



EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO

Bryssel 14.7.2004
KOM(2004) 479 lopullinen

**KOMISSION TIEDONANTO NEUVOSTOLLE, EUROOPAN PARLAMENTILLE JA
EUROOPAN TALOUS- JA SOSIAALIKOMITEALLE**

”Luottamuksen lisääminen yritysten välisiin sähköisiin markkinoihin”

{SEK(2004) 930}

KOMISSION TIEDONANTO NEUVOSTOLLE, EUROOPAN PARLAMENTILLE JA EUROOPAN TALOUS- JA SOSIAALIKOMITEALLE

”Luottamuksen lisääminen yritysten välisiin sähköisiin markkinoihin”

1. JOHDANTO

Yritysten välisen sähköiset markkinapaikat (B2B e-markets) on sähköisen kaupankäynnin edistynyt muoto. Ne kokoavat ostajat ja myyjät yhteen tekemään liiketoimia sähköisin keinoin, ja niitä on eri muotoisia yksinkertaisesta luetteloon perustuvasta verkossa tapahtuvasta myynnistä ja ostamisesta pitkälle kehittyneisiin prosessien integroitiratkaisuihin. Sähköiset markkinat lisäävät tällä tavoin eurooppalaisten yritysten tehokkuutta, tuottavuutta ja kilpailukykyä. Huolimatta yritysten välisten (B2B) sähköisten markkinoiden potentiaalisista eduista erityisesti pienet ja keskisuuret yritykset käyttävät niitä vielä melko vähän.

Yritystoiminnan pääosasto julkaisi marraskuussa 2002 komission sisäisen valmisteluasiakirjan ”*B2B Internet trading platforms: Opportunities and barriers for SMEs – A first assessment*”¹, jossa nimettiin joukko mahdollisia esteitä pk-yritysten toimimiselle sähköisissä kauppapaikoissa. Niitä olivat tiedonpuute ja vähäinen luottamus sähköiseen liiketoimintaan. Tämän seurauksena perustettiin teollisuuden asiantuntijoista ja sähköisten markkinoiden toimijoista koostuva asiantuntijaryhmä keskustelemaan lähemmin näistä ongelmista ja esittämään komissiolle suosituksia siitä, miten voitaisiin helpottaa pk-yritysten osallistumista sähköisille markkinoille. Komissio suhtautuu myönteisesti asiantuntijaryhmän raporttiin² ja on samaa mieltä sen tärkeimmän suosituksen kanssa, joka on itsesääntelyn vahvistaminen luottamuksen lisäämiseksi sähköisiin markkinoihin.

Yritysten välisten (B2B) sähköisten markkinoiden suhteellisen vähäinen käyttö erityisesti pk-yrityksissä voi selittyä sillä, että ostajat näyttävät hyötyvän niistä myyjiä enemmän. Seurauksena on, että pk-yritykset, jotka ovat usein suurten yritysten tavarantai palveluntoimittajia, ovat vastahakoisempia käyttämään yritysten välisiä sähköisiä markkinoita. Pk-yritysten mukaan erityisesti sähköisten markkinoiden sovellusten erityismuoto, laskevin hinnoin tapahtuva sähköinen huutokauppaaminen (online reverse auctions) antaa aihetta huoleen. Osittain tämä liittyy siihen, että kyseistä menettelyä käytetään lähinnä keinona painaa toimittajien hinnat alas, mikä selkeästi hyödyttää ostajia enemmän kuin myyjiä. Tällaisilla huolilla voi olla kielteinen vaikutus sähköiseen liiketoimintaan yleensä ja sitä kautta eurooppalaisten yritysten tuottavuuteen ja kilpailukykyyn. Komissio tavoitteena ei kuitenkaan ole edistää kaupankäynnin erityismuotoja, vaan pikemminkin poistaa nykyisiä tai piileviä esteitä sen tieltä, että yritykset käyttäisivät sähköisiä markkinoita tehokkaalla ja molempia osapuolia hyödyttävällä tavalla.

Tämän tiedonannon tavoitteena on lisätä luottamusta yritysten välisiin sähköisiin markkinoihin poistamalla nykyiset huolenaiheet ja helpottamalla näiden uusien kaupankäynnin muotojen käyttämistä yrityksissä. Lisäksi tiedonannolla pyritään parantamaan

¹ SEK(2002) 1217, 11.11.2002.

² <http://europa.eu.int/comm/enterprise/ict/policy/b2b/wshop/fin-report.pdf>

sovellettavan oikeudellisen kehyksen ymmärtämystä ja poistamaan sisämarkkinoiden tiellä olevia mahdollisia esteitä, jotka saattavat johtua epäterveitä kaupan käytäntöjä koskevista erilaisista kansallisista säännöistä yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla.

