



Antti Kohopää  
22.9.2014

## Määräävän markkina-aseman väärinkäyttökielto ei aseta esteitä kaukolämpöliiketoiminnan kehittämiseksi, mutta tulee ottaa huomioon

### Tutkimuksen taustaa

Selvityksen lähtökohtana on ollut selvittää se, mitä määräävän markkina-aseman väärinkäyttökielto ja sen valvonta tarkoittaa kaukolämpötoimijoiden liiketoiminnan kehittämisen kannalta ja kuvata väärinkäyttökiellon liiketoiminnan kehittämiseksi asettamat keskeiset reunaehdot. Selvityksessä käydään läpi kaukolämpötoimijoiden mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämiseen määräävästä markkina-asemasta huolimatta. Selvityksessä ei käsitellä kaukolämpötoimijoiden käytössä olevia menettelytapoja, vaan keskitytään liiketoiminnan kehittämiseen kilpailusääntöjen näkökulmasta. Lisäksi erillisenä kokonaisuutena käsitellään lyhyesti 1.9.2013 voimaan astuneita kilpailuneutraalisääntöjä.

### Tutkimuksen tulokset ja johtopäätökset

*Mahdollisuudet toiminnan kehittämiseen ovat hyvät*

Useat selvitykset viittaavat kiristyvään kilpailuun lämmitystoimialalla. Siitä huolimatta määräävä markkina-asema ja sen väärinkäyttökielto tulevat huomioitavaksi monessa tapauksessa. Kaukolämpötoimijoilla on hyvät mahdollisuudet kehittää liiketoimintaansa mahdollisesta määräävästä markkina-asemasta ja sen väärinkäyttökiellosta huolimatta.

Kaukolämpötoimijat voivat kehittää ja tarjota esimerkiksi uudenlaisia palveluita tai palvelukokonaisuuksia asiakkaille, kehittää hinnoittelukäytäntöjään sekä muilla vastaavilla tavoilla kehittää liiketoimintaansa. Liiketoiminnan kehittäminen on todennäköisesti asiakkaiden kannalta hyödyllistä ja lisää heidän valintamahdollisuuksiaan lämmitysratkaisuissa.

*Liiketoiminnan kehittämisen perustuttava lähtökohtaisesti tuotteen laadulliseen paremmuuteen*

Määräävä markkina-asema ja sen väärinkäyttökielto asettavat kuitenkin tiettyjä reunaehtoja. Liiketoiminnan kehittämisen tulisi perustua suoritekilpailun keinoihin. Suoritekilpailun keinot ovat esimerkiksi tarjottavien tuotteiden tai palveluiden laadullinen paremmuus tai monipuolisuus verrattuna kilpailijoihin. Määräävän markkina-aseman toimijoiden tulee välttää keinotekoisia toimintamalleja, joiden seurauksena kilpailevien lämmitysmuotojen toiminta markkinoilla estyy tai vaikeutuu. Esimerkiksi täysin kustannuksiin perustumaton hinnoittelumalli tai tuote, jonka tarkoituksena on sulkea kilpailijat pois markkinoilta, voidaan nähdä keinotekoisena. Mikäli tällaiseen toimintaan joudutaan menemään, on usein itse tuotteessakin jotain perustavanlaatuista vikaa.

### *Kohtuuttomat ja asiakkaita syrjivät toimintatavat ovat ongelmallisia*

Vastaavasti liiketoiminnan kehittämisessä tulee välttää sellaisia toimintamalleja, jotka johtavat asiakkaiden hyväksikäyttöön esimerkiksi kohtuuttomien tai asiakkaita syrjivien menettelytapojen muodossa. Kohtuuttomuuden ja syrjivyyden arviointi on tapauskohtaista ja voi ilmetä vaikka kohtuuttoman korkeina tai jopa alhaisina hintoina. Hyvin samanlaisten asiakkaiden erilainen kohtelu hinnoittelussa tai sopimusehdoissa johtaa usein syrjintään. Tämä ei estä kuitenkaan tarjoamasta asiakkaille vaikkapa vaihtoehtoisia tuotteita. Näistä hyvin samanlaiset asiakkaat voivat lopulta valita kovin erilaiset tuotteet. Myös kilpailua rajoittavat alennus- tai hyvityskäytännöt ovat usein ongelmallisia kilpailuoikeuden näkökulmasta.

