

Krogerus

Kaukolämpöyhtiöiden lämmön ostaminen ja määrävän markkina-aseman asettamat kilpailuoikeudelliset reunaehdot

Energiateollisuus ry

19.12.2018

Asianajaja Katri Joenpolvi

Asianajaja Mikko Pirttilä

Asianajaja Jarno Käkelä



Esityksen rakenne

- 1) Kaukolämpöyhtiön markkina-aseman arviointi suhteessa lämmön myyjään
- 2) Määräävän markkina-aseman merkitys käytännön ostotoiminnassa
- 3) Miten ostohinnat ja niiden perusteet tulee ilmoittaa lämmön myyjälle
- 4) Menettely mahdollisen lämmön ostoista kieltäytymisen yhteydessä
- 5) Samanlaisten asiakkaiden tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu
- 6) Kilpailulainsäädännön asettamat reunaehdot lämmön ostohinnalle
- 7) Teknisten reunaehtojen käyttö ja rajoitteet
- 8) Lämmönostosopimusten hyväksyttävä kestoaika ja/tai irtisanomisaika
- 9) Kaukolämmön osto- ja myyntitoiminnan yhdistäminen esimerkiksi tarjoamalla urakointipalveluita lämmön ostojen yhteydessä
- 10) Kilpailuoikeudelliset oikeuttamisperusteet
- 11) Oikeussuojakeinot

Kaukolämpöyhtiön markkina-aseman arviointi suhteessa lämmön myyjään (1/2)

- Määräävä markkina-asema on lain perusteella aina **tietyillä merkityksellisillä markkinoilla**, joten markkinoiden määrittely on käytännössä välttämätöntä mahdollisissa epäilyissä määräävän markkina-aseman väärinkäyttötapauksissa
- **Merkityksellisiin tuotemarkkinoihin** kuuluvat kaikki tuotteet ja/tai palvelut, joita kuluttaja pitää keskenään vaihdettavissa tai korvattavissa olevina niiden ominaisuuksien, hintojen ja käyttötarkoituksen vuoksi
- **Merkitykselliset maantieteelliset markkinat** muodostuvat alueesta, jolla asianomaiset yritykset ovat sitoutuneet tarjoamaan kyseisiä tavaroita ja palveluja, jolla kilpailuedellytykset ovat riittävän yhtenäiset ja joka voidaan erottaa vierekkäisistä maantieteellisistä alueista erityisesti kilpailuedellytysten huomattavan erilaisuuden perusteella
- **Määräävä markkina-asema itsessään ei ole kielletty, sen väärinkäyttö on**

Kaukolämpöyhtiön markkina-aseman arviointi suhteessa lämmön myyjään (2/2)

- Määräävän markkina-aseman arvioinnissa lämmön ostoissa otetaan huomioon markkinoiden kilpailurakenne ja erityisesti seuraavat tekijät:
 - **Kilpailupaine, jota aiheuttavat lämmön myynnit todellisille kaukolämpöyhtiön kanssa kilpaileville lämmön ostajille ja näiden markkina-asema**
 - Onko lämmön myyjällä ylipäätään vaihtoehtoja?
 - **Kilpailupaine, jota aiheuttaa todellisten kilpailevien lämmön ostajien toiminnan laajentumisen tai mahdollisten kilpailijoiden markkinoille tulon uskottava uhka**
 - Voisiko lämmön myyjä myydä suuremman määrän lämpöä tai koko tuotantonsa kaukolämpöyhtiön kanssa kilpaileville lämmön ostajille tai voisiko kaukolämpöyhtiön kilpailijaksi lämmön ostamiseen tulla muita tahoja melko lyhyessä ajassa ja miten todennäköistä tämä on?
 - **Asiakkaiden neuvotteluvoima**
 - Missä määrin lämmön myyjä omaa mahdollisesti markkinavoimaa suhteessa kaukolämpöyhtiöön ja onko riippuvuusasetelma mahdollisesti molemminpuolinen?

