

Vihreä kirja

**Euroopan yhteisön kilpailupolitiikan
vertikaalisista rajoituksista**

VIHREÄ KIRJA EUROOPAN YHTEISÖN KILPAILUPOLITIIKAN VERTIKAALISISTA RAJOITUKSISTA

SISÄLTÖ

Sivu

Tiivistelmä		i-xii
Vihreän kirjan johdanto ja kolmansille osapuolille osoitettu pyyntö esittää kantansa		1
I luku	Jakelurakenne	4
II luku	Vertikaalisten rajoitusten ja sisämarkkinoiden taloudellinen analyysi	16
III luku	Menettelyt ja institutionaalinen kehys	27
IV luku	Vertikaalisia rajoituksia koskevat säännöt 34	
V luku	Nykyisen järjestelmän edut	51
VI luku	Yhteisön oikeuden vertaaminen vertikaalisiin rajoituksiin sovellettavaan jäsenvaltioiden ja kolmansien maiden lainsäädäntöön	56
VII luku	Tiedonhankinnan tulokset 62	
VIII luku	Vaihtoehdot 72	

VIHREÄ KIRJA EUROOPAN UNIONIN KILPAILUPOLITIIKAN VERTIKAALISISTA RAJOITUKSISTA

TIIVISTELMÄ

Vihreän kirjan taustaa ja syyt⁽¹⁾

1. Yhteismarkkinoiden luominen on yksi Euroopan unionin kilpailupolitiikan päätavoitteita. Vaikka suurta edistystä on tapahtunut, lisäponnistelut ovat yhä välttämättömiä yhdentymisen täyden taloudellisen hyödyn toteuttamiseksi.

2. Yhteismarkkinat antavat EU:n yrityksille mahdollisuuden päästä uusille markkinoille, jotka ovat aiemmin saattaneet olla niiltä suljettuja hallitusten asettamien esteiden vuoksi. Tämä uusille markkinoille pääseminen vie aikaa ja siihen sisältyy riskejä. Uusille markkinoille pyrkivien tuottajien ja paikallisten jakelijoiden väliset sopimukset usein helpottavat markkinoille pääsemistä. Tehokas jakelu yhdistyneenä asianmukaiseen myyntiä edeltävään ja myynnin jälkeiseen tukeen on osa kuluttajia hyödyttävää kilpailumenettelyä.

Tuottajien ja jakelijoiden välisillä järjestelyillä voidaan kuitenkin myös jatkaa markkinoiden jakautuneisuutta ja pitää poissa uudet tulijat, jotka lisääisivät kilpailua ja painaisivat hintoja alaspäin. Tuottajien ja jakelijoiden välisiä sopimuksia (vertikaalisia rajoituksia) voidaan tästä syystä käyttää kilpailun hyväksi edistämään markkinoiden yhdentymistä ja tehokasta jakelua tai estämään yhdentymistä ja kilpailua. Jäsenvaltioiden välillä yhä vallitsevat hintaerot tarjoavat yrityksille kannustimen tulla uusille markkinoille ja myös pystyttää esteitä uusille kilpailijoille.

3. Koska vertikaalisilla rajoituksilla on vahvat yhteydet markkinoiden myönteiseen tai kielteiseen yhdentymiseen, ne ovat olleet erityisen tärkeitä Euroopan unionin kilpailupolitiikassa. Vaikka kilpailupolitiikan soveltaminen on ollut menestyksekkästä 30 vuoden ajan, sen tarkastelu nyt on välttämätöntä, koska

- yhteismarkkinoita koskeva tavaroiden vapaaseen liikkumiseen liittyvä lainsäädäntö on nyt suurelta osin voimassa
- vertikaalisia rajoituksia sääntelevien asetusten voimassaolo päättyy pian, ja
- jakelumenetelmissä on tapahtunut suuria muutoksia, joilla voi olla vaikutuksia kilpailupolitiikkaan.

4. Lisäksi maailman suurimpana kaupparyhmittymänä Euroopan unioni on sitoutunut kehittämään avointa ja oikeudenmukaista kansainvälistä kauppaa. Samaan tapaan kuin vertikaaliset rajoitukset voivat joko edistää tai estää todellisten yhteismarkkinoiden syntymistä, ne voivat olla kansainväliselle kaupalle joko hyödyksi tai haitaksi. Unionin politiikka tällä alueella on siksi kansainvälisestikin merkityksellistä. Meidän kokemuksemme voi olla hyödyksi analysoitaessa markkinoille pääsyn esteitä kolmansissa maissa.

5. Kilpailupolitiikkaa tarkastellaan vihreässä kirjassa, jossa esitetään komission käsitys⁽¹⁾ asian kannalta merkityksellisistä kysymyksistä. Kirjassa esitellään useita vaihtoehtoisia toimintamalleja

⁽¹⁾ Tämän tiivistelmän jokainen otsikko vastaa vihreän kirjan yhtä lukua.

⁽²⁾ Tässä vihreässä kirjassa ei käsitellä moottoriajoneuvoja, kauppaedustajia eikä henkisen omaisuuden lisensoimista, joihin sovelletaan tai on sovellettu erityissääntöjä. Pääasiassa keskitytään jakeluketjussa

(ks. VIII luku jäljempänä), jotka ovat perusta laaja-alaisille julkisille keskusteluille, joihin osallistuvat parlamentti, jäsenvaltiot, talous- ja sosiaalikomitea, alueiden komitea sekä kaikki ne, joita asia koskee (tuottajat, jakelijat, työntekijöiden edustajat ja kuluttajat). Tämän keskustelun ansiosta komissio pystyy päättämään tulevan politiikan suunnasta ja muodosta kaikkien tosiasioiden valossa. Tämä katsaus ja keskustelu muodostavat myös komission vastauksen siihen jännittävään haasteeseen, jonka tämän kilpailupolitiikan keskeisen alueen vieminen tulevalle vuosituhannelle antaa.

I. Jakelurakenne

6. Jakelua koskevien yleisten väittämien tekeminen tai suuntausten tunnistaminen on vaikeaa jakelun laajuuden, monimuotoisuuden ja dynaamisuuden vuoksi.

- Laajuus. Jakeluala työllistää 22 miljoonaa työntekijää (15,6 % koko työvoimasta), muodostaa 12,9 % lisäarvosta ja sillä toimii 4,6 miljoonaa yritystä (29,4 % kokonaismäärästä) (15 jäsenvaltion unionin tiedot vuodelta 1994).

- Monimuotoisuus. Jakelun rakenne vaihtelee huomattavasti aloittain keskittymisen tai sen puutteen suhteen sekä jakelun tasolla että valmistajan yläpuolella toimivassa organisaatiossa (usein erikoistuneiden välittäjien kuten tukkumyyjien tai maahantuojien kautta). Lisäksi laajuudessa ja rakenteessa on jäsenvaltioiden välillä huomattavia eroja samallakin alalla. Lopuksi olemassa on monia erityyppisiä jakelujärjestelmiä (esim. yhtä tuotetta yksinoikeudella myyvät tai supermarketit, joiden valikoimissa on 30 000 tuotetta).

- Dynaamisuus. Jakelu on dynaaminen ala, jolla pieniä yrityksiä syntyy ja kuolee suhteellisen paljon. Uusia jakelumuotoja kokeillaan jatkuvasti. Tietyillä aloilla suuntaus on ollut kohti keskittymistä oligopolisten rakenteiden kehittymisen myötä.

7. Kaikki teollisuudenalat tarvitsevat jakelupalveluja, ja tarjottujen palvelujen taso ja sen tehokkuus ovat kilpailumenettelyn tärkeitä osatekijöitä asiakkaiden tavoittamisessa. Hyvin harva tuottaja toimittaa tuotteitaan lopulliselle asiakkaalle itse, vaan luottaa pikemminkin erikoistuneisiin jakelijoihin. Joillakin teollisuudenaloilla toimitusketjussa tehtävällä yhteistyöllä saavutetaan huomattavia säästöjä. Jakelua on helpotettu ja nopeutettu tiedonvälitysteknologian ja uudenaikaisten just-in-time -tekniikoiden avulla. Tämä on johtanut siihen, että lopullinen kysyntä johtaa tavaroiden kulkeutumiseen toimitusketjua alaspäin sen sijaan, että tavaroita toimitettaisiin ylhäältä alas tuotannon tarpeiden sanelemana. Tuloksena on ollut merkittäviä säästöjä varastoissa ja tarpeettomien tavaroiden määrän suuri väheneminen. Toimitusketjujen välisen kilpailun merkitys lisääntyy.

8. Vaikka jakelu on dynaaminen ala, Euroopan unionissa sille on luonteenomaisia myös alalle pääsyn esteet erityisesti tiettyihin kolmansiin maihin verrattuna (esim. aukioloaikoja koskevat rajoitukset ja kaavoituslait). Tämä on saattanut parantaa joidenkin jakelijoiden markkinavoimaa oligopolistisilla markkinoilla ja sillä voi olla vaikutuksia kilpailupolitiikkaan.

9. Vaikka on esimerkkejä jakelijoiden siirtymisestä omien "kotimarkkinoidensa" ulkopuolelle ja kehittymässä on joitakin Euroopan laajuisia ketjuja, on jakelu etenkin vähittäismyynnin tasolla yhä pitkälti kansallista. Komissio tiedustelee, vaikuttaako kilpailupolitiikkaan tällainen jakelun

esiintyviin vertikaalisiin rajoituksiin. Huomautuksia, jotka koskevat toimitusketjun yläpään yhteyksiä tuottajien ja välituotosten toimittajien välillä, otetaan kuitenkin myös vastaan.

kansallisuuspiirre yhdistyneenä jakeluketjujen taloudellisen yhdentymisen tarpeeseen, jonka taustalla on tietotekniikan tuomat edut. Komissio on aina pitänyt välittäjien vapautta vastata jäsenvaltioiden välisiin hintaeroihin ja osallistua rinnakkaiskaupankäyntiin keskeisenä osana politiikkaansa, joka pyrkii varmistamaan sen, että jakelujärjestelyt yhdentävät markkinoita eivätkä hajauta niitä. Jakelussa tapahtuvien rakenteellisten ja organisatoristen muutosten näkökulmasta tällainen välittäjien vapaus rinnakkaiskaupankäyntiin ei kenties enää sinällään riitä varmistamaan kilpailun ja markkinoiden yhdentymisen vertikaalisten rajoitusten myönteistä tulosta kaikissa tapauksissa. Samanlaisiin johtopäätöksiin päästiin tätä vihreää kirjaa varten tehdyssä tiedonhankinnassa (ks. VII luku). Komissio ottaa mielellään vastaan tätä kohtaa sekä vaihtoehtojen vaikutuksia (VIII luku) koskevia kannanottoja ja todistusaineistoa.

II. Vertikaalisten rajoitusten ja yhteismarkkinoiden taloudellinen analyysi

10. Vertikaalisia rajoituksia koskeva kiivas keskustelu taloustieteilijöiden välillä on hieman laantunut ja yhteisymmärrys on löytymässä. Vertikaalisia rajoituksia ei enää pidetä sinällään epäilyttävinä tai sinällään kilpailua hyödyttävinä. Taloustieteilijät ovat haluttomia tekemään yleistyksiä. He pikemminkin luottavat kulloinkin kyseessä olevan asian tosiasioiden analysointiin. Yksi osatekijä kiinnittää kuitenkin huomion: markkinarakenteen merkitys vertikaalisten rajoitusten vaikutuksen määrittämisessä. Mitä kiihkeämpää eri tuotemerkkien välinen kilpailu on, sitä todennäköisempää on, että kilpailua edistävät ja tehokkuusvaikutukset ovat tärkeämpiä kuin vertikaalisten rajoitusten mitkään kilpailunvastaiset vaikutukset. Kilpailunvastaiset vaikutukset ovat todennäköisiä vain silloin, kun tuotemerkkien välinen kilpailu on heikkoa ja markkinoille pääsyn esteitä on joko tuottaja- tai jakelijatasolla. Lisäksi tunnustetaan se, että jakeluketjun sopimukset vähentävät liiketoimien kustannuksia ja voivat tuoda esiin jakelun potentiaalisia tehokkuuksia. Sitä vastoin taas on asioita, joissa vertikaaliset rajoitukset luovat markkinoille pääsyn esteitä tai heikentävät horisontaalista kilpailua oligopolistisilla markkinoilla entisestään.

11. Vertikaalisten rajoitusten esiin nostamat kysymykset ovat yhä erittäin merkittäviä potentiaalisen taloudellisen hyödyn kannalta. Jäsenvaltioiden välisiä hintaeroja kuvaavat luvut osoittavat, että vaikka hinnat ovat jonkin verran lähentyneet, edelleen kehittyvästä yhdentymisestä saavutettavissa olevia taloudellisia etuja ei suinkaan ole vielä täysin hyödynnetty.

12. Muita viimeaikaisista taloudellisista analyyseista tehtäviä johtopäätöksiä ovat:

- Sopimusten yksittäisillä lausekkeilla tai eri tyyppisillä vertikaalisilla rajoituksilla ei voida sinänsä katsoa olevan kielteisiä tai myönteisiä vaikutuksia kilpailuun tai yhdentymiseen.
- Useiden vertikaalisten rajoitusten yhdistelmä ei välttämättä lisää kilpailunvastaisten tulosten todennäköisyyttä, vaan voi joissain olosuhteissa tehdä lopputuloksesta suotuisamman.
- Analyysissa tulisi keskittyä markkinoille aiheutuviin seurauksiin pikemminkin kuin sopimuksen muotoon. Esimerkiksi estetäänkö markkinoille pääsy sopimusverkoston avulla tai salliiiko vertikaalinen sopimus yhdessä markkinavoimien kanssa tuottajien tai jakelijoiden harjoittaa jäsenvaltioiden välistä syrjivää hinnoittelua.
- Ottaen huomioon riskin, joka liittyy joko uusille markkinoille siirtymiseen tai markkinoiden huomattavaan laajentamiseen (toisin sanoen uusien, markkinoita yhdentävien kauppavirtojen luomiseen), pitäisi harkita myönteisempää suhtautumista vertikaalisiin rajoituksiin silloin, kuin niihin

liittyy huomattavia aineellisia tai aineettomia sijoituksia. Tällaisen suhtautumisen tulisi olla ajallisesti rajoitettua.

- Tuotteiden luonne, palvelujen ja sijoitusten tehokkaan jakelun tarve sekä kuluttajien tarpeet ja tietämys voivat olla tärkeitä osatekijöitä, jotka määräävät sekä vertikaalisten rajoitusten edistämistä objektiivisista tehokkuuksista että kilpailunvastaisista vaikutuksista. Luettelo tekijöistä, joita voidaan käyttää tehokkuuksien tunnistamiseen jakelussa ja jotka näin ollen auttavat politiikan suuntaamisessa, on annettu tekstissä (85 kohta). Kyseisen taulukon hyödyllisyydestä jne. pyydetään kannanottoja.

13. On selvää, että taloudellinen teoria ei voi olla ainoa tekijä politiikan muotoutumisessa. Ensiksikin se on vain yksi politiikan lähde. Toiseksi jokaisen yksittäisen asian täydellinen arviointi olisi liian kallista ja saattaisi johtaa oikeudelliseen epävarmuuteen. Sen tarkoitus on pääasiassa helpottaa peruspolitiikan ja -sääntöjen kehittämistä.

III. Menettelyt ja institutionaalinen kehys

14. Perustamissopimuksen 85-90 artiklassa vahvistetaan yrityksiin soveltuvat kilpailusäännöt. Artikla 85 on erityisen merkittävä vertikaalisten rajoitusten kannalta. 85 artiklan 1 kohdassa kielletään sopimukset, jotka ovat omiaan vaikuttamaan kaupankäyntiin ja joiden tarkoituksena tai seurauksena on kilpailun estäminen, rajoittaminen tai vääristäminen. Sen soveltamisalaan kuuluvat sopimukset ovat mitättömiä (85 artikla 2 kohta) ellei niihin voida 85 artiklan 3 kohdan nojalla soveltaa poikkeusta. Poikkeuksen saamiselle asetettu sopimus ei saa poistaa kilpailua, ja sen aikaansaamien tehokkuushyötyjen ja muiden objektiivisten etujen on oltava kilpailun puuttumisesta aiheutuvia haittoja suurempia. Kuluttajien on myös saatava kohtuullinen osuus saavutetuista hyödyistä.

15. Neuvosto antoi 87 artiklan mukaisesti säännökset perustamissopimuksen perusmääräysten eli 85 ja 86 artiklan täytäntöönpanemisesta. Ne on annettu asetuksessa N:o 17/62, joka muun muassa antoi komissiolle yksinomaisen toimivallan myöntää poikkeuslupia 85 artiklan 3 kohdan nojalla sekä loi komissiolle ilmoitusjärjestelmän sellaisia sopimuksia varten, joille haetaan poikkeuslupaa tai puuttumattomuustodistusta. Asetuksen N:o 17/62 voimaantulo sai aikaan yli 30 000 ilmoituksen "vyöryn" 1960-luvun alussa, ja ilmoituksista valtaosa koski vertikaalisia sopimuksia. Ottaen huomioon sen, että asetuksessa N:o 17/62 vahvistettujen menettelyjen nojalla komissio ei voi tehdä moniakaan muodollisia päätöksiä (nykyisin noin 20 vuodessa) ja että komission valta käsitellä loppuun asioita epävirallisella hallinnollisella kirjeellä on myös rajoitettu (noin 150 vuodessa), käyttöön otettiin "ryhmäpoikkeukset", jotta annettiin oikeusvarmuutta yrityksille, joilla oli vertikaalisia sopimuksia.

16. Neuvoston asetuksen N:o 19/65 nojalla komissiolle on valtuudet antaa "ryhmäpoikkeuksia" koskevia asetuksia, joissa määritetään tiettyjä 85 artiklan 3 kohdan edellytykset täyttäviä ja näin ollen poikkeuslupaan oikeuttavia sopimusryhmiä. Neuvoston asetuksessa N:o 19/65 edellytetään, että komission ryhmäpoikkeusasetukset sisältävät luettelon ehdoista, jotka on täytettävä, asetusten soveltamisalaan kuuluvien sopimusten tyypit sekä rajoitukset ja ehdot, joita sopimuksissa ei sallita.

17. Komissio on tunnistanut erilaisia jakelujärjestelmätyyppejä ja neuvoston asetuksessa N:o 19/65 sille myönnetyn toimivallan turvin antanut ryhmäpoikkeuksia mainituille järjestelmille. Tällä hetkellä niihin kuuluvat

- yksinoikeusmyynti, jossa tuottaja sopii ainoastaan yhden jakelijan nimittämisestä tietylle maantieteelliselle alueelle (asetus N:o 1983/83),
- yksinoikeusosto, sisältäen olutta ja polttoainetta koskevia erityissäännöksiä, jossa jakelija sopii kyseessä olevien tavaroiden ostamisesta vain yhdeltä valmistajalta (asetus N:o 1984/83), ja
- luvakemyynti, jossa luvakkeensaajalle on määrätty tietty maantieteellinen alue, jolla hän voi hyödyntää oikeuksien myöntäjän tietoutta ja henkistä omaisuutta sekä myydä tuotetta tai palvelua standardoidussa muodossa (asetus N:o 4087/88).

Silloin kun yksinoikeusmyyntiä tai -ostoa koskeva sopimus tai luvakesopimus on yhdenmukainen ryhmäpoikkeuksen kanssa, poikkeusluvan saamiseksi ei vaadita ilmoitusta.

18. Lisäksi komissio on määrittänyt vielä yhden jakeluryhmän: valikoiva jakelu, jossa jakelijat valitaan kyseessä olevien tavaroiden tehokkaalle jakelulle välttämättömien objektiivisten kriteerien pohjalta. Valitut jakelijat tarjoavat tavallisesti joitakin myyntiä edeltäviä ja myynnin jälkeisiä palveluja ja voivat myydä ainoastaan lopullisille kuluttajille tai muille valituille myyjille. Koska valikoivan jakelun ei havaittu johtavan ilmoitusten määrän aiheuttamaan ongelmaan, komission politiikka on luonnosteltu asetuksen N:o 17/62 menettelyjä noudattavassa yksittäisessä päätöksessä.

19. Vaikka komissiolla on yksinoikeus 85 artiklan 3 kohdan soveltamiseen, kansallisille tuomioistuimille ja kilpailuviranomaisillekin on jätetty toimivaltaa.

- Kansalliset tuomioistuimet voivat soveltaa 85 artiklan 1 ja 2 kohtaa sekä 86 artiklaa. Ne voivat myös tulkita ryhmäpoikkeuksien määräyksiä selvittääkseen, kattavatko ne sopimuksia. Tästä syystä ne voivat ratkaista monia kiistoja, jotka koskevat kilpailusääntöjä ja vertikaalisia sopimuksia. Komissio voi kieltäytyä käsittelemästä valituksia silloin, kun kansalliset tuomioistuimet voivat käsitellä ne. Lisäksi kansalliset tuomioistuimet voivat määrätä vahingonkorvauksia, käyttää väliaikaisia oikeuskeinoja ja määrätä velvoitteita usein komissiota nopeammin.

- Kansalliset kilpailuviranomaiset voivat soveltaa 85 artiklan 1 ja 2 kohtia sekä 86 artiklaa silloin, kun komissio ei ole aloittanut omia menettelyjään samojen sopimusten suhteen. Seitsemän viidestätoista jäsenvaltiosta on laatinut valtuuttavaa lainsäädäntöä, joka sallii tämän toimivallan soveltamisen. Ellei komissio ole myöntänyt 85 artiklan 3 kohdan mukaista poikkeuslupaa tai elleivät sopimukset kuulu ryhmäpoikkeuksen piiriin, jäsenvaltiot voivat soveltaa sopimukseen omaa kansallista lainsäädäntöään.

IV. Vertikaalisia rajoituksia koskevat säännöt

20. Vertikaalisten rajoitusten mahdollinen uhka markkinoiden yhdentymiselle ja niiden kilpailulle aiheuttamien vaikutusten epäselvyys on saanut komission soveltamaan 85 artiklan 1 kohtaa vertikaalisiin rajoituksiin suhteellisen laajasti. Komissio katsoo, että sekä tuotemerkkien sisäinen että niiden välinen kilpailu on tärkeää.

21. Vähimmäissäännöt koskevat sopimuksia, jotka ovat liian pieniä vaikuttaakseen merkittävästi kaupankäyntiin tai kilpailuun ja jotka näin ollen eivät kuulu 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan. Tämän tason yläpuolella 85 artikla 1 kohtaa sovelletaan lähes automaattisesti tiettyihin vertikaalisiin sopimuksiin, jotka luonteensa vuoksi ainoastaan vääristävät kilpailua. Tällaisia ovat erityisesti

- sopimukset, jotka rajoittavat jakelijoiden vapautta määrätä jälleenmyyntihintojaan (Resale Price Maintenance, RPM), sekä

- sopimukset, jotka antavat ehdottoman aluesuojan yksinmyyjille. Tämä kohta on komission politiikassa keskeinen. Siinä ei ainoastaan sovelleta 85 artiklan 1 kohtaa, vaan myös 85 artiklan 3 kohdan mukaista poikkeuslupaa ei todennäköisesti myönnetä. Vaikka jakelija voikin saada yksinoikeusalueen päästäkseen markkinoille paremmin ja tehostaakseen jakelua ja vaikka häntä voidaan kieltää myymästä tai markkinoimasta tuotteita muiden yksinmyyjien alueilla, tällainen suoja ei saa olla ehdoton. Aina on oltava olemassa vaihtoehtoisia lähteitä. Vaikka yksinmyyjä voidaan kieltää aktiivisesti markkinoimasta tuotetta niille osoitettujen maantieteellisten alueiden ulkopuolella, niiden on oltava vapaita vastaamaan kyseisen alueen ulkopuolelta tuleviin tilauksiin (passiivinen myynti). Asiakkaiden on voitava ostaa haluamaltaan myyjältä Euroopan unionin alueella, jopa oman kotipaikkansa ulkopuolelta, sekä voitava suorittaa tai järjestää henkilökohtaista tuontitoimintaa. Välittäjien ja muiden myyjien on voitava ostaa keneltä tahansa jakelijalta ja myydä millä tahansa muilla markkinoilla, erityisesti reagoidakseen jäsenvaltioiden välisiin huomattaviin hintaeroihin (rinnakkaismyynti).

22. Mikäli vertikaalinen sopimus ei ole vähämerkityksinen eikä muodosta kumpaakaan niistä rajoituksista, jotka automaattisesti johtavat 85 artiklan 1 kohdan soveltamiseen, tarvitaan asiakohtaista analyysia 85 artiklan 1 kohdan soveltuvuuden selvittämiseksi. Tässä analyysissä otetaan huomioon asian todellinen taloudellinen yhteys sen selvittämiseksi, rajoitetaanko kilpailua olennaisesti. Vaikka yksittäinen sopimus ei kuuluisikaan 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, useiden samanlaisten sopimusten yhteisvaikutus voi tuntuvasti rajoittaa kilpailua. Tällainen tilanne on etenkin yksinostosopimusverkostojen kohdalla, joissa suuri osa jälleenmyyntipisteistä on sidottu yksinomaan olemassa oleviin tuottajiin. Tämä voi estää uusien tuottajien tai muiden jäsenvaltioiden tuottajien pääsyn markkinoille.

23. Koska 85 artiklan 1 kohtaa on sovellettu laajasti vertikaalisiin sopimuksiin, ryhmäpoikkeuksien on tarjottava yrityksille oikeusvarmuutta. Tämän ne tekevät määrittämällä ne jakelujärjestelymuodot, jotka automaattisesti saavat poikkeuslupan 85 artiklan 3 kohdan nojalla. Ensiksikin asetukset ilmaisevat syyt siihen, miksi kyseiset jakelujärjestelymuodot voivat rajoittaa kilpailua ja näin ollen kuuluvat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, sekä yleiset syyt, jotka sallivat komission myöntää tietyin ehdoin 85 artiklan 3 kohdan nojalla poikkeuslupia. Tekijä, joka yhdistää kolmea ryhmäpoikkeusta (yksinmyynti ja -osto, mukaan lukien erityisjärjestelyt olutta ja polttoainetta varten sekä luvakemyynti) sekä valikoivan jakelun politiikkaa on ollut ensisijainen pyrkimys olla sallimatta minkään muotoista ehdotonta aluesuojaa⁽¹⁾.

Sääntöjä on laadittu myös siitä, mikä on ja mikä ei ole sallittua seuraavien suhteen:

- aluerajoitukset
- ostovelvoitteet, mukaan lukien kyttykaupat
- myyntivelvoitteet
- kilpailukietto lausekkeet ja sopimuksen sallittu kesto, sekä
- asiakkaita koskevat rajoitukset.

⁽³⁾ Kaikki passiivisen tai rinnakkaiskaupan esteet ovat vakavia kilpailusäännösten rikkomuksia. Tällaisesta ilmi tulleesta toiminnasta rangaistaan tavallisesti sakoin.

Lopuksi ryhmäpoikkeuksissa määritellään ne ehdot, joiden vuoksi komissio saattaa peruuttaa poikkeusluvan.

V. Nykyisen järjestelmän edut

24. Komissio uskoo, että sen vertikaalisiin rajoituksiin suuntautunut kilpailupolitiikka on ollut laajalti onnistunutta. Poliitikan etuja voidaan tarkastella sekä sisällön että menettelyjen suhteen. Sen epäedullisia näkökohtia ja sitä kohtaan esitettyä kritiikkiä käsitellään luvussa VII.

- Sisältö

25. Kun 85 artiklan 1 kohtaa tarkastellaan suhteellisen laajasti, vertikaalisten rajoitusten analyysi rajoittuu pääasiassa 85 artiklan 3 kohdan nojalla annettaviin poikkeuslupiin, jotka sallivat täydellisen taloudellisen arvioinnin tekemisen sopimusten eduista, vaikutuksista kilpailurakenteeseen sekä asiakkaiden hyvinvointiin. Tämä lähestymistapa on saanut komission löytämään tasapainon tuotemerkkien sisäisen ja niiden välisen kilpailun välille. Tällaisen analyysin tarve heijastaa vertikaalisten rajoitusten kilpailulle aiheuttamien vaikutusten epäselvyyttä.

26. Nykyinen politiikka on myös edistänyt markkinoiden yhdentymistä varmistuen sen, että jakelujärjestelmät eivät koskaan saa täydellistä aluesuojaa. Näin ollen vaikka alueellisten yksinoikeuksien mukanaan tuomat kilpailua edistävät hyödyt sallitaankin, vertikaalisten sopimusten on silti jätettävä ovi avoimeksi vaihtoehtoisten jakelulähteiden käytölle. Markkinoita ei voida sinetöidä välittäjien hintaeroista saaman hyödyn estämiseksi.

27. Poliitikka antaa myös vapauden ottaa käyttöön uusia ja innovatiivisia jakelumuuotoja, sillä sopimuksista, joita ryhmäpoikkeukset eivät kata, voidaan ilmoittaa kustakin erikseen.

- Menettelylliset edut

28. Ilmoitusjärjestelmä on onnistunut antamaan komissiolle tietoja olemassa olevista lukuisista vertikaalisten sopimusten muodoista. Se tarjosi komissiolle perusaineistoa ryhmäpoikkeuksien tarpeesta ja laajuudesta päättämistä varten. Nämä ryhmäpoikkeukset tarjoavat oikeudellista perusvarmuutta suurelle osalle Euroopan unionissa tehdyistä vertikaalisista sopimuksista sekä one-stop-shop-edut. Hallinnolliset kirjeet ovat onnistuneesti käsitelleet sellaisten asioiden määräongelmia, joita ryhmäpoikkeukset eivät jo kata. Tämä ryhmäpoikkeuksien ja hallinnollisten kirjeiden yhdistelmä on vapauttanut komission niukat voimavarat yksilöllistä huomiota kaipaavien asioiden käsittelemiseen, joko sen osoittamiseen, mikä uusien politiikan alueiden mukaan on sallittua, tai sääntöjen vakavien rikkomusten tutkimiseen ja ehkäisyyn (esim. rinnakkaiskaupankäynnin esteet). Viime kädessä kansallisten tuomioistuinten ja viranomaisten rooli parantaa voimaansaattamisen tehokkuutta ja nopeutta tällä alueella.

VI. Yhteisön oikeuden vertaaminen vertikaalisiin rajoituksiin sovellettavaan jäsenvaltioiden ja kolmansien maiden lainsäädäntöön ja politiikkaan

29. On hyödyllistä tehdä vertailuja jäsenvaltioiden ja kolmansien maiden lainsäädännön ja kilpailupolitiikan kanssa, sillä näin saadaan kokemuksia toimintatavoista, joista Euroopan unioni voi hyötyä. Näin selvitetään myös tiettyjen vaihtoehtoisten toimintatapojen käyttökelpoisuus ja mahdollinen sovellettavuus.

30. On kuitenkin aina muistettava, että komissio on maailman ainoa kilpailusäännöstöjä toimeenpaneva elin, jolla on tavoitteena sekä markkinoiden yhdentyminen että vääristymättömän kilpailun järjestelmän ylläpitäminen. Muut mallit eivät tästä syystä ole välttämättä sopivia Euroopan unionille.

31. Analyysia varten maat jaettiin kahteen ryhmään:

- ne maat, joiden lait muistuttavat 85 artiklan kaksiosaista rakennetta sisältäen yleisen kiellon ja erillisen poikkeusmääräyksen
- ne maat, joiden lait eivät muistuta yhteisön oikeutta siinä, että lakien rikkomukset pohjautuvat yleisesti jonkin tyyppiseen väärinkäyttöön.

32. Tarkastelu osoittaa vertikaalisia sopimuksia varten laadittujen järjestelyjen monimuotoisuuden. On kuitenkin havaittavissa tiettyjä päätekijöitä, joiden suhteen järjestelmät ovat yhdenmukaisia keskenään ja myös eroissaan yhteisön järjestelmään nähden.

- Ensiksikin niiden mukaan taloudellista analyysia tulisi soveltaa ensisijaisesti mahdollisen rikkomuksen määrittämisessä. Tämä pätee ainakin joihinkin jäsenvaltioihin, joiden järjestelmät pohjautuvat yhteisön järjestelmään (etenkin Ranska ja Italia), joihinkin joiden järjestelmät eroavat yhteisön järjestelmästä (erityisesti Saksa ja Iso-Britannia) sekä kolmansiin maihin (sekä USA että Kanada).

- Toiseksi sekä suuret jäsenvaltiot että USA ja Kanada eivät sovelta rajoittaviin sopimuksiin ilmoitusjärjestelmää. Tämä johtuu siitä, että maat uskovat täytäntöönpanossa käytettäviä voimavaroja hyödynnettävän parhaiten muilla tavoin, kuten tutkimalla valituksia, jotka koskevat vertikaalisia rajoituksia. Ilmoitusjärjestelmien puuttuminen on myös johdonmukainen sen lähtökohdan kanssa, että vertikaaliset sopimukset ovat ensisijaisesti laillisia.

- Kolmanneksi vain pieni osa vertikaalisia rajoituksia sisältävistä asioista tuodaan kyseisiin järjestelmiin, mikä on jälleen johdonmukaista sen havainnon kanssa, että nämä rajoitukset ovat ensisijaisesti laillisia.

VII. Tiedonhankinnan tulokset

33. Osana taustatiedon keräämistä vihreää kirjaa varten komissio haastatteli valmistajia, jälleenmyyjiä, teollisuuden edustajia, kauppa- ja kuluttajajärjestöjä sekä akateemisia asiantuntijoita. Nämä haastattelut eivät millään muotoa muuta vihreän kirjan julkistamisen jälkeisen avoimen keskustelun tarvetta eivätkä ratkaise keskusteluja ennakolta, vaan yksinomaan auttoivat komissiota tunnistamaan tiettyjä keskeisiä kysymyksiä.

34. Tietojen keräämisen tulokset vahvistavat jakelua käsittelevästä peruslähdeaineistosta saadut havainnot (I jakso edellä). Niissä korostettiin erityisesti tietotekniikan käyttöönnotosta johtuvia muutoksia. Tieto on entistä enemmän keskittynyt jakelijoille, jotka muodostavat entistä uskottavamman vastavoiman tuottajille.

35. Sisämarkkinoita, joita ei ole vielä saatettu valmiiksi, painotettiin voimakkaasti. Tämä ei johtunut ainoastaan luonnollisista esteistä (kuten makutottumus- ja kielierot) ja niiden ylittämiseen

liittyvistä riskeistä ja kuluva ajasta, vaan myös sisämarkkinoiden epätäydellisyydestä tai epätydyttävästä toiminnasta.

36. Monet haastattelut nostivat myös esiin kysymyksiä yksityisistä rakenteellisista esteistä sisämarkkinoille ja rinnakkaiskaupalle. Haastattelut osoittivat, että monet jälleenmyyjät eivät käytä hyväkseen jäsenvaltioiden välisiä hintaeroja pelätessään pilaavansa pitkäaikaiset suhteensa valmistajiin tai pelätessään vastatoimia, kuten boikotteja tai syrjivää hinnoittelua. Rajojen yli tapahtuvia hankintoja tekevillä ryhmillä ei näytä vielä olleen merkittävää vaikutusta hintaerojen kaventamiseen. Lisäksi tietotekniikan käyttöönotto ja toimitusketjussa tehdyn läheisen yhteistyön aikaansaamat logistiset säästöt tarkoittavat sitä, että hintaerojen on vielä kasvettava ennen kuin rinnakkaiskaupasta tulee taloudellista, erityisesti ottaen huomioon kyseisestä lähteestä saatujen toimitusten väistämättä epävarman luonteen sekä satunnaisuuden. Tietotekniikka on helpottanut sitä, että tuottajat pystyvät jäljittämään ja pysäyttämään rinnakkaiskaupan lähteet kansallisten markkinoiden välillä. Vaikka jakelijat koettivatkin hankkia tuotteita toisesta (halvemmassa) jäsenvaltiosta, niille tavallisesti kieltäydyttiin myymästä ja ne ohjattiin takaisin tuottajan kansalliselle tytäryhtiölle tai tuottajan yksinmyyjälle sillä alueella, jonne kyseinen jakelija aikoi tuoda tavaroita. Kaikki nämä käytännöt lisäävät rinnakkaistuonnin epävarmuutta ja tekevät siitä vähemmän houkuttelevaa sillä seurauksella, että yksinään sen vaikutus markkinoiden yhdentymiselle voi olla heikompi.

37. Komission nykyisen vertikaalisia rajoituksia ja ryhmäpoikkeuksia koskevan politiikan rakennetta ja soveltamista arvosteltiin jonkin verran, ja useita muutos- tai muokkauspyyntöjä esitettiin⁽⁴⁾. Useimmin ilmaistut kohdat olivat seuraavat:

- nykyisistä ryhmäpoikkeuksista puuttuu joustavuus, niillä on kahlitseva vaikutus ja ne ovat liian rajoittavia,
- lausekkeiden analysointia korostetaan liikaa ja sopimusten taloudellista vaikutusta liian vähän. Ryhmäpoikkeuksien aktiivisemmän peruuttamisen avulla voitaisiin soveltaa tiukempaa politiikkaa.
- ensiarvoista on one-stop-shopping sekä oikeusvarmuus, joka voitaisiin menettää, jos ryhmäpoikkeuksien käyttö hylättäisiin. Hallinnolliset kirjeet eivät tarjonneet tyydyttävää ratkaisua.
- mikäli ryhmäpoikkeuksia hyödyntävä lähestymistapa säilytetään, sen on oltava joustavampi, vähemmän ohjattavissa ja soveltamisalaltaan laajempi. Esimerkiksi yhden sellaisen lausekkeen, jolle poikkeuslupaa ei voida myöntää, ei saisi antaa mitätöidä koko poikkeusta, ja ryhmäpoikkeukset voisivat sisältää välivaiheessa olevia tavaroita eikä ainoastaan jälleenmyyntiin tarkoitettuja, kuten tilanne on nykyisin.

⁽⁴⁾ Monissa suhteissa kyseiset huomautukset heijastavat teollisuuden järjestöjen tekemiä: UNICE (Modernising EU competition policy UNICE 1995), BDI (Standortfaktor Wettbewerbspolitik - Reformbedarf auf deutscher und europäischer Ebene, BDI 1995), ja CBI (Loosening the strait-jacket CBI proposals for reform of the scope and administration of Article 85. CBI 1995) ja näiden oikeudelliset neuvonantajat sekä oikeustieteilijät (esimerkiksi B. Hawk "System failure: Vertical Restraints and EC Competition Law", Common Market Law Review, vol. 32, no 4, 1995). Keskeisiä huomioita ovat, että 85 artiklan 1 kohta on sovellettu liian laajasti vertikaalisiin rajoituksiin, että ryhmäpoikkeuksia koskevilla asetuksilla on liian kahlitseva vaikutus ja että nykyinen yksittäisten ilmoitusten ja hallinnollisten kirjeiden järjestelmä on liian kallis eikä tarjoa riittävää oikeusvarmuutta.

- Komission politiikan tulisi edistää eikä syrjiä jakelujärjestelmien monimuotoisuutta. Tällainen tilanne voi nousta esiin silloin, kun hankintoja suorittavat ryhmät tai vähittäiskauppayhdistykset (tai ryhmä, joka koostuu sekä yhdentyneistä tytäryhtiöistä että ei-yhdentyneistä vähittäismyyjistä kuten luvakesopimuksilla myyjät) koettavat saada logistisia etuja, joita tarjoavat tietotekniikan täydellinen soveltaminen ja jakeluketjun yhdentyminen.
- jotkin haastatellut pohtivat, olisivatko syrjivän hinnoittelun vastaiset säännöt hyödyllisiä myös ei-hallitsevassa asemassa oleville yrityksille, jotta yhdentyneitä tytäryhtiöitä estettäisiin hinnoittelemasta tuotteita eri tavalla eri jäsenvaltioissa.
- näkökannat valikoivaan jakeluun vaihtelivat erittäin paljon. Jotkut olivat tyytyväisiä sen toimintaan ja sitä pidettiin tiettyjen tuotteiden jakelulle välttämättömänä. Toisten mielestä se johtaa hintojen jäykkyyteen, alennusmyymälät jätetään järjestelmän ulkopuolelle, vaikka ne täyttäisivätkin edellytykset siihen kuulumiselle, ja valikoivaa jakelua käytettiin monien sellaisten tuotteiden kohdalla, jotka eivät olisi siihen oikeutettuja. Valituksia tehtiin järjestelmään pääsyn perusteiden soveltamisen avoimuuden ja objektiivisuuden puutteesta ja tuottajien osoittamasta mielivaltaisuudesta.

VIII. Vaihtoehdot

38. Vihreässä kirjassa pyydetään kannanottoja neljään jäljempänä esitettyyn vaihtoehtoon. Vaihtoehdot eivät ole kaikenkattavia ja eri vaihtoehtojen yksittäisiä osatekijöitä voidaan yhdistellä.

39. Jotkin huomiot tai kysymykset ovat yhteisiä useille tai kaikille vaihtoehdoille:

- samalla kun komissio tunnustaa sen, että Euroopan yhteisön tuomioistuinten oikeuskäytäntö ja sen oma vertikaalisia rajoituksia koskeva politiikka ovat kehittyneet aikojen kuluessa ja tulevat todennäköisesti kehittymään jatkossakin, se ottaa huomioon ainoastaan ne vaihtoehdot, jotka ovat yhteisöjen tuomioistuinten tulkitseman 85 artiklan rajoissa, ja
- ehdoton aluesuoja sekä vähittäismyyntihintojen säätely (RPM), jotka voivat vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan kuuluvat jatkossakin 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan ja on epätodennäköistä, että niihin sovelletaan poikkeuksia,
- vaihtoehdot pätevät ainoastaan vertikaalisiin jakelusopimuksiin, ei kilpailijoiden välisiin sopimuksiin vaikkakin tämä voidaan tietyille pk-yrityksille sallia,
- vaihtoehdot pätevät pääasiassa vähittäiskauppatavaroiden vertikaalisiin rajoituksiin ja mielipiteitä vaihtoehtojen ulottamisesta välitavaroihin pyydetään,
- vastalausemenettelyt eivät ole sopiva keino suuren asiamäärän käsittelemiseen,
- kannanottoja pyydetään markkinaosuuskynnysten käyttämisestä joko määrittämään poikkeuslupakelpoisuus tai opastamaan markkinarakenteissa silloin, kun komissio saattaa peruuttaa kyseisen poikkeusluvan, ja

- parhaillaan on menossa erillinen selvitys sen kynnyksen nostamiseksi, jonka alapuolella 85 artiklan 1 kohtaa ei sovelleta (Vähämerkityksisiä sopimuksia koskeva tiedonanto vähimmäissääntö). Alustavana hypoteesina kynnystä voidaan pitää 10 prosentina.

VAIHTOEHTO I - NYKYISEN JÄRJESTELMÄN SÄILYTTÄMINEN

40. Nykyisen lähestymistavan edut esitettiin edellä V luvussa. Olutta ja polttoainetta koskevat erikoisjärjestelyt jatkuisivat.

VAIHTOEHTO II - LAAJEMMAT RYHMÄPOIKKEUKSET

41. Tässä vaihtoehdossa nykyinen järjestelmä ja ryhmäpoikkeuksien lukuisat hyödyt säilyisivät, mutta esitettyihin arvosteluihin vastattaisiin tekemällä ryhmäpoikkeuksista joustavampia, useampia tilanteita kattavia ja vähemmän säänteleviä. Lisäksi tämä vaihtoehto nostaa esiin kysymyksen siitä, onko asianmukaista antaa ryhmäpoikkeusasetus valikoivaa jakelua varten vai hyväksyä itsenäinen sovittelumenettely kyseisiin jakelujärjestelmiin pääsyä koskevia kiistoja varten. Olutta ja polttoainetta koskevia erikoisjärjestelyjä kehitettäisiin myös.

Tehtävien muutosten muotoa koskevia ehdotuksia pyydetään.

VAIHTOEHTO III - TARKEMMIN SUUNNATUT RYHMÄPOIKKEUKSET

42. Koska sisämarkkinoilla on yhä olemassa huomattavia hintaeroja, markkinavoimaan yhdistettynä vertikaaliset rajoitukset voivat olla kilpailuvastaisia ja tuotemerkkien sisäinen kilpailu on tärkeää etenkin silloin, kun merkkien välinen kilpailu ei ole kiivasta, tässä vaihtoehdossa pyritään rajoittamaan nykyisissä ryhmäpoikkeuksissa annettuja poikkeuslupia yrityksiin, joiden markkinaosuus on tietyn kynnyksen alapuolella [40 prosenttia]⁽¹⁾. Ehdotuksiin siitä, miten rajoittaa määräongelmaa tai oikeusvarmuuden puuttumista, joita voi esiintyä kynnyksen ylittävissä asioissa, kuuluu poikkeuksien myöntäminen ainoastaan sillä ehdolla, että eri jäsenvaltioiden välillä ei ole syrjivää hinnoittelua. Olutta ja polttoainetta koskevat erikoisjärjestelyt voisivat myös rajoittaa poikkeuksen soveltamisalaa markkinaosuuskynnyksen yläpuolella [40 prosenttia].

VAIHTOEHTO IV - 85 ARTIKLAN 1 KOHDAN SOVELTAMISALAN SUPISTAMINEN

43. Vastauksena arvosteluun, jonka mukaan ryhmäpoikkeuksilla on ollut kahlitseva vaikutus ja 85 artiklan 1 kohtaa on sovellettu liian laajasti vertikaalisiin rajoituksiin ottamatta huomioon niiden taloudellista yhteyttä ja markkinayhteyttä, tässä vaihtoehdossa esitetään, että osapuolet joiden markkinaosuus on alle [20 prosenttia] ottaisivat käyttöön kumottavissa olevan oletuksen, että sopimus on yhdenmukainen 85 artiklan 1 kohdan kanssa ("puuttumattomuustodistusoletus"). Tämä puuttumattomuustodistusoletus pantaisiin täytäntöön tiedonannon avulla ja tämän jälkeen hankitun kokemuksen perusteella puuttumattomuustodistusasetuksella. Tämä lähestymistapa kattaisi oluen ja polttoaineen jakelualat vain sikäli kuin rinnakkaisverkostojen yhteisvaikutus ei ole merkittävä estävä tekijä. Puuttumattomuustodistusoletus voitaisiin kumota markkina-analyysin perusteella, jossa otettaisiin huomioon tekijät kuten markkinoiden rakenne (esim. oligopoli), markkinoille pääsyn esteet, sisämarkkinoiden yhdentymisen aste tai rinnakkaisverkostojen yhteisvaikutus.

44. [20 prosentin] kynnyksen yläpuolella on kaksi vaihtoehtoista muotoa:

⁽⁵⁾ Tämän kynnyksen alapuolella on mahdollista esittää muutoksia vaihtoehdossa II.

- Muoto I: vaihtoehdossa II kuvaillut laajemmat ryhmäpoikkeukset,
- Muoto II: vaihtoehdon III noudattaminen ja laajemmat ryhmäpoikkeukset 40 prosentin markkinaosuuteen saakka, mutta ryhmäpoikkeuksien soveltamatta jättäminen tai rajoitettu soveltamisala tämän rajan alapuolella.

Olutta ja polttoainetta koskevat [20 prosentin] kynnyksen yläpuoliset muodot olisivat samat kuin vaihtoehdoissa II ja III kyseisille aloille kuvaillut.

* * * * *

VAIHTOEHTOJA KOSKEVIA YLEISIÄ HUOMIOITA

45. Vaikka komissio on valmis ryhtymään neuvotteluihin ja keskustelemaan politiikan mahdollisista muutoksista, on ymmärrettävä, että nykyistä politiikkaa ja sääntöjä sovelletaan kunnes komissio muuttaa niitä.

46. Komissiolle olisi hyödyllistä, mikäli vaihtoehtoja koskevat kannanotot käsittelisivät seuraavia kysymyksiä, jotka on otettava huomioon vaihtoehdon valinnassa.

- kilpailupolitiikan sisältöä koskevat kysymykset

- miten tehokkaasti vaihtoehto tekee eron sopimusten kilpailua edistävien ja kilpailunvastaisten vaikutusten välille, kuinka paljon se helpottaa markkinoiden yhdentymistä, missä määrin se sallii uudet ja innovatiiviset jakelumallit, saavatko kuluttajat kohtuullisen osuuden hyödyistä ja miten markkinaosuuskynnysten käyttöön suhtaudutaan politiikan soveltamisen ohjeena tai sääntönä?

- menettelyjä ja lainmukaisuutta koskevat kysymykset

- missä määrin vaihtoehto takaa oikeusvarmuuden ja mahdollistaa nopean ja tehokkaan täytäntöönpanon luomatta monien yksittäisten ilmoitusten aiheuttamaa määräongelmaa ja missä määrin se sallii kerran tapahtuvan ostamisen ja hajauttamisen?

- missä määrin vaihtoehto voidaan toteuttaa muuttamalla nykyisiä komission käytäntöjä (esim. hallinnolliset kirjeet) tai säännöksiä (esim. komission asetukset), tai missä määrin tarvittaisiin laajempia lainsäädännöllisiä muutoksia (esim. neuvoston asetukset)?

Osoite, johon kannanottoja voi lähettää, annetaan kohdassa 306.

