

Kilpailuoikeudellinen Compliance-ohjeistus

Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto (MTK)



Sisältö

1	Johdanto	3
2	Yleistä kilpailijoiden välisestä kielletystä yhteistyöstä.....	4
3	MTK:n Jäsenten välinen kielletty yhteistyö	14
4	MTK:ssa kielletty toiminta	15
5	Menettelytapaohjeet tietyissä tilanteissa	20
6	Viranomaiset	21
7	Seuraamukset	23
8	Yhteydenotto	24
9	Ohjeen velvoittavuus, katselmointi ja compliance-ohjeen tutustumisen seuranta	24

1 Johdanto

Taustaa

MTK:n tarkoituksena on kehittää jäsentensä taloudellista ja sosiaalista hyvinvointia, edistää yrittämisen edellytyksiä maaseudulla, hoitaa poliittista ja yhteiskunnallista edunvalvontaa, sekä vaikuttaa kansainväliseen päätöksentekoon. MTK:lla on tärkeä rooli maa- ja metsätaloudessa ja sen jäsenten edunvalvonnassa.

Toimialajärjestöt ovat vahva osa suomalaista yhteiskuntaa, ja jäsenten etujen ajaminen on täysin sallittua ja hyväksyttävää. Tiedostamme kuitenkin, että toimialajärjestöt keräävät yhteen keskenään kilpailevia tahoja, MTK:n tapauksessa maataloustuottajia, metsänomistajia ja muita maaseutu-yrittäjiä. Kilpailuoikeudelliset riskit ovat aina läsnä, kun on kyse toimialajärjestöistä tai keskenään kilpailevista elinkeinonharjoittajista. Kilpailuoikeudelliset riskit ovatkin elinkeinonharjoittajien ja toimialajärjestöjen merkittävimpiä oikeudellisia riskejä. Toimialajärjestön seuraamukset lain vastaisesta toiminnasta voivat olla jopa 10 % sen jäsenten liikevaihdosta. Esimerkiksi MTK:n metsälinjalla annettu kielletty hintasuositus tai kielletty tietojenvaihto voisi aiheuttaa 35 miljoonan euron ja maitovaliokunnassa 115 miljoonan euron seuraamusmaksun MTK:lle. Mikäli kananmunaverkostossa puolestaan päädytään yhteisymmärrykseen kananmunien hinnoittelusta, voi seuraamusmaksu olla jopa 10 miljoonaa euroa. Lisäksi seuraukset voisivat rapauttaa alan arvostuksen ja luottamuksen, ja siten vaarantaa nykyisen toiminnan tulevaisuuden. Ohjeen noudattamisella MTK pyrkii suojelemaan myös jäseniään taloudellisilta ja muilta mahdollisilta negatiivisilta vaikutuksilta.

Toimialajärjestöt ovat vuosia olleet Kilpailu- ja kuluttajaviraston ("KKV") erityishuomion alla. Kokemuksesta tiedämme, että toimialalla tapahtuvat muutokset lisäävät toimialan kilpailuoikeudellisia riskejä. Muutosten myötä sallitut toimintatavat voivat muuttua merkittävästi, mikä on näkynyt esimerkiksi siinä, ettei MTK ole saanut EU:hun liittymisen jälkeen enää neuvotella hinnoista ja siten esimerkiksi maatalouden tuloneuvottelut tulivat tiensä päähän. Yleisesti vastuullisen toiminnan perusedellytyksenä on lainsäädännön noudattaminen, mikä kuuluu myös nimenomaisesti MTK:n peruseränteisiin. Toimivat markkinat perustuvat kilpailulainsäädännön noudattamiseen, jossa yksittäiset elinkeinonharjoittajat tekevät liiketoiminnalliset päätökset itsenäisesti omien lähtökohtiensa mukaisesti. MTK ei siis voi kilpailulainsäädännön puitteissa vaikuttaa esimerkiksi hintoihin tai tuotantomääriin ja siten mahdollisesti ohjata sen jäsenten toimintaa markkinoilla. Haluamme tällä kilpailuoikeudellisella ohjeistuksella varmistaa, että MTK:n henkilöstö, luottamushenkilöt ja muut jäsenet ymmärtävät kilpailulain vaatimukset ja noudattavat sitä Suomessa sekä muualla EU:ssa.

Ohjeistuksen tarkoitus

Tämä ohjeistus on luotu MTK:lle, sen henkilöstölle ja jäsenistölle. Ohjeistuksen tarkoituksena on antaa kokonaiskuva kilpailusäännöistä, sen vaikutuksista MTK:n toimintaan sekä antaa konkreettisia neuvoja siitä, miten kilpailusäännöt tulisi ottaa huomioon MTK:n ja sen jäsenten toiminnassa. Kilpailuoikeudellisesti ongelmallisten tilanteiden ja menettelytapojen tunnistaminen on tärkeää, koska tällöin pystytään ennaltaehkäisemään kilpailuoikeudellisia riskejä. MTK:n henkilöstön ja jäsenten tulee tuntea kilpailusäännöt ja niitä tulee noudattaa kaikessa MTK:n ja sen alaisten liittojen ja yhdistysten toiminnassa.

Kilpailusääntöjen soveltaminen on aina tapauskohtaista, joten tämä ohjeistus ei anna tyhjentävää ohjenuoraa eri tilanteiden varalle. Mikäli omassa toiminnassasi jokin aiheuttaa epävarmuutta kilpailuoikeudellisesta näkökulmasta, tulee asia aina selvittää etukäteen.

2 Yleistä kilpailijoiden välisestä kielletystä yhteistyöstä

Kilpailulainsäädännön¹ tarkoituksena on terveen ja toimivan kilpailun turvaaminen kansantalouden ja kuluttajien eduksi. Kilpailu kannustaa toiminnan tehostamiseen sekä uusien tuotteiden, palveluiden ja tuotantomenetelmien kehittämiseen. Kuluttajat hyötyvät paremmista palveluista ja valikoimista sekä edullisimmista hinnoista. Kilpailunrajoitukset vähentävät yleisesti talouden tehokkuutta ja ne voivat myös rajoittaa muiden elinkeinonharjoittajien toimintaa. Kilpailusäännöt pitävät huolen, että kaikki markkinoilla toimivat elinkeinonharjoittajat toimivat yhteisten pelisääntöjen mukaisesti.

Toimialajärjestöt ovat keskenään kilpailevien elinkeinonharjoittajien, MTK:n tapauksessa maanviljelijöiden ja metsänomistajien, yhteenliittymiä. Siten MTK on keskenään kilpailevien elinkeinonharjoittajien yhteenliittymä ja sen tulee toiminnassaan noudattaa tiukasti kilpailulakia.

Sopimusmuodot, jotka voivat sisältää kilpailusääntöjen vastaisia elementtejä:

- kirjallinen sopimus
- suullinen sopimus
- herrasmiessopimus
- yhteisymmärrys
- hiljainen hyväksyminen
- yksipuolinen ilmoitus
- jne.

Kilpailijoiden väliset menettelytavat, joiden **tarkoituksena** on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai joista **seuraa**, että kilpailu merkittävästi estyy, rajoittuu tai vääristyy, ovat kiellettyjä. Menettelytavan muodolla ei ole merkitystä. Kiellettyjä ovat kaikki suulliset tai kirjalliset sopimukset, yhteisymmärrykset, päätökset tai järjestelyt, joilla rajoitetaan tai ohjataan elinkeinonharjoittajien välistä kilpailua (kartellikielto). Näiden lisäksi kartellikielto koskee myös ns. yhdenmukaisia menettelytapoja, joilla kilpailevat elinkeinonharjoittajat koordinoivat toimintaansa markkinoilla (esim. yhdenmukainen hinnoittelu tai

toimialajärjestön hintasuositus). Käytännössä elinkeinonharjoittaja voi syyllistyä kilpailunrajoitukseen myös pelkästään vastaanottamalla tai kuulemalla kilpailuoikeudellisesti sensitiivistä tietoa ilman, että kuulijan tarkoitus olisi ollut millään tavalla tehdä kilpailijan kanssa yhteistyötä.

Kartellit

Kilpailijoiden väliset kartellit ovat kilpailulainsäädännön silmissä kaikista vakavimpia kilpailunrajoituksia. Vakaville kilpailunrajoituksille on tyypillistä, että ne ovat aina kiellettyjä. Kartellilla tarkoitetaan keskenään kilpailevien elinkeinonharjoittajien sopimusta, jolla rajoitetaan kilpailua. Kartellien oletetaan aiheuttavan aina taloudellista vahinkoa asiakkaille, kuluttajille, markkinoille ja yleisesti koko yhteiskunnalle. Kartelleilla on monta mahdollista eri muotoa, joista tyypillisimpiä ovat hinta- ja tarjouskartellit.

Kartellikiellolle olennaista ei ole järjestelyn muoto, vaan sen tarkoitus ja vaikutukset markkinoilla. Kilpailulainsäädäntö ei edellytä kartellilta oikeudellista sitovuutta, vaan kiellon piiriin kuuluu yleisesti menettelytapa, joka johtaa yhtenäiseen käyttäytymiseen (ml. herrasmiessopimukset ja hintasuositukset). Kartellin todentaminen ei puolestaan edellytä näyttöä vahingollisista seurauksista,

¹ Suomessa kilpailulaki (948/2011, voimaan 1.11.2011) sääntelee markkinoilla tapahtuvaa kilpailua. Kilpailulain säännökset perustuvat pitkälti Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen ("SEUT") artikloihin 101 ja 102. Kyseiset artikkelit tulevat sovellettavaksi myös Suomessa, kun kilpailunrajoitus on omiaan vaikuttamaan EU:n jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Verrattuna EU-lainsäädäntöön, Suomessa säädetään lisäksi vielä kilpailuneutraliteetista ja päivittäistavarakaupan määräävästä markkina-asemasta. Kilpailuoikeudellisista vahingonkorvauksista säädetään samannimisessä laissa (1077/2016) ja se perustuu EU-direktiiviin (2014/104/EU).

koska yhteistyön vahingollisuus on oletettu jo lain tasolla. Tämän takia esimerkiksi hintayhteistyö on kiellettyä siitä huolimatta, että sovittu hintataso olisi kohtuullinen kuluttajan näkökulmasta, elinkeinonharjoittaja ei olisi noudattanut sopimusta tai vaikka hintasuosituksen noudattamiseen ei liittyisi sanktioita.

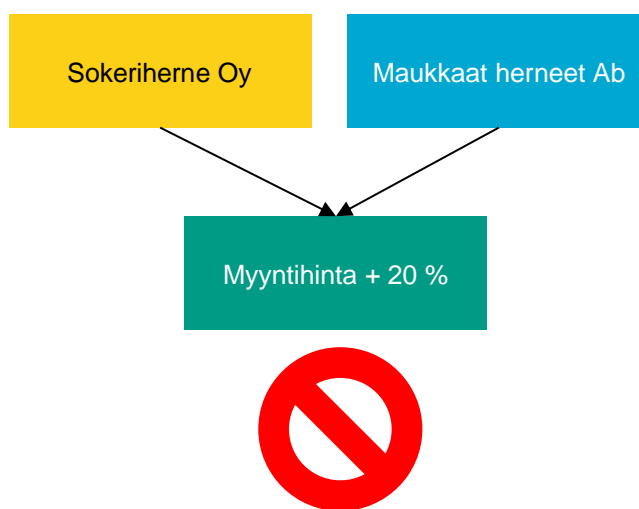
Kielletty yhteistoiminta voi tapahtua niin myynti- kuin ostomarkkinoilla. Toiminta voi liittyä esimerkiksi tiettyyn tavarahan, palveluun tai johonkin muuhun hyödykkeeseen, lopputuotteeseen tai raaka-aineeseen.

