

Yrittäjät

KILPAILUOIKEUDEN TOIMINTAOHJEET PK-YRITYKSILLE

Sisällys

1.	Toimintaohjeiden tarkoitus	3
2.	Mitä kilpailuoikeus on?	4
3.	Sallittua yhteistyötä koskeva poikkeus	5
4.	Kielletyt menettelytavat samalla tuotanto- tai jakeluportaalla toimivien yritysten välisessä yhteistyössä (horisontaalinen yhteistyö)	6
4.1	Kielletyt menettelytavat	7
4.2	Kielletyt keskusteluaiheet	9
4.3	Kilpailuoikeuden huomioon ottavat kokouskäytännöt	10
4.4	Toimintaohjeet tilanteisiin, joissa kielletyt aiheet nousevat esille	11
5.	Kielletyt sopimusehdot toimitus- ja jakeluketjuissa (vertikaaliset sopimukset)	11
5.1	Edustus sopimus	11
5.2	Mustan listan ehdot	12
5.3	Vähämerkityksiset sopimukset (de minimis)	13
5.4	Vertikaalisia sopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus	13
6.	Seuraamukset kilpailurikkomuksista	15

**VOIT LIITTYÄ
SUOMEN YRITTÄJIEN
JÄSENEKSI TÄÄLLÄ:**

yrittajat.fi/liity



Kilpailulainsäädännön noudattamisen yleiset toimintaohjeet pk-yrityksille

1. Toimintaohjeiden tarkoitus

Näiden toimintaohjeiden tarkoituksena on auttaa pk-yrityksiä ymmärtämään ja tunnistamaan keskeiset kilpailulainsäädännön vaatimukset ja kannustaa yrityksiä noudattamaan niitä kaikessa toiminnassaan. Toimintaohjeet auttavat yrityksiä huomioimaan kilpailuoikeudellisia tekijöitä toiminnassaan ja ottamaan käyttöön kilpailuoikeuden noudattamisesta huolehtivia menetelmiä. Ohjeet myös helpottavat yrityksiä tunnistamaan sellaisia tilanteita, joihin liittyy kilpailuoikeudellisia riskejä niin yhteistyössä alan muiden toimijoiden kanssa kuin myös jakeluportaiden eri toimijoiden välisissä sopimussuhteissa.

On tärkeää tiedostaa, että mahdollinen tietämättömyys kilpailuoikeudellisten säännösten soveltumisesta ei poista menettelyn lainvastaisuutta, eikä myöskään riskiä mahdollisista seuraamuksista. Yritysten oman toiminnan kannalta on tärkeää, että se huolehtii henkilöstönsä riittävästä kilpailuoikeudellisesta osaamisesta.

Tässä toimintaohjeessa käsitellään kilpailuoikeudellisesti kiellettyjä menettelytapoja kilpailevien yritysten välisessä yhteistyössä sekä kiellettyjä sopimusehtoja toimitus- ja jakeluketjuissa. Tässä ohjeessa ei käsitellä määräävää markkina-asemaa, yrityskauppoja, yritystukia eikä tutkimus- ja kehitysyhteistyötä koskevia sopimuksia.

Kilpailurikkomuksen toteaminen edellyttää aina tapauskohtaista arviointia. Huomaathan, että tämä ohje ei ole tyhjentävä, eikä se korvaa asianmukaisesti tehtyä kilpailuoikeudellista analyysiä. Jos olet epävarma, hanki kilpailuoikeudellista konsultaatiota asiantuntijalta.

2. Mitä kilpailuoikeus on?

Kilpailuoikeudessa ydinajatuksena on asiakkaiden ja kuluttajia hyödyttävän kilpailuprosessin suojeleminen.

Toimiva kilpailu edellyttää ensinnäkin, että kukin yritys tekee liiketoimintaansa liittyvät päätökset itsenäisesti ilman tietoa siitä, mitä muut tulevat tekemään. Kilpailuoikeuden tavoitteena on toiseksi myös varmistaa, etteivät yritykset rajoita keskinäistä kilpailuaan esimerkiksi kartellien tai kilpailua rajoittavien vertikaalisten sopimusten avulla.

