka avulla määritellään, tuleeko EU:n kilpailusääntely sovellettavaksi. Kauppavaikutuksen käsitteen avulla tehdään rajanveto puhtaasti kansallisten ja yhteisön tasolla olevien kilpailunrajoitusten välille. Rajanvedon merkitys on korostunut viime aikoina, kun EU:n kilpailusääntöjen täytäntöönpano on lisääntynyt kansallisella tasolla. Käsitteen avulla sekä viranomaiset että yritykset voivat arvioida, mitä lakia kuhunkin yksittäiseen tapaukseen sovelletaan. (Ojala 2005, 131-132). Kauppakriteeri voi täytyä esimerkiksi tapauksessa, jossa eristetään tietyn maan tietyn tuotteen markkinat muilta jäsenvaltioiden toimijoilta.

Kilpailukiello. Tapauksessa oli kyse siitä, oliko Neste Markkinointi Oy:n sopimuskäytäntö yhteistoimintasopimuksen kilpailukiellon osalta kilpailunrajoituslain mukainen. Käytännössä kauppiat joutuivat uudistamaan sopimuksen vuosittain, koska kauppiaan polttonesteiden ostohinta oli sidottu sopimuksen voimassaoloajan pituuteen. Sopimukseen sisältyvä kilpailukiello on mahdollisesti voinut vaikeuttaa ulkomaisten kilpailijoiden tuloa kyseessä oleville polttonesteiden jakelumarkkinoille Suomessa, koska kauppiaiden on ollut käytännössä mahdotonta irrottautua Neste Markkinointi Oy:n sopimuksesta. Näin ollen Kilpailuvirasto katsoi kauppakriteerin täyttyneen. (Kilpailuviraston ratkaisu 13.7.2007, Dnro 352/61/2006.)

Komissio on *tiedonannossa EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa tarkoitettua kaupan kohdistuvan vaikutuksen käsitettä koskevista suuntaviivoista* (EYVL C 101, 27.4.2004, 81) määritellyt perusteet kauppavaikutuksen arvioimiseen. Suuntaviivoissa tarkastellaan oikeuskäytännössä luotuja periaatteita, jotka liittyvät kaupan kohdistuvan vaikutuksen käsitteen tulkintaan. Lisäksi suuntaviivoissa selvennetään sääntöjä, joiden avulla määritetään, milloin sopimukset yleensä eivät ole omiaan vaikuttamaan tuntuvasti jäsenvaltioiden väliseen kaupan.

Pelkkä toisen osapuolen väite, että yritysten välinen sopimus vaikuttaa jäsenmaiden väliseen kaupankäyntiin, ei riitä perusteeksi EU-sääntelyn soveltamiseksi (Kilpailuviraston ratkaisu 6.6.2008, Dnro 139/61/06, kohta 51.). Tapauksessa toimenpidepyynnön tekijä katsoi, että ilman väitettyjä kiellettyjä kilpailunrajoituksia, sillä olisi ollut mahdollisuus toiminnan laajentamiseen ulkomaille.

2.3.4 Ryhmäpoikkeusasetus

Ryhmäpoikkeusasetus on *komission asetus EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin* (EYVL L 336, 29.12.1999, 21). Ryhmäpoikkeusasetuksessa määritellään ehdot, jotka täyttäessä sopimus on laillinen huolimatta sen kilpailua rajoittavasta luonteesta. Ensimmäiseksi tavaran tai palvelun toimittajan markkinaosuus tuote- ja alueellisilla markkinoilla ei saa ylittää 30 prosentin raja-arvoa. Toiseksi sopimukseen ei saa sisältyä ainuttakaan vakavampaa kilpailunrajoitusta. Kolmanneksi sopimuksen kilpailukieltoehdot ja kilpailevia tuotemerkkejä koskevat velvoitteet täyttävät tietyt erityisedellytykset. Näitä kriteereitä käyn seikkaperäisemmin lävitse työn seuraavissa osiossa. Jos kyseessä on sopimus, jolla toimittaja sitoutuu toimittamaan ainoastaan yhdelle ostajalle, ostajan markkinaosuus on

ratkaiseva. Sopimus kuuluu tällöin ryhmäpoikkeusasetuksen piiriin, jos ostajan markkinaosuus on enintään 30 prosenttia. (Ojala 2005, 194-195.)

Komissio on täydentänyt ryhmäpoikkeusasetusta suuntaviivoilla, joissa selvitetään tarkemmin esimerkiksi, miten suhtaudutaan raja-arvojen ylittämiseen (EYVL C 291, 13.10.2000, 1). Lähtökohtaisesti yli 30 prosentin markkinaosuus aiheuttaa sen, että ryhmäpoikkeusasetusta ei sovelleta sopimukseen. Vaikka raja-arvo ylittyy, voi kilpailun rajoitus olla sallittu, mikäli sillä ei todennäköisesti ole kielteisiä vaikutuksia markkinoihin.

Esimerkki. Yrityksellä on vain yksi tuote-edustaja kussakin jäsenmaassa. Muut kunkin maan jälleenmyyjät eivät saa tuotetta suoraan valmistajalta. Ryhmäpoikkeusasetuksen nojalla kilpailunrajoitus on sallittu, sillä sen avulla tuodaan uusi tuote markkinoille ja näin parannetaan kilpailua kyseisillä tuotemarkkinoilla. (Ojala 2005, 185.)

Nykyisen ryhmäpoikkeusasetuksen voimassaolo päättyi 31.5.2010 ja komissio luonnosteleo tällä hetkellä uutta asetusta sekä tiedonantoa vertikaalisten rajoitusten suuntaviivoista. Merkittävimmät muutosehdotukset ovat 30 prosentin markkinaosuusrajan ulottaminen koskemaan molempia sopimusosapuolia (eli myös ostajaa), aktiivisen ja passiivisen myynnin välisen rajanvedon selventäminen sekä nettimarkkinoinnin aseman tarkentaminen. Elinkeinoelämän keskusliitto on ottanut kantaa luonnokseen ja vastustaa markkinaosuusrajan laajentamista ostajaan. Liiton mukaan tämä siirtäisi monet tällä hetkellä ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisalaan kuuluvat sopimukset soveltamisalan ulkopuolelle. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2010.)

2.4 Kansallinen lainsäädäntö

Kansallisella tasolla kilpailuoikeus perustuu ennen kaikkea kilpailunrajoituslakiin. Kilpailunrajoituslaki tuli voimaan vuonna 1992 ja sen tarkoituksena oli ennen kaikkea yhdenmukaistaa Suomen kilpailulainsäädäntö

Euroopan yhteisön sääntelyn kanssa. Kilpailunrajoituslakiin on sen voimaantulon jälkeen tehty useita muutoksia, erityisesti vuonna 2004. Tällä hetkellä voimassa olevassa muodossaan se on melkein identtinen EU:n kilpailusääntelyn kanssa. Pitkälle edenneen harmonisoinnin vuoksi on epätarkoituksenmukaista joka kohdassa käydä erikseen läpi sekä EU:n että kansallisen tason sääntely. Lähtökohtaisesti käytän kansallista kilpailunrajoituslakia sekä Kilpailuviraston antamia päätöksiä ja ohjeistuksia, mutta asian niin vaatiessa tuon esiin myös Euroopan yhteisön tasoiset ohjeet ja oikeuskäytännön.

Kilpailunrajoituslaissa säännellään elinkeinonharjoittajien välisistä kilpailunrajoituskeinoista sekä kielletään kartellit ja määräävän markkina-aseman väärinkäyttö. Lähtökohtaisesti kaikki kilpailunrajoitukset ovat kiellettyjä. Kilpailua rajoittavat sopimukset voidaan luokitella eri kategorioihin niiden hyväksyttävyyden perusteella:

- merkittävyysskriteeri (sopimus ei rajoita merkittävästi kilpailua)
- tehokkuuspuolustusääntö (kilpailunrajoitus hyväksytään, mikäli se täyttää lain asettamat edellytykset)
- kilpailuviraston tekemä poikkeus (edellyttää, että kilpailunrajoituksesta huolimatta kilpailu on kyseisillä markkinoilla kokonaisuudessaan toimivaa)
- sopimuskielto ilman muita seuraamuksia
- sopimuskielto sekä seuraamusmaksu.

2.4.1 Kilpailunrajoituskielto

Kilpailunrajoituslain 4 §:n kieltoäännös kieltää elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, joiden tarkoituksena on merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai joista seuraa, että kilpailu merkittävästi estyy, rajoittuu tai vääristyy. Tämän melko laajan yleisen kieltolausekkeen lisäksi pykälässä on määritelty

erikseen esimerkinomainen lista nimenomaisesti kielletyistä toimenpiteistä. Tämän listan niin sanotuista vakavista kilpailunrajoituksista ei ole tarkoitus olla tyhjentävä (HE 11/2004 vp). Kiellettyjä ovat erityisesti sellaiset sopimukset,

- 1) joilla suoraan tai välillisesti vahvistetaan osto- tai myyntihintoja taikka muita kauppaehtoja;

Topfield-digisovittimien määrähinnoittelu. Asia tuli vireille Kilpailuviraston saamien yhteydenottojen vuoksi. Myös Etelä-Suomen lääninhallituksessa oli kiinnitetty huomiota siihen, että kyseisten digisovittimien hinnat olivat pysyneet samoina puolen vuoden ajan. Asian tutkinnassa kävi ilmi, että Topfield-digisovittimia maahantuova Kjaerulff 1 Oy edellytti jälleenmyyjiltään antamiensa suositushintojen käyttöä mainostamisessa silloin, kun jälleenmyyjä saa maahantuojan mainosrahaa. Jälleenmyyntihinnan määrääminen on yksi vakavimmista kilpailunrajoituksista. Kyseessä oli epäsuora hintojen määrääminen, jossa alennusten saaminen tai toimittajan osallistuminen myynninedistämiskustannuksiin edellyttää määrätyn hintatason noudattamista. Kilpailuvirasto katsoi, että Kjaerulffin eräissä tapauksissa soveltama mainosrahakäytäntö, jossa maahantuojaa asetetaan mainosrahan saamisen ehdoksi suositushintojen käyttämisen Topfield-digisovittimien mainonnassa, on kilpailunrajoituslain 4 §:n vastaista. Kyse on määrähinnoittelusta, jossa jälleenmyyjää ohjataan kannusteilla noudattamaan suositushintoja. Jälleenmyyjän mainonnassa käyttämien hintojen määrääminen rajoittaa jälleenmyyjien mahdollisuutta hintakilpailuun. Jälleenmyyjillä tulee lähtökohtaisesti olla oikeus myydä ja markkinoida tuotteita itsenäisesti haluamallaan hinnalla. (Kilpailuviraston ratkaisu 27.8.2007, Dnro 1114/61/2006.)

- 2) joilla rajoitetaan tai valvotaan tuotantoa, markkinoita, teknistä kehitystä taikka investointeja;

Tarjonnan rajoittaminen. Suomen Arkkitehtiliitto (SAFA) oli estänyt jäseniään osallistumasta muihin kuin liiton konsultoiimiin tai hyväksymiin kansallisiin arkkitehtuurikilpailuihin. SAFAn jäsenet olivat siten jääneet kokonaan tietäntyyppisten suunnitteluhankkeiden ulkopuolelle. Lisäksi liiton sääntöjä rikkoneet jäsenet olivat menettäneet osan jäsenoikeuksistaan määräajaksi. Käytännössä kielto oli merkinnyt sitä, että rakennuttajat eivät voineet järjestää suunnittelukilpailuja ilman SAFAn hyväksyntää. Tämä oli rajoittanut esimerkiksi kevennettyjen suunnittelukilpailuiden kehittämistä ja samalla estänyt vaihtoehtoisten kilpailumallien markkinoille pääsyn. Mikäli rakennuttajilla on vapaus toteuttaa erityyppisiä kilpailuja, on todennäköistä, että lopputuloksena on hyvää arkkitehtuuria, kun se voi kilpailun avulla valita parhaimman ehdotuksen. Kilpailuvirasto katsoi, että menettelyssä oli kyse tarjonnan rajoittamisesta, joka vääristää merkittävästi kilpailua suunnittelupalveluiden markkinoilla. (Kilpailuviraston ratkaisu 11.10.2004, Dnro 669/61/02.)