Määräävän markkina-aseman merkitys käytännön ostotoiminnassa

- Kaukolämpöyhtiön on suositeltavaa lämmön ostoissaan tiedostaa mahdollisuus määräävään markkina-asemaan ja sen väärinkäyttökielto (kilpailulain 7 §)
- Väärinkäyttökielto asettaa tiettyjä rajoitteita määräävän markkina-aseman toimijalle
- Määräävän markkina-aseman väärinkäyttö ilmenee yleensä joko **kohtuuttomien tai syrjivien ehtojen** asettamisena asiakkaille tai muille sopimuskumppaneille (eli näiden tahojen hyväksikäyttönä) tai **kilpailijoiden sulkemisena markkinoiden ulkopuolelle** tai kilpailijoiden toiminnan vaikeuttamisena kilpailulle ja siten kuluttajille haitallisin vaikutuksin (kilpailunvastainen markkinoiden sulkeminen eli poissuljentavaikutukset ja tätä kautta haitalliset vaikutukset kuluttajille)

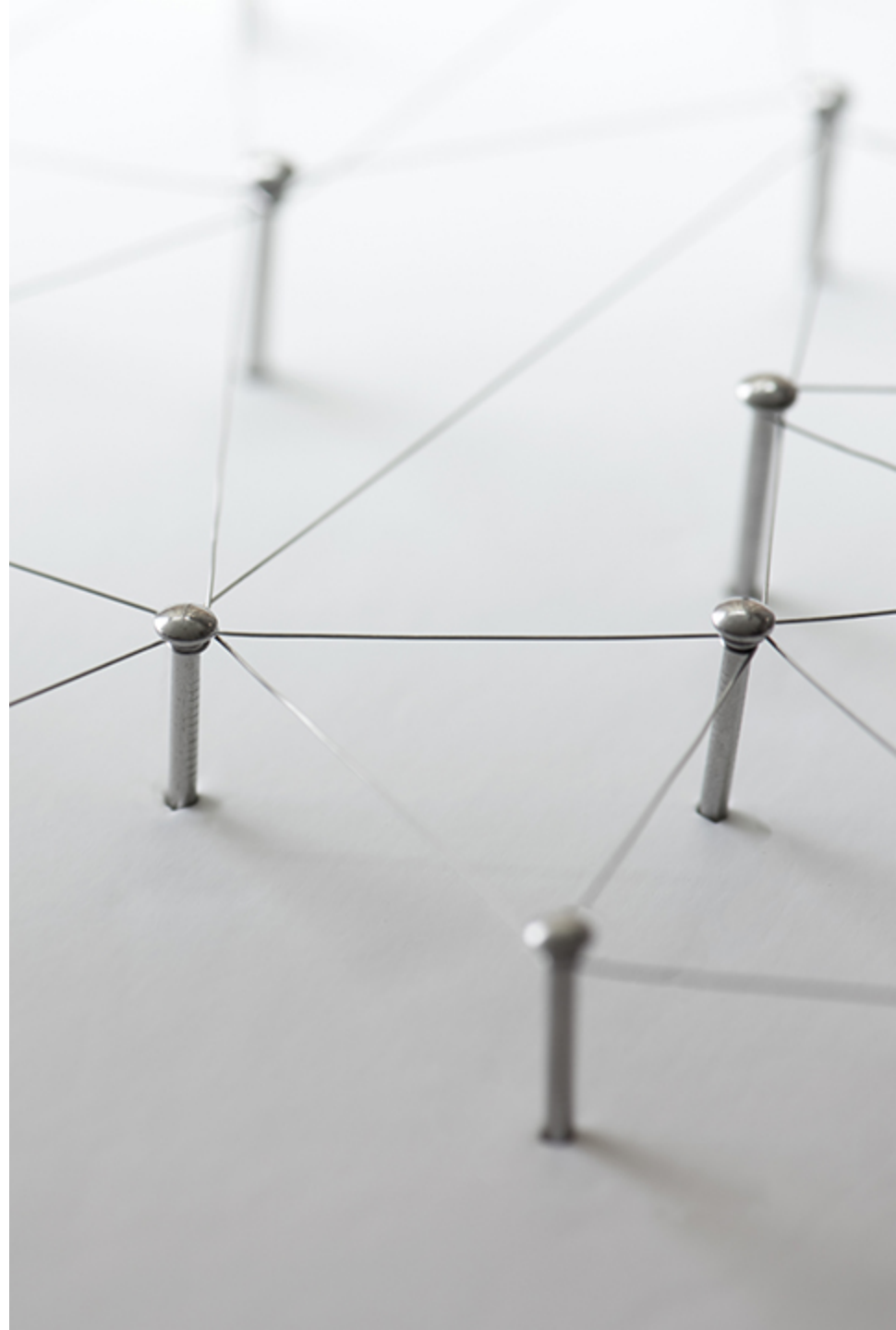
Kilpailulain (948/2011) 7 §

Yhden tai useamman elinkeinonharjoittajan tai elinkeinonharjoittajien yhteenliittymän määräävän markkina-aseman väärinkäyttö on kiellettyä. Väärinkäyttöä voi olla erityisesti:

- 1) kohtuuttomien osto- tai myyntihintojen taikka muiden kohtuuttomien kauppaehtojen suora tai välillinen määrääminen;
- 2) tuotannon, markkinoiden tai teknisen kehityksen rajoittaminen kuluttajien vahingoksi;
- 3) erilaisten ehtojen soveltaminen eri kauppakumppanien samankaltaisiin suorituksiin kauppakumppaneita epäedulliseen kilpailuasetelmaan asettavalla tavalla; tai
- 4) sen asettaminen sopimuksen syntymisen edellytykseksi, että sopimuspuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppataivan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.

Määrävän markkina- aseman väärinkäytön arviointi

- Erityisesti kuluttajien tai muiden asiakkaiden kannalta vahingollinen käyttäytyminen
- Estää markkinoilla olemassa olevan kilpailuasteen säilymisen
- Estää kilpailun kehittymisen markkinoilla
- Määrävässä markkina-asemassa oleva elinkeinonharjoittaja käyttää muita kuin normaalissa kilpailussa käytettäviä keinoja
- Menettelyn keinotekoisuus ja sen taustalla vaikuttavat motiivit
- Taloudellisiin vaikutuksiin perustuva tapauskohtainen arviointi



Miten ostohinnat ja niiden perusteet tulee ilmoittaa lämmön myyjälle

- *Läpinäkyvyysperiaate* edellyttää, että määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen asiakas voi perehtymällä hinnoittelun periaatteisiin selvittää, mitkä ovat hänen maksettavakseen koituvat veloitukset ja millä tavoin ne muuttuvat esimerkiksi määrän tai hankintatapojen muuttuessa (*KKV:n päätös dnro 471/V1.6.61/2007*)
- Tämä ei edellytä kaukolämpöyhtiöltä lämmön ostohintojen julkaisemista esimerkiksi kaikille julkisen ostohinnaston avulla
- Toisaalta, julkiset ostohinnat lisäävät toiminnan avoimuutta ja läpinäkyvyyttä sekä saattavat vähentää ristiriitatilanteiden riskiä lämmön myyjien kanssa
- Kilpailuviranomaiset ovat käyttäneet läpinäkyvyyttä syrjimättömyyden arvioinnissa sovellettavana aputekijänä

Menettely mahdollisen lämmön ostoista kieltäytymisen yhteydessä (1/3)

- Määrävässä asemassa olevalla elinkeinonharjoittajalla on *rajoitettu sopimuksetekovelvollisuus* eikä se saa kieltäytyä liikesuhteesta ilman asiallista syytä (esim. asiakkaan maksuvaikeudet ja kapasiteettiongelmat)
- Liikesuhteesta kieltäytyminen kattaa laajasti eri käytäntöjä:
 - Tuotteiden myynnistä kieltäytyminen olemassa olevilta tai uusilta asiakkailta
 - Olennaiseen toimintoon tai verkostoon pääsyn epääminen
 - Tuotteen toimittamisen viivyttäminen tai haittaaminen (*tulkinnallinen kieltäytyminen*)
 - Kohtuuton hinnoittelu tai kohtuuttomat sopimusehdot, joiden osalta tiedetään, ettei vastapuoli voi niihin suostua (*tulkinnallinen kieltäytyminen*)
- Jos lämmön ostajan sopimusehdot ja hinnoittelu vastaavat kilpailulainsäädännön vaatimuksia ja asiakas haluaisi erilaista kohtelua verrattuna muihin samanlaisiin asiakkaisiin, kieltäytyminen on sallittua
 - Tällaisessa tilanteessa asiakas vaatisi kaukolämpöyhtiötä syyllistymään kiellettyyn hintasyrjintään

Menettely mahdollisen lämmön ostoista kieltäytymisen yhteydessä (2/3)