Esimerkki kartellista:

Sokeriherne Oy ja Maukkaat herneet Ab kasvattavat ja myyvät sokeriherneitä teollisuudelle. Yritysten markkinaosuus Suomessa on 30 %.

Yritykset sopivat yhdessä, että molemmat heistä nostavat sokeriherneiden myyntihintaa herneiden jalostajille 20 %:lla. Yritysten myyntikate nousee samassa suhteessa.

Kyseessä on kielletty hintakartelli. Kilpailevat yritykset eivät voi keskenään sopia myyntihinnoista tai siihen liittyvistä asioista.



Hintakartellien kieltäminen on yksi kilpailusääntöjen keskeisimmistä säännöksistä. Hintakartellissa keskenään kilpailevat elinkeinonharjoittajat sopivat yhdessä esimerkiksi tuotteen myyntihinnasta, jolla kaikki kartellin jäsenet myyvät hyödykettä kuluttajille. Hintakartellin seurauksena kuluttaja joutuu todennäköisesti maksamaan hyödykkeestä korkeamman hinnan kuin normaalin kilpailun puitteissa. Kilpailun puute vähentää myös innovointia sekä tarvetta toiminnan tehostamiseen.

Hintakartellissa sovitaan tavaroista tai palveluista perittävistä hinnoista, alennuksista, toimitusmaksuista tai muista ehdoista tai esimerkiksi tuotteen laadun heikentämisestä (myyntikartellit) tai niistä maksettavista vastikkeista (ostokartelli). Lähtökohtaisesti kaikenlainen sopiminen hintoihin vaikuttaviin tekijöihin liittyen lasketaan kuuluvan hintakartellin alle.

Esimerkki 1:

Metsänomistaja Masa on huolissaan kuitupuun hintatasosta. Masan mielestä kuitupuun hinta pitäisi saada ylöspäin ja hän esittää huolenaiheensa oman metsänhoitoyhdistyksen kokouksessa. Myös muut metsänhoitoyhdistyksen jäsenet ovat samaa mieltä kuitupuun

hintatasosta. Yhdistys päättää Masan johdolla kontaktoida muut metsänhoitoyhdistykset auttamaan hintatason nostamisessa. Metsänhoitoyhdistykset päättävät yhteistuumin, etteivät yhdistykset tai niiden jäsenistä myy kuitupuuta puukauppapalvelussa alle yhteisesti sovitun minimihinnan.

→ Tilanteessa on kyse kielletystä hintakartellista. Kilpailevat elinkeinonharjoittajat eivät voi keskenään sopia hinnoista. Pelkästään hintatasosta keskusteleminen Masan oman metsänhoitoyhdistyksen kokouksessa on kiellettyä, sillä se voidaan katsoa yhdenmukaiseksi menettelytavaksi, jonka tarkoituksena on hintatasoon vaikuttaminen.

Esimerkki 2:

MTK:n jäsen A on suivaantunut kuitupuun hinnasta ja ottaa paikalliseen Savon Sanomat -lehteen yhteyttä purkaen kiukkuaan metsäyhtiöiden kannattavuuden parantumisesta ja siitä, miten se ei näy kuitupuun hinnassa mitenkään. Lehti julkaisee tästä lyhyen artikkelin otsikolla "Puukauppaa ei tule käydä hinnalla millä hyvänsä". Artikkelissa A kertoo oman näkemyksen oikeasta hintatasosta.

→ Tilanteessa ei ole kyse kielletystä hintakartellista, sillä toimi on yksin A:n aikaansaama. Jos A olisi MTK:n toimihenkilö tai esimerkiksi metsävaltuuskunnan puheenjohtaja, olisi kyse toimialajärjestön kielletystä hintasuosituksesta.

Esimerkkitapaus: *Hintasuositus, Suomen Leipuriliitto ry (MAO:121/16 ja KHO:3713/19)*

Korkein hallinto-oikeus määräsi Suomen Leipuriliitto ry:lle 30 000 euron seuraamusmaksun liiton antamista hintasuosituksista. Leipuriliiton lehdistötiedotteet, jäsenkirjeet ja Leipuri-lehden pääkirjoitukset olivat sisältäneet suosituksia, joiden tarkoituksena oli ollut leipomotuotteiden hintojen korottaminen valtakunnallisesti. Markkinaoikeus katsoi, että Suomen Leipuriliiton antamien hintasuositusten tarkoituksena oli ollut leipomotuotteiden hintojen korottaminen, ja siten toiminnalla oli pyritty rajoittamaan kilpailua markkinoilla.

Esimerkkitapaus: *Hintayhteistyö ja tietojenvaihto, Metsäliitto, UPM ja StoraEnso (MAO;619/09)*

Markkinaoikeus määräsi Metsäliitolle ja Stora Ensolle yhteensä 51 miljoonan euron seuraamusmaksun ostajatahon muodostamasta hintakartellista vuosina 1998–2004. Kartelli paljastui, kun UPM ilmiantoi sen viranomaisille. Valtakunnallisen ja pitkään jatkuneen yhteistyön nimenomaisena tarkoituksena oli keskinäisen kilpailun rajoittaminen ja yhteisen raakapuhinnan hallinta. Metsäyhtiöiden metsäjohtajat- ja päälliköt mm. tapasivat alueellisissa kokouksissa ja paljasivat toisilleen tuoreita hintatietoja. Tietojen vaihdon tarkoitus oli paljastaa, mikäli joku metsäyhtiöstä oli maksanut korkeampaa hintaa kuin toiset ja torua edustajaa tästä. Ainakin yhdessä tapaamisessa myös sovittiin hintojen laskemisesta.

Esimerkkejä yhteistyöstä, jolla kilpailua voidaan rajoittaa:

Hintakartellit	Hintakartellissa kilpailua rajoitetaan sopimalla kilpailijoiden kesken hinnoittelusta. Hinnoista sopiminen luetaan vakavimpiin kilpailunrajoituksiin.
Markkinoiden jakaminen	Kilpailevat elinkeinonharjoittajat sopivat kullekin elinkeinonharjoittajalle yksinoikeuden tiettyyn maantieteelliseen alueeseen tai tiettyihin asiakasryhmiin, siten etteivät muut elinkeinonharjoittajat tarjoa palveluitaan tällä alueella tai näille asiakkaille.
Tuotannon rajoittaminen	Kilpailevat elinkeinonharjoittajat sopivat keskenään rajoittavansa tuotantoa tai esimerkiksi sopivat, etteivät ne investoi lisäkapasiteettiin. Kun markkinoilla olevien tuotteiden tai palveluiden määrä vähenee kysynnän pysyessä samana, hinnat nousevat.
Tarjouskartelli	Osallistuessaan julkiseen hankintaan kilpailevat elinkeinonharjoittajat sopivat yhteisesti tarjouksen ehdoista ja täten yhdenmukaistavat tarjouksensa. Yhdenmukaistamisella tarkoitetaan identtisten ehtojen kuten hintojen lisäksi myös tilannetta, jossa sovitaan, millaisin ehdoin tarjoukset annetaan, vaikka tarjoukset eivät itsessään olisikaan identtisiä.
Tietojenvaihto	Tietojenvaihdolla viitataan kaupallisesti sensitiivisen tiedon vaihtoon. Erityisen arkaluonteisina tietoina on pidetty hinnoitteluun, tuotantokapasiteettiin, kaupalliseen strategiaan, kysyntään ja myyntimääriin liittyviä tietoja, ja näiden tietojen vaihtamista on oikeuskäytännössä pidetty tarkoitukseen perustuvana kilpailunrajoituksena.
Muut yhteistyösopimukset	Yhteistyösopimukset eivät itsessään ole kiellettyjä, mikäli ne eivät rajoita kilpailua. Yhteistyösopimuksia, joiden solmimisessa on erityisesti kiinnitettävä huomiota kilpailulainsäädännön noudattamiseen, ovat yhteisyritykset, tuotanto- ja ostosopimukset, markkinointiyhteistyöt, kaupallistamissopimukset, standardisointisopimukset sekä kestävä kehitystä koskevat sopimukset.

Esimerkkitapaus: *Markkinoiden jakaminen, bussikartelli (KHO:2019:98)*

Korkein hallinto-oikeus katsoi, että Matkahuolto, linja-autoyhtiöt ja Linja-autoliitto olivat 2010 saavuttaneet yhteisymmärryksen, jonka tarkoituksena oli sulkea 23.6.2010 jälkeen myönnetyt reittiliikennelupavuorot Matkahuollon aikataulu- ja lipunmyyntipalveluista sekä pakettipalveluista. Menettelytavan tarkoituksena oli markkinoiden säilyttäminen alalla toimivilla bussiyhtiöillä estämällä tai vaikeuttamalla uusien reittiliikennevuorojen pääsy markkinoille. Korkein hallinto-oikeus katsoi, että kysymys oli unionin tuomioistuimen vakiintuneessa oikeuskäytännössä tarkoitettua tarkoitukseen perustuvasta markkinoiden jakamiseen tähdänneestä kilpailunrajoituksesta. Osapuolille määrättiin noin yhdeksän miljoonan euron seuraamusmaksut.

Tietojenvaihto

Keskenään kilpailevat elinkeinonharjoittajat eivät saa vaihtaa kaupallisesti sensitiivisiä tietoja. Tietojenvaihto on kiellettyä, koska elinkeinonharjoittajat voivat näin poistaa kilpailijoiden välillä normaalisti vallitsevan epätietoisuuden toistensa markkinakäyttäytymisestä ja siten mahdollistaa elinkeinonharjoittajien markkinakäyttäytymisen yhdenmukaistamisen. Kielletty tietojenvaihto voi tapahtua myös toimialajärjestön (tai muun kolmannen tahon) välityksellä, jolloin kiellettyyn kilpailunrajoitukseen syyllistyy myös kyseinen toimialajärjestö.

Mikäli elinkeinonharjoittajat jakavat tai vastaanottavat kilpailijoiden kanssa salassa pidettäviä tietoja tulevasta markkinakäyttäytymisestä, kuten hinnoittelusta, katsotaan toiminnan tarkoituksena olevan kilpailun rajoittaminen. Tällainen toiminta on aina kiellettyä.

Esimerkki:

Varsinais-Suomen perunantuottajat ovat lähteneet yhdessä laskettelemaan lappiin. Reissulla perunantuottaja A kuulee, että perunantuottaja B aikoo nostaa Melodyn hintaa johtuen kustannusten nousemisesta. A ei ole itse suunnitellut nostavansa hintojaan, koska hän oli sopinut lannoitteiden toimituksista jo hyvissä ajoin ennen hintojen nousua ja siten hänen kustannuksensa eivät ole nousseet merkittävästi.