- 3) joilla jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä;

- 4) joiden mukaan eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin sovelletaan erilaisia ehtoja kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasemaan asettavalla tavalla;
- 5) joiden mukaan sopimuksen syntymisen edellytykseksi asetetaan se, että sopimuspuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppataivan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.

Kilpailunrajoituslain 4 §:n vastainen sopimusehto on mitätön (18 §). Suoranaisen kielto­säännöksen lisäksi 4 § sisältää myös kriteerin sopimuksen vähäisen merkityksen arvioinnista.

”...elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, joiden tarkoituksena on *merkittävästi* estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua...”

Näin ollen sopimusehdot, jotka vain vähäisessä määrin rajoittavat kilpailua, voidaan säännöksen perusteella jättää soveltamisen ulkopuolelle. Kilpailuvirasto voi kuitenkin myös kilpailunrajoituslain 12 §:n perusteella olla ryhtymättä toimenpiteisiin kilpailunrajoituksesta huolimatta. Tällainen tilanne kuitenkin edellyttää, että kilpailua kyseisillä markkinoilla voidaan pitää kokonaisuudessaan toimivana.

Erityisesti EU-kilpailuoikeuden lähtökohtana on ollut kieltoperiaate. Aiemmin Suomessa sovellettiin vertikaalisiin kilpailunrajoituksiin väärinkäyttöperiaatetta. Vuoden 2004 lakiuudistuksen myötä siirryttiin myös kaikkien kotimaisten vertikaalisten kilpailunrajoitusten osalta kieltoperiaatteeseen. (HE 11/2004 vp.) Väärinkäyttöperiaate tarkoittaa, että viranomaisen on tapauskohtaisesti osoitettava erikseen kyseisen sopimuksen vahingolliset vaikutukset, jotta se voitaisiin todeta sääntelyn vastaiseksi. Kieltoperiaate merkitsee, että lainkohdan tunnusmerkistön täyttävä menettely on lähtökohtaisesti kiellettyä riippumatta menettelyn vaikutuksista. (Ojala 2005, 17–18.) Sekä kielto­säännöksen että seuraavassa kappaleessa tarkemmin käsitellyn poikkeussäännöksen osalta kilpailunrajoituslain esitöissä mainitaan, että pykälät perustuvat EY:n

perustamissopimuksen 81 artiklan (SEUT 101 artikla) ja niitä on tulkittava 81 artiklan soveltamiskäytännön mukaisesti (HE 11/2004 vp).

2.4.2 Tehokkuuspuolustussääntö

Kaikki kilpailua rajoittavat sopimukset eivät kuitenkaan ole 4 §:stä huolimatta kiellettyjä. Kilpailunrajoituslain 5 § on niin sanottu poikkeussäännös, koska se määrittelee edellytykset sopimukselle, joka voi olla kilpailunrajoituksesta huolimatta pätevä. Kilpailunrajoitus on hyväksyttävissä, jos sillä on positiivisia vaikutuksia tuotantoon, jakeluun taikka tekniseen tai taloudelliseen kehitykseen. Lisäksi järjestelyn tulee jättää näin saatavasta hyödyistä kohtuullinen osuus kuluttajille. Sopimus ei myöskään saa asettaa osapuolena oleville elinkeinonharjoittajille muita kuin mainittujen positiivisten tavoitteiden saavuttamiseksi välttämättömiä rajoituksia, eikä antaa kyseisille elinkeinonharjoittajille mahdollisuutta poistaa kilpailua merkittävältä osalta kyseisiä tuotteita. Kaikkien mainittujen edellytysten on täytyttävä, jotta poikkeussääntö tulee sovellettavaksi. Kilpailuvirasto on antanut suuntaviivat kilpailunrajoituslain 5 §:n poikkeussäännöksen soveltamisesta vertikaalisiin kilpailunrajoituksiin, josta hieman seuraavaksi.

Voidaankin todeta, että tämän mukaan kielto ei koske sopimuksia, mikäli niiden edut ylittävät kilpailunvastaiset vaikutukset. Vertikaalisten sopimusten sallivuutta perustellaan muun muassa sillä, että ne voivat parantaa jakelun tehokkuutta esimerkiksi sovittamalla sopimusosapuolten toiminnan paremmin yhteen. Sopimusten seurauksena voi olla osapuolten liiketoimien ja jakelun kustannusten aleneminen sekä optimaalinen myynnin ja investointien taso. Tämä taas heijastuu edullisempina hintoina kuluttajan hyödyksi.

Vertikaalisten sopimusten sallittavuutta perustellaan niiden markkinoita tehostavalla olemuksella. Todennäköisyys, että tehokkuusvaikutukset ovat merkittävämpiä kuin vertikaalisiin sopimuksiin sisältyvät kilpailua rajoittavat vaikutukset, riippuu järjestelyyn osallistuvien yritysten markkinavoimasta. Tällöin arvioidaan sitä, missä määrin nämä yritykset kohtaavat merkityksellisillä markkinoilla kilpailua.

2.4.3 Etukäteisseurannasta jälkivalvontaan

Vuonna 2004 voimaan tulleen lakimuutoksen myötä siirtyivät poikkeusluvut ja puuttumattomuustodistukset historiaan. Aiemmin yrityksen oli mahdollista hakea kilpailua rajoittavalle sopimukselle puuttumattomuustodistus, jolla viranomaisen vahvisti, että kyseinen sopimus ei ollut kilpailulainsäädännön vastainen. Mikäli tätä ei myönnetty, oli toisena mahdollisuutena hakea poikkeuslupaa kilpailunrajoituksen poikkeukselliseen hyväksymiseen (Händelin, Huopalainen, Keturi & Luostarinen 2001, 45).

Pohjimmiltaan poikkeuslupajärjestelmästä luopuminen johtui Euroopan unionin tavoitteesta keskittää komission voimavarat vakavimpien kilpailunrajoitusten tutkimiseen yritysten tekemien poikkeuslupahakemusten tutkimisen sijaan. Asiasta annettu täytäntöönpanoasetus (EYVL L 1, 4.1.2003, 1) ei suoraan edellyttänyt luopumista kansallisesta poikkeuslupajärjestelmästä. Edellä mainittu kauppavaikutuksen tulkinnanvaraisuus kuitenkin olisi aiheuttanut ongelmia. Täytäntöönpanoasetuksen mukaan kansalliset viranomaiset eivät voi antaa poikkeuslupia niissä tapauksissa, joissa kilpailunrajoitus vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan ja joihin siten sovelletaan EU:n kilpailuoikeutta. Käytännössä Kilpailuviraston olisi siis oltava ennen poikkeuslupan antamista täysin varma siitä, että kauppavaikutusta ei kyseisessä tilanteessa ole. Kansallinen poikkeuslupajärjestelmä olisi aiheuttanut tilanteessa vaikeita tulkintakysymyksiä ja oikeusepävarmuutta.

Erityisen ongelmallisia olisivat olleet tilanteet, joissa kansallinen poikkeuslupa olisi myönnetty, mutta komissio myöhemmässä arvioinnissaan olisi katsonut, että kilpailunrajoituksella oli vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Lisäksi poikkeuslupajärjestelmässä asianosaisen elinkeinonharjoittajan kokema oikeusvarmuus oli huomattavan korkealla tasolla luvan myöntämisen jälkeen, mutta ennen poikkeuslupapäätöksen lainvoimaisuutta oikeusvarmuus oli varsin vähäinen myös asianosaisen elinkeinonharjoittajan suhteen. Yleisen oikeusvarmuuden kannalta voidaan pitää parempana järjestelmää, jossa poikkeuksen edellytykset ovat ennakoitavissa ja kaikkien asianosaisten elinkeinonharjoittajien saatavilla jo etukäteen. (HE 11/2004 vp.)

Lakimuutoksen myötä siirryttiin etukäteisseurannasta jälkivalvontaan. Enää yritys ei siis voi hakea ennakolta viranomaiselta hyväksyntää sopimukselle, vaan sen on itse arvioitava mahdolliset kielletyt kilpailunrajoitukset. Tehokkuuspuolustussääntö (KilpRajL 5 §) määrittelee ne edellytykset, jotka kilpailua rajoittavan sopimuksen on täytettävä, jotta se olisi lainmukainen kielletystä rajoituksesta huolimatta. Käytännössä korostuu yrityksen itsearviointin tärkeys kilpailuoikeuden asianmukaisessa noudattamisessa. Yrityksen kilpailuoikeuden mukainen toiminnan arvioiminen on kokonaisuudessaan siirretty yrityksensä itsensä vastuulle ja näin sen on myös tavallaan itse arvioitava täytyvätkö poikkeusluvan kriteerit. Kaiken kaikkiaan poikkeuslupajärjestelmästä luopuminen ei tuonut kovin suurta muutosta vallitsevaan tilanteeseen, sillä niitä on aiemmin myönnetty kohtuullisen vähän (HE 11/2004 vp).

2.5 Lainvalinta

Kilpailusääntöjen soveltamisala on lähtökohtaisesti yleinen kattaen kaikki talouden toimialat. Erityissäänneltyjä toimialoja ovat muun muassa maatalous sekä viestintä- ja energiamarkkinat. EU:n kilpailusääntöjä ja kansallista

lainsäädäntöä sovelletaan rinnakkain, kuitenkin siten, että ristiriitaisessa tilanteessa yhteisön oikeus on etusijalla (Ojala 2005, 79). Oletettavasti ristiriitaisuuksia ei tule esiintymään johtuen laajasta kansallisen oikeuden harmonisoinnista yhteisön oikeuden kanssa sekä viranomaisten kilpailusääntöjen tulkinnasta EU-säädäntöä lähentävästi.

EU:n kilpailusääntöjen soveltamisen edellytyksenä on, että sopimus on omiaan vaikuttamaan yhteisön sisäiseen kauppaan. Tällöin puhutaan kauppavaikutuksen täyttymisestä. Toisin sanoen kansallista lainsäädäntöä sovelletaan, kun kauppavaikutusta ei ole. Lisäedellytyksenä EU:n kilpailusääntöjen soveltamiseen on, että vaikutus on merkittävä. Tällöin komissiolla on asiassa aineellinen toimivalta. Käytännössä kauppavaikutuskriteeri täytyy, mikäli sopimuksen seurauksena jäsenvaltioiden välinen kauppa kehittyy toisella tavalla kuin se olisi kehittynyt ilman sopimuksen vaikutusta. (Ojanen & Haapea [toim.] 2007, 198.)

Suomen kilpailunrajoituslain 1 a §:n mukaan sovelletaan Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklan säännöksiä (SEUT 101 ja 102), kun kilpailunrajoitus on omiaan vaikuttamaan Euroopan yhteisön jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Hallituksen esityksessä todetaan, että kauppavaikutuksen olemassaolo on kuitenkin lainvalintanormina varsin epäselvä ja tulkinnanvarainen. Näin ollen lainsäätäjä päätyi siihen, että sekä lakia soveltavien viranomaisten että sitä noudattavien yritysten kannalta olisi helpompaa, mikäli sovellettavat kilpailusäännöt olisivat samat riippumatta kauppavaikutuskriteerin täyttymisestä. Koska kansallinen lainsäädäntö ja EU-sääntely ovat tavoitteiltaan hyvin samankaltaisia, voivat viranomaiset käyttää EU-oikeutta tulkintaohjeena myös puhtaasti kansallisissa tapauksissa. (HE 11/2004 vp.) Huomioitavaa on, että kilpailuoikeus kuuluu julkisoikeuden alaan. Näin ollen sopimuksen osapuolet eivät voi kiertää tietyn kansallisen kilpailuoikeusjärjestelmän soveltamista lain valinnalla. (Kortekangas 2004, 7.)