- Arvioitaessa liikesuhteesta kieltäytymisen vaikutuksia markkinoiden sulkemisen kannalta käytetään seuraavia edellytyksiä:
 - Onko kyse tuotteesta tai palvelusta, joka on objektiivisesti välttämätön, jotta on mahdollista kilpailla tuotantoketjun loppupään markkinoilla?
 - Johtaako liikesuhteesta kieltäytyminen tehokkaan kilpailun loppumiseen tuotantoketjun loppupään markkinoilla?
 - Aiheuttaako liikesuhteesta kieltäytyminen todennäköisesti haittaa kilpailulle?
- Onko kyseessä toimitusten katkaiseminen suhteessa olemassa olevaan lämmön myyjään tai lämmön myyjäksi haluavaan uuteen tahoon?
 - Kilpailuvirasto on eräessä tapauksessa arvioinut, etteivät lämmön ostajan esittämät perusteet liittyen myyjän talouteen, lämmön toimitusten laatuun, toimitusvarmuuteen ja hintaan sekä luotettavuuteen, olleet hyväksyttäviä syitä katkaista lämpötoimitukset ja neuvottelut kesken sopimuskauden
 - Kilpailuviraston arvion mukaan pääasiallisina syinä olivat tosiasiallisesti olleet erimielisyydet sopimuksen sisällöstä ja hinnoittelusta. Lisäksi väitetyt tekniset puutteet eivät olleet aikaisemmin estäneet lämmön ostoja.

(Kilpailuviraston päätös 10.3.1995, dnro 199/61/94)

Menettely mahdollisen lämmön ostoista kieltäytymisen yhteydessä (3/3)

- Kieltäytymiselle on oltava kilpailuoikeudellisesti ja objektiivisesti hyväksyttävä syy (tapauskohtainen arviointi):
 - Kaukolämpöverkon kapasiteettirajoitteet
 - Palveluntuottajan kaukolämpöyhtiön kaukolämpöjärjestelmän toimivuuden teknisesti vaarantavat toimitukset
 - Asiakkaan maksuvaikeudet
- Erimielisyyksien välttämiseksi kaukolämpötoimijan on suositeltavaa selvittää asiakkaalle
 - 1) millaisin investoinnein lämmön myynti voidaan järjestää
 - 2) voidaanko lämmön myyjä liittää verkkoon jossain toisessa kohtaa, mikäli haluttu kohta ei ole mahdollinen
 - 3) millaista hintaa lämmöstä voidaan maksaa
 - 4) millaiseksi liittymismaksu mahdolliselle uudelle liittyjälle muodostuu
- Kaukolämpötoimijalla ei kuitenkaan ole *ehdotonta velvollisuutta* investoida verkkonsa kapasiteettiin ulkopuolisen lämmön ostamiseksi

Asiakkaiden tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu (1/2)

- Kaukolämpötoimija voi eriyttää lämmön oston hinnoitteluaan mahdollisesta määräävästä markkina-asemasta huolimatta
- Hintojen eriyttämiselle tulee olla kuitenkin kilpailuoikeudellisesti ja objektiivisesti hyväksyttävä syy
 - Esim. asiakkaista aiheutuvat erilaiset kustannukset
- Tarvittaessa mahdolliset kustannusvaikutukset tulee pystyä osoittaman käytännön laskelmin
- Jos samanlaisille lämmön myyjille maksettaisiin samanlaisesta ja samanarvoisesta lämmöstä eri hintaa, tällä voisi olla kilpailua rajoittavia vaikutuksia lämmön myynnissä ja toisaalta myös näiden omien tuotteiden ja/tai palvelujen myyntimarkkinoilla
- Se, voidaanko menettely tällöin yksittäistapauksessa katsoa määrävän markkina-aseman väärinkäytöksi, riippuu muun ohella hintaeron suuruudesta ja tulee arvioida tapauskohtaisesti

Asiakkaiden tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu (2/2)

Esimerkiksi seuraavanlaiset tekijät voivat vaikuttaa ostohintaan:

- Milloin asiakas toimittaa lämpöä
- Sopimustyyppi (asiakas saa valita milloin lämpöä toimittaa vs. asiakas toimittaa sovitun määrän)
- Ulkolämpötila
- Mihin kohtaan kaukolämpöverkkoa lämpöä toimitetaan
- Kummalle puolelle kaukolämpöverkkoa lämpöä toimitetaan (meno-/paluuvesi)
- Ostettavan lämmön lämpötila
- Vuodenaika
- Vuorokaudenaika (huippukulutuksen tunnit vs. aamuyö), ostettavan lämmön määrä
- Mihin kaukolämpöverkkoon asiakas toimittaa lämpöä
- Toimitusvarmuus (kykeneekö myyjä tarjoamaan tietyn kapasiteetin käyttöön ja tietyn laadun, vai vaihteleeko myydyn lämmön volyyymi ja/tai laatu merkittävässä määrin)