Kartellilla tarkoitetaan kilpailevien yritysten sopimuksia, joiden tarkoituksena rajoittaa kilpailua. Ne ovat luonteeltaan kaikkein vakavimpia kilpailunrajoituksia. Vertikaalisilla sopimuksilla puolestaan tarkoitetaan toimitusketjun eri jakeluportilla toimivien yritysten välisiä sopimuksia, kuten esimerkiksi toimitus- ja jakelusopimuksia. Vertikaaliset sopimukset hyödyttävät usein sekä yrityksiä, kuluttajia että kilpailua, mutta sellaiset vertikaaliset sopimukset ovat kiellettyjä, joiden tarkoituksena tai seurauksena on merkittävä kilpailun rajoittuminen.

Yritysten välinen yhteistyö, jolla pyritään vähentämään epävarmuutta kilpailijan käyttäytymisestä ja siten vähentämään normaalin kilpailun riskejä, on kiellettyä.

Kilpailuoikeus kieltää sellaiset yritysten väliset sopimukset, yritysten yhteenliittyminen päätökset sekä yritysten yhdenmukaiset menettelytavat, joiden tarkoituksena tai vaikutuksena on kilpailun estäminen, rajoittaminen tai vääristäminen. Kilpailunrajoituksina pidetään menettelytapoja, jotka vähentävät talouden tehokkuutta tai jotka perusteettomasti rajoittavat muiden yritysten toimintaedellytyksiä.

Toimiva kilpailu edellyttää myös, että markkinat säilyvät avoimina uusille kilpailijoille, hyödykkeille ja toimintamalleille. Yritysten välinen yhteistyö, jolla pyritään sulkemaan pois kilpailua, on niin ikään kiellettyä.

Toimiva kilpailu edellyttää, että kukin yritys tekee liiketoimintaansa liittyvät päätökset itsenäisesti ilman tietoa siitä, mitä muut tulevat tekemään. Tavoitteena on varmistaa, etteivät yritykset rajoita keskinäistä kilpailuaan esimerkiksi kartellien tai kilpailua rajoittavien vertikaalisten sopimusten avulla.

3. Sallittua yhteistyötä koskeva poikkeus

Yhteistyöjärjestelyt eivät välttämättä ole kilpailulainsäädännön vastaisia, jos niiden katsotaan kuuluvan kilpailulain poikkeussäännöksen piiriin. Kyseisen poikkeussäännöksen nojalla sallittuja ovat sellaiset kilpailunrajoitukset, joiden tuottamat tehokkuushyödyt ovat suuremmat kuin sen aiheuttamat rajoittavat vaikutukset.

Poikkeussäännöksen soveltaminen edellyttää kaikkien neljän edellytyksen täyttymistä:

- järjestely tuottaa tehokkuushyötyjä (tehostaa tuotantoa tai tuotteiden jakelua taikka edistää teknistä tai taloudellista kehitystä)
- järjestely on välttämätön tehokkuushyötyjen saavuttamiselle
- syntyvät tehokkuushyödyt siirtyvät myös kuluttajien hyödyksi
- järjestely ei johda kilpailun eliminoitumiseen markkinoilta

Lähtökohtaisesti poikkeussäännöstä ei sovelleta vakavimpiin kilpailunrajoituksiin, kuten kartelleihin.

Yhteistyö ei voi täyttää poikkeussäännöksen edellytyksiä, jos syntyvät tehokkuusedut olisi mahdollista saavuttaa vähemmän kilpailua rajoittavilla keinoilla.

Yritysten on huolellisesti itse arvioitava, onko niiden yhteistyöjärjestely sallittu poikkeussäännöksen perusteella.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto voi neuvontatapaamisessa kommentoida yhteistyöstä tehtyä itsearviota. Kilpailuoikeudellista hyväksyntää tai lupaa virastolle esitellylle järjestelylle ei kuitenkaan voi saada. Virastolta saatavaa neuvontaa voi kuitenkin käyttää oman arvioinnin tukena.