### *Arviointi on tapauskohtaista*

Määräävän markkina-aseman väärinkäytön arviointi on korostuneen tapauskohtaista. Arvioinnissa tulee aina erikseen huomioidavaksi kunkin tilanteen ominaispiirteet, kilpailevien lämmitysmuotojen markkina-asema, eri lämmitysmuotojen välisen kilpailun kehittyminen tulevaisuudessa sekä erityisesti tietyn menettelytavan tosiasialliset vaikutukset kilpailuun ja siten asiakkaiden etuun. Lisäksi kuhunkin toimintamalliin voi sisältyä yksityiskohtia, jotka ovat määräävän markkina-aseman kannalta ongelmallisia, vaikka liiketoiminnan kehittäminen muuten olisi mahdollista. Kaukolämpötoimijan liiketoiminnan kehittäminen edellyttääkin aina tapauskohtaista harkintaa ja arviointia. Liiketoiminnan kehittämisen arvioinnissa voidaan hyödyntää selvityksessä esitettyjä suuntaviivoja.

### *Lämmitysmuodon valintavaiheen kilpailu on korostunut tapauskäytännössä*

Kilpailuviranomaisen tapauskäytännössä on korostettu lämmitysmuodon valintavaiheen kilpailun toimivuuden merkitystä. Kaukolämmön liittymismaksun periminen erillisenä maksuna on kilpailusääntöjen näkökulmasta yksinkertaisin, mutta ei ainoa vaihtoehto liittymisen hinnoitteluun. Liittymismaksu voidaan myös muun muassa jaksottaa pidemmälle ajanjaksolle ja toteuttaa erilaisia liittymiseen liittyviä kampanjoita sekä huomioida esimerkiksi suurten asiakkaiden erityispiirteet tapauskohtaisen arvioinnin pohjalta. Liittymismaksulla kilpailtaessa on olennaista, että asiakkaat saavat tietoa jo liittymisvaiheessa eri maksujen määräytymisperusteista eikä liittymisen kustannuksia piiloteta myöhemmin asiakkaalta perittäviin maksuihin. Tapauskäytännössä avoimuudelle ja läpinäkyvyydelle on annettu merkitystä arvioitaessa esimerkiksi hintojen syrjimättömyyttä.

### *Hinnoittelun ja tuotteiden kehittäminen sekä monipuolistaminen mahdollista*

Vastaavasti hinnoittelun kehittäminen ja monipuolistaminen on mahdollista ja kaukolämpötoimijat voivat tarjota vaihtoehtoisia hinnoittelumalleja erilaisille asiakkailleen. Näissä voidaan huomioida muun muassa asiakkaiden erityispiirteet, poikkeuksellisen suuret asiakkaat tai muunlaiset erityiskohteet aina tapauskohtaisen arvioinnin pohjalta.

Kaukolämpötoimija voi myös kehittää uusia palveluita, tuotteita sekä palvelu- tai tuotekokonaisuuksia. Nämä lisäävät asiakkaiden valintamahdollisuuksia lämmitysratkaisuissa. Uusien tuotteiden teknisessä tai kaupallisessa pilotoinnissa ei yleensä ole määräävän markkina-aseman kannalta ongelmallisia piirteitä.

Uusien palveluiden ja tuotteiden sekä uusien hinnoittelumallien tarjoaminen on yleensä kilpailusääntöjen näkökulmasta ongelmattomampaa, jos asiakkaiden valinnanvapaus mahdollistetaan tai säilytetään. Tämä on mahdollista esimerkiksi siten, ettei asiakkaan ole välttämätöntä siirtyä uudelle tuotteelle ja palveluita on mahdollista ostaa myös erillisinä tuotteina eikä ainoastaan osana isoa kokonaisuutta. Uusien palveluiden ja tuotteiden tarjoamisessa ja uusista hinnoittelumalleista tulee kuitenkin aina tehdä tapauskohtainen arviointi.