Kilpailulainsäädännön asettamat reunaehdot lämmön ostohinnalle (1/2)

- Kilpailulain 7 §:n mukaan määrävän markkina-aseman väärinkäyttöä voi olla **kohtuuttomien osto- tai myyntihintojen** taikka muiden kohtuuttomien kauppaehtojen *suora* tai *välillinen* määrääminen
- Hinnan tulee olla kohtuullisessa suhteessa toimitetun tuotteen *taloudelliseen arvoon*
- Arviointi voidaan suorittaa kaksivaiheisella testillä:
 - vertaamalla kyseisen tuotteen myyntihintaa sen omakustannushintaan ja siihen, onko tosiasiallisten kustannusten ja tosiasiallisesti sovelletun hinnan välillä kohtuuton epäsuhta, ja
 - jos näin on, tutkimalla, onko hinta asetettu kohtuuttomaksi joko *absoluuttisella tasolla* tai *suhteessa kilpaileviin tuotteisiin*
- Lämmön ostoissa yksiselitteistä rajaa lain kieltämälle kohtuuttomuudelle on käytännössä mahdoton asettaa ennalta

Kilpailulainsäädännön asettamat reunaehdot lämmön ostohinnalle (2/2)

Kilpailuviraston ratkaisu dnro 1201/61/01, 14.10.2003

- Kilpailuvirasto on antanut ratkaisun asiassa, jossa kaukolämpöyhtiöstä ulkopuolinen lämmön myyjä oli halunnut myydä lämpöä kaukolämpöyhtiölle sen kaukolämmön tuottamisen *öljyllä* kustannuksia vastaavalla hinnalla
- Kaukolämpöyhtiö oli ilmeisesti tarjonnut ostolämmöstä hintaa, joka perustui sen omiin lämmöntuotantokustannuksiin normaaleilla polttoaineilla ja olisi johtanut alhaisempaan hintaan ulkopuoliselle lämmön myyjälle kuin öljypolttoaineen kustannuksiin perustuva hinta
- Kilpailuvirasto ei puuttunut kaukolämpöyhtiön menettelyyn, vaan poisti asian käsittelystä
 - *"Enligt vad Konkurrensverket erfar har Eltete Oy erbjudit Borgå Energi Ab fjärrvärmeleveranser till ett pris som inte baserar sig på företagets egna produktionskostnader för fjärrvärmens, utan på produktionskostnaderna för alternativ oljefjärrvärme av Borgå Energi."*

Tekniset reunaehdot (1/2)

- Kaukolämpöyhtiön on mahdollista määrittää teknisiä reunaehtoja, jotka ostettavan lämmön tulee täyttää, jotta sitä on mahdollista hyödyntää kaukolämpöjärjestelmässä
- Kaukolämpöyhtiöllä ei ole velvollisuutta ostaa sellaista lämpöä, jota ei ole teknisesti lainkaan mahdollista hyödyntää (esimerkiksi alhaisen lämpötilan vuoksi)
- Viranomaisten määrittämät turvallisuutta koskevat vaatimukset ovat objektiivisesti perusteltuja teknisiä reunaehtoja
 - Huom. määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen tehtävänä ei ole ryhtyä oma-aloitteisesti sulkemaan markkinoilta tuotteita, jotka yrityksen mielestä ovat vaarallisia tai sen omia tuotteita huonompia

Tekniset reunaehdot (2/2)

Poikkeuksellisissa tilanteissa teknisten reunaehtojen käyttäminen voidaan arvioida määräävän markkina-aseman väärinkäytöksi

- Kilpailuvirasto katsoi vuoden 1995 ratkaisussaan, että kaukolämpötoimijalla oli paikallisesti määräävä markkina-asema lämpöä sen verkostoon tukkumyyjänä tarjoavaan ulkopuoliseen tuottajaan nähden
- Osapuolten välillä synnyttyä riitaa lämmön toimitussopimuksen hinnasta alkoi lämmön ostaja vähentää sopimuksenmukaisia lämpöostoja ja vaatia teknisiä parannuksia
- Virasto arvioi tätä määräävän markkina-aseman väärinkäyttönä

