

Miten kilpailusäännöt tulee huomioida kilpailijoiden välisessä yhteistyössä?

Kilpailusääntöjen osaaminen on olennainen osa suunnitelmallista riskienhallintaa.

Kilpailusäännöt on syytä huomioida kaikessa kilpailijayhteistyössä. Huolellinen etukäteisarviointi yhteistyön sallittavuudesta ja menettelytapojen reunaehdoista vähentää riskejä ja edesauttaa myös sallitun yhteistyön toteuttamista tuloksekkaasti.

Kilpailijoiden välinen yhteistyö ja toimialajärjestöjen menettelytavat ovat olleet viime aikoina kansallisen kilpailuviranomaisen fokuksessa. Kilpailuoikeuden kentällä ovat puhuttaneet niin toimialajärjestön antamat hintasuositukset kuin laajemminkin kysymys sallitun ja kielletyn toiminnan rajanvedosta silloin, kun kyseessä ei ole niin sanottu perinteinen, salainen kartelli.

Kilpailusäännöt ulottavat vaikutuksensa kaikenlaiseen kilpailijoiden väliseen yhteistoimintaan ja kanssakäymiseen. Kilpailijan käsitteen on ymmärrettävä laajasti, sillä todellisten kilpailijoiden eli samoilla markkinoilla toimivien yritysten lisäksi kilpailijan määritelmä kattaa myös potentiaaliset kil-

pailijat. Tällainen on yritys, joka pystyisi lyhyen ajan kuluessa kohtuulliset investoinnit toteuttamalla kilpailemaan vastaavilla tuotteilla samoista asiakkaista.

Kilpailunrikkomuksista seuraavat taloudelliset sanktiot sekä muut seuraamukset ovat jatkuvasti kasvaneet. Kilpailusääntöjen noudattaminen onkin syytä ottaa vakavasti. Yhä useammin kuulee kysyttävän, onko kilpailijayhteistyö missään muodossa sallittua. Kieltävätkö kilpailusäännöt myös sellaisen yhteistyön, joka hyödyttää muitakin kuin yhteistyön osapuolia? Entä mitä tulee huomioida toimialajärjestön toimintaan osallistumisessa?

Kartellit ovat kiellettyjä

Kilpailulainsäädännössä kielletään kilpailua rajoittavat sopimukset, yhteenliittymien päätökset sekä yhdenmukaistetut menettelytavat. Kiellettyjä ovat paitsi *tarkoitukseltaan* kilpailua rajoittava toiminta myös toimenpiteet, joiden *vaikutuksesta* kilpailu markkinoilla tosiasiaa rajoittuu.

Kartellit ovat kaikkein vakavimpia kilpailunrajoituksia, ja niihin suhtaudutaan ankarasti. Kartellikiellon perusteella esimerkiksi



KUVA: KROGERUS

osto- tai myyntihinnoista sekä kauppaehdoista sopiminen, asiakkaiden, markkinoiden tai hankintalähteiden jakaminen tai tuotannon, teknisen kehityksen ja investointien rajoittaminen kilpailijoiden välillä merkitsee sellaisenaan kiellettyä kilpailunrajoitusta. Tällaiset menettelytavat ovat jo luonteensa puolesta haitallisia toimivan ja tehokkaan kilpailun kannalta.

Onko kaikenlainen yhteistyö kiellettyä?

Kartellikiellosta huolimatta kilpailusäännöt eivät kategorisesti kiellä kaikkea kilpailijoiden välistä yhteistyötä. Yksinkertaistaen yhteistyö voi olla sallittua, jos sen tehokkuutta edistävät vaikutukset ovat suuremmat kuin kilpailua rajoittavat vaikutukset.

Yritysten välisellä yhteistyöllä voidaan todistetusti saavuttaa tehokkuutta ja taloudellisia hyötyjä tuovia vaikutuksia. Yhteistyöllä on mahdollista esimerkiksi alentaa tuotantokustannuksia, jakaa riskejä, lisätä investointeja tai hyödyntää tehokkaammin tietotaitoa.

Yhdistettyihin resursseihin perustuva kilpailuyhteistyö voi parhaimmillaan tuottaa laadukkaampia ja edullisempia tuotteita sekä laajemman tuotevalikoiman. Se voi myös vauhdittaa uusien innovaatioiden tuloa markkinoille.