→ A:n saama tieto on kaupallisesti sensitiivistä tietoa. Tämän tiedon avulla A tietää, että hän voi keinotekoisesti nostaa perunan hintaa B:n tasolle. A:n ei tarvitsisi nostaa tuotteidensa hintoja, mutta niitä nostamalla hänelle muodostuu korkeampi myyntikate kustannusten pysyessä miltei samalla tasolla. Hintojen nostaminen siis hyödyttää A:ta, mutta kuluttajien näkökulmasta hinnat nousivat keinotekoisesti A:n menettelyn takia.

Jos vaihdettu tieto on mennyttä tietoa, vaikuttaa tietojenvaihdon sallittavuuteen vaihdetun tiedon luonne ja ikä. Elinkeinoon harjoittamiseen liittyvää kaupallisesti sensitiivistä tuoretta tietoa ei tulisi kilpailijoiden välillä vaihtaa. Sen sijaan esimerkiksi toimialajärjestö voi kyllä kerätä elinkeinonharjoittajien sensitiivistä tietoa, aggregoida tiedot siten, ettei yksittäisen elinkeinonharjoittajien tiedot ole tunnistettavissa ja sitten raportoida tai julkaista aggregoidut markkinatiedot.

Kaupallisesti sensitiivinen tieto on sellaista, jota elinkeinonharjoittajat eivät normaalisti paljasta toisilleen. Näin ollen kilpailun vastaisia puheenaiheita ovat esimerkiksi:

- hinta
- liikevaihto
- myynnin määrä
- markkinaosuus
- myyntivoitot
- katteet
- jne.

Yleisesti on hyvä pitää mielessä, että mitä yksityiskohtaisempaa ja tuoreempaa tieto on, sitä todennäköisimmin se vaikuttaa kilpailuun kielteisellä tavalla. Hyvänä nyrkkisääntönä voi pitää sitä, että alle 12 kuukautta vanhoja elinkeinon harjoittamiseen liittyviä yrityskohtaisia tietoja ei tulisi julkaista ja/tai toimittaa kilpailijoiden tietoisuuteen ilman erillistä arviota tietojenvaihdon mahdollisista vaikutuksista. Tietyillä toimialoilla, joissa tuotteen hinnoittelusykli on nopeaa, voi huomattavasti alle 12 kuukautta vanha tieto olla jo niin vanhaa, ettei sitä voida käyttää kilpailunrajoittamiseen.

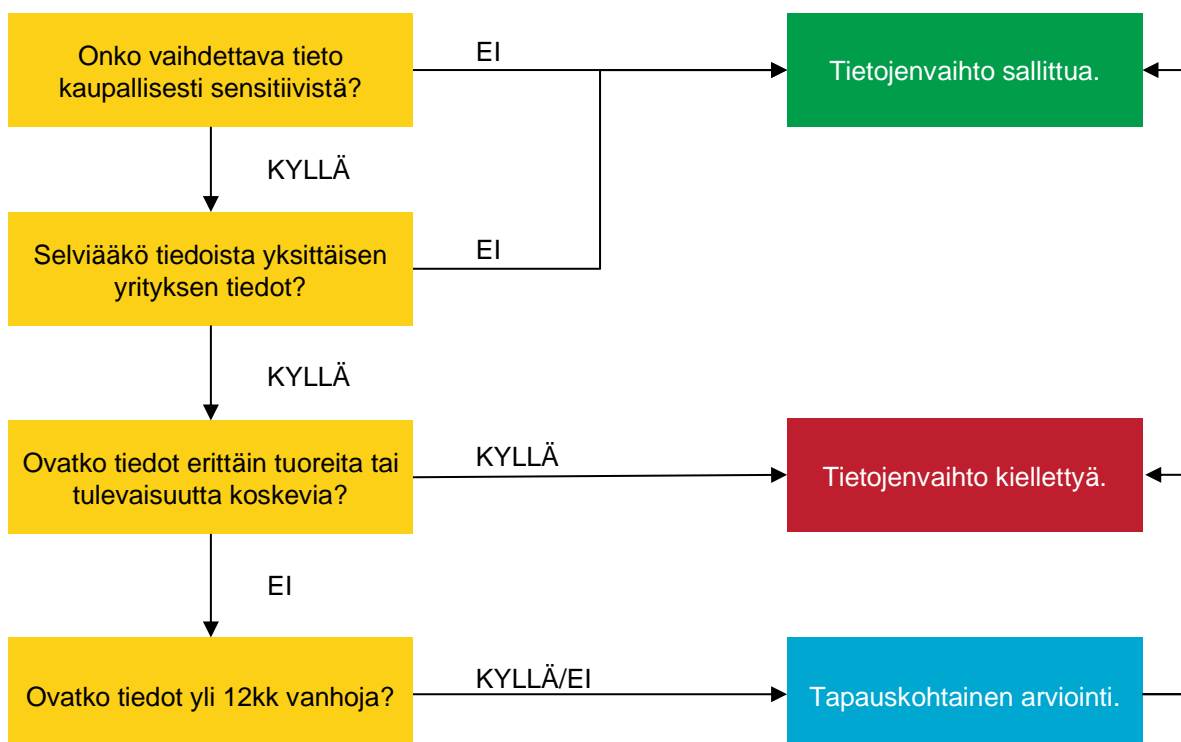
Tietojenvaihdon arvioon voi vaikuttaa myös tietojenvaihdon julkisuus, eli onko tieto kaikkien markkinoilla vaikuttavien osapuolien käytettävissä, vai ainoastaan tietoja vaihtaneiden elinkeinonharjoittajien välistä, tietojenvaihdon tiheys, sekä markkinoiden keskittyneisyys. Mitä keskittyneemmät markkinat, sitä haitallisemmat vaikutukset tietojenvaiholla on kilpailulle.

On myös hyvä tietää, että kilpailuviranomaisten arvioinnissa ei anneta painoarvoa sille, miten tieto on saatettu kilpailijoiden tietoisuuteen, vaan sanktioihin voi riittää pelkästään se, että luottamuksellista tietoa on saatettu kilpailijoiden tietoisuuteen. Mikäli tämä on tehty esimerkiksi toimialajärjestön kokouksessa, voidaan seuraamusmaksut paikalla olleiden elinkeinonharjoittajien lisäksi määrätä myös toimialajärjestölle.

Esimerkitapaus: Historiatietojen jakaminen, Kattohuopakartelli (1011/61/2002)

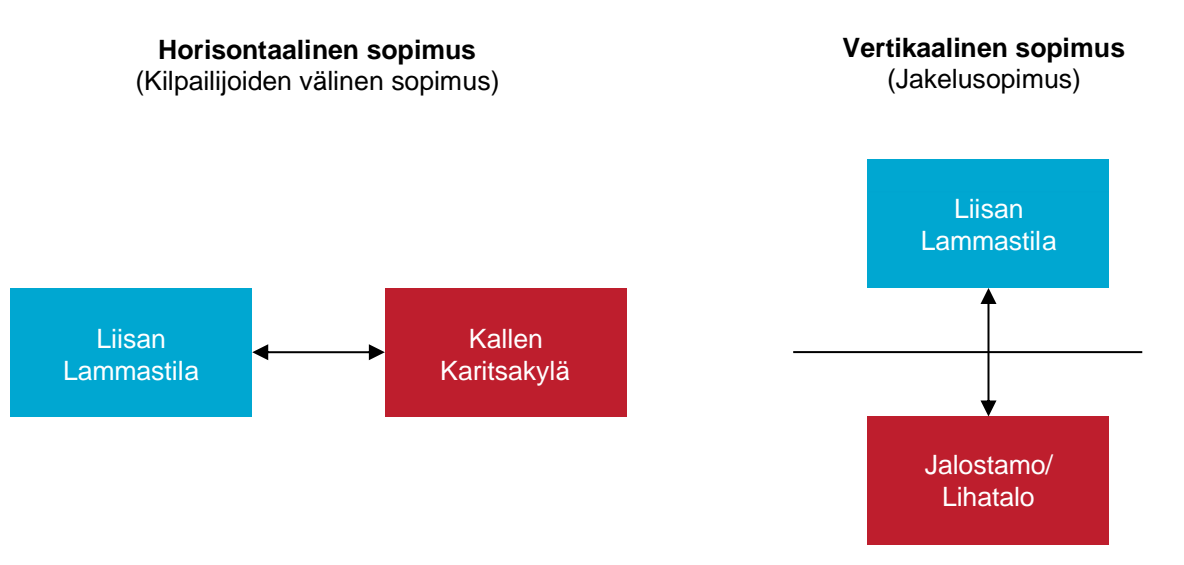
Kolme kattohuovan valmistajaa, joiden yhteinen markkinaosuus esimerkiksi rautakaupparakennusmarkkinoilla oli 90 %, jakoivat säännöllisesti keskenään Rakennustuoteteollisuus RTT Ry:n bitumiryhmässä myyntitietoja mm. edellisen kuukauden kaupallisesta- ja työliikemyynistä jaoteltuna rullatavaraan ja kattolaattaan, tiedot myyntien muutoksista edelliseen vuoteen, kumuloidut tiedot vuoden alusta sekä markkinaosuustiedot. Kilpailuvirasto katsoi, että tietojenvaihto oli omiaan yhdenmukaistamaan kattohuopayhtiöiden kilpailukäyttäytymistä.

Alla oleva kaavio helpottaa ymmärtämään, milloin tietojenvaihto voi olla sallittua tai kiellettyä.



Muut kielletyt kilpailunrajoitukset

Kilpailijoiden välisten kiellettyjen menettelytapojen lisäksi kilpailunrajoitus voi olla myös vertikaalista, jolloin rikkomus tapahtuu eri tuotanto- tai jakeluportaalla toimivien elinkeinonharjoittajien välillä (ks. kuva seuraavalla sivulla).