2.6 Kilpailulaki 2010

Kilpailunrajoituslakia on sen vuoden 1992 voimaan tulon jälkeen muutettu useita kertoja. Muutokset ovat olleet laajoja ja näin ollen lain systematiikka on kärsinyt, vaikka laki onkin pääosin vielä toimiva. Myös itse sisällön kannalta on muutostarpeita muun muassa liittyen yrityskauppavalvontaan, menettelysäännöksiin ja seuraamusjärjestelmään. Kauppa- ja teollisuusministeri Mauri Pekkarinen asetti 13.6.2007 työryhmän selvittämään kilpailunrajoituslain kehittämistarvetta ja laatimaan ehdotuksensa tarvittaviksi lakimuutoksiksi. Työryhmän mietintö valmistui vuoden 2008 loppupuolella. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009.)

Kilpailumekanismin toimivuuden kannalta on välttämätöntä, että asioiden käsittely Kilpailuvirastossa on riittävän tehokasta ja nopeaa. Työryhmä on tarkastellut kilpailunrajoitusasioissa noudatettavaa menettelyä koskevien säännösten kehittämistarpeita. Tavoitteena on tasapaino menettelyn tehokkuuden ja yritysten oikeusturvan välillä. Keskeisiksi kehittämiskohteiksi ovat nousseet käsittelyn nopeuttaminen, asiakirjajulkisuutta koskeva sääntely ja kilpailuviraston tutkintavaltuuksien kehittäminen. Ehdotuksen mukaan lakiin otettaisiin myös erillisiä yritysten puolustautumisoikeuksia koskevia säännöksiä. Myös seuraamusmaksusta vapauttamista ja sen alentamista koskevaa ns. leniency-järjestelmää esitetään kehitettäväksi nykyistä ennakoitavammaksi. (Kilpailulaki 2010 –mietintö 2009, 3.)

Työryhmä ehdottaa, että nykyinen kilpailunrajoituslaki kumottaisiin ja korvattaisiin uudella lailla. Lukuisten osittaisuudistusten ja kilpailulainsäädännön kehittymisen seurauksena nykyisen kilpailunrajoituslain rakenne, terminologia ja säännösten sijoittelu laissa ei ole kaikin osin looginen ja selkeä. Lain soveltamisen ja ymmärtämisen helpottamiseksi on aiheellista uudistaa lain rakenne niin, että se vastaa paremmin lainsäädännön selkeydelle asetettuja vaatimuksia. Uuden lain nimi olisi kilpailulaki.

Muutoksia ehdotetaan tehtäväksi yrityskauppa- ja kilpailunrajoitusasioissa noudatettavaa menettelyä ja seuraamusjärjestelmää koskeviin säännöksiin sekä lain vahingonkorvaussäännökseen. Lisäksi lakiin lisättäisiin keskeiset elinkeinonharjoittajan puolustautumisoikeuksia koskevat säännökset. Työryhmä ei esitä kilpailulain vastaisen toiminnan kriminalisointia eikä liiketoimintakieltorangaistusta. Tämä on herättänyt keskustelua asiantuntijapiireissä. Esimerkiksi Ruotsissa otettiin vuoden 2008 kilpailulain uudistuksen myötä käyttöön liiketoimintakielto yhtenä seuraamuksena.

3 PK-YRITYS JA KILPAILUNRAJOITUKSET

Ennen vuoden 2004 lakiuudistusta jakelu- ja toimitussopimuksiin liittyvät kilpailunrajoitukset ovat olleet Suomessa sallittuja, ellei niillä ole ollut vahingollisia vaikutuksia kilpailuun. Kiellettyä on ollut vain määrähintojen asettaminen. Uudistuksen myötä myös muut jakelusopimuksiin liittyvät kilpailunrajoitukset kuuluvat kieltoperiaatteen piiriin. (Kilpailuvirasto 2010a.) Myös pk-sektorin yrityksen on hyvä tuntea kilpailulainsäädäntöä. Laittomien sopimusehtojen käyttäminen esimerkiksi jälleenmyyntisopimuksissa on kuin aikapommi, joka voi pahimmillaan johtaa yrityksen konkurssiin seuraamusmaksujen ja vahingonkorvausvaatimusten takia.

3.1 Pienen ja keskisuuren yrityksen määrittely

Ensin on syytä määritellä, minkä kokoluokan yritykset lukeutuvat pieniksi ja keskisuuriksi yrityksiksi. Vuonna 2008 tuhannesta yrityksestä noin 998 oli pieniä tai keskisuuria yrityksiä (Tilastokeskus 2009). Seuraavaa Euroopan komission antamaa suositusta sovelletaan yleisesti Suomessa muun muassa julkisen yritysrahoituksen saannin ehtona.

Euroopan komission suosituksen mukaan pienen tai keskisuuren yrityksen määritelmä täyttyy yrityksessä, jonka henkilöstön määrä on alle 250 ja vuotuinen liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai tase enintään 43 miljoonaa euroa. Suositus sisältää tarkat ohjeet näiden lukujen oikeaoppiseen laskentaan. Lisäksi yritykseltä edellytetään riippumattomuutta, joka tarkoittaa sitä, että sen pääomasta tai äänivaltaisista osakkeista yli 25 prosenttia ei saa olla sellaisen yrityksen omistuksessa, joka ei sovi pk-yrityksen määritelmään. Komission suosituksessa on myös eritelty pk-yritysluokan sisällä erikseen mikroyritysten määritelmä sekä pienen ja keskisuuren yrityksen välinen kokoluokka. (Komission suositus 2003/361/EY.)

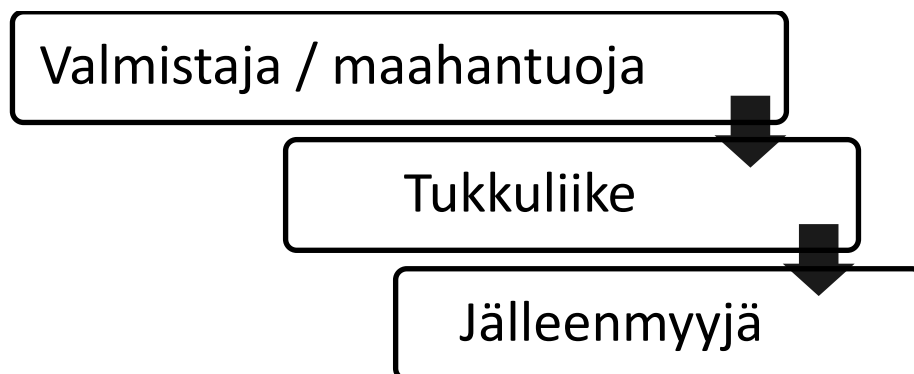
Taulukko 1. Yritysluokat komission suosituksen mukaan.

Yritysluokka	Henkilöstö	Liikevaihto	Tase
Mikro	< 10	< 2 milj. euroa	< 2 milj. euroa
Pieni	< 50	< 10 milj. euroa	< 10 milj. euroa
Keskisuuri	< 250	< 50 milj. euroa	< 43 milj. euroa

Pääasiallinen peruste luokittelussa on henkilöstömäärä. Rahamääräisen perusteen käyttö sen lisäksi on kuitenkin välttämätön, jotta saadaan käsitys yrityksen todellisesta merkityksestä sekä sen todellisesta toiminnasta ja kilpailuasemasta.

3.2 Vertikaalinen sopimus

Vertikaaliset sopimukset ovat *eri* tuotanto- ja jakeluportaalla toimivien yritysten välisiä sopimuksia. Ne koskevat tiettyjen tavaroiden tai palveluiden ostoa ja myyntiä. Vastaavasti horisontaalisilla sopimuksilla tarkoitetaan *samalla* tuotanto- ja jakeluportaalla toimivien yritysten sopimuksia. Horisontaalisessa suhteessa olevat yritykset kilpailevat keskenään samoilla markkinoilla samoista asiakkaista. Yleisiä vertikaalisia sopimuksia ovat valmistajan ja jälleenmyyjän tai maahantuojan ja tukkuliikkeen väliset sopimukset. Myös teollisuudessa komponentin valmistajan ja tuotteeseensa komponentin liittävä tuottajan välinen toimitussopimus on vertikaalinen sopimus. Vertikaalisessa suhteessa olevat osapuolet eivät kilpaile keskenään samoilla markkinoilla. Vertikaalinen kilpailunrajoitus voi siis sisältyä jakelu- tai toimitussopimukseen. Yritysten yhteistyösopimuksista käytetään lukuisia eri termejä. Puhuttaessa jälleenmyynti-, osto-, agentti- tai vaikka yksinmyyntisopimuksesta liikutaan vertikaalisten sopimusten alalla. Vertikaalinen kilpailunrajoitus on tällaisessa sopimuksessa oleva sopimusehto. (Ojala 2005, 182-183.)



Kuvio 3. Vertikaalisia suhteita.

Keskenään kilpailevat yritykset harvemmin laativat keskenään vertikaalisia sopimuksia. Tämän myötä vertikaalisten sopimusten vaikutukset kilpailuun jäävät vähäisemmiksi kuin horisontaalisten sopimusten. Koska vertikaalisten sopimusten vaikutukset kilpailuun ovat epäsuoria ja vähemmän merkityksellisiä, on lainsäätäjä jättänyt vertikaalisten sopimusten osapuolille melko paljon liikkumatilaa kuten esimerkiksi ryhmäpoikkeusasetuksen sallimat poikkeukset kilpailunrajoituskieltoon. (Kortekangas 2004, 24.)

Vertikaalisten ja horisontaalisten kilpailunrajoitusten erottaminen toisistaan ei ole aina selkeää. Esimerkkinä voidaan mainita toimialaliittojen antamat suositukset niiden jäsenyrityksille. Tilanteessa liitto muodostaa ylemmän portaan ja jäsenyritykset alemman portaan. Oikeuskäytännössä on kuitenkin ilmaistu selkeästi, että kyseessä on horisontaalinen rajoitus siitä huolimatta, että osapuolet toimivat eri portailla. Olennaisena seikkana on pidetty, että suositukset on hyväksytty liittoon kuuluvien keskenään kilpailevien osapuolten toimesta. (Määttä 2004, 126.)

Markkinaoikeus määräsi kahdelle toimialajärjestölle sakot kilpailun rajoittamisesta. Suomen Kodinkonehuoltojen liitolle määrättiin 5 000 euron seuraamusmaksun vuosina 1997-2003 tapahtuneesta kilpailunrajoituslaissa kielletystä hintayhteistyöstä. Kielletty yhteistyö koski hintoja ja hinnoitteluperusteita, joilla yhdistykseen kuuluvat huoltoliikkeet olivat valmiita

tarjoamaan huolto- ja korjauspalvelujaan kodinkoneiden laitetakuita myöntäville yrityksille. Yhteistyön tarkoituksena oli takuuhuolto- ja korjaushintojen hintatason korottaminen. Myös parturi- ja kampaamoalan etujärjestö Suomen Hiusyrittäjät ry:lle määrättiin 33 000 euron seuraamusmaksu kilpailunrajoituslain vastaisesta menettelystä. Hiusyrittäjät antoi vuosina 2000-2006 jäsenistölleen kiellettyjä hintasuosituksia partureiden ja kampaamojen palveluhintoihin tehtävistä korotuksista. Markkinaoikeuden ratkaisut antoivat toimialajärjestöille tärkeän signaalin siitä, ettei järjestöllä ole oikeutta sopia alan hinnoista tai puuttua muutenkaan jäsenyritystensä hinnoitteluun. Myös hintasuositukset ovat kiellettyjä, koska ne yhdenmukaistavat alalla toimivien yritysten hinnoittelua ja kannustavat yrityksiä hintojen nostamiseen omien kustannusten kehityksestä riippumatta. Suositukset myös yhdenmukaistavat hintoihin tehtävien korotusten ajankohtaa, jolloin asiakkaiden mahdollisuus välttää korotus palveluntarjoajaa tai kauppiasta vaihtamalla heikkenee. (Kilpailuviraston tiedote 28 / 23.12.2009)

Markkinoilla voi esiintyä ns. kaksoisjakelutilanne, jossa toimittaja osittain kilpailee oman jakelukanavansa kanssa myymällä tavaroita myös itse. Kaksoisjakelutilanteessa toimittajan ja jälleenmyyjän välistä sopimusta arvioidaan ensisijaisesti vertikaalisia kilpailunrajoituksia koskevien periaatteiden mukaan. Tilanteen kilpailunrajoituksen tosiasiallisessa arvioinnissa voidaan kuitenkin ottaa huomioon myös horisontaaliset suhteet. (Kilpailuviraston ratkaisu 6.6.2008, Dnro 139/61/2006, kohta 84.) Koska vertikaalisiin sopimuksiin suhtaudutaan suopeammin, on erottelu horisontaalisten ja vertikaalisten sopimusten välillä kuitenkin tärkeää. Kilpailijoiden välisten sopimusten vaikutukset kilpailun toimivuuteen ovat ainakin potentiaalisesti vertikaalisia sopimuksia merkittävämmät. Myös tarkasteltaessa markkinaosuusrajoja vertikaalisten sopimusten osalta hyväksytään jonkin verran korkeampia markkinaosuuksia kuin horisontaalisten sopimusten osalta. (Kuoppamäki 2006a.)