VIHREÄN KIRJAN JOHDANTO JA KOLMANSILLE OSAPUOLILLE OSOITETTU PYYNTÖ ESITTÄÄ KANTANSA

I. Vertikaalisten rajoitusten merkitys yhteisön kilpailupolitiikalle

1. Jäsenvaltioiden eri talouksien yhdentymisen ja yhteismarkkinoiden luominen ovat Euroopan unionin perimmäisiä poliittisia tavoitteita (2 artikla). Yksi sisämarkkinoiden yhdentymistä varten suunnitelluista välineistä on ollut vääristymättömän kilpailun järjestelmän vakiinnuttaminen (3 g artikla). Tällainen vääristymättömälle kilpailulle pohjautuva yhdentymisen on nyt myös laajalti tunnustettu yhdeksi Euroopan teollisuuden kilpailukyvyyn avaintekijäksi maailmanlaajuisilla markkinoilla sekä keinoksi kiihdyttää kasvua ja luoda työpaikkoja. Näin ollen, toisin kuin jäsenvaltioiden tai kauppakumppaniemme kilpailupolitiikassa, yhteisön kilpailupolitiikassa on täytynyt ottaa huomioon sekä vääristymättömän kilpailun takaavan järjestelmän tarve että markkinoiden yhdentymisen tavoite.

2. Tämän yhdentymistavoitteen vuoksi tuottajien ja jakelijoiden suhde sekä muut vertikaaliset suhteet jakeluketjussa ovat olleet erityinen huolenaihe Euroopan unionin kilpailupolitiikassa. Tuottajilla on vertikaalisia suhteita osien tai panosten toimittajiin yhä monimutkaisemmissa jakeluketjuissa. Monet tuottajat käyttävät myös erikoistunutta jakelijaa usein erikoistuneiden välittäjien (esim. tukkumyyjät) kanssa saavuttaakseen lopulliset kuluttajat. Näitä vertikaalisia ja jakelusuhteita tarvitaan, jotta

- jakelu olisi tehokasta, sillä tuottajilla ei aina ole tarvittavia taitoja tai tietämystä jakelusta, ja erikoistuneet jakelijat hyötyvät usein laajuus- ja mittakaavaeduista jakelemalla monia eri tuotteita tai suuria määriä tuotteita samanaikaisesti, ja
- päästään uusille markkinoille, sillä suhteet tuotteen tulevista markkinoista asiantuntijatietoa omaavan paikallisen jakelijan kanssa voivat lisätä onnistumisen mahdollisuuksia ja vähentävät riskejä.

3. Sen ohella, että kyseiset vertikaaliset rajoitukset edistävät tehokkuutta ja markkinoiden yhdentymistä, ne voivat aiheuttaa huolta kilpailupolitiikan suhteen, esimerkiksi

- jäsenvaltioittain nimitettyihin yksinmyyntioikeuksiin pohjautuvat jakelujärjestelmät voivat edesauttaa yhteismarkkinoiden pirstoutumista kansalliselta pohjalta, tai
- jos monet kilpailevat valmistajat sitovat kaikki tietyn alueen jakelijat yksinmyyntisopimusten avulla, voi tästä muodostua uusille tuottajille markkinoille pääsyn esteitä, sillä niiden käytössä ei ole jakelujärjestelmää.

Tästä syystä vertikaaliset rajoitukset ovat erityinen huolenaihe yhteisön kilpailupolitiikassa.

II. Vihreän kirjan kattavuus

4. Nykyaikaisessa ja monimutkaisessa taloudessa on erittäin monenlaisia jakelujärjestelmiä ja vertikaalisia suhteita. Itse asiassa, kun yritykset yhä lisääntyvässä määrin sekä ulkoistavat hankintojaan että turvautuvat asiantuntijapalveluihin kuten jakelijoihin, jakelu- tai logistinen ketju kasvaa pidemmäksi.

Tästä seuraa, että vertikaaliset suhteet voivat tulla yhä tärkeämmiksi. Analysointitarkoituksia varten komissio on kuitenkin erotellut jakelujärjestelmät neljään ryhmään:

- yksinmyynti, jossa tuottaja myy vain yhdelle tietyllä jakelijalle tietyllä alueella,
- yksinosto, jossa jakelija hankkii kyseessä olevaa tuotetta vain yhdeltä tuottajalta (erityisesti oluen ja polttoaineen ollessa kyseessä),
- luvakemyynti, jossa luvakemyyntioikeudet hankkineelle annetaan maantieteellinen yksinoikeusalue, jonka sisällä hän voi hyödyntää oikeuksien myöntäjän tietotaitoa ja henkistä omaisuutta ja myydä tuotetta standardisoidussa muodossa,

- valikoiva jakelu, jossa jakelijat valitaan objektiivisten perusteiden pohjalta, jotka ovat välttämättömiä kyseisen tuotteen jakelulle. Nämä jakelijat saavat myydä ainoastaan joko lopullisille kuluttajille (joille ne tavallisesti tarjoavat myös palveluja tuotteen lisäksi) tai muille valituille jakelijoille, jotka täyttävät mainitut objektiiviset perusteet. Tällaista järjestelmää käytetään etenkin erittäin teknisten tuotteiden, esimerkiksi tietynlaisen käyttöelektroniikan, tai ylellisyystavaroiden kuten hajuvesien ollessa kyseessä.

5. Komissio on kehittänyt erityisen politiikan näille neljälle jakelumuodolle. Kolmen ensin mainitun osalta⁽¹⁾ politiikka on määritelty komission asetuksissa sekä neljännelle yksittäisissä komission päätöksissä ja käytännöissä.

6. Tämä vihreä kirja kattaa kaikki jakeluketjun vertikaaliset suhteet, vaikka pääpaino onkin edellä mainituilla neljällä jakelumuodolla⁽¹⁾. Koska (lähes) kaikessa nykyaikaisessa taloudellisessa toiminnassa on mukana vertikaalisia suhteita, yhteisön kilpailupolitiikka tällä alueella kiinnostaa mahdollisesti useampia yrityksiä kuin mikään muu kilpailupolitiikan alue. Tämä vihreä kirja ei suoraan käsittele ostovoimaan liittyviä kysymyksiä. Vaikka päällekkäisyyttä on jonkin verran, ostovoimaan liittyviä kysymyksiä voidaan parhaiten käsitellä erikseen.

III. Vihreän kirjan päämäärä

7. Vihreän kirjan päämäärä on tarkastella perinpohjaisesti vertikaalisia rajoituksia koskevaa politiikkaa. Nykyinen politiikka on kehitetty ja kehittynyt vastaamaan menestyksekkäästi muuttuviin tilanteisiin kuluneiden kolmenkymmenen vuoden aikana. Sen tarkistamista pidetään nyt välttämättömänä, koska

- yksinmyynti- ja ostamista (mukaan lukien olutta ja polttoainetta koskevat erikoisjärjestelyt) sekä luvakemyyntiä koskevien kolmen asetuksen voimassaoloaika on päättymässä ja tarkistaminen auttaa asetusten uusimisen valmistelussa ja tarvittavien muutosten tekemisessä,
- sisämarkkinoita käsittelevä lainsäädäntö on nyt pääosin laadittu. Tästä syystä tulevaisuudessa yksityisesti luotujen esteiden (...) merkitys sisämarkkinoiden pirstoutumisen aiheuttajana voi lisääntyä verrattuna julkisiin esteisiin, ja
- sekä lopullisen jakelun rakenteessa että logistiikan organisoinnissa (suurelta osin tietotekniikan soveltamisen myötä) on tapahtunut suuria muutoksia, joilla voi olla vaikutuksia yhteisön vertikaalisia rajoituksia koskevaan politiikkaan.

8. Vihreässä kirjassa luonnostellaan nykyinen sekä vertikaalisia rajoituksia että tiedonhankintatoimien tuloksia koskeva taloudellinen ja lainsäädännöllinen tilanne. Painopiste on markkinoiden yhdentymisessä sekä selkeämmin kilpailuun liittyvissä kysymyksissä. Tämän kirjan laatimisen avulla komissio on tunnistanut useita mahdollisia vaihtoehtoja tulevassa vertikaalisia rajoituksia koskevassa politiikassa. (Vaihtoehtoista lisää tiivistelmässä ja VIII luvussa.)

IV. Kannanottoesitys

⁽⁶⁾ Komission asetukset (ETY) N:o 1983/83, 1984/83 (ks. myös komission tiedonanto 84/c 101/102) sekä 2087/88. Kaikki asetukset ja tiedonannot sekä muut perussäännöt on koottu asiakirjaan "Competition law in the European Communities Vol. 1A Rules Applicable to Undertakings". Euroopan komissio 1994.

⁽⁷⁾ Tämä vihreä kirja ei kata moottoriajoneuvoja (joita on käsitelty komission asetuksessa N:o 1475/95) eikä henkistä omaisuutta koskevien oikeuksien lisensoinnin tai kauppaedustajien vertikaalisia suhteita, joita varten on erilliset selvitykset. On syytä muistaa myös se, että yleisesti ottaen 85 artikla soveltuu maataloustuotteiden tuotantoon ja kauppaan. Mainitun 85 artiklan 1 kohta ei kuitenkaan sovellu sellaisiin järjestelyihin, jotka ovat olennainen osa yhteistä markkinajärjestelyä.

9. Komissio toimittaa vihreän kirjan parlamentille, jäsenvaltioille, talous- ja sosiaalikomitealle sekä alueiden komitealle. Komissio keskustelee mainittujen osapuolten kanssa ja pyytää niiltä lausuntoa vihreästä kirjasta sekä sen esittämistä vaihtoehdoista.

10. Julkaisemalla vihreän kirjan komissio toivoo saavansa kannanottoja myös kaikilta asianosaisilta: tuottajilta, jakelijoilta, kuluttajajärjestöiltä ja työntekijöiden edustajilta. Kolmansia osapuolia kannustetaan erityisesti esittämään mielipiteensä annetuista eri vaihtoehdoista sekä valitsemaan oma suosikkinsa ja perustelemaan valintansa tosiasia- ja määrällisellä aineistolla. Niitä pyydetään myös ilmoittamaan näkemyksensä siitä, miten kyseinen vaihtoehto kaikkein tehokkaimmin pantaisiin täytäntöön ja mitä lainsäädännöllisiä muutoksia se edellyttäisi. Komissio voi päättää pitää kuulemistilaisuuksia kirjallisten kannanottojen esittämiselle asetetun määräajan päätyttyä, mikäli riittävää kiinnostusta on ilmaistu ja mikäli komissio katsoo esitettyjen kannanottojen antavan aihetta kuulemistilaisuuksiin.

Tämä neuvottelumenettely kaikkien asianomaisten sosiaalis-taloudellisten osapuolten kanssa auttaa komissiota tekemään päätöksen käsiteltävänä olevan alueen politiikan suunnasta ja muodosta kaikkien tosiasioiden ja näkökantojen perusteella.

11. Osoite, johon kannanottoja voi lähettää, annetaan kohdassa 306.

12. Vaikka komissio on valmis ryhtymään neuvotteluihin ja keskustelemaan politiikan mahdollisista muutoksista, on ymmärrettävä, että nykyistä politiikkaa ja sääntöjä sovelletaan, kunnes komissio muuttaa niitä.

* * * * *

I luku

JAKELURAKENNE

I. Johdanto

13. Tässä luvussa on tarkoitus antaa lyhyt yleiskatsaus jakelualasta ja kiinnittää huomio niihin jakelurakenteen muutoksiin ja suuntauksiin, jotka voivat olla merkityksellisiä Euroopan unionin (EY) vertikaalisia rajoituksia koskevalle kilpailupolitiikalle⁽¹⁾. Heti alkuun on huomattava, että jakelurakenteessa on huomattavia vaihteluja Euroopan yhteisön jäsenvaltioiden välillä ja että monia tässä luvussa käsitellyistä jakelun muutoksista ja suuntauksista on vaikea mitata koko Euroopan yhteisön tasolla, sillä niiden esiintyminen vaihtelee eri jäsenvaltioissa ja eri jakelualoilla. Ne ovat kuitenkin tärkeitä, jos halutaan ymmärtää vertikaalisten rajoitusten vaikutuksia kilpailusuhteisiin yritysten välillä Euroopan yhteisössä sekä yhteismarkkinoiden vakiintumista ja säilymistä. Tässä luvussa termiä ”jakelu” käytetään sen laajimmassa merkityksessä käsittämään kaikki sellaiset kaupankäynnin toiminnot tuottajien ja kuluttajien välillä, joissa kuluttajat voivat olla jalostajia, valmistajia tai tuotteen lopullisia kuluttajia.

14. Rajat tuotanto-, tukkumyynti- ja vähittäismyyntialan välillä hämärtyvät entisestään. Useissa tapauksissa nykyään tukkumyynnin jakelun osa-alan toiminnot ovat joko osittain tai kokonaan tuottajan hallussa, kun taas jotkut vähittäismyyjät ovat aktiivisia sekä tukkujakelussa että tuotannossa. Tästä syystä näiden alojen analysoiminen toisistaan irrallaan tai tilastotietojen analysoiminen on erittäin vaikeaa. Yhä useammin näitä osa-aloja pidetään toimintoina, jotka muodostavat osan yhtä jakeluketjua alkaen raaka-aineiden hankinnasta ja ulottuen tuotannon kautta loppukäyttäjään. Tässä luvussa termejä ”valmistaja” ja ”tavarantoimittaja” käytetään synonyymeina kuvaamaan yrityksiä, jotka muodostavat tietyn tuotteen jakeluketjun ensimmäisen lenkin (jakeluketjussa alempana olevat tavarantoimittajat ovat tässä tukkumyyjiä tai vähittäismyyjiä).

II. Jakelun merkitys

15. Lähes kaikki tavarat ja myös monet palvelut siirtyvät tuottajalta kuluttajalle kaupankäynti- ja/tai jakelumenettelyn välityksellä. Jakelua ei voida pitää ainoastaan alana, vaan myös taloudessa tapahtuvana menettelynä tai toimintana. Se on lisäarvoa tuottavaa toimintaa sinällään. 1990-luvun alussa noin 4,5 miljoonaa yritystä (29,4 prosenttia kokonaismäärästä) Euroopan yhteisössä (EY) oli mukana jakelualalla, joista 3,4 miljoonaa vähittäismyynnissä ja 1,1 miljoonaa tukkumyynnissä⁽¹⁾. Tämä prosenttiosuus voi vaihdella huomattavasti eri jäsenvaltioiden välillä, Tanskan ja Belgian noin 20 prosentista Kreikan 40 prosenttiin.⁽¹⁾ Jakeluala työllisti noin 22 miljoonaa henkeä Euroopan yhteisössä vuonna 1994 (15,6 prosenttia kokonaistyövoimasta). Vuonna 1991 12,9 prosenttia kaikesta Euroopan yhteisössä tuotetusta lisäarvosta oli peräisin jakelualalta, kansallisen vaihtelun sijoituessa Saksan 10 prosentin ja Portugalin 17 prosentin välille.

⁽⁸⁾ Komission pääosasto XXIII on julkaissut tarjouksen taloustieteellisestä tutkimuksesta, joka käsittelee EY:n jakeluammattien rakennetta ja suuntauksia (”The structure of and trends in the distributive trades in the European Community”), ja joka valmistuu vuonna 1996 (EYVL N:o C 228, 2.9.95, s. 17). Tämä ja kaikki muut asiaankuuluvat tutkimukset, joita myöhemmin on saatavilla, otetaan huomioon tämän vihreän kirjan julkaisemisen jälkeisessä neuvottelumenettelyssä.

⁽⁹⁾ Ks. komission vihreä kirja kaupasta, tilastoliite, COM(96)530, 20.11.1996.

⁽¹⁰⁾ Kansallisissa tilastoissa jakelua koskevien tietojen analysoinnin määritelmät ja tilastolliset menetelmät voivat vaihdella huomattavasti. Yhdenmukaistettu luokittelujärjestelmä (NASE Rev. 1) otettiin käyttöön vasta vuonna 1993.

16. Jokaisen tavarantoimitusketjun osana toimivan jäsenen pitkän aikavälin elinkelpoisuus on käymässä yhä riippuvaisemmaksi koko ketjun kyvystä kilpailla muiden taloudellisten toimijoiden ketjujen kanssa. Tästä syystä ketjun jäsenet voivat haluta vaikuttaa ketjun toimintaan. Täydellinen hallinta voidaan saavuttaa ostamalla muut ketjun jäsenet, eli vertikaalisella yhdyntymisellä. Koska monilla tuottajilla ei ole taloudellisia voimavaroja myydä suoraan loppukuluttajille, tukkumyyjiä ja/tai vähittäismyyjiä käytetään pääasiassa näiden paremman tehokkuuden ansiosta tavaroiden tuomisessa laajasti kohdekuluttajien saataville. Siellä missä tavarantoimitusketjun osan tai koko ketjun vertikaalista yhdyntymistä ei ole tapahtunut, kuten tilanne on useimmissa jakelujärjestelmissä, suhteita voidaan säännellä vertikaalisilla rajoituksilla, jotka ovat tämän vihreän kirjan aihepiiri.

III. Tukkumyynnin jakelu

Kuvaus

17. Tukkumyyntitoimintaa on vaikea määritellä, ja sillä tuntuu olevan eri merkitys eri jäsenvaltioissa. Sen toiminta on kehittynyt ajan myötä, ja erityyppisiä tukkumyyntiorganisaatioita esiintyy yhä samanaikaisesti eri kehitysvaiheissaan. NACE Rev. 1 -luokittelu määrittelee tukkumyyntiorganisaation yksiköiksi, jotka yksinomaan tai pääasiassa osallistuvat tavaroiden jälleenmyyntiin omilla nimissään vähittäismyyjille tai muille tukkumyyjille, valmistajille ja muille jatkojalostusta varten, ammattikäyttäjille mukaan lukien käsityöläiset, tai muille suurille käyttäjille.

18. Tukkumyyjät ostavat pääasiassa valmistajilta ja myyvät pääasiassa vähittäismyyjille, teollisille käyttäjille ja muille tukkumyyjille. Tukkumyyjät suorittavat monia lisäarvoa tuottavia toimintoja, kuten myyminen ja myynninedistäminen, ostaminen ja valikoiman rakentaminen, lastien purkaminen, varastointi, kuljetus, rahoitus, riskinhallinta, markkinatietojen toimittaminen ja johtamispalvelujen tarjonta. Kautta koko jakeluketjun taloudelliselle prosessille välttämättömiä toimintoja esiintyy joko itsenäisten tukkuyritysten sisällä tai jakeluketjun ylä- ja alapäässä tavarantoimittajien myyntiyrityksissä tai ostajien hankintaosastoilla. Yleisesti ottaen valmistajat tai ostajat käyttävät tukkumyyjiä vain silloin, kun nämä pystyvät tehokkaammin suorittamaan yhden tai useampia näistä lisäarvoa tuottavista toiminnoista.

19. Jotkut analytiikot ovat kutsuneet tukkumyyntiä toiminnaksi, joka toimii jakeluketjussa siltana paikkojen, ajanjaksojen, määrien ja hintavaatimusten erojen välillä. Yleisesti ottaen tukkumyyntiä on tutkittava vertikaalisia rajoituksia koskevien Euroopan yhteisön kilpailusääntöjen nojalla silloin, kun tällaiset "sillat" eivät ole avoimia kaikille tuotteille (esim. yksinmyynti) tai silloin kun sitä rajoitetaan erityisin järjestelyin (esim. yksinosto-oikeus ja asiakasrajoitukset). Tukkumyyjien olemassaolo näyttäisi myös olevan tärkeää erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten markkinoille pääsulle. Tukkumyyjillä, jotka eivät toimi yksinoikeusperiaatteella, voi myös olla tärkeä merkitys halvempien hintojen löytämisessä erityisesti niillä aloilla, joilla vähittäismyyjillä ei ole tarvittavia voimavaroja tuonti- ja vientikauppaan ryhtymiseen merkittävässä määrin. Tukkumyyjistä saatavissa oleva vähäinen tieto yleensä viittaa siihen, että ne ovat yrityksiä, joille ulkomaanmarkkinat ovat tärkeämpiä tavaroiden hankinnan kuin myynnin kannalta, vaikka ne helpottavatkin vientiä.

Suuntaukset

20. Euroopan taloudessa on meneillään muutosprosessi, joka vaikuttaa jakeluketjuun ja tukkumyyjän asemaan. Vähittäismyynnin keskittymisen ja yhdyntymisen kasvu on muuttanut tukkumyyntialan asemaa perinteisenä välivaiheena valmistajien ja vähittäismyyjien välillä. Suuntauksena on ollut, että vähittäismyyntiketju omaksuu tukkumyynnin toimintoja, ja tämä suuntaus todennäköisesti jatkuu edelleen. Tietotekniikan kehitys ja nykyaikaiset jakelujärjestelmät ovat siirtäneet

varastojen hallintaa tukkumyyjiltä vähittäismyyjille (esim. myyntipistetietojen saatavuus antaa suurille vähittäismyyntiketjuille mahdollisuuden ennustaa kysyntää erittäin tarkasti minkä ansiosta ne voivat hienosäätää varastojensa kokoa ja toimitusaikatauluja). Toinen suuntaus on ollut itsenäisten kansallisten jakelijoiden määrän väheneminen erityisesti elintarvike- ja juoma-alalla valmistajien antaessa kansallisen jakelun kokonaan omistamilleen tytäryhtiöille.

21. Joissain tapauksissa tukkumyyjät koettavat tarjota vähittäismyyjille oheispalveluja sellaisilla aloilla kuin rahoitusten ja varastojen valvonta, uusien vähittäismyyntipisteiden perustaminen, yhtenäisen yrityskuvan kehittäminen jne. Jotkin tukkumyyjät ovat perustaneet niin sanottuja vapaaehtoisketjuja, jotka suorittavat hankinnat keskitetysti jäsentensä puolesta. Nämä yhdistävät erillisiä yrityksiä (sekä tukku- että vähittäismyyjiä) tavalla, jonka ansiosta ne pystyvät kilpailemaan tehokkaammin suurten yhdentyneiden yritysten kanssa hyödyntämällä yhteisesti yhtä, uudenaikaista ja tehokasta tavarantoimitusketjua.

22. Jakelupalvelumarkkinoille on ilmestynyt uusia tekijöitä, kuten varastotoimintojen ja fyysisen jakelun asiantuntijat tarjoamaan eurooppalaisia jakelupalveluja suurille valmistajille. Nämä logististen palvelujen tarjoajat eivät osallistu kaupalliseen prosessiin samassa määrin kuin tukkumyyjät (toisin sanoen niillä ei ole omistusoikeutta kyseessä oleviin tuotteisiin). Nämä asiantuntijat voivat ottaa hoidettavaksi teollisuuden ja tukkumyynnin logistiset toiminnot olemassa olevien tietotekniikkajärjestelmiensä ja eri puolella Eurooppaa sijaitsevien toimipaikkojensa ansiosta. Ne ovat usein osa suuria kuljetusyhtiöitä, joilla on halua sijoittaa kyseisten palvelujen luomiseen ja niiden marginaalit ovat huomattavasti alhaisemmat kuin tukkumyyntialan.

23. Tukkumyynnin laskeneen tuoton ja muiden jakeluketjun jäsenten yhdentymisen edessä monet tukkumyyjät ovat uudelleenjärjestelleet toimintojaan lisätäkseen ostovoimaansa, mittakaavaetuja sekä lisäarvoa ja vähentääkseen samalla toimintakustannuksia. Tässä kolme toimintamallia on ollut erityisen merkityksellisiä. Ensimmäinen näistä on vapaaehtoisketju, jossa tukkumyyjä on pyrkinyt saamaan keskeisen aseman ryhmittämällä pienet ostajat yhteen keskitettyjen hankintojen suorittamiseksi, yhteisten palvelujen tarjoamiseksi tai jopa yhden tuotemerkin luomiseksi. Toisessa toimintamallissa tukkumyyjät ovat eriyttäneet toimiaan muille markkinoille, erityisesti vähittäismyyntiin. Kolmas merkittävä on toimintamalli, jossa tukkumyyjät ovat siirtyneet jakelukaupasta noutotukkuihin, joihin pieni vähittäismyyjä kokoaa tavaransa ja maksaa niistä ja josta käsin se hoitaa kuljetustoimintansa.

24. Joillakin aloilla, kuten lääketeollisuudessa, Euroopan tukkumyynnillä on vahva asema, kun taas joillakin aloilla tukkumyynnin toiminnot on yhdistetty tavarantoimittajien tai ostajien kanssa. Jotkin valmistajat keskittyvät ydinliiketoimintoihinsa ja jättävät muut liiketoiminnan prosessit, kuten jakelun, paikallista, teknistä ja logistista tietämystä omaaville asiantuntijoille. Näyttäisi siltä, että monet tukkumyyjät ovat lisänneet tai lisäämässä ostovoimaansa suhteessa tuottajiin kehittämällä tai laajentamalla itsenäisten kauppiaiden jakeluverkostoja. Vähittäismyyntiasiakkaita hyödyttävien palvelujen kehittäminen auttaa tukkumyyjää lisäämään liiketoimiensa arvoa.

IV. Vähittäismyynnin jakelu

Kuvaus

25. Vähittäismyynti on dynaaminen ja monitahoinen ala, jossa on mukana laaja kirjo vaihtelevia yritystyyppisiä. Sen rakenne heijastaa sen palvelemaan yhteiskunnan luonteenomaisia piirteitä, ja sääntelyn kehityksellä sekä sosiologisella, taloudellisella ja teknisellä kehityksellä on vaikutuksensa vähittäiskauppaan. Näiden tekijöiden joukossa näkyviä ovat väestömallit ja niihin liittyvät yhteiskunnalliset suuntaukset (esim. väestön ikääntyminen, liikkuvuus, kaupungistuminen ja auton omistaminen). Välimeren maissa (erityisesti Kreikassa, Portugalissa ja Italiassa) vähittäismyyntipisteiden tiheys on suurempi kuin suuressa osassa Pohjois-Eurooppaa perheomistuksessa olevien ja muiden pienten vähittäismyyntiyritysten suuren osuuden takia. Vuonna 1992 arvioidusta 3,8 miljoonasta vähittäismyyntipisteestä 32 prosenttia EY:ssä toimi pääasiallisesti elintarvikkeiden vähittäismyynnissä; loput 58 prosenttia non-food -alan vähittäismyynnissä ja 10 prosenttia ajoneuvokaupassa. Välimeren maissa, missä yksinomistuksen prosenttiosuus on suuri, paikallisten myyntipisteiden määrä on melkein sama kuin vähittäismyyntiyritysten. Pohjois-Euroopassa, missä keskittyminen on suurempaa, kuitenkin yritysten ja vähittäismyyntipisteiden määrän välinen ero kasvaa joka vuosi, kun pieni määrä yrityksiä saa hallintaansa yhä laajempia myyntipisteverkostoja. Vähittäismyynnin liikevaihto kiintein hinnoin kasvoi noin 20 prosenttia EY:ssä (lukuun ottamatta Espanjaa, Italiaa ja Portugalia) vuosien 1985 ja 1991 välillä. Vähittäismyynti on EY:ssä suuri työllistäjä. Vuonna 1991 vähittäismyynti työllisti noin 13,3 miljoonaa henkeä, mikä vastasi 10 prosenttia koko työvoimasta.

26. Kotitalouksien kulutus on vähittäiskauppatoiminnan merkittävin määräävä tekijä. Vuonna 1991 markkinakelpoinen kulutus, joka vastaa vähittäismyynnin kulutusta, oli noin 53 prosenttia EY:n kotitalouksien kokonaiskulutuksesta. Markkinakelpoinen kulutus ylittää EY:n keskiarvon Portugalissa (66,1 prosenttia) ja Irlannissa (64,6 prosenttia). Näissä maissa elintarviketuotteiden osuus on jopa 40 prosenttia verrattuna Saksan 16,6 prosenttiin, Alankomaiden 18,8 prosenttiin sekä hiukan yli 19 prosenttiin Belgiassa ja Ranskassa. Kotitalouksien kulutuksen alakohtainen analyysi osoittaa, että elintasoissa, ilmastossa, kulttuurissa ja elintavoissa laajat erot säilyvät. Tiettyjen tuoteryhmien (esim. kosmetiikka, autot, ylellisyystavarat) markkinat kehittyvät kohti tietynasteista homogeenisuutta. Alueelliset erot säilyvät tuotteissa kuten elintarvikkeet, vaatteet ja jalkineet. Koko yhteisön laajuinen tuotteiden standardisointi on näin ollen hidaskas prosessi; vähittäismyyntien on vastattava herkästi paikallisten kuluttajien tarpeisiin ja elämäntyyliin.

27. Vähittäiskaupan tasolla pystytetyt esteet markkinoille pääsulle voivat tietyissä olosuhteissa lisätä vertikaalisten rajoitusten kilpailuvastaisia puolia. McKinsey Global Institutin vuoden 1994 työllisyysraportti (Report On Employment Performance) sisältää tapaustutkimuksen vähittäiskaupan työllisyydestä. Tutkimuksessa saatiin selville heikko työpaikkoja luova vaikutus Euroopassa suhteessa Yhdysvaltoihin sekä kartoitettiin useita kysymyksiä, joita poliittisten päätöksentekijöiden olisi käsiteltävä. Vähittäismyynnialan suhteen tutkimuksen johtopäätös on, että "tuotteiden markkinarajoitukset ovat näkyvimpiä ja helpoimmin korjattavissa olevia työllisyyden kasvun esteitä. Aukioloaikoja koskevat rajoitukset, liialliset kaavoitusrajoitukset ja nykyisille vähittäismyyntiyrittäjille myönnetty veto-oikeus ovat rajoittaneet lisäarvon muodostusta ja työllisyyttä lisääviä vähittäismyynnimuotoja sekä rajoittaneet kuluttajien saatavilla olevia ostosmahdollisuuksia. Nämä rajoitukset eivät ole pelastaneet olemassa olevia vähittäismyyntiyrittäjiä, joita niiden piti suojella, kuten yksittäisten myymälöiden määrän nopea lasku Ranskassa, Saksassa ja Japanissa osoittaa (...). Ne ovat ainoastaan rajoittaneet uusien työpaikkojen luomista ja johtaneet alhaisempaan työllisyyteen, alhaisempaan kansantuloon ja kuluttajille tarjottuun alhaisempaan arvoon." Jäsenmaissa viime vuosina

havaittua suuntausta lieventää rajoituksia niin, ettei sosiaalisia tai työllisyyteen taikka tilasuunnitteluun liittyviä tavoitteita vaaranneta, on pidettävä myönteisenä.

28. Vähittäismyynti on suurimmalle osalle tavaroista jakeluketjun viimeinen lenkki asiakkaan ja tuotteen valmistajan välillä. Hyvin harvalla valmistajalla on oma vähittäismyyntipiste. Ne jättävät jälleenmyynnin asiantuntijoiden tehtäväksi joko tällaisten laajuus- ja mittakaavaetujen tai paikallistuntemuksen ja pääoman takia. Yksinkertaisimmassa muodossaan vähittäismyynti on toimintaa, jonka avulla tavarat ja palvelut saadaan asiakkaiden ostettavaksi ja kulutettavaksi. Vähittäismyyjien rooli jakeluketjussa vaihtelee kyseessä olevien tuotteiden ja palvelujen ominaispiirteiden mukaan sekä muihin ketjussa toimiviin luotujen liikesuhteiden tyyppin ja luonteen mukaan. Perinteisesti vähittäismyynti ei itse luo tavaroita ja palveluja, mistä seuraa että vähittäismyyjien toiminta heijastelee tätä tilannetta. Entistä enemmän vähittäismyyntitoiminta “luo lisää arvoa” tuotteille ja palveluille ja lisää niiden houkuttelevuutta asiakkaiden silmissä. Yhä useampi vähittäiskauppakettu tarjoaa laajan valikoiman tuotteita omilla tuotenimillään. Jotkin vähittäismyyntiketjut pyrkivät myös luomaan tuotemerkejä myyntipisteistään. Länsi-Euroopan maissa on havaittavissa yhä enemmän yläpäässä tapahtuvaa yhdentymistä, mikä tarkoittaa sitä, että yhä suurempi määrä nopeasti liikkuvia tuotteita toimitetaan suoraan toimittajilta vähittäismyyntipisteisiin. Tätä suuntausta vauhdittavat lyhentyneet toimitusajat sekä kehittyneet tietotekniikka.

29. Vaikka jotkin valmistajat tarjoavat tuotteita, joita saa jokaisesta Euroopan maasta samalla nimellä ja vaikka vähittäismyyntiketjut yhä enemmän ovat mukana rajojen yli tapahtuvassa toiminnassa, vähittäismyyntitoiminta ei ole yksi yhtenäinen kansainvälinen kokonaisuus. Lisääntyvästä merkityksestään huolimatta kansainvälistyminen on rajoittunut tiettyihin vähittäiskaupan ryhmiin ja maihin. 1990-luvun alussa 75 prosenttia EY:n kansainvälisistä elintarvikevähittäismyyntitoimintoista oli vain kolmen maan hallinnassa: Saksan, Ranskan ja Ison-Britannian. Sanonta, että vähittäiskauppa on paikallista toimintaa, pitää edelleen paikkansa, ei ainoastaan sen maantieteellisesti määräytyvien kulttuurierojen takia vaan myös organisaationsa ja myyntitekniikoidensa takia. Monet yli rajojen tapahtuvassa kaupassa mukana olevat vähittäismyyjät ovat myös joutuneet hienosäätämään tarjouksiaan vastatakseen paikallisten kuluttajien makutottumuksiin ja jatkamaan kansallisten eikä yleiseurooppalaisten liiketoiminnan ehtojen ja olojen mukana toimimista.

Suuntaukset

30. Vähittäismyynti on erittäin dynaaminen ja muuttuva ala, jolla erityisesti pieniä vähittäismyyntiyrityksiä syntyy ja kuolee jatkuvasti. Kun 1950-luvulla monissa maissa itsenäiset kaupat, joille tukkumyyjät toimittivat tavaraa, olivat sääntö, nykyisin monimymäläketjut ovat nousseet merkittävään asemaan monissa maissa. Suuressa osassa Pohjois-Eurooppaa suuret vähittäismyyjät vastaavat yli 50 prosentista vähittäiskaupasta. Pohjois-Euroopassa on yleisesti ottaen kehittynein myymäläverkosto, jossa suuret myyntipisteet käsittelevät huomattavia kauppamääriä. Tästä mahdollisen poikkeuksen muodostavat Ruotsi ja Suomi, missä kaupparyhmittymät ovat varmistaneet monien pienten toimijoiden säilymisen. Suuntaus keskittyneisyyttä kohti on selkeämpää elintarvike- kuin non-food-alalla. Useimmissa Pohjois-Euroopan maissa viisi suurinta elintarvikkeiden vähittäismyyjää kussakin jäsenvaltiossa vastaa yli 50 prosentista elintarvikkeiden vähittäismyyntistä. Etelä-Euroopassa vähittäiskauppa ei ole yhtä keskittynyttä ja pienemmät yksiköt ovat vallitsevia. Jakelun keskittyminen heijastaa samanlaista suuntausta tuotannossa. Tätä suuntausta todistaa myös vähittäismyyjien tuotemerkkien kasvu ja toissijaisten merkkien väheneminen tietyissä jäsenvaltioissa⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Toissijaisten tuotemerkkien vähenemistä käsitellään myös VII luvussa.

31. Vähittäismyyjä on jakeluketjun instituutioista kaikkein lähimpänä kuluttajaa ja käyttää yhä enemmän asemastaan saamaansa tietoa kehittääkseen paremmin asiakkaiden vaatimuksiin soveltuvia toimintoja. Sektorin yritykset ovat huomanneet asiakkaiden käsitysten organisaatioista ja myymälämuodoista olevan keskeisiä vähittäiskaupalle ja toimineet sen mukaisesti. Toisaalta tiettyillä vähittäismyynnin lohkoilla on suuntausta joukko- tai yleisestä vähittäismyynnistä kohti erikoistunutta myyntiä, mikä näkyy erityisesti pienempinä myymälämuotoina. Päämääränä on hyödyntää erikoismarkkinaloja, tunnistaa kohdeasiakkaat ja tarjota nämä tarpeet täyttävää vähittäiskauppaa. Toisaalta monille asiakkaille joukko- tai yleinen vähittäiskauppa on yhä sopiva tiettyihin tarpeisiin. Tätä todistaa suurten elintarvikemyymälöiden (hypermarket tai supermyymälä) kasvu ja leviäminen. Kuitenkin myös suurmyymäläalalla, joka yleisesti yhdistetään joukkovähittäismyyntiin, tapahtuu erikoistumista. Suuria erikoismyymälöitä kehitty useimmille vähittäismyyntituotealueille (huonekalut, tee-se-itse, puutarhatarvikkeet, vaatetus, kengät, äänilevyt ja lelut) ja monet tavaratalot muokkaavat tuotevalikoimaansa ja kehittyvät tehokkaasti suuriksi tekstiilialan erikoisliikkeiksi.

32. Jokaista myyntipistetyyppiä (esim. tavaratalo, hypermarket ja suuri erikoisliike) voidaan verrata tuotteeseen, jolla on määritelty elinkaari. Saksassa, Ranskassa ja Isossa-Britanniassa monipuolista valikoimaa pitävien liikkeiden ja perinteisten itsepalvelumyymälöiden (supermarketit ja minimarketit) kasvu on hidastumassa. Kasvuvaihettaan elävät suuret erikoisliikkeet esikaupunkialueilla ja alennusmyymälät, erikoisketjut sekä päivittäistavaramyymälät kaupunkien keskusta-alueilla. Samalla kun tiettyjä perinteisiä vähittäismyynnin muotoja katoaa, uusia syntyy tilalle. Uudet muodot ovat tavallisesti uudenaikaisempia ja soveltuvampia paikallisiin vaatimuksiin. Hypermarket on laajenemassa nopeasti Etelä-Euroopassa (Espanjassa, Italiassa, Kreikassa ja Portugalissa), mutta sen kasvu on hidastunut Pohjois-Euroopassa.

33. Sen ohella, että markkinointi on myynnin kasvun päätekijä, vähittäiskaupan johto keskittyy hallitsemaan kustannusrakenteita. Tästä syystä suurta painoa pannaan ostovoiman tuoman hyödyn maksimoinnille mittakaavan ja tehokkuuden avulla. Mittakaava liittyy tuotevalikoimassa myytyjen tuotteiden määrään sekä sisäisen kehityksen, yrityskauppojen tai yhteistoiminnan kautta saavutettuun myynnin kasvuun. Tuotevalikoimien laajuus ja varastossa olevien tuotemerkkien määrä vaikuttavat myös ostovoimaan kun myyntimäärä keskittyy tai hajoaa tavaralinjojen tai -merkkien välille. Päätöksenteon, keskittymisen tai hankintojen yhteensovittamisen tehokkuus vaikuttavat myös ostovoiman paranemiseen. Kilpailupolitiikan näkökulmasta katsottuna on tärkeää huomata, että mainitut tehokkuudet voidaan menettää kun vähittäismyyjä ryhtyy käymään rinnakkaiskauppaa tai hankkimaan tavaroita muualta normaalin jakeluketjunsä ulkopuolelta⁽¹⁾. Vaikka ostohinnat ovat tärkeitä, kukaan vähittäismyyjä ei katso vain ostohintoja huomioimatta kuljetus-, varastointi- ja hallintokustannuksia sekä hankintalähteiden vaikutusta jakeluketjun tehokkuuteen. Elintarvikkeiden vähittäismyöntiketjut erityisesti optimoivat hyllytilan hallinnan, jonka on määräävä tekijä ostopäätöksiä tehtäessä. Ostokustannuksiin liittyy läheisesti tuotteiden myymälöihin ja asiakkaille toimituksen ja jakelun hallinta erityisesti niillä vähittäismyymäläillä, joilla varastojen vaihtuvuus on korkea. Selkeä suuntaus Euroopassa on kohti fyysisen jakelun keskittymistä, missä tavarantoimittajat toimittavat tuotteet keskuspaikkaan jälleenjakelua varten eivätkä suoraan myymälään. Usein tähän prosessiin liittyy toiminnan antaminen alihankintatyönä kolmansille osapuolille, erikoistuneille jakeluyrityksille.

34. Toimitusketjun hallinta on yhä tärkeämpää sekä markkinoinnin että hallinnan tehostamiseksi. Vaikka hankintaehdot ja -olot ovat yhä tavarantoimittajien ja vähittäismyymälämyyjien neuvoteltavissa, näiden neuvottelujen luonne muuttuu yhä enemmän yhteistoiminnan suuntaan. Toimitusketjun yhteensovittaminen on kasvanut, sitä on parantanut kehittynyt tiedonsaanti tuotteiden liikkumisesta sekä omaa myyntipistettään tavaramerkkinä pitävien vähittäismyymälämyyjien vallan kasvu. Vähittäismyymälämyyjien

⁽¹²⁾ Lisää mahdollisista tehokkuuden menetyksistä tämän luvun 41 ja 45 kohdassa.

tarjoamien toimintojen, tuotteiden ja palvelujen yhdistelmä “antaa lisäarvoa” tuotteiden perustarjontaan ja on keino erottua kilpailijoista. Vähittäismyyjien mainonnan kasvu sekä vähittäismyyjien omien tuotemerkkien tuotevalikoimien kehittyminen heijastavat tätä suuntausta. Vähittäismyyjän tuotemerkin rooli on muuttunut erityisesti elintarvikealalla. Näiden elintarvikemerkkien asema oli alunperin se, että halvempi hinta tarkoitti myös huonompaa laatua tunnettujen valmistajien merkkeihin verrattuna. Nyt niiden asema on muuttunut, kun tuotteissa on vähittäismyyjän nimi ja ne ovat myymälälle yksilöllisiä, ja tämän myötä niiden laatu on parantunut ja niitä pidetään yhä enemmän uusien tuotteiden markkinoille tuomisena. Joissakin elintarvikealan vähittäismyyntiketjuissa yksityiset merkit vastaavat jo 30 prosentista nopeasti vaihtuvien tuotteiden valikoimista.

35. Kaikkia näitä toiminnallisia kysymyksiä on auttanut teknologian käyttöönotto vähittäismyyntissä ja johtamistaitojen kehittyminen. Alunperin teknologiaan sijoittamisen taustalla oli pyrkimys hallita paremmin raha-asioita ja niihin liittyvää tuottavuuden parantamista. Yhä lisääntyvässä määrin monet vähittäiskaupan yritykset alkavat ymmärtää tietotekniikan merkityksen markkinoinnin ja strategisten johtamispäätösten apuna. Vähittäiskaupassa teknologian käyttöönotolle keskeistä on ollut se, että on hyväksytty yleiset standardit tuotteiden tunnistamiseksi, tiedon siirtämiseksi ja käsittelemiseksi elektronisesti. Ellei esimerkiksi viivakoodistandardeista olisi sovittu, ei voitaisi tehdä sijoituksia tuotteiden tunnistamislaitteisiin kuten viivakoodinlukijoihin. Kyseisenlaiseen teknologiaan sijoittaminen on tarjonnut tietoinfrastruktuurin, jolle pohjautuvat sellaiset sovellusteknologiat kuin elektroninen maksuveloitussysteemi (EFTPOS) sekä elektroninen tiedonsiirto organisaatioiden välillä (OVT). Nämä sovellusteknologiat tarjoavat tietoperustan vähittäismyyjien johtamisen kehittämiseksi ja helpottavat suoria yhteyksiä valmistajan, tavarantoimittajan ja julkisten myyntitietojärjestelmien välillä. Ne ovat myös mahdollistaneet sen, että suuret vähittäismyyjät ovat omaksuneet tukkukauppatoimintoja ja kehittäneet vaihtoehtoisia jakelumuotoja.

36. Kilpailussa suurien jakeluyritysten kanssa monet pienet ja keskisuuret yritykset ovat alkaneet puolustaa markkinaosuuksiaan muodostamalla yhdessä verkoston, jossa ne saavat käyttöönsä tehokkaat logistiikkajärjestelmät ja pystyvät saavuttamaan välttämättömän kriittisen massan ja mittakaavaedut. Näiden yksityisten liikeyritysten muodostamien verkostojen muoto on pääasiassa kuluttaja- tai vähittäismyyjäosuuskunta, ostoryhmä, vapaaehtoinen ketju tukkumyyjän ja monen vähittäismyyjän välillä tai se voi olla jopa luvakesopimusverkko. Luvakemyynti, joka on muihin verkostoihin verrattuna uusien, kehittyi nopeasti erityisesti non-food -alalla, kun valmistajat pyrkivät vaikuttamaan jakeluverkostoihinsa. Kehittynein se on Ranskassa, missä luvakemyynin osuus oli noin 8 prosenttia koko vähittäiskaupan liikevaihdosta vuonna 1991. Luvakemyynin etu muihin verkostomuotoihin verrattuna on, että siinä korostetaan enemmän liike-elämän tietotaidon siirtoa ja yhtenäisemmän yrityskuvan markkinointia. Kokoamalla eri kokoisia itsenäisiä yrittäjiä yhteisen liikenimen alle nämä verkostomuodot tarjoavat pienille ja keskisuurille yrityksille mahdollisuuden kilpailla tehokkaammin suurten jakeluyritysten kanssa. Saksassa tällaisten verkostojen kautta tapahtuva kauppa on noususuunnassa ja sen osuus elintarvikekaupasta oli lähes 50 prosenttia vuonna 1992. Liikevaihdon suhteen jotkin näistä verkostoista ovat verrattavissa laajoihin jakeluyrityksiin (Ranskan kaksi suurinta itsenäisten yrittäjien verkostoa sijoittuu Euroopan 10 suurimman vähittäiskaupparyhmän joukkoon).

37. Suuret vähittäismyyjät ovat yhä enemmän laatineet toimintamalleja kasvun ja palvelujen säilyttämiseen markkinoilla. Seuraavassa joitakin alan kirjallisuudessa toistuvasti esiin tulevia toimintamalleja:

- Tuotemerkkinoiden hallintaan pyrkiminen. Kasvuun pyritään olemassa olevilla “ydintuotteen” markkinoilla samalla kun yritykset pyrkivät lisäämään myyntiosuuttaan uusien myyntipisteiden kehittämisellä, muiden markkinoilla toimivien kanssa yhteistyötä tekemällä tai ostamalla muita.
- Eriytyminen yrityksen alkuperäisiä toimintoja laajemmalle siihen liittyville tai uusien tuotteiden markkinoille.

- Vertikaalinen yhdentymisen, johon voi kuulua tukkumyynnin toimintoja, omien tuotenimien kehittämistä ja tavaramerkkimainontaa.
- Maantieteellinen eriytyminen kotimaan markkinoiden ulkopuolelle. Yhä useammat vähittäismyyjät käyvät kauppaa kansainvälisesti ja hyödyntävät monia erilaisia markkinoille pääsyn toimintamalleja. Suurten vähittäismyyjien myynnistä merkittävä osa on peräisin ulkomaan toiminnoista. Johdon osallistuminen kansainvälisiin toimiin vaihtelee olemassa olevien yritysten rahoittamisesta luvakemyyntiin ja päivittäiseen johdon suorittamaan valvontaan.

Lisäksi elintarvikevähittäismyyjät alkavat tulla mukaan yli rajojen solmittaviin liittoutumiin. Vaikka nämä liittoutumat eivät näytä merkittävästi olevan mukana yhteisostoissa, ne usein helpottavat tuottajia ja niiden hintoja koskevien tietojen vaihtoa, mikä luo tuottajille painetta tarkistaa hintaeroja jäsenvaltioiden välillä. Kaikki nämä toimintamallit ovat mahdollistaneet sen, että vähittäismyyjät ovat saaneet vaikutusvaltaa jakeluketjuun, päässeet tasapainoisempaan asemaan neuvotteluissa tavarantoimittajien kanssa ja joissakin tapauksissa toimineet kilpailijoina tavarantoimittajille.

38. Vähittäiskaupan suuntaukset eivät ole yhtenäisiä kautta EY:n, ja niihin vaikuttavat sekä teollisuudenalan kilpailuvoimat kussakin jäsenvaltiossa että erilaiset kansalliset tavat ja toimenpiteet, joilla mitataan vähittäiskaupan muotojen kokoa, sijaintia, työvoimakustannuksia, aukioloaikoja ja kaupankäyntikäytäntöjä. Jakelurakenteissa on suuria eroja EY:n jäsenvaltioiden kesken. Erot johtuvat sekä siitä, että eri jäsenmaissa teollisuudenala on kehityksensä eri vaiheissa, että kulttuurisista ja sääntelyyn liittyvistä eroista. Vaikka lainsäädännölliset erot on mahdollista ajan mittaan poistaa, kulttuurierot todennäköisesti säilyvät ja jatkossakin rajoittavat vähittäiskaupan jakelijoiden olennaista laajenemista kansallisten alueidensa ulkopuolelle. Joka tapauksessa vähittäiskaupan kansainvälistymisen eri muotojen lisääntyessä alhaiselta tasoltaan tulevalla vuosikymmenellä havaitut yhtäläisyydet vähittäiskaupan muodoissa ja johtamistekniikoissa eri maissa voivat kasvaa. Näistä suuntauksista huolimatta vähittäiskaupassa tulee säilymään selvästi erotettavia kansallisia piirteitä. Useimmissa maissa ja useimmilla vähittäiskaupan tuotteiden markkinoilla suurten organisaatioiden ostovoima kasvaa.