4. Kielletyt menettelytavat samalla tuotanto- tai jakeluportaalla toimivien yritysten välisessä yhteistyössä (horisontaalinen yhteistyö)

Yleinen sääntö on, että kaikki kahden tai useamman yhteistoimintaa harjoittavan yrityksen kilpailunvastainen toiminta on kiellettyä. On hyvä huomata, että tällainen toiminta on kiellettyä myös silloin, kun sitä harjoitetaan esimerkiksi toimialajärjestön puitteissa. Kilpailulainsäädännön soveltamista ei estä se, että kiellettyä toimintaa toteutetaan toimimalla tällaisen yhdistyksen välityksellä tai sen puitteissa.

Kilpailuoikeudellisia riskejä liittyy erityisesti yritysten välisiin **yhteisiin kokouksiin ja muihin sellaisiin tapahtumiin, jossa kilpailijat ovat suorassa yhteydessä toisiinsa**. Kilpailuoikeudellisesti kiellettyä keskustelua voi tapahtua myös varsinaisten kokousten ja tapaamisten ulkopuolellakin, kuten tauoilla ja lounaalla. On tärkeää muistaa kilpailuoikeuden perustavanlaatuisen vaatimus siitä, että jokaisen yrityksen tulee määrittää itsenäisesti oma toimintalinjansa markkinoilla. Sellaiset suorat ja epäsuorat kontaktit ja muut menettelyt, joiden tarkoituksena on vaikuttaa kilpailijan markkinoilla käyttäytymiseen tai paljastaa kilpailijalle, kuinka yritys itse käyttäytyy tai suunnittelee käyttäytyvänsä markkinoilla ovat kiellettyjä.

Myös toimialaa koskevassa **tilastoinnissa ja sitä koskevassa tietojenvaihdossa** on syytä kiinnittää huomiota, ettei kilpailusääntöjä loukata. Tilastoinnissa on kiellettyä vaihtaa kilpailijoiden välillä sellaisia tietoja, joita on mahdollista käyttää hyväksi yritysten tulevassa kilpailukäyttäytymisessä, ja jotka aikaansaavat riskin kilpailun rajoittumisesta. Tilastoitujen tietojen tulee olla riittävän yleisiä, eikä tietoja tulisi voida yksilöidä tiettyyn yritykseen. Kiellettävyyttä koskevassa arvioinnissa kiinnitetään huomiota siihen, ovatko tiedot luottamuksellisia ja strategisia. Mitä kussakin tapauksessa pidetään strategisena tai luottamuksellisena tietona, riippuu kyseessä olevasta toimialasta ja siitä, millaisilla tekijöillä yritykset kyseisillä markkinoilla kilpailevat.

Sellaiset kontaktit ja menettelyt ovat kiellettyjä, joiden tarkoituksena on vaikuttaa kilpailijan käyttäytymiseen markkinoilla tai paljastaa kilpailijalle, kuinka yritys itse käyttäytyy tai suunnittelee käyttäytyvänsä markkinoilla.

Kaikkein haitallisinta on tulevia aikomuksia koskeva tietojenvaihto. Mitä yksityiskohtaisempia kerätyt markkinatiedot ovat ja mitä helpommin niistä voi päätellä tiettyä yritystä koskevia tietoja, sitä kielletympää tällaisten tietojen vaihtaminen on. Saman toimialan yrittäjiltä kerätyt tiedot ovat sitä todennäköisemmin laillisia, mitä avoimemmin tiedot jaetaan ja mitä vanhempaa tieto on.

4.1 Kielletyt menettelytavat

Kiellettyä on sellainen yritysten välinen yhteistyö, jonka tarkoituksena on kilpailun estäminen, rajoittaminen tai vääristäminen.

Lisäksi kiellettyä on myös kaikki sellainen yhteistyö, jolla sinänsä on hyväksyttävä tarkoitus, mutta jonka seurauksena kilpailu kuitenkin saattaa tosiasiasa rajoittua.