3.3 Vertikaaliset kilpailunrajoitukset

Vertikaalisesta kilpailunrajoituksesta puhutaan, kun sopimukseen sisältyy tavarantoimittajaan tai ostajaan kohdistuvia rajoituksia. Vertikaaliset rajoitukset voidaan jakaa neljään ryhmään: yhden tuotemerkin määrääminen, jakelun rajoittaminen, jälleenmyyntihinnan määrääminen ja markkinoiden jakaminen.

(Kilpailuvirasto 2010a.) Vertikaaliset sopimukset voivat rajoittaa saman tuotteen myyjien välistä keskinäistä kilpailua, mutta toisaalta saattavat tehostaa kilpailua eri valmistajien välillä. Muiden kuin hinnoittelua koskevien vertikaalisten rajoitusten katsotaan aiheuttavan ongelmia etupäässä silloin, kun tuotemerkkien välillä ei ole riittävästi kilpailua. (Kuoppamäki 2006b.) Käytännössä määrähinnoittelu on vertikaalisista kilpailunrajoituksista eniten esiintyvä ja siihen myös pyritään puuttumaan tehokkaasti.

Yhden tuotemerkin määrääminen eli kilpailukieltovelvoite

Jälleenmyyjällä on oikeus myydä myös kilpailevia tuotemerkkejä valikoivassa jakelujärjestelmässä. Jos toimittaja estää valtuutettuja jälleenmyyjään myymästä näitä, on kyseessä kielletty kilpailunrajoitus. (Ojala 2005, 200.)

Jakelun rajoittaminen

Valtuutetuille jälleenmyyjille ei voida asettaa rajoituksia sen suhteen, millaisille loppukäyttäjille ne saavat myydä. Heidän on voitava myydä tuotteita vapaasti muille verkkoon kuuluville valtuutetuille jälleenmyyjille tai ostaa näiltä tuotteita. Myös sopimukset, joilla loppukäyttäjät, korjaamoliikkeitä tai muita estetään saamasta varaosia suoraan niiden valmistajalta, ovat kiellettyjä. Varaosien valmistajan ja nämä varaosat omaan tuotteeseensa sisällyttävän jälleenmyyjän välisellä sopimuksella ei saa rajoittaa varaosien valmistajan oikeutta myydä valmistamiaan varaosia suoraan loppukäyttäjille, korjaamoliikkeille tai palveluntarjoajille. (Ojala 2005, 197-198.)

Jälleenmyyntihinnan määrääminen

Tavaran toimittaja ei saa määrätä tuotteelle hintaa, jota jälleenmyyjät ovat velvollisia noudattamaan. Myös kaikki hinnoittelua epäsuorasti ohjaavat ehdot ovat kiellettyjä. Enimmäis- tai ohjehintojen antaminen ei kuitenkaan ole kiellettyä. (Kilpailuvirasto 2010a.) Huomioitavaa on, että Kilpailuviraston tehtävänä ei kuitenkaan ole tietyn hinnoittelujärjestelmän tai hintatason vahvistaminen, vaan yrityksillä on pääsääntöisesti vapaus hinnoitella tuotteensa haluamallaan tavalla.

Tapauksessa jälleenmyyjä piti myyjäosapuolen hinnoittelua kohtuuttomana sillä perusteella, että jälleenmyyjälle jäänyt kate oli sen mielestä liian pieni. Kilpailuvirasto totesi, ettei viraston ole tarvetta arvioida euromääräisen palkkion suuruuden sopivuutta. Kilpailuviranomaisten tehtävänä on puuttua yritysten hinnoitteluun esimerkiksi silloin, kun se havaitsee sellaisia hinnoittelukäytäntöjä, jotka on kilpailunrajoituslaissa selvästi kielletty, kuten määrähinnoittelu, tai joilla on markkinamekanismin yleisen toimivuuden kannalta laajoja haitallisia vaikutuksia. (Kilpailuviraston ratkaisu 6.6.2008, Dnro 139/61/06, kohta 77-78.)

Markkinoiden jakaminen

Kiellettyä on myös markkinoiden jakaminen alueittain tai asiakkaittain. Jälleenmyyjien on saatava vapaasti päättää, minne ja kenelle he myyvät. Tästä säännöstä on kuitenkin eräitä poikkeuksia. (Kilpailuvirasto 2010a.) Markkinoiden jakamiseen liittyy olennaisesti jaottelu aktiiviseen ja passiiviseen myyntiin. Ensin mainittuun kohdistuvat rajoitukset ovat sallittuja, mutta jälkimmäiseen kiellettyjä. Passiivisessa myynnissä asiakas itse tekee aloitteen kaupan syntymiseen. Myynnin ohella siihen lasketaan mukaan yleinen mainonta ja myynti Internetin kautta. Kuluttajan keskeisiin oikeuksiin kuuluu mahdollisuus ostaa kilpailukykyisiä tuotteita EU:ssa. (Ojala 2005, 196.)

Lastentarvike Oy sisällytti useiden vuosien ajan jälleenmyyjänsä kanssa tehtyihin sopimuksiin ehtoja, jotka estivät näitä myymästä Lastentarvikkeelta hankkimiaan lastenvaunuja ja -rattaita toimialueittensa ulkopuolisille kuluttajille. Lisäksi ehdot estivät valtuutettuja jälleenmyyjä myymästä ja markkinoimasta ao. tuotteita internetissä ja valtakunnallisissa erikoislehdissä. Kiellettyjä ehtoja sisältäneet sopimukset kattoivat käytännössä koko Suomen ja olivat luonteeltaan sellaisia, että niillä estettiin myös myynti ulkomaisille loppukäyttäjille. (Markkinaoikeuden ratkaisu 13.2.2009, Dnro 336/06/KR.)

Edellä mainittuun passiivisen myynnin rajoituksen kieltoon on kolme poikkeusta. On sallittua kieltää tukkukauppiasta myymästä loppukäyttäjälle, valtuutettua jälleenmyyjää myymästä muille kuin valtuutetuille jälleenmyyjille kaupan portaasta riippumatta sekä jälleenmyyjää toimittamasta komponentteja päämiehen kilpailijoille. (Ojala 2005, 197.)

Alihankintasopimus. Toimenpidepyynnössä väitettiin Valtra Oy Ab:n rajoittavan kilpailulain vastaisesti valmistamiensa traktorien jäähdyttimien saatavuutta Suomessa. Traktoreihin tarkoitettujen jäähdyttimien valmistaja, Suomen Jäähdytintehdas Oy, olisi näin ollen estynyt Valtran kanssa tekemänsä sopimuksen perusteella myymästä jäähdyttimiä suoraan valtuuttamattomille korjaamoille ja loppukäyttäjille. Kilpailuvirasto poisti asian käsittelystä perustellen, että alihankkija saattaa joutua käyttämään päämiehen toimittamaa teknologiaa tai laitteistoa, joiden taloudellisen arvon suojaamiseksi toimeksiantaja voi haluta rajoittaa alihankkijan oikeutta niiden käyttöön. On mahdollista sopia muun muassa siitä, että tavarat, palvelut tai työ, jotka ovat seurausta tällaisen

teknologian tai laitteiston käytöstä, saadaan toimittaa ainoastaan toimeksiantajalle tai suorittaa tämän lukuun. Tiedonannon mukaan rajoituksilla ei saa kuitenkaan viedä alihankkijalta mahdollisuutta kehittää itsenäistä taloudellista toimintaansa sopimuksessa tarkoitetuilla aloilla. (Kilpailuviraston ratkaisu 26.9.2008, Dnro 1090/61/07.)

3.4 Määrävä markkina-asema

Myös vertikaalisessa suhteessa olevien osapuolten väliseen sopimuskäytäntöön voi tulla sovellettavaksi määrävän markkina-aseman väärinkäyttöä koskevat säännökset. Vaikka määrävän markkina-aseman väärinkäyttö katsotaan erilliseksi vertikaalisista kilpailunrajoituksista, koin olennaiseksi tuoda niitä hieman esiin työn opasluonteisuuden vuoksi. Muuten täysin sallitut kilpailunrajoitukset voivat muuttua kielletyiksi yrityksen saavutettua määrävän markkina-aseman.

Määrävän markkina-aseman väärinkäyttö on kielletty (KilpRajL 6 §). Erityisesti väärinkäytöksi katsotaan

- 1) kohtuuttomien osto- tai myyntihintojen taikka muiden kohtuuttomien kauppaehtojen suora tai välillinen määrääminen;
- 2) tuotannon, markkinoiden tai teknisen kehityksen rajoittaminen kuluttajien vahingoksi;
- 3) erilaisten ehtojen soveltaminen eri kauppakumppanien samankaltaisiin suorituksiin kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasetelmaan asettavalla tavalla; tai
- 4) sen asettaminen sopimuksen syntymisen edellytykseksi, että sopimuspuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppatavan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.

Määrävässä markkina-asemassa olevalla yrityksellä on mahdollisuus vääristää tehokasta kilpailua käyttämällä apunaan markkinavoimaa. Se pystyy toimimaan markkinoilla kilpailijoista riippumattomalla tavalla. Määrävän markkina-aseman

toteamisessa olennaisessa osassa on relevanttien tuote- ja maantieteellisten markkinoiden määrittely. Tutkimuksessa selvitetään, onko markkinoilla kilpailevia tuotteita tai potentiaalisesti tuotteen korvaavia hyödykkeitä. Mikäli tällaisia todetaan olevan, se rajoittaa yrityksen markkinavoimaa. (Ojala 2005, 10.) Markkina-aseman määrittelyyn ja sen luokitteluun määrääväksi on olemassa hyvinkin tarkkoja ohjeita muun muassa unionin tasoisesti, mutta ei ole tarkoituksenmukaista lähteä käsittelemään niitä tässä yhteydessä.

4 OIKEUSKÄYTÄNTÖ

Vuonna 1988 perustetun Kilpailuviraston toiminta-ajatuksena on terveen ja toimivan taloudellisen kilpailun turvaaminen ja talouden tehokkuuden lisääminen sekä yksityisessä että julkisessa elinkeinotoiminnassa. Virasto puuttuu kilpailunrajoituslain ja EU:n kilpailusääntöjen vastaisiin kilpailunrajoituksiin ja edistää kilpailua esimerkiksi lausunnoin ja aloittein. Lisäksi virasto valvoo yrityskauppoja ja hoitaa sen vastuualueelle kuuluvat kansainväliset tehtävät. Kilpailun edistämiseksi ja kilpailuvalvonnalla turvataan avoin ja toimiva kilpailu, kuluttajille tulevat taloudelliset edut ja valintamahdollisuuksien lisääntyminen sekä yrityksille yhtäläiset kilpailuolosuhteet. Helsingin Siltasaarella sijaitsevassa kilpailuvirastossa työskentelee noin 70 henkilöä ja sen päällikkönä toimii ylijohtaja Juhani Jokinen. (Kilpailuvirasto 2010b.)

Vuodesta 2002 toiminut markkinaoikeus on ensimmäinen valitusaste haettaessa muutosta Kilpailuviraston päätöksiin. Tuomioistuin myös langettaa Kilpailuviraston esityksestä kilpailunrikkomuksesta annettavan seuraamusmaksun. Markkinaoikeuden päätöksistä voi eräin rajoituksin valittaa korkeimpaan hallinto-oikeuteen. (Kilpailuvirasto 2010b.)