39. Vaikka saattaa olla liian aikaista arvioida näiden suuntausten ja muutosten todellista vaikutusta EY:n vertikaalisia rajoituksia koskevaan kilpailupolitiikkaan, näyttäisi siltä, että rinnakkaiskauppa ja arbitraasi ovat yhä tärkeitä kysymyksiä ottaen huomioon, että jakelua vähittäiskaupassa hoidetaan yhä pääasiassa kansallisia linjoja myöten ja tavaroita hankitaan kansallisten ehtojen ja olojen perusteella.

V. Jakelussa tapahtuneita muutoksia

Johtaminen ja teknologia

40. Perinteiset jakelukanavat, jotka muodostuvat itsenäisistä valmistajista, tukkumyyjistä ja vähittäismyyjistä, ovat vähenemässä. Nämä perinteiset kanavat koostuvat toisiinsa tiettyä etäisyyttä pitävistä itsenäisistä toimijoista, jotka pyrkivät maksimoimaan oman voittonsa pikemminkin kuin koko kanavan voiton.

41. Jakelun koko luonne on muuttunut tietotekniikan vallankumouksen myötä. Tietojärjestelmät ovat pakottaneet yritykset uudelleenarvioimaan ja sopeuttamaan kaupalliset suhteensa sekä asiakkaiden että tavarantoimittajien kanssa ja antaneet yrityksille mahdollisuuden ottaa käyttöön tiukemmin johdettuja ja tehokkaita käytäntöjä liiketoimissa. Just-in-time- (JIT, juuri oikeaan tarpeeseen)-periaatteiden käyttöönotto valmistusteollisuudessa ja niiden laajentaminen perinteisiin jakelujärjestelmiin on vaikuttanut syvästi koko jakeluketjuun. JIT pohjautuu periaatteelle, että mitään tuotteita ei valmisteta eikä osia tilata, ellei ole olemassa ketjussa alaspäin suuntautuvaa kysyntää. Yhdistettynä nykyaikaiseen teknologiaan (tietokoneet, automaatio, laserskannaus jne.) JIT on

helpottanut siirtymistä tavarantoimitusketjussa työntöohjauksesta (missä tuotteita valmistetaan ja varastoidaan kysyntää odotellessa) imuohjaukseen (jossa kuluttajien kysyntä "imee" tuotteita markkinoita kohti, ja tuotteiden taustalla osien virtausta säätelee sama kysyntä). Työntöohjauksen haittapuoli on siinä, että varastomäärät ovat usein kysyntään nähden liian suuret tai liian pienet. JIT-tekniikoiden käyttöönotto vähentää varastossa olevan tavaran määrää ja pakottaa yritykset puuttumaan tehottomuutta aiheuttaviin tekijöihin tai pullonkauloihin tavarantoimitusketjussa. JIT-periaatteen mukaista on myös siirtyminen suurista toimituksista pienempiin ja säännöllisempiin toimituksiin, mikä on tekijä joka pakottaa sekä tavarantoimittajat että asiakkaat pyrkimään yhtenäistämiseen (eli JIT-toimitukset monilta toimittajilta yhdistetään yhdeksi toimitukseksi, minkä avulla pienien ja säännöllisemmän luonteisten erien aiheuttamia kuljetus- ja muita kustannuksia leikataan).

42. Nopean vastaamisen logistiikka (quick response logistics, QR) on JIT:in edistyneempi versio ja käsite, jota käytetään kuvaamaan kysynnän ottamista hallintaan niin reaaliaikaisesti ja niin lähellä loppukuluttajaa kuin mahdollista. QR:n käyttöönottoa on helpottanut organisaatioiden välinen tiedonsiirto (OVT), tehokas täydentäminen (efficient replenishment, ER), viivakoodit, laserskannerit jne. Viimeisin vaihe näiden käsitteiden kehityksessä vähittäiskaupassa on tehokas kuluttajien tarpeisiin vastaaminen (efficient consumer response, ECR), jonka tavoite on tarjota kuluttajille parasta mahdollista arvoa, palvelua ja tuotevalikoimaa tavarantoimitusketjun parantamiseen tähtäävällä yhteistoiminnalla.

43. JIT-, QR- ja ECR-järjestelmien käyttöönotto jakelussa siirtävät perinteistä puhtaasti kaupallista suhdetta valmistajien, tukkumyyjien ja vähittäismyyjien välillä kohti yhteistyösuhdetta erityisesti logistiikan alueella⁽¹⁾. Vaikka yhteistyö valmistajien ja vähittäismyyjien välillä tavarantoimitusketjussa onkin edistynyt Yhdysvalloissa, on esitetty väitteitä, että EY:ssä se on vielä alkutekijöissään lukuisten esteiden takia, mukaan lukien perinteinen ristiriita tuotemerkkivalmistajien ja suurten, mieluummin omia tuotteitaan myyvien monimymäläketjujen välillä sekä kansalliset erot liiketoiminnan ehdoissa ja oloissa. Yksi useimmin mainituista esimerkeistä tuotemerkkivalmistajan ja vähittäismyyjän välisestä yhteistyöstä on "kumppanuus" Yhdysvalloissa Procter&Gamblen (P&G) ja Wal-Martin, Amerikan suurimpiin kuuluvan vähittäismyyntiketjun, välillä, jossa P&G saa myyntitiedot suoraan Wal-Martin kassoilta. Tällaisen järjestelmän hyöty sekä valmistajalle että vähittäismyyjälle on, että ne pystyvät vähentämään varastojaan ja samalla parantamaan tuotteidensa pääsyä kuluttajien ulottuville. Vaikka P&G:n ja Wal-Martin kaltainen täysin yhdentynyt "kumppanuus" saattaa Euroopassa yhä olla alkutekijöissään, on täälläkin havaittavissa integroitujen logistiikkajärjestelmien käyttöönottoa, jolla koko tavarantoimitusjärjestelmän toiminnot yhdistetään toisiinsa.

Rakenne

44. Jakelu on EY:ssä keskellä huomattavaa rakennemuutosta. Muutoksiin kuuluvat keskittyminen, perinteisten tukkumyyjien määrän lasku, muutokset vähittäiskaupan alalla sekä suuntaus kohti eriytymistä ja kansainvälistymistä.

Tiivistettynä tämä muutos koostuu seuraavista tekijöistä:

⁽¹⁵⁾ On myös tärkeää huomata logistisen yhdentymisen merkitys kilpailun keinona erityisesti maailmanmarkkinoilla. Tätä kuvastaa selkeästi Euroopan komission toimeksiannosta vuonna 1993 laadittu tutkimus "The Evolving Competitive Challenge for the European Automotive Components Industry". Tästä tutkimuksesta käy ilmi, että sekä tuottavuudessa että varastojen vaihtuvuudessa EY:n autonomia tuottava teollisuus saavuttaa vain kolmanneksen Japanin vastaavan teollisuudenalan tasosta. Yksi perustavista syistä tälle kilpailuhaitalle on "arvoketjussa ilmenevä todellisten kumppanussuhteiden" puute.

- keskittyminen ilmaistuna suurten toimijoiden vähenemisenä ja läheisempinä vertikaalisina yhteyksinä valmistajien, tukkumyyjien ja vähittäismyyjien välillä,
- itsenäisten myyjien verkostojen kehittyminen pääasiassa reaktiona keskittymisuuhtaukseen ja suurten yhdentyneiden ryhmien kasvuun. Yleisesti voidaan sanoa, että vähittäismyyjät, joilla ei ole asianmukaisia jakelumahdollisuuksia eikä kykyä toimia tukkumyyjän ohi, eivät pysty kilpailemaan suurimpien vähittäiskaupan ryhmien kanssa hinnassa ja palvelussa.
- yleinen itsenäisten kansallisten jakelijoiden/perinteisten tukkumyyjien määrän lasku, pitäen mielessä sen, että tukkumyyntin käsitteellä näyttää olevan eri merkitys eri jäsenvaltioissa,
- vähittäismyyntialalla tapahtuneet muutokset, joissa on eri jäsenvaltioiden välillä huomattavia eroja. Yleinen aikaisempaa hitaampi hypermarkettien lisääntyminen, luvakemyyntitoiminnan lisääntyminen ja etämyyntin muotojen nopea kasvu ovat näkyviä piirteitä.
- suuntaus kohti toiminnan eriytymistä muille palvelun alueille. Lisäksi on olemassa erityisiä siirtymiä kohti kansainvälistymistä, vaikkakin alhaiselta tasolta, niin että vähittäismyynti on yhä pääosin kansallista.

45. Johtamisessa ja teknologiassa tapahtuneilla edellä kuvailluilla muutoksilla on suuria vaikutuksia EY:n vertikaalisia rajoituksia koskevaan kilpailupolitiikkaan. Vertikaalisia rajoituksia voidaan käyttää eristämään kansallisia markkinoita, erityisesti siellä missä eri jäsenvaltioiden välisiä hintaeroja on olemassa. Tätä eristämistä vastaan komissio on luottanut ”rinnakkaiskaupan” ja arbitraasin käyttöön. Jo pitkään on ollut tiedossa, että rinnakkaiskaupan toimintaa on estetty julkisin toimenpitein (eri rahayksiköt, verotusjärjestelmät, tekniset rajoitukset ja hallinnolliset muodollisuudet), yksityisin toimenpitein (sopimukset, joilla estetään yli rajojen tapahtuva tavarantoimitus) ja yhteiskunnallisin tekijöin (erilaiset kulttuuriset, kielelliset ja kuluttajien mieltymykset)⁽¹⁾. Nyt näyttää kuitenkin siltä, että sielläkin missä rinnakkaiskauppa on teoreettisesti mahdollista, nykyaikaisten jakelujärjestelmien luontainen ominaisuus on voinut pienentää tämän mekanismin toimintatilaa. Vaikka hinnalla on yhä merkitystä, toimitusten varmuuden ja tehokkuuden suhteellinen merkitys on kasvanut. Harkitessaan rinnakkaiskaupankäyntiin ryhtymistä tukkumyyjän tai vähittäismyyjän, joka muodostaa osan tehokasta jakeluketjua, on otettava huomioon sekä välittömät rahoituskysymykset kuten kuljetus-, varastointi-, pääoma- ja hallintokustannukset että lyhyen ja keskipitkän aikavälin rahoitukseen liittyvät asiat, jotka aiheutuvat kyseisen kaupankäynnin jakeluketjuaan hajottavista vaikutuksista. Esimerkiksi rinnakkaiskaupankäynnin tai liiketoimien sarjan välitön rahallinen hyöty voi kumoutua sillä, että tukkumyyjän tai vähittäismyyjän on sen jälkeen käännyttävä alkuperäisen jakelukanavansa puoleen (esim. kansallinen maahantuoja tai valmistaja) ja että varastojen täydennykset myöhästyvät. Tällaiset myöhästymiset voivat aiheutua yksinkertaisesti siitä, että myyjä on JIT-periaatteen mukaisesti vähentänyt varastojaan (toisin sanoen tavaroita ei enää tuoteta eikä varastoida kysyntää odoteltaessa). Tällaisten periaatteiden käyttöönotto ja itsenäisten tukkumyyjien määrän väheneminen vähentävät todennäköisesti myös niiden varastojen tasoa, jotka alunperinkään tulevat rinnakkaiskaupan markkinoille.

⁽¹⁴⁾ Ks. myös sisämarkkinoita käsittelevää II lukua.

VI. Polttoaine ja olut

46. Polttoaineen ja oluen jakelussa on tapahtunut suuria muutoksia, vaikka yleistysten tekeminen on vaikeaa. Muutoksia ei tässä käsitellä yksityiskohtaisesti, koska tilanne eri jäsenvaltioiden välillä vaihtelee. Joissakin jäsenvaltioissa ollaan vapauttamassa valtionmonopoleja (Espanja ja Portugali polttoaineen suhteen) ja joissakin jäsenvaltioissa monopoleja on yhä olemassa (Ruotsi, Suomi ja Itävalta alkoholin osalta). Komissio ottaisi mielellään vastaan näitä aloja ja erityisesti olutta koskevaa tietoa siitä, miten helppoa tai vaikeaa yhden jäsenvaltion tuottajien on päästä uusille markkinoille. Erityisen hyödyllistä olisi analysoida sitä, onko yksinostosopimusten laajalle levinnyt järjestelmä helpottanut vai vaikeuttanut tätä prosessia. Näistä varoituksista huolimatta voidaan tehdä joitakin yleisiä huomioita.

Polttoaine

47. Polttoainetta myyvien huoltamoiden määrä on laskussa samalla kun yksittäisten asemien keskimääräinen koko kasvaa. Super/hypermarketit ovat myös tulleet markkinoille aggressiivisella hinnoittelullaan. Niiden osuus joillakin markkinoilla on nyt suhteellisen suuri (jopa 33 prosenttia). Markkinoille on ilmestynyt ilman tuotemerkkiä tai omalla tuotemerkillä myytävä polttoaine. Tämän lisäksi muut tuotemerkin omaavat tulijat ovat onnistuneet pääsemään kansallisille markkinoille. Huoltamon perustamiseen tarvittavat sijoitukset ovat kasvaneet huomattavasti (suurempi koko, ympäristönsuojelu ja lisääntyneet toiminnot). Polttoaineeseen liittymättömien tekijöiden suhteellinen merkitys huoltamoissa on kasvanut; on kehittynyt pitkän aukioloajan omaavia myymälöitä, joiden valikoimassa on kulutustavaroita autotarvikkeiden ja öljyjen lisäksi⁽¹⁾. Itse asiassa yhä pienempi prosenttiosuus muualla käytettäviä voiteluaineita myydään huoltamoiden kautta autotarvikkeiden erikoisliikkeiden/ketjujen kasvun vuoksi. Supermarketteja lukuun ottamatta huoltoasemat ovat edelleen pienten (usein toiminimellä toimivien) yritysten omistamia/vuokraamia/johtamia ja ne ovat yhteydessä suuriin polttoainetuottajiin yksinostosopimusten kautta. Lisäksi asema ja sen laitteisto ovat usein tuottajien lainoin rahoitettuja.

Olut

48. Panimoalan rakenne vaihtelee suuresti jäsenvaltioittain erittäin hajautuneesta tiukkaan oligopoliin ja jopa markkinoiden hallintaan. Paikalliset tuottajat vastaavat usein suurimmasta osasta myyntiä kussakin jäsenvaltiossa, vaikka vaikutusvallan saaminen muilla markkinoilla kasvaa. Tähän päästään eri tavoin: oman tytäryhtiön kautta tapahtuvalla suoralla tuonnilla, oluen valmistamisella lisenssillä, paikallisten panimoiden ostamisella tai yhteisyritystoiminnalla niiden kanssa, vähittäismyyntipisteiden ostamisella, tukkumyyjien avulla, uuden panimon perustamisella tai jakelujärjestelyillä paikallisten panimoiden kanssa.

49. Tavallisten oluiden kuljettaminen pitkiä matkoja varastojen ylläpitämiseksi ja säilyttämiseksi tuoreena ei ole taloudellista. Joissakin jäsenvaltioissa on vallalla suuntaus, että *off-sales* -kulutuksen osuus (esim. supermarketien kautta tilojen ulkopuoliseen kulutukseen) kasvaa suhteessa *on-sales* -kulutukseen (eli tiloissa tapahtuvaan kulutukseen). Vähittäismyyntitilat ovat usein pienten toiminimiyritysten omistamia/vuokraamia/johtamia. Ne ovat usein, mutteivät aina, yhteydessä panimoihin yksinostosopimusten kautta. Lisäksi nämä *on-sales* -vähittäismyyntipisteet voivat olla rahoitettuja panimoiden myöntämin lainoin. Tämä rahoitus on erityisen tärkeää, sillä myyntipisteen arvo (lisäarvo) on tavallisesti kasvanut ja lisännyt myös sijoituskustannuksia. Viime aikoina on alkanut

⁽¹⁵⁾ Kukin polttoainetta myyvä huoltamo kehittää erillisiä standardoituja muotoja omille myymälöilleen.

ilmestyä monia vähittäismyyntipisteitä omistavia erikoistuneita vähittäismyyntipisteirytyksiä. Nämä yritykset neuvottelevat panimoiden kanssa toimituksista.

VII. Johtopäätökset ja kysymyksiä

50. Informaatioteknologian toimiessa katalysaattorina on tapahtunut siirtymistä kohti perinteisten tarjontajohtoisten jakelukanavien korvaamista suunnitelluilla, ammattimaisesti johdetuilla ja kysyntäjohtoisilla jakeluketjuilla, joissa tavarantoimittajat, valmistajat, tukkumyyjät ja vähittäismyyjät toimivat integroituna järjestelmänä ja kilpailevat muiden integroitujen järjestelmien kanssa maksimoidakseen tehokkuuden ja kysynnän. On kuitenkin huomattava, että valmistajien ja vähittäismyyjien välistä "kumppanuutta" jakeluketjun johdossa on tähän asti rajoitettu lukuisilla esteillä, joihin kuuluvat kansalliset erot liiketoiminnan ja -käytäntöjen ehdoissa ja oloissa.

51. Kilpailun näkökulmasta on tärkeää huomata, että siirtyminen perinteisistä puhtaasti kaupallisista suhteista yhteistyöhön perustuviin suhteisiin voi heikentää jakeluketjun myönteisiä kilpailuun vaikuttavia voimia kuten eri tuotemerkkien välistä kilpailua. Lisäksi on olemassa suurempi mahdollisuus kuin perinteisessä jakelukanavassa, että tällaista jakeluketjua hallitsee yksi ketjun jäsen, mikä aiheuttaa toimintojen ja kustannusten kasautumista muiden ketjun jäsenten kannettavaksi (vastakohtana tilanteelle, jossa kaikki itsenäiset toimijat vapaasti jakavat ja integroivat toimiaan kaupallisten neuvottelujen pohjalta). Tämä on tärkeä tekijä EY:n kilpailupolitiikkaa ajatellen, erityisesti silloin kun jakeluketjun johtamisesta vastaava osapuoli on suuri yritys ja muut osapuolet ovat pieniä tai keskisuuria yrityksiä, jotka ovat taloudellisesti riippuvaisia kyseisestä jakeluketjusta, ottaen huomioon että se voi johtaa tuotemerkin sisäisen kilpailun heikkenemiseen ja/tai jakeluketjun sulkemiseen muilta tuottajilta samoilla tai liitännäismarkkinoilta.

52. Yhtenäistetyt järjestelmät yhdessä tietotekniikan kanssa ovat helpottaneet siirtymistä jakeluketjussa tapahtuvasta työntöohjauksesta imuohjaukseen monilla jakelualoilla. Lisäksi monilla aloilla on tapahtunut keskittymistä jommassa kummassa päässä tavarantoimitusketjua, ja itsenäiset välittäjät ovat kadonneet. Kumpikin näistä tekijöistä näyttää huomattavasti vähentäneen rinnakkaiskaupan tai arbitraasin ulottuvuutta silloinkin kun eri jäsenvaltioiden välillä on huomattavia hintaeroja. Näiden muutosten pääasiallinen vaikutus EY:n vertikaalisia rajoituksia koskevaan kilpailupolitiikkaan on, että nykyaikaiset jakelujärjestelmät voisivat lopullisesti varmistaa kansallisten markkinoiden eristämisen, ottaen huomioon että jakelu on vähittäismyynnissä vielä kansallisesti suuntautunutta. Tällä voisi olla suuria vaikutuksia EY:n markkinoiden yhdentymistavoitteisiin.

53. Emme ole pystyneet löytämään hyödyllisiä tilastoja valmistajien käyttämien erilaisten jakelujärjestelmien suhteellisesta koosta ja merkityksestä, joihin järjestelmiin kuuluvat yksinoikeusmyynti, yksinostaminen, valikoiva jakelu, avoin jakelu ja luvakemyynti. Emme ole myöskään saaneet hyödyllistä tietoa eri puolilla Eurooppaa tapahtuneesta itsenäisten tukkumyyjien/jakelijoiden vähenemisestä. Komissio ottaisi erityisen mielellään vastaan tilastojen tukemia asianomaisten tahojen näkökantoja koskien Euroopan jakelukanavien suhteellista kokoa ja merkitystä sekä niille pääsyä, sekä koskien itsenäisten tukkumyyjien/jakelijoiden määrän vähenemistä. Tervetulleita olisivat myös mielipiteet siitä, missä laajuudessa uudet jakelumuodot/järjestelmät ja muut tässä luvussa käsitellyt tekijät voivat vertikaalisin rajoituksin eristää kansallisia markkinoita.

* * * * *

II luku

VERTIKAALISTEN RAJOITUSTEN JA SISÄMARKKINOIDEN TALOUDELLINEN ANALYYSI

I. Taustaa

54. Vertikaalisten rajoitusten taloudellinen analyysi on aiemmin aiheuttanut kiivaita keskusteluja taloustieteilijöiden kesken. 1980-luvun alkuun mennessä kanta oli muuttunut rajoitusten pitämisestä kilpailun kannalta kyseenalaisina siihen yleistettyyn havaintoon, että ne olivat kilpailun kannalta yhdentekeviä (Chicagon koulukunta). Nykyään vallalla alkaa olla konsensus, ja taloustieteilijät ovat yhä varovaisempia arvioidessaan vertikaalisten rajoitusten suhdetta kilpailupolitiikkaan sekä haluttomampia tekemään yleistyksiä, ja vertikaalisia rajoituksia ei voida pitää *sinällään* hyödyllisinä kilpailulle⁽¹⁾. Yksi tekijä on kuitenkin erittäin näkyvä. Nykyinen taloudellinen ajattelu korostaa markkinarakenteen merkitystä määritettäessä vertikaalisten rajoitusten vaikutusta kilpailulle. Mitä kiivaampaa on tuotemerkkien sisäinen kilpailu, sitä todennäköisemmin kilpailuun kannustavat ja tehokkuusvaikutukset ovat vertikaalisten rajoitusten kilpailunvastaisia vaikutuksia tärkeämpiä. Vastakkainen pätee silloin kun tuotemerkkien sisäinen kilpailu on heikkoa ja markkinoille pääsyyllä on olemassa huomattavia esteitä.

55. Tässä luvussa esitetään joitain päätelmiä viimeaikaisesta vertikaalisia rajoituksia koskevasta taloudellisesta ajattelusta, josta voi olla hyötyä politiikan muotoilemisessa⁽¹⁾. Luvussa tutkitaan myös sisämarkkinoiden yhdentymisen tilan ja vertikaalisten rajoitusten suhdetta. Vaikka monet hallinnolliset ja muut julkiset esteet on poistettu, joillakin aloilla ei vielä ole todellisia sisämarkkinoita ja jäsenvaltioiden välillä on yhä huomattavia hintaeroja. Tämä viittaa siihen, että edelleen yhdentymisellä on vielä tarjottavana hyödyntämättömiä taloudellisia etuja ja että yksityisten sopimusten (esim. vertikaalisten rajoitusten) merkitys taloudellisen yhdentymisen edistäjänä tai estäjänä on lisääntynyt suhteessa julkisten esteiden vastaavaan merkitykseen.

II. Vertikaalisten rajoitusten taloudellinen tulkinta

56. Kun tuottajan ja jakelijan välinen suhde kehittyy pelkkää kaupankäyntiä pidemmälle ja säännölliset ja läheisemmät yhteydet ovat välttämättömiä, sopimukset ja vertikaaliset rajoitukset voivat esimerkiksi vähentää liiketoimien kustannuksia niiden välillä. Näin erityisesti silloin, kun jakelu vaatii pitkäaikaisia suhteita, joihin kuuluu tehtävien jakaminen myynnissä ja myynninedistämistoimissa sekä aineettomien hyödykkeiden kuten goodwillin ja tietotaidon siirto. Kumpikaan osapuoli ei voi täysin tietää toisen toiminnasta. Kummallakin on eri intressit, joiden tavoittelemisen itsenäisesti ei useinkaan ota huomioon toisen osapuolen intressien vaikutusta. Lisäksi tuottajilla ja jakelijoilla on itsenäistä ja yksilöllistä päätäntävaltaa tuotanto- ja jakeluketjun eri osatekijöiden suhteen. Ottaen huomioon tällaisen yleistaustan vertikaaliset rajoitukset pystyvät auttamaan parempien tulosten saavuttamisessa sekä tuottajia että jakelijoita ja myös asiakkaita ja tehokkuustekijöitä. Tuottajien ja jakelijoiden vertikaalisiin rajoituksiin virallistettu yhteistyö voi auttaa yrityksiä lisäämään voittojaan ja tietyissä olosuhteissa nämä tehokkuushyödyt voidaan siirtää kuluttajille. Seuraavassa joitakin esimerkkejä.

⁽¹⁶⁾ Chicagon koulukunnan päätelmissä avainoletus oli erityisesti jakelutasolla tapahtuva täydellinen kilpailu. McKinseyn tutkimuksessa (op cit) esitetään, että tämä ei päde Euroopassa, ja markkinoille pääsyyllä havaittiin olevan olemassa huomattavia esteitä.

⁽¹⁷⁾ Tämä perustuu P. Reyn ja F. Caballeron "The implications of the Economic Analysis of Vertical Restraints", joka ilmestyy pian Euroopan komission, PO II, Bryssel, tutkimuksena. Ks. myös Dobson and Waterson "Vertical Restraints and Competition Policy", London 1996, ja "Competition Policy and Vertical Restraints", OECD, Paris 1994.

Vertikaaliset rajoitukset keinona parantaa taloudellista tehokkuutta tuottajien ja jakelijoiden välisen paremman yhteensovittamisen avulla⁽¹⁾

57. Kilpailupolitiikan näkökulmasta katsoen on hyvä erottaa ne tapaukset, joissa vertikaalisilla rajoituksilla on yleisesti myönteinen vaikutus niistä tapauksista, joissa niistä aiheutuu kielteisiä seuraamuksia. Vertikaalisilla rajoituksilla on tavallisesti selvästi myönteinen vaikutus silloin kun niitä käytetään oikein ratkaistaessa yhteensovittamiseen liittyviä ongelmia, kun taas niiden kielteiset vaikutukset ovat yleisiä tilanteissa, jossa kilpailu tuotantoa edeltävillä ja/tai tuotannon jälkeisillä markkinoilla on vähäistä.

a) Hinnoittelun vertikaalinen yhteensovittaminen

58. Yhteensovittamisen puuttuessa vertikaaliset rakenteet voivat saada aikaan hintoja, jotka ovat liian korkeita ei ainoastaan kuluttajien näkökulmasta vaan myös tuottajien ja jakelijoiden näkökulmasta. Kun olemassa on jonkin verran markkinavoimaa, sekä tuottajat että jakelijat lisäävät hintaa kustannuksiensa takia⁽¹⁾. Tämä "kaksoishinnankorotus", joka tunnetaan myös kaksoismarginalisaationa, johtuu siitä, että kukin yritys tekee hinnoittelupäätöksensä itsenäisesti ottamatta huomioon päätöksensä vaikutuksia kumppaniinsa vertikaalisessa rakenteessa. Tästä seuraa, että hinta on todennäköisesti liian korkea, jotta se maksimoisi tuottajan ja jakelijan/jakelijoiden yhteisen voiton. Tuottajien määräämät enimmäisvähittäishinnat voivat auttaa tämän tilanteen yli pääsemisessä. Muun tyyppiset vertikaaliset rajoitukset voivat auttaa ratkaisemaan kaksoismarginalisaatio-ongelman. Esimerkiksi kaksiosainen tariffi, jossa on kiinteä maksu ja vähittäishinta ovat tavallisia luvakesopimuksille. Minimiosuvaatimukset voivat myöskin ratkaista kaksoismarginalisaatio-ongelman. Näillä vaihtoehtoisilla ratkaisuilla ei kenties kuitenkaan ole samaa vaikutusta kilpailun näkökulmasta.

b) Palvelujen tarjonnan yhteensovittaminen

59. Tavaroiden ja palveluiden jakelu tavallisesti edellyttää jakelijoiden tarjoamia lisäpalveluja. Näitä voivat olla myynnin jälkeisiä palveluja kuten takuu tai huolto, tai myyntiä edeltäviä kuten tietojen antaminen tai tekninen tuki mahdollisille ostajille. Tästä syntyy kahdenlaisia ongelmia taloudelliselle tehokkuudelle⁽¹⁾.

i) Hyödyn jakautumiseen liittyvät ongelmat Jos jakelija käyttää rahaa asiakkaille annettavaan myyntiä edeltävään tietoon tai parantaa tilojaan, hänen tuotteensa kysyntä kasvaa ja hän hyötyy siitä. Mutta jakelijan myymiä tuotteita toimittava valmistaja hyötyy myös, koska hän myy nyt enemmän jakelijalle. Näissä tilanteissa jakelijan myyntiponnistelut jäävät sen tason alle, jolle ne voisivat nousta, jos jakelija saisi itse kaikki ylimääräisistä ponnisteluista syntyvät edut. Vertikaaliset rajoitukset voivat auttaa saavuttamaan vertikaalisen rakenteen optimaalisen tuloksen. Kuluttajatkin hyötyvät tästä lopputuloksesta, jos tuotemerkkien välinen kilpailu on aktiivista. Jälleen kerran luvakemyyntijärjestelmä, jossa on käytössä luvakemyyntimaksu ja alhaisemmat tukkuhinnat, voi varmistaa sen, että myyntiponnistelujen taso paranee.

⁽¹⁸⁾ On olemassa muita vertikaalisten rajoitusten avulla saavutettavia tehokkuushyötyjä, jotka myös otetaan huomioon komission tämän alan kilpailupolitiikan kannalta. Niitä käsitellään IV luvussa eikä toisteta tässä.

⁽¹⁹⁾ Markkinavoima tarkoittaa sitä, että tuottaja ja jakelija kohtaavat alaspäin kääntyneitä kysyntäkäyriä, eikä siis täydellisessä kilpailussa esiintyvää horisontaalista kysyntäkäyrää.

⁽²⁰⁾ Itse asiassa taloustieteilijät käsitelisivät muunlaisia ongelmia, kuten riskien siirtäminen tai eettiset ongelmat. Yksinkertaisuuden vuoksi näitä asioita ei käsitellä tässä. Näitä asioita käsitellään tutkimuksessa Rey and Caballero op. cit.

ii) Ilmaisen hyödyn ongelmat Kun useammat vähittäismyyjät myyvät jonkin tuotteen samaa merkkiä tietyllä alueella, kaikki vähittäismyyjät hyötyvät yhden ponnisteluista. Jos esimerkiksi yksi vähittäismyyjä sijoittaa asiakkaille tiedottamiseen kyseisellä alueella tai mainostaa kyseistä tuotemerkkiä, kaikki muut vähittäismyyjät voivat säästää mainonnassa ja saavat näin ilmaista hyötyä ensimmäisen tarjoamista palveluista. Tällaisessa tilanteessa on tavallista, että kaikki vähittäismyyjät sijoittavat mahdollisimman vähän kyseisiin toimintoihin. Tällaisen tilanteen aiheuttama ongelma voidaan ratkaista siten, että tuottaja määrää yksinoikeusalueita. Jos jakelijalle annetaan yksinoikeusalue, jolla hän on tietyn tuotemerkin ainoa jakelija, kuljetus- ja liiketoimintakustannukset minimoivat ilmaisen hyödyn tavoittelun vaikutuksia.

Kilpailua haittaavat vertikaaliset rajoitukset

60. Tutkiaksemme vertikaalisten rajoitusten vaikutusta kilpailuun meidän on otettava huomioon kilpailu jakelun tasolla, toisin sanoen tuotemerkkien sisäinen kilpailu, mutta myös valmistajien välinen eli tuotemerkkien välinen kilpailu. Vertikaalisten rajoitusten käyttöön ottaminen voi olla keino lieventää jakeluketjun yläpäässä tapahtuvaa kilpailua valmistajien välillä, jotka eivät kilpaile suoraan keskenään, vaan vähittäismyyjiensä kautta. Tässä tapauksessa voimme puhua kilpailusta “vertikaalisten rakenteiden” välillä. On olemassa ainakin kolme tapaa, jolla vertikaaliset rajoitukset voivat rajoittaa kilpailua.

a) Jakelu- tai valmistuskartellit

61. Vertikaalisilla rajoituksilla kuten vähittäishintojen säätelyllä (RPM) tai alueellisilla yksinoikeuksilla on suora tuotemerkkien sisäistä kilpailua rajoittava tai jopa poistava vaikutus tietyissä olosuhteissa. Tästä syystä jakelijat voivat olla kiinnostuneita tavarantoimittajiensa kanssa tehtyjen vähittäismyyntin tasolla tapahtuvaa kilpailua rajoittavien sopimusten täytäntöönpanosta. Kun jakelijoilla on markkinavoimaa, halu toimia näin ilmenee erityisen todennäköisesti silloin, jos jakelumarkkinoille pääseminen on vaikeaa. Vertikaalisia rajoituksia voidaan myös käyttää panemaan täytäntöön valmistajien välisiä salaa sovittuja hintasopimuksia. Esimerkiksi vähittäishintojen säätely voi helpottaa salaisten sopimusten tekoa, sillä hinnanleikkaukset vähittäiskaupan tasolla ovat helpommin havaittavissa. Mikäli kaikki monia tuotteita myyvät vähittäiskauppiat pitäytyvät tuottajien hinnoittelussa, kartelleja hajottavat tukkuhinnat eivät voi heijastua vähittäiskaupan tasolle ilman pikaisen paljastumisen riskiä. Leikkausten edelleen siirtämisen mahdottomuus ja muiden kartellin jäsenten vastatoimien riski tekevät kartellisopimuksista vakaampia vähittäishintojen säätelyn vallitessa.

b) Vertikaaliset rajoitukset markkinoille pääsyn estämiskeinona

62. Vertikaalisia rajoituksia voidaan ottaa käyttöön pyrittäessä estämään muiden, mahdollisesti tehokkaampien kilpailevien valmistajien pääsy markkinoille. Tällainen on tilanne selvästikin silloin, jos nykyiset tuottajat tekevät yksinoikeussopimuksia tietyllä alueella saatavilla olevan tietyn tuotteen jakelijoiden kanssa. Jonkinlainen este markkinoille pääsulle tai mikä tahansa muu tekijä, joka rajoittaa vähittäismyyjien määrää on välttämätön edellytys tällaiselle estämiselle. Tämä on kuitenkin mahdollista myös, jos mittakaavan ja laajuuden edut ovat tärkeitä vähittäismyyntissä, kun olemassa olevien vähittäismyyjien kanssa yksinoikeussopimusten tekeminen vaikeuttaisi markkinoille pääsyä uusille tulijoille markkinoiden tasolla, koska niille jakelukustannukset olisivat korkeammat kuin markkinoilla jo oleville yrityksille⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Samanlainen väite voidaan esittää myös riittävän voimakkaiden jakelijoiden aiheuttamasta tuottajien markkinoille pääsyn estämisestä.

63. Joka tapauksessa vertikaaliset rajoitukset voivat myös kannustaa markkinoille pääsyä pitkällä aikavälillä tietyissä olosuhteissa. Sikäli kuin alueellisten yksinoikeuksien kaltaiset vertikaaliset rajoitukset usein lisäävät vertikaalisten rakenteiden saavuttamia voittoja, ne myös edistävät muiden mahdollisten jakelijoiden ja tuottajien markkinoille pääsyä, mikä edistää tehokkuutta pitkällä aikavälillä.

c) Vertikaaliset rajoitukset tuottajien välisen kilpailun lieventämisen keinona

64. Oligopolimarkkinoilla vertikaalisissa rakenteissa tapahtuva vertikaalisten rajoitusten käyttöön ottaminen voi edelleen vähentää tuotemerkkien välistä kilpailua. Esimerkiksi yksinoikeuskauppa sallii toisinaan valmistajien korottaa marginaalejaan tukkuhintoja nostamalla. Siinä tapauksessa, mikäli vähittäismyynti tapahtuu kilpailuttomissa oloissa ja markkinoille pääsulle on esteitä, vähittäismyyjät tavallisesti vastaavat korotettuihin tukkuhintoihin nostamalla lopullisia kuluttajahintoja. Vaihtoehtoisesti taas paitsi tuotemerkkien sisäisen kilpailun vähentämisen lisäksi yhden tai useamman valmistajan toteuttamat yksinoikeusalueet voivat myös lieventää merkkien välistä kilpailua vähentämällä kannustimia, jotka saavat valmistajat myymään toistensa hintoja halvemmalla. Näin ollen tuotemerkkien sisäistä kilpailua vähentämällä oligopolimarkkinoilla vertikaaliset rajoitukset voivat heikentää myös niiden välistä kilpailua⁽¹⁾.

III. Toimivien sääntöjen kehittäminen tuotemerkkien sisäisessä ja niiden välisessä kilpailussa

65. Poliitiikan päämääriä varten on välttämätöntä muokata taloudellisen analyysin päätelmistä toimivia työkaluja, jotka ovat sekä yhdenmukaisia EY:n kilpailusääntöjen kanssa että suhteellisen helposti täytäntöön pantavissa sekä takaavat yrityksille tarpeellisen oikeusvarmuuden. Yksi osatekijä on noussut elintärkeäksi vertikaalisten rajoitusten vaikutusta analysoitaessa: tuotemerkkien sisäisen kilpailun aste. Jakelussa ja/tai tuotannossa riittävän tasoisen kilpailun sallivan markkinarakenteen olemassaolo määrää vertikaalisten rajoitusten nettovaikutuksen kilpailulle. Tämä osatekijä voi auttaa taloudellisen analyysin kanssa yhdenmukaisen politiikan kehittämistä, jossa otetaan huomioon vaihtokauppa jokaisesta tapauksesta suoritettuna täyden markkina-analyysin ja tällaisen täytäntöönpanomekanismin kustannusten välillä.

66. Mikäli vertikaalisia rajoituksia kuten yksinoikeusalueet tai luvakesopimukset otetaan käyttöön ilmaisen hyödyn tavoittelun seurausten välttämiseksi, saman tuotemerkin vähittäismyyjien välinen kilpailu voi myös rajoittua. Noiden rajoitusten käyttöönotosta seuraava tehokkuus lisää vertikaaliselle rakenteelle koituvia voittoja. Kuluttajat hyötyvät tehokkuushyödyistä paljon todennäköisemmin, jos vertikaalinen rakenne kohtaa voimakasta kilpailua muiden tavarantoimittajien taholta, joiden tuotteita voidaan pitää kyseessä olevaa tuotetta korvaavina. Mikäli vertikaalisella rakenteella on riittävä markkinavoima, sillä on vähemmän intoa laskea hintoja ja se saa usein tehokkuushyötyjä ylimääräisen voiton muodossa. Kuitenkin suhteellisen kilpailullinen markkinarakenne voi lieventää vertikaalisen rajoituksen mahdollisia kielteisiä vaikutuksia kilpailulle.

67. Esiin nousee myös kysymys sopimuksista, jotka sisältävät useita vertikaalisia rajoituksia. Eri lausekkeiden yhdistelmä samassa sopimuksessa voi huomattavasti monimutkaistaa vertikaalisten rajoitusten kilpailulle aiheuttamien vaikutusten taloudellista arviointia. Vertikaalisten rajoitusten lisääminen ei välttämättä viittaa siihen, että niiden vaikutus kilpailuun suhteellisesti heikkenisi. Esimerkiksi yksinoikeusalueiden käyttöönotto ilmaisen hyödyn tavoitteluun liittyvien ongelmien

⁽²²⁾ Ks. esimerkiksi Besanko and Perry, "Exclusive dealing in a spatial model of retail competition", International Journal of Industrial Organisation, vol. 12, 1994 pp. 297-329, ja Rey and Stiglitz, "The role of exclusive territories in Producers' competition", Rand Journal of Economics, vol. 26. no. 3, Autumn 1995, pp. 431-51.

välttämiseksi voisi vähentää tuotemerkkien sisäistä kilpailua ja vähittäismyyjät voivat joutua nostamaan hintojaan. Lisäksi kaksoismarginalisaatioon liittyvät ongelmat korostuvat alueellisten yksinoikeuksien myötä, sillä ne antavat lisää markkinavoimaa jakelijoille. Välttääkseen tämän reaktion, joka johtaisi pienempään myyntitulokseen, valmistajat voivat yhdistää yksinoikeusalueiden käyttöönoton vertikaalisiin lisärajoituksiin kuten hintakattoihin tai kaksiosaisiin tariffeihin kaksoishinnankorotusten aiheuttamien ongelmien välttämiseksi. Tässä tapauksessa kahden vertikaalisen rajoituksen yhdistäminen olisi kilpailulle myönteistä.

68. Kuitenkin vertikaalisten rajoitusten niputtaminen yhteen voisi myös heijastaa sellaista vaikuttimien yhdistelmää, jolla voi olla kilpailulle kielteisiä vaikutuksia. Mikäli tietty vertikaalinen rajoitus otetaan käyttöön yhteensovittamisongelmien ratkaisemiseksi yhdessä muiden tarkoituksella kilpailua rajoittamaan pyrkivien toimien kuten kartellin muodostamisen kanssa, mitään korvaavaa vaikutusta ei kenties olisi eikä lopputuloksessa kilpailullisesta näkökulmasta katsottuna tapahtuisi parannusta.

69. Näistä syistä vertikaalisten rajoitusten yhdistelmiä sisältävien sopimusten vaikutusten arviointi on suoritettava niin, että otetaan huomioon kaikkien sopimukseen sisällytettyjen vertikaalisten rajoitusten yhteisvaikutus niiden markkinayhteydessä. Eri rajoitusten arvioiminen yksitellen ei kenties ole riittävää sopimuksen arvioimiseksi oikein.

IV. Vertikaaliset rajoitukset ja sisämarkkinat

70. Sisämarkkinoiden meneillään oleva yhdentymisen tuo lisäulottuvuuden vertikaalisten rajoitusten analyysiin. Vuoden 1992 ohjelma oli tulosta siitä laajasta vakaumuksesta, että yhteismarkkinoiden luomisessa epäonnistuminen on aiheuttanut Euroopan taloudelle miljoonien tarpeettomia kustannuksia ja menetettyjä työpaikkoja. Cecchinin mietinnön tarkka nimi, "The Cost of Non-Europe"⁽²³⁾ kuvastaa tätä selkeästi. Ponnistelut, joita oli tehty ETY:n perustamissopimuksen voimaantulosta vuonna 1958 alkaen eivät olleet 1980-luvun puoleen väliin tultaessa hyödyntäneet kaikkia niitä mahdollisia etuja, joita oli odotettavissa jäsenvaltioiden talouksien täydellisestä yhdentymisestä. Nyt kun yhä uusia askelia on otettu tavaroiden, palvelujen ja tuotannon tekijöiden vapaan liikkuvuuden jäljelläolevien esteiden poistamiseksi, on silti yhä selvää, että lisäponnistelut ovat välttämättömiä mahdollisimman täydellisen yhdentymisen saavuttamiseksi. Tämän yhdentymisen merkitys on kasvanut, sillä Euroopan yrityksille mahdollisuuden saada laajuudesta ja mittakaavasta koituvia etuja antavat, mutta silti tehokkaan kilpailun mahdollistavat onnistuneet sisämarkkinat nähdään ponnistuslautana kilpailukyvyille maailmanmarkkinoilla, jotka laajenevat ja joilla kilpailu lisääntyy.

71. Kilpailu on välttämätöntä sisämarkkinoiden mahdollistamien taloudellisten hyötyjen saamiseksi. Nämä hyödyt saavutetaan vain, jos yritykset kilpailevat toistensa kanssa ja pääsevät toistensa markkinoille. Hyödyt syntyvät:

- staattisista tehokkuuksista, joissa kilpailupaineet laskevat hintoja korkean hinnan jäsenvaltioissa lähemmäs alemman hinnan maiden tasoa. Hinnat voivat olla alhaisemmat "luonnollisten" kustannusasetusten tai suuremman kilpailupaineen takia,
- dynaamisista tehokkuuksista, joissa kilpailupaineiden lisäysprosessi kiihdyttää yrityksiä suurempaan tehokkuuteen. Yksikertaisimpia selittää ovat kenties suurista markkinoista saatavat mittakaavaedut, mutta monet hyödyt ovat todennäköisiä kilpailun yksinkertaisesta lisääntymisestä

⁽²³⁾ Ks. yhteenveto teoksessa "The European Challenge - 1992. The Benefits of a single market". Paolo Cecchini, Wildwood House 1988.

markkinoilla, joita aiemmin suojasivat esteet tai joihin ei kohdistunut tehokasta painetta kilpailijoiden taholta.

72. Kaikista markkinoista ei tietenkään tule Euroopan laajuisia markkinoita. Osa säilyy paikallisina (esim. kampaamot) ja osa on jo maailmanlaajuisia (esim. siviili-ilmailun moottoriteollisuus). Monille tuotteille kuitenkin Euroopasta tulee merkittävä maantieteellinen markkina-alue. Vaikka on olemassa todisteita tiettyjen kauppatavaroiden hintojen lähentymisestä, tilaa kasvaneen kilpailun ja yhdentymisen tuomille hyödyille on edelleen.

73. Sisämarkkinaohjelma perustui olettamukselle, että muuhun kuin tariffeihin perustuvien kaupan esteiden poistaminen johtaisi lisääntyneeseen kilpailuun, joka puolestaan loisi painetta hintoja kohtaan. Kilpailupaineiden odotettiin laskevan hintoja mittakaavaetujen sallimien rajojen ylikin, mikä edellyttäisi hintakustannusmarginaalien pienenemistä kautta koko talouselämän ja erityisesti aloilla, joihin sisämarkkinat vaikuttaisivat suuremmin. Näiden hintoihin kohdistuvien kilpailupaineiden odotettiin lopulta johtavan tavaroiden hintojen lähentymiseen eri jäsenvaltioissa, mikä koituisi kuluttajien hyväksi. Näitä ennusteita tukivat empiiriset todisteet koko yhteisössä olemassa olevasta tiettyjen tavaroiden ja palvelujen merkittävästä hintahajonnasta. Lopulliset kuluttajahinnat erosivat eri maiden välillä huomattavasti vuonna 1985.

74. Hintaerot säilyvät nykyään huomattavina erityisesti tiettyjen tavaroiden kohdalla. Merkittävämpää on, että jakelijoiden nettohankintahinnoissa eri jäsenvaltioiden välillä ei vaikuta olevan suuria eroja. Erot esimerkiksi käyttöelektroniikan hinnoissa voivat olla jopa 35 prosenttia saman valmistajan samalle tuotteelle/mallille. Huolimatta jäsenvaltioiden välillä säilyvistä huomattavista hintaeroista viimeaikainen tutkimus sisämarkkinoiden arvioinnin yhteydessä osoittaa, että suuntaus on kohti hintojen lähentymistä. Taulukossa 1 esitetään hajontaindeksit eri tuoteryhmien hinnoille⁽¹⁾.

Indeksit on laskettu verot mukaan lukien ja ilman veroja, jotta välillisen verotuksen vaikutukset saadaan erotettua. Tuloksista näkyy, että hintahajonta on vähentynyt kauppatavaroissa ja palveluissa, joihin sisämarkkinoilla on ollut todellista vaikutusta. Kuitenkin rakennus- ja energia-alalla, joilla sisämarkkinoiden vaikutus on hyvin rajallinen, hintojen lähentymistä ei ole tapahtunut. Joissain tapauksissa hintahajonta on kasvanut. Huolimatta siitä, että tällaisiin vertailuihin on metodologian suhteen suhtauduttava varauksella, tämä näyttää tukevan todisteita sisämarkkinaohjelman todellisesta vaikutuksesta hintojen lähentymiseen. Joka tapauksessa vuonna 1993 huomattavia hintaeroja esiintyi yhä.

⁽²⁴⁾ Taulukon hinnat ovat vähittäishintoja. Tukkuhinnat olisivat parempi osoitin tämän mietinnön tarkoituksiin, mutta niitä ei ollut saatavilla. Vähittäishinnat kuitenkin kenties riittävät osoittamaan suuntausta kohti hintojen lähentymistä ja toimivat tukku kaupan tasolla yhä voimassa olevien hintaerojen osoittimena, joskin epätäydellisenä.

Taulukko 1***Valittujen ryhmien maiden väliset hintojen vaihtelukertoimet***

	1980		1985		1990		1993	
	<i>Sis. verot</i>	<i>Ei sis. veroja</i>	<i>Sis. verot</i>	<i>Ei sis. veroja</i>	<i>Sis. verot</i>	<i>Ei sis. veroja</i>	<i>Sis. verot</i>	<i>Ei sis. veroja</i>
EY-6								
<i>Kulutustavarat</i>	15,9	15,7	14,2	14,2	13,5	13,4	12,4	12,6
<i>Palvelut</i>	22,7	23,1	23,9	24,6	20,0	20,2	21,3	21,7
<i>Energia</i>	18,4	17,2	12,5	10,4	19,4	18,8	24,3	23,4
<i>Investointihyödykkeet</i>	10,5	10,5	9,7	9,7	11,6	11,6	12,5	12,5
<i>Rakentaminen</i>	15,7	15,7	11,0	11,0	14,0	14,0	19,1	19,1
EY-9								
<i>Kulutustavarat</i>	19,9	18,8	19,1	17,7	20,3	18,5	18,0	16,6
<i>Palvelut</i>	25,2	25,7	25,6	25,2	24,6	23,7	23,4	23,3
<i>Energia</i>	22,1	20,5	16,1	13,3	24,7	22,6	30,6	27,4
<i>Investointihyödykkeet</i>	13,1	13,1	12,5	12,5	12,2	12,2	12,9	12,9
<i>Rakentaminen</i>	20,1	20,1	14,4	14,4	16,5	16,5	22,4	22,4
EY-12								
<i>Kulutustavarat</i>	26,0	24,2	22,5	21,4	22,8	21,5	19,6	18,4
<i>Palvelut</i>	33,0	31,9	33,7	31,5	31,8	30,4	28,6	28,3
<i>Energia</i>	30,8	28,0	21,1	16,9	28,0	26,0	31,7	29,7
<i>Investointihyödykkeet</i>	18,0	18,0	14,0	14,0	13,1	13,1	14,5	14,5
<i>Rakentaminen</i>	24,4	24,4	22,1	22,1	23,5	23,5	27,4	27,4

Lähde DRI, E de Ghellinck and Horack, Adler and associates, "Study on the Emergence of Pan European Markets". Lopullisen mietinnön luonnos, helmikuu 1996.