Mikä tärkeintä, tiedonannolla pyritään helpottamaan menettelysääntöjen laatimisesta annettujen asiantuntijaryhmän suositusten täytäntöönpanoa. Tarkoituksena on lisätä luottamusta ja oikeudenmukaisuutta sekä helpottaa yritysten laajempaa osallistumista yritysten välisten sähköisten markkinoiden toimintaan. Vaikka tämä onkin lähinnä yksityissektorin tehtävä, komissio on halukas tukemaan yhteisymmärrykseen pyrkimistä tällä alalla ja jatkamaan itsesääntelyn edistämistä tarkoituksenmukaisin keinoin.

2. YRITYSTEN VÄLISET SÄHKÖISET MARKKINAT

Yritysten välisestä sähköisestä kaupankäynnistä, eli sähköisestä ostamisesta ja myymisestä, on tullut yhä suosittu tapa tehdä liiketoimia yritysten kesken. Monet yritykset ovat ajan mittaan omaksuneet kunnianhimoisia strategioita sisäisten liiketoimintaprosessiensa tehostamiseksi sekä asiakassuhteidensa parantamiseksi ja sujuvoittamiseksi. Yritysten väliset sähköiset markkinat on kehittynyt muoto yritysten välisestä sähköisestä kaupankäynnistä, kun niitä verrataan esimerkiksi ostamiseen ja myymiseen verkkosivustojen kautta. Ne voidaan määritellä internet-perusteisiksi kauppapaikoiksi, joilla yritykset vaihtavat tavaroita ja palveluja.³

Tällaiset uudet kaupankäynnin muodot eivät välttämättä johda kustannusten ja tuottojen tasapainoiseen jakautumiseen. Tämä koskee erityisesti laskevin hinnoin tapahtuvaa sähköistä huutokauppanemettelyä (online reverse auctions). Sähköinen huutokauppa (online auction) on internet-kauppapaikalla tapahtuva muodollinen hinnanmäärittämismenettely, jonka myyjä aloittaa tavoitteenaan myydä tuotteitaan tai palvelujaan mahdollisimman korkeaan hintaan. Laskevin hinnoin tapahtuvan sähköisen huutokauppanemettelyn taas käynnistää ostaja tavoitteenaan ostaa tuotteita ja palveluja mahdollisimman huokealla.

Joskus edellä mainitulla menettelyllä nimenomaan pyritään lyhyen aikavälin kustannusten pienentämiseen pitkäaikaisen liikesuhteen solmimisen sijasta. On kuitenkin väitetty, että näin saavutettavat, kasvaneesta kilpailupaineesta koituvat mahdolliset kustannussäästöt voivat vesittyä, sillä toimittajan jatkuva vaihtaminen lisää kustannuksia ja rikkoo liiketoimintaketjun. Tällä hetkellä empiirinen ja taloudellinen näyttö, jota on saatavilla erilaisten sähköisten kaupankäyntimuotojen, myös laskevin hinnoin tapahtuvan sähköisen huutokauppanemettelyn, välittömistä ja välillisistä kustannuksista ja tuotoista, ei mahdollista lopullisten päätelmien tekemistä osallistujiin kohdistuvista vaikutuksista. Siksi komissio aikookin käynnistää taloudellisen tutkimuksen, jossa analysoidaan yritysten välisten sähköisten markkinoiden vaikutuksia EU:n teollisuuden kilpailukykyyn ja tuottavuuteen.

3. YRITYSTEN VÄLISTEN SÄHKÖISTEN MARKKINOIDEN OIKEUDELLINEN KEHYS

Yritysten välisiä sähköisiä markkinoita koskevat useat oikeussäännöt, jotka kattavat niiden toimintojen eri vaiheet niiden perustamisesta niiden toimintaan ja sopimusten tekemiseen sähköisin keinoin. Näillä säännöillä pyritään erityisesti poistamaan esteet tietoyhteiskunnan

³ Ks. liite 1 yksityiskohdista.

palvelujen tarjoamiselta Euroopan unionissa ja takaamaan reilu ja vääristymätön kilpailu. Parempi tietoisuus sovellettavasta lainsäädännöstä auttaa varmasti lisäämään luottamusta sähköisen kaupankäynnin uusiin muotoihin. Siksi komissio jatkaa tuen hankkimista sähköisen liiketoiminnan lainsäädäntöpalvelimelle (European e-Business Legal Portal). Se on sähköisen liiketoiminnan oikeudellista kehystä koskeva verkkotietopalvelu, joka on tarkoitettu erityisesti pk-yrityksille ja jota tarjoaa euroneuvontakeskusten eurooppalainen verkko (ELEAS-verkko).⁴