Todennäköisesti aina kiellettyä kilpailijoiden välistä yhteistyötä ovat muun muassa:

Hintayhteistyö

- Keskenään kilpailevat yritykset eivät saa sopia hinnoista tai hinnan määräytymisperusteista. Kielto koskee siten sekä lopullisesta hinnasta kuin hinnoitteluperusteista sopimista.
- Kielletty hintayhteistyö voi koskea tavaroista tai palveluista perittäviä hintoja (myyntikartelli), tai niistä maksettavia vastikkeita (ostokartelli) tai alennuksia, laskentasääntöjä tai toimitusehtoja (ehtokartelli).
- Hintayhteistyö on kiellettyä riippumatta siitä, perustuuko se kirjalliseen tai suulliseen sopimukseen tai hiljaiseen yhteisymmärrykseen.

Kiellettyä on sellainen yritysten välinen yhteistyö, jonka tarkoituksena on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua.

Lisäksi kiellettyä on kaikki sellainen yhteistyö, jolla sinänsä on hyväksyttävä tarkoitus, mutta jonka seurauksena kilpailu kuitenkin saattaa tosiasiasa rajoittua.

Tuotannon rajoittaminen

- Keskenään kilpailevat yritykset eivät saa sopia tuotantonsa rajoittamisesta hintojen nostamiseksi tai kilpailijan poissulkemiseksi.
- Kilpailijat eivät saa esimerkiksi sopia keskenään tuotantokiintiöistä.
- Tuotannonrajoitukset johtavat usein korkeampaan hintatasoon, erityisesti tilanteissa, joissa kysyntä muodostuu tarjontaa suuremmaksi.

Hankintalähteiden tai markkinoiden jakaminen

- Kilpailijat eivät saa keskenään sopia markkinoiden jakamisesta esimerkiksi markkinaosuuksien, maantieteellisiin alueiden kautta tai asiakasryhmittäin.
- Myös hankintalähteiden eli tavarantoimituksien- ja toimittajien jakamista koskevat keskinäiset järjestelyt ovat kiellettyjä. Kielto koskee siten sekä osto- että myyntitoimintaa.
- Keskinäisestä kilpailusta pidättäytymällä yritykset välttävät kilpailemisen asiakkaasta hinnalla ja laadulla ja järjestelyn seurauksena tyypillisesti hinnat nousevat sekä kuluttajan valintamahdollisuudet heikkenevät.

Kollektiivinen boikotti

- Kiellettyä ovat sellaiset menettelyt, joissa kilpailijat yhteisymmärrykseen perustuen kieltäytyvät liikesuhteista ryhmittymän ulkopuolisen olevan tahon kanssa.
- Kollektiivisella boikotilla tarkoitetaan tilannetta, jossa samalla tuotanto- tai jakeluportaalla toimivat elinkeinonharjoittajat yhteisellä päätöksellä kieltäytyvät liikesuhteista kolmannen osapuolen kanssa siten, että menettelyn kohteena olevan elinkeinonharjoittajan tehokkaat toimintamahdollisuudet estyvät.
- Boikotissa samalla tasolla toimivat elinkeinonharjoittajat voivat ryhmittymä esimerkiksi torjuakseen ryhmittymän ulkopuolisen kilpailijan alalle tulon tai estääkseen alalla jo olevan kilpailijan tehokkaan toiminnan.

Luottamuksellinen tietojen vaihto

- Kilpailevat yritykset eivät saa vaihtaa luottamuksellista tietoa tai aineistoa esimerkiksi hinnoista, asiakassuhteista, markkinaosuuksista.
- Luottamukselliseksi tiedoksi katsotaan sellainen tieto, jota yritykset normaalisti käsittelevät liikesalaisuutenaan.
- Kiellettyä on sellaisen tiedon vaihtaminen, jonka avulla yritykset voivat yhdenmukaistaa tulevaa käyttäytymistään ja jolla poistetaan epätietoisuutta, joka yrityksellä normaalisti on kilpailijoidensa tulevasta käyttäytymisestä.

4.2 Kielletyt keskusteluaiheet

Alla esitetyt kielletyt keskustelunaiheet ovat kiellettyjä kaikessa kilpailijoiden välisessä kanssakäymisessä. Kielletyistä teemoista keskusteleminen on kiellettyä sekä esimerkiksi toimialajärjestön toiminnan puitteissa että kilpailijan kanssa käytävän kahdenkeskisessä yhteydenpidossa. Merkitystä ei ole myöskään sillä, keskustellaanko aiheista virallisissa vai epävirallisissa yhteyksissä.