75. Kuitenkaan jäljellä olevien hintaerojen tarjoaman lisääntyneen kilpailun täydet mahdollisuudet eivät häviä hetkessä edes sellaisilta tavaroilta ja palveluilta, joilla merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden voitaisiin lopulta odottaa olevan laajemmat kuin yksi jäsenvaltio. Tämä johtuu siitä, että

- on yhä olemassa joitakin poistettavia säänteleviä tai hallinnollisia esteitä, ja
- on olemassa muita "luonnollisia" kitkaa aiheuttavia tekijöitä (kieli, makutottumukset, paikalliset tavat), jotka edelleen aiheuttavat kustannuksia (ja näin ollen esteitä) markkinoiden yhdentymiselle, sekä vähemmän luonnollisia tekijöitä (esim. eri valuutat ja kurssiheilahtelut).

76. Jopa luonnollisten tai muiden kitkaa aiheuttavien kustannuksien puuttuessa tehokkaan kilpailun aikaansaaminen Euroopan tasolla usein edellyttää uusille markkinoille tunkeutumista tai myyntiponnistelujen lisäämistä, vaikka tuottaja olisikin jo toisen jäsenvaltion markkinoilla. Tämä prosessi vaatii usein huomattavia investointeja jakeluverkostojen rakentamiseksi ja markkinoilla jo olevien vakiintuneen aseman purkamiseksi.

77. Lisäksi sisämarkkinoiden onnistuminen edellyttää huomattavia muutoksia jakelussa Euroopassa. Tässä yhteydessä on mainittava kaksi asiaa.

- Tätä vihreää kirjaa varten suoritettu tiedonhankinta viittaa siihen, että nykyaikaiset jakelutekniikat voivat vähentää itsenäisten arbitraasia harjoittavien mahdollisuuksia vaikuttaa markkinoihin merkittävästi. Tästä komissio haluaisi lisätietoja.

- Komissiolla ei myöskään ole tietoja siitä, kuinka yhdentymistä haittaa se, että hyvin harva Euroopan laajuisesti toimiva jakelija on laajentanut "kotialueensa" ulkopuolelle verrattuna niiden tuottajien määrään, jotka myyvät säännöllisesti ja merkittävässä määrin "kotimarkkinoidensa" ulkopuolelle. Silloinkin kun jakelijat ovat laajentuneet muille markkinoille, ne ovat usein ottaneet olemassa olevien paikallisten jakelijoiden tehtävät (ja säilyttäneet alkuperäiset nimet, tyylin jne.). Lisäksi tällaiset jakelijat näyttävät kokonaisuudessa hankkivan tavarat paikallisesti joko paikallisten logististen tavarantoimitusketjujen luontaisten tehokkuuksien takia tai siksi, että valmistajat vaativat tavaroita toimitettavan kyseisessä jäsenvaltiossa toimivan paikallisen tytäryhtiönsä tai myyjänsä kautta. Ensi näkemältä eri jäsenvaltioiden tuottajien välinen hintasyrjäntä olisi vaikeampaa, kun tuottajia vastassa olisi joitakin Euroopan laajuisesti toimivia jakelijoita. Tästä komissio haluaisi lisätietoja.

78. EY:n kokemus osoittaa, että muihin kuin tariffeihin perustuvien kaupan esteiden poistaminen ei riitä rinnakkaiskaupan, arbitraasin ja jakelun muutoksien täydelle kehittymiselle kautta Euroopan. Taloudellisen yhdentymisen onnistumiseksi on tärkeää, että tuottajat, jakelijat ja kuluttajat pitävät uuteen markkinatilanteeseen siirtymistä tuottavana eivätkä ryhdy toimiin sisämarkkinatoimenpiteiden välttämiseksi tai niitä vastaan. Kaupan esteiden poistamisella ei saavuteta tavoitteita, jos tuottajat ja/tai jakelijat ottavat käyttöön yhdentymisen vastaisia käytäntöjä. Valitettavasti monissa tapauksissa on todennäköistä, että tällaiseen toimintaan on vahvoja kannustimia.

79. Tavaroiden ja palvelujen tuottajat, joilla on markkinavoimaa voivat hyötyä markkinoiden segmentoitumisesta, jonka sai aikaan tilanne ennen vuotta 1992 ja käyttää kieli- tai muita eroja maiden väliseen hintasyrjintään. Tämä antaa mahdollisuuden voittojen maksimointiin. Toisaalta markkinavoimaa omaavat jakelijat “kotimaassaan” voivat ryhtyä toimenpiteisiin markkinoiden yhdentymisen estämiseksi, koska se voisi heikentää niiden markkina-asemaa. Lisäksi tietyissä olosuhteissa syrjivää hinnoittelua voidaan pitää yllä muihin kuin tariffeihin perustuvien kaupan esteiden poistamisen jälkeen, vaikka valmistajat tai jakelijat saavat vähemmän voittoa esteiden poistuttua. Tämä voi tapahtua, jos valmistajien ja jakelijoiden voittojen summa on hintasyrjintätilanteen aikana suurempi kuin *arbitraasin* tai markkinoiden yhdentymisen aikana. Esimerkiksi valmistajan hintasyrjinnän avulla saavuttamat ylimääräiset voitot voivat olla niin suuria, että valmistaja voi pyrkiä jakelijoidensa kanssa sopimukseen osan voitosta siirtämiseksi jakelijoille sillä ehdolla, että rinnakkaiskaupankäyntiä ei tapahdu. Noissa tapauksissa kummallakin on kannustimia ylläpitää yhdentymistä edeltänyt lopputulos eikä ryhtyä rinnakkaiskaupankäyntiin. Näin ollen on syytä uskoa, että yritykset saattavat aina kun vain voivat koettaa ottaa käyttöön toimia rinnakkaiskaupan ja *arbitraasin* estämiseksi tai haittaamiseksi.

Yhdentymistä helpottavat vertikaaliset rajoitukset

80. Hallinnollisten ja muiden yhdentymistä estävien tekijöiden poistamisen jälkeen markkinoille pääsy ei tapahdu automaattisesti. Uusien jakelukanavien luominen tai olemassa olevien verkostojen muokkaaminen on hintava sijoitus. Lisäksi uusien tuotteiden tai tuotemerkkien tuominen ulkomaisille markkinoille edellyttää sekä valmistajien että paikallisten vähittäismyyjien sijoituksia markkinatutkimuksiin, mainontaan ja infrastruktuuriin, joissa on usein epävarmuustekijöitä. Taloudellisen yhdentymisen yhteydessä eri valuuttojen olemassaolo ja kurssiheilahtelujen mahdollisuudet lisäävät sijoitusten lopputuloksen epävarmuutta. Näillä on yksi yhteinen tekijä: sijoitukset, joita tarvitaan uusien tuotteiden ja palvelujen tuomiseksi “vieraille” markkinoille ovat tuote- ja tuotemerkkikohtaisia. Siinä mielessä sijoittaja ei pysty saamaan takaisin sijoitettuja summia ellei hän onnistu luomaan uusia markkinoita. Talouden kannalta uusien jakelukanavien avaamisen edellyttämät välttämättömät investoinnit katsotaan hukatuiksi kustannuksiksi, eli kustannuksiksi, joita yritykset eivät saa takaisin epäonnistuuksaan ja halutessaan vetäytyä markkinoilta.

81. Tämä peruuttamattomuus yhdistettynä sijoituspäätösten sekä tuottajille että jakelijoille erittäin epävarmaan luonteeseen tarkoittaa sitä, että uusia markkinoita lykätään tai niille ei ehkä päästä. Yritykset pääsevät tehokkaasti markkinoille ja siten toteuttavat markkinoiden yhdentymistä ainoastaan, jos niiden odotettu voitto on selvästi korkeampi kuin markkinoille pääsemisestä aiheutuvat peruuttamattomat kulut. Kuitenkin vertikaalisten rajoitusten käyttöönotto voi tehokkaasti lisätä niitä olosuhteita, joissa markkinoille päästään. Esimerkiksi yksinoikeudet voivat vähentää jakelijoille koituvia riskejä tai helpottaa tietovirtoja. Tästä syystä tässä tunnistetuissa korkeiden sijoitusten ja riskien oloissa voi olla perusteita ainakin väliaikaisesti käsitellä myönteisemmin vertikaalisia rajoituksia, jotka on suunniteltu uutta markkinoille pääsyä helpottamaan tai laajentamaan olemassa olevia markkina-asemia huomattavasti.

Yhdentymistä vaikeuttavat vertikaaliset rajoitukset

82. Sen ohella, että vertikaaliset rajoitukset helpottavat ja nopeuttavat markkinoiden yhdentymistä, ne voivat myös haitata prosessia. On painotettava, että tällainen kielteinen lopputulos on todennäköinen vain silloin, kun markkinavoima on suuri ja markkinoille pääsulle on esteitä; markkinoilla, joilla on kilpailua, vertikaaliset rajoitukset eivät todennäköisesti haittaa yhdentymistä⁽¹⁾.

⁽²⁵⁾ Markkinoille tulon uhkalla voi olla suotuisia vaikutuksia, vaikka niin ei todellisuudessa tapahtuisikaan. Mikäli tämä uhka on uskottava ja nopeasti lähestyvä, se riittää vaimentamaan yksinoikeusalueiden

83. On kuitenkin olemassa tilanteita, joissa vertikaaliset rajoitukset voivat haitata yhdentymistä, erityisesti

- silloin kun markkinoille pääsyä estää laajalle ulottuva yksinmyynti- tai ostosopimusten järjestelmä, joka rajoittaa jakelijan vapautta markkinoida kilpailevia tuotteita.

- silloin kun tuotemerkkien sisäinen kilpailu on jo heikkoa, joillakin vertikaalisilla rajoituksilla voi olla sekä tuotemerkkien sisäistä että välistä kilpailua vähentävä vaikutus ja niin ne haittaavat yhdentymisprosessia. Tällainen on tilanne erityisesti silloin, kun on olemassa merkittäviä hintaeroja, joiden ansiosta tuottajat voivat jatkaa hintasyrjintää ja pitää markkinat erillisinä. Vertikaaliset rajoitukset yhteensovitettuna markkinavoiman kanssa lisäävät tuottajien kykyä ylläpitää syrjiviä hintoja.

84. Markkinoiden yhdentymistä voivat myös estää jakelijat, joilla on huomattavasti markkinavoimaa. Jos tällaiset jakelijat voivat joko luoda omat tuotantotilansa tai muodostavat huomattavan osan tuottajan mynnistä, ne voivat vaatia vertikaalisia rajoituksia, jotka pakottavat tuottajat olemaan toimittamatta tavaraa uusille yrittäjille. Tämä valta pakottaa tuottajat kieltäytymään tavarantoimituksista on erityisen vahingollinen silloin, kun sitä käytetään sellaisia uusia tulokkaita vastaan, jotka voivat hyödyntää alennetuin hinnoin myyntiä. Näissä olosuhteissa kyseiset toimet pitävät hintoja korkealla.

V. Johtopäätöksiä

85. Tässä luvussa luonnosteltiin viimeaikaisen vertikaalisia rajoituksia koskevan taloudellisen analyysin havaintoja. Seuraavia johtopäätöksiä on voitu tehdä:

i. Vertikaalisten rajoitusten kilpailunvastaiset vaikutukset ovat todennäköisesti merkityksettömiä markkinoilla, joilla esiintyy kilpailua. Pikemminkin hallitsevana on niiden tehokkuutta parantava vaikutus sekä kuluttajille aiheutuva hyöty. Kilpailunvastaiset vaikutukset ovat todennäköisiä vain silloin kun tuotemerkkien välinen kilpailu on heikkoa ja markkinoille pääsulle on esteitä.

ii. Yksittäisiä lausekkeita tai erityyppisiä vertikaalisia rajoituksia ei voi sinänsä pitää kilpailuun tai yhdentymiseen kielteisesti tai myönteisesti vaikuttavina.

iii. Useiden vertikaalisten rajoitusten yhdistelmä ei välttämättä lisää kilpailunvastaisia vaikutuksia, mutta voi saada lopputuloksesta myönteisemmän.

iv. Analyysin tulisi keskittyä markkinoille aiheutuviin vaikutuksiin pikemminkin kuin sopimusten muotoon, esimerkiksi siihen estääkö markkinoille pääsyn sopimusten verkosto vai antaako vertikaalinen sopimus yhdistettynä markkinavoimaan tuottajille tai jakelijoille mahdollisuuden harjoittaa hintasyrjintää eri jäsenvaltioiden välillä.

v. Ottaen huomioon riskit, joita liittyy joko pääsyyn uusille markkinoille tai merkittäviin markkinoiden laajentumisiin (esim. uusien, markkinoita yhdentävien kauppavirtojen luominen), tulisi harkita suotuisampaa suhtautumista vertikaalisiin rajoituksiin silloin, kun tähän liittyy merkittäviä aineellisia tai aineettomia investointeja. Tämän suotuisamman kohtelun tulisi olla ajallisesti rajoitettua.

mahdollisesti kuluttajille aiheuttamia kielteisiä vaikutuksia. Alueellisia yksinoikeuksia omaavat tuottajat ja jakelijat pidättyvät käyttämästä minkäänlaista markkinavoimaa kokonaisuudessaan markkinoille pääsyn estämiseksi.

vi. Tuotteiden luonne, palvelujen ja sijoitusten tarve suorittaa tehokasta jakelua sekä kuluttajien tarpeet ja tietämys voivat kaikki olla tärkeitä osatekijöitä, kun määritetään sekä vertikaalisten rajoitusten edistämät objektiiviset tehokkuudet että kilpailunvastaiset vaikutukset. Taulukko 2 (Dobson and Waterson op.cit.) opastaa vertikaalisten rajoitusten todennäköisiin vaikutuksiin ja siihen, ovatko ne perusteltuja. Kannanotot siitä, miten hyödyllinen tämä taulukko olisi komission ohjeisiin liitettynä, ovat tervetulleita.

Taulukko 2

Vertikaalisia rajoituksia puoltavan tehokkuusväitteen voima erilaisissa tuote/jakelutilanteissa

<i>Tuotteen/jakelun luonne</i>	<i>Suurempi todennäköisyys, että rajoitukset omaavat tehokkuushyötyä</i>	<i>Vähäisempi todennäköisyys, että rajoitukset omaavat tehokkuushyötyä</i>
Tuotteen monimutkaisuus	Erittäin monimutkainen tai tekninen	Yksinkertainen tai ei-tekninen
Kustannukset kuluttajalle	Kallis - suuri osa budjetista	Edullinen
Kuluttajan ostotottumukset	Kertaostot	Toistuvat ostot
Ostostenteon muoto	Muu kuin päivittäistavaraliike	Päivittäistavaraliike
Kuluttajan tuotetietous	Vähän tietoa	Yksityiskohdat ja ominaisuudet laajasti tiedossa
Hinta/laatu -vertailu	Kokemus tai luottamus tavaroihin	Tavaroiden etsintä
Havaittu tuotteiden eroavuus	Epäselvä - heikko tuotemerkin luominen	Selkeä - vahva tuotemerkin luominen
Asema tuotteen elinkaareissa	Uusi	Vakiintunut tai kypsä
Markkinoillepääsyn esteet vähittäismyynnissä	Matalia	Korkeita
Mittakaavaedut vähittäismyynnissä	Merkityksettömiä	Huomattavia

86. Vaikka VIII luvussa esitetyissä politiikkavaihtoehdoissa otetaan huomioon nämä päätelmät, on tehtävä selväksi se, että talousteoria ei voi useasta syystä johtuen olla ainoa tekijä politiikan muotoilemisessa. Ensiksikin tiukka talousteoria on vain yksi politiikan lähteistä. Käytännössä talousteorian soveltamisen on tapahduttava voimassa olevan lainsäädännön ja oikeuskäytännön mukaisesti. Toiseksi talousteoriat välttämättä pohjautuvat yksinkertaistaviin olettamuksiin, joita on saatu usein tyyliteltyistä teoreettisista malleista, joissa ei voida ottaa huomioon todellisen elämän kaikkia monimutkaisuuksia. Vain kunkin asian yksittäinen analysointi mahdollistaisi vertikaalisten rajoitusten vaikutusten arvioinnin mitenkään varmasti. Lopuksi, jokaisen tapauksen täysi taloudellinen analyysi olisi hyvin kallista eikä sitä voisi perustella markkinatilanteiden ja kilpailulle tuhoisien vertikaalisten rajoitusten tunnistamisen tuomilla hyödyillä. Noissa olosuhteissa kilpailupolitiikassa on turvaututtava suhteellisen yksinkertaisiin nyrkkisääntöihin ja tultava toimeen ilman jokaisen asian täydellistä taloudellista analyysia. Kustannuksia tämän analyysin tekemiseen vaadittavien yritysten ja voimavarojen epävarmuuden suhteen ei voitaisi perustella tästä lähestymistavasta odotettavissa olevilla taloudellisilla hyödyillä.

* * * * *

III luku

MENETTELYT JA INSTITUTIONAALINEN KEHYS

I. 85 artikla ja asetuksella N:o 17/62 perustettu järjestelmä

87. 85 artiklan rakenne on kaksiosainen, ja artikla sisältää määräykset yleisestä kiellosta ja poikkeuksista.

85 artiklan 1 kohdassa kielletään yleisesti sellaiset yritysten väliset sopimukset, yritysten yhteenliittymien päätökset sekä yritysten yhdenmukaistetut menettelytavat, joilla voi olla vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, ja “joiden tarkoituksena on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua yhteismarkkinoilla”. Artiklaa sovelletaan kaikilla tasoilla ja niiden välillä tuotanto- ja jakeluketjussa tutkimuksesta ja kehityksestä vähittäismyyntiin.

Pitääkseen sopimusta, päätöstä tai yhdenmukaistettua menettelytapaa 85 artiklan 1 kohdan vastaisena komission on näytettävä toteen, että 1) on olemassa kilpailua rajoittava tekijä, 2) se on olennainen, ja 3) vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

Laaja-alaista rajoittavien sopimusten kieltoa lieventää 85 artiklan 3 kohdan poikkeussääntö, jossa annetaan komissiolle mahdollisuus tehdä poikkeuksia 85 artiklan 1 kohtaa rikkovien, mutta artiklassa mainitut vaatimukset täyttävien sopimusten suhteen. 85 artiklan 3 kohdassa vahvistetaan perusteet, joiden pohjalta poikkeus voidaan tehdä. Ollakseen kelpoinen poikkeuslupa sopimuksen, päätöksen tai yhdenmukaistettujen menettelytapojen on tehostettava tuotantoa tai tuotteiden jakelua tai edistää teknistä tai taloudellista kehitystä jättäen kuluttajille kohtuullisen osan näin saatavasta hyödystä. Samaan aikaan ei saa asettaa asianosaisille yrityksille rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä mainittujen tavoitteiden toteuttamiseksi, tai antaa näille yrityksille mahdollisuutta poistaa kilpailua merkittävältä osalta kyseessä olevia tuotteita.

88. Noudattaen 87 artiklan vaatimuksia komissio antoi neuvostolle esityksen, joka sisälsi menettelyä koskevat säännökset 85 ja 86 artiklan täytäntöön panemiseksi. Neuvosto hyväksyi nämä säännökset määräenemmistöllä asetuksella N:o 17/62. Asetuksessa N:o 17/62 säädetään, että osapuoli voi hakea komissiolta todistusta siitä, että hakemuksessa kuvailtu toiminta ei riko 85 artiklan 1 kohtaa, mikä tunnetaan “puuttumattomuustodistuksen” nimellä (2 artikla). Lisäksi siinä vaaditaan sellaisten sopimusten, päätösten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ilmoittamista, jotka on kielletty perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdassa ja joille osapuoli haluaa poikkeuslupaa 85 artiklan 3 kohdan nojalla. Puuttumattomuustodistushakemukset tai poikkeusilmoitukset on laadittava komission asetuksella N:o 3385/94 annettujen säännösten mukaisesti.

89. Asetuksen N:o 17/62 nojalla komissiolla on yksinomainen toimivalta julistaa 85 artiklan 1 kohta soveltumattomaksi myöntämällä 85 artiklan 3 kohdan nojalla poikkeuslupa, josta voi valittaa ainoastaan yhteisön tuomioistuimille (9 artiklan 1 kohta).

90. Asetuksella N:o 17/62 pyrittiin rajoittamaan ilmoitusvaatimuksen piiriin kuuluvien sopimusten määrää. 4 artiklan 2 kohdassa todetaan, että ilmoitusvaatimusta ei sovelleta silloin, kun

- (1) niiden osapuolina on ainoastaan yhdestä jäsenvaltiosta olevia yrityksiä, eivätkä sopimukset, päätökset tai menettelytavat koske jäsenvaltioiden välistä tuontia tai vientiä,
- (2) niiden osapuolina on enintään kaksi yritystä ja sopimukset täyttävät tietyt artiklassa määritellyt vaatimukset, tai

(3) sopimus rajoittuu tiettyjen päämäärien saavuttamiseen⁽¹⁾. Tämän säännöksen tarkoitus on vapauttaa kyseessä olevat osapuolet ilmoitusvelvollisuudesta komission ollessa vapaa soveltamaan 85 artiklan 1 kohtaa näihin sopimuksiin. Näille yrityksille käytännön etuna on se, että komissio voi tutkia sopimuksia omasta aloitteestaan päättääkseen siitä, onko 85 artiklan 3 kohdan vaatimukset täytetty. Mikäli näin on, komissio voi antaa päätöksen, joka vaikuttaa taannehtivasti sopimuksen tekopäivään saakka. Lisäksi 4 artiklan 2 kohta edellyttää näistä sopimuksista ilmoittamista. Tällaisen ilmoituksen tekemisen etuna on se, että asetuksen N:o 17/62 15 artiklan 5 kohdan mukaisesti vapautuu maksamasta sakkoa. 4 artiklan 2 kohta ei estä komissiota ilmoituksen puuttuessa määräämästä sakkoa tämän säännöksen soveltamisalaan kuuluvilla sopimuksilla.

91. Puuttumattomuustodistushakemusten ja yksittäisiä poikkeuksia koskevien hakemusten suhteen komissio suorittaa tapauskohtaisen tutkimuksen. Asetuksessa N:o 17/62 määritetään ne olosuhteet, joissa komission suorittama tutkimus aloitetaan, mikä voi seurata puuttumattomuustodistushakemusta (2 artikla), yksittäistä poikkeusilmoitusta (4 artikla), valitusta tai komission omaa aloitetta (3 artikla), sekä alakohtaista tutkimusta (12 artikla). Siinä myös määritellään yksityiskohtaisesti komission tutkintavaltuudet mukaan lukien tietojensaantipyynnöt (11 artikla) ja paikalla tapahtuvat selvitykset (14 artikla) tai jäsenvaltioiden viranomaisten suorittamat tutkimukset (13 artikla). 19 artiklassa säädetään yrityksen oikeudesta puolustautua näiden toimenpiteiden aikana (mukaan lukien liikesalaisuuksien suojaaminen) sekä kolmansien osapuolten oikeus tulla kuulluksi; 20 artiklassa määritellään salassapitovelvollisuus.

-
- ⁽²⁶⁾ Yksityiskohtaisemmin 4 artiklan 2 kohdassa todetaan, että ilmoittaminen on vapaaehtoista silloin, kun
- (1) osapuolina on ainoastaan yhdestä jäsenvaltiosta olevia yrityksiä, eivätkä sopimukset, päätökset tai menettelytavat koske jäsenvaltioiden välistä tuontia tai vientiä;
 - (2) osapuolina on enintään kaksi yritystä ja sopimukset ainoastaan:
 - (a) rajoittavat sopimuksen toisen osapuolen vapautta määrätä hinnat tai muut ehdot, joilla se voi myydä edelleen toiselta osapuolelta hankkimiaan tavaroita; tai
 - (b) asettavat rajoituksia sellaisten oikeuksien käyttämiselle, jotka ovat teollisoikeuksien - erityisesti patenttien, hyödyllisyysmallien, mallien tai tavaramerkkien - luovutuksensaajalla tai käyttöoikeuden haltijalla taikka sillä, joka on sopimuksen nojalla saanut oikeudet valmistusmenetelmiin tai teollisten tuotantomenetelmien käyttöön tai soveltamiseen liittyvään tietämykseen tai niiden käyttämiseen;
 - (3) niiden ainoana tarkoituksena on:
 - (a) standardien tai mallien kehittäminen tai yhtenäinen soveltaminen; tai
 - (b) yhteinen tutkimus tai tuotekehittäminen;
 - (c) erikoistuminen tuotteiden valmistuksessa, mukaan lukien tämän saavuttamiseen välttämättömät sopimukset,
 - joissa erikoistumisen kohteena olevat tuotteet eivät yhteismarkkinoiden oleellisella osalla edusta yli 15 prosenttia samanlaisten tuotteiden tai kuluttajien tuotteiden luonteen, hinnan tai käyttötavan vuoksi samankaltaiseksi mieltämien tuotteiden kokonaisliikevaihdosta ja
 - joissa osallistuvien yritysten vuosittainen kokonaisliikevaihto ei ylitä 200 miljoonaa laskentayksikköä.

92. Tutkimuksen jälkeen komissio voi päättää myöntää puuttumattomuustodistuksen tai poikkeuksen, mikäli sen mielestä kyseessä oleva toiminta niihin oikeuttaa. Toisaalta se voi päättää, että toiminta rikkoo 85 artiklan 1 kohtaa ja antaa tiedoksiannon vastaväitteistä. Tämä sisältää kirjeen, joka on osoitettu yrityksille, jotka ovat mukana komission mielestä 85 artiklan 1 kohtaa rikkovassa ja poikkeuslupaan oikeuttamattomassa toiminnassa. Kirjeessä komission on selkeästi esitettävä seikat, joihin vastaväitteet perustuvat. Lisäksi sen on esitettävä hallussaan olevat asiakirjat, joissa on todisteet väitetyistä rikkomuksista. Komission on annettava arviointinsa tosiasioista ja tarkennettava toimenpiteet, joihin se aikoo ryhtyä asioiden korjaamiseksi, kuten sakkojen määrääminen. Komissio antaa yritysten tutkia kaikki asiakirjat lukuunottamatta komission sisäisiä asiakirjoja, asiakirjoja, jotka sisältävät toisten yritysten liikesalaisuuksia ja muita luottamuksellisia asiakirjoja. Asetuksessa N:o 99/63 edellytetään, että komissio täsmentää vastaväitetiedoksiannossa määrääjän, jonka aikana asianosaiset yritykset tai yritysten yhteenliittymät voivat antaa vastauksen. Vastaus voi koostua kirjallisista huomautuksista ja asiaan vaikuttavista asiakirjoista liitteenä. Muiden, joita asia koskee, on myös saatava mahdollisuus ilmaista kantansa tietyn ajan kuluessa. Asetuksissa N:ot 17/62 ja 99/63 edellytetään, että komissio antaa kaikille kirjallisissa huomautuksissaan sitä pyytäneille osapuolille mahdollisuuden esittää näkökantansa suullisessa kuulemistilaisuudessa, ja kuulluille henkilöille lähetetään tilaisuudesta kirjallinen yhteenveto. Asetuksen N:o 17/62 mukaan jäsenvaltioiden neuvoo-antavaa komiteaa on kuultava ennen kuin päätöksiä hakemuksesta tai ilmoittamisesta tehdään. Komissio voi sitten antaa lopullisen päätöksensä, joka julkaistaan kaikilla yhteisön virallisilla kielillä ja jonka voimaantulopäivä vahvistetaan.

93. Ennen puuttumattomuustodistuksen tai poikkeuksen myöntämistä komission on julkaistava asiaankuuluvasta hakemuksesta tai ilmoituksesta yhteenveto kaikilla yhteisön virallisilla kielillä ja pyydettyä niitä, joita asia koskee, ilmoittamaan kantansa. (19 artikla 3 kohta). Asetuksessa N:o 17/62 edellytetään, että ennen hakemusta tai ilmoitusta koskevan päätöksen tekemistä jäsenvaltioiden neuvoo-antavaa komiteaa on kuultava. Komission on julkaistava lopullinen puuttumattomuustodistusta tai poikkeusta koskeva päätöksensä kaikilla yhteisön virallisilla kielillä (21 artikla 1 kohta).

94. Kun komissio tekee päätöksen poikkeuslupan myöntämisestä, asetuksessa N:o 17/62 edellytetään tarkan voimaantulopäivän (6 artikla 1 kohta) sekä poikkeuksen keston määräämistä ja muiden täsmällisten ehtojen ja velvollisuuksien määrittelyä (8 artikla 1 kohta). Sakkoja ei voida määrätä toimista, jotka kuuluvat ilmoituksessa mainittuun toimintaan ja tapahtuvat ilmoituksen jättämispäivän jälkeen mutta ennen kuin komissio antaa päätöksensä 85 artiklan 3 kohdan soveltamisesta. (15 artikla 5 kohta a alakohta).

95. Vuosittain voidaan antaa vain rajoitettu määrä muodollisia päätöksiä 85 ja 86 artiklan soveltamisalaan kuuluvista asioista. Muodollisten päätösten avulla komissio voi esittää kantansa tiettyjen kysymysten ja/tai alojen osalta sekä selventää perusteita, joita siitä lähtien sovelletaan vastaavanlaisiin sopimuksiin. Puuttumattomuustodistuksia annetaan myös, jotta yrityksiä saadaan noudattamaan komission kilpailusäännöksiä, ja erityisesti sakkojen määräämiseksi.

96. Useimpien puuttumattomuustodistushakemusten tai yksittäistä poikkeuslupaa koskevien hakemusten osalta komissio ilmoittaa yksinkertaisella kirjeellä, joka tunnetaan "hallinnollisena kirjeenä", (i) että sillä ei ole perusteita ryhtyä 85 artiklan 1 kohdan (puuttumattomuustodistus) mukaisiin toimiin sopimusta vastaan, tai (ii) että sopimus näyttää täyttävän 85 artiklan 3 kohdan mukaiset poikkeuslupan myöntämisen ehdot. Vertikaalisten tapausten osalta tämä tavallisesti saadaan aikaan 18 kuukauden sisällä ilmoituksen vastaanottamisesta. Hallinnollisilla kirjeillä on suuri painoarvo, vaikka ne eivät tarjoakaan täydellistä oikeusvarmuutta. Niissä rajoitutaan ilmaisemaan komission ensisijaisesti myönteinen lähestymistapa tutkimuksen kohteena olevaan asiaan.

97. Myönnetty poikkeuslupa voidaan uudistaa (8 artikla 2 kohta). Se voidaan myös peruuttaa tai siihen voidaan tehdä taannehtivia tarkistuksia, mikäli sen perusteena olleet seikat ovat muuttuneet, osapuolet eivät ole noudattaneet velvoitteitaan, se perustuu virheellisille tiedoille, saatiin aikaan vilpillisesti tai jos osapuolet ovat käyttäneet sitä väärin. (8 artikla 3 kohta)

II. Vertikaalisiin rajoituksiin liittyvät ryhmäpoikkeukset

Asetus N:o 19/65 ja ryhmäpoikkeuksien käyttöönotto

98. Rooman sopimuksen 87 artiklassa määrätään, että neuvosto antaa komission ehdotuksesta asetukset 85 ja 86 artiklan soveltamiseksi, mukaan lukien asetukset, joilla se “vahvistaa 85 artiklan 3 kohdan soveltamista koskevat yksityiskohtaiset säännöt ottaen huomioon yhtäältä tarve turvata tehokas valvonta ja toisaalta tarve yksinkertaistaa hallintoa niin paljon kuin mahdollista” ja “täsmentää tarvittaessa 85 ja 86 artiklan määräysten soveltamisala elinkeinoelämän eri aloilla”.

99. Asetuksen N:o 17/62 voimaantulon jälkeen komissiolle aiheutui ongelmia valtavasta määrästä ilmoituksia, joista monet koskivat vertikaalisia rajoituksia (lähes 30 000 ilmoitettua sopimusta). Tästä johtuen helpottaakseen komission työtä jätettyjen ilmoitusten suuren määrän käsittelyssä neuvosto hyväksyi määränemmistöllä asetuksen N:o 19/65, josta komissio oli tehnyt esityksen Rooman sopimuksen 87 artiklassa myönnetyn toimivallan nojalla. Neuvoston asetuksessa N:o 19/65 annettiin komissiolle mahdollisuus “asetuksella säätää, ettei 85 artiklan 1 kohta koske tiettyjä sopimusten tai yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiä”. Asetuksessa N:o 19/65 säädettiin, että kyseisiä asetuksia sovelletaan ainoastaan sopimuksiin, joissa osapuolina on kaksi yritystä, ja niihin kuuluu tavaroiden jälleenmyyntiä koskevia yksinmyynti- ja yksinostosopimuksia, ja rajoituksia teollisoikeuksien hankkimiselle. (1 artikla 1 kohta) Asetuksessa on määriteltävä ne rajoitukset tai ehdot, joita sopimuksissa ei sallita, ja ne ehdot, jotka sopimuksessa on oltava, tai muut edellytykset, jotka on täytettävä. (1 artikla 2 kohta). Ryhmäpoikkeusasetukset annetaan määräajaksi (2 artikla), ja ne voidaan kumota tai niitä voidaan muuttaa mikäli niiden perusteena olevat olosuhteet ovat muuttuneet. Ne voidaan myös peruuttaa erityisessä tapauksessa, jossa on havaittavissa 85 artiklan 3 kohdan mukaisten edellytysten kanssa ristiriitaisia vaikutuksia (7 artikla). Ryhmäpoikkeuksen eväämisessä komission on noudatettava 85 artiklan 1 kohdan mukaista menettelyä päätöksen tekemisessä. Tällä hetkellä ei ole voimassa mekanismeja sellaiseksi ryhmäpoikkeuksen peruuttamiseksi, joka poistaisi sakot, ja olisi samanlainen kuin asetuksen N:o 17/62 15 artiklan 6 kohdassa määritelty.

100. Näin ollen “ryhmäpoikkeusta” koskeva asetus sallii komission tehdä poikkeuksen sellaisen samanlaisten sopimusten ryhmän kohdalla, jonka kilpailua edistävät edut katsotaan suuremmiksi kuin sen kilpailunvastaiset vaikutukset. Asianmukainen sopimus, joka noudattaa kyseisenlaisen asetuksen ehtoja on automaattisesti vapautettu 85 artiklan 1 kohdan noudattamisesta eikä siitä tarvitse ilmoittaa. Sopimuksilla, jotka täyttävät ryhmäpoikkeusvaatimukset, on sama oikeudellinen asema kuin sopimuksilla, joille on myönnetty yksittäinen poikkeus.

Erityisiä vertikaalisiin rajoituksiin liittyviä komission myöntämiä ryhmäpoikkeuksia

101. Komission ryhmäpoikkeukset kattavat useimmat vertikaaliset sopimukset eli yksinmyynnin (asetus N:o 1983/83), yksinoston olutta ja polttoainetta koskevin erityismääräyksin (asetus N:o 1984/83) sekä luvakemyynnin (asetus N:o 4087/88)⁽¹⁾.

⁽²⁷⁾ Muita ovat moottoriajoneuvojen jakelu ja huolto (asetus N:o 1475/95) ja tekniikansiirto (asetus N:o 240/96).

102. Kaikkia vertikaalisia rajoituksia koskevia ryhmäpoikkeuksia sovelletaan markkinaosuuksia tai myyntiä huomioimatta⁽¹⁾. Yksinmyyntiä ja -ostoa koskevat asetukset sisältävät seuraavia säännöksiä: perusteellinen luettelo rajoittavista lausekkeista, joille asetuksen nojalla voidaan myöntää poikkeus (nk. "valkoinen lista"); epätäydellinen luettelo muista määräyksistä, jotka tavallisesti eivät rajoita kilpailua ja joita voi esiintyä sopimuksissa, joille on myönnetty poikkeuslupa; luettelo rajoittavista lausekkeista, jotka on julistettu kilpailunvastaisiksi ja joiden perusteella kyseessä olevat sopimukset eivät ole oikeutettuja ryhmäpoikkeukseen (nk. "musta lista").

103. Vastalausemenettely

Tietyt ryhmäpoikkeukset (mukaan lukien suhteessa vertikaalisiin sopimuksiin luvakeryhmäpoikkeus) sisältävät menettelyn, jota voidaan käyttää rajoituksiin, joille ei ole selvästi myönnetty poikkeuslupaa ja jotka eivät ole mustalla listalla, ja jonka tarkoitus on parantaa ilmoitusten käsittelyn tehokkuutta. Tämän menettelyn mukaisesti sopimus julistetaan poikkeusluvan saaneeksi, jos komissio ei vastusta sopimusta kuuden kuukauden kuluttua täydellisen ilmoituksen vastaanottamisesta⁽¹⁾. Mikäli komissio vastustaa sopimusta, ilmoittamisen vaikutuksia säätelevät asetuksen N:o 17/62 säännökset. Epätäydellinen ilmoitus voi kuitenkin aiheuttaa viivästymisiä. Vuonna 1995 vastalausemenettelyä käytettiin vain kaksi kertaa luvakeryhmäpoikkeukseen. Komissio toivoo huomautuksia siitä, miksi vastalausemenettelyä ei ole käytetty laajemmin.

III. Valikoivia jakelusopimuksia koskevien asioiden käsittely

104. Valikoiva jakelu tarkoittaa sitä, että tavarantoimittaja rajoittaa tuotteidensa myynnin myyjille, jotka hän on valinnut erityisperustein. Tällaista jakelumenetelmää käytetään vain tietyillä aloilla, joilla on mukana ylellisyys- ja korkean teknologian tuotteita.

105. Valikoivan jakelun sopimuksiin ei sovelleta ryhmäpoikkeusta. Sen sijaan komission soveltama käytäntö on hahmottunut vuosien mittaan tehtyjen noin 20 muodollisen päätöksen pohjalta, komission vuosittaisissa kertomuksissa kilpailupolitiikasta julkaistuissa lausunnoissa sekä Euroopan yhteisön tuomioistuinten tuomioissa.

IV. Kansallisten tuomioistuinten asema

106. Jäsenvaltioiden tuomioistuimilla on samanaikaisesti komission kanssa toimivaltaa soveltaa 85 artiklan 1 kohtaa, 85 artiklan 2 kohtaa sekä 86 artiklaa välittömän vaikutuksen doktriinin nojalla. Tuomioistuimet itse eivät voi myöntää poikkeuksia rajoittaville käytännöille, jotka täyttävät 85 artiklan 3 kohdan vaatimukset. Vain komissio voi myöntää 85 artiklan 3 kohdan mukaisia poikkeuslupia (asetus N:o 17/62, 9 artiklan 1 kohta).

107. Osapuolet, jotka tuovat kansallisiin tuomioistuihin yhteisön kilpailulainsäädäntöä koskevia rikkomistapauksia voivat käyttää kaikkia kansallisen lainsäädännön mukaisia menettelysääntöjä ja oikeuskeinoja. Kansallisten tuomioistuinten yhteisön oikeuden rikkomistapauksissa soveltamat oikeuskeinot ja menettelysäännöt eivät voi olla vähemmän suotuisia kuin vastaavaan kansallisen lain

⁽²⁸⁾ Joidenkin ryhmäpoikkeuksien sovellettavuutta, mukaan lukien erikoissopimuksia sekä tutkimusta ja kehitystä määräävien, rajoittavat markkinaosuuskynnykset.

⁽²⁹⁾ Ks. esimerkiksi 30 päivänä marraskuuta 1988 annetun asetuksen N:o 4087/88 6 artiklan 1 kohta.

rikkomiseen sovellettavat, mukaan lukien väliaikaiset oikeuskeinot, velvoitteet ja monissa jäsenvaltioissa vahingonkorvaukset.

108. Vuonna 1992 yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin vahvisti komission oikeuden hylätä valitukset, jotka eivät yhteisön kannalta ole merkittäviä ja joihin riittävä oikaisu on saatavissa kansallisten tuomioistuinten kautta. Tämän tuomion mukaisesti komissio hylkää sellaiset valitukset, joiden se odottaa johtavan merkittävästi lisääntyneeseen kansallisten tuomioistuinten käsittelemiin yhteisön kilpailulainsäädäntötoimien määrään.

109. Vuonna 1993 komissio antoi tiedonannon, joka käsittelee kansallisten tuomioistuinten ja komission välistä yhteistyötä ETY:n perustamissopimuksen 85 ja 86 artiklan soveltamisessa (Notice on Cooperation Between National Courts and the Commission in Applying Articles 85 and 86 of the EEC Treaty)⁽¹⁾ helpottamaan kyseisten asioiden käsittelyä kansallisissa tuomioistuimissa. Siinä määritellään kansallisille tuomioistuimille yhteisön kilpailulainsäädännön soveltamisessa noudatettava menettely. Siinä määrätään, että kansallisten tuomioistuinten tulee kunnioittaa komission tekemää poikkeuspäätöstä (25 kohta) ja esitetään, että kansalliset tuomioistuimet voivat määrittää, kuuluvatko sopimukset, päätökset tai yhdenmukaistetut menettelytavat ryhmäpoikkeuksien soveltamisalaan (26 kohta).

V. Kansallisten kilpailuviranomaisten asema

Kansallisten viranomaisten toteuttama yhteisön kilpailusääntöjen täytäntöönpano

110. Kullakin jäsenvaltiolla on vakiintunut kansallinen viranomaisensa. Perustamissopimuksen 88 artiklassa valtuutetaan kansalliset viranomaiset soveltamaan yhteisön oikeutta. Niin kauan kuin komissio ei ole aloittanut 85 artiklan nojalla menettelyä⁽¹⁾, jäsenvaltioiden viranomaiset ovat toimivaltaisia soveltamaan 85 artiklan 1 kohtaa Rooman sopimuksen 88 artiklan mukaisesti (asetus N:o 17/62, 9 artiklan 3 kohta). Ne eivät kuitenkaan voi myöntää poikkeuslupaa 85 artiklan 3 kohdan nojalla eivätkä peruuttaa ryhmäpoikkeuksen etuja. Kuten edellä on mainittu, ainoastaan komissiolla on valtuudet myöntää kyseinen poikkeuslupa. Kuten myös mainittiin, ryhmäpoikkeuksia sovelletaan suoraan ja näin ollen kansalliset viranomaiset voivat niitä soveltaa.

111. Kansallisen valtuuttavan lainsäädännön on sallittava kansallisten viranomaisten soveltaa 85 ja 86 artiklaa ja huolehdittava siitä, että kansallisia oikeuskeinoja sovelletaan. Kahdeksan jäsenvaltiota on antanut kyseisen valtuuslainsäädännön⁽¹⁾, seitsemän valtiota ei ole⁽¹⁾. Oikeuskeinot vaihtelevat huomattavasti jäsenvaltioiden välillä lainsäädäntö- ja perinne-eroista johtuen. Näin ollen osapuolten asema vaihtelee sen jäsenvaltion tarjoamien oikeuskeinojen mukaan, missä kanne on nostettu.

112. Komissio on äskettäin julkaissut tiedonannon, joka koskee kansallisten viranomaisten suorittamaa 85 artiklan 1 kohdan (ja 86 artiklan) soveltamista⁽¹⁾. Kansallisia tuomioistuimia käsittelevän tiedonannon tapaan tämäkin edellyttää komission ja kansallisten viranomaisten välisiä neuvotteluja ja tietojen vaihtoa silloin, kun kansalliset viranomaiset soveltavat kyseisiä artikloja tai kansallista kilpailulainsäädäntöä valtioiden rajat ylittävissä tapauksissa.

⁽³⁰⁾ EYVL N:o C 39/05 (13.3.1993).

⁽³¹⁾ Asetuksen N:o 17/62 9 artiklan 3 kohdan mukaan jäsenvaltioiden viranomaiset ovat toimivaltaisia soveltamaan 85 artiklan 1 kohtaa, kunhan komissio ei ole aloittanut menettelyä seuraavien artiklojen nojalla: 2 artikla (puuttumattomuustodistuksen antaminen), 3 artikla (rikkomusten lopettaminen) tai 6 artikla (85 artiklan 3 kohdan mukaiset päätökset).

⁽³²⁾ Itävalta, Saksa, Ranska, Italia, Espanja, Belgia, Kreikka ja Portugali.

⁽³³⁾ Tanska, Suomi, Irlanti, Luxemburg, Alankomaat, Ruotsi ja Iso-Britannia.

⁽³⁴⁾ EYVL N:o C 262, 10.9.1996.

Kansallisten viranomaisten suorittama samanaikainen kansallisen kilpailulainsäädännön soveltaminen

113. Rooman sopimuksen tekemisestä vuonna 1958 lähtien jäsenvaltiot ovat säätäneet jonkin muotoista kilpailulainsäädäntöä tai muokanneet olemassa olevia lakeja kilpailunrajoitusten ja hallitsevan aseman väärinkäytösten suhteen. VI luvussa käsitellään jäsenvaltioiden vertikaalisia rajoituksia koskevia lakeja.

114. Kansallisia kilpailusäännöksiä tavallisesti sovelletaan silloin, kun vertikaalisen käytännön pääasialliset vaikutukset kohdistuvat yhden jäsenvaltion rajojen sisäisiin markkinoihin.

115. Kansallisilla kilpailuviranomaisilla on toimivalta panna täytäntöön kansallista kilpailulainsäädäntöä. Yleisesti ilmaistuna heillä on valtuudet tutkia, tehdä päätöksiä ja määrätä seuraamuksia. Kilpailuviranomaisten hallinnolliset päätökset voidaan joissain olosuhteissa antaa kansallisen tuomioistuimen käsiteltäväksi. Tutkintavaltuudet joissakin jäsenvaltioissa ovat yleensä laajemmat kuin komission valtuudet kahdessa tärkeässä suhteessa: monet maista suuntaavat tutkintatoimet yksilöitä vastaan ja tuomitsevat näitä, elleivät nämä toimi yhteistyössä, rangaistuksiin, joihin kuuluu vankeustuomio tuomioistuimen määräyksen noudattamatta jättämisestä. Niillä on myös poliisinvaltuudet mm. kotietsintäluvan saamiseen, joita ne voivat käyttää hyväkseen paikalla tapahtuvia tutkimuksia suorittaessaan.

116. Jäsenvaltioiden lakeja ei voi soveltaa ristiriitaisesti yhteisön oikeuden kanssa. Jos komissio on tehnyt päätöksen, jonka mukaan 85 artiklan 1 kohtaa ei sovelleta, kansallinen viranomainen on vapaa päättämään, että kansallista kilpailulainsäädäntöä on rikottu. Jos komissio kuitenkin myöntää poikkeusluvan 85 artiklan 3 kohdan nojalla, kansalliset viranomaiset eivät voi tehdä muunlaista päätöstä yhteisön oikeuden eikä kansallisen lainsäädännön nojalla.

* * * * *

IV luku

VERTIKAALISIA RAJOITUKSIA KOSKEVAT SÄÄNNÖT

I. 85 artiklan yleiset soveltamisedellytykset

117. Kuten olemme jo aiemmin todenneet, jakelusopimukset nostavat esille erityisongelmia niille yleisesti ominaisen kaksijakoisuuden vuoksi. Nämä sopimukset saattavat toimia sopivana välineenä, jonka avulla tietyt yritykset voivat päästä uusille markkinoille ja markkinoida tuotteitaan tehokkaasti. Toisaalta näitä sopimuksia voidaan käyttää myös kolmannen osapuolen markkinoillepääsyn jarruttamiseen ja yhteismarkkinoiden eristämiseen. Tämä kaksijakoisuus on synnyttänyt vilkasta keskustelua erityisesti siitä, missä kulkee se raja, milloin vertikaaliset rajoitukset kuuluvat 85 artiklan soveltamisalaan.

118. Yhteisöjen tuomioistuin määräsi yhdessä ensimmäisistä tuomioistaan, että 85 artikla koskee sekä horisontaalisia että vertikaalisia sopimuksia. Viimeksi mainittua koskien tuomioistuin tähdensi, että

jos valmistajien välinen kilpailu yleensä on selvempää kuin saman tavaramerkin jakelijoiden välinen kilpailu, 85 artiklan 1 kohdan kielto ei koske viimeksi mainittujen välistä kilpailua rajoittavaa sopimusta silloin, kun sopimus vahvistaa valmistajien välistä kilpailua⁽¹⁾.