Tietoisuuden lisääminen lisää yritysten välistä kauppaa

Luottamuksen aikaansaaminen on yhä tärkeämpää yritysten välisissä sähköisissä liiketoimissa. Tämän näkemyksen vahvistavat tulokset, jotka saatiin sähköisen liiketoiminnan juridisia esteitä koskevasta yritysten avoimesta kuulemisesta⁵, jonka komission yksiköt suorittivat vuoden 2003 viimeisellä neljänneksellä. Uutena huolenaiheena ovat tietyt sähköisen huutokaupan muodot niiden käytön lisääntyessä yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla. Monetkaan yritykset eivät ilmeisesti ole tietoisia huutokauppaa koskevista oikeussäännöistä. Niistä voi näin ollen olla vaikea erottaa taloudellisista syistä hyväksyttävää markkinavoiman siirtymistä oikeussääntöjen tai menettelysääntöjen vastaisista epäreilusta käytännöistä. Yksi syy tähän on se, että toisin kuin perinteinen huutokauppa sähköinen huutokauppa on suhteellisen uusi ilmiö, jolla ei ole vielä ollut aikaa kehittyä ja synnyttää kauppatapoja, joilla voitaisiin ratkaista huutokaupan toimintaan liittyviä mahdollisia ristiriitoja yleensä.

Sisämarkkinasäännöt koskevat yritysten välisiä sähköisiä markkinoita...

Yritysten välisten sähköisten markkinoiden perustamista säädellään sähköistä kaupankäyntiä koskevalla direktiivillä.⁶ Yritysten välisiä sähköisiä markkinoita pidetään tietoyhteiskunnan palveluna, jota voi tarjota vapaasti ilman ennakkolupaa. Lisäksi sisämarkkina-alueella säädetään, että jokaisen jäsenvaltion on huolehdittava, että sen alueelle sijoittautuneen palveluntarjoajan tarjoamat tietoyhteiskunnan palvelut ovat kyseisessä jäsenvaltiossa sovellettavien, yhteensovitetuun alaan kuuluvien kansallisten säännösten mukaisia. Jäsenvaltiot eivät pääsääntöisesti saa yhteensovitetuun alaan kuuluvista syistä rajoittaa vapautta tarjota tietoyhteiskunnan palveluja toisesta jäsenvaltiosta käsin. Direktiivissä ei kuitenkaan aseteta kansainvälistä yksityisoikeutta koskevia lisäsääntöjä eikä se myöskään koske tuomioistuinten toimivaltaa.

Yritysten välisten sähköisten markkinoiden toimivuuden osalta direktiivin avoimuussäännöt edellyttävät tietoja palveluntarjoajan henkilöllisyydestä ja sijoittautumispaikasta ja sitä, että sopimusten sähköistä tekemistä koskevia avoimuusvelvoitteita noudatetaan. Komissio pitää näitä säännöksiä merkittävänä vaiheena yritysten välisten sähköisten markkinoiden toteuttamisessa.

⁴ <http://www.ebusinesslex.net>.

⁵ Komission sisäinen valmisteluasiakirja: Legal barriers in e-business "The results of an open consultation of enterprises", http://europa.eu.int/comm/enterprise/ict/policy/doc/legal_barriers_sec_2004_498.pdf.

⁶ Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 2000/31/EY, annettu 8 päivänä kesäkuuta 2000, tietoyhteiskunnan palveluja, erityisesti sähköistä kaupankäyntiä, sisämarkkinoilla koskevista tietyistä oikeudellisista näkökohdista ("Direktiivi sähköisestä kaupankäynnistä"), EYVL L 178, 17.7.2000, s. 1–16.

...mutta kansallisia lainsäädännöllisiä eroavaisuuksia on edelleen olemassa

Monet yritysten välisiin sähköisiin markkinoihin ja nimenomaan yritysten väliseen sähköiseen huutokauppaan liittyvät huolenaiheet johtuvat sähköisten liiketoimien toteuttamistapaan liittyvästä avoimuuden puutteesta sekä tietyistä liiketoimintakäytännöistä, joita yritykset pitävät hyvän kauppataivan vastaisina. Esimerkit tällaisista epäreiluista käytännöistä liittyvät osallistumisehtojen epäselvyyteen, epävarmuuteen sopimuksen syntyhetkestä, mahdollisuuden peruuttaa tarjous, epävarmuuteen parhaan tarjouksen hyväksymisestä sähköisessä huutokaupassa ja käytäntöihin, joita pidetään hinnanmääritysmekanismiin vääristyminä sähköisessä huutokaupassa (esim. se, että huutokaupan käynnistäjä itse jättää tarjouksia). Tällaiset käytännöt kuuluvat yleensä kansallisen sopimusoikeuden ja vilpillistä kilpailua koskevan lainsäädännön piiriin, joita sovelletaan sekä perinteiseen että sähköiseen huutokauppaan. Säännöt voivat kuitenkin vaihdella maittain, jolloin on havaittu olevan epävarmaa, mitä sääntöjä rajatylittäviin sähköisiin liiketoimiin sovelletaan.