Kiellettyä on keskustella esimerkiksi seuraavista aiheista:

- osto- ja myyntihinnat
- hinnoittelukäytännöt ja –mekanismit
- tiedot, joista hintoja voi päätellä
- alan yleinen hintataso ja siihen vaikuttaminen
- markkinaosuudet ja myyntialueet
- kustannukset
- kannattavuus
- yksityiskohtaiset sopimusehdot
- hankintalähteet tai ostoalueet
- toimittajat sekä niiden myyntiehdot
- asiakkaat

Kielletyistä teemoista keskusteleminen on kiellettyä kaikessa kilpailijoiden välisessä kanssakäymisessä. Merkitystä ei ole sillä, keskustellaanko aiheista virallisissa vai epävirallisissa yhteyksissä.

- osto- ja myyntimäärät
- tarjoukset (tiedot tulevista tai annetuista tarjouksista)
- tuotantomäärät
- laajentumis-, investointi sekä muut tulevaisuudensuunnitelmat, jotka eivät vielä julkisia
- yhteiset boikotit

Yllä olevien lisäksi kiellettyä on keskustella muista luottamukselliseksi katsottavista asioista.

4.3 Kilpailuoikeuden huomioon ottavat kokouskäytännöt

Kilpailuoikeudellisia riskejä kilpailevien yritysten yhteistoiminnassa, kuten esimerkiksi toimialajärjestön toiminnassa, liittyy yhteisiin kokouksiin ja muihin sellaisiin tapahtumiin, jossa kilpailijat ovat suorassa yhteydessä toisiinsa. Seuraavat kokouskäytäntöjä koskevat ohjeet osaltaan varmistavat kilpailusääntelyn noudattamista.

- On syytä varmistaa, että osallistujia on aiemmin ohjeistettu tai ohjeistetaan kilpailusääntelystä. Kokouksissa ei tule keskustella tai vaihtaa tietoa kilpailullisesti arkaluonteisista aiheista.
- Esityslistojen tulisi olla kirjallisia ja kaikista kokouksista tulee pitää pöytäkirjaa.
- Kokousten esityslista tulisi valmistella ja tarkistuttaa etukäteen ja kokouksissa tulisi pidättäytyä esityslistassa esitettyjen asioiden käsittelyssä.
- Esityslistaan ei saa sisällyttää kiellettyjä asioita. Jos kokouksessa käsitellään muita asioita, ne eivät saa liittyä kiellettyihin aiheisiin.
- Kokouksista on pidettävä pöytäkirjaa.
- Kokouksessa pidettävässä pöytäkirjassa tai muistiossa tulee välttää epäselviä tai kilpailuoikeudellisesti tarkasteltuna tulkinnanvaraisia kirjauksia, jotka voivat antaa väärän kuvan kokouksesta käydyistä keskusteluteemoista.
- Pöytäkirja tai muistio tulee toimittaa kaikille kokouksen osallistujille tarkastettavaksi.

Kilpailuoikeudellisia riskejä yritysten yhteistoiminnassa liittyy yhteisiin kokouksiin ja muihin sellaisiin tapahtumiin, jossa kilpailijat ovat suorassa yhteydessä toisiinsa. Tämän vuoksi on tärkeää, että osallistujia ohjeistetaan kilpailusääntelystä ja niiden noudattaminen myös varmistetaan.

Jos kokoukseen osallistuva yritys esittelee kilpailuoikeudellisesti arkaluonteista asiaa, tulisi häntä pyytää lopettamaan keskustelu ja informoida muita kokoukseen osallistujia mahdollisesta vastuusta, jonka he voivat aiheuttaa jatkamalla keskustelua aiheesta.

4.4 Toimintaohjeet tilanteisiin, joissa kielletyt aiheet nousevat esille

Jos kokoukseen osallistuva yritys esittelee kilpailuoikeudellisesti arkaluonteista asiaa, tulisi häntä pyytää lopettamaan keskustelu ja informoida muita kokoukseen osallistujia mahdollisesta vastuusta, jonka he voivat aiheuttaa jatkamalla keskustelua aiheesta.