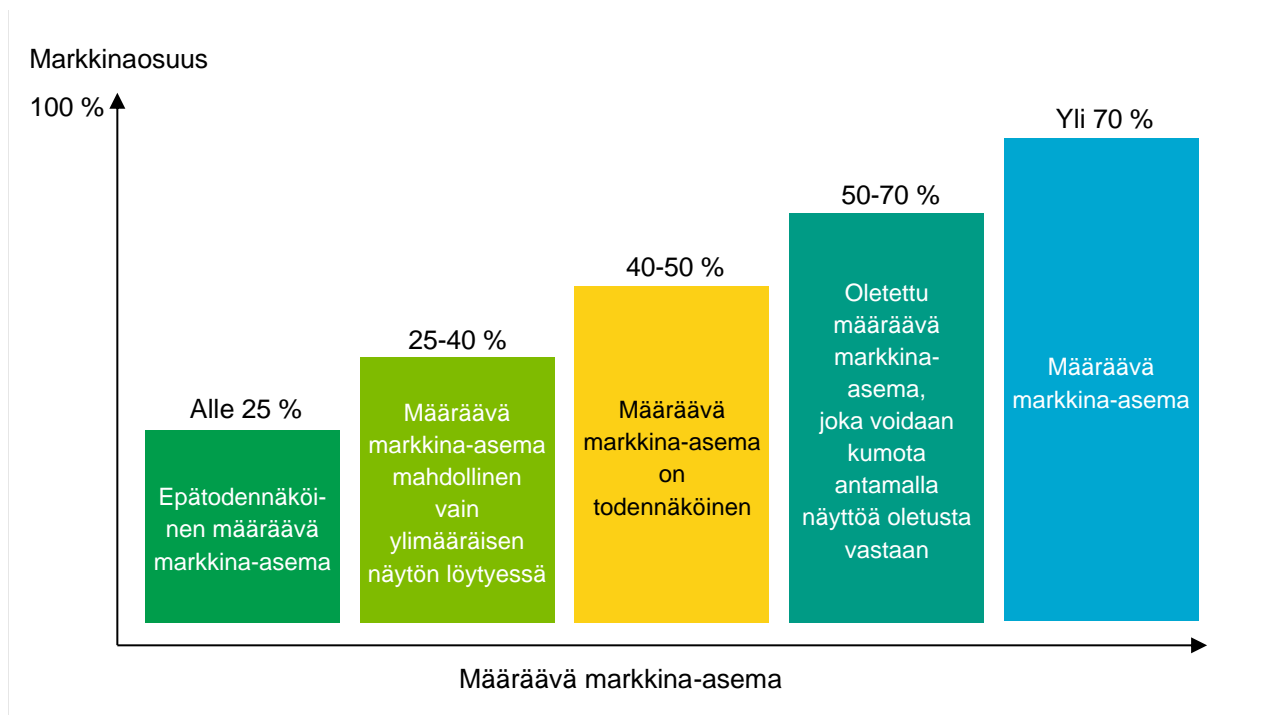


Jakelusopimuksissa vakavampia rikkomuksia ovat määrähinnoittelu, jossa ylempi myyntiporras edellyttää tai painostaa alemmaa porrasta noudattamaan tiettyä hinnoittelua sekä passiivisen myynnin kieltö. Passiivinen myynti tapahtuu asiakkaan aloitteesta. Jakelusopimukset ovat lähtökohtaisesti sallittuja, mikäli ne ovat luonteeltaan edustusopimuksia tai ne eivät sisällä edellä mainittuja vakavampia rikkomuksia ja osapuolten markkinaosuus jää alle 30 %. Mikäli markkinaosuus ylittää 30 % ja jakelusopimuksessa on muita kuin vakavampia rajoituksia, voivat ne silti olla sallittuja ns. tehokkuuspuolustuksen perusteella.

Jakelusopimukset eivät ole MTK:n tai sen jäsenten näkökulmasta yhtä relevantteja kuin kartellikieltö. Vaikka kilpailun rajoittamiseen syyllistyy yleisimmin ylemmällä tuotantoportaalla toimiva elinkeinonharjoittaja, voi myös alemmalla tuotantoportaalla oleva elinkeinonharjoittaja rajoittaa toiminnallaan kilpailua. Tämän vuoksi jakelusopimusten kilpailuoikeudellinen sallittavuus on MTK:n ja sen jäsenten hyvä tiedostaa sekä kiinnittää huomiota siihen, miten vertikaalisissa suhteissa ja tilanteissa toimitaan.

Kilpailua rajoittavien jakelusopimusten lisäksi on mahdollista, että esimerkiksi MTK tai sen jäsen voisi olla määräävässä markkina-asemassa, jolloin kyseisellä elinkeinonharjoittajalla on vahva asema tietyillä markkinoilla. Määräävässä markkina-asemassa oleva elinkeinonharjoittaja ei saa käyttää asemaansa väärin esimerkiksi sulkemalla kilpailijoitaan pois markkinoilta tai hyväksikäyttämällä asiakkaita.

Seuraavalla sivulla on kaavio markkinaosuuden vaikutuksesta määräävään markkina-asemaan.



Esimerkkejä menettelyistä, jotka saattavat olla kilpailusääntöjen vastaisia, mikäli niitä soveltava elinkeinonharjoittaja on määräävässä markkina-asemassa:

Saalistushinnoittelu

Saalistushinnoittelusta on kyse silloin, kun määräävässä markkina-asemassa oleva elinkeinonharjoittaja laskee hintoja tappiollisesti sulkeakseen nykyiset tai tulevat kilpailijat pois markkinoilta. Kilpailijat poissuljettuaan määräävässä markkina-asemassa oleva elinkeinonharjoittaja nostaa hintoja maksimoidakseen pitkän aikavälin voittojaan.

Toimituksista kieltäytyminen ja hintaruuvi

Jos elinkeinonharjoittaja toimii usealla eri tuotantoportaalla (vertikaalisesti integroitunut), se pystyy heikentämään kilpailijansa toimintaedellytyksiä joko kieltäytymällä toimittamasta tälle jotakin ylämarkkina hyödykettä (toimituksesta kieltäytyminen) tai perimällä hyödykkeestä ylihintaa (hintaruuvi).

Yksinostovelvoitteet ja ehdolliset alennukset

Elinkeinonharjoittaja pakottaa asiakkaitaan ostamaan hyödykkeitä tai palveluja yksinomaan tai suurelta osin vain velvoitteen asettaneelta määräävässä markkina-asemassa olevalta elinkeinonharjoittajalta. Elinkeinonharjoittaja voi käyttää myös ehdollisia alennuksia, joilla se palkitsee tiettyä asiakaskäyttämistä.

Yksinostovelvoitteet ja ehdolliset alennukset

Määräävässä markkina-asemassa oleva elinkeinonharjoittaja edellyttää ostamaan tietyn tuotteen (sitova tuote) lisäksi myös jonkin toisen tuotteen (sidottu tuote).

Sallittu yhteistyö

Yhteistyö kilpailevien elinkeinonharjoittajien välillä ei kuitenkaan aina ole kiellettyä. Elinkeinonharjoittajien välisellä yhteistyöllä voidaan saavuttaa merkittäviä hyötyjä (esim. kustannussäästöt, parempi tuote), minkä vuoksi elinkeinonharjoittajien voi olla järkevää tehdä yhteistyötä kilpailijoidensa kanssa. Elinkeinonharjoittajien kilpailua rajoittava yhteistyö voidaan katsoa tapauskohtaisesti olevan sallittua tapauskohtaisen itsearvioinnin perusteella. Tällöin puhutaan tehokkuuspuolustuksesta. Tehokkuuspuolustuksessa yhteistyön positiivisia vaikutuksia punnitaan suhteessa kilpailua rajoittaviin vaikutuksiin.

Tehokkuuspuolustukseen vetoaminen edellyttää kaikkien seuraavan neljän ehdon täyttymistä:

1. Yhteismenettelyn on tuotettava tehokkuushyötyjä
2. Kuluttajat saavat osansa yhteistyöllä saavutettavista hyödyistä
3. Mukana oleville elinkeinonharjoittajille ei aseteta rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä tavoiteltavien hyötyjen saavuttamiseksi, ja
4. Yhteistyö ei saa poistaa kilpailua alalta kokonaan.

Tehokkuuspuolustukseen vetoavan on aina itse osoitettava yllä mainittujen edellytysten täyttyminen. Tehokkuuspuolustus ei kuitenkaan koske vakavia kilpailunrajoituksia, kuten hintakartelleja.

Esimerkiksi ostoyhteistyö on merkittävä yksittäinen yhteistyömuoto. Ostoyhteistyön tavoitteena on neuvotteluvoiman luominen, mikä saattaa johtaa kuluttajahintojen alentumiseen tai tuotteiden ja palveluiden laadun parantumiseen. Ostoyhteistyö on lähtökohtaisesti sallittua, jos yhteistyöhön osallistuvien elinkeinonharjoittajien yhteinen markkinaosuus on alle 15 %.

Esimerkki 1:

Kymmenen Etelä-Savon mansikan viljelijää päättää käynnistää ostoyhteistyön lannoitteiden hankkimiseksi. Viljelijät ovat laskeneet, että ostoyhteistyöllä olisi merkittävästi kustannuksia säästävä vaikutus kaikille osallistuville viljelijöille. Osallistuvien viljelijöiden markkinaosuus mansikoiden myyntimarkkinoilla on n. 10 % ja lannoitteiden ostomarkkinoilla alle yhden prosentin.

→ Tilanteessa on kyse sallitusta yhteistyöstä. Viljelijöiden markkinaosuus alittaa 15 % raja-arvon myynti- ja ostomarkkinoilla, joten ostoyhteistyön ei oleteta rajoittavan kilpailua.

Lisäksi kannattaa huomioida, että komissio on parhaillaan päivittämässä horisontaalisia suuntaviivoja mukauttaakseen nykyisiä sääntöjä. Uudistuksen myötä hyödyllistä yhteistyötä voidaan tehdä esimerkiksi kestäväen kehityksen ja vihreän siirtymän eteen, ja kilpailijoiden yhteistyömahdollisuudet laajenevat ympäristötehokkuusnäkökulmasta.

Komission horisontaalisiin suuntaviivoihin ehdotetaan uutta kestäväen kehityksen sopimuksia koskevaa osiota. Suuntaviivojen valmistuttua uudessa luvussa selitettäisiin kestäväen kehityksen sopimuksia koskevat määritelmät ja selvennettäisiin milloin tällaiset sopimukset eivät rajoittaisi kilpailua. Lisäksi luvussa olisi ohjeistus siitä, miten kyseisiä sopimuksia arvioidaan silloin, kun ne rajoittavat kilpailua, mutta niiden tekemiselle voidaan myöntää yksittäinen poikkeus.

Osallistuvien elinkeinonharjoittajien yhteinen markkinaosuus on alle 15 %.

Esimerkki 2:

Hidastaakseen ilmastonmuutosta, Suomen on tavoite olla hiilineutraali vuonna 2035 ja hiilinegatiivinen nopeasti sen jälkeen. Koska maatalouden päästöillä on merkittävä vaikutus Suomen tavoitteiden saavuttamisessa, edellytetään muun muassa maanviljelijöiltä uusien teknologioiden sekä vähempipäästöisten polttoaineiden käyttöönottoa. Tästä ei kuitenkaan ole pakottavaa kotimaista lainsäädäntöä, vaikka Euroopan komissio onkin ehdottanut hiilidioksidin päästörajojen kiristämistä uusille markkinoille saatettaville raskaille ajoneuvoille 45 % vuoden 2019 tasosta. Yksittäisellä viljelijällä ei ole insentiiviä lähteä hankkimaan ympäristöystävällisempiä koneita itsenäisesti, sillä tämä nostaisi kustannuksia, joita ei ole mahdollista vyöryttää asiakkaille. MTK:n alaisessa valiokunnassa sovitaan sen jälkeen, kun asiasta on ensin tehty huolellinen kilpailuoikeudellinen itsearvio, että MTK:n jäsenten tulee viimeistään vuonna 2030 siirtyä käyttämään maatalouskoneita, joiden hiilidioksidipäästöt ovat korkeintaan 95 g/km.