(Tapauksen käsittelyn aikana asianosaiset pääsivät molempia osapuolia tyydyttävään ratkaisuun, minkä seurauksena Kilpailuvirasto poisti asian käsittelystä)

Krogerus

Lämmönostosopimusten kestoaika tai irtisanomisaika (1/3)

- Ylipitkät sopimukset ovat herättäneet kilpailuviranomaisten mielenkiinnon erityisesti energia-alalla. Esimerkiksi sopimuksen sisältämän
 - yksinostoehdon,
 - jälleenmyyntikiellon tai
 - ehdollisen alennuksenjohdosta sopimuksen voidaan katsoa estävän sopimuskumppania kilpailemasta tehokkaasti markkinoilla
- Pitkäkestoisilla sopimuksilla voi toisaalta olla myös *positiivisia vaikutuksia* markkinoiden kehityksen, markkinoillepääsyn ja investointien kannalta:
 - Hyöty käyttäjille pitkäkestoisten kustannusarvioiden kautta
 - Uudet infrastruktuuri-investoinnit
 - Mahdolliset markkinoillepääsyn helpotukset

Lämmönostosopimusten kestoaika tai irtisanomisaika (2/3)

Euroopan komission keskeisiä arviointikriteereitä energia-alan pitkäaikaisten toimitussopimusten osalta ovat olleet:

- 1) pitkäaikaiseen toimitussopimuksen sidoksissa olevat volyymit,
- 2) sopimuksen kestoaika,
- 3) sopimuskokonaisuuden kumulatiiviset vaikutukset,
- 4) sopimusosapuolten esittämät tehokkuusedut,
- 5) markkinavoima,
- 6) vaikutukset asiakkaisiin ja
- 7) markkinoille tulon esteet

Lämmönostosopimusten kesto- ja irtisanomisaika (3/3)

- Kaukolämpötoimijan on suositeltavaa arvioida sopimusten kesto- ja irtisanomisaikoja seuraavien seikkojen perusteella viiden vuoden välein:
 - 1) Onko kaukolämpötoimijalla määräävä markkina-asema lämmön toimittajaan?
 - 2) Investointien takaisinmaksuajat?
 - 3) Vaikeuttavatko sopimusten pituudet tai irtisanomisajat kilpailijoiden asemaa eli esimerkiksi sitä, johtaako pitkäkestoinen sopimus tietyn lämmön myyjän kanssa siihen, että kaukolämpötoimija ei tee lämmön ostosopimusta jonkun toisen halukkaan lämmön myyjän kanssa?
 - 4) Voidaanko sopimuksen pitkäkestoisuutta perustella kaukolämpöjärjestelmälle ja asiakkaille saavutettavilla eduilla (kuten esimerkiksi lämmön saatavuuden turvaaminen tai investoinnin/hankkeen toteutuminen ylipäätään)?

Ostojen ja myyntien yhdistäminen (1/2)

- Kilpailun kannalta ongelmalliset menettelytavat liittyvät sitomiseen ja niputtamiseen
 - *Sidonnasta* on kyse, kun toimittaja esimerkiksi myy määräävän markkina-aseman (sitovan) tuotteen tai palvelun ainoastaan, jos asiakas ostaa myös toisen tuotteen tai palvelun (sidottu tuote tai palvelu), jonka osalta yhtiöllä ei ole määräävää markkina-asemaa
 - *Niputtamisessa* tuotteet tai palvelut (esimerkiksi kaukolämpö) voivat olla joko saatavissa ainoastaan yhdessä tai siten, että yksittäin myytävien tuotteiden tai palvelujen yhteenlaskettu hinta on korkeampi kuin niputettuina myytyjen tuotteiden tai palvelujen yhteishinta (pakettialennus)
- Sidonta ja niputus voidaan toteuttaa varsinaisen sopimusehdon ohella myös sellaisella hinnoittelulla, jolla on tätä vastaava vaikutus, tai teknistä yhteensopivuutta rajoittamalla
- Arvioitava menettelyn markkinoita kilpailijoilta sulkevia vaikutuksia



Ostojen ja myyntien yhdistäminen (2/2)