Kuka tahansa kokoukseen osallistuva voi tehdä kilpailuoikeuden sääntelyyn perustuvan keskustelun keskeyttämisvaatimuksen.

Jos keskeytetty henkilö pyrkii jatkamaan keskustelua, tulee hänet poistaa kokouksesta. Tämän lähtöaika on kirjattava pöytäkirjaan. Muiden kokoukseen osallistujien keskustelun aiheen vastustaminen tulisi merkitä pöytäkirjaan.

Mikäli jotkut varoituksista huolimatta jatkavat edelleen keskustelua kilpailuoikeuden kannalta kielletyistä asioista, olisi yrityksen hyvä jättää kokous ja poistua paikalta. Yrityksen tulisi pyytää, että pöytäkirjaan kirjataan sekä keskustelun aiheen vastustus että lähtöaika.

5. Kielletyt sopimusehdot toimitus- ja jakeluketjuissa (vertikaaliset sopimukset)

Sellaiset eri toimitus- ja jakeluportilla toimivien yritysten väliset sopimukset ovat kiellettyjä, joilla merkittävästi estetään, rajoitetaan tai vääristetään kilpailua unionin sisämarkkinoilla kuluttajille haittaa aiheuttavalla tavalla. Vertikaalinen sopimus-suhde on tyypillisimmin esimerkiksi tuottajan ja jälleenmyyjän tai valmistajan ja raaka-ainetoimittajan välillä.

5.1 Edustus sopimus

Kilpailunrajoitussäännöksiä ei sovelleta puhtaisiin edustus sopimuksiin. Edustaja on sellainen yritys tai henkilö, jolle on annettu valtuudet neuvotella ja/tai tehdä sopimuksia päämiehen lukuun joko edustajan nimissä tai päämiehen nimissä.

Sellaiset eri toimitus- ja jakeluportilla toimivien yritysten väliset sopimukset ovat kiellettyjä, joilla merkittävästi estetään, rajoitetaan tai vääristetään kilpailua unionin sisämarkkinoilla kuluttajille haittaa aiheuttavalla tavalla.

Edustajan tarkoituksena on tavaroiden tai palvelujen ostaminen päämiehen lukuun tai päämiehen tavaroiden tai palveluiden myynti. Tällöin edustaja ei toimi riippumattomana taloudellisena toimijana vaan taloudellinen ja kaupallinen riski on päämiehellä ja edustajan myynti- tai ostotoiminta on osa päämiehen toimintoja. Edustus sopimukset ovat lähtökohtaisesti sallittuja.

5.2 Mustan listan ehdot

Vakavimmat kilpailunrajoitukset, niin kutsutut **mustan listan ehdot**, ovat vertikaalisissa sopimuksissa vakavimpia kilpailunrajoituksia ja siten ne **eivät yleensä ole sallittuja**.

Kielletyt mustan listan ehdot ovat pääsääntöinä seuraavat:

1. Kiellettyä on asettaa alinta sallittua jälleenmyyntihintaa koskevia ehtoja. Sallittuja ovat enimmäishinnat ja hintasuositukset, jotka eivät kuitenkaan saa johtaa kiinteään tai vähimmäismyyntihintaan.
2. Kiellettyä on rajoittaa markkinoita joko alueittain tai asiakasryhmittäin. Lähtökohta on, että jakelijan tulee saada vapaasti päättää minne ja kenelle ne myyvät. Tähän kieltoon on kuitenkin myös poikkeuksia riippuen siitä, onko kyse esim. yksinmyyntisopimuksesta vai valikoidusta jakelusopimuksesta.
3. Kiellettyä on estää ostajalta tai sen asiakkaalta tosiasiallisesti internetin käyttäminen sopimuksessa tarkoitettujen tavaroiden tai -palvelujen myyntiin.
4. Kiellettyä on rajoittaa valmistajan mahdollisuutta myydä komponentteja varaosina loppukäyttäjille, korjaamoliikkeille tai muille palveluntarjoajille.