Joissakin tapauksissa kansallisissa nykysäännöissä todetaan selvästi, että tietyt käytännöt katsotaan sopimusrikkomukseksi, kuten viallisten hyödykkeiden myyminen, tilattujen tuotteiden toimituksen myöhästymisen tai toimittamatta jättäminen, hyödykkeiden maksun myöhästymisen tai maksamatta jättäminen sekä toimitettujen tuotteiden virheellinen määrä tai huono laatu. Toisissa tapauksissa juridinen tilanne ei taas ole yhtä selkeä, kuten mitä tulee pohjahinnan salaiseen asettamiseen huutokaupassa, huutokaupan käynnistäjän oikeuteen jättää tarjouksia ja käynnistäjän velvollisuuteen hyväksyä paras tarjous. Jotkin kansalliset säännökset voivat jättää osapuolille erilaisia mahdollisuuksia sopia siitä, missä määrin tällaiset käytännöt sallitaan. Voi myös olla epäselvää, miten huutokauppaa koskevia kansallisia sääntöjä sovelletaan verkkoympäristössä (esim. sen hetken määrittäminen, jona sopimus syntyy sähköisessä huutokaupassa).

Ilman tarkempaa analyysiä on vaikea arvioida, miten pitkälle yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla raportoidut hyvän kauppataivan vastaisten liiketoimintakäytäntöjen tapaukset tosiasiallisesti kuuluvat nykyisen kansallisten lainsäädäntöjen piiriin. Jäsenvaltioiden välillä on joka tapauksessa eroja tavassa, jolla tällaisia käytäntöjä säädellään, mikä voi johtaa esteisiin, kun rajatylittäviä sähköisiä liiketoimia suoritetaan sähköisillä markkinoilla. Siksi komissio aikoo vielä tarkastella lähemmin, missä määrin kansalliset erot voivat olla este yritysten välisen sähköisten liiketoimien sisämarkkinoiden toteutumiselle.

Tarvitaan avoimemmat takeet oikeussuojasta hyvän kauppataivan vastaisia käytäntöjä vastaan

Lisätäkseen hyvän kauppataivan vastaisiin käytäntöihin sovellettavien kansallisten sääntöjen avoimuutta komissio aikoo käynnistää tutkimuksen, jolla voi osaltaan olla vaikutusta poliittiseen keskusteluun tarpeesta yhdenmukaistaa Euroopan tasolla asiaa koskevat säännökset ja jossa otetaan huomioon EU:n lainsäädännön nykytilanne⁷. Samanaikaisesti komissio toivoo yrityksiltä palautetta konkreettisina esimerkkeinä epäreiluista käytännöistä yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla. Palautetta kerätään olemassa olevien yritysverkostojen kautta, joita ovat sähköisen liiketoiminnan lainsäädäntöpalvelin, yritysten

⁷ Esim. direktiivi harhaanjohtavasta ja vertailevasta mainonnasta; neuvoston direktiivi 84/450/ETY harhaanjohtavaa mainontaa koskevien jäsenvaltioiden lakien, asetusten ja hallinnollisten määräysten lähentämisestä (EYVL L 250, 19.9.1984, s. 17) ja Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 97/55/EY harhaanjohtavaa mainontaa koskevan direktiivin 84/450/ETY muuttamisesta sisällyttämällä siihen vertaileva mainonta (EYVL L 290, 23.10.1997, s. 18).

välisen sähköisten markkinapaikkojen portaali⁸ ja kansalliset sähköisen kaupankäynnin yhteispisteet⁹. Komission yksiköt analysoivat ja julkaisevat tulokset.