4.1 Kilpailuviraston ratkaisut

Kilpailuvirasto keskittyy kansantaloudellisesti merkittävien kilpailunrajoitusten selvittämiseen. Selkeästi vähämerkityksellisiä asioita ei oteta lainkaan käsittelyyn ja merkitykseltään suhteellisen vähäiset tapaukset käsitellään nopeasti. (Kilpailuviraston vuosikirja 2005, 14.) Virastossa pyritään keskittymään vaativimpiin tapauksiin, joihin sisältyy ns. alaston kilpailunrajoitus, suuri toiminnan volyyymi tai jotka ovat muuten periaatteellisesti tärkeitä

(Kilpailuviraston vuosikirja 2009, 29). Käsiteltävien tapausten laajuuden ja vaativuuden vuoksi vuosittain ratkaistavien tapausten määrä on muutamia kymmeniä.

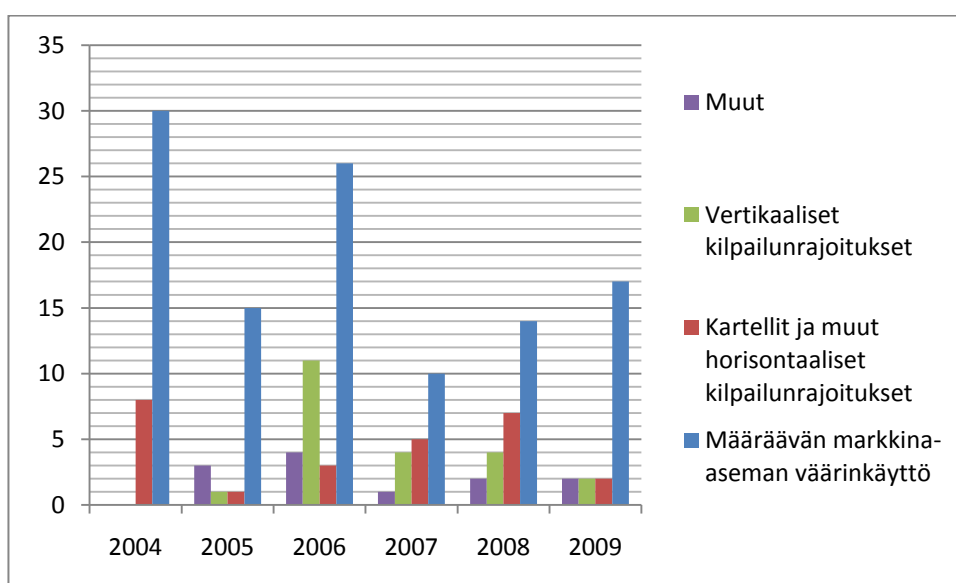
Oikeustapausten luokittelua niissä epäiltyjen kilpailunrajoitusten perusteella ei pysty tekemään täydellisen tieteellisen tarkalla metodilla. Joihinkin tapauksiin voi sisältyä useampia erilaisia rikkomuksia. Valtaosa tapauksista jää epäilyn asteelle eikä joskus melko suppeista ratkaisujen perusteluista välttämättä saa tarvittavaa tietoa. Luonnollisesti luokittelun perusteena ovat asian luonne ja Kilpailuviraston perustelut. Joissakin tapauksissa on edellä mainitun vuoksi jouduttu hieman puntaroimaan oikean kategorian valitsemista ja voi olla, että joku toinen päätyisi toisenlaiseen tilastointiin.

Tilastoon on luokiteltu Kilpailuviraston antamat ratkaisut vuosina 2004 – 2009 neljään eri luokkaan. Tarkastelujakso on luonnollista aloittaa vuodesta 2004, jolloin uusi kilpailunrajoituslaki tuli voimaan. Tiedot on kerätty Kilpailuviraston internetsivuilta, josta löytyvät kaikki Kilpailuviraston tekemät esitykset markkinaoikeudelle sekä muut ratkaisut vuodesta 1995 lähtien. Määräävän markkina-aseman väärinkäyttötapaukset ovat luokkana ehkä kaikkein selvärajaisin. Kartellit ja muut horisontaaliset kilpailunrajoitukset –ryhmään liittyvät tapaukset käsittelevät useimmiten kiellettyä hintayhteistyötä ja tietojen vaihtoa keskenään kilpailevien toimijoiden välillä. Muut-luokkaan on eritelty esimerkiksi tapaukset, joissa Kilpailuvirastolla ei ole ollut toimivaltaa antaa ratkaisua tai asiaan on liittynyt lain tasolla tarvittava muutos.

Tarkasteluvälin pituus voisi olla pidempikin ottaen huomioon, että päätöksen antaminen vie keskimäärin kaksi vuotta. Koska tarkastelun kohteena on vertikaaliset kilpailunrajoitukset, joiden ratkaisemiseen vuoden 2004 lakimuutos vaikutti huomattavasti, ei kuitenkaan ole järkevää venyttää aikaväliä pakotetusti

pidemmäksi. Tarkasteluvälin lyhyys vaikuttaa myös siihen, että erilaisten tapausten vaihtelusta ei saada niin kattavaa informaatiota kuin pitemmällä aikavälillä. Edellä mainittu prosessin pituus vaikuttaa tämänkin aspektin arviointiin.

Taulukko 2. Kilpailuviraston tekemät ratkaisut vuosina 2004–2009.



Taulukko 3. Kilpailuviraston ratkaisumäärät vuosittain.

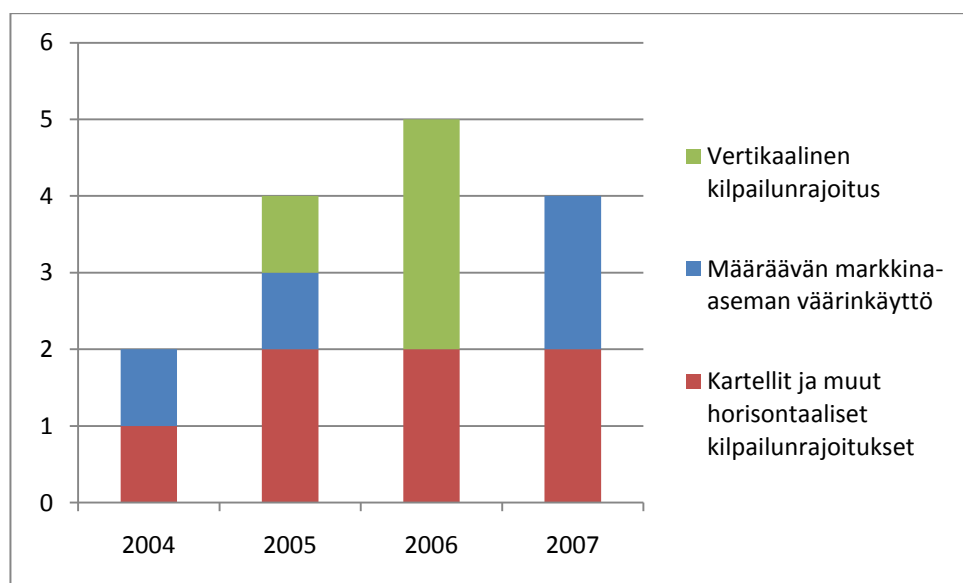
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ratkaistujen tapausten lkm	38	20	44	20	27	23

Viimeisenä kolmena vuotena käsiteltävien tapausten määrä on pysynyt samoissa lukemissa. Vuoden 2006 huippulukema johtuu hyvin pitkälti useista samankaltaisten tapausten ratkeamisesta. Kyseessä oli useiden eri puhelin-yhtiöiden määrävän markkina-aseman väärinkäyttö. Samaisena vuonna vertikaalisia kilpailunrajoitustapauksia oli myös huomattava määrä ja niiden määrää nostivat useat ratkaisut kilpailukieltovelvoitteista.

4.2 Esitykset markkinaoikeudelle

Kilpailuvirasto on tehnyt Markkinaoikeudelle 15 esitystä seuraamusmaksun määräämiseksi vuosina 2004-2007. Neljä tapauksista on vielä vireillä markkinaoikeudessa. Kahteen tapaukseen on myös korkein hallinto-oikeus ottanut kantaa ja lisäksi vireillä siellä on kuusi tapausta.

Taulukko 4. Kilpailuviraston esitykset markkinaoikeudelle 2004-2007.



Vertikaalisten kilpailunrajoitusten osalta Kilpailuvirasto teki vuonna 2005 yhden esityksen markkinaoikeudelle 20 000 euron kilpailunrikkomusmaksun määräämiseksi Greendoor Oy:lle määrähintakiellon rikkomisesta. Määrä hinnoittelulla tarkoitetaan tilannetta, jossa tavaroita toimittava jakeluporras määrää tuotteiden jälleenmyyjän noudattamaan tiettyä hintatasoa. Määrä hinnoittelua pidetään jakelusopimuksissa yhtenä vakavimmista kilpailunrajoituksista, koska jälleenmyyjillä tulee olla oikeus hinnoitella myymänsä tuotteet itsenäisesti. Määrä hinnoittelun kohteena olivat tässä tapauksessa Varuste.netin internetkaupassaan myymät retkeilyvarusteet. Greendoor vaati, että Varuste.netin tuli noudattaa Greendoorin toimittamissa retkeilyvarusteissa tämän asettamia suositushintoja. Menettelyn tavoitteena oli

ilmeisesti haitata uuden, kuluttajien kannalta edullisen internet-jakeluvaihtoehdon tuloa markkinoille ja kaventaa siten kuluttajien vaihtoehtoja hankintapaikan valinnassa. (2.12.2005, Dnro 4/61/05.) Markkinaoikeus vahvisti päätöksessään, että tapauksessa oli ollut kyse määrähintakiellon rikkomisesta. Se ei kuitenkaan määrännyt asiassa seuraamusmaksua, koska menettely oli ollut hyvin rajoittunutta (27.1.2009, Dnro 568/05/KR).

Vuonna 2006 vertikaalisten kilpailunrajoitusten osalta Kilpailuvirasto teki kolme esitystä markkinaoikeudelle. Oy Tecalemit Ab:n tapauksessa oli jälleen kyse määrähintakiellon rikkomisesta. Koneita ja laitteita maahantuova Tecalemit oli sisällyttänyt Pohjolan Laitehuolto Oy:n kanssa tekemäänsä huoltovaltuutus sopimukseen kohdan, jonka mukaan Pohjolan Laitehuolto ei saanut kilpailla Tecalemitin kanssa kaikkien palvelujen ja tuotteiden hinnoilla. Määrä hinnoittelun seurauksena Pohjolan Laitehuolto ei voinut kilpailla vapaasti Tecalemitin ja muiden sen valtuuttamien jälleenmyyjien kanssa. (17.3.2006, Dnro 789/61/04.) Markkinaoikeus vahvisti yritykselle 80 000 euron sakot (27.1.2009, Dnro 92/06/KR).

Toinen tapaus koski Nikon Nordic Oy:n harjoittamaa rinnakkaistuonnin estämistä. Nikon kieltäytyi mm. vuosina 2004 ja 2005 ulottamasta tuotetakuutaan rinnakkaistuojien maahantuomiin Nikon-kameroihin ja asetti näin kuluttajat eriarvoiseen asemaan siitä riippuen, mistä kamera oli ostettu. Nikonin menettely vaikeutti Nikon-kameroiden rinnakkaistuontia Suomeen ja vähensi siten kilpailua digitaalikameroiden markkinoilla. Kilpailuvirasto esitti, että markkinaoikeus määräisi Nikon Nordic AB:lle 300 000 euron seuraamusmaksun. (11.5.2006, Dnro 618/61/04.) Markkinaoikeus kuitenkin hylkäsi esityksen puutteellisen näytön perusteella. Asia on tällä hetkellä vireillä KHO:ssa Kilpailuviraston valituksen johdosta.