Jotta tätä näkökantaa voidaan ymmärtää, on tärkeää huomioida Euroopan yhteisön perustamissopimuksen kilpailusäännöt kokonaisuutena. EY:n perustamissopimuksen 2 artiklassa ja 3 artiklan f kohdassa mainittuihin periaatteisiin pohjautuvan teleologisen tulkinnan mukaan yhteisön kilpailualaa koskevien säännösten tarkoitus ei siten ole ainoastaan talousjärjestelmän tehokkuuden suojeleminen, vaan ne toimivat myös välineenä, jolla voidaan edistää kansallisten talouksien yhdentymistä yhtenäismarkkinoiden perustamista varten. Yleisesti ottaen tällainen näkökanta johtaa toisaalta siihen, että saman merkin tuotteiden välisen kilpailun toimintaolosuhteiden hyödyntämiselle myönnetään itsenäinen tehtävä. Toisaalta, ja kun otetaan huomioon markkinoiden yhdentymistavoite, kaikkia järjestelmiä, joihin liittyy täydellinen aluesuoja, pidetään yleensä sopimuksen perustavoitteen vastaisena ja siten myös ristiriitaisena yhteisön kilpailusääntöjen kanssa. Kuten tulemme tuonempana näkemään, tällä viimeksi mainitulla tekijällä on erityinen merkitys komission kilpailupolitiikalle, jolle tällä alalla on ominaista jatkuva pyrkimys paljastaa mahdolliset rinnakkaiskauppaa ja passiivista myyntiä sopimusalueiden ulkopuolella häiritsevät sopimukset.

119. Tämän luvun tarkoituksena on eritoten muistuttaa jakelua koskevista ryhmäpoikkeusasetusten sisältämistä säännöksistä sekä valikoivasta jakelusta tehtyihin sopimuksiin sovellettavista periaatteista. Aiheen monitahoisuuden vuoksi ei tässä yhteydessä ole mahdollista kehittää yksityiskohtaista analyysiä yksittäisistä tapauksista, joissa 85 artiklan 3 kohtaa sovelletaan niihin tapauksiin, joita kyseiset asetukset eivät koske. Tässä luvussa ei myöskään ole tarkoitus tyhjentävästi selvittää komission noudattamaa, 85 artiklan 1 kohdan yleisiä soveltamisehtoja koskevaa käytäntöä. Viimeksi mainitun kohdalla seuraavaksi esitettyjen huomioiden tarkoituksena toimia yleisenä kehyksenä suuntaviivoille.

II. Jakelusopimustyypit

120. Komission käytännössä erotetaan neljä vertikaalisten sopimusten päätyyppiä: yksinmyynti-, yksinosto-, valikoivan jakelun sopimukset ja luvakesopimukset.

⁽³⁵⁾ Yhd. asiat 56/64 ja 58/64, *Grundig et Consten v. komissio*, tuomio 13.7. 1966 (Kok. 1966, s. 429).

Yksinmyyntisopimukset

121. Asetus N:o 1983/83 koskee yhtä käytännössä erityisen laajalle levinnyttä yksinmyyntisopimusten tyyppiä. Mainitun asetuksen 1 artiklan mukaan asetus koskee erityisesti “sopimuksia, joiden osapuolina on ainoastaan kaksi yritystä ja joissa osapuoli antaa toiselle osapuolelle sitoumuksen siitä, että se toimittaa tiettyjä tavaroita vain tälle osapuolelle myytäväksi edelleen koko yhteismarkkinoilla tai niiden määrätyllä alueella.” Käytännössä asetus N:o 1983/83 kattaa kaikki kahdenväliset yksinmyyntisopimukset, jotka koskevat lopputuotteita ja joilla on rajat ylittäviä vaikutuksia. Sopimukset, joissa tavarantoimittaja nimittää useampia kuin yhden yksinmyyjän sopimuksen kattamalle alueelle, eivät sitä vastoin kuulu mainitun asetuksen soveltamisalaan ja ne on siksi tutkittava tapauskohtaisesti. Asetus ei myöskään koske palvelujen tuottamisesta tehtyjä sopimuksia. Lisäksi kyseinen asetus kattaa ainoastaan jälleenmyyntitarkoituksessa tehdyt sopimukset⁽¹⁾. Komission asetuksen soveltamisalaan kuulumattomia sopimuksia koskeva päätöksentekokäytäntö on saanut vaikutteita 85 artiklan 3 kohdan laajemmasta tulkinnasta.

122. Kuten asetuksen N:o 1983/83 johdanto-osan 5-7 kappaleessa todetaan, asetuksen kaikki ehdot täyttävät yksinmyyntisopimukset “tehostavat yleensä jakelua”, koska valmistajan “ei tarvitse pitää yllä lukuisia liikesuhteita suuren jakelijoiden joukon kanssa ja koska toimimalla vain yhden jakelijan kanssa se pystyy helpommin voittamaan kansainvälisessä kaupassa kielellisistä, lainsäädännöllisistä tai muista eroista johtuvat jälleenmyynnin vaikeudet”. Lisäksi kyseiset sopimukset “helpottavat tuotteen myynnin edistämistä, luovat mahdollisuudet tehokkaalle toiminnalle markkinoilla ja toimitusten jatkuvuuteen sekä järjeistävät samalla jälleenmyyntiä; ne edistävät kilpailua eri valmistajien tuotteiden välillä”. Tällaiset sopimukset ovat usein tehokkain ja joskus myös, erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille, ainoa tapa päästä markkinoille. Tällaisten sopimusten ansiosta myös kuluttajat voivat hankkia erityisesti muissa jäsenmaissa valmistettuja tuotteita helpommin ja nopeammin.

123. Näistä eduista huolimatta kilpailevat yritykset eivät automaattisesti laadi keskinäisiä tai ei-keskinäisiä yksinmyyntisopimuksia. Siksi asetus ei koske näitä sopimuksia, jotka normaalisti on tutkittava tapauskohtaisesti. Ainoa poikkeus säännöstä ovat ei-keskinäiset sopimukset silloin, kun molempien osapuolten tai toisen niistä liikevaihto on alle 100 miljoona ecua. Tätä poikkeusta lukuunottamatta kilpailijoiden väliset yksinmyyntisopimukset on tutkittava tapauskohtaisesti, mikä tiettyjen edellytysten täytyessä voi johtaa yksittäispoikkeukseen⁽¹⁾.

Yksinostosopimukset

124. Asetus N:o 1984/83 koskee vain jälleenmyyntitarkoituksessa tehtyjä kahdenvälisiä yksinostosopimuksia. Näille sopimuksille on ominaista se, että jälleenmyyjä sitoutuu olemaan ostamatta sopimuksen kohteena olevia tuotteita muilta tavarantoimittajilta kuin toiselta sopimusosapuolelta (tai tämän nimeämältä kolmannelta osapuolelta). Tavarantoimittaja voi toimittaa tuotteita muillekin saman myyntialueen saman jakelutason jälleenmyyjille ja jälleenmyyjän myyntipyrkimyksiä eivät puolestaan estä mitkään alueelliset rajoitukset. Yksinostovelvoitteeseen liittyy kuitenkin usein kilpailua rajoittava

⁽³⁶⁾ Komission näkökannan mukaan jälleenmyynnin käsite kattaa myös toiminnan, joissa jälleenmyyjä pakkaa, laskee tai kaataa hänelle toimitetut tuotteet astiasta toiseen. Jos jälleenmyyjä tekee lisäpalveluksia tuotteiden laadun, säilymisen tai ulkonäön parantamiseksi, se, onko kyseinen sopimus tehty toimitettavien tuotteiden jälleenmyyntitarkoituksessa, määritetään näiden palvelujen tuoman lisäarvon avulla.

⁽³⁷⁾ Ks. esimerkiksi päätös *Moosehead/Whitbread*, EYVL N:o L 100, 20.4.1990, s. 15. Asiassa *Carlsberg/Interbrew* (ks. XXIV kertomus kilpailupolitiikasta, s. 419) komissio hyväksyi sopimuksen sillä ehdolla, että hintojen, mainostoimien ja kyseessä olevien tuotteiden asemointiin liittyviä toimintoja ei jätetty jälleenmyyjän harkinnan varaan.

lisävelvoite, jonka mukaan jälleenmyyjä ei saa valmistaa tai myydä sopimustuotteiden kanssa kilpailevia tuotteita. Asetuksen N:o 1984/83 johdanto-osan 3 kappaleessa todetaan, että “tämän asetuksen 1 artiklassa määriteltyyn ryhmään kuuluvat yksinostosopimukset saattavat olla perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdan mukaan kiellettyjä [...] näin on etenkin, jos sopimus kuuluu osana samanlaisista sopimuksista koostuvaan verkkoon, joka kokonaisuutena voi vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan”. Tällaiset sopimukset sitovat jälleenmyyjän yhteen tavarantoimittajaan ja saattavat joissakin tapauksissa merkittävästi haitata muiden yritysten pääsyä markkinoille. Tästä on seurauksena se, että edellä mainituilla rajoituksilla on merkitystä ensisijaisesti kilpailuoikeuden kannalta, koska niillä on vaikutusta tavaramerkkien väliseen kilpailuun.

125. Näin ollen on syytä lisätä, että asetuksen N:o 1984/83 edellytysten mukaiset yksinostosopimukset sisältävät sellaisia taloudellisia etuja, jotka oikeuttavat 85 artiklan 3 kohdan kannalta myönteiseen arvioon. Kuten johdanto-osan kappaleissa 5 - 7 sanotaan, yksinostosopimuksilla voidaan tehostaa tuotteiden valmistusta ja jakelua, koska sopimusosapuolet voivat suunnitella tavaroiden valmistuksen ja myynnin suuremmalla tarkkuudella ja pidemmäksi ajaksi sekä rajoittaa markkinaolojen muutoksista niille aiheutuvaa riskiä sekä alentaa valmistus-, varastointi- ja markkinointikustannuksia. Yksinostosopimukset ovat pienille ja keskisuurille yrityksille joskus ainoa tapa päästä markkinoille ja siten piristää kilpailua. Lisäksi tällaiset sopimukset helpottavat myynnin edistämistä ja luovat mahdollisuudet tehokkaalle toiminnalle markkinoilla, koska tavarantoimittaja yleensä antaa panoksensa jakeluverkon rakentamiseen. Kuluttajat puolestaan hyötyvät näiden sopimusten tuomista säännöllisistä toimituksista, koska he voivat hankkia sopimustavaroita nopeammin ja helpommin. Sopimusten hyväksymisen ehtona on kuitenkin se, että ne eivät merkittävästi haittaa muiden yritysten pääsyä markkinoille. Hiljattain käsitellyssä asiassa⁽³⁸⁾ komission täytyi evätä ryhmäpoikkeusetu, mikä johtui erityisesti kyseessä olevien sopimusten aiheuttamista syrjintävaikutuksista.

Kuten yksinmyyntisopimusten kohdallakin, edellä mainituista eduista huolimatta kilpailevat yritykset eivät automaattisesti laadi keskinäisiä tai ei-keskinäisiä yksinostosopimuksia. Asetus koskee vain ei-keskinäisiä sopimuksia silloin, kun molempien osapuolten tai toisen niistä liikevaihto on alle 100 miljoona ecua. Muut kilpailijoiden väliset sopimukset on tutkittava tapauskohtaisesti.

Oluen ja polttoaineen yksinosto

126. Edellä mainittujen yksinostoa koskevien yleisten seikkojen lisäksi oluen ja huoltamoiden suhteen sovelletaan joitain erityisnäkökohtia. Oluen ja huoltamoalan yksinostosopimuksia varten tavallisesti “tavarantoimittaja myöntää jälleenmyyjälle erityisiä kaupallisia tai rahoituksellisia etuja osallistumalla rahoitukseen, antamalla tai hankkimalla hänelle lainan edullisin ehdoin, järjestämällä hänelle liikepaikan tai toimitilat, antamalla hänen käyttöönsä välineistöä tai kalustoa taikka suorittamalla muita investointeja hänen hyväkseen...” (johdanto-osan 13 kappale). “Tavarantoimittajan jälleenmyyjälle antamat kaupalliset ja rahoitukselliset edut helpottavat huomattavasti juomien anniskeluun ja nauttimiseen käytettävien tilojen sekä huoltamoiden perustamista, ajanmukaistamista, ylläpitoa ja käyttöä; jälleenmyyjään kohdistuva yksinostovelvoite ja kieltä myydä kilpailevia tuotteita kannustavat jälleenmyyjää keskittämään kaikki käytettävissä olevat voimavaransa sopimustavaroiden myyntiin; tällaiset sopimukset johtavat pysyvään yhteistoimintaan osapuolten välillä antaen näille samalla mahdollisuuden kehittää ja pitää yllä sopimustavaroiden, asiakaspalveluiden ja jälleenmyyjän myyntiponnistelujen laatua; ne luovat mahdollisuudet myyntitoiminnan pitkän ajan suunnittelulle ja siten tuotannon ja jälleenmyynnin järjestämiselle taloudellisesti tehokkaalla tavalla; eri valmistajien tuotteiden välisen kilpailun takia osapuolena olevien yritysten on määrättävä juomien anniskeluun ja nauttimiseen käytettävien tilojen sekä huoltamoiden määrä ja laatu asiakkaiden toiveiden mukaisesti”

⁽³⁸⁾ Päätös joulukuun 23 päivältä 1992, *Langnese-Iglo GmbH*, EYVL, 26.7.1993, s. 1.

(johdanto-osan 15 kappale). Näiden objektiivisten hyötyjen saavuttamiseksi oluenjakelu ja huoltamotoiminta on rajoitettava niille osoitettuihin tiloihin. Tämä erottaa oluenjakelun ja huoltamotoiminnan yleisestä yksinostosta, jossa toiminnalle osoitetuille tiloille ei ole rajoituksia. Tästä syystä, jotta jälleenmyyjien kaupallinen vapaus turvataan ja jotta muut tavarantoimittajatkin pääsevät toimimaan jakelun vähittäismyyntitasolla, asetetaan aikarajoituksia ja määritellään tarkkaan tuotevalikoima, jonka sopimus voi kattaa. On huomattava, että pieniä panimoita suosivat oluetoimitussopimukset ovat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalan ulkopuolella⁽¹⁾.

Valikoivan jakelun sopimukset

127. Valikoivan jakelun sopimukset sisältävät yleensä molemminpuolisia velvoitteita sopimusosapuolille. Valmistaja sitoutuu toimittamaan tavaraa ainoastaan tietyt ammatilliset tai tekniset edellytykset täyttävälle jälleenmyyjille ja hyväksytyt jälleenmyyjät puolestaan kieltäytyvät myymästä tai hankkimasta sopimustuotteita viralliseen verkostoon kuulumattomilta tukku- tai vähittäismyyjiltä. Se käytetäänkö valikoivaa jakelua, riippuu yleensä tuotteen luonteesta.

128. Komission hallintokäytännön ja yhteisöjen tuomioistuimen oikeuskäytännön pohjalta voidaan erottaa kolme erilaista valikoivan jakelun tyyppiä, joille kaikille on ominaista sovellettavien hyväksymisperusteiden enemmän tai vähemmän rajoittava luonne⁽¹⁾.

- i) Ainoastaan *laadullisten* perusteiden soveltamiseen perustuvat verkostot. Tämän tyyppinen valikoivuus pohjautuu objektiivisiin perusteisiin, joiden tarkoituksena on määritellä jakelijan tai hänen henkilökuntansa oletettu ammatillinen pätevyys sekä ne tekniset ja toiminnalliset edellytykset, jotka jokaisen hyväksytyyn myyntipisteeseen tulee täyttää. Oikeudellisella tasolla komissio on jo ensimmäisistä päätöksistään lähtien soveltanut “järjen sääntöä”, jonka mukaan 85 artiklan 1 kohdassa mainittu kieltö ei periaatteessa koske näitä jakelujärjestelmiä silloin, kun jälleenmyyjien hyväksyminen noudattaa seuraavia kolmea vaatimusta⁽¹⁾: ensinnäkin,

⁽³⁹⁾ 22 päivänä kesäkuuta 1983 komission asetuksista (ETY) N:o 1983/83 ja N:o 1984/83 annetun komission tiedonannon johdanto-osan 40 kappale, EYVL N:o C 121, 13.5.1992.

⁽⁴⁰⁾ Mikään ryhmäpoikkeusasetus ei kata valikoivaa jakelua. Tämän luvun valikoivaa jakelutapaa koskevat huomiot perustuvat yhteisöjen tuomioistuimen ja ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen oikeuskäytäntöön sekä komission päätöskäytäntöön. Merkittävimmät yhteisöjen tuomioistuimen ja ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen käsittelemät aiheeseen liittyvät asiat ovat: asia 26/76, *Metro I*, 25.10.1977 (Kok. 1977, s. 1875); asia 31/80, *L'Oréal*, 11.12.1980 (Kok. 1980, s. 3775); asia 99/79, *Lancôme*, 10.7.1980 (Kok. 1980, s. 2511); asia 126/80, *Salonia*, 16.6.1981 (Kok. 1981, s. 1574); asia 210/81, *Demo-Studio Schmidt*, 11.10.1983 (Kok. 1983, s. 3045); asia 107/82, *AEG/Telefunken*, 25.10.1983 (Kok. 1983, s. 3151); asia 243/83, *Binon*, 3.7.1985 (Kok. 1985, s. 2034); asiat 25 ja 26/84, *Ford Werke II*, 17.9.1985 (Kok. 1985, s. 2725); asia 31/85, *ETA v. DK Investment*, 10.12.1985 (Kok. 1985, s. 3933); asia 75/84, *Metro II*, 22.10.1986 (Kok. 1986, s. 3076); asia T-19/91, *Vichy*, 27.2.1992. Komission päätöksistä ks. *Kodak*, EYVL N:o L 147, 7.7.1970, s. 24; *Omega*, EYVL N:o L 242, 5.11.1970, s. 22; *Bayerische Motoren Werke*, EYVL N:o L 29, 3.2.1975, s. 1; *SABA I*, EYVL N:o L 29, 3.2.1976, s. 19; *Junghans*, EYVL N:o L 30, 2.2.1977, s. 10; *Krups*, EYVL N:o L 120, 13.5.1980, s. 26; *Hasselblad*, EYVL N:o L 161, 12.6.1982, s. 18; *AEG/Telefunken*, EYVL N:o L 117, 30.4.1982, s. 15; *Ford Werke*, EYVL N:o L 327, 24.11.1983, s. 31; *Murat*, EYVL N:o L 348, 10.12.1983, s. 15; *SABA II*, EYVL N:o L 376, 31.12.1983, s. 41; *IBM Personal Computer*, EYVL N:o L 118, 5.4.1984, s. 24; *Grohe*, EYVL N:o L 19, 23.1.1985, s. 17; *Ideal Standard*, EYVL N:o L 20, 24.1.1985, s. 38; *Grundig*, EYVL N:o L 233, 30.8.1985, s. 1; *Ivoclar*, EYVL N:o L 369, 31.12.1985, s. 1; *Villeroy & Boch*, EYVL N:o L 376, 31.12.1985, s. 15; *Vichy*, EYVL N:o L 75, 21.3.1991, s. 57; *Yves Saint Laurent Parfums*, EYVL N:o L 12, 18.1.1992, s. 24; *Givenchy*, EYVL N:o L 236, 19.8.1992, s. 11.

⁽⁴¹⁾ Tätä yleistä johtopäätöstä on lievennettävä sellaisissa tapauksissa, joissa kyseessä olevat markkinat erityisesti valikoivan jakelun verkkojen lisääntymisen yhteisvaikutuksesta ovat niin jäykät ja siten järjestäytyneet, että näihin järjestelmiin sisältyvä kilpailutekijä ei enää riitä pitämään yllä tehokasta

laadullisuuden objektiivisten perusteiden pitää vastata kyseessä olevien tuotteiden luonnetta (*välttämättömyyden periaate*)⁽¹⁾; toiseksi, ne eivät saa perustua tavoitteeseen nähden liiallisiin vaatimuksiin, eli sellaisen erikoistuneen kaupallisen toiminnan ylläpitämiseen, jolla parhaissa olosuhteissa voidaan varmistaa sopimustuotteiden myynti (*suhteellisuusperiaate*); kolmanneksi, laadulliset valintaperusteet on laadittava samalla tavalla kaikille mahdollisille jälleenmyyjille eikä niitä saa soveltaa syrjivästi (*syrjimättömyyden periaate*).

- ii) Verkostot, joihin pääsevät vain jälleenmyyjät, jotka täyttävät tietyt laadulliset perusteet ja jotka myös pystyvät myös sitoutumaan *luonteeltaan myyntiä edistäviin* lisävelvoitteisiin, eivät kuulu “järjen säännön” piiriin ja kuuluvat siis 85 artiklan 1 kohdassa mainitun kiellon soveltamisalaan. Koska näiden lisävelvoitteiden avulla voidaan kuitenkin keskittää jakelu tehokkaimpiin myyntipisteisiin ja siten järjeistää tuotteiden jakeluun ja hyväksytyjen myyntipisteiden avustamiseen liittyvien kulujen jakautumista, nämä verkostot voivat yleensä 85 artiklan 3 kohdan nojalla saada poikkeusedun.
- iii) Verkostot, joissa valmistaja rajoittaa jälleenmyyjien lukumäärää pelkästään *määrällisten* perusteiden pohjalta (perustuen esimerkiksi alueen ostokykyyn), kuuluvat periaatteessa 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan. Tällä hetkellä komissio ei salli poikkeuksen myöntämistä kuin aivan erikoistapauksissa⁽¹⁾.

Luvakesopimukset

129. Asetus N:o 4087/88 kattaa sopimukset, joilla yritys, luvakkeenantaja, antaa toiselle osapuolelle, luvakkeensaajalle, välitöntä tai välillistä taloudellista vastiketta vastaan oikeuden hyödyntää luvaketta määrättyjen tuotetyyppien ja/tai palvelujen markkinoimisessa. Tässä yhteydessä luvakkeella tarkoitetaan teollis- ja tekijänoikeuksien kokonaisuutta (tavaramerkit, toiminimet, liiketunnukset, hyödyllisyysmallit ja mallit, tekijänoikeudet, tietotaito ja patentit), jota käytetään hyväksi myytäessä tavaroita edelleen loppukäyttäjille tai tarjottaessa palveluja heille. Luvakeverkoilla on kolme pääasiallista piirrettä: (I) yhteisen nimen tai liiketunnuksen käyttö ja sopimustilojen yhdenmukainen asu, (II) tietotaidon luovuttaminen luvakkeenantajalta luvakkeensaajalle, (III) luvakkeenantajan luvakkeensaajalle antama kaupallinen ja tekninen apu.

130. Asetuksen N:o 4087/88 lähtökohtana on periaate, jonka mukaan lausekkeet, jotka “joko ovat keskeisiä verkon yhteisen erityisluonteen suojaamiseksi ja sen maineen säilyttämiseksi taikka estävät sen, että luvakkeenantajan antama taitotieto ja apu hyödyttäisivät kilpailijoita” (johdanto-osan 11 kappale), eivät kuulu 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan. Erityisesti 3 artiklan 2 kohdassa luetellaan velvoitteita, jotka eivät kuulu mainitun kiellon piiriin. Näitä ovat erityisesti velvoite (I) osallistua luvakkeenantajan järjestämään koulutukseen; (II) soveltaa luvakkeenantajan kehittämiä kaupallisia menetelmiä; (III) noudattaa luvakkeenantajan määräyksiä laitteistoista ja sopimustilojen tai sopimuksessa tarkoitettujen kuljetusvälineiden asusta; (IV) sallia luvakkeenantajan tarkastaa, että annettuja määräyksiä on noudatettu; (V) olla vaihtamatta sopimustilojen sijaintia ilman luvakkeenantajan suostumusta; (VI) olla luovuttamatta luvakesopimuksen mukaisia oikeuksia ja velvoitteita ilman luvakkeenantajan suostumusta; (VII) olla ilmaisematta sivullisille, edes sopimuksen päättymisen jälkeen, luvakkeenantajan luovuttamaa tietotaitoa siinä määrin, kun se ei ole yleistä tietoa; (VIII) antaa luvakkeenantajalle tiedoksi luvakesopimuksen hyväksi käyttämisestä saamansa kokemukset

kilpailua. Tällaisissa tapauksissa kyseessä oleva järjestelmä saattaa kuulua 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan ja sitä on siksi tutkittava 85 artiklan 3 kohdan valossa.

⁽⁴²⁾ Komissio on tähän asti suhtautunut myönteisesti korkean teknologian tuotteiden, joidenkin erikoistuotteiden (esim. painotuotteiden) ja joidenkin ylellisyystuotteiden aloilla toimiviin jakeluverkkoihin.

⁽⁴³⁾ Ks. esimerkiksi autojen jälleenmyyntiä koskeva asetus N:o 4075/95.

sekä antaa tälle ja muille luvakkeensaajille tällaisesta kokemuksesta johtuvan tietotaidon muu kuin yksinomainen käyttöluva; (IX) olla käyttämättä tietotaitoa, johon luvakkeenantaja on antanut käyttöluvan, muihin tarkoituksiin kuin luvakesopimuksen hyväksi käyttämiseen; (X) ilmoittaa luvakkeenantajalle niiden teollis- tai tekijänoikeuksien loukkauksista, joihin hänellä on käyttöluva, sekä nostaa kante loukkaajia vastaan tai avustaa luvakkeenantajaa tällaisissa menettelyissä loukkaajaa vastaan.

131. Luvakesopimukset saattavat kuitenkin sisältää kilpailua rajoittavia lausekkeitä, kuten yksinmyyntialueen myöntäminen luvakkeensaajalle tai luvakkeensaajan velvoite olla myymättä tai käyttämättä kilpailevia tuotteita osana palvelujaan. Tällaiset rajoitukset kuuluvat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, mutta niille voidaan tietyin ehdoin myöntää poikkeuset. Mahdollisiin kilpailunrajoituksiin liittyviä haittoja arvioidaan asetuksen N:o 4087/88 säännösten lisäksi myös rajoituksista mahdollisesti aiheutuvien positiivisten vaikutusten valossa. On yleisesti tiedossa, että rajoitukset itse asiassa saattavat parantaa jakelua "mahdollistaessaan luvakkeenantajalle yhtenäisen verkon perustamisen rajoitetuin investoinnein, mikä saattaa auttaa uusien kilpailijoiden, erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten, markkinoille pääsyä ja siten lisätä merkkien välistä kilpailua; ne mahdollistavat myös sen, että itsenäiset kauppiat voivat perustaa jakelupisteitä nopeammin ja paremmilla menestymismahdollisuuksilla kuin ilman luvakkeenantajan kokemusta ja neuvoja; heillä on siten mahdollisuus kilpailla tehokkaammin suurten jakeluyritysten kanssa" (johdanto-osan 7 kappale). Luvakesopimukset hyödyttävä kuluttajia, koska yhtenäisestä verkosta saavat edut (takaavat tavaroiden ja palveluiden tasaisen laadun) yhdistyvät niissä liikkeensä tehokkaasta toiminnasta henkilökohtaisesti kiinnostuneisiin kauppiaisiin (johdanto-osan 8 kappale).

132. Asetus N:o 4087/88 ei kata luvakesopimuksia, joiden osapuolina on enemmän kuin kaksi yritystä, eikä teollisia tai tukkumyynnin luvakesopimuksia taikka kilpailijoiden välisiä luvakesopimuksia⁽⁴⁴⁾.

III. Tärkeimpien vertikaalisten rajoitusten arviointi

133. Tästä eteenpäin eri vertikaaliset rajoitukset ryhmitellään ja niitä käsitellään systemaattisesti sopimustyypeittäin seuraavassa järjestyksessä: (a) sopimusosapuolille alueellisen suojelun toteuttavat lausekkeet; (b) jakelijan tavaran hankkimiseen liittyvät velvoitteet, niihin liittyvät sidosmyyntilausekkeet mukaanlukien; (c) jakelijan myyntivelvoitteisiin liittyvät lausekkeet, hintapolitiikkaan liittyvät lausekkeet mukaanlukien; (d) jälleenmyyjän kilpailurajoituslausekkeet; (e) velvoitteet, joilla rajoitetaan asiakaskuntaa, jolle jakelijalla on oikeus toimittaa tavaraa.

Alueelliset rajoitukset

Yksinmyyntisopimukset

134. Yksinmyyjälle myönnettyistä oikeuksista seuraava alueellinen suojele saattaa tapauksesta riippuen vaihdella yksinoikeutta koskevia lausekkeiden *ankaruuden* mukaan. Komission ja yhteisöjen tuomioistuimen noudattaman käytännön tarkoituksena on selvittää, toteuttavatko lausekkeen kohde tai vaikutukset myyjälle ehdottoman vai ainoastaan suhteellisen alueellisen suojelun.

⁽⁴⁴⁾ Asetus N:o 4087/88 kattaa kuitenkin *luvakesuhteen pääsopimukset*, joissa luvakkeenantaja antaa toiselle pääsopimuksen mukaiselle luvakkeensaajalle taloudellista vastiketta vastaan oikeuden käyttää luvaketta hyväksi tekemällä luvakesopimuksia muiden osapuolien (luvakkeensaajien) kanssa.

135. Asetuksessa N:o 1983/83 mainitaan kaksi tilannetta, jotka toteuttavat *ehdottoman alueellisen suojelun*. Ensimmäinen toteutuu, kun ”käyttäjät voivat hankkia sopimustuotteita sopimusalueella vain yksinmyyjältä ja jos heillä ei ole vaihtoehtoista hankintalähdettä sopimusalueen ulkopuolella” (3 artiklan c kohta). Toinen tilanne selvitetään 3 artiklan d kohdassa, jonka mukaan ehdoton alueellinen suojelu toteutuu, kun toinen osapuolista estää rinnakkaistuonnin sopimusalueella. Klassinen esimerkki tästä on teollisoikeuksien käyttäminen estämään tuomasta ”sopimusalueella asianmukaisesti merkittyjä tai muuten asianmukaisesti markkinoille saatettuja sopimustuotteita” (3 artiklan d kohdan 1 alakohta). Komission päätöksentekokäytännön yhteydessä on havaittu joitakin rinnakkaiskauppaa estäviä erikoisrajoituksia, kuten esimerkiksi valmistajan takuuseen⁽¹⁾ tai tuotteen toimittamiseen⁽¹⁾ liittyviin ”olennaisiin palveluihin” vaikuttavat rajoitukset.

Näihin rajoituksiin saattavat kuulua myös jotkut tuotteiden eriyttämiseen tai hintojen määränpäämarkkinoiden maantieteellisen sijainnin mukaiseen eriyttämiseen liittyvät käytännöt⁽¹⁾. Tällaisiin alueellisiin rajoituksiin sovelletaan yleensä 85 artiklan 1 kohtaa eivätkä ne yleensä oikeuta 85 artiklan 3 kohdan mukaisiin poikkeuksiin. Komissio menettelee systemaattisesti samalla tavoin tuotteen EU:n jäsenvaltioihin *edelleen viemistä rajoittavien* yksinmyyntisopimusten kohdalla⁽¹⁾. Siten esimerkiksi olisi 85 artiklan määräysten vastaista tehdä alennusten myöntämisoikeus riippuvaiseksi siitä, että sopimustuotteita ei viedä edelleen muihin jäsenvaltioihin⁽¹⁾. Myöskään tietyt toimet, joiden tarkoituksena on antaa yksinmyyjälle lisäsuojaa *hintojen eriyttämispolitiikan* avulla muiden rinnakkaisviejien vahingoksi, eivät komission mielestä ole 85 artiklan 3 kohdan vaatimusten mukaisia⁽¹⁾. Tämän linjan mukaisesti niin ikään myyntiehdot, joiden nojalla ostajien on maksettava tuotteesta *määränpäämaan hinta* eikä myyjän maassa voimassa oleva hinta, saattavat komission mielestä rikkoa 85 artiklaa⁽¹⁾.

136. *Suhteelliselle alueelliselle suojelulle* on suojelun laajuudesta riippumatta ominaista se, että käyttäjille jää mahdollisuus hankkia sopimustuotteita muiltakin kuin yksinmyyjältä ja että välikäsille jää mahdollisuus rinnakkaistuoda mainittuja tuotteita sopimusalueelle. Tarkemmin sanottuna yksinmyyjä saa suhteellista alueellista suojelua, jos sopimus rajoittuu:

⁽⁴⁵⁾ Ks. erityisesti päätös *Zanussi* (EYVL N:o L 322, 16.11.1978) sekä komission kanta asioissa *Matsushita Electrical Trading Company* (XII kertomus kilpailupolitiikasta, 1982, kohta 77), *Ford Garantie Deutschland* (XIII kertomus kilpailupolitiikasta, 1983, kohdat 104 - 106), *Fiat* (XIV kertomus kilpailupolitiikasta, 1984, kohta 70) ja *XVI kertomuksen kilpailupolitiikasta*, 1986, kohdassa 56 mainitut huomiot.

⁽⁴⁶⁾ Ks. asiaan liittyen *XIX kertomus kilpailupolitiikasta*, kohta 45, joka koskee asiaa *AKZO Coatings*.

⁽⁴⁷⁾ Tällaista menettelytapaa tarkasteltiin kesäkuun 22 päivän 1993 päätöksen *Zera/Montedison* (EYVL N:o L 272, 4.11.1993, s. 28) yhteydessä.

⁽⁴⁸⁾ Tästä asiasta on runsaasti ennakkopäätöksiä. Ks. viimeisimmistä päätöksistä erityisesti asiassa *C-277/87, Sandoz* (Kok. 1990, s. 45), annettu kieltopäätös (EYVL N:o L 222/28, 1987), jonka yhteisöjen tuomioistuin kaikilta osin vahvisti; yhteisöjen tuomioistuimen 1987 vahvistama sakkopäätös (10.8.1987, EYVL N:o L 222/1) asiassa *C-279/87, Tipp-Ex* (Kok. 1990, s. 261); kaksi vuonna 1991 hyväksyttyä sakkopäätöstä asiassa *Viho/Toshiba* (päätös 5.6.1991, EYVL N:o L 287, 17.10.1991, s. 39) ja asiassa *Gosme/Martel* (päätös 15.5.1991, EYVL N:o L 185, 11.7.1991, s. 23); vuonna 1992 hyväksytyt sakkopäätökset asiassa *Netwitt/Dunlop/Slazenger International* (päätös 18.3.1992, EYVL N:o L 131, 16.5.1992), asiassa *Viho/Parker Pen* (päätös 15.7.1992, EYVL N:o L 233, s. 27) ja asiassa *Ford Agricultural* (päätös 15.12.1992, EYVL N:o L 20, s. 1).

⁽⁴⁹⁾ Ks. päätökset *Pittsburgh Corning Europe/Formica Belgium/Hertel* (EYVL N:o L 72, 5.12.1972, s. 35) ja *Sperry New Holland* (EYVL N:o L 376, 31.12.1985, s. 26).

⁽⁵⁰⁾ Ks. erityisesti yhteisöjen tuomioistuimen tuomiollaan asiassa 30/78, *Distillers Company Ltd. v. komissio* (Kok. 1980, s. 2229) vahvistama päätös *Distillers* 22 päivältä joulukuuta 1977 (EYVL N:o L 50, 22.2.1978, s. 16), johon ei kuitenkaan sovellettu 85 artiklan 3 kohtaa, koska asiasta ei tehty asetuksen N:o 17/62 mukaista ilmoitusta. Ks. myös asia *Johnny Walker Red Label*, XVII kertomus kilpailupolitiikasta (1987), kohta 65.

⁽⁵¹⁾ Ks. päätös *Kodak* (EYVL N:o L 147, 7.7.1970, s. 24).

- tavarantoimittajan velvoitteeseen toimittaa tiettyjä tuotteita vain yksinmyyjälle (asetus N:o 1983/83, 1 artikla) ja ”olla toimittamatta sopimustavaroita käyttäjälle sopimusalueella” (asetus N:o 1983/83, 2 artiklan 1 kohta); ja
- tavarantoimittajan velvoitteeseen ”olla sopimusalueen ulkopuolella mainostamatta sopimustavaroita sekä sinne perustamatta sivuliikettä ja siellä pitämättä sopimustavaroiden jakeluväristä” (asetus N:o 1983/83, 2 artiklan 2 kohdan c alakohta).

137. Näissä tapauksissa tavarantoimittaja voi ainoastaan kieltää yksinmyyjää noudattamasta aktiivista myyntipolitiikkaa sopimusalueen ulkopuolella. Tämä merkitsee sitä, että yksinmyyjään kohdistuu *välillistä* kilpailupainetta muiden yksinmyyjien taholta, sillä viimeksi mainitut voivat vapaasti toimittaa tavaraa sopimusalueen ulkopuolisille käyttäjille tai välittäjille silloin, kun tavara kysytään, vaikkei myyjä sitä erityisesti markkinoi (*passiivinen myynti*). Tällaiseen suhteellisen alueellisen suojelun järjestelmään sovelletaan asetuksen N:o 1983/83 mukaista ryhmäpoikkeusta.

Yksinostosopimukset

138. Asetuksessa N:o 1984/83 myönnetään poikkeus rajoitetuksi ajaksi yksinostovelvoitteelle, johon *ei liity myönnettyä myyntialuetta*. Erityisesti 2 artiklan 1 kohdassa tarkennetaan, että ”tavarantoimittajalle ei saa määrätä muuta kilpailunrajoitusta kuin velvoitteen olla toimittamatta sopimustavaroita tai sopimustavaroiden kanssa kilpailevia tavaroita jälleenmyyjän myyntiportaalle tälle uskotulla myyntialueella”. Tämä merkitsee sitä, että silloin kun sopimus kuuluu 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, tavarantoimittajalle on jätävä vapaus toimittaa tavaraa muille jälleenmyyjän pääasiallisella myyntialueella oleville liikkeenharjoittajille ja toimia mainitun alueen eri jakelutasoilla. Jos yksinostosopimuksella halutaan hyödyntää ryhmäpoikkeusta, sopimus ei saa asettaa jälleenmyyjän myyntitoiminnalle alueellisia rajoituksia. Näin jälleenmyyjälle jää vapaus *aktiivisesti* etsiä asiakkaita pääasiallisen myyntialueensa ulkopuolelta.

139. 16 artiklassa todetaan, että jos tavarantoimittaja myöntää jälleenmyyjälle yksinmyyntioikeuden jollain alueella, sopimus on tutkittava asetuksen N:o 1983/83 valossa eikä asetusta N:o 1984/83 enää sovelleta.

Oluen ja polttoaineen yksinosto

Vaikka alueellisia rajoituksia ei voida asettaa jälleenmyyjien myyntitoiminnalle, sopimuksessa on selvästi osoitettava tilat, joissa sopimusta sovelletaan. Jälleenmyyjä on kuitenkin vapaa suorittamaan kilpailevia liiketoimia muista tiloista.

Valikoivan jakelun sopimukset

140. Kun valikoivan jakelun verkon myöntäminen pohjautuu *määrällisiin* perusteisiin, kyseinen järjestelmä varmistaa kullekin hyväksytylle jälleenmyyjälle *yksinmyyntialueen myöntämisestä aiheutuvaa alueellista suojelua vastaavan alueellisen suojelun*. Kuten olemme aikaisemmin todenneet, tällainen järjestelmä kuuluu eittämättä 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, eikä se yleensä täytä 85 artiklan 3 kohdan poikkeuksen vaatimia edellytyksiä.

141. Tavarantoimittaja ei saa velvoittaa hyväksymiään jälleenmyyjä olemaan toimittamatta yhteismarkkinoiden alueella sopimustuotteita loppukäyttäjille näiden asuinpaikan mukaan. Tavarantoimittaja ei myöskään saa asettaa hyväksymilleen jälleenmyyjille sellaisia velvoitteita, jotka saattavat johtaa markkinoiden eristymiseen. Valmistajan on sallittava jakelijansa hankkivan tavaraa keneltä tahansa jakeluverkon jäseneltä (yksinmyyntiagentit, hyväksytyt tukku- ja/tai vähittäismyyjät)

yhteismarkkinoiden alueella. Valmistajan on myös jätettävä hyväksytyille jakelijoille vapaus myydä sopimustuotteita mihin tahansa yhteisön jäsenvaltioon asettautuneelle verkon jäsenelle. Ennen kuin komissio voi antaa puuttumattomuustodistuksen tai myöntää poikkeuksen, se vaatii, että valikoivan jakelun sopimus ei estä *joko saman jäsenvaltion alueelle tai muuhun jäsenvaltioon asettautuneiden hyväksytyjen jakelijoiden välisiä ristikkäistoimituksia*⁽¹⁾.

Luvakesopimukset

142. Luvakeverkko, johon liittyy alueellisia rajoituksia, kuuluu yleensä 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan ja se voi saada asetuksessa N:o 4087/88 säädetyn poikkeusedun ainoastaan silloin, kun *rajoituksista ei synny ehdotonta alueellista suojelua*.

143. Asetuksessa annetaan luvakkeenantajalle mahdollisuus myöntää luvakkeensaajalle *yksinmyyntialue*, ja siksi siinä myönnetään poikkeusetu ryhmälle velvoitteita, joiden tarkoituksena on rajoittaa luvakkeenantajan toimintaa myönnetyn alueen sisällä ja luvakkeensaajan toimintaa myönnetyn alueen ulkopuolella⁽¹⁾.

144. Jos sopimusosapuolet sitä vastoin suoraan tai epäsuorasti⁽¹⁾ estävät loppukäyttäjää hankkimasta sopimustuotteita tai -palveluja asuinpaikan mukaan tai markkinoiden eristämistarkoituksessa käyttävät erilaisia laatuvaatimuksia näille tuotteille tai palveluille eri jäsenvaltioissa, asetusta ei enää sovelleta. Lisäksi asetuksessa N:o 4087/88 tarkennetaan, niin ikään markkinoiden eristämisen estämiseksi, että kyseessä oleva sopimukset *eivät saa rajoittaa ristikkäistoimituksia* luvakeverkon jäsenten välillä tai näiden ja luvakkeenantajan perustamien toisten rinnakkaisten verkkojen jäsenten välillä⁽¹⁾.

Tavaran hankkimista koskevat velvoitteet

Yksinmyyntisopimukset

145. Asetuksessa N:o 1983/83 ei myönnetä poikkeusta *yksinostovelvoitteelle*, eli ”velvoitteelle hankkia sopimustavaroita jälleenmyyntiä varten vain sopijapuolelta” (2 artiklan 2 kohdan b alakohta) silloin, kun velvoitteesta sovitaan vain sopimuksen voimassaoloajaksi (johdanto-osan 8 kappale).

⁽⁵²⁾ Silloin, kun sopimuksella saattaa olla vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, komissio vaatii, että myös EU:n alueelle asettautuneiden verkon hyväksytyjen jäsenten ja vapaakauppasopimuksen tehneisiin maihin tai muihin maihin asettautuneiden jäsenten välinen ristikkäiskauppa on mahdollista.

⁽⁵³⁾ Kysymyksessä on erityisesti ”luvakkeenantajan velvoite yhteismarkkinoiden määrätyn alueen, sopimusalueen, osalta:

- olla antamatta sivullisille oikeutta käyttää hyväksi luvaketta tai sen osaa,
- olla käyttämättä itse luvaketta hyväksi tai markkinoimatta itse vastaavalla tavalla tavaroita tai palveluja, joita luvake koskee,
- olla toimittamatta luvakkeenantajan tavaroita itse sivullisille” (2 artiklan a kohta).

Toisaalta luvakkeensaajalle voidaan asettaa ”velvoite käyttää luvaketta hyväkseen ainoastaan sopimustiloista käsin” (2 artiklan c kohta). Lisäksi luvakkeensaajalle voidaan asettaa ”velvoite pidättäytyä hankkimasta asiakkaita sopimusalueen ulkopuolelta tavaroille tai palveluille, jota luvake koskee” (2 artiklan d kohta). 2 artiklan b kohdassa myönnetään poikkeus pääsopimuksen mukaisen luvakkeensaajan velvoitteelle ”olla tekemättä luvakesopimuksia sopimusalueen ulkopuolelta olevien sivullisten kanssa”.

⁽⁵⁴⁾ Epäsuorista rajoituksista puhuttaessa on mainittava asetuksen 4 artiklan b kohta, jonka mukaan luvakkeenantajan velvoittaessa luvakkeensaajan täyttämään luvakkeenantajan tavaroista annetut *takuut* velvoitteen on koskettava kaikkien luvaketta käyttävien verkkoon kuuluvien tai muiden jälleenmyyjien, jotka antavat samanlaisen takuun, yhteismarkkinoilla toimittamia tällaisia tavaroita.

⁽⁵⁵⁾ 4 artiklan a kohta. Esimerkkinä rinnakkaisjakelusta mainittakoon luvakkeensaajien verkon ja hyväksytyjen jakelijoiden verkon yhtäaikainen toiminta. Ks. tähän liittyen päätös *Charles Jourdan* (EYVL N:o L 35, 7.2.1989, s. 11).

146. Sidosmyyntilausekkeitä ei pidetä ristiriitaisina 85 artiklan 3 kohdan kanssa.

147. Asetuksen N:o 1983/83 2 artiklan 3 kohdan a alakohdassa luetellaan esimerkinomaisesti muita yksinmyyjälle mahdollisesti asetettavia tavarankäytön hankkimiseen liittyviä velvoitteita. Kyse on nimenomaan lausekkeista, joilla velvoitetaan yksinmyyjää ostamaan *vähimmäismäärä ja/tai täydellinen valikoima* sopimustuotteita. Tällaisia velvoitteita ei periaatteessa pidetä 85 artiklan 1 kohdassa tarkoitettuina rajoituksina. Niitä ei kuitenkaan saa muotoilla tai soveltaa siten, että niihin tulee kielletyn kilpailun piirteitä⁽¹⁾. Esimerkiksi velvoitteesta ostaa vähimmäismäärä tuotteita saattaa käytännössä aiheutua samanlaisia vaikutuksia kuin kilpailunrajoituslausekkeesta ja silloin saattaa olla tarpeellista tutkia estääkö sopimus siinä taloudellisessa tilanteessa, jossa se tulee voimaan, kilpailevien tavarantoimittajien markkinoille pääsyä merkittävästi. Jos tällainen este on olemassa, sopimus ei enää täytä poikkeusehtoja edes yksittäisellä tasolla.

Yksinostosopimukset

148. *Yksinostovelvoitteet* ovat asetuksessa N:o 1984/83 tarkoitettujen ryhmäpoikkeusten tärkein piirre. Asetuksen 1 artiklan mukaan asetuksen soveltamisala rajoittuu vain niihin sopimuksiin, joiden nojalla jälleenmyyjä hankkii kaikki sopimustuotteet toiselta sopimusosapuolelta⁽¹⁾. Joissakin tapauksissa osittaiset hankintasopimukset saattavat vaatia yksittäispoikkeusta, joka yleensä myönnetään, jos sopimus ei sisällä 85 artiklan 1 kohdan kanssa ristiriidassa olevia rajoituksia. Asetus kattaa myös sopimukset, joihin sisältyy *englantilainen lauseke*, eli lauseke, joka antaa jälleenmyyjille mahdollisuuden ostaa kyseisiä tuotteita muilta tavarantoimittajilta silloin, kun nämä pystyvät myymään sopimusosapuolta edullisemmilla hinnoilla ja ehdoilla⁽¹⁾. Jälleenmyyjä vapautuu yksinoston velvoitteesta myös silloin, kun sopimusosapuoli ei pysty toimittamaan tavaraa.

149. Ryhmäpoikkeussääntöjä ei sovelleta *sidosmyyntiin*, eli silloin, kun ”yksinostovelvoite koskee sopimuksen mukaan useaa tavaroiden lajia, eivätkä nämä tavarat luonteensa vuoksi tai kauppatavan perusteella liity toisiinsa” (3 artikla c kohta). Tämä merkitsee sitä, että ryhmäpoikkeussäännöksiä voidaan käyttää hyväksi ”tietystä tuotteesta tai tuotteiden ryhmästä” (johdanto-osan 11 kappale) tehdyissä sopimuksissa. Tällöin tuotteiden merkki tai nimi on tarkennettava sopimuksessa⁽¹⁾. Jotta sopimustuotteet voidaan laskea kuuluvaksi samaan valikoimaan, niiden välillä on oltava teknisistä syistä (esim. lisätarvikkeet, varaosat), kaupallisista syistä (esim. tuotteilla sama käyttötarkoitus) tai kaupallisesta käytännöstä (yleensä yhdessä myytävät tuotteet) johtuva sidos. Komission päätöksentekokäytäntönä on ollut, että silloin kun sopimus merkittävästi vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kilpailuun, sidosmyyntilausekkeille ei yleensä myönnetä yksittäispoikkeusetua.

⁽⁵⁶⁾ Ks. erityisesti kohta 19 kesäkuun 22 päivän 1983 tiedotteessa (EYVL N:o C 101, 13.4.1984, s. 2), joka koskee asetuksia (ETY) N:o 1983/83 ja (ETY) N:o 1984/83. Joissakin tapauksissa esimerkiksi velvoitteella ostaa vähimmäismäärä tuotteita saattaa käytännössä olla samanlaisia vaikutuksia kuin kilpailunrajoituslausekkeella.

⁽⁵⁷⁾ Asetuksia (ETY) N:o 1983/83 ja (ETY) N:o 1984/83 koskevan tiedotteen 35 kohta. Toisin sanoen, jos ostovelvoite on määrätty koskeväksi vain pientä osaa jälleenmyyjän tarpeista, ryhmäpoikkeus ei koske sopimusta vaan tällaiset sopimukset on tutkittava tapauskohtaisesti.