Lisäksi perustetaan sähköisen liiketoiminnan lainsäädäntöön erikoistunut asiantuntijaryhmä, joka koostuu jäsenvaltioiden ja sidosryhmien edustajista. Ryhmä tarkastelee juridista tilannetta lähemmin ja analysoi yritysten esittämiä valituksia. Ryhmää pyydetään laatimaan raportti tarpeesta jatkaa yritysoikeuden yhdenmukaistamista Euroopan tasolla ja arvioida nykyisiä oikeustakeita hyvän kauppataavan vastaisilta käytännöiltä suojautumiseksi yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla. Tavoitteena on helpottaa yritysten välisiä rajatylittäviä sähköisiä liiketoimia. Tähän raporttiin liittyvät jatkotoimet toteutetaan käynnissä olevien Euroopan sopimusoikeuden kehittämistoimien mukaisesti.¹⁰

Yritysten välisiä sähköisiä markkinoita koskevat kilpailusäännöt ovat riittävät

Toinen suuri huolenaihe on se, että yritysten välisen sähköisten markkinoiden osallistujat ja omistajat saattavat vääristää kilpailua esimerkiksi yhdistämällä osto- tai myyntivoimansa tai vaihtamalla luottamuksellisia liiketoimintatietoja. Komissio on tietoinen tällaisista kilpailuvastaisista riskeistä ja soveltaa siksi tiukasti EU:n kilpailulainsäädäntöä¹¹ keskittymävaikutusten estämiseksi ja sen takaamiseksi, että kilpailua rajoittavia sopimuksia tai määrävän aseman väärinkäyttöä ei pääse syntymään.¹²

Määrävän markkina-aseman väärinkäytön ehkäiseminen on erityisen tärkeää, kun otetaan huomioon sähköisten markkinoiden käyttäjien profiili. Usein ilmaistu huoli on se, että sähköiset markkinat voivat aiheuttaa niin sanottuja verkottumisvaikutuksia, sillä niiden arvo yksittäiselle käyttäjälle kasvaa käyttäjien määrän kasvaessa. Tämä voi johtaa verkon operaattorin määrävään asemaan, jos verkottumisvaikutus on riittävän vahva houkuttelemaan kaikki markkinoiden osallistujat käyttämään samaa verkkoa. Lisäksi määrävän markkina-aseman riski voi kasvaa, jos pyritään antamaan määräys käyttää yksinomaan joitakin tiettyjä sähköisiä markkinoita tai estämään kiinnostuneiden ostajien ja myyjien pääsy joillekin tietyille markkinoille. Kilpailuongelman edelleen voi synnyttää myös riski siitä, että sähköisten markkinoiden osallistujat voivat tehokkaasti yhdistää osto- tai myyntimääriään, jos se vaikuttaa osallistujien käytökseen myyjinä tai ostajina ja jos niiden markkinaosuudet eivät ole aivan pieniä. Huolenaihe on myös se, että sähköiset kauppapaikat voivat helpottaa hintoja, määriä tai muita sopimusehtoja koskevien luottamuksellisten tietojen vaihtoa ja synnyttää näin kilpailijoiden välisiä, kilpailua rajoittavia yhteisiä toimia tai sopimuksia. Se, muodostaako tiedonvaihto kilpailuongelman vai ei, riippuu paljolti tietojen laadusta ja kilpailun kovuudesta kyseisillä markkinoilla. Esimerkiksi hintoja ja osanottajia koskevien luottamuksellisten tietojen vaihtaminen oligopolistisilla markkinoilla, joilla on vain muutama toimija, johtaa todennäköisemmin kilpailuongelmiin kuin sähköisillä markkinoilla, joilla on useita ostajia ja myyjiä.

⁸ <http://www.emarketservices.com>.

⁹ http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/ecommerce/contactpoints_en.htm

¹⁰ Komission tiedonanto neuvostolle ja Euroopan parlamentille Euroopan sopimusoikeudesta (EYVL C 255, 13.9.2001, s. 1); Komission tiedonanto Euroopan parlamentille ja neuvostolle – Euroopan sopimusoikeuden yhtenäistäminen – Toimintasuunnitelma (EUVL C 63, 15.3.2003, s. 1).

¹¹ Erityisesti EY:n perustamissopimuksen 81 ja 82 artikla; yrityskeskittymien valvonnasta 20 päivänä tammikuuta 2004 annettu neuvoston asetus (EY) N:o 139/2004 ("EY:n sulautuma-asetus"), EYVL L 24, 29.1.2004, s. 1–22.

¹² Tämä arviointi on kuitenkin tehtävä tapauskohtaisesti, jotta jatkossa ei rajoitettaisi EY:n kilpailusääntöjen soveltamista erityistapauksiin.