→ Tilanteessa on kyse sallitusta yhteistyöstä, vaikka siinä käytännössä sovitaankin kustannusten yhtenäistämistä ja nostamisesta, mikä välillisesti tulee myös vaikuttamaan hintoihin. Yhteistyö luo ympäristötehokkuushyötyjä alentamalla merkittävästi maatalouden hiilidioksidipäästöjä. Kuluttajat hyötävät tästä suoraan ympäristöystävällisempinä tuotteina sekä välillisesti myös puhtaampana tuotteena (itsearvio sisältää näistä tarkat laskelmat). Osapuolet eivät rajoita sopimukseen osallistuvien mahdollisuutta hankkia pelkästään sähköllä ja uusiutuvilla energioilla toimivia ympäristöystävällisempiä ajoneuvoja. Yhteistyö ei poista kilpailua kyseisillä viljelijämarkkinoilla, eikä määrittele, keneltä tai minkä merkisiä maatalouskoneita osapuolten tulisi hankkia. Siten kaikki tehokkuuspuolustuksen kriteerit täyttyvät.

Erilaisten yhteistyömuotojen sallittavuus on hyvin tapauskohtaista, minkä vuoksi yksittäinen yhteistyömuoto vaatii aina tapauskohtaisen arvioinnin, jonka avulla voidaan varmistua sen sallittavuudesta.

Tiettyjen maataloustuotteiden tuottajat voivat perustaa tuottajaorganisaatioita, jotka toteuttavat jäsentensä maataloustuotteiden tuotantoon liittyviä tavoitteita. Tavoitteena voi olla varmistaa tuotannon suunnittelu ja sen mukauttaminen kysyntää vastaavaksi erityisesti määrän ja laadun osalta, jäsenten tuottamien tuotteiden tarjonnan keskittäminen ja markkinoille saattaminen ja tuotantokustannusten optimoiminen tai tuottajahintojen vakauttaminen.

Tuottajaorganisaatiojärjestelmän tavoitteena on vahvistaa tuottajien asemaa markkinoilla. YMJ-asetuksessa (Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus maatalouden yhteisestä markkinajärjestelystä ja tiettyjä maataloustuotteita koskevista erityissäännöksistä) määritellään tuottajaorganisaatioiden perustamisen edellytykset ja soveltamisala. Tuottajaorganisaatiot eivät ole mahdollisia metsäpuolella. Suomessa tuottajaorganisaatioita on vielä vähän. Tuottajaorganisaation perustaminen vaatii aina itsearvion. MTK:n lakipalvelut auttavat jäseniä kysymyksissä tuottajaorganisaatioiden perustamisesta.

3 MTK:n Jäsenten välinen kielletty yhteistyö

Se, kilpailevatko kaksi elinkeinonharjoittajaa keskenään riippuu siitä, voisivatko asiakkaat tarvittaessa ostaa tuotteet kummalta tahansa elinkeinonharjoittajalta. MTK:n jäsenenä olevien elinkeinonharjoittajien tuotteita myydään harvoin suoraan loppukäyttäjälle, sillä tuotteita myydään esimerkiksi ruokateollisuudelle raaka-aineiksi, vähittäis- ja tukkukaupoille tai metsälinjan puolella lähtökohtaisesti suurille metsäteollisuusyrityksille. Nämä markkinat ovat lähestulkoon aina valtakunnallisia. Täten usein saman toimialan elinkeinonharjoittajat Hangosta Utsjoelle ovat kilpailuoikeudellisesti keskenään kilpailijoita.

MTK:n jäsenet saattavat käydä kilpailua rajoittavaa keskustelua esimerkiksi:

- hallituksen kokouksissa
- verkostoitumistapahtumissa
- työpajoissa
- saunailloissa
- sähköpostiviesteillä
- keskustelupalstoilla
- valiokunnissa
- verkostoissa
- yms.

Koska elinkeinonharjoittajien välinen kilpailua rajoittava yhteistyö on kiellettyä, on MTK:n jäsenten välisessä kanssakäymisessä läsnä aina riski siitä, että keskustelu kääntyy kiellettyyn aiheeseen. Käytännössä kilpailua rajoittavaa keskustelua voidaan käydä hyvinkin arkisissa tilanteissa, kuten WhatsApp-keskusteluissa tai laskettelureisulla maataloustuottajien kesken, alan toimialapäivillä, koulutuksissa, MTK:n toimielinten kokouksessa tai MTK:n jäsenille tarkoitetulla keskustelupalstalla.

On hyvä tiedostaa, että aina kun jäsenet toimivat MTK:ssa, voidaan jäsenten välinen yhteistyö katsoa

MTK:n toiminnaksi ja siten valtakunnalliseksi kielletyksi menettelyksi.

Kielletty hintayhteistyö

Kuten aikaisemmin on noussut esille, MTK:n jäsenet eivät voi keskenään sopia tuotteiden tai palveluiden hinnoittelusta, mahdollisista alennuksista tai muista hinnoitteluun liittyvistä tekijöistä. Lähtökohtaisesti kaikenlaisen hinnoittelun yhtenäistämisen katsotaan olevan kilpailusääntöjen vastaista. Yksittäisen jäsenen tulee olla siis aktiivinen ja valppaana sen suhteen, ettei se ole tietoisesti tai tiedostamatta mukana minkäänlaisessa hintayhteistyössä.

Esimerkki 1:

MTK:n maitovaliokunnan kokouksessa käydään läpi toimialan markkinatilannekatsaus. Katsauksesta käy ilmi, että maidontuotannon kustannukset nousivat edellisenä vuonna viisi prosenttia ja kulujen odotetaan nousevan myös tämän vuoden puolella. Osuuskunta A:n edustaja kertoo muille kokouksessa oleville, että heidän tuottajaosuuskauppansa katteiden turvin he aikovat nostaa maidon tuottajahintaa kuukauden päästä sentillä. Muut kokouksessa läsnä olevat eivät kommentoi tietoa.

→ Tilanteessa on kyse kielletystä hintayhteistyöstä. Kilpailevat osuuskunnat eivät voi paljastaa toisilleen, miten he aikovat tulevaisuudessa raakamaidon hinnoitella. Myös ne osuuskunnat, jotka ovat vastaanottaneet tiedon, ovat syyllistyneet kiellettyyn hintayhteistyöhön.

Tietojenvaihto

Kaupallisesti sensitiivistä tietoa ei tule ikinä jakaa kilpailevien jäsenten välillä. Jos informaatio on tuoretta, eikä se ole saatavissa julkisista lähteistä, voi tietojenvaihto vaikuttaa elinkeinonharjoittajien kilpailu- ja markkinakäyttäytymiseen ja olla siksi kiellettyä.

Jäsenet eivät voi vaihtaa keskenään tietoja esimerkiksi hintaan vaikuttavista tekijöistä, eri tuotteiden osto- tai myyntimääristä, markkinaosuuksista, investoinneista, asiakkaista tai muista luottamuksellisista tiedoista. Näiden tietojen jakaminen kilpailijoiden kanssa on kiellettyä niin virallisissa kuin epävirallisissa tapahtumissa tai kanssakäymisissä. Laki ei katso sitä, onko tieto annettu saunaillassa vai lounaalla. Viranomaisten arvioinnissa huomionarvoista on ainoastaan se, että luottamuksellista tietoa on jaettu kilpailijan kanssa.

MTK:n kokouksissa tai tapahtumissa on oltava erityisen tarkkana siitä, ettei edellä mainittuja luottamuksellisia tietoja jaeta muille paikalla oleville.

4 MTK:ssa kielletty toiminta

Hintasuositukset ja muu viestintä

MTK ei saa rajoittaa kilpailua viestinnällään. Edunvalvonta on itsessään täysin sallittua, mutta MTK:n pitää huolehtia siitä, ettei etujen ajaminen käänny sen jäsenten kilpailukäyttäytymisen yhtenäistämiseen. MTK viestii useissa eri kanavissa (esim. MTK:n kotisivujen, erinäisten raporttien ja markkinakatsausten, intranetin, webinaarien, uutiskirjeiden, jäsenlehden sekä sosiaalisen median kautta), minkä vuoksi MTK:n tulee tunnistaa, missä kaikkialla kilpailuoikeudellisesti ongelmallista viestintää voi tapahtua. Näin pystytään ennakoimaan ja pitämään viestintä kilpailuoikeudellisesti sallittuna.

MTK:n viestinnässä merkittävimpinä kilpailuoikeudellisina riskeinä ovat hintasuositukset. MTK ei voi antaa hintasuosituksia sen jäsenistölle, koska tällöin kyse on nimenomaisesta kilpailijoiden välisestä kielletystä hintayhteistyöstä. Hintasuositukset yhdenmukaistavat MTK:n alalla toimivien jäsenten hinnoittelua ja kannustavat hintojen nostamiseen riippumatta jäsenten omasta kustannusrakenteesta. Toimialajärjestön antamalla hintasuosituksella tarkoitetaan kaikkea MTK:n viestintää, jossa otetaan kantaa maanviljelijöiden tai metsänomistajien hinnoitteluun. Esimerkiksi MTK:n antama tiedote, jossa jäseniä kehoitettaisiin huomioimaan kasvaneet kustannukset hinnoittelussa, on toimialajärjestön kielletty hintasuositus. Hintasuosituksena voidaan siis pitää esimerkiksi MTK:n toimi- tai luottamushenkilön haastattelua ulkoisessa tai sisäisessä viestinnässä, jossa otetaan jollain tavalla kantaa tulevaan hinnoitteluun.

Esimerkitapaus: *Hintasuositukset, Suomen Isännöintiliitto ry (MAO:H409/2022)*

Isännöintiliiton vastuuhenkilö oli Isännöintipäivien avauspuheessaan muun ohella todennut, että kustannusten nousu tulee jatkumaan, ja että isännöinti on vieläkin liian halpaa. Vastuuhenkilö mainitsi isännöitsijöiden arvioivan työmäärän kasvavan tulevan vuoden aikana kahdeksan prosenttia, ja muistutti nostamaan hintoja, kun kerran julkisuudessa on sanottu kustannusten noususta. Markkinaoikeus katsoi, että kyse oli riittävän täsmällisestä hintasuosituksesta, joka on voinut vaikuttaa isännöintiyriyten hinnoittelupäätöksiin.

Markkinaoikeus määräsi Isännöintiliitolle 65.000 euron seuraamusmaksun useista hinnoitteluun liittyvistä rikkomuksista

Myös eri tilastojen julkaiseminen voidaan tulkita MTK:n hintasuositukseksi, jos niistä voidaan päätellä tulevaa hintatasoa tai hinnoittelua yleisesti.

Esimerkki 1:

MTK laatii kuukausittain viljamarkkinakatsauksen, jossa käsitellään viljamarkkinoiden tilannetta. Katsauksen laadintaa varten MTK:n jäseniltä pyydetään tietoa sen hetkisestä menekistä, kustannuksista ja katteista. Vastausten sekä julkisista lähteistä kerättyjen tietojen perusteella viljamarkkinakatsauksessa eritellään viljelijöiden tämänhetkinen markkinatilanne ja ennustetaan kustannusten vaikutusta hintaan.

→ Hintaennusteiden julkistaminen viljamarkkinakatsauksessa on kilpailulainsäädännön vastainen hintasuositus, sillä ennusteella voi olla MTK:n jäsenten hinnoittelukäyttäytymistä ohjaava vaikutus.