Kolmas esitys tehtiin 100 000 euron seuraamusmaksun määräämisestä Lastentarvike Oy:lle kilpailunrajoittamisesta lastenvaunujen jälleenmyynnissä. Lastentarvike sisällytti useiden vuosien ajan jälleenmyyntisopimukseen ehtoja, jotka estivät jälleenmyyjä myymästä Lastentarvikkeelta hankkimiaan tuotteita toimialueittensa ulkopuolisille kuluttajille. Lisäksi ehdot estivät valtuutettuja jälleenmyyjä myymästä ja markkinoimasta kyseisiä tuotteita internetissä ja valtakunnallisissa erikoislehdissä. Rajoitukset vähensivät jälleenmyyjien keskinäistä kilpailua kuluttaja-asiakkaista ja olivat siten omiaan pitämään tuotteiden hintoja korkeammalla. (6.11.2006, Dnro 832/61/02.) Markkinaoikeus vahvisti päätöksessään, että Lastentarvike Oy oli toiminut lainvastaisesti rajoittamalla valikoivaan jakelujärjestelmäänsä kuuluneiden jälleenmyyjien myyntiä kuluttajille. Seuraamusmaksuksi kielletystä menettelystä oikeus määräsi 15 000 euroa. (13.2.2009, Dnro 336/06/KR.)

4.3 Tulosten analysointi

Määrä hinnoittelu on ollut jo vuosikymmeniä kiellettyä. Tämän johdosta siihen liittyviä tapauksia ei esiinny enää niin useasti, mutta toki tutkittavaan materiaaliin niitä joitakin mahtui. Kiinnostavampaa oli kuitenkin tarkastella vuoden 2004 lakimuutoksen aiheuttamia muutoksia tapausmäärissä. Ennen lakimuutosta vertikaalisista kilpailunrajoituksista ainoastaan määrä hinnoittelu oli kiellettyä. Uudistuksen myötä siirryttiin myös vertikaalisissa suhteissa noudattamaan kieltoperiaatetta. Kieltoperiaatteen käyttöönotto merkitsi myös muiden vertikaalisten kilpailunrajoitusten olevan lähtökohtaisesti kielletty eikä enää tarvitse todistaa varsinaista väärinkäyttöä, jotta toimintaan voidaan puuttua.

Suurin osa tapauksista jää epäilyn asteelle ja asia poistetaan käsittelystä. Joukkoon mahtuu ilmiselvästi perusteettomia toimenpidepyyntöjä, mutta useimmat tapaukset raukeavat näytön puutteeseen. Vuosittain Kilpailuvirasto ei

ole antanut ainuttakaan tai vain yhden kielto-, sitoumus- tai toimenpideratkaisun. Tässä kohtaa on kuitenkin huomioitavaa, että sillä on ollut toimivalta kyseisten ratkaisuiden tekemiseen vasta vuodesta 2004.

Taulukko 5. Kilpailuviraston kielto-, sitoumus- ja toimenpideratkaisut 2004-2009.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ratkaisujen lkm	1	1	1	2	0	1

Useissa tapauksissa, joissa asian käsittely on poistettu Kilpailuvirastosta, on väitetyn kilpailunrajoituksen haitta ollut vähäinen ottaen huomioon markkinoiden toimivuuden kokonaisvaltaisesti. Kilpailunrajoituksesta yritykselle johtuva taloudellinen haitta arvioidaan verrattuna yrityksen kokonaisliikevaihtoon (Kilpailuviraston ratkaisu 14.1.2008, 1160/61/00, kohta 39).

4.4 Kokonaisvaltaisesti toimivat markkinat

Kilpailuvirasto voi olla ryhtymättä toimenpiteisiin kilpailunrajoituksesta huolimatta. Tällainen tilanne kuitenkin edellyttää, että kilpailua kyseisillä markkinoilla voidaan pitää kokonaisuudessaan toimivana. (KilpRajL 12 §.) Säännös on tarkoitettu viraston toiminnassa sovellettavaksi priorisointisäännökseksi, jolloin se pystyy keskittämään voimavarat merkittävämpiin tapauksiin. Virasto voi soveltaa lainkohtaa tilanteissa, joissa se on todennut menettelyn 4 §:n kielto- ja sitoumus- ja toimenpideratkaisun vastaiseksi. Myös tilanteissa, joissa ei ole tarpeen lopullisesti ratkaista, onko kyse kilpailua merkittävästi rajoittavasta menettelystä, voidaan toimenpiteet jättää tekemättä. Tällainen tilanne voi esimerkiksi olla, jos asian selvittämällä ei ole kilpailun turvaamisen kannalta merkitystä (Kilpailuviraston ratkaisu 14.1.2008, Dnro 1160/61/00, kohta 31 ja 34).

Toimenpiteistä voidaan luopua esimerkiksi tapauksissa, joissa kiellon vastaisesta toiminnasta on jo luovuttu tai joissa asian selvittämällä ei olisi kilpailun turvaamisen kannalta tai rikkomuksen periaatteellisen hylättävyyden vuoksi merkitystä. Kilpailun toimivuutta arvioitaessa kiinnitetään erityistä huomiota epäilyyn kilpailunrajoituksen markkinavaikutukseen, kuluttajien etuun ja elinkeinon harjoittamisen vapauden turvaamiseen. (HE 11/2004 vp.)

Kilpailunrajoituksen vähäinen merkitys ja kilpailun toimivuus kokonaisuudessaan. Tapauksessa oli kyse siitä, että Matkahuolto perii matkakortin lukijalaitteiden selvityspalveluista erisuuruisen palkkion Linja-autoliiton jäseniltä ja liittoon kuulumattomilta liikennöitsijöiltä. Kilpailuviraston arvion mukaan OPS-Kuljetukselle syntyvä taloudellinen haitta oli siitä johtuen vähäinen eikä se ollut omiaan sulkemaan yritystä pois markkinoilta, merkittävästi haitannut sen elinkeinotoimintaa tai rajoittanut sen kilpailumahdollisuuksia. Kilpailuvirasto katsoi, ettei kuluttajien etu tai myöskään elinkeinonharjoittamisen vapauden turvaaminen edellyttänyt viraston puuttumista asiaan. Edellä mainituilla perusteilla kilpailua kyseisillä markkinoilla voitiin kokonaisuutena arvioiden pitää toimivana. (Kilpailuvirasto 28.3.2008, Dnro 1050/61/04.)

4.5 Seuraamukset

Kilpailuvirasto voi määrätä elinkeinonharjoittajan lopettamaan kilpailunrajoituslain vastaisen menettelyn. Se voi myös velvoittaa toimittamaan tuotteita samoilla ehdoilla kaikille sopimuskumppaneille. Lisäksi yrityksen itse esittämät sitoumukset voidaan vahvistaa sitoviksi, mikäli Kilpailuvirasto katsoo, että sitoumusten avulla saadaan poistettua kielletty kilpailunrajoitus. (Kilpailuvirasto 2010c.) Yritysten ehdottamat toiminnan muutokset eivät olekaan kovin harvinainen ilmiö ja tällaisella sitoumuksella molemmat osapuolet selviävät prosessista melko kevyesti.

Raskain seuraamus on kilpailunrikkomismaksu. Maksu voi enimmillään olla jopa 10 prosenttia rikkojan edellisen vuoden liikevaihdosta. Seuraamusmaksua määrättäessä otetaan huomioon kilpailunrajoituksen laatu ja laajuus sekä sen kestoaika. Seuraamusmaksu voidaan jättää tuomitsematta, mikäli katsotaan, että menettely on ollut vähäistä tai maksu on muutoin perusteeton kilpailun

turvaamisen kannalta. Maksun määrää markkinaoikeus Kilpailuviraston esityksestä ja se maksetaan valtiolle. (KilpRajL 7 §.)

Vakavan kilpailunrajoituksen seuraamusmaksu. Lastentarvike Oy sisällytti useiden vuosien ajan jälleenmyyjänsä kanssa tehtyihin sopimuksiin ehtoja, jotka estivät näitä myymästä Lastentarvikkeelta hankkimiaan lastenvaunuja ja -rattaita toimialueittensa ulkopuolisille kuluttajille. Lisäksi ehdot estivät valtuutettuja jälleenmyyjä myymästä ja markkinoimasta tuotteita internetissä ja valtakunnallisissa erikoislehdissä. Rajoitukset vähensivät jälleenmyyjien keskinäistä kilpailua kuluttaja-asiakkaista ja olivat siten omiaan pitämään tuotteiden hintoja korkeammalla kuin mitä ne olisivat olleet kilpailussa tilanteessa. Jälleenmyynnin salliminen vapaasti kuluttajille olisi pakottanut myös Lastentarvikkeen omat myymälät vastaamaan lisääntyneeseen kilpailuun. Kilpailuvirasto esitti, että markkinaoikeus määräisi Lastentarvike Oy:lle 100 000 euron seuraamusmaksun. Virasto otti maksun suuruutta arvioidessaan huomioon yrityksen liikevaihdon, kilpailunrajoitusten laadun, laajuuden ja keston sekä sen, että rikkomukset oli tehty selvästi kilpailun rajoittamisen tarkoituksessa. Yritys lopetti lisäksi kilpailun rajoittamisen vasta sen jälkeen, kun virasto oli toistuvasti puuttunut asiaan. (Kilpailuviraston tiedote 9.11.2006.)

Markkinaoikeus vahvisti päätöksessään, että Lastentarvike Oy oli toiminut lainvastaisesti rajoittamalla valikoivaan jakelujärjestelmäänsä kuuluneiden jälleenmyyjien myyntiä kuluttajille. Seuraamusmaksuksi kielletystä menettelystä se kuitenkin määräsi huomattavasti vähemmän kuin Kilpailuvirasto esitti, 15 000 euroa. (Markkinaoikeuden ratkaisu 13.2.2009, Dnro 336/06/KR.)

Seuraamusmaksun ohella maksettavaksi voi tulla myös kolmannen osapuolen vaatima vahingonkorvaus. Kolmas osapuoli voi hakea kanneteitse korvausta rajoituksesta aiheutuneista kuluista, hinnanerosta, saamatta jääneestä voitosta sekä muusta välittömästä tai välillisestä taloudellisesta vahingosta, joka kilpailunrajoituksesta on aiheutunut. (KilpRajL 18a §.) Käytännössä seuraamusmaksu ja korvausvaatimukset voivat nousta huimiin summiin.

5 JÄLLEENMYYNTISOPIMUKSET

5.1 Määritelmä

Jälleenmyyntisopimukset ovat erittäin yleinen sopimustyyppi kaupan alalla maasta riippumatta. Jälleenmyyntiin perustuvassa kauppasuhteessa jälleenmyyjä edustaa sopimuskumppaninsa tuotteita. Jälleenmyyjä toimii omissa nimissään ja omaan lukuunsa itsenäisenä yrittäjänä. Vertauksena agentti ei omista myymäänsä tavaraa, vaan myy päämiehensä tuotteita tämän maksamaa provisiota vastaan. Jälleenmyyjä ostaa itselleen omistusoikeudella tuotteita ja myy ne omissa nimissään ja sopimillaan ehdoilla eteenpäin asiakkaalle. Jälleenmyyntisopimukset vaihtelevat sisällöltään riippuen, minkä tyyppisesti kaupasta on kyse. Varsinaisesti pelkästään jälleenmyyntisopimuksia koskevaa lainsäädäntöä ei ole. Sopimukseen sovelletaan yleistä sopimusoikeutta sekä kilpailulainsäädäntöä. (Jalkanen 2010.) Jälleenmyyntisopimusten sisältämiä yleisimpiä kilpailunrajoituksia ovat määrähinnoittelu, yksinomaisuusehdot ja kilpailukiellot.

5.2 Määrähinnoittelu

Jälleenmyyntihinnan määrääminen on ollut jo vuosikymmeniä kielletty. Se katsotaan vakavaksi kilpailunrajoitukseksi ja on näin ollen lähtökohtaisesti aina kilpailurikkomus. Oikeuskäytäntöä on asiasta melko paljon ja kappaleessa 4.2 on esitelty muun muassa pari niistä.

Toimittaja ei saa määrätä kiinteää hintaa, jolla jälleenmyyjän on myytävä tuote asiakkaalle. Myös kaikki hinnoittelua epäsuorasti ohjaavat ehdot ovat kiellettyjä. Epäsuora määrähinnoittelu voi olla esimerkiksi jälleenmyyntikatteen tai jälleenmyyjän kuluttajalle myöntämän alennuksen määrittely. Huomioitavaa on,

että suositushintojen antaminen ei kuitenkaan ole kiellettyä, kunhan ne eivät sido jälleenmyyjää. (Ojala 2005, 195.)