Komissio on saanut käytännön kokemusta yritysten välisten sähköisten markkinoiden arvioinnista EY:n perustamissopimuksen 81–82 artiklan ja EY:n sulautuma-asetuksen piiriin kuuluvia tapauksia käsitellessään. Tämä kokemus on osoittanut, että nykyiset kilpailusäännöt ovat riittävät uusien sähköisten kaupankäyntimuotojen synnyttämien mahdollisten kilpailukysymysten ratkaisemiseksi ja sen takaamiseksi, että kilpailu ei vääristy. Tähän mennessä käsitellyissä tapauksissa kilpailuongelmat on saatu ratkaistua, koska kyseiset sähköiset markkinapaikat ovat tarjonneet luottamuksellisten tietojen tehokkaan suojan tai rajoittaneet ostojen yhdistämismahdollisuuksia. Uusi asetus 1/2003¹³, joka korvaa asetuksen 17/1962, ei enää sisällä velvoitetta ilmoittaa sopimuksia ennakkoon ja saada komission hyväksyntää. Näin ollen sähköisten markkinoiden toimijoiden on turvaututtava komission päätöksiin ja ohjeisiin, kuten horisontaalista yhteistyötä koskevista sopimuksista annetut suuntaviivat¹⁴, ja arvioitava itse, ovatko kyseiset sopimukset EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan mukaisia. Komissio, kansalliset kilpailuviranomaiset ja tuomioistuimet voivat kuitenkin omasta aloitteestaan tai kanteen johdosta tutkia, onko sähköisillä markkinoilla mahdollisesti rikottu EY:n kilpailusääntöjä.

...mutta sovellettavien kilpailusääntöjen avoimuutta voidaan edelleen parantaa

Luottamus yritysten välisiin sähköisiin markkinoihin epäilemättä lisääntyisi, jos sovellettavat kilpailusäännöt tunnettaisiin tarkemmin. Sähköisten markkinoiden toimijoiden ja niiden kauppakumppanien olisi helpompi noudattaa sääntöjä, joilla olisi myös kurinpidollinen vaikutus. Tämän vuoksi komissio aikoo tarjota yritysten välisten sähköisten markkinoiden sidosryhmille vaivattoman pääsyn tällaiseen yhtenäiseen tietoon. Tätä tarkoitusta varten sähköisten markkinapaikkojen portaali voisi sisältää tietoja yritysten välisten sähköisten markkinapaikkojen perustamista ja toimintaa koskevasta komission kilpailulainsäädännöstä lähinnä komission www-sivustossa oleviin asiaa koskeviin päätöksiin ja asiakirjoihin johtavien linkkien muodossa. Tietoa olisi tarjottava myös siitä, miten tehdä valitus kilpailunvastaisesta käyttäytymisestä yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla.

4. ITSESÄÄNTELYN MERKITYS LUOTTAMUKSEN SYNTYMEISSÄ YRITYSTEN VÄLISIIN SÄHKÖISIIN MARKKINOIHIN

Yritysten välisten sähköisten markkinoiden perustamista ja toimintaa koskevat säännöt jättävät joissakin tapauksissa yrityksille liikkumavaraa sopia keskenään toiminnan ja sopimusten ehdoista. Tässä yhteydessä itsesääntelyllä voi olla tärkeä osuus sellaisten liiketoimintakäytäntöjen luomisessa, jotka perustuvat reilun kaupankäynnin periaatteisiin ja molemminpuoliseen hyötymiseen sähköisestä kaupasta.

Yritysten välisten sähköisten markkinoiden on perustuttava luottamukseen

Yritysten välisten sähköisten markkinoiden kehittymistä vauhdittaisi varmasti se, että kaikki osallistujat tuntisivat itsensä vakuuttuneiksi siitä, että liiketoimintaprosessit voidaan saattaa loppuun avoimella, turvallisella ja reilulla tavalla. Laajemman hyväksynnän saavuttaakseen yritysten välisten sähköisten markkinoiden olisi rakennuttava luottamukselle ja varmuudelle.

¹³ Perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklassa vahvistettujen kilpailusääntöjen täytäntöönpanosta 16 päivänä joulukuuta 2002 annettu neuvoston asetus (EY) N:o 1/2003, EYVL L 1, 4.1.2003, s. 1–25.

¹⁴ Komission tiedonanto – Suuntaviivat EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan soveltamisesta horisontaalista yhteistyötä koskeviin sopimuksiin, EYVL C 3, 6.1.2001, s. 2–30.

Tältä osin yritysten odotukset sähköisen kaupan suhteen eivät periaatteessa eroa kuluttajien odotuksista, vaikka yritykset eivät nautikaan samantasoista oikeussuojaa.

Itsesääntelyllä voi olla suuri merkitys alueilla, joita (velvoittava) lainsäädäntö ei koske. Siksi se on erityisen hyvin sovellettavissa sähköiseen huutokauppaan, sillä useimpien maiden sopimusoikeus tarjoaa osapuolille mahdollisuuden sopia noudatettavista erityiskäytännöistä. Sähköisen huutokaupan suhteellisen uudella alalla itsesääntely voi osaltaan olla muovaamassa reiluja liiketoimintakäytäntöjä. Monet mahdolliset konfliktit, jotka johtuvat todetuista hyvän kauppataivan vastaisista käytännöistä, voitaisiin välttää huolehtimalla sovellettavien sääntöjen paremmasta avoimuudesta, erityisesti jos säännöt pohjautuvat eri kumppanien väliseen laajaan yksimielisyyteen.