⁽⁵⁸⁾ Ks. asetuksia (ETY) N:o 1983/83 ja (ETY) N:o 1984/83 koskevan tiedotteen 35 kohta. Päätöstä BP Kemi-DDSF (EYVL N:o L 286, 14.11.1979, s. 32), jonka yhteydessä komissio katsoi, että englantilainen lauseke rajoitti kilpailua, on tulkittava olosuhteiden valossa eikä se näyttäisi olevan ristiriidassa mainitussa tiedotteessa olevan yleisen periaatteen kanssa.

⁽⁵⁹⁾ 36 kohta kesäkuun 22 päivänä 1983 annetussa tiedonannossa (EYVL N:o C 101, 13.4.1984, s. 2), joka koskee asetuksia (ETY) N:o 1983/83 ja (ETY) N:o 1984/83.

150. Mitä tulee kyseessä olevan velvoitteen keston, asetuksen 3 artiklan d kohdan mukaan poikkeusta ei enää sovelleta kun ”sopimus tehdään määräämättömäksi ajaksi tai yli viideksi vuodeksi”. Päätöksentekokäytäntö on osoittanut komission omaksuneen tiukan kannan pitkäaikaisia tai määräämättömäksi ajaksi sovittuja yksinostosopimuksia kohtaan.

151. Asetuksessa N:o 1984/83 luetellaan esimerkinomaisesti muita tavaran hankkimiseen liittyviä velvoitteita, jotka periaatteessa eivät ole 85 artiklan 1 kohdan vastaisia. Kyse on nimenomaan lausekkeista, joilla velvoitetaan jälleenmyyjää ostamaan *vähimmäismäärä* ja/tai *täydellinen valikoima* sopimustuotteita. Niiden asema asetuksessa N:o 1984/83 ei merkittävästi eroa vastaavien yksinmyyntisopimusten asemasta.

Oluen ja polttoaineen yksinosto

Oluen jälleenmyyjä voidaan ainoastaan velvoittaa ostamaan yksinoikeudella tavarantoimittajalta tiettyjä oluita tai tiettyjä oluita ja muita sopimuksessa määritellyjä juomia. Jakelija on kuitenkin vapaa myymään oluita, jotka ovat erityyppisiä kuin sopimusten nojalla toimitetut oluet edellyttäen, että tällaiset oluet ovat pulloissa, tölkeissä tai muissa pienissä pakkauksissa. Jakelijan on myös oltava vapaa muiden tavaroiden ja palvelujen kuin sopimuksessa määriteltujen juomien hankintaan. Huoltamoalalla jälleenmyyjä voidaan velvoittaa ainoastaan hankkimaan yksinostona tavarantoimittajalta tiettyjä öljypohjaisia moottoriajoneuvojen polttoaineita tai näitä samoja polttoaineita sekä muita sopimuksessa määritellyjä polttoaineita. Hänet voidaan myös velvoittaa hankkimaan tavarantoimittajan voiteluaineita huoltamossa käytettäväksi jos tavarantoimittaja on auttanut voitelupisteen tai muiden voitelulaitteiden rahoittamisessa. Muutoin jakelijan on oltava vapaa kyttykaupoista.

Valikoivan jakelun sopimukset

152. Jotta valikoivan jakelun verkoista tehdyt sopimukset eivät olisi ristiriidassa 85 artiklan 1 l kohdan kanssa ja jotta ne voisivat saada 85 artiklan 3 kohdan mukaisen poikkeusedun, sopimuksissa ei saa olla *yksinostolausekkeitä*. Yksinostovelvoitteiden seurauksena olisi verkon jäsenten välisten ristikkäistoimitusten estyminen, mikä johtaisi kyseisten markkinoiden eristymiseen.

153. Komissio kylläkin hyväksyy, että tavarantoimittaja velvoittaa hyväksytyt jakelijat ostamaan *suoraan* itseltään *vähimmäismäärän* sopimustuotteita, kuitenkin sillä ehdolla, että ostojen määrä pysyy kohtuullisen rajan alapuolella, jotta tavarantoimittajaa voidaan estää saamasta tällaisen velvoitteen avulla sama etu kuin yksinostolausekkeen avulla. Nämä varaukset huomioiden edellä mainitut velvoitteet sisältävät valikoivan jakelun sopimukset kuuluvat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, mutta voivat saada poikkeusedun saman artiklan 3 kohdan nojalla.

154. Velvoite, jolla hyväksytty jakelija sitoutuu ostamaan ja varastoimaan *sopimustuotteiden valikoimaa edustavan osuuden*, voi tapauksesta riippuen jäädä 85 artiklan 1 kohdan kiellon ulkopuolelle (varsinkin silloin, kun velvoitteeseen ei liity muita luonteeltaan myyntiä edistäviä velvoitteita) tai saada poikkeusedun.

Luvakesopimukset

155. Luvakesopimukseen ei saa sisältyä luvakkeensaajan kohdistuvia yksinostovelvoituksia. Asetuksen N:o 4087/88 4 artiklan a kohdassa tarkennetaan, että ryhmäpoikkeusta sovelletaan sillä edellytyksellä, että ”luvakkeensaaja saa vapaasti hankkia tavaroita, joita luvake koskee, muilta luvakkeensaajilta; jos tällaisia tavaroita toimitetaan myös toisen, valtuutettujen jälleenmyyjien verkon kautta, luvakkeensaajan tulee saada vapaasti hankkia tavaroita näiltä”.

156. Sitä vastoin velvoitteita, joilla luvakkeensaaja sitoutuu ostamaan *vähimmäismäärän tavaroita, suunnittelemaan tilaukset etukäteen* ja pitämään *vähimmäisvalikoiman tavaroita* sisältäviä varastoja, ei pidetä kilpailua rajoittavina siltä osin kuin ne eivät ylitä verkon yhteisen erityisluonteen ja maineen säilyttämiseksi tarvittavia toimia (3 artiklan 1 kohdan f alakohta).

Myyntiä koskevat veloitteet

Yksinmyynti- ja yksinostosopimukset

157. *Jälleenmyyntihinnan määrääminen* jakelijalle rikkoo 85 artiklan 1 kohtaa, joka nykyisen oikeuskäytännön mukaan ei yleensä oikeuta poikkeukseen (ks. johdanto-osan 8 kappale asetuksissa N:o 1983/83 ja N:o 1984/83). Sillä ei ole merkitystä, onko kyseessä kiinteä hinta tai vähimmäis- tai enimmäishinta. Komission päätöksentekokäytäntönä on lisäksi ollut, että kaikenlaisen jakelijan myöntämien alennusten tai tuotteiden mainostamisen rajoittamisen suhteen menetellään samalla tavalla. Ainoa yleensä sallittu hintoihin puuttumiskäytäntö on se, että tavarantoimittaja antaa jakelijalle luettelon *suositushinnoista*, jotka silloin kun niihin ei liity velvoittavia ohjeita tai lisätoimenpiteitä, eivät kuulu 85 artiklan 1 kohdan kiellon soveltamisalaan.

158. 85 artiklassa tarkoitettuja sopimuksia ovat myös ne, joiden välityksellä yksinmyyjä sitoutuu käyttämään tiettyjen käyttäjäryhmien (esimerkiksi rinnakkaistuoajat tai sopimusalueen ulkopuolella olevat käyttäjät) mukaan *eriytettyjä hintoja*.

159. Tämän tyyppisiin sopimuksiin sisältyy yleensä useita jälleenmyyjän kannalta *luonteeltaan myyntiä edistäviä velvoitteita*. Tällaiset veloitteet saattavat edellyttää yksinmyyjältä tiettyä vähimmäisliikevaihtoa, mainostamista, myyntiverkon ylläpitämistä, tiettyjen varastointiin liittyvien vähimmäisvaatimusten täyttämistä, asiakas- ja takuupalvelujen tarjoamista, teknisesti pätevän henkilökunnan palkkaamista, sopimustuotteiden myymistä ainoastaan tavarantoimittajan päättämällä tavaramerkillä varustettuna ja esiteltyinä tämän määräämällä tavalla. 85 artiklan 1 kohta ei periaatteessa koske näitä velvoitteita.⁽¹⁾

Oluen ja polttoaineen yksinosto

Jälleenmyyjään ei voida kohdistaa velvoitteita jälleenmyyntihinnan tai erityisten myyntitoimien suhteen. Vaikka jälleenmyyjä on veloitettu myymään ainoastaan osoitetuista tiloista, hän on vapaa suorittamaan myynninedistämistoimia ilman aluetta koskevia tai muita rajoituksia.

Valikoivan jakelun sopimukset

160. Tavarantoimittaja ei saa ryhtyä mihinkään toimiin saadakseen jakelijat noudattamaan tiettyä vähittäismyyntihintatasoa, olipa kyseessä kiinteä hinnat tai vähimmäis- tai enimmäishinnat. Samoin yleensä ei ole mahdollista, että komissio voisi myöntää poikkeuksen rajoituksille, joilla rajoitetaan hyväksytyyn jakelijan vapautta määrittää se alennusmäärä, jonka se aikoo asiakkailleen antaa. 85 artiklassa niin ikään kielletään tavarantoimittajaa jättämästä hyväksymättä pätevä jakelija, jonka epäillään noudattavan alhaista hintapolitiikkaa.

⁽⁶⁰⁾ Ks. asetuksen N:o 1983/83 2 artiklan 3 kohta. Tämä edellyttää kuitenkin sitä, että edellämäinnittuja velvoitteita ei muotoilla tai sovelleta siten, että niihin tulee kielletyn kilpailun piirteitä (19 kohta kesäkuun 22 päivänä 1983 annetussa tiedonannossa (EYVL N:o C 101, 13.4.1984, s. 2), joka koskee asetuksia (ETY) N:o 1983/83 ja (ETY) N:o 1984/83).

161. Komissio hyväksyy sen, että tavarantoimittaja antaa jakelijalle luettelon *suositushinnoista*, edellyttäen kuitenkin, että niihin ei liity ohjeita tai lisätoimenpiteitä, jotka velvoittavat tai kannustavat vähittäismyyjiä pidättäytymään niissä. Tämä varaus huomioiden hintasuosituksia ei pidetä kilpailua rajoittavina.

162. Kuten aiemmin on todettu, hyväksytyltä jakelijalta kohtuullista vähimmäisliikevaihtoa, tietyn vuosittaisen varaston kierron ja/tai tavarantoimittajan järjestämiin myynninedistystoimiin liittyvää yhteistyötä edellyttäviä *myynninedistämiseen liittyviä velvoitteita* ei yleensä pidetä ristiriitaisina 85 artiklan 3 kohdan kanssa.

Luvakesopimukset

163. Asetuksessa N:o 4087/88 ei myönnetä ryhmäpoikkeuksesta saatavaa etua silloin, kun "rajoitetaan luvakkeensaajan hinnanasetantaa"⁽¹⁾. Tämän periaatteen kohteena on kaikenlainen *jälleenmyyntihinnan määrääminen* (kiinteät hinnat, vähimmäis- tai enimmäishinnat). Luvakkeenantajan "tulisi kuitenkin sallia antaa luvakkeensaajille hintoja koskevia suosituksia [...] siltä osin kuin se ei johda yhdenmukaistettuun menettelytapaan" luvakkeenantajan ja -saajien välillä tai luvakkeensaajien välillä "näiden hintojen tehokkaan noudattamisen takaamiseksi" (johdanto-osan 3 kappale). On syytä lisätä, että komissio erään tapauksen yhteydessä vaati poistamaan lausekkeen, jossa kiellettiin luvakkeensaajaa harjoittamasta sopimustuotteiden tavaramerkin imagolle haitallista hintapolitiikkaa. Kielto korvattiin enimmäishintasuosituksella, jonka luvakkeensaaja saattoi huomioida myynninedistämisen ja mainostoiminnassaan⁽¹⁾.

164. Asetuksessa N:o 4087/88 luvakkeensaajille asetetut *myynninedistämiseen liittyvät velvoitteet* eivät normaalisti kuulu 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, jos ne rajoittuvat verkon yhteisen erityisluonteen suojaamiseksi ja maineen säilyttämiseksi välttämättömiin velvoitteisiin. 3 artiklan f kohdassa mainitaan selvästi lausekkeet, joilla luvakkeensaaja sitoutuu saavuttamaan vähimmäisliikevaihdon, tarjoamaan vähimmäisvalikoiman sopimustuotteita sekä tarjoamaan asiakas- ja takuupalveluja.

165. Tietyt luvakkeensaajien verkkoa koskevat velvoitteet ja sellaiset velvoitteet, joilla rajoitetaan luvakkeensaajan kaupallista toimintaa *luovutetun tietotaidon suojelun* varmistamiseksi, eivät kuulu 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan. Ryhmäpoikkeusta ei sen sijaan enää sovelleta, jos luvakkeenantaja kieltää luvakkeensaajaa kiistämstä sellaisten teollis- tai tekijänoikeuksien pätevyyttä, jotka sisältyvät luvakkeeseen (5 artiklan f kohta).

Kilpailunrajoituslauseke

Yksinmyyntisopimukset

166. Ryhmäpoikkeukset kattavat sopimukset, jotka tuovat yksinmyyjälle velvoitteen "olla valmistamatta tai jakelematta sopimustavaroiden kanssa kilpailevia tavaroita" (asetuksen N:o 1983/83 2 artiklan 2 kohdan a alakohta). Velvoitetta ei kuitenkaan voida määrätä sopimuksen voimassaoloajan

⁽¹⁾ Johdanto-osan 13 kappale; ks. myös 5 artiklan e kohta.

⁽²⁾ Päätös *Pronuptia* (EYVL N:o L 13, 15.1.1987, s. 39). Ks. määrättyihin hintoihin ja suositushintoihin liittyen myös päätökset *Yves Rocher* (EYVL N:o L 8, 10.1.1987, s. 49), *Computerland* (EYVL N:o L 222, 10.2.1987, s. 12) ja *Service Master* (EYVL N:o L 332, 3.12.1988, s. 38).

ylittäväksi ajaksi⁽¹⁾. Komission on lisäksi valvottava, että kyseisillä sopimuksilla ei siinä taloudellisessa tilanteessa, jossa niitä sovelletaan, ole merkittäviä syrjintävaikutuksia.

Yksinostosopimukset

167. Asetuksen N:o 1984/83 2 artiklan 2 kohdassa säädetään, että yksinostovelvoitteen lisäksi ”jälleenmyyjälle ei saa määrätä muuta kilpailunrajoitusta kuin velvoitteen olla valmistamatta tai myymättä tavaroita, jotka kilpailevat sopimustavaroiden kanssa”. Ryhmäpoikkeus kattaa tämän rajoituksen vain silloin, kun sopimuksen kesto ei ylitä viittä vuotta (3 artiklan d kohta), jotta ”muiden yritysten pääsy jälleenmyynnin eri vaiheisiin voidaan turvata” (johdanto-osan 11 kappale). Päätöksentekokäytäntö on osoittanut, että pitkäaikaisissa tai kestoltaan määrittelemättömissä yksinostosopimuksissa olevat kilpailunrajoituslausekkeet yleensä estävät yksittäispoikkeuksen myöntämisen⁽¹⁾.

Oluen ja polttoaineen yksinosto

Oluen jälleenmyyjä voidaan velvoittaa olemaan myymättä muiden yritysten toimittamia oluita ja muita juomia, jos ne ovat samaa lajia kuin hänen sopimusten nojalla myymänsä. Silloin kun sopimus koskee vain määriteltyjä oluita (ja muita juomia), sopimuksen voimassaoloaika saa olla enintään 10 (5) vuotta. Huoltamoalalla jälleenmyyjä voidaan velvoittaa olemaan myymättä muiden yritysten toimittamia polttoaineita. Sopimuksen voimassaoloaika voi olla enintään 10 vuotta. Kuitenkin sekä oluen että polttoaineen osalta, kun tavarantoimittaja omistaa jälleenmyyjän käyttämät tilat, sopimus voi olla voimassa niin kauan kuin jälleenmyyjä tiloissa toimii. Oluen lisäksi, mutta vain silloin kun tavarantoimittaja omistaa toimitilat, jälleenmyyjällä on oikeus hankkia muilta yrityksiltä muita juomia kuin sopimuksen nojalla myymänsä olutta, silloin kun niitä tarjotaan tavarantoimittajan ehtoja edullisemmin tai jos ne ovat eri tuotemerkillä myytäviä kuin tavarantoimittajan tarjoamat.

Valikoivan jakelun sopimukset

168. Valikoivan jakelun sopimuksissa ei saa olla kilpailunrajoituslausekkeitä, jotta ne olisivat 85 artiklan kanssa yhteensopivia.

Luvakesopimukset

169. Luvakesopimukseen voi sisältyä kahdentyyppisiä kilpailua rajoittavia velvoitteita, joista toinen koskee luvakesopimustuotteiden kanssa *kilpailevia tuotteita* ja toinen koskee *kilpailevan kaupallisen toiminnan* harjoittamista.

170. Ensimmäiseksi mainitun tyyppisiin velvoitteisiin liittyen asetus erottelee ne tuotteet, joita luvake koskee, sekä niihin liittyvät varaosat ja/tai tarvikkeet. 2 artiklan e kohdassa myönnetäänkin poikkeus luvakkeensaajan velvoitteelle “olla valmistamatta, myymättä tai palvelujen tarjoamisen yhteydessä olla käyttämättä tavaroita, jotka kilpailevat niiden luvakkeenantajan tavaroiden kanssa, joita luvake koskee”, mutta ei luvakkeenantajan kilpailijoiden valmistamia varaosia tai tarvikkeita koskevalle kiellolle. Lisäksi asetuksessa erotellaan ne tuotteet, joita luvake koskee, ja muut tuotteet. Viimeksi mainittuun tuoteryhmään liittyen luvakkeenantaja voi velvoittaa, että luvakkeensaajan tulee “myydä tai palvelujen tarjoamisen yhteydessä käyttää ainoastaan luvakkeenantajan asettamat vähimmäislaatuvaatimukset

⁽⁶³⁾ 18 kohta kesäkuun 22 päivänä 1983 annetussa tiedonannossa (EYVL N:o C 101, 13.4.1984, s. 2), joka koskee asetuksia (ETY) N:o 1983/83 ja (ETY) N:o 1984/83.

⁽⁶⁴⁾ Joulukuun 23 päivänä 1992 tehty päätös *Schöller*, EYVL 26.7.1993.

täyttäviä tavaroita” (3 artiklan 1 kohdan a alakohta) varmistaakseen verkon yhteisen erityisluonteen suojaamisen ja maineen säilymisen. Lisäksi luvakkeenantaja voi rajoittaa luvakkeensaajan valintamahdollisuudet vain luvakkeenantajan tai hänen osoittamansa kolmannen osapuolen valmistamiin tuotteisiin, “jos niiden tavaroiden luonteen takia, joita luvake koskee, olisi epäkäytännöllistä soveltaa puolueettomia laatuvaatimuksia” (3 artiklan 1 kohdan b alakohta).

171. Toiseksi mainitun tyyppisiin velvoitteisiin liittyen 3 artiklan 1 kohdan a alakohdassa todetaan, että luvakkeensaajan velvollisuus “olla suoraan tai välillisesti harjoittamatta samanlaista liiketoimintaa alueella, jossa se voisi kilpailla luvaketta käyttävien verkkoon kuuluvien, joihin luetaan myös luvakkeenantaja, kanssa”, ei estä ryhmäpoikkeuksen myöntämistä siltä osin kuin se on tarpeen luvakkeenantajan teollis- tai tekijänoikeuksien ja verkon yhteisen erityisluonteen suojaamiseksi. Velvoitetta ei voida määrätä sopimuksen voimassaolon päättymisen jälkeen yhtä vuotta pidemmäksi ajaksi.

Asiakaskuntaa koskevat rajoitukset

Yksinmyyntisopimukset

172. Asetuksen N:o 1983/83 johdanto-osan 8 kappaleen mukaan sopimusehdot, “joilla rajoitetaan jälleenmyyjän vapautta [...] valita asiakkaansa, ei voida tehdä poikkeusta tällä asetuksella”. Mitä tulee alueellisiin perusteisiin (ostajan asuinpaikka) pohjautuviin rajoituksiin, on jo todettu, että ryhmäpoikkeusedun saaminen edellyttää, että jälleenmyyjä voi vapaasti toimittaa tavaraa sopimusalueen ulkopuolisille ostajille silloin, kun tavaraa kysytään, vaikkei myyjä sitä erityisesti markkinoi (*passiivinen myynti*). Mitä tulee muihin perusteisiin pohjautuviin asiakaskuntaa koskeviin rajoituksiin, asetus N:o 1983/83 kattaa rajoitukset, jotka velvoittavat yksinmyyjää toimittamaan tavaraa ainoastaan niille hyväksytyille jälleenmyyjille, jotka kuuluvat objektiivisten laadullisten perusteiden soveltamiseen pohjautuvaan valikoivan jakelun verkkoon⁽¹⁾. Tätä yleistä poikkeusta lukuunottamatta asiakaskuntaa koskevat rajoitukset voivat saada ainoastaan yksittäispoikkeusedun erityisolosuhteissa⁽¹⁾.

Yksinostosopimukset

173. Yksinmyyntisopimukseen liittyen tehdyt huomiot pätevät *soveltuvin osin* myös yksinostosopimukseen, oluen ja polttoaineen yksinostosopimukset mukaanlukien. Koska tämäntyyppisiä sopimuksia ei yleensä kuitenkaan käytetä valikoivan jakelun verkkojen tavaratoimituksiin, aiemmin mainittuun, ainoastaan hyväksytyille vähittäismyyjille jälleenmyymisen velvoitteeseen liittyvää poikkeusta hyödynnetään käytännössä hyvin vähän.

⁽⁶⁵⁾ 20 kohta kesäkuun 22 päivänä 1983 annetussa tiedonannossa (EYVL N:o C 101, 13.4.1984, s. 2), joka koskee asetuksia (ETY) N:o 1983/83 ja (ETY) N:o 1984/83.

⁽⁶⁶⁾ Yhdessä tapauksessa komissio katsoi, ettei tukkumyyjille annettu tavarantoimitusta loppukäyttäjille koskeva kielto ollut ristiriidassa 85 artiklan kanssa, sillä rajoitus vastasi tukku- ja vähittäismyyjien eroihin liittyvän kansallisen lainsäädännön vaatimuksia (päätös *SABA I*, EYVL N:o L 28, 3.2.1976, s. 19). Eräässä toisessa tapauksessa komissio katsoi, että sellaisille jakelijoille, joiden luvakesopimus koskee veroja ja veroluonteisia maksuja, määrätty velvoite myydä kyseessä olevia tuotteita ainoastaan verojen ja veroluonteisten maksujen luvakejärjestelmään kuuluville hankkijoille, oli 85 artiklan mukainen (päätös *The Distillers Company Ltd/Avitailleurs*, EYVL N:o L 233, 4.9.1980, s. 43).

Valikoivan jakelun sopimukset

174. Kuten aiemmin on mainittu, valikoivan jakelun järjestelmän yhtenäisyys edellyttää, että hyväksytyt jakelijat sitoutuvat myymään sopimustuotteita ainoastaan loppukäyttäjille tai muille tavarantoimittajaverkon jäsenille. Tämä rajoitus huomioon ottaen kyseessä olevat sopimukset ovat ristiriidassa 85 artiklan kanssa, jos sopimukseen sisältyy lausekkeita, jotka rajoittavat hyväksytyyn jakelijan asiakaskuntaa alueellisten perusteiden pohjalta (esim. kuluttajan asuinpaikka) tai, kun rajoitukset eivät pohjautu luonteeltaan laadullisiin objektiivisiin vaatimuksiin⁽¹⁾.

Luvakesopimukset

175. Luvakeverkon yhtenäisyyden ylläpitäminen vaatii, että jälleenmyyjälle asetetaan velvollisuus myydä tuotteita, joita luvake koskee, ainoastaan loppukäyttäjille (joiden asuinpaikan sijaintia ei kuitenkaan ole rajoitettu), muille luvakkeensaajille ja muihin luvakkeenantajalta tavaraa hankkiviin jakelukanaviin (esimerkiksi valikoivan jakelun rinnakkaisverkkoon) kuuluville jälleenmyyjille. Tämä rajoitus ei kuulu 85 artiklan 1 kohdan kiellon soveltamisalaan siltä osin kuin se ei ylitä sitä, mikä on tarpeen sen tietotaidon, jota luvake koskee, verkon yhteisen erityisluonteen ja maineen suojelemiseksi (asetus N:o 4087/88, 3 artiklan 1 kohta). Kaikki asiakaskuntaa koskevat lisärajoitukset kuuluvat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan eikä asetus kata niitä (johdanto-osan 13 kappale).

IV. Ryhmäpoikkeusedun epääminen

176. Kaikissa aiemmin käsitellyissä poikkeusasetuksissa tarkennetaan ne ehdot, joita komissio voi käyttää ryhmäpoikkeusedun epäämiseen sopimuksilta, jotka muodollisesti ovat mainittujen asetusten mukaisia.

177. Asetuksen N:o 1983/83 6 artiklassa ryhmäpoikkeusetu säädetään evättäväksi, kun “(a) sopimusalueella ei ole tehokasta kilpailua sopimustavaroiden ja samanlaisten tavaroiden tai sellaisten tavaroiden välillä, joita kuluttajat pitävät ominaisuuksiltaan, hinnaltaan ja käyttötarkoitukseltaan niitä vastaavina; (b) muiden tavarantoimittajien pääsyä jälleenmyynnin eri vaiheisiin sopimusalueella vaikeutetaan huomattavasti; (c) muista kuin 3 artiklan c ja d kohdassa tarkoitetuista syistä välittäjillä tai käyttäjillä ei ole mahdollisuutta hankkia sopimustavaroiden toimituksia sopimusalueen ulkopuolella toimivilta jakelijoilta siellä tavanmukaisin ehdoin; (d) yksinmyyjä: I) ilman asiallista perustetta kieltäytyy toimittamasta tavaroita sopimusalueella sellaisten ostajien ryhmille, jotka eivät pysty hankkimaan sopimustavaroita sopivin ehdoin muualta, tai soveltaa heihin eriytettyjä hintoja tai myyntiehtoja; II) myy sopimustavaroita kohtuuttoman korkein hinnoin. Asetuksen N:o 1984/83 14 artikla sisältää samantapaisia säännöksiä. Säännökset sisältävät edellä mainittuja kohtia (a) ja (b) vastaavia sääntöjä ja niissä tarkennetaan, että komissio voi evätä asetuksesta aiheutuvan edun, jos se toteaa, että tavarantoimittaja ilman asiallista perustetta “I) kieltäytyy toimittamasta tavaroita sellaisten jälleenmyyjien ryhmille, jotka eivät pysty hankkimaan sopimustavaroita sopivin ehdoin muualta, tai soveltaa heihin eriytettyjä hintoja tai myyntiehtoja; II) soveltaa sellaisiin jälleenmyyjiin, joita sitoo yksinostovelvoite, muihin samassa myyntiportaassa toimiviin jälleenmyyjiin verrattuna epäedullisempia hintoja tai myyntiehtoja.” Lisäksi asetuksen N:o 4087/88 8 artiklan mukaan edun epääminen saattaa olla perusteltua, kun pääsy kyseeseen tuleville markkinoille rajoittuu “rinnakkaisten, samanlaisten sopimusten verkkojen yhteisvaikutuksesta” tai kun sopimustuotteet tai -palvelut eivät yhteismarkkinoiden merkittäväällä osalla ole alttiina tehokkaalle kilpailulle. Lisäksi komissio voi evätä ryhmäpoikkeuksesta aiheutuvan edun, kun loppukäyttäjää estetään näiden asuinpaikan perusteella hankkimasta suoraan tai välittäjiltä tavaroita tai palveluja, joita sopimus koskee, tai kun tuotteita tai

⁽⁶⁷⁾ Ks. päätökset *Grohe*, EYVL N:o L 19, 23.1.1985, s. 17; *Ideal Standard*, EYVL N:o L 20, 24.1.1985, s. 38.

palveluja koskevat laatuvaatimukset eriytetään markkinoiden eristämiseksi. Samaa menettelyä sovelletaan myös, jos ryhdytään yhdenmukaistettuun menettelytapaan jälleenmyyntihintojen osalta tai jos luvakkeenantaja käyttää väärin oikeuttaan tarkastaa luvakkeensaajan sopimustilat ja kuljetusvälineet tai oikeuttaan kieltäytyä suostumasta luvakkeensaajan pyyntöön saada vaihtaa sopimustilat.

* * * * *

V luku

NYKYISEN JÄRJESTELMÄN EDUT

178. Tässä luvussa käsitellään nykyiseen järjestelmään liittyviä etuja. Sen kannalta kielteisiä näkökohtia ja sitä vastaan esitettyä kritiikkiä käsitellään luvussa VII (tiedonhankinnan tulokset).

179. Yhteisön kilpailupolitiikalla on kaksi peruspäämäärää: jäsenvaltioiden talouksien yhdentäminen sisämarkkinoihin ja tehokkaan kilpailun vakiinnuttaminen ja suojaaminen koko yhteisön alueella. Monissa tapauksissa näitä päämääriä edistetään tietyntyyppisillä sopimuksilla yritysten välillä, jotka parantavat jakelun tehokkuutta eivätkä vahingoita yhteisön markkinoiden yhdentymispäämäärää. Silloin kun kyseisiin sopimuksiin sovelletaan 85 artiklan 1 kohdan mukaista kieltoa, ne ovat joko oikeutettuja yksittäispoikkeukseen tai niihin sovelletaan 85 artiklan 3 kohdan mukaista ryhmäpoikkeusta.

I. Sisältökysymykset

180. Kilpailun suojaaminen ja kilpailulle hyödyllisten sopimusten edistäminen

Jotta sopimuksen, päätöksen tai yhdenmukaistetun menettelytavan katsotaan rikkovan 85 artiklan 1 kohtaa, sen on "oltava omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan". Yhteisöjen tuomioistuimen mukaan tämän arviointi edellyttää järjestelyjen taloudellisen ja oikeudellisen yhteyden sekä muiden samanlaisten järjestelyjen kumulatiivisen vaikutuksen arvioimista.

Tämä vaatimus on suunniteltu jättämään taloudellisesti merkityksettömät asiat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalan ulkopuolelle. Kuitenkin vähämerkityksisiä sopimuksia koskeva tiedonanto varoo jättämästä artiklan kohdan ulkopuolelle sopimuksia, joissa "merkittäväillä markkinoilla kilpailua rajoittaa useiden valmistajien tai myyjien laatimien vastaavien sopimusten rinnakkaisverkostojen yhteisvaikutus".

Mahdollisten rajoittavien käytäntöjen arvioinnissa ensisijaisen tärkeää on aina oltava se, että markkinoiden kilpailurakenne ei kärsi. Päätöksissään komissio on johdonmukaisesti osoittanut halukkuutta käsitellä taloudellisia tekijöitä kuten tehokkuus ja kuluttajien hyvinvointi. Komissio pyrkii suojaamaan kilpailua kaikilla tuotanto/jakeluketjun tasoilla ja sekä tuotemerkkien sisäistä että niiden välistä kilpailua. Komissio suorittaa tämän analyysin 85 artiklan 3 kohdan nojalla, jonka mukaan kilpailun loppumisen aiheuttava sopimus ei ole oikeutettu poikkeuslupa.

Taloudellisella analyysillä on tärkeä asema vertikaalisia rajoituksia koskevan yhteisön kilpailulainsäädännön soveltamisessa. Tätä on painotettu monissa Euroopan yhteisön tuomioistuinten viimeaikaisissa päätöksissä, jotka edellyttävät rinnakkaisverkostojen yhteisvaikutuksen huomioonottamista⁽¹⁾. Ensimmäisen asteen tuomioistuin tähdensi *Langnese* tapauksessa⁽¹⁾ sitä, että

oikeuskäytännön mukaan on tutkittava, onko kyseessä olevilla markkinoilla tehtyjen sopimusten ryhmällä ja niillä taloudellisen ja oikeudellisen tilanteen tekijöillä, joita sopimukseen liittyy, sellaisia yhteisvaikutuksia, jotka estävät uusien kansallisten ja ulkomaisten kilpailijoiden markkinoille pääsyn. Jos tutkimuksessa havaitaan, että näin ei ole, sopimusryhmän yksittäiset sopimukset eivät haittaa kilpailua perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdassa tarkoitettussa merkityksessä. Jos tutkimus sitä vastoin paljastaa, että markkinoille pääsy on vaikeaa, on

⁽⁶⁸⁾ Delimitis v. Henninger Brau AG, tuomio 1991 (Kok. I-935) ja Langnese-Iglo GmbH v. komissio, tuomio 8.6.1995 (Kok. T-7/93)

⁽⁶⁹⁾ Asia T-7/93, *Langnese*, tuomio 8.6.1995.

analysoitava, missä määrin kiistanalaiset sopimukset edesauttavat yhteisvaikutuksen syntymistä, huomioiden kuitenkin, että kiellettyjä ovat vain sellaiset sopimukset, jotka merkittävästi vaikuttavat markkinoiden mahdolliseen eristymiseen.

181. Markkinoiden yhdentyminen

Nykyisessä järjestelmässä poikkeuksia ei myönnetä yksinmyyntisopimuksille, joissa kielletään jakelijan suorittama passiivinen myynti oman alueensa ulkopuolella. Tämä suojaa markkinoiden yhdentymisen päämäärää ja ylläpitää jakelusopimuksen osapuolten vapautta reagoida rinnakkaiskaupankäyntiä suorittavien kolmansien osapuolien toimiin näin myötävaikuttaen jäsenvaltioiden välisten huomattavien hintaerojen poistamiseen.

182. Kuluttajien saamat hyödyt

85 artiklan 3 kohdassa edellytetään, että kuluttajien on saatava kohtuullinen osuus rajoittavan käytännön tuomista hyödyistä, jotta käytännöllä olisi oikeus poikkeuslupa. Ryhmäpoikkeuksissa kiinnitetään erityistä huomiota hyötyihin, joita kuluttajat todennäköisesti saavat erilaisista poikkeuksen saaneista toiminnoista. Yksinmyyntisopimukset sallivat yleisesti ottaen kuluttajille kohtuullisen osuuden saatavasta hyödystä jakelun tehostumisen koitua suoraan heidän edukseen, ja heidän taloudellinen asemansa ja hankintamahdollisuutensa paranevat, koska he voivat hankkia erityisesti ulkomailla valmistettuja tuotteita helpommin ja nopeammin. On kuitenkin selvää, että yksittäistapauksissa kuluttajalle koitua hyötyä on osoitettava konkreettisella tavalla ennenkuin poikkeus voidaan myöntää.

Nykyinen järjestelmä suojelee osapuolia, jotka uskovat kilpailunvastaisen sopimuksen vahingoittaneen niitä. Yhteisöjen tuomioistuin katsoi, että koska 85 artiklan 1 kohdan sekä 86 artiklan rajoitukset luonteensa takia aiheuttavat välittömiä vaikutuksia yksilöiden välisiin suhteisiin, kyseiset artiklat luovat kyseessä olevien yksilöiden suhteen sellaisia oikeuksia, joita kansallisten tuomioistuinten tulee suojella.⁽⁷⁰⁾ Koska 85 artiklan 1 kohdalla on välitön vaikutus, yksilöt voivat tuoda toiminnan kansallisen tuomioistuimen käsittelyyn. He voivat myöskin ottaa 85 artikla 1 kohdan nojalla kansallisessa tuomioistuimessa esiin kysymyksiä pääasiassa johonkin toiseen kanteeseen perustuen, esimerkiksi sopimuksia koskevan lainsäädännön tai luvakemyyntiä koskevan lainsäädännön nojalla. He voivat jättää komissiolle valituksen⁽⁷¹⁾.

183. Muut päämäärät (pk-yritystoiminnan edistäminen/suojelu)

Komission tiedonanto vähämerkityksisistä sopimuksista (EYVL N:o C 368, 23.12.1994, s. 20) pyrkii tarjoamaan pienille ja keskisuurille yrityksille oikeusvarmuutta ilman, että niiden tarvitsee ilmoittaa sopimuksista. Lisäksi monet ryhmäpoikkeusten määräykset on suunniteltu hyödyttämään pk-yrityksiä. Esimerkiksi ryhmäpoikkeusasetuksessa N:o 1983/83 todetaan, että sitä ei sovelleta kilpailijoiden välisiin yksinmyyntisopimuksiin, ellei "ainakin toisen osapuolen vuosittainen kokonaisliikevaihto ole enintään 100 miljoonaa ecua".

184. Vapaus määrätä jakelujärjestelmän tyyppi ja yksityiskohdat

Osapuolilla on oikeus valita, hakevatko ne yksittäistä poikkeusta vai järjestävätkö sopimuksensa siten, että ne täyttävät ryhmäpoikkeuksien edellytykset. Osapuolet, jotka mieluummin noudattavat ryhmäpoikkeuksen määritelmiä, voivat laatia sopimuksia kuten haluavat ja saattavat silti olla oikeutettuja yksittäispoikkeukseen.

⁽⁷⁰⁾ BRT v. Sabam, tuomio 1974 (Kok. s. 51, 16 kohta).

⁽⁷¹⁾ Automec v. komissio, tuomio 1992 (Kok. II-2223) kuitenkin vahvisti, että on komissiolla on harkintavalta hylätä valitus sillä perusteella, että sillä ei ole huomattavaa merkitystä yhteisön kannalta edellyttäen, että kansallisella tasolla on saatavissa riittävä oikaisu asiaan.

II. Menettelykysymykset

185. Asetuksessa N:o 17/62 (4 artiklan 1 kohta) määritellään ilmoitusjärjestelmä sopimuksille, joille osapuolet haluavat puuttumattomuustodistuksen tai poikkeusluvan 85 artikla 3 kohdan nojalla. Asetuksella N:o 17/62 itsellään pyrittiin rajoittamaan ilmoitusvaatimuksen piiriin kuuluvien sopimusten määrää 4 artiklan 2 kohdan avulla, jossa määritetään rajoitukset niille liiketoimille, joita ilmoitusvaatimus koskee. Joka tapauksessa asetuksen N:o 17/62 antamisen jälkeen komissiolle kehittyi ongelma ilmoitusten valtavasta määrästä, ja monet ilmoitukset koskivat vertikaalisia rajoituksia (lähes 30 000 ilmoitettua sopimusta). Komissio vastasi haasteeseen kahdella tavalla. Ensiksikin komissio on monissa tapauksissa soveltanut ryhmäpoikkeusasetuksia, joissa myönnetään ryhmälle samanlaisia sopimuksia, joiden kilpailua edistävien hyötyjen katsotaan olevan niiden kilpailunvastaisia vaikutuksia suurempia. Toiseksi se on käsitellyt jäljelle jääviä tapauksia yksittäisin päätöksin tai hallinnollisin kirjein. Tällä politiikalla on onnistuttu pienentämään ilmoitettujen tapausten kasaumaa huomattavasti.

186. Muodolliset päätökset eivät ole asianmukainen tapa käsitellä suurta määrää yksittäisiä tapauksia. Asetuksessa N:o 17 vahvistetut menettelyt ja komission voimavarat eivät salli komission tekevän suurta määrää päätöksiä⁽⁷²⁾. Päätöksillä vahvistetaan politiikka, määritetään menettely, lopetetaan sääntöjen vakavat rikkomukset (esimerkiksi rinnakkaiskaupan häirintä) ja määrätään päätösten rikkojille rangaistuksia (sakkoja). Ryhmäpoikkeukset⁽⁷³⁾ ja hallinnolliset kirjeet ovat komission käyttämiä välineitä suuressa osassa tapauksia.

187. Komissio voi peruuttaa ryhmäpoikkeuksen, minkä ansiosta ryhmäpoikkeukset ovat erittäin joustavia. Niistä saadut hyödyt peruuttaakseen komission on noudatettava kokonaisuudessaan sitä menettelyä, joka johtaa päätöksen tekemiseen 85 artiklan 1 kohdan nojalla. Käytännössä tämä on erittäin harvinaista.

188. Ilmoitusjärjestelmän tehokkuus

Ilmoitusjärjestelmä on komissiolle vakaa liiketoimia, mukaan lukien vertikaalisia sopimuksia, koskeva tietolähde. Huomattava osa komission päätöksistä saa alkunsa ilmoituksista. Tämä viittaa siihen, että monet huolellista tarkastelua vaativista sopimusmääräyksistä on tuotu komission tietoon ilmoitusten avulla. Ne tarjoavat komissiolle myös perusaineistoa ryhmäpoikkeuksien tarpeellisuudesta ja laajuudesta päättämiseksi.

Komission apuna yksittäisiä ilmoituksia koskevassa päätöksenteossa on määräys, jonka nojalla asianosaisilla kolmansilla osapuolilla on mahdollisuus esittää kantansa, kun pakollinen tiedonanto on julkaistu yhteisön virallisessa lehdessä.

Poikkeusjärjestelmä on joustava, koska poikkeusluvan on oltava ajallisesti rajoitettu ja sen voi uusia. Uusimismenettely antaa komissiolle mahdollisuuden harkita uudelleen kyseessä olevien markkinoiden kilpailurakennetta. Komissio voi peruuttaa yksittäisen poikkeusluvan, jos olosuhteet muuttuvat tai ilmi tulee uusia seikkoja.

189. Nopea ja tehokas täytäntöönpano

Huolimatta siitä, että muodolliset päätökset ovat käyttökelpoisia vain rajallisessa määrässä asioita, komissiolla on useita keinoja varmistaa menettelyjen nopeus ja tehokkuus
- asetus N:o 17/62 (4 artiklan 2 kohta) rajoittaa ilmoitettavien tapausten määrää

⁽⁷²⁾ Nykyään komissio tekee noin 20 päätöstä vuodessa ja vastaanottaa 250 ilmoitusta.

⁽⁷³⁾ Mukaan lukien vastalausemääräykset.

- ryhmäpoikkeukset kattavat suuren osan vertikaalisista sopimuksista, tarvittaessa vastalausemenettelyä käyttäen
- hallinnolliset kirjeet ovat oleellinen väline, jonka avulla komissio pystyy suoriutumaan suuresta osasta vastaanottamia ilmoituksia.

190. Oikeusvarmuus

Yksittäiset poikkeuspäätökset tarjoavat täydellisen oikeusvarmuuden koko yhteisössä. Ryhmäpoikkeuksillakin oikeusvarmuuden saavat sopimukset, jotka selkeästi kuuluvat niiden ehtojen alaan. Puuttumattomuustodistukset tarjoavat oikeusvarmuuden, mutta kansalliset viranomaiset tai tuomioistuimet voivat päättää, että puuttumattomuustodistuksen saanut sopimus silti rikkoo kansallista lakia, vaikka tällaiset tapaukset ovatkin erittäin harvinaisia. Tämä ei ole mahdollista poikkeusluvan kohdalla.

Joissakin ryhmäpoikkeuksissa vastalausemenettely on keino saavuttaa korkein mahdollinen oikeusvarmuus vähimmällä määrällä hallinnollisia toimia ja pienimmällä ajankäytöllä.

Hallinnollisilla kirjeillä on huomattava vaikutus, vaikka ne eivät annakaan täydellistä oikeusvarmuutta. Yritykset voivat kohtuudella luottaa hallinnollisiin kirjeisiin useista syistä. Ensiksikin ne osoittavat komission ensisijaisen myönteistä kantaa ja sen kiinnostuksen puutetta viedä asiaa edemmäs ainakaan lähitulevaisuudessa. Komissio ei peruuta hallinnollista kirjettä eikä tee sen vastaisia päätöksiä, ellei asiaan vaikuttavissa seikoissa tai olosuhteissa ole odotettavissa suurta muutosta. Nämä ehdot ovat samat kuin ne, joiden nojalla komissio voisi peruuttaa muodollisesti myönnetyn poikkeuspäätöksen tuomat edut.⁽¹⁾

Toiseksi hallinnollinen kirje ilmaisee komission epävirallista sitoutumista siihen, että tarvittaessa voitaisiin tehdä muodollinen päätös.

Kolmanneksi hallinnollinen kirje estää kolmansia osapuolia asettamasta kyseenalaiseksi sopimusta, vaikka useissa tapauksissa ne ovat niin tehneet, kun ovat saaneet uusia todisteita. Esimerkiksi ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin antoi tuomion, jonka mukaan komissio oli oikeutettu aloittamaan menettelyn uudelleen hallinnollisen kirjeen antamisen jälkeen, koska hallinnollinen kirje perustui komission laatimalle analyysille markkinaolosuhteista, jotka olivat sittemmin muuttuneet huomattavasti uusien kilpailijoiden markkinoille pääsyn takia ja markkinoille pääsulle oli olemassa esteitä, joista komissio ei kirjeen antamisen aikaan ollut tietoinen.⁽¹⁾

Lopuksi, vaikka hallinnolliset kirjeet eivät sidokaan kansallista tuomioistuinta tai viranomaista, nämä eivät koskaan ole tehneet kirjeessä esitetyn kannan vastaista päätöstä. Nämä kirjeet ovat erittäin suostuttelevia, koska niissä ilmaistaan komission arvio sopimuksesta. Näin ollen kansallinen tuomioistuin voi joutua vastakkain sopimuksen laillisuutta koskevan kysymyksen kanssa, kun komissio on antanut kyseisen sopimuksen osalta epävirallisen kirjeen ilmaisten sopimuksen olevan oikeutettu

⁽⁷⁴⁾ Asetuksen N:o 17/62 8 artiklassa annetaan komissiolle mahdollisuus kumota poikkeuspäätös
“(a) jos jokin päätöksen tekemisen perusteena ollut seikka on muuttunut;
(b) jos osapuolet rikkovat jotakin päätökseen liitettyä velvoitetta;
(c) jos päätös on perustunut virheellisiin tietoihin tai se on saatu aikaan vilpillisesti;
(d) jos osapuolet käyttävät väärin poikkeusta, joka päätöksellä on tehty niiden osalta 85 artiklan 1 kohdan määräyksistä.”

⁽⁷⁵⁾ Langnese-Iglo GmbH v. komissio, tuomio 8.6.1995 (Kok. T-7/93 38-40 kohta).

poikkeuslupa. Tällaisessa tapauksessa tuomioistuin voi ottaa huomioon nämä kirjeet tosiasiallisina tekijöinä⁽¹⁾.

Hallinnollisen kirjeen tuoma oikeusvarmuus on vieläkin voimakkaampi, jos on julkaistu asetuksen N:o 17/62 19 artiklan 3 kohdan mukainen tiedonanto, jonka kolmannet osapuolet eivät ole esittäneet kielteisiä huomautuksia.

191. Johdonmukaisuus

Nykyinen järjestelmä edistää 85 artiklan johdonmukaista ja yhdenmukaista soveltamista kautta koko yhteisön vertikaalisten rajoitusten vuoksi. Asetus N:o 17 antaa komissiolle keskeisen kilpailuviranomaisen aseman ja myöntää sille yksinvaltaisesti julistaa 85 artiklan 1 kohta soveltumattomaksi myöntämällä 85 artiklan 3 kohdan mukainen poikkeuslupa, jonka voi käsitellä uudelleen ainoastaan yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin tai yhteisöjen tuomioistuin. Kun poikkeuslupa on myönnetty, se on sitova kaikkialla yhteisössä, ja kansallisilla tuomioistuimilla ja viranomaisilla ei sen jälkeen ole mahdollisuutta päättää sopimuksen rikkovan yhteisön kilpailulainsäädäntöä. Tällä tavalla taloudellisten kysymysten monimutkaisia arviointeja sisältävät tai kilpailupolitiikkaa muita yhteisön politiikkoja vastaan tasapainottavat päätökset, joilla voi olla koko yhteisössä laajakantaisia vaikutuksia, tehdään toimivaltaisten yhteisön viranomaisten tasolla.

192. Keskittäminen/hajauttaminen

Nykyinen vertikaalisten rajoitusten järjestelmä luo liikeyrityksille keskitetyn mahdollisuuden 85 artiklan 3 kohdan mukaisen poikkeusluvan saamiseen. Kansalliset viranomaiset ja tuomioistuimet ovat merkittävässä asemassa ryhmäpoikkeusten soveltuvuudesta päätettäessä, sillä ne käsittelevät sekä valituksia että sellaisia kilpailurajoituksia, joille poikkeuslupaa ei voida myöntää.

* * * *

⁽⁷⁶⁾ Tiedonanto kansallisten tuomioistuinten ja komission yhteistyöstä ETY:n perustamissopimuksen 85 ja 86 artiklan soveltamisessa, 93/C 39/05, 13.2.1993, 25 kohdan a alakohta.

VI luku

YHTEISÖN LAINSÄÄDÄNNÖN VERTAAMINEN VERTIKAALISIIN RAJOITUKSIIN SOVELLETTAVAAN JÄSENVALTIOIDEN JA KOLMANSIEN MAIDEN LAKIEN KANSSA

193. Tässä luvussa vertaillaan yhteisön lainsäädäntöä ja politiikkaa jäsenvaltioiden ja joidenkin kolmansien maiden sekä aineelliseen että prosessioikeuteen vertikaalisten rajoitusten soveltamisen suhteen⁽¹⁾. Tarkastellut jäsenvaltiot ja kolmannet maat yleensä korostavat komissiota enemmän markkinoiden taloudellista analyysia sen määrittämiseksi, rikkovatko vertikaaliset rajoitukset lakia. Lisäksi koska yhdenkään näistä lainkäyttövalloista toimivaltaan ei kuulu markkinoiden yhdentyminen, ne eivät tarjoa samalla tavalla suojaa rinnakkaistuonnille kuin yhteisön järjestelmä.