MTK ei saa viestinnällään myöskään johtaa markkinakäyttäytymisen yhtenäistymiseen. Markkinakäyttäytymisen yhtenäistymisellä viitataan yleisesti tilanteeseen, jossa keskenään kilpailevat elinkeinonharjoittajat alkavat toimia samalla tavalla toimialajärjestön viestinnästä johtuen.

Esimerkki 2:

Kuitupuun hinta on pitkään ollut alhainen, eikä sitä ole nostanut metsäyhtiöiden kannattavuuden parantuminen. Kentältä on tullut MTK:hon painetta, että MTK:n tulisi tehdä asialle jotain. Osittain tilannetta ei helpota se, että kuitupuuta on paljon tarjolla. MTK päättää julkaista puumarkkinakatsauksen, jossa todetaan, ettei nyt ole puukaupan aika.

→ Viestinnällä pyritään selkeästi vaikuttamaan MTK:n jäsenten markkinakäyttäytymiseen siten, että jäsenet pidättäytyisivät kuitupuuleimikkojen myynnistä, kunnes hinnat ovat nousseet lähemmäksi haluttua tasoa. Jäsenten markkinakäyttäytymistä ohjaava viestintä on kiellettyä.

Esimerkki 3:

Sen sijaan, että jäsenille todetaan suoraan, ettei nyt ole puukaupan aika, puumarkkinakatsauksessa kerrotaan edellisen vuoden vastaavasta tilanteesta, jossa hinnat olivat lähteneet nousuun, kun kuitupuun saatavuus oli heikentynyt. Lisäksi katsauksessa todetaan, että puukaupan ajoittamisella on merkitystä. Rivien välistä on luettavissa, että jäsenten olisi hyvä pidättäytyä puukaupoista, kunnes hinta on noussut paremmalle tasolle.

→ Yksittäisenä viestinä viranomaisen olisi todennäköisesti vaikea puuttua puumarkkinakatsauksen viestintään. Mikäli viranomaiset kuitenkin tutkiessaan asiaa tarkemmin huomaisivat, että MTK:n puumarkkinakatsauksissa pyritään jatkuvasti, tai ainakin silloin kun siihen markkinoilla on tarvetta, ohjaamaan metsänomistajien käyttäytymistä tietyn puutavaralajin markkinoille saattamisessa, olisi todennäköistä, että MTK:n katsottaisiin pyrkineen ohjaamaan jäsenten markkinakäyttäytymistä ja siten syyllistyneen kiellettyyn kilpailunrajoitukseen.

Esimerkki 4:

MTK:n metsänomistajajäsenten maankäytön mahdollisuudet ovat lisääntyneet tuulivoimapuistojen myötä. Maanvuokra yksittäiselle metsänomistajalle on kuitenkin ainutlaatuinen tapahtuma, eikä metsänomistajilla ole käsitystä maanvuokrien markkinatasosta. Pyytäessään neuvoa maanvuokrasopimuksessa viljelijä pyytää MTK:n juristilta neuvoa myös hintatasosta.

→ Koska jokaisen elinkeinonharjoittajan tulee hinnoitella hyödykkeen hinta itsenäisesti, ei MTK:n juristi voi kertoa, millä hinnalla viljelijän tulisi maansa vuokrata.

MTK:lla on maaseutuyrittäjiin verrattuna suurempi vastuu toimia kilpailusääntöjen mukaisesti, koska sen tulee tarkkailla niin omaa, kuin sen jäsenten toimintaa. Jos MTK toimii kilpailuoikeudellisesti väärin, vahinkoa saattaa aiheutua myös jäsenille, jotka eivät olleet tietoisia kielletystä toiminnasta. Samoin, jos MTK ei puutu kilpailuoikeudellisesti ongelmalliseen viestintään jäsenten välillä, voi kyseisestä menettelystä aiheutua vahinkoa toimialajärjestön lisäksi myös niille jäsenille, jotka eivät olleet tietoisia kyseisestä menettelystä. MTK:n tulee siis yleisesti pidättäytyä sellaisesta viestinnästä sekä puuttua sen sisäisessä viestinnässä jäsenten väliseen keskusteluun, jolla voi olla yhtenäistävä vaikutus maatalousyrittäjien keskinäiseen kilpailuun. MTK ei voi passiivisesti seurata kilpailuoikeudellisesti kiellettyä viestintää jäsenten kesken, vaan sen tulee aktiivisesti puuttua asiaan, jos halutaan välttää kilpailuoikeudellisilta seuraamuksilta.

Esimerkki 5:

Erään MTK:n valiokunnan jäsenet käyvät MTK:n hallinnoimalla WhatsApp-kanavalla keskustelua tulevalle vuodelle päätetyistä hinnankorotuksista. Viestinvaihdosta käy ilmi, että keskusteluun osallistuneet elinkeinonharjoittajat ovat sisäisesti jo päättäneet hinnankorotuksista, ja asiakkaille korotuksista tiedottaminen tulisi tapahtumaan lähitulevaisuudessa.

Vaikka keskustelu ei tosiasiallisesti vaikuttaisi hinnankorotusten määrään, ei kuitenkaan ole mahdotonta, että tietojenvaihdon myötä elinkeinonharjoittaja muuttaisi omaa hinnankorotustavoitettaan.

→ Elinkeinonharjoittajat ovat paljastaneet kilpailijoilleen luottamuksellisia tietoja ja siten vähentäneet markkinakäyttäytymiseen liittyvää epävarmuutta, johon jokaisen WhatsApp-kanavalle pääsyn omaavan olisi pitänyt puuttua välittömästi. Koska rikkomus tapahtui MTK:n ylläpitämällä foorumilla, voitaisiin MTK katsoa syyllistyneen kiellettyyn kilpailunrajoitukseen.

Tietojen kerääminen ja käsittely

Osa MTK:n edunvalvontatyötä on tuottaa jäsenistölle tilastoja ja raportteja markkinoista. Tilastointiin sisältyy riski, että tilastoinnissa esiintyy yksittäisen elinkeinonharjoittajien kaupallisesti sensitiivistä tietoa. Tilastoinnissa ja raportoinnissa tulee pitää huoli, että niissä ei esiinny luottamuksellista tai yksittäiseen elinkeinonharjoittajaan yksilöitävää tietoa, koska myös tämäntapainen tietojenvaihto on kilpailusääntöjen vastaista. Aineisto tulee toimittaa ja tilastoida yleisessä muodossa, jotta kerätyt tiedot ei voida väärinkäyttää esimerkiksi elinkeinonharjoittajien tulevan hinnoittelun koordinoimiseen.

Tietojen käsittelyssä on myös huomioitava, ettei yksittäisen elinkeinonharjoittajan kaupallisesti sensitiivistä tietoa päädy kilpailijoiden haltuun. Vaikka jäsenet eivät ole suoraan paljastaneet liiketoiminnallisesti arkaluonteisia tietoja toisilleen, ne voivat saada toimialajärjestön raportoinnin kautta tietoa kilpailijoiden toiminnasta, jos raportoitavasta tiedosta on luettavissa taikka pääteltävissä yksittäisten kilpailijoiden tietoja. Tästä syystä on erittäin tärkeää kiinnittää huomiota siihen, miten luottamuksellista tietoa käsitellään. Luottamuksellisen tiedon käsittelijän tulee ymmärtää tietojen salassapidon tärkeys ja että tietoja tulee säilyttää vain valtuutettujen henkilöiden tietoisuudessa.

Esimerkkejä kielletystä ja sallitusta tiedoista raportoinnista MTK:ssa:

Kiellettyä	Sallittua
<ul style="list-style-type: none"> – Yksittäisen maataloustuottajan myyntitietojen julkaiseminen edelliseltä kuulta. – Tilastointi, josta selviää yksittäisten metsänomistajan tuottotavoite ja/tai kustannusrakenne. – Raportin julkaiseminen, josta selviää yksittäisten maaseutuyrittäjän myyntimäärät. 	<ul style="list-style-type: none"> – Yleisten raporttien julkaiseminen esim. maaseutuyrittäjien liikevaihdosta. – Yleinen tilastointi toimialan kustannuksista. – Raportointi lakimuutosten vaikutuksista toimialan toimintaan.

MTK:n säännöt

Toimialajärjestöihin kuulumisen edellyttää sitoutumista järjestön sääntöihin. Kunkin toimialajärjestön tulee varmistaa, että sen säännöt ja hyväksymiskriteerit ovat avoimia, oikeasuhtaisia, syrjimättömiä ja perustuvat objektiivisiin standardeihin. Oikeuskäytännössä esimerkiksi toimialajärjestöjen tai elinkeinonharjoittajien yhteenliittymien sisäiset säännöt on luokiteltu päätöksiksi tai elinkeinonharjoittajien väliseksi sopimuksiksi, jolloin niihin sovelletaan normaalisti kilpailusääntöjä.

Myös MTK:n tulee pitää huoli, etteivät sen säännöt rajoita kilpailua. Jos MTK:n säännöt esimerkiksi rajoittavat yksittäisen maatalousyrittäjän mahdollisuutta harjoittaa liiketoimintaa tai luovat merkittävää kilpailuetua joillekin jäsenille, voivat kyseiset säännöt olla kilpailulainsäädännön vastaisia.

MTK:ssa sallittu toiminta

Suurin osa toimialajärjestöjen toiminnasta on kilpailua edistävää tai kilpailun kannalta neutraalia. MTK voi esimerkiksi auttaa luomaan yleisesti avoimia standardeja, jotka suojaavat kuluttajia tai sallivat eri valmistajien komponenttien toimia yhdessä.

Toimialan yleinen viranomaisiin ja poliittisiin päättäjiin kohdistuva edunvalvonta on sallittua. MTK voi kerätä markkinatietoja julkisista lähteistä, kuten tutkimuslaitoksilta. Samoin MTK voi kerätä jäseniltään mitä tahansa tietoja ja käyttää niitä tai niistä koostettuja tilastoja hyväksi viranomaisten tai lainsäätäjän kanssa käytävissä keskusteluissa tai hyödyntää niitä viranomaisten tietopyyntöihin vastaamisessa. Mikäli näitä tietoja halutaan julkaista, on hyvä pitää mielessä edellä mainitut ohjeet tietojenvaihdosta. Kun edellä mainitut toimet suoritetaan asianmukaisin suojatoimin, ne eivät aiheuta kilpailunrajoitusriskiä. MTK:n yksi tärkeimpiä vaikuttamiskeinoja onkin edunvalvonta työ ja lainvalmistelutyöhön vaikuttaminen.

MTK voi hyödyntää julkisista lähteistä kerättyjä markkinatietoja ja julkaista niitä esimerkiksi markkinakatsauksissa. Tällaiset tiedot voivat olla joko mennyttä kuvaavia tietoja, tai tulevaisuutta ennustavia julkaisuja. Näiden vaikutuksista jäsenten hinnoitteluun ei kuitenkaan tule ottaa kantaa. On myös hyvä huomioida, ettei markkinakatsausten vaikutuksista esimerkiksi hinnoitteluun tule keskustella MTK:n alaisissa kokouksissa, joissa on keskenään kilpailevien elinkeinonharjoittajien edustajia paikalla.