Komissio kannattaa itsesääntelyä yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla

Jotta sähköiset markkinat toimisivat kestävästi ja tehokkaasti, niiden olisi komission näkemyksen mukaan perustuttava reilun kaupan periaatteille, joiden myötä yritykset voisivat toimia sähköisillä markkinoilla joutumatta ottamaan tarpeettomia riskejä. Ollakseen tehokasta itsesääntelyn on perustuttava kaikkien asianosaisten sidosryhmien yksimielisyyteen. Komissio kehottaa laatimaan menettelysäännöt, joiden kehittämiseen osallistuisivat kaikki asianosaiset sidosryhmät, kuten sähköisten markkinoiden toimijat, ostajat ja myyjät. Näin siksi, että menettelysäännöt heijastaisivat etujen tasapainoa ja että sidosryhmät sitoutuisivat yhä enemmän hyvän kauppataivan mukaisiin käytäntöihin. Vuoden 2004 jälkipuoliskolla järjestetään avoin työpaja, jossa käsitellään luottamusta yritysten välisiin sähköisiin markkinoihin. Tavoitteena on tukea yksimielisyyteen pääsemiseen tähtäävää hanketta ja arvioida sen tarpeita ja mahdollisuuksia. On huomattava, että komissio on valmis tukemaan prosessia kokoamalla yhteen asianosaiset sidosryhmät, mutta olematta kuitenkaan itse suoraan mukana neuvottelemassa mahdollisten menettelysääntöjen konkreettisesta sisällöstä.

Yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla käytettävien menettelysääntöjen viitemalli

Tarve pyrkiä itsesääntelyyn ja itsesääntelyn mahdollisuudet voivat olla erilaiset aloittain ja kaupankäyntimuodoittain. Erityistä tarvetta näyttää olevan menettelysäännöille, joissa täsmennettäisiin yritysten välistä laskevin hinnoin tapahtuvaa sähköistä huutokauppaamenettelyä koskevat avoimuussäännöt. Yritysten välisiin internet-perusteisiin sähköisiin kauppapaikkoihin (B2B Internet trading platforms) erikoistuneen asiantuntijaryhmän suositusten mukaan tällaisissa menettelysäännöissä pitäisi erityisesti ottaa huomioon käyttäjien tarve saada tietoja kyseisistä sähköisistä markkinoista (esim. osallistujista, liiketoimintaprosessien malleista, hinnanasetantamekanismeista, teknisestä turvallisuudesta, luottamuksellisuudesta, sovellettavasta lainsäädännöstä ja riidanratkaisujärjestelyistä).¹⁵

Ensimmäisinä menettelysääntöjä ryhtyivät laatimaan teollisuuden eri alojen Euroopan laajuiset järjestöt. Alustava arviointi on kuitenkin osoittanut, että säännöt ovat useilta kohdin puutteelliset eikä niissä oteta riittävästi huomioon kaikkia merkittäviä kysymyksiä.¹⁶ Siksi komissio kehottaakin yksityissektoria tarkistamaan nykyisiä menettelysääntöjä, jotta niistä saataisiin kattavammat ja täydelliset.

¹⁵ Ks. liite 2 ja 3.

¹⁶ Ks. liite 2.

Yritysten välisiä sähköisiä markkinoita koskevat menettelysäännöt ovat vapaaehtoiset

Määritelmänsä mukaan menettelysäännöt perustuvat vapaaehtoisein sopimuksiin eivätkä ole juridisesti sitovia. Komissio näkemys on, että tällaiset vapaaehtoiset sitoumukset sopivat parhaiten molemminpuolisen luottamuksellisen ilmapiirin luomiseen ja siten sähköisen liiketoiminnan edistämiseen. Komissio katsookin, että menettelysäännöt hyväksyvien yritysten olisi todella noudatettava niitä käytännössä.

Sovittujen menettelysääntöjen on oltava avoimemmat, jotta liiketoimintakäytäntöjen kehittyminen vauhdittuisi. Menettelysääntöjä noudattamalla yritysten välisten sähköisten markkinoiden toimijat ja yritykset voivat odottaa, että niiden palveluihin luotetaan enemmän, erityisesti jos menettelysääntöjä tukee kolmannen osapuolen varmentamisjärjestely, jolla tarkistetaan, että säännöt ovat sovittujen periaatteiden mukaisia.