Mustan listan ehtoja sisältävät sopimukset ovat kiellettyjä lähes kaikissa tilanteissa sopimuksen osapuolien markkinaosuuksista riippumatta. Tulee kuitenkin huomioida, että tässä pääsääntöinä esitetyt mustan listan ehdot ovat monisyisiä ja sisältävät myös poikkeuksia. Hyvin poikkeuksellisissa tapauksissa ehdot voivat olla hyväksyttäviä. Mustan listan ehdot vaativat siten myös aina tapauskohtaista harkintaa. Mikäli yrityksen sopimus sisältää mustan listan ehtoihin viittaavia ehtoja, on hyvä kääntyä asiantuntijan puoleen.

5.3 Vähämerkityksiset sopimukset (de minimis)

Yritysten väliset vähämerkityksiset sopimukset, joista voi seurata kilpailun estyminen, rajoittuminen tai vääristyminen sisämarkkinoilla, eivät kuitenkaan rajoita kilpailua tuntuvasti ja ovat siten lähtökohtaisesti sallittuja.

Vähämerkityksisen sopimuksen edellytyksenä on ensinnäkin, että sopimus ei sisällä ns. mustan listan ehtoja. Toinen edellytys on, että yhdenkään sopimusosapuolen markkinaosuus ei ylitä 15 % merkityksellisillä markkinoilla, eivätkä sopimusosapuolet ole kilpailijoita keskenään. Mikäli sopimusosapuolet ovat kilpailijoita keskenään, ei kummankaan osapuolen markkinaosuus saa ylittää 10 %, jotta kilpailua rajoittavia ehtoja sisältävä sopimus katsotaan vähämerkityksiseksi ja siten sallituksi.

5.4 Vertikaalisia sopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus

Ryhmäpoikkeusasetuksella säädetään millaiset rajoitukset ja edellytykset ovat vertikaalisissa sopimuksissa sallittuja, eikä niiden siten katsota rajoittavan kilpailua lainvastaisesti.

Vertikaalisten sopimusten kilpailunvastaisuuden arvioinnissa merkitystä on ensinnäkin sillä, onko kyse yritysten välisestä vertikaalisesta sopimuksesta, eli koskeeko sopimus tuotteiden tai palveluiden jakelua tai myyntiä.

Toiseksi merkitystä on sillä mitkä ovat toimittajan ja ostajan markkinaosuudet merkityksellisillä markkinoilla, joilla toimittaja myy ja ostaja ostaa sopimuksessa tarkoitetut tavarat tai palvelut.

Markkinaosuus ≤30 %

Ryhmäpoikkeusasetuksen suojan voi saada vertikaalinen sopimus, joka sisältää kilpailua rajoittavia ehtoja. Suojan edellytyksenä on, että sopimus ei sisällä mustan listan ehtoja ja toimittajan tai ostajan markkinaosuus merkityksellisillä markkinoilla ei ylitä 30 %:n kynnsarvoa. Nämä edellytykset täyttävä kilpailua rajoittavia ehtoja sisältävä sopimus voi olla sallittu.

Markkinaosuus >30 %

Ryhmäpoikkeusasetuksen suoja ei voi saada sellainen kilpailua rajoittavia ehtoja sisältävä vertikaalinen sopimus, joka sisältää mustan listan ehtoja tai jonka kunkin sopimuksen osapuolien markkinaosuudet merkityksellisillä markkinoilla ylittävät 30 %. Tällaista sopimusta tulee arvioida yleisten sallitun yhteistyön poikkeuksen edellytysten kautta.