Jotta kilpailijoiden välinen yhteistyö olisi sallittua, edellä mainitut tehokkuushyödyt eivät voi jäädä ainoastaan yritysten kukkeroon, vaan niiden pitää pystyä todentamaan hyötyjen kanavoituminen aina kuluttajalle tai asiakkaalle saakka. Yhteistyön kilpailua rajoittavat elementit on rajattava vain välttämättömään.

Tehokkuutta tuottavaa ja kilpailusääntöjen kannalta sallittua yhteistyötä voivat olla esimerkiksi tutkimus- ja kehitysyhteistyö, kilpailijoiden välinen yhteinen tuotanto tai

tuotteen yhteinen markkinoille saattaminen. Sallittavuuden arvioinnissa tulee kuitenkin aina huomioida esimerkiksi kunkin yhteistyömuodon ominaispiirteet, vaikutuksen alaiset tuotteet ja osapuolten markkinavoima. Tämä edellyttää useimmiten seikkaperäistä etukäteisarviointia, sillä tehokkuushyötyjen osoittaminen on yhteistyöhön osallistuvien yritysten vastuulla.

Kilpailusäännöt soveltuvat myös toimintaan toimialajärjestössä

Toimialajärjestö on tyypillinen kilpailijoiden kohtaamispaikka. Tällöin kilpailusäännöt tulee ottaa asianmukaisesti huomioon. Viimeaikainen markkinaoikeuden ratkaisu (MAO:121/16) osoittaa, että toimialajärjestön antamat hintasuositukset ovat vakava kilpailunrajoitus siitä huolimatta, että niillä pyrittäisiin koko alan kannattavuuden parantamiseen.

Leipuriliitolle määrättiin seuraamusmaksu lehdistötiedotteisiin, jäsenkirjeisiin ja toimialalehden pääkirjoituksiin sisältyneiden, kiellettyjen hintasuositusten antamisesta. Vaikka Leipuriliitto oli tiedottanut myös alan kohonneista kustannuksista ja muistuttanut jokaisen toimijan tekevän hintoja koskevat päätökset itsenäisesti, markkinaoikeus katsoi suositusten olevan omiaan yhdenmukaistamaan yritysten hinnoittelua ja haittaamaan markkinoiden itseohjautuvuutta.

Muidenkin kuin hintoja koskevien suositusten antamiseen on suhtauduttava kriittisesti, ja asian huolellisesta arvioinnista on huolehdittava etukäteen.

Kilpailusäännöissä ei kielletä tavanomaisista toimialajärjestön piirissä tapahtuvaa edunvalvontaa, kuten lainsäädäntöä valmisteleviin työryhmiin osallistumista, lausuntojen antamista tai aloitteiden tekemistä. Edunvalvonnan puitteissa on kuitenkin luonnollisesti kiellettyä sopia sellaisista asioista, joista toistensa kanssa kilpailevien yritysten tulee päättää markkinoilla itsenäisesti. Se ei saa myöskään yhdenmukaistaa yritysten kilpailukäyttäytymistä markkinoilla.

Keskeistä on myös huomioida, ettei toimialajärjestön toiminnassa saa toteuttaa toimenpiteitä, jotka voivat sulkea markkinoilta toimialajärjestöön kuulumattomia yrityksiä, jotka jo toimivat alalla tai ovat pyrkimässä markkinoille. ■

Leena Lindberg
asianajaja, KTM
Asianajotoimisto Krogerus Oy

Kilpailijayhteistyö pähkinänkuoressa

- Kilpailulainsäädännön asettamat rajoitukset on pidettävä mielessä kaikessa kilpailijoiden välisessä kanssakäymisessä.
- Kartellit ovat kaikkein vakavimpia kilpailunrajoituksia, ja niillä on huomattavia seuraamuksia.
- Kilpailijayhteistyötä suunniteltaessa on aina laadittava huolellinen etukäteisarviointi.
- Toimintaa toimialajärjestössä arvioidaan samalla tavoin kuin mitä tahansa muuta kilpailijoiden välistä yhteistoimintaa.
- Kilpailusäännöt on tunnettava: tietämättömyys tai osaamattomuus ei pelasta seuraamuksilta!