...mutta suurempi avoimuus auttaa edistämään reilun kaupan periaatteita

Komissio kannustaa yritysten välisten sähköisten markkinoiden toimijoita edistämään aktiivisesti osallistumisehtojen avoimuutta ja antamaan mahdollisille ostajille ja myyjille kaikki tarpeelliset tiedot, jotta ne voivat paremmin arvioida sähköisten markkinoiden luotettavuutta ja turvallisuutta. Tietojen pohjalta voidaan edelleen kehittää riippumattomia luokitusjärjestelmiä voidaan, joiden ansiosta yritykset voivat asioihin perehtyneinä tehdä päätöksiä siitä, mitä yritysten välisiä sähköisiä markkinoita käyttää. Tässä mielessä Euroopan sähköisten markkinapaikkojen portaalilla on tärkeä tehtävä tarjota yrityksille parempaa tietoa siitä, millä yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla noudatetaan keskeisiä reilun kaupan periaatteita.

Itsesääntelyn toimivuuden parantamiseksi yhä edelleen tällä alalla komissio kehottaa liike-elämän järjestöjä ja kauppakamareita tiedottamaan jäsenilleen menettelysääntöjen sisällöstä ja antamaan ohjeita tehokkaasta osallistumisesta yritysten välisille sähköisille markkinoille. Tiedotuksen ja koulutuksen olisi oltava ehdottoman neutraalia eikä se saisi johtaa sitoviin suosituksiin joidenkin tiettyjen yritysten välisten sähköisten markkinoiden käytöstä.

5. PÄÄTELMÄT

Tämä tiedonanto koskee tarvetta lisätä luottamusta yritysten välisiin sähköisiin markkinoihin, jotta hyvän kauppatavan vastaisista tai laittomista liiketoimintakäytännöistä näillä markkinoilla aiheutuvia taloudellisia riskejä voitaisiin vähentää. Yritysten välisten sähköisten markkinoiden avulla voitaisiin lisätä tehokkuutta vähentämällä liiketoiminnan kustannuksia ja lisäämällä kilpailua, mutta tällaiset tehokkuushyödyt riippuvat suurelta osin yritysten halukkuudesta osallistua näille markkinoille. Poistaakseen luottamuksen puutteesta johtuvia mahdollisia esteitä yritysten välisten sähköisten markkinoiden käyttämiseltä komissio aikoo ryhtyä seuraaviin toimiin:

- Yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla ilmeneviin hyvän kauppatavan vastaisiin käytäntöihin sovellettavien kansallisten nykylainsäädäntöjen analysoiminen tiiviissä yhteistyössä jäsenvaltioiden kanssa tarkoituksena tunnistaa mahdolliset puutteet ja/tai Euroopan tason yhdenmukaistamistarpeet.
- Sidosryhmien kannustaminen sopimaan menettelysäännöistä tai tarkistamaan niitä tarkoituksena edistää edelleen reilun kaupan periaatteita yritysten välisillä sähköisillä

markkinoilla, kuten tässä tiedonannossa kuvataan. Komissio on valmis tukemaan kauppakumppaneiden välisiä pyrkimyksiä päästä yhteisymmärrykseen siten, että se tuo yhteen kaikki asianosaiset sidosryhmät sektoritasolla ja selostaa tarkemmin noudatettavia juridisia vaatimuksia.

- Yritysten välisten sähköisten markkinoiden taloudellisia vaikutuksia EU:n yritysten kilpailukykyyn ja tuottavuuteen koskevan tutkimuksen käynnistäminen. Tutkimuksessa analysoidaan erityisesti sähköisten markkinoiden osallistujille koituvat välittömät ja välilliset kustannukset ja tuotot. Tutkimuksen tuloksista keskustellaan sidosryhmien kanssa niiden liiketoimintastrategioiden optimoimiseksi yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla.
- Johdonmukaisen tiedon antaminen voimassa olevien kilpailusääntöjen soveltamisesta yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla tarkoituksena opastaa kilpailua edistävään käyttäytymiseen.

Tällä tiedonannolla halutaan saada aikaan yritysten välisillä sähköisillä markkinoilla toimivien sidosryhmien välinen tiiviimpi vuoropuhelu reilun kaupan periaatteiden ja turvallisuusvaatimusten noudattamisesta. Tällaisiin sähköisiin kaupankäyntimuotoihin osallistumisen mahdolliset esteet olisi tämän seurauksena poistettava, millä olisi myönteinen vaikutus liiketoimintaprosessien tehokkuuteen ja eurooppalaisten yritysten kilpailukykyyn. Komission yksiköt raportoivat säännöllisesti asian edistymisestä Euroopan sähköisten markkinapaikkojen portaalin välityksellä.