Ryhmäpoikkeuksen ulkopuolelle jätetyt rajoitukset

Ryhmäpoikkeusasetuksen suoja eivät myöskään saa seuraavat rajoitukset, vaan ne ovat kiellettyjä:

- a) sellainen kilpailukieltovelvoite, joka on voimassa yli 5 vuotta tai ennalta määrittelemättömän ajan. Kilpailukieltovelvoitteella tarkoitetaan mitä tahansa suoraa tai välillistä velvoitetta, jonka myötä ostaja ei voi valmistaa, hankkia, myydä eikä jälleenmyydä sopimuksessa tarkoitettujen tavaroiden tai -palvelujen kanssa kilpailevia tavaroita tai palveluja. Kilpailukieltovelvoitteella tarkoitetaan myös mitä tahansa ostajalle asetettua velvoitetta, joka velvoittaa ostajan ostamaan toimittajalta yli 80 % sen ostojen kokonaismäärästä.
- b) rajoitus, jonka mukaan ostaja ei sopimussuhteen jälkeen saa valmistaa, ostaa, myydä tai jälleenmyydä tavaroita tai palveluja. Rajoitus voi kuitenkin olla sallittu, mikäli rajoittava velvoite (kaikkien seuraavien edellytysten tulee täyttyä):
 - koskee sopimuksessa tarkoitettujen tavaroiden tai -palvelujen kanssa kilpailevia tavaroita tai palveluja;
 - se on välttämätön toimittajan ostajalle luovuttaman tietotaidon suojaamiseksi;
 - se on rajattu myyntipisteeseen, josta käsin ostaja on toiminut sopimuksen voimassaoloaikana;
 - rajoituksen kesto on enintään yksi vuosi.
- c) rajoitus, jonka mukaan valikoivan jakelujärjestelmän jäsenet eivät saa myydä tiettyjen kilpailevien toimittajien tuotemerkkejä.
- d) rajoitus, jonka mukaan verkossa toimivien välityspalvelujen ostaja ei saa tarjota, myydä tai jälleenmyydä tavaroita tai palveluja loppukäyttäjille suotuisammin ehdoin kilpailevien verkossa toimivien välityspalvelujen kautta.

Mikäli sopimus sisältää edellä mainittuja ehtoja, ei kyseinen ehto ole pätevä. Myös nämä rajoitukset sisältävät kuitenkin myös sallittuja poikkeuksia ja vaativat siten tapauskohtaista harkintaa.

6. Seuraamukset kilpailurikkomuksista

Kilpailurikkomuksesta määrätään seuraamusmaksu, jollei menettelyä ole pidettävä vähäisenä tai seuraamusmaksun määräämistä kilpailun turvaamisen kannalta muutoin perusteettomana. Seuraamusmaksun määrää Kilpailu- ja kuluttajaviraston esityksestä markkinaoikeus. Seuraamusmaksu voi olla jopa 10 prosenttia kilpailunrajoitukseen osallistuvan elinkeinonharjoittajan koko konsernin liikevaihdosta.

Kilpailevien yritysten yhteistyön osalta on erityisesti hyvä huomata, että toimialayhdistykset ovat kilpailuvalvonnan fokuksessa, koska ne tarjoavat toistuvia suoria yhteyksiä kilpailijoiden välille. Myös tällaisen yritysten yhteenliittymän jäsenet voivat joutua tiettyjen edellytysten mukaisesti maksamaan yhteenliittymälle määrättyä seuraamusmaksua, jos yhteenliittymä ei pysty sitä maksamaan. Säätely sisältää portaittaisen perimismenettelyn, jolla yhteenliittymälle määrätyn seuraamusmaksun maksamista voitaisiin vaatia sen jäsenyrityksiltä, jos yhteenliittymä ei pystyisi sitä maksamaan. Ensi vaiheessa jäsenistä seuraamusmaksu-uhan alla olisivat yhteenliittymän hallituksessa tai muussa päätöksentekuelimessä edustettuna rikkomishetkellä olleet jäsenet. Jos maksu ei tällä tavoin kerry täysimääräisesti, myöhemmin maksuvelvollisuus voitaisiin ulottaa kaikkiin jäseniin, jotka toimivat kilpailurikkomuksen tapahtumismarkkinoilla.

**VOIT LIITTYÄ
SUOMEN YRITTÄJIEN
JÄSENEKSI TÄÄLLÄ:**

yrittajat.fi/liity



Yrittäjyyden puolesta.

Yrittäjät

KYLLIKINPORTTI 2, 00240 HELSINKI

PL 999, 00101 HELSINKI

(09) 229 221, TOIMISTO@YRITTAJAT.FI

WWW.YRITTAJAT.FI