I. AINEELLINEN OIKEUS

Jäsenvaltiot, joiden lainsäädäntö muistuttaa 85 artiklaa

194. Yhdeksän jäsenvaltion (Belgia, Ranska, Kreikka, Irlanti, Italia, Luxemburg, Portugali, Espanja ja Ruotsi) lait noudattelevat yhteisön lähestymistapaa ja muistuttavat 85 artiklan kaksiosaista rakennetta sisältäen yleisen kiellon ja poikkeussäännöksen. Ne noudattavat yhteisön vertikaalisten rajoitusten luokittelua sekä alueellisin että ei-alueellisin rajoituksin, ja niissä sovelletaan samanlaisia perusteita rikkomusten olemassaolon analysointiin (esimerkiksi osapuolten markkina-asema, estämisvaikutus, vaikutukset tuotemerkkien sisäiseen ja väliseen kilpailuun). Tapauksissa, joista tähän asti kansalliset tuomioistuimet tai viranomaiset ovat tehneet päätöksen näiden lakien mukaisesti, yhteisön lainsäädännön vaikutus on usein ilmeinen. Vähittäishintojen säätely (Resale Price Maintenance, RPM) on sinänsä kielletty Ranskassa ja Espanjassa, vaikka suositushinnat on sallittu. Italiassa RPM sinänsä ei ole laitonta, mutta sitä analysoidaan tapauskohtaisesti. Kolme 85 artiklan kaltaisen lainsäädännön omaavaa jäsenvaltiota on ottanut käyttöön kansalliset ryhmäpoikkeukset (Irlanti, Espanja ja Ruotsi). Kaikissa suhteissa kansalliset ryhmäpoikkeukset vastaavat enemmän tai vähemmän yhteisön ryhmäpoikkeuksia. Vain kaksi näistä jäsenvaltioista (Espanja ja Ruotsi) on ottanut käyttöön vähimmäissäännön. Ranska ja Italia ovat ilmaisseet, ettei niillä ole vastaavaa sääntöä koska ne haluavat mieluummin suorittaa täydellisen analyysin markkinoista ja osapuolten markkina-asemasta.

⁽⁷⁷⁾

Tämän luvun tiedot perustuvat kolmeen lähteeseen.

Ensimmäinen (“Survey of the member State National laws Governing Vertical Distribution Agreements”) on komission pääosasto IV:n vuonna 1995 valmisteleva ja Euroopan yhteisöjen virallisten julkaisujen toimiston vuonna 1996 julkaisema. Se sisältää perustietoja kansallisista järjestelmistä koskien vertikaalisia jakelusopimuksia.

Toinen (“Proceedings of the European Competition Forum”) käsittelee pääosasto IV:n keväällä 1995 järjestämää foorumia, johon osallistui muiden muassa jäsenvaltioiden kansallisten viranomaisten edustajia. Tilaisuus koostui kolmesta paneelistä: yksinmyynti, valikoiva jakelu, ja tavarantoimittajan taloudellinen riippuvuus suurista jakeluryhmistä. Pöytäkirjat julkaisi vuonna 1996 John Wiley and Sons Ltd sekä Euroopan yhteisöjen virallisten julkaisujen toimisto. Yhteenveto julkaistiin PO IV:n julkaisussa Newsletter No. 5 Vol. I Summer 1995, Lorraine Laudati.

Kolmas (“Surveys of the Member States’ Powers to Investigate and Sanction Violations of National Competition Laws”) laadittiin vuonna 1994, ja sen julkaisi vuonna 1996 Euroopan yhteisöjen virallisten julkaisujen toimisto. Julkaisua käytettiin joidenkin ilmoituksia koskevien menettelytapakysymysten kohdalla. Vaikka tässä luvussa annetut jäsenvaltioita ja kolmansia maita koskevat tiedot on pyritty tarkistamaan mahdollisimman perusteellisesti, ne edustavat komission mielipidettä eivätkä välttämättä heijasta jäsenvaltioiden tai kolmansien maiden näkökantoja.

195. Useat jäsenvaltiot, joiden lait muistuttavat 85 artiklaa, ovat ilmaisseet, että niiden rajoittavia sopimuksia sääntelevän kansallisen lainsäädännön soveltaminen eroaa komission 85 artiklan soveltamisesta. Esimerkiksi Italian viranomaiset määrittävät järjen säännön analyysillä, onko rajoitus olemassa ja pitäisikö poikkeuslupa myöntää, sekä tukeutuvat voimakkaasti taloudelliseen analyysiin, erityisesti sopimuksen taloudelliseen vaikutukseen asianmukaisilla markkinoilla. Markkinoille pääsy, osapuolten markkina-asema, sopimuksen kesto ja jakelujärjestelmien verkoston yhteisvaikutus otetaan huomioon. Italian viranomaiset huomauttavat:

Se, mitä on pidettävä kilpailun rajoittamisena Rooman sopimuksen 85 artiklan nojalla ja vastaavien kansallisten säännösten nojalla ei ole lainkaan itsestään selvää.

Perinteisen, legalistisen lähestymistavan mukaan 85 artiklan voidaan katsoa kieltävän *joitakin lausekkeita* vertikaalisissa sopimuksissa. Kuitenkin yhä yleisempi näkökanta on, että 85 artiklan 1 kohtaa tulisi tulkita niin, että siinä kielletään vertikaaliset sopimukset ainoastaan siinä määrin kuin niillä on taloudellista vaikutusta, joka rajoittaa kilpailua markkinoilla. Nimittäin monet Euroopan yhteisöjen tuomioistuimen tuomiot ovat osoittaneet, että 85 artiklan 1 kohdan osoittamassa merkityksessä vertikaalisen sopimuksen rajoittavaa luonnetta voidaan tarkastella ainoastaan sen taloudellisessa ja lainsäädännöllisessä yhteydessä. Taloudellisessa arvioinnissa on saatu tukea näkemykselle, että vertikaalisen sopimuksen mahdollisesti rajoittavan luonteen (kilpailun suhteen) tutkinta ei saisi rajoittua sen muodollisiin osatekijöihin.

196. Ranskassa jakelusopimusten lainmukaisuutta arvioidaan sopimusten lausekkeiden valossa ja sen pohjalta, miten niitä sovelletaan siinä taloudellisessa yhteydessä, missä jakelujärjestelmä toimii. Tätä menetelmää käytetään huolimatta siitä, sisältyvätkö yksinoikeuslausekkeet erillisiin sopimuksiin vai sopimusten verkostoon.

Ranskan viranomaiset uskovat, että niiden tulkinta poikkeaa komission tulkinnasta, koska Ranskan käytännön mukaan yksinoikeus ostoissa tai myynissä ei sinänsä rajoita kilpailua. Näin ollen viranomaisten kanta jakelujärjestelmiin on myönteinen: niiden uskotaan myötävaikuttavan taloudelliseen tehokkuuteen ja yleisesti noudattavan 85 artiklan 1 kohtaa tai vastaavaa kansallista lakia muulloin kuin silloin, kun niihin liittyy mahdollisesti kilpailua vahingoittavia lausekkeita. Viranomainen päättää, onko rikkomus tapahtunut taloudellisen analyysin pohjalta ottaen huomioon lisääntyneen kilpailun, joka useimmiten aiheutuu tällaisesta järjestelmästä. Estäminen ja sopimusten verkoston yhteisvaikutus muodostavat pääasiallisen perustan kilpailurajoitusten olemassaolon arvioimiselle.

Ranskan viranomaisten kanta on, että jonkin asteinen pysyvä kilpailu on oikeutus sille, että rajoituksia ei ole, minkä se asettaa vastakkain komission lähestymistavan kanssa, jonka mukaan kilpailu on ehto poikkeusluvan myöntämiselle.

197. Mikäli alkuarvioinnin jälkeen Ranskan kilpailuviranomaisten johtopäätös on, että kilpailua rajoitetaan olennaisesti, ne harkitsevat, onko poikkeuslupa perusteltu. Viranomaisten analyysi on komission analyysia tiukempi tässä vaiheessa. Niiden mukaan

viimeaikaiset jäsenvaltioiden viranomaisten kanssa ja erityisesti viime keväänä Brysselissä [Euroopan kilpailufoorumissa] käydyt keskustelut osoittivat, että useat maat [joiden lait vastaavat 85 artiklaa] ovat sitä mieltä, että joissain tapauksissa vertikaalisilla sopimuksilla voi olla suotuisa vaikutus kilpailuun.

* * * * *

Ainoastaan silloin, kun vertikaalisilla sopimuksilla on mahdollisesti kilpailunvastainen päämäärä tai vaikutus, ne kielletään vuoden 1968 kilpailulain nojalla paitsi jos, niistä saa riittävää taloudellista hyötyä. Määräys, joka koskee hallitsevan aseman väärinkäyttöä perustuu samoille ehdoille.

Jäsenvaltiot, joiden lait poikkeavat 85 artiklasta

198. Jäljelle jäävien kuuden jäsenvaltion (Itävalta, Tanska, Suomi, Saksa, Alankomaat ja Iso-Britannia) kilpailurajoituksia koskevat lait eivät muistuta yhteisön lakeja. Rikkomukset perustuvat yleensä jonkinlaiseen väärinkäyttöön:

- Itävallassa
- Tanskassa silloin, kun “määräävää vaikutusta” voidaan käyttää
- Suomessa, kun sopimus vaikuttaa hinnanmuodostukseen, vähentää tehokkuutta, estää tai vaikeuttaa jonkin toisen osapuolen kaupankäyntiä, tai on yhteensopimaton sitovan kansainvälisen sopimuksen kanssa tavalla, joka ei sovi yhteen terveen ja tehokkaan kilpailun kanssa
- Saksassa, kun rajoituksilla on kielteinen vaikutus kilpailuun (yksinmyyntisopimuksille, yksinostosopimuksille, ja valikoivan jakelun järjestelmille), tai rajoitukset ylittävät lisensoitujen oikeuksien sovellusalan (lisenssisopimuksille)
- Alankomaissa, kun rajoitukset ovat yleisen edun vastaista
- Isossa-Britanniassa, kun rajoitukset ovat julkisen edun vastaisia.

199. Rikkomusten luokittelujärjestelmä vaihtelee huomattavasti näiden maiden välillä, mutta kaikissa niissä on *sinänsä* säännöt vähittäishintojen säätelyä vastaan. Itävalta on ainoa tämän ryhmän valtio, joka on ottanut käyttöön yhteisön ryhmäpoikkeuksia muistuttavat poikkeukset.

200. Näistä maista viisi (Suomea lukuunottamatta) harkitsee parhaillaan kansallisen kilpailulainsäädännön uudistusta, jonka avulla päästäisiin lähemmäs yhteisön lainsäädäntöä.

201. Saksan viranomaisten näkemys on, että jakelun rajoittava järjestäminen ei yleensä vaaranna toimivaa kilpailua, mutta saattaa tehdä niin silloin, kun se yhdistyy jonkinasteiseen markkinavoimaan. Näin ollen Saksan lainsäädännössä yksinmyyntisopimukset ja yksinostosopimukset ovat periaatteessa sallittuja, mutta kilpailuviranomaiset valvovat niitä väärinkäytösten estämiseksi.

202. Isossa-Britanniassa yksinmyynti- ja yksinostosopimukset eivät kuulu sopimuslainsäädännön soveltamisalaan, vaan sellaisen lainsäädännön soveltamisalaan, jonka nojalla viranomaiset voivat tutkia tapauskohtaisesti, onko yritys tai yritysryhmä saavuttanut 25 prosentin markkinakynnyksen vertikaalisten järjestelyjen verkoston kautta. Tätä seuraa järjen säännön analyysi, jossa tasapainotetaan vertikaalisten rajoitusten vaikutusta kilpailukykyyn sekä valmistaja- että vähittäismyyntitasolla tehokkuushyödyistä saatavien etujen kanssa. Tämän analyysin teossa kahta pääasiallista rakenteellista olosuhdetta pidetään merkittävänä:

- markkinoiden ylä- tai alapään epätäydellisyydet , jotka saavat aikaan merkittävää yksilöllistä tai kollektiivista markkinavoimaa lyhyestä keskipitkään aikavälillä
- vertikaalisten rajoitusten laajalle levinnyt käyttö tietyillä tuotemerkkinoilla, joka vaikuttaa huomattavaan osaan kokonaismarkkinoiden myynnistä, ilman aiempaa merkittävää markkinoille pääsyä.

Ison-Britannian viranomaisten mielestä tehokkuushyödyt ovat todennäköisimmin heikoimpia silloin, kun tuote on yksinkertainen ja ei-tekninen, edullinen, toistuvasti ostettu, päivittäistavaraliikkeistä myytävä, ja kun kuluttajatietaa on laajalti saatavissa, tuotemerkin luominen on voimakasta, tuote on

kypsä, vähittäismyynnin markkinoille pääsyn esteet ovat korkeat, ja vähittäismyynnin mittakaavaedut ovat huomattavia. Vähittäishintojen säätely on lainvastaista, mutta sallittua silloin, jos kilpailunrajoituksia tutkiva tuomioistuin määrää, että vähittäishintojen vähimmäissäätelyn käyttämättä jättäminen aiheuttaisi julkisesti nettovahinkoja. Viime aikoina on tehty useita perusteellisia tutkimuksia, joissa on käsitelty vertikaalisia rajoituksia olut-, polttoaine-, hiilihappopitoisten juomien, auto- ja jäätelösektoreilla.

Kolmannet maat (Yhdysvallat ja Kanada)

- Yhdysvallat

203. Yhdysvaltojen antitrustilain päämäärä on edistää kuluttajan hyvinvointia; markkinoiden yhdentymisen päämäärää sillä ei ole. Vertikaalisia rajoituksia sääntelee pääasiassa Sherman-lain ensimmäinen pykälä⁽¹⁾, jonka mukaan jokainen sopimus, yhteenliittymä trustin muodossa tai muussa muodossa tai salainen hanke, joka rajoittaa osavaltioiden välistä tai ulkomaiden kanssa käytävää kauppaa on lainvastainen.

204. Vuonna 1977 korkein oikeus määräsi *GTE Sylvania*ssa⁽¹⁾, että hintaan liittymättömät vertikaaliset rajoitukset on analysoitava järjen säännön mukaisesti tunnustaen sen, että kyseiset rajoitukset voivat "edistää tuotemerkkien välistä kilpailua sallimalla valmistajan saavuttaa tiettyjä tehokkuuksia suorittamassaan tuotteidensa jakelussa". Kun valmistajalla ei ole markkinavoimaa, hintaan liittymättömiä vertikaalisia rajoituksia sisältäviä jakelujärjestelyjä yleensä pidetään laillisina, koska ne edistävät tehokasta jakelua ja tavaroiden ja palvelujen vakaata saatavuutta sekä lisäävät tuotemerkkien välistä kilpailua parantamalla saman alan valmistajien kykyä kilpailla asiakkaita. Lisäksi kyseistenlaisten rajoitusten kilpailuvastaisuuden riskiä pidetään alhaisena, sillä valmistajan mielenkiinto kohdistuu tehokkaan jakelun kehittämiseen kuluttajille tapahtuvan myynnin maksimoimiseksi ja näin ollen on valmistajan etujen mukaista kannustaa tuotemerkkien välistä kilpailua hintojen pitämiseksi alhaisena.

205. Järjen säännön analyysiin kuuluu merkittävien markkinoiden tunnistaminen, vastaajan markkinavoiman vakiinnuttaminen sekä monia muita tekijöitä, joiden avulla analysoidaan, vaikuttaako rajoitus kielteisesti tuotemerkkien välisten markkinoiden kilpailuun, sekä laillisen tavoitteen määrittämisperusteet ja välttämättömyys saavuttaa kyseinen tavoite rajoituksen avulla. Vastaajalla on kantajan vaateen kumoamiseksi tarvittavien perusteiden hankkimisvastuu. Lopullinen tehtävä on kuitenkin kantajalla, jonka on vakuutettava tuomioistuin siitä, että rajoituksella on kaiken kaikkiaan kilpailuvastainen vaikutus. On myös harkittava, onko laillisen tavoitteen saavuttamiseksi kyseiselle rajoitukselle olemassa vähemmän rajoitettavia vaihtoehtoja.

206. Yhdysvaltain tuomioistuimet ovat tavallisesti varovaisempia tuotemerkkien välisten rajoitusten kilpailuvastaisten vaikutusten suhteen ja saattavat edellyttää perinpohjaista markkina-analyysia, joka sisältää sekä estämisen laajuutta että myyjän ja ostajan liiketoimien perusteluja koskevan kyselyn.⁽¹⁾ Se, missä määrin kilpailevat valmistajat menettävät tuotteidensa myyntipaikkoja tai jakelijoita kielletään käyttämästä vaihtoehtoisia tavarantoimittajia, on kynnystekijä kyseisten rajoitusten analysoinnissa.

⁽⁷⁸⁾ Tietyissä tilanteissa Sherman-lain 2 pykälä ja Clayton-lain 3 pykälä voivat olla sovellettavissa vertikaalisiin rajoituksiin.

⁽⁷⁹⁾ *Continental TV v. GTE Sylvania*, 433 U.S. 36 (1977).

⁽⁸⁰⁾ *Barry Wight Corp. v ITT Grinnell Corp.*, 724 F.2d 227, 236-37 (1st Cir. 1983).

207. Yhdysvalloissa ei ole vähimmäissääntöä. Vähittäishintojen säätely on sinällään laitonta Yhdysvalloissa. Vähittäismyyntihintaehdotukset eivät kuitenkaan sinänsä kuulu kiellon soveltamisalaan.

- Kanada

208. Kilpailutuomioistuin voi kieltää yksinoikeuskauppa- ja kytkemisjärjestelmät, joilla todennäköisesti on pois sulkevia vaikutuksia markkinoihin, koska niissä toimii tuotteen päätavarantoimittaja tai koska ne ovat markkinoilla laajalle levinneitä sillä seurauksella, että kilpailu vähenee huomattavasti. "Markkinarajoitus" määritellään tavarantoimittajan asiakkaalle asettamaksi vaatimukseksi siitä, että asiakas toimittaa jotain tuotetta vain määriteltyille markkinoille. Mikäli tällainen rajoitus todennäköisesti huomattavasti vähentää kilpailua suhteessa tuotteeseen, kuten silloin kun rajoituksessa toimii tuotteen päätavarantoimittaja tai koska rajoitus on markkinoilla laajalle levinnyt, tuomioistuin voi estää sen. Lopuksi tuomioistuin voi määrätä tavarantoimittajan myymään tietylle asiakkaalle, jonka liiketoimille aiheutuvat vaikutukset voivat olla huomattavia hänen ollessaan kykenemätön hankkimaan tarvittavia tavaroita, edellyttäen että hän pystyy ja haluaa noudattaa tavallisia kaupan ehtoja. Tuotemerkkien välisen kilpailun rajoituksia tarkastellaan tiukemmin kuin niiden sisäisten kilpailun rajoituksia. Vähimmäissääntöä ei sovelleta, mutta viranomaiset eivät pidä ensisijaisina tapauksia, joilla on alhainen taloudellinen vaikutus.

II. ILMOITTAMISJÄRJESTELMÄ

Jäsenvaltiot, joiden lainsäädäntö muistuttaa 85 artiklaa

209. Rajoittavien sopimusten ilmoittamisvaatimus, joka vastaa yhteisön vaatimusta eli että ilmoitus on tehtävä vain silloin kun haetaan poikkeuslupaa ja/tai puuttumattomuustodistusta, on olemassa kuudessa niistä jäsenvaltioista, joilla on 85 artiklan kaltaiset lait (Belgia, Kreikka, Irlanti, Portugali, Espanja ja Ruotsi). Näistä kuitenkin vain Belgiassa ja Ruotsissa on samat säännökset koskien ilmoituksen jälkeistä sakkovapautta. Sakkovapautta ei ole Kreikassa eikä Portugalissa, ja Irlannin laki ei salli sakkojen määräämistä.

210. Ranska ja Italia eivät vaadi rajoittavista sopimuksista ilmoittamista. Italiassa on olemassa vapaaehtoinen ilmoittamisjärjestelmä. Ranskassa rajoittavia sopimuksia koskevaa ilmoittamisjärjestelmää ei ole, vaan täytäntöönpanoviranomaiset luottavat muihin keinoihin saadakseen tietoja rikkomuksista.

[R]anskan laki perustuu pääperiaatteeseen, joka on vastakkainen sille, jonka mukaan vertikaalisten suhteiden sopimukset tai kaupallinen yhteistyö ensisijaisesti kielletään. Tästä syystä meillä ei ole pakollista ilmoittamisjärjestelmää. Kyseinen järjestelmä ei mielestämme ole tarpeen, sillä katsomme vertikaalisten sopimusten olevan ensisijaisesti laillisia.

Jäsenvaltiot, joiden lait poikkeavat 85 artiklasta

211. Suomessa on olemassa yhteisön ilmoittamisjärjestelmää vastaava järjestelmä, mutta sakkovapautta ei ole määritelty.

Saksassa vertikaalisia rajoituksia yleisesti valvotaan väärinkäytösten varalta, eikä niistä tarvitse ilmoittaa. Ilmoittamista vaaditaan ainoastaan sellaisista rajoituksista, jotka rajoittavat hintojen määrittelyvapautta tai liiketoiminnan ehtoja, ja ne yleensä kielletään, vaikka ne voivatkin olla oikeutettuja poikkeuslupaan.

Rajoittavista sopimuksista ilmoittaminen on pakollista Itävallassa, Tanskassa, Alankomaissa ja Isossa-Britanniassa huolimatta siitä, onko poikkeuslupaa tai puuttumattomuustodistusta saatavissa tai haetaanko sitä. Ilmoituksia vaaditaan, jotta viranomaiset saavat tietoja määritelläkseen, onko väärinkäytöstä tapahtunut.

Luxemburgissa ei ole olemassa rajoittavien sopimusten ilmoittamisjärjestelmää.

Kolmannet maat

212. Yhdysvalloissa ja Kanadassa ei kummassakaan ole ilmoittamisjärjestelmää rajoittaville sopimuksille.

III. ASIOIDEN MÄÄRÄ

213. Kummankin ryhmän jäsenvaltioissa on yleensä tehty vaatimaton määrä ilmoituksia vertikaalisia rajoituksia koskevien lakien rikkomuksista vuosittain. Useista jäsenvaltioista ei kuitenkaan ole tietoja saatavilla tai niitä ei voi vertailla kansallisten järjestelmien erojen tai arkistointikäytäntöjen vuoksi. Karkeasti ottaen vaihteluvälinä voidaan pitää joissakin jäsenvaltioissa ilmoitettuja 0 asiaa (Belgia ja Itävalta) ja noin 25 vuosittaista ilmoitusta Saksassa.

214. Yhdysvalloissa liittovaltion täytäntöönpanoviranomaiset jättivät vertikaaliset rajoitukset käytännöllisesti katsoen huomiotta 1980-luvulla. Osavaltioiden viranomaiset kuitenkin nostivat joitain kanteita vähittäishintojen säätelyrikkomusten takia. Viime vuosina kanteita hintasäätelyasioissa ovat nostaneet sekä liittovaltion että osavaltion viranomaiset, joskus yhdessä. Joitakin kanteita on nostettu muuntotyypisten vertikaalisten rajoitusten ollessa kyseessä. Viime vuosina näin on tapahtunut terveydenhuoltoalalla, poliittisesti tärkeällä alalla, jossa on mukana pääasiassa paikallisia markkinoita ja kun merkittävää markkinavoimaa on todennäköisemmin havaittavissa.

215. Vertikaalisten rajoitusten suhteen täytäntöönpano vaikuttaa Kanadassa olevan vähäistä.

V. PÄÄTELMÄT

216. Tässä käsiteltyjen jäsenvaltioiden ja kolmansien maiden vertikaalisia rajoituksia koskevissa järjestelyissä on huomattavia eroja. On kuitenkin havaittavissa tiettyjä pääkohtia, joissa nämä järjestelmät ovat yhdenmukaisia keskenään ja johdonmukaisia eroissaan yhteisön järjestelmään verrattuna. Ensiksikin niiden mukaan taloudellista analyysia tulisi ensisijaisesti soveltaa, jotta selvitetään onko rikkomusta tapahtunut. Tämä pätee ainakin joihinkin jäsenvaltioihin, joiden järjestelmät pohjautuvat yhteisön järjestelmään (erityisesti Ranska ja Italia), joihinkin jäsenvaltioihin, joiden järjestelmät poikkeavat yhteisön järjestelmästä (erityisesti Saksa ja Iso-Britannia) sekä kolmansiin maihin (sekä Yhdysvallat että Kanada).

217. Toiseksi, useat jäsenvaltiot sekä Yhdysvallat ja Kanada eivät käytä ilmoittamisjärjestelmää rajoittavien sopimusten yhteydessä. Tämä johtuu siitä, että maat uskovat täytäntöönpanojärjestelmiä voitavan käyttää paremmin muilla tavoin kuten tutkimalla vertikaalisia rajoituksia koskevia valituksia. Ilmoittamisjärjestelmän puuttuminen on myös johdonmukainen sen edellytyksen kanssa, että vertikaaliset sopimukset ovat ensisijaisesti laillisia.

218. Kolmanneksi, vain pieni määrä vertikaalisia rajoituksia sisältävistä asioista ilmoitetaan näissä järjestelmissä, mikä on myös johdonmukaista sen havainnon kanssa, että rajoitukset ovat ensisijaisesti laillisia.

VII luku

TIEDONHANKINNAN TULOKSET

I. Tarkoitus ja metodologia

219. Osana vihreän kirjan valmistelua päätettiin hankkia tietoja haastattelujen avulla. Useisiin kymmeneen valmistajiin, vähittäismyyjiin (myös tukkumyyjiin ja viejiin ja tuojiin) sekä yhdistyksiin otettiin yhteyttä sekä Euroopan tasolla että kansallisesti. Lisäksi haastateltiin tutkimuslaitoksia ja yksilöitä, joilla oli erityistietoa markkinointi- tai jakelutekniikoista eri teollisuudenaloilla. Suurin osa haastatteluja käsitteli kulutustavaroiden alaa, sekä elintarvike- että non-food -alaa. Tämä haastattelulista ei ollut täysin edustava, vaan logistisista syistä Benelux-maat sekä naapurialueet pohjois-Ranska, läntinen Saksa ja Ison-Britannian eteläosat olivat yliedustettuina.

220. Ylivoimainen enemmistö suhtautui kutsuihimme myönteisesti. Tapaamiset pidettiin kesä- elokuussa 1994. Joidenkin teollisuuden järjestöjen kanssa pidettäviksi sovitut keskustelut osoittautuivat täydellisiksi pyöreän pöydän keskusteluiksi, joissa mukana oli suuri määrä johtajia ja muita liike-elämän edustajia laajalta alueelta teollisuudenaloja. Vaikka komissio pyrki saamaan aikaan mahdollisimman suuren tasapainon eri ryhmien ja osapuolten välillä hyödyntääkseen laajimmat näkökannat, on selvää ettei näiden haastattelujen tuloksia voida pitää edustavina tilastollisia tarkoituksia varten. Komissio toivoo mielipiteitä näiden haastattelujen tuloksista, erityisesti jos vaikuttaa siltä, että maantieteellinen tai alaotos ei ole edustava.

221. Monet keskustelijoiden esiin ottamat kohdat olivat teollisuudenala- tai alakohtaisia. Muita, kuten valmistajien ja vähittäismyyjien välisiä valtasuhteita tai rinnakkaiskaupan ongelmia, käsiteltiin käytännöllisesti katsoen jokaisessa kokouksessa. Kaikki tapaamiset olivat epävirallisia ja eikä niistä pidetty pöytäkirjaa. Tästä syystä useimmat keskustelijat olivat valmistautuneet käyttämään selkeää kieltä, paljastamaan arkoja yksityiskohtia ja tukemaan näkökantojaan kokemuksiinsa perustuvilla anekdooteilla tai todisteilla, jotka sisälsivät jopa luottamuksellista tietoa. Seuraavilla sivuilla annetaan yhteenveto perushavainnoista ilman, että yrityskohtaisia tietoja kuitenkaan paljastetaan.

II. Muutokset yhteiskunnassa ja asiakkaiden vaatimuksissa

222. Asiakasdynamiikka on muuttunut huomattavasti; polarisoituminen on lisääntynyt tulojen ja väestön ikääntymisen suhteen. Markkinoiden kyllästyminen on saanut aikaan yksittäisten asiakkaiden muodostamia uusia ja monimutkaisempia kysyntärakenteita. Demografiset muutokset vaikuttavat ostamisen malleihin, mikä on olennaisesti johtanut omistajuuden ja myyntipisteiden keskittymiseen. Hyvin kaupaksi käyviä kulutustavaroita (fast moving customer goods, fmcg) asiakkaat ostavat vähemmän säännöllisesti, ja he haluaisivat myös tehdä ostoksensa mieluummin kerralla kuin useasta eri paikasta. Asiakaskysynnän kasvavan eriytymisen on sanottu olevan yksi uusien erikoistuneiden myymälöiden menestyksen päätekijöistä. Esimerkiksi huonekalujen valmistajat laajentavat koristeisiin ja muihin lisätarvikkeisiin. Kirjapainoalan sanottiin olevan sellaisen alan malliesimerkki, jolla asiakkaille tarjottavien tuotteiden vapautuminen ja erikoistuminen oli nähtävissä.

III. Muutokset teknologiassa

223. Tietotekniikka ja erityisesti elektroninen myyntipisteskanauus, jota yhä enemmän käytetään varastojen valvontaan, ovat kiihdyttäneet JIT-järjestelmien käyttöä ja muuttaneet tiedon tasapainoa. Nämä uuden teknologian muodot yhdessä kanta-asiakaskorttien kanssa antavat vähittäismyyjille nykypäivänä mahdollisuuden määritellä vanhoja markkinointistrategioita tarvitsematta tukeutua

valmistajan antamaan tietoon. Tiedonhallinnan avulla JIT-jakelua pystytään valvomaan silloinkin, kun kyseessä on laaja tuotevalikoima (hypermarketit), varastointikustannuksia saadaan laskettua ja tuottavuutta parannettua tavaroiden automaattisen uudelleentilausjärjestelmän avulla. Mahdollisten kustannusten alennusten tietotekniikan käyttöönoton ansiosta sanotaan olevan laajuudeltaan varsin pieniä. Koska jakelun marginaalit kuitenkin ovat erittäin alhaiset, mikä tahansa kustannusten lasku voi olla merkittävää tuottavuudelle.

224. Posti- ja etämyyntiyritykset käyttävät yhä enemmän audio- ja videotekstiä, CDI:tä, cd-romia ja interaktiivista TV:tä tuotteidensa jakelussa. Telemyynnillä on sanottu olevan mahdollisuuksia nousta hyvin tärkeäksi välineeksi vähittäiskaupan tuotteiden jakelussa. Jotkut keskusteluihin osallistuneet olivat erittäin optimistisia nykyisten interaktiivisen TV:n välityksellä tapahtuvan jakelun kokeiluhankkeiden suhteen, mutta eivät pystyneet kuitenkaan määrittämään, kuka on tietotekniikan pääasiallinen edunsaaja suurten vähittäismyyjien, valmistajien tai edes TV-kanavien ja mediayritysten joukossa. Jotkut olivat huolissaan siitä, että joko valmistajat tai vähittäismyyjät alkaisivat monopolisoida tietotekniikan välineitä. Interaktiivisen TV:n kehittymisen ei katsottu olevan suuri uhka vakiintuneelle postimyyntitoiminnalle, koska TV on olennaisesti suunnattu markkinoiden yläpään lohkoille, kun taas postimyynnin sanottiin pikemminkin olevan markkinoiden alapäähän suunnattua liiketoimintaa.

225. Toinen viimeaikainen suuntaus koskee yrityksen sisäisen kuljetuksen ja logistiikan infrastruktuureita. Omien kuljetusvälineiden käyttö mahdollisti sen, että suuret jakelijat pystyivät rationalisoimaan toimituksensa ja verkostojen sisäiset toimitukset samalla kun alensivat kustannuksia. Tämä uusi kehitys on myös aiheuttanut suuria muutoksia siihen, miten tuotteita markkinoidaan. Esimerkiksi tuotteet usein pakataan vasta viime hetkellä, niin että tuoteselosteisiin voidaan lisätä erityistä myyminenestämistä.

IV. Jakelun rakenne

226. Monet keskusteluissa mukana olivat kuvailivat 1960- ja -70-lukujen jakelutoimintaa pirstaleiseksi ja organisoimattomaksi, täysin teollisuudesta riippuvaiseksi ja usein pakollisten myyntihintojen ja/tai boikottien häiritsemäksi. Jakelutoiminta on vähitellen vapautunut tuotantoteollisuudesta ja muodostaa nyt oman teollisuudenalansa. Jakelijat keräävät ja niillä on tietoa siitä, miten ja missä tuotteita myydään, ja ne pystyvät neuvomaan tavarantoimittajia asiakkaiden kysynnän suhteen.

227. Aikaisemmin etenkin elintarvikkeiden jakelu noudatti määräsuuntautunutta toimintamallia. Tietotekniikan ja JIT-jakelun käyttöönotto saa vähitellen aikaan uusien logististen toimintojen ilmaantumisen, kuten tilausryhmittely. Joukko pieniä yrityksiä keskittyy jo nyt kotitoimituksiin erityisesti juomien ja pakaste-elintarvikkeiden alalla.

228. Vähittäismyynnin muoto on pirstoutunut ja myymälätyypit ovat vapautuneet. Perinteisen elintarvikekaupan, tavallisesti supermarketien, lisäksi on syntynyt uusia halpamyymälöitä, kerhomyyymälöitä ja noutotukkuja. Erotettavat pääryhmät ovat perinteiset pienet vähittäismyymälät, kaupunkien varastomyymälät, alennusmyymälät, erikoisketjut ja uudet jakelumuodot kuten suoramarkkinointiyritykset (postimyynti, puhelinmyyntipalvelukeskukset, kirjapainot ja kustantamot, teleostokset ja pienet erikoistuneet agentuurit). Esimerkiksi puhelinmarkkinointiyritykset ovat jos vakiinnuttaneet asemansa tietokoneiden, kirjojen ja levyjen myynnissä. Pankkitoiminta on kasvava ala. Suoramarkkinointitekniikoiden menestys näyttää riippuvan tuotteesta. Esimerkiksi kun 75 prosenttia autovakuutuksista Alankomaissa myydään puhelimitse, eläkejärjestelmät edellyttävät yhä henkilökohtaisia haastatteluja.

229. Palvelukeskukset (fulfilment houses) käsittelevät tilauksia ja toimittavat niitä valmistajan puolesta. Ne eivät osta tavaroita, käsittele varastoja eivätkä määritä tuotteen hintaa lopulliselle kuluttajalle. Postimyyntiyritykset tavallisesti käsittelevät tilaukset itse. Erikoistuneet agentuurit tarjoavat palvelujaan pienemmille yrityksille. Tämä uusi ala antaa mahdollisuuden kokeilla uusien tuotteiden myyntiä paljon halvemmalla kuin jos tuotteet olisi toimitettava vähittäismyyntipisteisiin. Tällä on merkitystä, sillä karkeasti arvioiden kaksi kolmasosaa kaikista uusien tuotteiden markkinoille esittelystä epäonnistuu.

230. Joillakin aloilla perinteistä erottelua tuottajan, asiamiehen, tukkumyyjän ja vähittäismyyjän välillä ei enää ole olemassa. Suuret vähittäismyyjät hankkivat tavarat nykyään suoraan tuottajilta. Esimerkiksi juoma-alalla joissakin jäsenvaltioissa yli 60 prosenttia viineistä ostetaan

231. Joillakin teollisuuden aloilla kuten lääketeollisuudessa mainittavaa vertikaalista yhdentymistä ei vielä ole tapahtunut. Muilla aloilla, kuten juoma-alalla, tuottajat ovat pyrkineet vertikaaliseen yhdentymiseen ja ottaneet haltuunsa yksinoikeudet omaavia kansallisia maahantuojia.

232. Yleisesti tunnustettiin se, että tietotekniikan seurauksena vähittäismyyjät "imevät" tavaroita jakeluketjua alaspäin pikemminkin kuin valmistajat työntävät niitä alaspäin ketjussa. Tunnustettiin myös, että tavarantoimitusketjun kummassakin päässä on nyt tapahtunut keskittymistä ja monet välittäjät/tukkumyyjät ovat kadonneet, mikä saattaa lisätä esteitä tuottajien pääsulle markkinoille. Yhtenäistä mielipidettä ei ollut siitä, oliko tukkumyyjien katoaminen aiheuttanut yksinoikeuksien vähenemisen. Jotkut keskusteluihin osallistuneista huomauttivat, että vähittäiskaupan alan keskittyminen oli pakottanut tuottajat etsimään uusia myymälöitä, esimerkiksi huoltoasemilta tapahtuvaan myyntiin.

V. Valmistajien ja vähittäismyyjien väliset suhteet

233. Vaikka voimatasapaino on selvästi siirtynyt viime vuosien aikana vähittäismyyjien suuntaan, kysymys siitä, määrittääkö valmistaja vai vähittäismyyjä niiden keskinäisen suhteen ehdot ja olosuhteet näyttää erittäin paljon riippuvan tietyn tuotemerkin asemasta tietyllä markkinalohkolla. Valmistajat ovat yhä riippuvaisempia jakelijoista ja elintarvikkeiden vähittäismyynnistä saadakseen tuotteensa kuluttajille. Koska uusien tuotteiden hyllytila on rajallinen, syntyy ristiriitoja markkinoille tuotujen uusien tuotteiden kasvavan määrän ja vähittäismyyjän voiton optimointitavoitteen välille. Tämä ristiriita on johtanut siihen, että vähittäismyyjät pyytävät listautumismaksua (avainrahaa) tai alennusjärjestelmiä, jotka toisinaan ylittävät valmistajien mahdolliset kustannussäästöt. Ottaen huomioon hyllytilaan kohdistuvan paineen, tuotteet, jotka eivät ole listan kärjessä ovat yhä enemmän vaarassa joutua pois listalta ja tulla korvatuksi suurten vähittäismyyjien omilla tuotemerkeillä. Tästä seuraa, että monilla markkinalohkoilla ykkös- ja kakkostilan omaavien tavarantoimittajien asema on monissa tapauksissa vahvistettu. Muiden tavarantoimittajien pääsy markkinoille vaikeutuu yhä enemmän.

234. Joidenkin keskusteluihin osallistuneiden mielestä kolmen tyyppisillä yrityksillä on periaatteessa mahdollisuudet selvitä pitkällä aikavälillä: suurilla valmistajilla, joilla on laaja tuotealue ja jotka sijoittavat tutkimus- ja kehitystoimintaan ja tuotejohtajien uusiin lanseerauksiin, tuottajat, joilla on oma tuotemerkinsä (toisin sanoen valmistajat, jotka valmistavat tuotteita vähittäiskaupan myytäväksi omilla tuotenimillään) ja tietyssä markkinaraossa toimivat. Toisaalta ne valmistajat, joilla on tuotemerkkejä kolmannella ja neljännellä sijalla ovat yhä enemmän tuotemerkkijohtajien ja suurten vähittäismyyjien markkinoiden alapään omien tuotemerkkien välissä eikä heillä usein ole muuta vaihtoehtoa kuin ryhtyä alihankkijaksi ja valmistaa vähittäismyyjän merkillä.

235. Joidenkin itsenäisten tutkimusanalyttikkojen mukaan vähittäismyyjän mahdollisuuksilla kehittää omia tuotemerkkejä on rajansa. Siinä missä valmistajat pystyvät keskittämään tutkimus- ja kehitystoiminnan sekä markkinointikustannukset tuotekehittelyyn ja eriyttämiseen omalla markkinoiden erityisalueellaan, vähittäismyyjien on varmistettava laaja valikoima verkostonsa kautta saatavilla olevia tuotteita. Näistä syistä ne pystyvät saavuttamaan vain rajallisen myynnin tuotetta kohti. Tästä seuraa, että useimmilla vähittäismyyjillä ei todennäköisesti ole tarvittavia voimavaroja tuotemerkkeihin sijoittamiseen, sillä tutkimus- ja kehityskustannukset ovat liian työläitä ja markkinointikustannukset jokaisen tuotteen suhteen on kuolettava laajalle maantieteelliselle jakeluverkostolle.

VI. Yhteismarkkinat, rinnakkaiskaupankäynti

236. Monet haastatelluista totesivat, että yhteisön antama lainsäädännöllinen kehys ei ole toiminut riittävän hyvin välineenä, joka johtaisi markkinoiden yhdentymiseen hintojen sopeuttamisen kautta. Rinnakkaiskaupan esteet ovat yhä lukuisia ja monimutkaisia. Jotkut keskusteluihin osallistuneista olivat sitä mieltä, että kilpailupolitiikka maksattaa yrityksillä Euroopan markkinoiden yhdentymisen hinnan. Esitettiin väite, että yritysten tulisi sallia veloittaa se hinta, jonka markkinat kestäisivät. Joidenkin mielestä ero aktiivisen ja passiivisen myynnin välillä on vanhentunut erityisesti sen jälkeen kun tietotekniikka otettiin käyttöön markkinoilla.

Euroopan unionissa on yhä erittäin huomattavia hintaeroja, joskus jopa saman yrityksen tuottamissa samoissa tuotteissa. Kuljetuskustannukset, sääntelyn aiheuttamat rajoitukset sekä tuottajien ja jakelijoiden väliset suhteet eri jäsenvaltioissa ovat syynä näihin eroihin. Joillakin alueilla (Ranska, Saksa) jakelijat ovat hyvin voimakkaita, ja toisilla taas pirstoutuneempia (Kreikka, Etelä-Italia). Hintaerot ovat merkittäviä non-food -alalla, mutta vieläkin tärkeämpiä elintarviketuotteissa. Haastattelujen aikana kävi kuitenkin varsin selväksi, että monet vähittäismyyjät eivät käytä hyväkseen mahdollisuuksia hyödyntää eri jäsenvaltioiden välisiä hintaeroja pelätessään pilaavansa pitkäaikaiset suhteensa valmistajiin tai joutuvansa mahdollisesti vastatoimenpiteiden kuten boikottien tai syrjivän hinnoittelun kohteeksi. Rajat ylittävillä hankintaryhmillä ei näytä olleen merkittävää vaikutusta.

Logistiset ja muut "luonnolliset" rajoitukset

237. Joillakin markkinoilla kuljetuskustannukset ovat yksinkertaisesti liian korkeat, jotta ne kannustaisivat merkittävämmiin rinnakkaiskaupankäyntiin ja näin ollen ne estävät tavaroiden kuljettamisen rajojen yli. Lisäksi kansallisissa mieltymyksissä ja kuluttajien paikallisissa makutottumuksissa on valtavia eroja, joiden häviäminen nopeasti on epätodennäköistä. Koska kuluttajilla on erilaiset asenteet ja koska he vaativat eri ominaisuuksia, havaittavissa on myös valtavia eroavuuksia tuotteiden välillä ja erilaisia jakelutekniikoita.

Osa hintaeroista on selitettävissä sillä, että valmistajat toimivat erillisten valmistustilojen pohjalta, joilla on omat kustannusrakenteensa. Siinä määrin, missä valmistajat ovat siirtymässä Euroopan tasolla tapahtuvaan tavaranhankintaan, vastaavien teollisuuden tytäryhtiöiden kustannusrakenteessa tapahtuu lähenemistä. Tämä puolestaan myötävaikuttaa hintaerojen pienenemiseen. Joissakin sellaisissa tuotteissa, joissa kaupankäynti jäsenvaltioiden välillä on helppoa, kilpailupaineet ovat saaneet aikaan hintojen lähentymistä.

Vaikka monilla valmistajien markkinoilla voidaan sanoa olevan yhtenäinen Euroopan tasoinen kysyntä- ja tarjontarakenne, vähittäiskaupan tason kulutustavaramarkkinat ovat erittäin jakautuneita kansallisten rajojen mukaisesti. Asiakkaiden käyttäytymisessä on nähtävissä valtavia eroja.

Sääntelystä johtuvat rajoitukset

238. Erilaiset kansalliset vaatimukset eristävät yhä markkinoita ja estävät rinnakkaiskaupankäyntiä. Esimerkiksi tuoteselostevaatimukset, joiden taustalla on pääasiassa ympäristöllisiä näkökohtia, ovat yhä hyvin erilaisia. Lisäksi pakkaus- ja tunnistevaatimukset ovat erilaisia. Viitattiin myös esimerkiksi mainontaa ja markkinointia koskevien kysymysten kansallisia käytäntöjä koskevien säännösten kasvavaan merkitykseen.

Tavaramerkkejä käytetään joskus jakamaan markkinoita kansallisesti. Toisaalta yhtenäisen tavaramerkkirekisteröinnin aikaansaamisen kautta koko Euroopan sanotaan olevan vaikeaa, koska eri kansallisissa rekistereissä on erilaisia aiemmin määriteltyjä oikeuksia ja koska kulttuurien välillä on eroja. Joka tapauksessa tavamerkit ovat arvokkaita väärennösten ja epäreilun kilpailun estämisessä.

239. Kaupan esteet ovat yhä tärkeitä jopa suoramarkkinointi- ja postimyyntiyrityksille. Postimonopolit aiheuttavat luotettavuusongelmia monissa maissa. Lisäksi tekijänoikeusongelmat, epäselvät verotussäännökset, valuuttakurssit ja rahan siirtoon liittyvät maksut ovat lisäesteitä. Mainonta rajojen yli on monimutkaista ja kulutustavarat on mukautettava tärkeisiin paikallisiin mieltymyksiin. Tuotetta voidaan myydä yhdessä maassa eri syistä kuin toisessa.

Joillakin teollisuudenaloilla kuten lääketeollisuudessa on ilmeisen vaikeaa saada sama tuotemerkki tunnustetuksi eri jäsenvaltioissa. Näin siitä huolimatta, että monet yritykset pyrkivät saamaan tuotemerkkinsä maailmanlaajuisiksi.

Yksityiset rajoitukset

240. Monet valmistajat eivät ole vakuuttuneita siitä, että tuotteen muotoilemisesta ja esittelemisestä samalla tavalla kaikissa jäsenvaltioissa saatavat tehokkuushyödyt olisivat huomattavampia kuin menetykset, joita aiheutuu kansallisten markkinoiden välisen hintojen eriyttämisen vähentämisestä rinnakkaiskaupankäynnin seurauksena. Tästä syystä monet vähittäismyyjät sanovat useiden valmistajien estävän rinnakkaiskauppaa aina kun mahdollista. Rinnakkaisviennistä saatavat määrät ovat aina olleet liian pieniä noustakseen merkittäväksi tarjonnan lähteeksi.

241. Monissa haastatteluissa jakelualan edustajat syyttivät valmistajia pyrkimyksestä jakaa markkinoita yhteisön sisällä. Tähän väitettiin pääasiassa pyrittävän teollis- ja tekijänoikeuksia väärinkäyttämällä ja valikoivien jakelujärjestelmien käytöllä. Esimerkiksi käyttöelektroniikka-alalla valmistajien/yksinmyyjien väitettiin jättävän "eurooppalaisen takuun" periaatteen soveltamatta. Käyttöelektroniikan rinnakkaishankinta on suhteellisen helppoa, jos tavarat on suunniteltu myytäväksi jakelijan tuotenimellä. Toimituksista sen sijaan kieltäydytään, jos valikoivan jakelun järjestelmään kuulumaton vähittäismyyjä haluaa myydä tuotteet valmistajan tuotenimellä. Edelleen väitettiin, että käyttöelektroniikan markkinoilla asiakasneuvonta/myynnin jälkeiset palvelut, jotka valikoivan jakelun järjestelmälle ovat luontaisia, ovat perusteltuja ainoastaan pitkälle kehitettyjen huipputuotteiden suhteen.

Monissa tapauksissa rajojen yli tapahtuvat hankintapyynnöt ohjataan takaisin asianmukaiselle valmistajan tytäryhtiölle. Suurin osa haastatelluistamme vähittäiskaupan puolelta ilmaisi, ettei olisi kiinnostunut rinnakkaiskaupankäynnistä pelätessään pilaavansa pitkäaikaiset suhteensa valmistajiinsa. Rinnakkaiskaupankäyntiin ryhtyminen valmistajan tietämättä oli yhä vaikeampaa, ellei mahdotonta. Tietokoneen avulla valvotut jakeluverkostot, joissa on on-lineyhteys valmistajiin tekivät seurannan ja selvittämisen helpommaksi ja jakelun läpinäkyvämmäksi.