5.3 Yksinomaisuusehdot

Hyvin usein jälleenmyyntisopimus sisältää yksinmyyntioikeuden jälleenmyyjälle. Yksinmyyntioikeudella tarkoitetaan sopimusehtoja, joilla tuotteen valmistaja tai jakelija myöntää jälleenmyyjälle yksinoikeuden tuotteen jälleenmyyntiin tietyllä alueella. Yksinosto-oikeusehdolla tuotteen ostaja sitoutuu ostamaan tiettyä tuotetta ainoastaan tietyltä myyjältä. (Kuoppamäki 2006, 141.) Ilman sopimuksen sisältämää yksinmyyntioikeutta yrityksen olisi käytännössä vaikea löytää sitoutunutta myyjää tuotteilleen. Yksinmyyntioikeuden myöntäminen on hyödyllistä molemmille osapuolille: yritys saa sitoutuneen myyjän ja myyjä voi luottaa siihen, etteivät hänen markkinaponnistelut mene muiden hyväksi. Yksinmyyntioikeus on jo käsitteen tasolla kilpailua rajoittava. Yksinkertaistetusti yksinmyyntisopimuksella annetaan jälleenmyyjälle alueellinen yksinoikeus myydä yrityksen tuotteita sopimusalueella. Yksinoikeus rajoittaa tuotekohtaista kilpailua, koska ostajalla on vain yksi hankintalähde. (Händelin, Huopalainen, Keturi & Luostarinen 2001, 144-145.) Huomattavaa on kuitenkin, että yksinmyyntisopimus ja jälleenmyyntisopimus eivät ole yhdenvertaisia, vaan jälleenmyyntisopimuksia solmitaan ilman yksinmyynti- tai yksinostoehdot.

Varsin yleisesti katsotaan, ettei tiettyä tuotemerkkiä koskevan kilpailun rajoittuminen ole välttämättä vahingollista, jos samanaikaisesti eri valmistajien välillä relevanteilla tuotemarkkinoilla käytävä kilpailu on riittävän voimakasta. Toisaalta, jos alalla noudatetaan hyvin yleisesti yksinomaisuusehtoja, vaarana on, että hintataso nousee tai että vapaiden jakelukanavien puuttuessa uusien yritysten alallepääsy vaikeutuu. Yksinomaisuussopimuksia voidaan myös väärinkäyttää tuotteen valmistajien välisen kartellin ylläpitämiseksi. Yksinmyynti- ja yksinostosopimukset voivat olla vahingollisia erityisesti silloin, jos

samanlaisten sopimusten kumulatiivisesta vaikutuksesta seuraa, ettei kilpailu ole toimivaa. (Kuoppamäki 2006, 141.)

5.4 Kilpailukiello

Usein jälleenmyyntisopimukset sisältävät kilpailukieltolausekkeen. Sopimusosapuolten tulee kilpailukielloa laatiessaan ottaa huomioon kilpailunrajoituslain 4 §, jossa kielletään markkinoiden rajoittaminen ja jakaminen. Kilpailukieltolausekkeessa tulee määritellä kilpailukiellon laajuus ja kesto. Kannattavaa on liittää sopimussakkoehdo, jotta mahdolliset sopimuksen rikkomustilanteet vältettäisiin tehokkaasti. Liian laaja-alainen ehto on pätemätön. (Hemmo 2009.)

Kilpailukielloa voidaan lähestyä ryhmäpoikkeusasetuksen sääntelyn avulla. Ryhmäpoikkeusasetus sisältää erityisedellykset kilpailukiellolle sekä sopimuksen voimassa ollessa että sen päätyttyä. Mikäli edellytykset eivät täyty, on kilpailukiellon pätevyys kyseenalainen. Kilpailukiello määritellään velvoitteeksi, jonka mukaan ostajan on hankittava yli 80 prosenttia kokonaistarpeista yhdeltä toimittajalta tai tämän osoittamalta toiselta yritykseltä. Toisin sanoen velvoitteen vuoksi ostaja ei voi ostaa eikä näin ollen myydä kilpailevia tuotteita kuin enimmillään alle 20 prosentilla kokonaisostoista. (Ojala 2005, 199.)

Sopimuksen voimassa ollessa kilpailukieltovelvoitteen sallituksi kestoksi on määriteltä viisi vuotta. Jos kilpailukiello kestää yli viisi vuotta tai sen kesto ei ole määriteltä, jää se ryhmäpoikkeusasetuksen ulkopuolelle. Samoin käy, mikäli kilpailukiello jatkuu automaattisesti viiden vuoden jälkeen. Sopimuksen päätyttyä kilpailukiello jää pääsääntöisesti ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisen ulkopuolelle. Poikkeuksena yhden vuoden kilpailukiello on sallittu,

mikäli on se tarpeellinen toimittajan ostajalle luovuttaman tietotaidon suojaamiseksi. (Ojala 2005, 198-199.)

Kilpailukiello franchise-sopimuksen päätyttyä. Kyseessä oli Kiinteistöhuolto Tuusket Ay:n toimenpidepyyntö, jossa pyydettiin Kilpailuvirastoa selvittämään, onko Suomen Laatatakuu Palvelut Oy:n luvakesopimuksessaan soveltama kahden vuoden kilpailukieltovelvoite kilpailunrajoituslain vastainen. Kilpailuvirasto totesi, että kilpailukiello on kielletty, mikäli se on yli vuoden mittainen. Asiassa ei kuitenkaan tarvinnut suorittaa tarkempaa arviointia, sillä Laatatakuu ilmoitti noudattavansa vuoden mittaista kilpailukielloa. (Kilpailuviraston ratkaisu 14.12.2006, Dnro 524/61/2006.)

Yrityskaupan yhteydessä asetettavan kilpailukiellon kohtuulliseksi ajaksi on määritelty kolme vuotta.

Merenpohjan ruoppaamisen alalla tehdyn yrityskaupan yhteydessä sovittu kilpailukiello. Asiassa pyydettiin kilpailukiellon kohtuullistamista viidestä vuodesta. Kilpailuvirasto katsoi, ettei sillä ole toimivaltaa kohtuullistaa kilpailukielloa sopimusoikeudellisessa mielessä. Sen sijaan se totesi, että kilpailukiellon soveltaminen viiden vuoden mittaisena voidaan pitää kilpailunrajoituslain 4 §:n kiellettynä kilpailun rajoittamisena. Yrityskauppa- ja valvonnan yhteydessä kilpailukiellot ovat lähtökohtaisesti hyväksyttäviä, mikäli ne ovat korkeintaan kolmen vuoden pituisia. Yrityskaupan ostajaosapuoli ilmoitti soveltavansa kilpailukielloa kolmen vuoden pituisena, jolloin Kilpailuvirasto katsoi, ettei asia vaatinut enempää selvitystä. (Kilpailuvirasto 7.11.2008, Dnro 291/61/2007.)

5.5 Toiminnan laajeneminen

Liiketoiminnan laajeneminen voidaan suorittaa yrityksen sisällä tai tekemällä sopimus kolmannen osapuolen kanssa. Esimerkiksi uusille markkinoille yritettäessä yritys voi joko perustaa tytäryhtiön tai haaraliikkeen tai antaa tuotteidensa myynnin kyseiset markkinat tuntevan jälleenmyyjän toimeksi. Perustettaessa tytäryhtiö yritys säilyttää paremman kontrollin tuotteidensa markkinoinnissa. Toisaalta vaaditut investoinnit ovat suurempia. Tehtäessä sopimus jälleenmyyjän kanssa tämä investoi itse myynninedistämiseen, mutta vaatii usein vastapainoksi yksinomaista myyntialuetta. (Kuoppamäki 2006c.)

5.6 Kilpailuoikeudellista tarkastelua

Etukäteen on miltei mahdotonta laatia vedenpitäviä sopimusehtoja, jotka soveltuisivat yleisesti ja olisivat kilpailuoikeudellisesti hyväksyttäviä. Jokaisen sopimuksen laadinnassa on otettava huomioon sen hetkiset sopimusosapuolet sekä sopimuksen kohde. Olen kuitenkin laatinut työn pohjalta joitakin keskeisiksi kokemiani asioita eräänlaisten muistisääntöjen muotoon.

- Kilpailuoikeus on pitkälle yhdenmukaistettu EU:ssa. On hyvä tuntea unionitasoinen sääntely, sillä sitä sovelletaan myös puhtaasti kotimaisiin kilpailunrajoituksiin.
- Laajan harmonisoinnin ansiosta ulkomaankauppaan ryhtymisen sisämarkkinoilla on kilpailuoikeudellisesti yksinkertaista.
- EU-sääntely tulee sovellettavaksi vertikaalisissa sopimussuhteissa, mikäli osapuolten markkinaosuus ylittää 15 prosentin raja-arvon. Sopimukseen sovelletaan ryhmäpoikkeusasetusta, mikäli markkinaosuus ei ylitä 30 prosentin raja-arvoa.
- Mikä tahansa sopimus, joka sisältää kilpailunrajoituksen saattaa olla kielletty, mikäli tietyt lainsäädännön erityisehdot eivät täyty.
- Toimittaja ei saa määrittää suorasti tai edes epäsuorasti jälleenmyyntihintoja.
- Valtuutetun jälleenmyyjän oikeutta myydä tuotteita toimialueensa ulkopuolelle ei saa rajoittaa, mikäli kyseessä on passiivinen myynti eli esimerkiksi kuluttajan aloitteesta syntynyt kauppa. Myöskään valtakunnallista markkinointi-ilmoittelua tai internetkaupankäyntiä ei saa rajoittaa.
- Sopimussuhteen aikana kilpailukiellon pituus saa olla enintään viisi vuotta ja suhteen päätyttyä yksi vuosi. Yrityskauppojen yhteydessä sallittu kilpailukiellon pituus on kolme vuotta.
- Toimialajärjestöjen ja liittojen on syytä välttää suositushintojen tai tarkkojen hinnanlaskentaperusteiden määrittelyä jäsenilleen.
- Kilpailunrajoitusrikkomuksen seuraamusmaksut ja vahingonkorvausmaksut voivat nousta huomattaviin summiin.

- Mikäli kyseessä on vähänkin monimutkaisempi kilpailuoikeudellinen ongelma, on erittäin suositeltavaa kääntyä alan asiantuntijan puoleen.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Työssä tarkasteltiin vertikaalisia kilpailunrajoituksia ja niiden huomioimista pk-yrityksen toiminnassa. Tarkoituksena oli erityisesti lähestyä asiaa hyvän jälleenmyyntisopimuksen laatimisen kannalta. Tavoitteena oli luoda pk-sektorin toimijoille helposti lähestyttävä ”opas” vertikaalisiin kilpailunrajoituksiin. Oikeustapausten avulla pyrittiin tuomaan käytännönläheisyyttä aiheen tarkasteluun.

Kilpailuoikeus on melko vaikeaselkoinen oikeudenala ja yksinkertaisia käytännössä toimivia lainalaisuuksia on vaikea muodostaa. Vertikaalisiin sopimuksiin hyvin harvoin liittyy korkea sanktioriski jo senkin vuoksi, että sopimusosapuolet eivät kilpaile samoilla markkinoilla keskenään ja näin ollen sopimus ei todennäköisesti rajoita merkittävästi kilpailua. Toisaalta oikeuskäytäntöä on vasta muutamalta vuodelta. Mielestäni tavoitin melko hyvin työn opasluonteisen tarkoituksen, vaikkakin haastavaa oli teorian kirjoittaminen helposti ymmärrettäväksi sekä lukuisiin oikeustapauksiin perehtyminen.