## *Kaukojäähdytys*

Kaukojäähdytystä tulee todennäköisesti kilpailuoikeudellisesta näkökulmasta arvioida osana jäähdytysmarkkinoita, jossa eri jäähdytysratkaisut kilpailevat keskenään. Jäähdytysmarkkinat poikkeavat toistaiseksi merkittävästi lämmitysmarkkinoista. Kaukojäähdytykseen ja -lämmitykseen liittyvien synergiaetujen hyödyntäminen on kilpailuoikeuden näkökulmasta mahdollista. Kuten muitakin tuotteita ja palveluita tarjottaessa, on myös kaukojäähdytyksen kohdalla otettava huomioon erityisesti tuotteiden sitomista ja niputtamista koskevat rajoitukset. Tuotteiden sitomista olisi esimerkiksi kaukojäähdytyksen tarjoaminen sillä edellytyksellä, että asiakas ottaa myös kaukolämpöliittymän. Myös mahdolliset kaukojäähdytyksen ja -lämmityksen väliset ristiinsubventiot ovat kilpailunäkökulmasta ongelmallisia. Tällainen kielletty subventio voisi syntyä esimerkiksi, mikäli vahvassa markkina- asemassa olevan kaukolämpöliiketoiminnan tuloilla tuetaan heikommassa asemassa olevaa kaukojäähdytystä siten, että kilpailijoita suljetaan pois markkinoilta.

*Kaukolämpöyrittäjä voi olla määräävässä markkina- asemassa myös lämmön ostajana*

Määrävä markkina- asema voi tulla kaukolämpötoimialalla harkittavaksi myös tilanteessa, jossa kaukolämpöyrittäjä on tehnyt liiketoiminnallisen valinnan kaukolämpöverkon avaamisesta kolmansille osapuolille tai lämmön ostamisesta. Kilpailulainsäädäntö ei aseta estettä lämmön ostamiselle tai jakelu- tai siirtopalveluiden tarjoamiselle kolmansille osapuolille. Tällöin kaukolämpöyrittäjän tulee huomioida määrävän markkina- aseman hinnoittelulle ja liiketoiminnalle asettamat vaatimukset suhteessa mahdollisiin lämmön tuottajiin. Näitä vaatimuksia ovat mm. hinnoittelun syrjimättömyys sekä ns. hintaruuvien soveltamisen kieltö.

*Kilpailuneutraliteettisäännökset koskevat kaikkia julkisyhteisöjen omistuksessa olevia yrityksiä*

Kilpailulakiin lisättiin 1.9.2013 niin sanotut kilpailuneutraliteettisäännökset, jotka sääntelevät kilpailun tasapuolisuutta yksityisen ja julkisen elinkeinotoiminnan välillä. Käytännössä kilpailuneutraliteettisäännöksiä sovelletaan niihin kaukolämpöyhtiöihin, jotka ovat kunnan, kuntayhtymän tai valtion määräysvallassa. Kilpailuneutraliteettisäännösten mukaan kiellettyjä ovat menettelyt tai toimintamallit, jotka voivat vääristää terveen ja toimivan kilpailun edellytyksiä. Esimerkiksi kaavoituksessa oleva määräys liittymisvelvollisuudesta kaukolämpöverkkoon voi olla ongelmallinen kilpailuneutraliteetin näkökulmasta.

## **Raportti ja lisätiedot**

Asianajotoimisto Krogerus Oy, 2014, 47 sivua

Raportti löytyy sähköisessä muodossa osoitteesta: [www.energia.fi](http://www.energia.fi) → Tilastot ja julkaisut → [Julkaisut → Kaukolämmön tutkimusraportit](#)

Lisätietoja antaa: Petteri Metsä-Tokila [petteri.metsa-tokila@krogerus.com](mailto:petteri.metsa-tokila@krogerus.com), 029 000 6249