242. Jotkin suuret vähittäiskaupat hankkivat tavaroita eri puolilta maailmaa ja pystyvät voittamaan pyrkimykset jakaa markkinat ilman pelkoa hyvitysten menettämisestä tai epävarmuutta toimitusten

jatkumisesta. Jotkut haastatelluista asettivat epäsuorasti kyseenalaiseksi erot aktiivisen ja passiivisen myynnin välillä. Koska suurimmalla osalla kuluttajia ei ollut rohkeutta tehdä ostoksia rajojen yli huoltopalvelujen puutteen takia ja siksi, että oikeustoimiin ryhtyminen ulkomaisia vähittäismyyjiä vastaan olisi vaikeaa, passiivisen myynnin sallittavuuden sanottiin olevan pelkkää kaunistelua alueellisista yksinoikeuksista huolimatta. Joillakin aloilla myyjät näyttävät aktiivisesti koettavan estää yksittäisten asiakkaiden rajojen yli tapahtuvia ostoksia.

Valmistajat voivat myös käyttää tunnistusnumeroita selvittääkseen rinnakkaiskaupan lähteet. Raportteja saatiin sellaisista tilanteista, joissa tavarantoimittajia oli pakotettu maksamaan korvauksia kansallisille yksinoikeusmyyjille, joita rinnakkaiskauppa oli vahingoittanut.

243. Joissain tapauksissa suuret monikansalliset elintarvikeryhmät säilyttävät lokeroituiden kansalliset markkinat. Valmistajalla saattaa olla erilainen hinnoittelu eri maissa riippuen esimerkiksi siitä, onko valmistajan tuotemerkki kyseisessä maassa ykkös- vai kakkostilalla. Näitä hintaeroja ylläpidetään pakottamalla vähittäismyyjät ostamaan valmistajan paikalliselta tytäryhtiöltä paikallisin ehdoin. Tämä näyttää useille jakelijoille olevan huolenaihe.

VII. Markkinoiden laajeneminen ja globalisoituminen

244. Uusille alueille laajeneminen näyttää riippuvan hyvin paljon niistä erojen aikaansaamista eduista, jota jakelija voi hyödyntää. On olemassa esimerkkejä siitä, miten esimerkiksi Pohjois-Amerikan markkinoille pääsyssä on epäonnistuttu, vaikka samat yritykset pystyvät helposti vakiinnuttamaan asemansa muualla Euroopassa, Latinalaisessa Amerikassa tai Kaakkois-Aasiassa.

245. Esille tuotiin se, että nykyisin suuret vähittäismyyjät näkevät uusille markkinoille pääsyn omilla liikanimillä avattujen uusien myyntipisteiden kautta erittäin vaikeana. Kaikilla kansallisilla markkinoilla näyttää olevan varsin suurta kuluttajauskollisuutta kansallisia jakeluketjuja kohtaan. Lisäksi kansallinen kaupankäyntiä säätelevä lainsäädäntö voi joissain tapauksissa olla este uusille tulokkaille.

246. Paikallisten vähittäismyyjien hankkiminen näyttää olevan pääreitti, jota myöten jakeluverkostoja laajennetaan kansallisten rajojen ulkopuolelle. Keskittäminen jakelutasolla on pakottanut monet pienet erikoistuneet vähittäismyyjät ulos markkinoilta. Tämä suuntaus tuli erityisen näkyväksi 1980-luvulla. Tilaa kuitenkin on vielä uusille tulokkaille erityisesti etämyynnin alalla (postimyynti, videomyynti). Lisäksi suuren ja pienen mittakaavan jakelu voivat esiintyä rinnakkain tietyillä erityismarkkinoilla (kuten korut).

247. Jakelijoiden muualta hankkimien tuotteiden suhteen havaittiin, että tavaroiden hankinta yhteisön ulkopuolelta kehittyy nopeasti kun erityisesti Kaukoidän toimitusten laadun ja jatkuvuuden luotettavuus paranee. Kuitenkin tuontikiintiöt yhteisöön tapahtuvassa tuonnissa etenkin tekstiilialalla yhä estävät tällaisten lähteiden täyden hyödyntämisen.

VIII. Lainsäädännölliset kysymykset

Säätelyn kokonaiskehys

248. Kaikkien keskusteluun osallistuneiden yleinen kanta oli, että hallitusten väliintulo, mukaan lukien kilpailuviranomaiset, tulisi olla niin vähäistä kuin mahdollista. Jotkut pelkäsivät sitä, että mahdollinen toimivallan vapauttaminen loisi eri kansallisten kilpailuviranomaisten rinnakkaisia valvontamekanismeja komission suorittaman valvonnan lisäksi. Toisaalta jotkut osallistujat katsoivat,

että lain toimeenpanon tulisi olla vieläkin tiukempaa ja komission pitäisi pystyä useammissa tapauksissa perumaan ryhmäpoikkeusluvut erityisissä olosuhteissa.

Joidenkin keskusteluihin osallistuneiden mukaan ryhmäpoikkeukset ovat asianmukainen vastaus siihen lainsäädännöllisen epävarmuuteen, jonka aiheuttaa 85 artiklan periaatteiden soveltamisessa käytettävien yleisten sääntöjen puute. Jotkut ilmaisivat huolensa siitä, että ryhmäpoikkeusjärjestelmän hylkääminen voisi saada aikaan uuden epävarmuusalueen.

249. Useat keskusteluun osallistuneista arvostelivat sitä, että komissio painottaa lausekeanalyysia. Heidän mielestään markkinoille aiheutuvien vaikutusten tulisi olla kilpailuanalyysissa etualalla. Esitettiin, että kaikki lausekkeet sisältäviä vertikaalisia sopimuksia tulisi pitää pätevinä. Vain siinä tapauksessa, että havaittaisiin merkittäviä kilpailunvastaisia vaikutuksia, komission tulisi puuttua asiaan. Väitettiin, että jakelujärjestelmien vähemmistö oli kilpailunvastaisia ja että suurin osa oli laillisia, sillä jakelusopimukset tavallisesti auttavat suhteiden sääntelyssä eivätkä normaalisti aiheuta kilpailuun liittyviä huolenaiheita. Yhdysvaltain suuntaviivojen mukaista lähestymistapaa pidettiin hyödyllisenä, vaikka jotkut keskusteluun osallistujat mainitsivatkin oikeusvarmuuden puutteen.

250. Monet osanottajat arvostelivat nykyisiä ryhmäpoikkeusasetuksia joustavuuden puutteesta. Ilmoitusten sanottiin olevan yrityksille erittäin vaivalloisia ja sitovan paljon sisäisiä voimavaroja. Erityisesti sellaisten pienten ja keskisuurten yritysten, joilla ei ole omaa yrityksen sisäistä lakiasiain osastoa oli toisinaan vaikea tulkita ryhmäpoikkeusasetuksia. Komissiota pyydettiin luonnostelemaan uusi, ymmärrettävämpi asetus tai julkaisemaan luettelo yhtenäisistä tulkinnoista, joiden laatimiseen yhteisöjen tuomioistuimien on osallistunut.

251. Ryhmäpoikkeuksilla uskotaan yleisesti olevan kahlitseva vaikutus. Joillakin teollisuuden aloilla komission uskotaan pitävän ryhmäpoikkeuksia ohjeena 85 artiklan 3 kohdan mukaiselle todistukselle sen sijaan, että se tarkastelisi hakemuksia yksittäisen todistuksen saamiseksi yksinomaan niiden omien ansioiden perusteella. Vaikka huoli ryhmäpoikkeuksien johdonmukaisuudesta vaikuttaa olevan varsin vähäistä, todistushakemuksiin käytettyjen kustannusten ja ajan sekä nopean todistuksen saamisen mahdollisuus silloin, kun sopimus ei kokonaan kuulu ryhmäpoikkeusten alaan, ovat yleisempiä huolenaiheita. Hallinnollisia kirjeitä ei pidetä tyydyttävänä pohjana teollisuudenalalle. Jos ryhmäpoikkeuksia on oltava olemassa hallinnollisen tehokkuuden ja oikeusvarmuuden takia, niiden soveltamisalan tulisi olla rajoitetumpi ja niiden tulisi sisältää selvät perusteet kuluttajille koituvan hyödyn todisteista.

252. Käytännöllisesti katsoen kaikki oikeudellisen taustan omaavista keskustelijoista olivat irrottautumisperiaatteen kannalla ryhmäpoikkeuksien ulkopuolelle jäävien lausekkeiden kohdalla. Ei pidetty hyväksyttävänä sitä, että ryhmäpoikkeuksen alaan kuulumaton määräys voi johtaa siihen, että koko sopimus menettää ryhmäpoikkeuksen hyödyt. Esitettiin, että uudet ryhmäpoikkeukset kattaisivat välituotteet, ja että asetuksia N:o 1983/83 ja 1983/84 tarkistettaisiin niin, että ne kattaisivat kilpailijoiden tuotteiden jakelun, sillä monissa tapauksissa kilpailevien valmistajien kansallisten tytäryhtiöiden sanotaan olevan ainoa toimiva tapa päästä markkinoille. Tässä yhteydessä markkinaosuuskynnysten käyttöönotto voisi olla hyödyllistä.

Hankintaryhmät/Vähittäismyyntiliittoutumat

253. Pienten ja keskisuurten vähittäismyyjien ilmaisema huomattavin huolenaihe oli kysymys selviytymisestä pitkällä aikavälillä. Niiden pääasiallinen viesti oli pyytää tasaista pelikenttää suhteessa pääkilpailijoihinsa, suuriin integroituneisiin vähittäiskaupan ketjuihin. Erityisesti kyky hyötyä tietyistä luvakemyyntimuodoista, joissa järjestö toimii jäsenilleen luvakkeenantajana nähtiin olennaisena. Ne

pyysivät komissiota kilpailuviranomaisena turvaamaan jakelumuotojen moninaisuuden. Lainsäädäntökehys, joka sallisi itsenäisten vähittäismyyjien liittoutumat olisi ainoa keino lisätä pienten ja keskisuurten yritysten voimaa.

254. Havaittiin, että monet kyseisten osuuskuntien sisältämistä velvoitteista (yksittäisten jäsenten ostovelvoitteet jne.) voitaisiin koota 85 artiklan 1 kohtaan. Taloustieteeseen pohjautuvaa kokonaisarviointia, joka olisi ehdottomasti tällaisten yhteistyömuotojen puolella, puolustettiin. 85 artiklan 3 kohdan kaltainen järjestelmä, jonka ryhmäpoikkeus ihanteellisesti tarjoaa, pohjustaisi tietä kyseisten liittoutumien oikeusvarmuudelle.

255. Tällaisia vähittäismyyntiliittoutumia suosivan kilpailupolitiikan sanottiin olevan erittäin tärkeää pienten vähittäismyyjien selviytymiselle Etelä-Euroopassa (Italia, Portugali, Kreikka), missä vähittäismyyntin keskittyminen on vähemmän kehittyntä. Nykyisissä säännöissä sanottiin olevan merkittäviä epäjohtomukaisuuksia. Kun tietyt velvoitteet ovat täysin hyväksyttäviä vertikaalisessa suhteessa, osuuskuntien jäsenilleen asettamat vastaavat lausekkeet ovat kiellettyjä niiden horisontaalisen luonteen takia. Vaikka kilpailurajoitukset ovat yhdessä tapauksessa vertikaalisia ja horisontaalisia toisessa, kumpikin yhteistyömuoto näyttäisi palvelevan samaa tarkoitusta.

256. Kykenemättömyys laatia yhtenäistä hinnoittelustrategiaa nähdään vähittäismyyntiliittoutumien merkittävimpana haittana pääkilpailijoihinsa, yhdentyneisiin vähittäismyyjiin verrattuna. Siinä missä suuret vähittäismyyjät pystyvät painamaan lehtisiä ja muuta markkinointimateriaalia ja antamaan kiinteitä hintoja, vähittäismyyntiliittoutumat pystyvät käyttämään vain hintasuosituksia, jotka eivät ole sitovia. Tilanne näyttää kuitenkin vaihtelevan kaikissa jäsenvaltioissa. Jotkut keskusteluun osallistuneista, etenkin elintarvikealalla, olivat sitä mieltä, että hinta oli paljon tärkeämpi tekijä heidän liiketoiminnalleen kuin heidän strategisen suunnittelunsa muut, hintaan liittymättömät tekijät. Esimerkiksi tärkeänä pidettiin sitä, että markkinoilla saatiin käyttöön valittu hinta.

257. Toinen ongelma on vähittäismyyjien kykenemättömyys taata neuvotteluissaan valmistajien kanssa myyntiä, mikä asettaa heidät kilpailun kannalta epäedulliseen asemaan suhteessa yhdentyneisiin kilpailijoihinsa. Vähemmän selkeää oli kuitenkin tasaisen pelikentän tarve tässä suhteessa, eli liittoutumien oikeus määrätä tavarakiintiöitä jäsenilleen. Monet keskustelun osapuolista antoivat jopa ymmärtää, että monet jäsenet vastustaisivat tällaisia sopimusjärjestelmiä.

Hintarajoitukset

258. Vaikka vähittäishintojen säätely (RPM) on muodollisesti kiellettyä, monet osanottajat olivat sitä mieltä, että ei-sitovat hintasuositukset palvelisivat jatkossakin asiaankuuluvaa tavoitetta. Väitettiin, että uusissa innovatiivisissa korkean teknologian tuotteissa RPM tulisi sallia kunnes tuote olisi saanut jalansijan markkinoilla ja olisi tunnettu. Viiden vuoden aikaraja tai tietyn markkinaosuuden saavuttaminen voisivat toimia hyödyllisinä kynnyksinä. Muutoin myyjät eivät sijoittaisi myyntiä edeltäviin palveluihin ja tuotteiden markkinoille tuominen olisi hitaampaa.

259. Useat keskusteluun osallistuneista ottivat esimerkiksi Yhdysvallat, missä sekä RPM että syrjivä hinnoittelu oli sinänsä laitonta kaikille eikä ainoastaan hallitseville yrityksille. Jotkut menivät jopa niin pitkälle, että vaativat Yhdysvaltain Robinson-Patman Actin kaltaista säädöstä, jonka mukaan valmistajan tarjoamien hintojen on oltava kaikkien kuluttajien saatavilla. Muut samaistivat Euroopassa vallalla olevan absoluuttista aluesuojaa kannattavan asenteen siihen kantaan, jonka Yhdysvaltain viranomaiset olivat ottaneet syrjivää hinnoittelua kohtaan. Osanottajat olivat valmistajien ja vähittäismyyjien laatimien hintaluetteloiden julkaisemisen kannalla, joissa alennukset olisivat suoraan suhteessa tehokkuuteen ja liikkeessä tapahtuvaan markkinointiin.

Yksinmyynti/Yksinosto

260. Suhteellisen vähän huomautuksia tehtiin komission politiikasta yksinoikeuskaupan suhteen (asetukset N:o 1983/83 ja 1983/84), lukuunottamatta edellä esitettyjä yleisempiä huomioita. Jotkin osanottajat ilmaisivat huolensa siitä, että nykyinen ryhmäpoikkeuskäytäntö perustui sellaiselle tukkujakelujärjestelmälle, jota ei enää ole olemassa. Yksinoikeuksien ei enää katsottu olevan samanlaista komission huomiota kaipaava asia. Muut ehdottivat mukana seuraavien tiedonantojen säännöllistä päivittämistä.

Valikoiva jakelu

261. Valikoivan jakelun on sanottu olevan merkityksellistä vain rajallisen tuotemäärän kohdalla. Kosmetiikka, vaatteet, väkevät viinat ja shampanja, mutta myös lääkkeet mainitaan useimmin. Monissa tapauksissa valmistajat ovat laajentaneet valikoivan jakelun verkostonsa kriteereitä koskemaan myös lippulaivana toimivia tavarataloja ("Weltstadtwarenhaus"), mutta ei muita liikkeitä, joissa myyntihenkilöstön sanotaan olevan yhtä pätevää.

262. Tätä kysymystä koskevat mielipiteet kuitenkin vaihtelivat erittäin paljon. Asianomaisia teollisuudenaloja edustavat osanottajat olivat yleisesti tyytyväisiä oikeuskäytännössä määriteltyihin kriteereihin (hajuvesitapaukset). Nämä kriteerit auttaisivat tuotekuvan sekä myynnin jälkeisten palvelujen ja muiden teknisten palvelujen varmistamisessa. Jotkut pyysivät, että nämä kriteerit olisi sisällytettävä erityiseen valikoivaa jakelua koskevaan ryhmäpoikkeukseen.

263. Toisaalta alennusmyymälöiden ja postimyyntiliikkeiden edustajat vastustivat ilmaisen hyödyn tavoittelijoita koskevaa väitettä, joka heidän mukaansa otettiin säännöllisesti esiin oikeuttamaan valikoivan jakelun tuotteissa, jotka edellyttävät vain vähän tai ei lainkaan yhteyksiä ostajan ja asiamiehen välillä kaupanteon jälkeen (esimerkiksi polkupyörät). Myöskin valikoivan jakelun verkostojen kautta myytävien monien tuotteiden asentamiseen ja käyttämiseen vaaditun teknisen asiantuntemuksen taso on laskenut. Tästä syystä valittujen jakelijoiden ei usein tarvitse tarjota palveluja juuri lainkaan myynnin ohessa. Lopulta alennusliikkeiden ja postimyynntiyritysten yleisesti väitettiin pystyvän tarjoamaan palvelua, joka vastaa valikoivan jakelun verkostojen tarjoamaa.

264. Valikoivan jakelun järjestelmän ulkopuolelle jääneet suuret jakelijat pyrkivät joissain tapauksissa hankkimaan tavaroita pääliikkeistä, ja ovat toisinaan mukana oikeusriidoissa. Mahdollisuus hankkia näitä tuotteita laillisesti rinnakkaismarkkinoilta ja suorittaa niiden jakelua on usein kansallisten tuomioistuinten täytäntöönpanema. Joissakin tapauksissa kuitenkin vähittäismyyjän saatua tuomioistuimen päätöksen avulla oikeudet tuotteeseen, joka aiemmin on ollut varattu toiselle jakelukanavalle, tuottajat ovat lopettaneet kyseisen tuotteen valmistamisen ja korvanneet sen vastaavalla tuotteella, jota tuomioistuimen päätös ei koske. Valikoivaa jakelua ei pidetä ongelmana silloin, kun markkinoilla todella on kilpailua. Kuitenkin niin kauan kuin jakelijoiden valinnassa sovelletaan objektiivisia perusteita syrjimättä eri jakelijaryhmiä useimmat keskusteluun osallistuneista eivät katso näköpiirissä nykyään olevan suuria ongelmia. Tosiasia kuitenkin on, että näitä ehtoja ei aina täytetä.

265. Jotkut kuitenkin arvostelivat valikoivan jakelun järjestelmiä keinoksi ylläpitää keinotekoisesti korkeita hintoja. Kuluttajajärjestöjen edustajien mukaan valmistajan väite, että hän takaa suuremman valinnanvapauden ja paremman palvelun asiakkaille, oli monissa tapauksissa väärä peruste tavaravirtojen hallitsemiseksi ja uusien tulokkaiden sulkemiseksi pois. Nettotulos olisi kuluttajien vähentyneet valinnan mahdollisuudet. Erityisiä ongelmia tunnistettiin hajuvesien, autojen, sähkötarvikkeiden ja mikroaaltouunien kohdalla.

Luvakemyynti

266. Kymmenen vuotta sitten useimmat luvakemyyntiverkostot olivat "puhtaita", eli verkosto koostui ainoastaan luvakkeensaajista. Esiin nousevat "sekajärjestelmät" sisältävät sekä yhdentyneitä tytäryhtiöitä että luvakemyyjiä samassa järjestelmässä. Usein puhtaat yhdentyneet järjestelmät sekoittuvat keskenään kotipesän ulkopuolisen laajentumisen takia uusille markkinoille tulemisen riskeineen. Näiden sekajärjestelmien sanottiin olevan hyvin tehokkaita, sillä ne sallivat joustavamman laajenemisen erityisesti muihin jäsenvaltioihin. Kuitenkin joissakin sekajärjestelmissä, esimerkiksi valintamyymälöissä, kyky kilpailla tuotemerkkien välillä riippui olennaisesti keskitetystä tietotekniikasta. Näytti siltä, että aina kun keskitettyjä tietokonejärjestelmiä käytettiin (tilaukset/varastot/jakelu, joista saatiin tietoa tosiaikaisen viivakoodijärjestelmän avulla), luvakemyyjät eivät enää voineet ostaa mitä halusivat eivätkä hinnoitella miten halusivat. Joissain tapauksissa luvakemyyjien sanottiin muuttuneen asiamiestyyllisiksi, jolloin tavarat säilyivät luvakkeenantajan omaisuutena.

267. Yleisemmin luvakemyynti näyttää olevan erittäin dynaaminen ala, jolla uusia innovatiivisia muotoja tulee markkinoille jatkuvasti. Keskusteluun osallistuneet olivat tiukasti sitä mieltä, että innovaatioita ei saisi tukahduttaa liian sääntelevällä lähestymistavalla. Nykyinen ryhmäpoikkeus ei näytä estäneen tätä prosessia liiaksi, mutta sen sanottiin toisinaan luoneen oikeudellista epävarmuutta.

IX Olut ja polttoaine

268. Sekä tuottajat että jakelijat olivat yleisesti tyytyväisiä oluen ja polttoaineen ryhmäpoikkeuksien toimintaan. Ne korostivat vertikaalisista rajoituksista saatavia tehokkuuksia näillä aloilla. Oluen kohdalla korostettiin myös sitä, että paikallisten panimoiden kanssa tehdyt sopimukset olivat usein tehokkain tapa päästä toisen jäsenvaltion markkinoille sekä suorittaa jakelua ja kilpailla tehokkaasti. Kaikki osapuolet painottivat oikeusvarmuuden ja jatkuvuuden sekä vähäisten muutosten ehdotonta tarvetta ottaen huomioon teollisuudenalalla olevien sopimusten määrän (satoja tuhansia). Lukuisista muista asetuksen yksityiskohdista oli myös syytä keskustella, mutta niiden suhteen tuottajien ja jakelijoiden kannat osittain erosivat toisistaan.

269. Esitettyjä huomautuksia

- 85 artiklan 1 soveltamisala ulotettiin liian laajalle
- asetusten ja ohjeiden tulisi olla yksinkertaisempia ja joustavampia ja niillä tulisi olla vähemmän sääntelevää/kahlitsevaa vaikutusta
- pitemmän aikavälin sopimukset tulisi sallia
- vähittäismyyjät peräänkuuluttivat parempaa suojaa tuottajilta sekä vuokrasopimusten ja sopimusten mielivaltaiselta lopettamiselta. Tuottajien asettamia liian kunnianhimoisia myyntitavoitteita arvosteltiin.
- Yhdessä jäsenvaltiossa komissio oli kertonut tuottajille, ettei asetus koskisi niitä syystä, jota tuottajat pitivät pelkästään teknisenä. Ne olivat kuitenkin saaneet hallinnollisen kirjeen, jonka ne tulkitsivat niin, että kyseessä olevat sopimukset olivat oikeutettuja 85 artiklan 3 kohdan mukaiseen poikkeuslupaan. Valitettavasti tämä kirje osoittautui tuomioistuimissa pätemättömäksi ja johti oikeudelliseen epävarmuuteen.

* * * *

VIII LUKU

VAIHTOEHDOT

I. VAIHTOEHTOJEN ESITTELY

270. Tässä luvussa esitetään useita vaihtoehtoja vihreässä kirjassa esitetyn analyysin pohjalta.
271. Komission ensisijainen tehtävä on edistää ja säilyttää yhdentyneet ja kilpailukykyiset markkinat Euroopan yhteisössä ja toteuttaa tehokasta kilpailupolitiikkaa kuluttajan etujen palvelemiseksi ja teollisuuden, erityisesti pk-yritysten, kilpailukyyn suojaamiseksi.
272. Niiden, jotka haluavat esittää huomautuksia ei tule antaa II jaksossa esitettyjen vaihtoehtojen rajoittaa. Vaihtoehtoja voidaan yhdistellä eri tavoin ja myös muita ideoita esittää.
273. On pidettävä mielessä, että 86 artiklan soveltaminen jatkuu ja että komissio ei suunnittele ratkaisuja, jotka ylittävät Euroopan yhteisön tuomioistuinten tulkintojen mukaiset 85 artiklan soveltamisalan rajat. Sopimuksen tarkistaminen ei ole vaihtoehto.
274. III jaksossa esitetään useita kysymyksiä, joiden osalta *komissio erityisesti haluaisi huomautuksia*.

II. VAIHTOEHTOJEN KUVAUS

Yleisiä havaintoja ja kysymyksiä

275. Seuraavat havainnot ja kysymykset ovat merkityksellisiä kaikille tai useille vaihtoehdoille.
276. Poliitiikka, jossa vähittäishintojen säätelyä ja rinnakkaiskaupan esteitä pidettäisiin kilpailusääntöjen vakavana rikkomisena, jatkuisi. On esitetty, että niitä *sinänsä* pidettäisiin 85 artiklan 1 kohdan vastaisina silloin kun kyseinen sopimus, päätös tai yhdenmukaistetut menettelytavat voivat vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. On myös epätodennäköistä, että ne hyötyisivät 85 artiklan 3 kohdan mukaisesta poikkeusluvasta.
277. Eri vaihtoehdot liittyvät vain vertikaalisiin jakelusopimuksiin eivätkä kata kilpailijoiden välisiä horisontaalisia sopimuksia. Joka tapauksessa nykyiset ryhmäpoikkeukset sallivat poikkeuksen antamisen kilpailijoiden välisille ei-vastavuoroisille sopimuksille silloin, kun toisen osapuolen liikevaihto ei ylitä 100 miljoonaa eua. Tätä poikkeusta on esitetty säilytettäväksi. Tämän määrän asianmukaisuutta koskevat *huomautukset ovat tervetulleita*.
278. Esiin nousee kysymys siitä, pitäisikö samanlainen kuin luvakemyyntiä koskevassa asetuksessa (4087/88) oleva vastalausemenettely sisällyttää muihin asetuksiin. Tämän kysymyksen ja menettelyn parantamista koskevat *huomautukset ovat tervetulleita*. Komissiolla ei ole voimavaroja tutkia suurta määrää tapauksia vastalausemenettelyn avulla. Komissio on tietoinen siitä, että ilmoitukset voivat jopa vastalausemenettelyä sovellettaessa olla yrityksille kalliita. Tästä syystä menettely ei sovellu suuren ilmoitusmäärän käsittelyyn.
279. Vaikka vihreän kirjan päähuomio kohdistuu jakelun vertikaalisiin rajoituksiin, on ehdotettu, että huomiota kiinnitettäisiin myös muihin tavarantoimitusketjun vertikaalisiin suhteisiin (esimerkiksi

liittyen välitavaroihin, joita ei ole tarkoitettu vähittäismyyntiin). Nämä muuhun kuin jakeluun liittyvät vertikaaliset suhteet usein nostavat esiin erilaisia kysymyksiä kuin jakeluun aikaansaamat. Huomautukset olisivat tervetulleita niistä kilpailupolitiikan puolesta, jotka liittyvät muihin kuin jakelun vertikaalisiin järjestelyihin, erityisesti sen suhteen

- käsitelläänkö niitä jo tehokkaasti alihankintaa koskevassa tiedonannossa⁽¹⁾
- ovatko kyseiset sopimukset, sikäli kuin ne kuuluvat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, riittävän epäsäännöllisiä, jotta komissio voi käsitellä niitä yksilöllisesti, ja
- voidaanko jäljempänä esitettyjä eri vaihtoehtoja soveltaa hyödyllisesti kyseisiin sopimuksiin, ja jos voidaan, missä määrin.

280. Komissio valmistelee tarkistuksia vähämerkityksisiä sopimuksia koskevaan tiedonantonsa, johon 85 artiklan 1 kohtaa ei tavallisesti sovelleta. Tämä on yleisesti tunnettu *de minimis* eli vähimmäistiedonantona. Alustavana oletuksena 85 artiklan 1 kohdan voidaan sanoa olevan soveltumaton osapuolten välisiin vertikaalisiin rajoituksiin silloin, kun osapuolten osuus merkittävistä markkinoista on alle 10 prosenttia paitsi vähittäishintojen säätelyn täydellisen aluesudjan osalta, joissa suunnitelmissa ei ole alhaisempia markkinaosuuskynnyksiä.

VAIHTOEHTO I - Nykyisen järjestelmän säilyttäminen

281. Vaihtoehto I:ssä säilytettäisiin nykyinen järjestelmä (mukaan lukien olutta ja polttoainetta koskevat erikoisjärjestelyt).

VAIHTOEHTO II - Laajemmat ryhmäpoikkeukset

282. Toisinaan on esitetty, että nykyiset ryhmäpoikkeukset ovat liian rajoitettuja. Vaihtoehdossa II nykyinen järjestelmä säilytettäisiin ja ryhmäpoikkeusasetusten säännöksiin tehtäisiin joitakin muutoksia. Merkittäviä menettelyyn liittyviä muutoksia ei tehtäisi. Ryhmäpoikkeuksia sovellettaisiin nykyistä laajemmin laajentamalla niiden soveltamisalaa jäljempänä esitettyihin lausekkeisiin. Näin ollen oikeusvarmuus kasvaisi. Harvemmat yksittäistapaukset edellyttäisivät ilmoittamista. Osan näistä muutoksista voisi tehdä komissio neuvoston asetuksessa N:o 19/65 sille jo myönnettyin valtuuksin. Muut edellyttäisivät tarkistusten tekemistä kyseiseen neuvoston asetukseen. Jäljempänä on lueteltu joitakin esitettyjä muutoksia, ja niiden asianmukaisuutta ja muita mahdollisia muutoksia koskevat huomautukset ovat tervetulleita.

283. Joustavuuden lisäämiseen tarkoitetut yleiset toimenpiteet voisivat sisältää yhden tai useamman seuraavista:

- ryhmäpoikkeukset eivät koskisi ainoastaan luetteloituja täsmällisiä lausekkeita vaan myös samanlaisia tai vähemmän rajoittavia lausekkeita;
- kiellettyjen lausekkeiden sisällyttäminen mukaan ei estäisi poikkeusluvan myöntämistä sopimuksen muille osille;
- ryhmäpoikkeusta voitaisiin soveltaa sopimuksiin, joissa on useampi kuin kaksi osapuolta;
- ryhmäpoikkeus tai komission tiedonanto valikoivasta jakelusta voitaisiin hyväksyä.

284. Joustavuuden lisäämiseen tarkoitetut erityistoimenpiteet voisivat sisältää yhden tai useampia seuraavista:

⁽⁸¹⁾ Komission arviointia tietyistä alihankintasopimuksista suhteessa 85 artiklan 1 kohtaan koskeva tiedonanto. (EYVL N:o 1, 3.1.1979).

- yksinmyynnin ja yksinoikeusostojen ryhmäpoikkeuksia voitaisiin laajentaa kattamaan palveluita tai sallimaan jakelijan muuttaa tai jalostaa tavaroita. Jakelijoiden voitaisiin sallia luoda merkittävää lisäarvoa muuttamalla tavaroiden taloudellista identiteettiä ilman ryhmäpoikkeushyötyjen menetystä;
- yksinostosopimusten ryhmäpoikkeuksia voitaisiin laajentaa koskemaan sekä osittaisia että yksinoikeustavaratoimituksia;
- luvakesopimuksen ryhmäpoikkeuksia voitaisiin laajentaa kattamaan vähittäishintojen enimmäissäätely poikkeuksena siihen yleiseen periaatteeseen, että vähittäismyyntihintojen säätelylle ei myönnetä poikkeuslupia;
- itsenäisten vähittäiskauppioiden liittoutuman voitaisiin sallia hyötyä ryhmäpoikkeusasetuksista edellyttäen, että itsenäiset vähittäiskauppiat ovat pieniä ja keskisuuria yrityksiä⁽¹⁾ ja yhdistyksen markkinaosuus jää alle tietyn kynnyksen;
- sovittelumenettely laadittaisiin sellaisia jakelijoita varten, joiden pääsy valikoivan jakelun verkostoon on estetty.

285. Tässä vaihtoehdossa asetuksen N:o 1984/83 olutta ja polttoainetta koskevat erityissäännökset pysyisivät voimassa tietyin muutoksin asetuksen soveltamisen joustavuuden lisäämiseksi. Yksi mahdollisuus olisi rajoittaa vaatimusta täsmentämään "sidotut" oluet kyseessä olevan oluen lajiin sen sijaan että tunnustetaan yksittäisiä tuotemerkkejä kuten nykyinen asetus edellyttää. Tämä antaa panimolle mahdollisuuden lisätä tai korvata sen oluttyypin tuotemerkkejä, johon vuokralainen on jo sidottu sen sijaan, että panimo vaatisi muutoksia varten vuokralaiselta lisäsopimuksia, kuten asetuksessa edellytetään. Polttoaineen suhteen voitaisiin pohtia, miten käsitellä muita jakelumuotoja kuin yksinosto-oikeutta suhteessa tavarihin, joita myydään osan huoltamotoinnasta muodostavissa päivittäistavarakaupoista. Lisäksi voitaisiin pohtia sitä, onko oikeutettua säilyttää vaatimus, jonka mukaan tavarantoimittajan pitäisi hankkia tai rahoittaa voitelulaitteisto hyötyäkseen voiteluaineiden yksinoikeustoimitusta varten saadusta poikkeusluvasta.

VAIHTOEHTO III - Tarkemmin suunnatut ryhmäpoikkeukset

286. Tässä vaihtoehdossa korostetaan yhteisön kilpailupolitiikan markkinoiden yhdentymisen tavoitteita. Aluesuoja ja vertikaaliset rajoitukset on nähty merkittävänä myötävaikuttajina jäsenvaltioiden välisten huomattavien hintaerojen säilymiseen. On varmasti totta, että monet markkinat keskittyvät yhä enemmän tuotannon ja jakelun tasolla samalla kun vertikaaliset rajoitukset voivat sulkea markkinoita ja aikaansaada markkinoille pääsyn esteitä. Jakelun tuottama lisäarvo on itsessään tärkeä osatekijä. Tuotemerkkien sisäisellä kilpailulla voi olla tärkeä rooli kilpailun edistämisessä markkinoilla, joilla merkkien välinen kilpailu ei ole kiivasta.

287. Nykyisiä ryhmäpoikkeuksia sovelletaan ilman markkinaosuusrajoja. Niitä voitaisiin tarkistaa niin, että niitä sovellettaisiin ainoastaan silloin, kun kummallakin osapuolella on esimerkiksi alle 40 prosentin markkinaosuus asian kannalta merkityksellisistä markkinoista sopimusalueella. Tuon kynnyksen yläpuolella ei olisi ryhmäpoikkeuksia ainakaan seuraavien rajoitusten suhteen:

- suoja alueen ulkopuolelta tulevaa aktiivista kaupankäyntiä vastaan
- suoja yksinoikeuskauppaa vastaan (kielto myydä kilpailevia tuotteita/palveluita).

288. Tämän vaihtoehdon osalta otetaan myös vastaan huomautuksia ryhmäpoikkeusasetuksen käyttöönoton asianmukaisuudesta valikoivan jakelun sopimuksiin siinä määrin kuin nämä sopimukset kuuluvat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan. Siinä tapauksessa, että kyseinen asetus hyväksyttäisiin,

⁽⁸²⁾ Komission 3. huhtikuuta 1996 antaman pienten ja keskisuurten yritysten määrittelyä koskevan suosituksen tarkoittamassa mielessä, EYVL N:o L 107, 30.4.1996.

sitä sovellettaisiin ainoastaan silloin, kun tuottajalla tai jakelijalla on esimerkiksi alle 40 prosentin osuus asian kannalta merkityksellisistä markkinoista tai vielä vähemmän oligopolimarkkinoilla.

289. Vaihtoehdossa II tehtyjä ehdotuksia voitaisiin soveltaa sopimuksiin, jotka jäävät markkinaosuuskynnyksen alapuolelle.

290. Osapuolilla voi olla epäilyjä markkinoiden oikeasta määrittelystä ja oman markkinaosuutensa laskemisesta, mikä saisi ne ilmoittamaan sopimuksista komissiolle oikeusvarmuuteen pyrkiessään. Myös sellaisista sopimuksista ilmoitettaisiin, joissa osapuolten markkinaosuudet ylittävät kynnyksen.

291. Komissio haluaisi arvioida ilmoitettavien asioiden todennäköisestä määrästä ja tyypistä sekä näkökantoja siitä, voisiko tämän ongelman ratkaista ohjeilla, jotka selvittävät olosuhteet, joissa komissio voi myöntää poikkeuslupia 85 artiklan 3 kohdan nojalla. Mahdollinen perustelu poikkeusluvalle voisi olla mm. se, että kuluttajien vahingoksi ei saa noudattaa merkittävää syrjivää hinnoittelua.

292. Edellä esitetyn yleisen säännön mukaisesti suojaa ei annettaisi oluen yksinoikeussopimuksille, jotka hyödyttäisivät panimoa, jonka osuus olisi esimerkiksi yli 40 prosenttia tietyillä kansallisilla kauppamarkkinoilla. Alakohtainen vaihtoehto olisi kuitenkin rajoittaa yksinoikeuksien laajuutta joko tiettyyn prosenttiosuuteen tietyn pubin oluen kokonaiskulutusta (esimerkiksi 3/4 sidottu, 1/4 vapaa) tai tiettyihin astioihin (esimerkiksi tynnyriolut sidottu, pullot ja tölkit vapaita). Vielä yksi vaihtoehto olisi rajoittaa yksinoikeuksien laajuutta vain oluessa. Huoltamoiden yhteydessä tulisi pohtia, pitäisikö alentaa poikkeusluvan salliman sopimuskauden enimmäispituutta tapauksissa, joissa tavarantoimittajalla on tietyn prosenttiosuuden, esimerkiksi 40 prosenttia, ylittävä markkinaosuus.

VAIHTOEHTO IV - Ryhmäpoikkeukset, jotka sisältävät toimenpiteet niiden taloudellisten olosuhteiden tarkentamiseksi, joissa sovelletaan 85 artiklan 1 kohtaa

293. Tämän vaihtoehdon taustalla oleva ajatus on, että vertikaalisten rajoitusten taloudellinen analyysi olisi toteutettava sellaisin lainsäädännöllisin keinoin, jotka antavat yrityksille huomattavan määrän oikeusvarmuutta. Taloudellisia perusteita niiden markkinaolosuhteiden määrittämiseen, joissa 85 artiklan 1 kohtaa sovelletaan, voitaisiin kehittää ensinnäkin uuden komission tiedonannon yhteydessä ja sen jälkeen, hankitun kokemuksen pohjalta, puuttumattomuustodistusasetuksen avulla.

294. Tämä vaihtoehto antaisi mahdollisuuden vertikaalisten järjestelyjen joustavampaan käsittelyyn sopimuksissa, joiden osapuolilla ei ole merkittävää markkinavoimaa. Ryhmäpoikkeuksien väitetty rajoittava vaikutus ja väitetty eri jakelumuotojen lainsäädännöllisen luokittelun painottaminen vähenisivät.

295. Niiden osapuolten sopimusten, joiden markkinaosuus sopimusalueella on vähemmän kuin esimerkiksi 20 prosenttia, voitaisiin olettaa olevan yhteensoveltuvia 85 artiklan 1 kohdan kanssa (*“puuttumattomuustodistusoletus”*), ja tämä olettamus olisi mahdollista kumota. Toisin sanoen kyseisissä tapauksissa vertikaalisiin rajoituksiin ei tavallisesti sovellettaisi 85 artiklan 1 kohtaa. Tämä olettamus kattaisi kaikki vertikaaliset rajoitukset lukuunottamatta niitä, jotka liittyvät vähittäismyynnin vähimmäishintoihin, rinnakkaiskaupan tai passiivisen myynnin esteisiin tai jotka sisältyvät kilpailijoiden välisiin jakelusopimuksiin.

296. Komissio voisi kumota tämän puuttumattomuustodistusoletuksen markkina-analyysin perusteella, jossa otettaisiin huomioon

- markkinoiden rakenne (esimerkiksi oligopoli)
- markkinoille pääsyn esteet

- sisämarkkinoiden yhdentymisen taso arvioituna sellaisten osoittimien avulla kuin jäsenvaltioiden välillä oleva hintojen ero ja muista jäsenvaltioista tuotujen tuotteiden markkinoille pääsyn taso jokaisessa jäsenvaltiossa, tai
- rinnakkaisverkostojen yhteisvaikutus.

297. Sopimukset, joiden tämän markkina-analyysin perusteella osoitettiin kuuluvan 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan voisivat hyötyä ryhmäpoikkeuksesta täyttäessään vaaditut ehdot (ks. jäljempänä muodot I ja II). Puuttumattomuustodistusoletus voitaisiin panna täytäntöön komission tiedonannolla ja sen jälkeen hankitun kokemuksen valossa puuttumattomuustodistusasetuksen yhteydessä, mikä edellyttäisi uuden valtuuttavan neuvoston asetuksen antamista sopimuksen 87 artiklan nojalla.

298. Tapauksissa, joissa markkinaosuus olisi enemmän kuin esimerkiksi 20 prosenttia ja niissä tapauksissa, joissa alle 20 prosentin jäävä markkinaosuus kuuluisi 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan, mahdollisuuksia olisi kaksi:

Muoto I

299. Vaihtoehdossa I kuvailtu ryhmäpoikkeus kattaisi kaikki 20 prosenttia ylittävät tapaukset . (Laajempi ryhmäpoikkeus).

Muoto II

300. Vaihtoehdossa III kuvailtu ryhmäpoikkeus (toisin sanoen ryhmäpoikkeuksen sovellettavuus tiettyihin rajoituksiin yli 40 prosentin markkinaosuudessa) kattaisi kaikki yli 20 prosentin tapaukset.

Olut ja polttoaine

301. Edellä kuvaillun mukainen 85 artiklan 1 kohdan soveltumattomuusolettamus kattaisi oluen ja polttoaineen yksinoikeustoimitussopimukset vain siinä määrin kuin rinnakkaisverkostojen yhteisvaikutuksella ei ole merkittävää estävää vaikutusta.

III. EHDOTUKSIA HUOMAUTUKSISSA KÄSITELTÄVIKSI ASIOIKSI

302. Vaikka vertikaalisia rajoituksia koskevissa huomautuksissa voidaan käsitellä mitä tahansa aiheeseen liittyvää kysymystä eikä niiden tarvitse rajoittua edellä annettuihin vaihtoehtoihin, komission kannalta olisi kuitenkin hyödyllistä, jos huomautuksia tehtäisiin sekä sisältökysymyksistä että menettelyyn ja oikeudellisiin välineisiin liittyvistä kysymyksistä. Seuraavasta voi olla hyötyä näiden kahden alueen huomautusten rakennetta pohdittaessa:

303. Sisältöä koskevat kysymykset

Tehokkuus - Kilpailua edistävien rajoitusten erottamisessa kilpailunvastaisista käytetyssä politiikassa tulisi ottaa huomioon kyseiseen politiikkaan liittyvät "kustannukset"; esimerkiksi kustannukset voivat olla suuret, jos tiukka politiikka havaitsee tehokkaasti kaikki kilpailunvastaiset rajoitukset mutta myös haittapuolet voivat olla merkittäviä.

Markkinoiden yhdentyminen - Poliitiikan tulisi edistää markkinoiden yhdentymistä.

Innovaatiot ja yrittämisen vapaus - Poliitiikan tulisi olla riittävän joustavaa salliakseen tuottajien ja jakelijoiden ottaa käyttöön uusia tai asianmukaisia jakelumuotoja (jotka usein nousevat tarpeesta ottaa käyttöön uutta teknologiaa). Sen ei tulisi määrätä perusteettomia säänteleviä kustannuksia jakelulle.

Kuluttajat ja pk-yritykset - Poliitiikan tulisi antaa kuluttajille kohtuullinen osuus hyödyistä ja olla yhteensopeltuva muiden politiikan päämäärien kanssa erityisesti pk-yritysten edistämiseksi, joita tulisi kannustaa toimiansa kehittämiseen silloin, kun ne kohtaavat voimakkaita osanottajia tuotanto-jakelu-prosessissa.

Markkinavoima - Poliitikassa voi joutua tekemään eron niiden yritysten välillä, jotka ovat riippuvaisia markkinavoimastaan. Markkinavoima tässä yhteydessä tarkoittaa hintaan ja tuotokseen kohdistuvaa vaikutusta silloin, kun se on pienempi kuin hallitsevan yrityksen vaikutus (86 artikla) mutta riittävä, jotta sellaisten yritysten väliset sopimukset kuuluvat 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan kilpailun kohdistuvan olennaisen vaikutuksensa takia. Yksi markkinavoiman osatekijä, johon yksittäisanalyysejä ei käytetä (koska se on useissa tapauksissa epäkäytännöllistä) on markkinaosuutena ilmoitettu kynnys. Komissio toivoo huomautuksia markkinaosuuskynnysten käyttöön ottamisesta joko

- poikkeusluvan ehtona ryhmäpoikkeuksessa (toisin sanoen ryhmäpoikkeus ei päde tietyn markkinaosuuden yläpuolella),
- ehtona vastalausemenettelylle ryhmäpoikkeuksessa (toisin sanoen tietyn markkinaosuuden yläpuolella osapuolten on haettava ryhmäpoikkeusta vastalausemenettelyn kautta),
- ohjeena, jolla ryhmäpoikkeuksessa osoitetaan se taso, jonka alapuolella komissio ei todennäköisesti peruuta ryhmäpoikkeusetuja, tai
- osoituksena tasosta, jonka alapuolella tiettyjen vertikaalisten sopimusten oletetaan yleisesti olevan yhteensopivia 85 artiklan 1 kohdan kanssa ja jonka ylittäessään niihin sovelletaan ryhmäpoikkeusmääräyksiä.

Markkinaosuuskynnysten käyttöä koskevien huomautusten tulisi erityisesti käsitellä jäljempänä lueteltuja menettelykysymyksiä ja niiden vaikutusta oikeusvarmuuteen ja kykyyn käsitellä suuren tapausmäärän aiheuttamaa määräongelmaa. Kun vaihtoehdossa on annettu tarkkoja markkinaosuuslukuja, huomautuksia pyydetään myös lukujen asianmukaisuudesta tai soveltuvuudesta yleensä.

304. Menettelyjä ja oikeudellisia keinoja koskevat kysymykset

Oikeusvarmuus - Poliitiikan tulisi taata oikeusvarmuus.

Määräongelma - Poliitiikan tulisi johtaa nopeaan ja tehokkaaseen täytäntöönpanoon ilman että se saisi aikaan valtavan määrän yksittäisiä ilmoituksia, eli niin sanottua määräongelmaa.

Toissijaisuus - Poliitiikan tulisi tasapainottaa keskittäminen ja/tai hajauttaminen kansallisille viranomaisille ja tuomioistuimille.

Menettelyt - Komissio toivoo huomautuksia siitä, voiko politiikkaa täytäntöönpanna nykyisten menettelyjen avulla vai tarvitaanko muutoksia erityisesti

- hallinnollisiin kirjeisiin
- vastalausemenettelyyn, tai

- ryhmäpoikkeuksessa myönnetyn poikkeusluvan peruuttamiseen.⁽¹⁾

Komissio toivoo huomautuksia siitä, missä laajuudessa vaihtoehdossa vaaditaan muutoksia nykyisiin sääntöihin ja asetuksiin, erityisesti voidaanko vaihtoehto toimeenpanna suhteellisen helposti tehtävin muutoksin nykyiseen käytäntöön, esimerkiksi vähimmäisilmoitukseen, tai muutoksia hallinnollisiin käytäntöihin, joita selvitetään säännöllisesti päivitettävässä komission hallinnollisen ohjetiedonannon luonnostelupolitiikassa, erityisesti taloudellisissa oloissa, joissa sovelletaan 85 artiklan 1 kohtaa, ja miten tehokkaasti se silti tarjoaa oikeusvarmuuden. Toisaalta tietyt vaihtoehdot edellyttävät muutoksia kolmeen merkittävään ryhmäpoikkeusasetukseen (N:ot 1983/83, 1984/83 ja 4087/88).

305. Komissio tietää, ettei mikään vertikaalisiin rajoituksiin pyrkivä politiikka voi samanaikaisesti saavuttaa haluttua tasoa kaikissa huomattavissa tavoitteissaan ja olla johdonmukainen kaikkien menettelyä koskevien näkökohtien suhteen. Poliitiikassa on tästä syystä saavutettava paras mahdollinen tasapaino ottaen huomioon kilpailupolitiikan tavoitteet yleensä perustamissopimuksen yhteydessä.

306. **Huomautukset pyydetään esittämään 31.07.1997 mennessä.**

Postitse:

Vertikaalisia rajoituksia koskeva vihreä kirja
Kilpailun pääosasto
Euroopan komissio (C 150)

Rue de la Loi/Wetstraat 200
1049 Bryssel
Belgia

sähköposti:

X400-osoite:

S=vertical-restraints; O=DG4; P=CEC; A=RTT; C=BE

Internet:

vertical-restraints@dg4.cec.be

307. **Lisäkappaleet**

Tämä asiakirja on myös saatavilla kaikilla yhteisön kielillä World Wide Webissä seuraavasti: Europa server: <http://europa.eu.int/en/comm/dg04/dg4home.htm>

* * *

⁽⁸³⁾ HUOM. Nykyisissä ryhmäpoikkeuksissa poikkeusluvan peruuttamisessa täytyy noudattaa määräyksiä, jotka on annettu asetuksessa N:o 17/62, joka ei ole toteuttamiskelpoinen suuressa määrässä tapauksia.