- Onko asiakkaalla vapaasti valittavanaan useita vaihtoehtoja lämmön toimittamiseksi tarvittaville suunnittelu-, huolto- ja asennuspalveluille?
- Onko asiakkaan mahdollista myydä lämpöä ilman velvollisuuksia hankkia lisäpalveluita tai tuotteita kaukolämpöyhtiöltä?
- Yksinkertaisin vaihtoehto hinnoittelussa kilpailusääntöjen näkökulmasta on tarjota suunnittelu-, huolto-, asennus- ja urakointipalveluja **sekä lämmön ostoa täydentävästi että erikseen hinnoiteltuna**

Kilpailuoikeudelliset oikeuttamisperusteet

- Vaikka tietty menettely voitaisiin katsoa määräävän markkina-aseman väärinkäytöksi, sen käyttö voidaan perustella ja oikeuttaa
 - kilpailuun vastaamisella,
 - tehokkuusperusteluilla tai
 - menettelyn objektiivisella välttämättömyydellä
- Tässä yhteydessä arvioidaan, onko menettelytapa välttämätön ja oikeassa suhteessa yrityksen väitettyyn tavoitteeseen
- **Näyttötaakka** näiden puolustusten täyttymisedellytyksistä on määräävässä asemassa olevalla elinkeinonharjoittajalla (*KHO 2016:221*)

Kilpailuoikeudelliset oikeuttamisperusteet: Tehokkuusperustelut

- *Tehokkuusperusteluissa* on kyse kuluttajia hyödyttävästä taloudellisesta tehokkuudesta, jonka painoarvo on merkittävämpi kuin menettelyn haitallisten vaikutusten
- Kilpailuviranomaisten ja Euroopan unionin tuomioistuimen vahvistamien arviointiperiaatteiden mukaan tehokkuuspuolustuksen neljän arviointikriteerin tulee täytyä samanaikaisesti, jotta siihen voidaan tehokkaasti vedota
- *C-209/10 P, Post Danmark A/S vastaan Konkurrenserådet*, kohta 42:
 - tehokkuusedut neutralisoivat kilpailulle ja kuluttajien eduille kyseisillä markkinoilla todennäköisesti aiheutuvat haitalliset vaikutukset;
 - tehokkuusedut on saavutettu tai voidaan saavuttaa kyseisen toiminnan avulla;
 - toiminta on välttämätöntä tehokkuusetujen saavuttamiseksi; ja
 - toiminnalla ei poisteta toimivaa kilpailua hävittämällä kaikki tosiasiallisen tai potentiaalisen kilpailun olemassa olevat lähteet tai suurin osa niistä

Kilpailuoikeudelliset oikeuttamisperusteet: Objektiivinen välttämättömyys

- Objektiivisesti välttämätön peruste voi liittyä esimerkiksi terveyssyihin, turvallisuuteen tai muihin vastaaviin tuotteen luonteesta johtuviin syihin
- Perusteen objektiivisuus ja oikeasuhtaisuus tulee määritellä yrityksen ulkopuolisten tekijöiden perusteella; yritys ei voi perustaa määrittelyä vain omiin näkökohtiinsa
- Käytännössä objektiivinen välttämättömyys todennäköisesti täyttyy vain harvoissa yksittäistapauksissa

Oikeussuojakeinot

- Mahdollisuus tehdä **tutkintapyyntö** KKV:lle, mikäli epäilee elinkeinonharjoittajan syyllistyneen määräävän markkina-aseman väärinkäyttöön
- KKV:lla on laajat **selvitys-, tutkinta- ja toimenpidevaltuudet**
 - KKV voi mm. pyytää selvityksiä tai suorittaa yllätystarkastuksen liiketiloissa taikka tuomioistuimen luvalla myös muissa tiloissa
- **Hallinnollinen seuraamusmaksu** mahdollinen
 - Seuraamusmaksu voi olla enintään 10 prosenttia kunkin kilpailunrajoitukseen osallistuvan elinkeinonharjoittajan tai näiden yhteenliittymän liikevaihdosta siltä vuodelta, jona elinkeinonharjoittaja tai elinkeinonharjoittajien yhteenliittymä viimeksi osallistui rikkomukseen
- Viranomaistutkinnan lisäksi lämmön toimittajan on mahdollista nostaa **vahingonkorvauskanne** yleisessä tuomioistuimessa

Krogerus