Kilpailunrajoitukset eivät sillensä vaikuta merkittävästi pk-yrityksen jokapäiväiseen liiketoimintaan. Yrityksen johdon mielestä voi jopa tuntua turhalta perehtyä kilpailuoikeuteen tämän johdosta. Vähämerkityksellisyyskriteerit ja ryhmäpoikkeusasetus rajaavat pienet ja keskisuuret yritykset useimpien kilpailuoikeussäännösten ulkopuolelle. Sääntelyyn kuuluu kuitenkin myös vakavia kilpailunrajoituksia, jotka ovat lähtökohtaisesti aina kiellettyjä. Suomen yrityskanta koostuu melkein yksinomaan pienistä ja keskisuurista yrityksistä. Useilla aloilla pienten toimijoiden elinehtona on erikoistuminen. Tämä yhtälö johtaa luonnollisesti siihen, että maassamme on paljon erikoistuneita pieniä yrityksiä, joiden tuotemarkkinat voivat olla hyvinkin kapeat ja toisaalta koko maailmassakaan ei

välttämättä ole montaa kilpailijaa. Tässä tilanteessa pienikin yritys voi omata suurta markkinavoimaa.

Sudenkuopaksi voi muodostua liiketoiminnan laajeneminen ja kasvu, jotka voivat tuoda kilpailunrajoitussäännökset ajankohtaisiksi. Haastavaa tällä oikeuden saralla on se, että yrityksen jo pitkään käytössä olleista sopimuksista ja käytännöistä voidaan vuosia jälkeenpäin nostaa kanne. Mikäli kanne menestyy, on kolmansilla osapuolilla oikeus hakea vahingonkorvauksia. Nämä seuraamukset voivat olla kohtalokkaita jopa hyvinkin vakavaraiselle yritykselle. Toivon työstä olevan hyötyä niin yritysjohdolle kuin opiskelijalle, kenelle tahansa joka haluaa tutustua nopeasti ja käytännönläheisesti vertikaalisiin kilpailunrajoituksiin.

Markkinoiden ja liiketoimintamallien jatkuva kehitys takaa sen, että myös kilpailuoikeuden saralla riittää tutkimusaiheita. Kilpailulain vuoden 2010 uudistus luo hetken päästä tarpeen tarkastella lakimuutoksen onnistumista ja vaikutusta käytännössä. Myös Kilpailuviraston luoman oikeuskäytännön lisääntyminen erityisesti vertikaalisten kilpailunrajoitusten osalta luo mahdollisuuksia jatkotutkimukseen.

LÄHTEET

Alkio, M. & Wik, C. 2004. Kilpailuoikeus. Helsinki: Talentum Media Oy.

Elinkeinoelämän keskusliitto 2010. Ajankohtaisia hankkeita. Viitattu 9.2.2010 <http://www.ek.fi> > Yrityslainsäädäntö > Kilpailulainsäädäntö > Ajankohtaiset hankkeet.

Euroopan unionin toiminnasta tehty sopimus (Lissabonin sopimus). Viitattu 7.1.2010 <http://eur-lex.europa.eu/> > Euroopan unionin oikeus ulottuvillasi > Euroopan unionista tehdyn sopimuksen ja Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen konsolidoidut tosinnot Virallinen lehti nro C 83, 30. maaliskuuta 2010.

Euroopan yhteisön tuomioistuimen ratkaisu, asia 30/78, *Distillers*, [1980] ECR 2229.

Hallituksen esitys 11/2004 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi kilpailunrajoituksista annetun lain ja eräiden siihen liittyvien lakien muuttamisesta. Viitattu 8.1.2010 www.finlex.fi > Hallituksen esitykset > 2004 > HE 11/2004 vp.

Hemmo, M. & Hoppu, K. 2009. Sopimusoikeus. Helsinki: WSOYpro Oy. Online-teos. Viitattu 10.2.2010 <http://www.wsoypro.fi> > Yritysonline > Sopimusoikeus > 7. Sopimuksen keskeinen sisältö > Keskeiset sopimusehdot > Kilpailukieltolauseke.

Händelin, M.; Huopalainen, T.; Keturi, K. & Luostarinen, J. 2001. Kilpailuoikeuden käsikirja. 2., uudistettu painos. Helsinki: Oy Edita Ab.

Jalkanen M. Asianajotoimisto Laakso, Lukander & Ruohola Oy. Jälleenmyyntisopimuksissa huomioitavia seikkoja. Viitattu 10.2.2010 <http://www.llr.fi> > Artikkelit > Yrityksen sopimukset > Jälleenmyyntisopimuksessa huomioitavia seikkoja.

Kilpailuvirasto 2004. Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 4 §:n merkittävyysskriteerin ja 12 §:n tulkinnasta. Viitattu 10.1.2010 <http://www.kilpailuvirasto.fi> > Lainsäädäntö ja ohjeet > Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 4 §:n merkittävyysskriteerin ja 12 §:n tulkinnasta.

Kilpailuvirasto 2004. Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 5 §:n soveltamisesta vertikaalisiin kilpailunrajoituksiin. Viitattu 8.1.2010 <http://www.kilpailuvirasto.fi> > Lainsäädäntö ja ohjeet.

Kilpailuvirasto 2010a. Vertikaaliset kilpailunrajoitukset. Viitattu 11.3.2010 <http://www.kilpailuvirasto.fi> > Kilpailunrajoitukset > Vertikaaliset kilpailunrajoitukset.

Kilpailuvirasto 2010b. Tehtävät. Viitattu 20.3.2010 <http://www.kilpailuvirasto.fi> > Kilpailuvirasto.

Kilpailuvirasto 2010c. Kielto- ja sitoumuspäätökset sekä toimitusvelvoitetta koskevat ratkaisut (KRL 13-14 §). Viitattu 6.4.2010 <http://www.kilpailuvirasto.fi> > Ratkaisut > Kielto-, sitoumus- ja toimitusvelvoiteratkaisut.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Boskalis Nordic Oy/Terramare Oy*, Dnro 291/61/2007, 7.11.2008.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Greendoor Oy*, Dnro 4/61/2005, 2.12.2005.

Kilpailuviraston ratkaisu, *John Crane Safematic Oy*, Dnro 139/61/2006, kohta 51, 77-78 ja 84, 6.6.2008.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Kjaerulff 1 Oy*, Dnro 1114/61/2006, 27.8.2007.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Lastentarvike Oy*, Dnro 832/61/2002, 6.11.2006.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Linja-autoliitto ry*, Dnro 1160/61/2000, kohta 31, 34 ja 39, 14.1.2008.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Neste Markkinointi Oy*, Dnro 352/61/2006, 13.7.2007.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Nikon Nordic Ab*, Dnro 618/61/2004, 11.5.2006.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Oy Matkahuolto Ab*, Dnro 1050/61/2004, 28.3.2008.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Oy Tecalemit Ab*, Dnro 789/61/2004, 17.3.2006.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Suomen Arkkitehtiliitto ry*, Dnro 669/61/2002, 11.10.2004.

Kilpailuviraston ratkaisu, *Valtra Oy Ab*, Dnro 1090/61/2007, 26.9.2008.

Kilpailuviraston tiedote 13 / 9.11.2006. Kilpailuvirasto esittää Lastentarvike Oy:lle 100 000 euron seuraamusmaksua. Viitattu 14.3.2010 <http://www.kilpailuvirasto.fi/> > Tiedotteet > 2006.

Kilpailuviraston tiedote 28 / 23.12.2009. Markkinaoikeus määräsi kahdelle toimialajärjestölle sakot kilpailun rajoittamisesta. Viitattu 11.3.2010 http://www.kilpailuvirasto.fi > Tiedotteet.

Kilpailuviraston viestintä 2005. Kilpailuviraston vuosikirja 2005. Vammalan Kirjapaino Oy. Saatavissa myös <http://www.kilpailuvirasto.fi/tiedostot/vuosikirja-2005.pdf>.

Kilpailuviraston viestintä 2009. Kilpailuviraston vuosikirja 2009. Yliopistopaino. Saatavissa myös <http://www.kilpailuvirasto.fi/tiedostot/vuosikirja-2009.pdf>.

Komission asetus 1/2003. Komission asetus perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta. Viitattu 11.12.2009 <http://eur-lex.europa.eu> > Euroopan unionin oikeus ulottuvillasi > Virallinen lehti > 2003 > L 1 (täytäntöönpanoasetus).

Komission asetus EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin. Viitattu 25.11.2009 <http://eur-lex.europa.eu> > Euroopan unionin oikeus ulottuvillasi > Virallinen lehti > 1999 > L 336.

Komission suositus, annettu 6. toukokuuta 2003, mikroyritysten sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä 2003/361/EY. Viitattu 15.1.2010 <http://eur-lex.europa.eu> > Euroopan unionin oikeus ulottuvillasi > Virallinen lehti > 2003 > L124.

Komission tiedonanto vähämerkityksisistä sopimuksista, jotka eivät Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohdassa tarkoitetulla tavalla rajoita tuntuvasti kilpailua (de minimis -sopimukset). Viitattu 8.1.2010 <http://eur-lex.europa.eu> > Euroopan unionin oikeus ulottuvillasi > Virallinen lehti > 2001 > C 368.

Komission tiedonanto, Suuntaviivat EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta (tehokkuuspuolustustiedoksianto). Viitattu 10.1.2010 <http://eur-lex.europa.eu> > Euroopan unionin oikeus ulottuvillasi > Virallinen lehti > 2004 > C 101.

Komission tiedonanto, Suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista. Viitattu 13.1.2010 <http://eur-lex.europa.eu> > Euroopan unionin oikeus ulottuvillasi > Virallinen lehti > 2000 > C 291.

Kortekangas, M. (toim.) 2004. Käytännön kilpailuoikeutta EU:ssa. Suomenkielinen käännös Haapalainen, A. Helsinki: Teknologiateollisuus ry.

Kuoppamäki, P. 2006. Uusi kilpailuoikeus. Helsinki: WSOY.

Kuoppamäki, P. 2006a. Vertikaaliset sopimukset. Helsinki: WSOYpro Oy. Online-teos. Viitattu 13.4.2010 <http://www.wsoypro.fi> > Juridiikkaonline > Yritysoikeus > VII Kilpailunrajoitukset ja julkiset hankinnat > 3.Horisontaaliset kilpailunrajoitukset > Yleistä.

Kuoppamäki, P. 2006b. Rajoitusten lajit. Helsinki: WSOYpro Oy. Online-teos. Viitattu 13.4.2010 <http://www.wsoypro.fi> > Juridiikkaonline > Yritysoikeus > VII Kilpailunrajoitukset ja julkiset hankinnat > 4.Vertikaaliset kilpailunrajoitukset > Johdanto.

Kuoppamäki, P. 2006c. Muut kuin hinnoittelua koskevat vertikaaliset rajoitukset. Online-teos. Viitattu 13.4.2010 <http://www.wsoypro.fi> > Juridiikkaonline > Yritysoikeus > VII Kilpailunrajoitukset ja julkiset hankinnat > 4.Vertikaaliset kilpailunrajoitukset.

Laki kilpailunrajoituksista 27.5.1992/480.

Markkinaoikeuden ratkaisu, *A-Tec Service Oy (ent. Tecalemit Oy)*, Dnro 92/06/KR, 27.1.2009.

Markkinaoikeuden ratkaisu, *Greendoor Oy*, Dnro 568/05/KR, 27.1.2009.

Markkinaoikeuden ratkaisu, *Lastentarvike Oy*, Dnro 336/06/KR, 13.2.2009.

Määttä, K. 2004. Uusi kilpailunrajoituslaki. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Ojala, M. 2005. EU-kilpailuoikeus. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Ojanen, T. & Haapea, A. (toim.) 2007. EU-oikeuden perusteita II – aineellisen EU-oikeuden aloja ja ulottuvuuksia. 2. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Tilastokeskus 2009. Yritysten määrä lisääntyi edelleen vuonna 2008. Viitattu 20.1.2010 <http://www.tilastokeskus.fi> > Tilastot > Yritykset > Yritysrekisterin vuositilasto > 2008 > Yritysten määrä lisääntyi edelleen vuonna 2008.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2009. Kilpailunrajoituslain uudistaminen. Viitattu 15.1.2010 <http://www.tem.fi> > Kuluttajat ja markkinat > Kilpailuasiat > Kilpailunrajoituslain uudistaminen.

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 04/2009. Kilpailulaki 2010. Helsinki: työ- ja elinkeinoministeriö. Saatavissa <http://www.tem.fi/files/21617/TEM4.pdf>.