MTK voi antaa jäsenilleen juridista neuvontaa sekä laatia mallisopimuksia- ja ehtoja, kunhan ne ovat tasapuolisia eivätkä ole jotain osapuolta syrjiviä. Toimialajärjestön mallisopimusehdot, jotka määrittelevät hinnanmuodostusta ovat kuitenkin kiellettyjä.

MTK voi myös antaa erinäisiä neuvoja jäsenten toimintaan kuuluvissa asioissa, kuten antaa laskenta-apua jakaen tietoa, joka auttaa esimerkiksi jäsenen omakustannushintojen rakenteen laskemista. Laskenta-apu voi pitää sisällään esimerkiksi tietoja huomioon otettavista veroista ja viranomaismaksuista sekä niiden määrästä ja laskentatavasta. Laskenta-apu saattaa myös sisältää esimerkiksi kate- tai kannattavuuslaskentakaavoja. Kaavat eivät saa sisältää valmiiksi asetettuja arvoja, esimerkkiarvoja eikä MTK saa suosittaa tiettyjen arvojen käyttämistä. Jäsenten tulee määrittää hintansa aidosti itsenäisesti. Mikäli laskenta-apu tosiasiaassa merkitsee esimerkiksi suositusta tai sitoutumista tietynlaisen veloituksen perimiseen tai hintojen korottamiseen, on tällainen apu kiellettyä.

Esimerkki 1:

Vihannesviljelijä A on alkanut viljelemään kokeellisesti Suomessa vihannesta, jota ei aikaisemmin ole viljelty. Ensimmäinen satokausi on syksyllä, mutta viljelijän tulee neuvotella kauppoihin pääsystä ja hinnoista hyvissä ajoin jo ennen kylvöä. Viljelijä pohtii sitä, miten hänen tulisi uutuustuote hinnoitella.

MTK:n vihannesasiantuntija ystävällisesti neuvoo viljelijää eri tuotantopanoksista, joita vastaavanlaisessa toiminnassa tyypillisesti on sekä toimittaa MTK:n jäseniltä kerättyä aggregoitua kustannusdataa edelliseltä vuodelta. Samalla hän kertoo tiedot mahdollisista veroista ja maksuista, joita hinnoittelussa on myös hyvä huomioida ja toimittaa sähköpostitse Excel-taulukon, jolla voi simuloida tuotteen hintaa lisäämällä kustannustiedot ja laittamalla haluamansa katteen. Sähköpostin loppuun asiantuntija toteaa, ettei viljelijän kannata tyytyä alle 35 %:n katteeseen.

→ Kyse on toimialajärjestön kielletystä hintasuosituksesta. Ilman 35 %:n katesuosituksista, toiminta ei olisi ollut kilpailulain vastaista.

MTK:n toimihenkilöt saavat usein yhteydenottoja yksittäisiltä jäseniltä, jotka ovat huolissaan oman taloutensa kantokyvystä ja vaativat MTK:lta toimenpiteitä markkinahintoihin. Toimihenkilöt voivat kuunnella jäsenten huolia ja siten samalla kartoittaa markkinoita. Keskusteluissa yksittäistenkin jäsenten kanssa tulee kuitenkin huomioida, ettei toimihenkilö saa kommentoida hintatasoa tai muuten vaikuttaa jäsenen itsenäiseen päätöksentekoon. Jäsenille tulee myös viestiä selkeästi, ettei MTK:n tehtävänä ole vaikuttaa suoraan markkinahintoihin.

5 Menettelytapaohjeet tietyissä tilanteissa

Kokouskäytännöt MTK:n toimielinten kokouksissa

Hyvillä kokouskäytännöillä voidaan huomattavasti alentaa MTK:n ja sen jäsenten kilpailuoikeudellista riskiä. Kokouksissa keskustelu voi ajautua kilpailuoikeudellisesti ongelmallisille alueille, joten kaikilla kokouksiin osallistuvilla tulee olla selkeä ymmärrys siitä, mikä on hyvää kokouskäytäntöä, sekä miten toimia, jos keskustelu muuttuu kilpailusääntöjen vastaiseksi.

Ennen kokousta tulee varmistaa, että kokouksella on agenda. Kokouksen aikana tulee käsitellä ainoastaan agendassa mainitut asiat. Näin vältetään keskustelun ajautumista muihin mahdollisesti kilpailulainsäädännön vastaisiin aiheisiin, kuten sensitiivisten tietojen vaihtoon. Selkeä agenda mahdollistaa myös arvioinnin siitä, ovatko käsiteltävät asiat kilpailuoikeudellisesti hyväksytyjä keskustelunaiheita keskenään kilpailevien elinkeinonharjoittajien kesken. Jos jokin agendassa oleva aihe on kilpailuoikeudellisesti ongelmallinen, tulee asiasta käydä keskustelua MTK:n lakiosaston kanssa. Mikäli kokouksessa on kohta "Muut asiat", jossa keskustelu on käytännössä vapaata, tulee puheenjohtajan olla erityisen tarkka siitä, mitä keskusteluja kohdan alla sallitaan.

Kokouksen alkaessa tulee todeta, onko paikalla keskenään kilpailevia elinkeinonharjoittajia. Tämän lisäksi kokouksen alettua puheenjohtajan tulee muistuttaa kaikkia kokouksessa läsnäolijoita siitä, ettei kilpailusensitiivisistä asioista tule keskustella kokouksen yhteydessä. Kokouksen aikana jokaisella on vastuu ja oikeus keskeyttää kilpailuoikeudellisesti sensitiiviset puheenaiheet ja -vuorot. Jos näin ei kuitenkaan tapahdu, on irtisanouduttava lainvastaisesta toiminnasta ja tuomittava keskustelu selkeästi. Tämän jälkeen on pyydettävä keskustelusta irtisanoutumisesta merkintä pöytäkirjaan ja poistuttava kokouksesta. Asiasta on ilmoitettava välittömästi MTK:n [kilpailuoikeudellisista asioista vastaavalle juristi Kimmo Tammelle].

Kokouksen jälkeen kannattaa aina tarkistaa kokouksen pöytäkirja ja varmistaa, että pöytäkirjaan on merkitty kilpailuoikeudellisesti oleelliset asiat. Jos pöytäkirjassa ilmenee puutteita, on otettava heti yhteyttä kokouksen puheenjohtajaan virheen korjaamiseksi. Tämä on erityisen tärkeää silloin, kun pöytäkirjaan on pyydetty merkittävän edellä kuvailtu irtisanoutuminen kilpailuoikeudellisesti sensitiivistä keskustelusta. Pöytäkirjan laatijan tulee huolehtia siitä, että kirjaukset ovat yksiselitteisiä eivätkä viranomaiset voi tulkita niitä jälkikäteen väärin.

Jäsenten tulee noudattaa tätä ohjetta MTK:n toimielinten kokouksissa, mutta ohjeen noudattamista suositellaan myös MTK:n ulkopuolisissa jäsenten välisissä kokouksissa, mikäli tällaisia pidetään.

Menettelytapaohjeet viestinnälle

Säännöllisesti julkaistavat katsaukset, kuten viljamarkkinakatsaus ja puumarkkinakatsaus tulee hyväksyttäväksi MTK:n lakiosastolla kyseistä linjaa tukevalla juristilla.

Muussa viestinnässä MTK:n henkilöstöllä, johtoryhmän ja johtokunnan jäsenillä on velvollisuus kysyä neuvoa MTK:n lakiosastolta ennen viestinnän julkaisua, mikäli julkaisussa saattaa olla kilpailuoikeudellisesti kyseenalaista viestintää.

MTK:n ylläpitämien keskustelupalstojen kuvaukseen tulee laittaa maininta, että "Keskustelut hinnoista, hintatasoista tai muista vastaavista kaupallisesti sensitiivisistä tiedoista on kiellettyä".

Kilpailuoikeudellinen itsearviointi

Kilpailuoikeudellinen itsearviointi tulee tehdä aina, jos itselle herää kysymys siitä, onko jokin toiminta mahdollisesti kilpailuoikeuden vastaista. Toimialajärjestöt tekevät aktiivisesti töitä oman jäsenistönsä hyväksi, mikä tarkoittaa usein uusien aloitteiden ja projektien toteuttamista. Koska toimialajärjestöt edustavat kilpailevia elinkeinonharjoittajia, on toimialajärjestöjen otettava huomioon mahdolliset kilpailuoikeudelliset vaikutukset, kun kilpailevat tahot tekevät yhteistyötä toistensa kanssa. Kilpailuoikeudellisen itsearvioinnin tekemisellä voidaan jälkikäteen osoittaa, että tietyn toiminnan kilpailuoikeudellisia vaikutuksia on mietitty etukäteen ja mahdolliset tehokkuusedut on tunnistettu, jos toiminnan on arvioitu rajoittavan kilpailua.

Jos MTK tai sen jäsenistö on suunnittelemassa uutta projektia ja itsellesi nousee kysymys siitä, onko projekti mahdollisesti kilpailuoikeuden mukainen, ota yhteyttä [kilpailuoikeudellisista asioista vastaavaan juristi Kimmo Tammeen] kilpailuoikeudellisen itsearvioinnin tekemiseksi. Itsearvioinnin tekeminen ei tarkoita sitä, että projektia ei voitaisi toteuttaa, vaan sillä varmistetaan siitä, onko projekti mahdollista toteuttaa kilpailuoikeuden puitteissa ja mitä toimenpiteitä joudutaan tarvittaessa ottamaan kilpailuoikeuden noudattamiseksi.

Jos tunnistat yhteistyömuodon kilpailevien elinkeinonharjoittajien välillä, josta ei ole tehty kilpailuoikeudellista itsearviointia, ota myös tällöin yhteyttä [kilpailuoikeudellisista asioista vastaavalle juristille Kimmo Tammelle] kilpailuoikeudellisen itsearvioinnin jälkikäteen tekemiseksi.

6 Viranomaiset

Suomessa kilpailunrajoituksia tutkii Kilpailu- ja Kuluttajavirasto (KKV). EU-sääntöjen alle kuuluvia kilpailunrajoituksia tutkii puolestaan KKV sekä Euroopan komissio.

KKV voi käynnistää tutkimuksen joko omasta aloitteestaan tai sille tehdyn toimenpidepyynnön tai ilmiannon perusteella. Lähtökohtaisesti kuka tahansa voi ottaa yhteyttä KKV:hen ja ilmoittaa mahdollisesta kilpailulainsäädännön rikkomuksesta.

KKV:lla on tutkinnassaan laajat tutkintavaltuudet ja näihin valtuuksiin kuuluvat mm. tietojen ja asiakirjojen vaatiminen, oikeus tehdä yllätystarkastuksia elinkeinonharjoittajan toimitiloissa sekä toteuttaa kotietsintä tarkastuksen puitteissa. Tarkastuksella KKV:lla on oikeus tutkia elinkeinonharjoittajan fyysisiä ja sähköisiä liiketoiminta-aineistoja, ottaa niistä jäljennöksiä, sinetöidä tiloja tai asiakirjoja tarkastuksen ajaksi sekä pyytää suullisia selvityksiä elinkeinonharjoittajan edustajilta. Käytännössä KKV käy läpi myös kaikki elinkeinonharjoittajan käyttämät viestintäkanavat mukaan lukien WhatsApp-keskustelut. KKV käyttää sille annettuja tutkintavaltuuksia jatkuvasti kilpailunrajoitusten selvittämiseksi.

Menettelysääntöjen rikkomisesta voidaan määrätä seuraamusmaksu, jonka enimmäismäärä on 10 % elinkeinonharjoittajan tai toimialajärjestön maailmanlaajuisesta liikevaihdosta.

Toimintaohjeet viranomaisten tarkastuksissa

Kilpailuviranomaisten yllätystarkastukset ovat yleensä yksittäiselle elinkeinonharjoittajalle ainutkertainen tapahtuma ja omalle kohdalle osuessa tällainen tarkastus voi olla hyvin hämmentävä ja jännittävä tilanne. On hyvä tiedostaa, että yllätystarkastukset ovat mahdollisia myös MTK:n ja sen jäsenten toimitiloissa. Seuraavaksi on kuvattu MTK:n toimintaohjeet viranomaisten yllätystarkastuksen varalle.

Viranomaiset aloittavat tarkastuksen yleensä aamulla. He tulevat toimitiloihin, kertovat olevansa KKV:stä ja esittävät tarkastuspäätöksen. Tarkastus alkaa joko välittömästi tämän jälkeen tarkastuksen sujuvuutta palvelevalla alkukeskustelulla. Viranomaiset voivat myös odottaa asiamiehen saapumista paikalle. Viranomaisia kiinnostaa erityisesti elinkeinonharjoittajan tietokoneet, henkilöstön muistikirjat sekä viestintävälineet. Yleensä sähköinen aineisto kopioidaan väliaikaisesti viraston tuomalle tyhjälle koneelle, jotta tarkastus ei häiritsisi elinkeinonharjoittajan toimintaa. Samalla se mahdollistaa tarkastuksen jatkamisen viraston tiloissa. Mikäli toimialajärjestö käyttää tai suunnittelee käyttävänsä ulkoistettuja IT-palveluita, on IT-tukea ohjeistettava etukäteen kilpailuviranomaisen tarkastuksen varalta. Myös IT-tuen tulee tehdä yhteistyötä viranomaisen kanssa tutkinnan suorittamiseksi tehokkaasti.

Tarkastukset kestävät yleensä muutamasta päivästä pariin kuukauteen. Jotta tarkastus sujuu mahdollisimman nopeasti, on suositeltavaa tehdä viranomaisten kanssa yhteistyötä asiallisesti ja ystävällisesti. Viranomaisten tarkastusta ei tule estää tai haitata, asiakirjoja hävittää tai viedä pois MTK:n tiloista, sinettejä ei tule rikkoa eikä viranomaisille saa valehdella tarkastuksen aikana.

1. Soita välittömästi MTK:n [johtavalle juristille Leena Kristerille] ja kerro tarkastuksesta.
2. Lue KKV:n tarkastuspäätös läpi ja pyydä nähdä tarkastajien henkilöllisyystodistukset. Pyydä viranomaisia odottamaan hetki Leenan ilmoittaman yhteyshenkilön saapumista. Viranomaiset odottavat yleensä 15–30 minuuttia, mutta heillä on oikeus käynnistää tarkastus myös heti.
3. Järjestä viranomaisille tila, jossa he voivat pitää tarkastuksen aloituskeskustelun. Järjestä viranomaisille pääsy pyydettyihin tiloihin, tietojärjestelmiin ja asiakirjoihin. Kilpailuviranomaiselle ei tarvitse antaa ulkopuolisen oikeudellisen neuvonantajan laatimia dokumentteja tai kirjeenvaihtoa tai muuta kommunikaatiota. Ulkopuolisen neuvonannon suoja ei sovellu MTK:n sisäisten juristiin laatimiin dokumentteihin tai viestintään.
4. Anna viranomaisten tehdä tarkastusta rauhassa. Huolehdi kuitenkin, että paikalla on koko ajan joku MTK:n henkilökunnasta tai ulkopuolinen oikeudellinen neuvonantaja seuraamassa tarkastusta.
5. Huolehdi, että viranomaisten haastatteluissa on paikalla myös oikeudellinen neuvonantaja. Vastaa kysymyksiin selkeästi ja lyhyesti. Haastateltavilla on oikeus olla vastaamatta kysymyksiin, joihin vastaaminen edellyttäisi syyllisyyden myöntämistä, esimerkiksi ”Osallistuitteko kartelliin?”. Sen sijaan asiakysymyksiin on vastattava, esimerkiksi ”Olitteko 26.3.2016 pidetyssä kokouksessa?”, ”Mitä siellä keskusteltiin?”.
6. Varmista viranomaisilta, että saatte tarkastuksen päätteeksi kopiot kaikista viraston tarkastuksella takavarikoimista materiaaleista.

Kilpailunrajoituksesta vihjaaminen

Elinkeinonharjoittaja voi säästyä seuraamusmaksulta, jos se toimittaa tietoja ja todisteita kilpailunrajoituksesta KKV:lle. Elinkeinonharjoittaja säästyy täysin seuraamusmaksulta, jos tiedot mahdollistavat KKV:n tekemään tarkastuksen tai toteamaan, että kilpailusääntöjä on rikottu, mutta

vain siinä tapauksessa, että kyseinen elinkeinonharjoittaja on ensimmäisenä antamassa tietoja kilpailunrajoituksesta. KKV voi myös alentaa seuraamusmaksua, jos elinkeinonharjoittajan antamat tiedot ovat merkityksellisiä kilpailunrajoituksen laajuuden tai luonteen toteutukseksi, vaikka kyseinen kilpailunrajoitus olisi tullut KKV:n tietoon jo toista kautta.

7 Seuraamukset

Kilpailulainsäädännön rikkomisesta voi aiheutua seuraavia seuraamuksia:

Menettelyn kieltäminen	KKV voi määrätä lopettamaan kielletyn menettelyn. Sen lisäksi se voi velvoittaa, että hyödykkeiden toimittaminen tapahtuu samanlaisilla ehdoilla kuin mitä muille vastaavassa asemassa oleville elinkeinonharjoittajille tarjotaan.
Korjaustoimenpiteet	KKV voi määrätä rikkomuksen tehneen toteuttamaan kaikki toimintaa koskevat korjaustoimenpiteet, jotka ovat suhteessa tehtyyn rikkomiseen nähden ja välttämättömiä sen lopettamiselle.
Seuraamusmaksu	Kilpailusääntöjen rikkojalle voidaan määrätä seuraamusmaksu. Se on enintään 10 % elinkeinonharjoittajan tai näiden yhteenliittymän (esim. toimialajärjestöt) kokonaisliikevaihdosta.
Sopimusten pätemättömyys	Ehto, joka on kilpailusääntöjen, KKV:n tai markkinaoikeuden antaman määräyksen vastainen, ei saa soveltaa tai panna täytäntöön.
Vahingonkorvaus	Kilpailusääntöjen rikkoja on velvollinen korvaamaan kilpailunrajoituksesta aiheutuneen vahingon.
Kielteinen julkisuus	Kilpailusääntöjen rikkominen aiheuttaa usein kielteistä julkisuutta rikkojaa kohtaan.
Tutkinnan aiheuttamat haitat	Rikkomukset johtavat yleensä pitkään prosessiin, mikä sitoo paljon tutkinnan kohteen resursseja. Vaikka prosessin lopputulos olisikin myönteinen, voi prosessista ja tutkinnasta aiheutunut kielteinen julkisuuden kuva olla pitkään liimautuneena elinkeinonharjoittajan imagoon.
Rikosoikeudellinen vastuu	Suomen kilpailusääntöjen rikkomisesta ei määrätä rikosoikeudellisia seuraamuksia. Tästä huolimatta väärän tiedon antaminen tutkivalle viranomaiselle on Suomessa rikoksena rangaistava teko. Tämän lisäksi tarjouskartellin on katsottu tietyissä tilanteissa täyttävän petoksen tunnusmerkistön.
Poissulkeminen julkisista hankinnoista	Julkisista hankinnoista annetun lain (1397/2016) mukaisesti se, joka on rikkonut kilpailulainsäädäntöä, voidaan mahdollisesti sulkea tarjouskilpailun ulkopuolelle.
Vastuullisuus auditointi	Kilpailuoikeudelliset rikkomukset näkyvät myös vastuullisuusauditoinneissa. Auditointiin tulevat merkinnät voivat vaikuttaa kielteisesti elinkeinonharjoittajan maineeseen sekä vaikeuttaa myyntiä ja yhteistyötä muiden elinkeinonharjoittajien kanssa.

8 Yhteydenotto

Jos sinulle herää kysymyksiä kilpailusääntöihin liittyen tai epäilet kilpailuoikeusrikkomuksen tapahtuneen, ota yhteyttä MTK:n johtavaan juristiin. Etenkin jos kyse on mahdollisesta kilpailuoikeuden rikkomuksesta, on erittäin tärkeää, että ilmoitat asiasta MTK:lle mahdollisimman nopeasti. Tällöin kiellettyyn toimintaan voidaan puuttua nopeasti ja samalla ehkäistä mahdolliset lisärikkomukset.

Yleisesti on hyvä pitää mielessä, että jos jokin asia mietityttää, kannattaa aina ensin kysyä ja konsultoida. Näin toimiessa säästytään helposti turhilta seuraamuksilta.

9 Ohjeen velvoittavuus, katselmointi ja compliance-ohjeen tutustumisen seuranta

MTK:n henkilöstön, johtoryhmän- ja johtokunnan jäsenten ja MTK:n valiokuntien puheenjohtajien tulee tutustua tähän kilpailuoikeudelliseen ohjeeseen. Kilpailuoikeusohjeeseen tutustuminen tulee implementoida myös uusien työntekijöiden perehdyttämiseen.

Tämä kilpailuoikeusohje tulee katselmoida kerran vuodessa. Katselmoinnista vastaa MTK:n johtava juristi.

MTK:n johtavan juristin tulee raportoida MTK:n johtokunnalle puolivuositain osana legal compliance -raportointia, miten ohjeen jalkautus on toteutunut ja kuinka monta henkilöä on ohjeeseen tutustunut, tietoon tulleet ohjeen noudattamatta jättämiset ja niistä seuranneet toimenpiteet sekä toteutetut itsearviointit.

Lisätietoa

Lainsäädäntöä	Kilpailulaki (948/2011) Sopimus Euroopan unionin toiminnasta (SEUT) Laki kilpailuoikeudellisesta vahingonkorvauksesta (1077/2016) Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista (1397/2016)
Viranomaiset	Kuluttaja- ja kilpailuvirasto (KKV) Markkinaoikeus (MAO) Euroopan komissio (Kilpailu)
Oikeuskäytäntöä	Suomen Leipuriliitto ry, hintasuositus (MAO:121/16 ja KHO:3713/19) Bussikartelli, markkinoiden jakaminen (KHO:2019:98) Asfalttikartelli, tarjouskartelli (KHO:2009:83) Kuorma-autokartelli, teknisen kehityksen rajoittaminen (C.29.10) Iittala, määrähintakiellon rikkominen (MAO:594/11) Suomen Isännöintiliitto ry, hintasuositukset (MAO:H409/2022)