

EU:s nya postdirektiv och konkurrensutsättande av postmarknaden i Finland – sammanfattning

Denna rapport undersöker hur EU:s postdirektiv återspeglas på den finska postmarknaden. Samtidigt bedöms även postverksamhetens kostnadsstruktur, som mycket långt avgör hur och på vilka villkor det lönar sig att främja konkurrensen på postmarknaden. Särskild uppmärksamhet fästs vid hur de oenhetliga kraven på servicekvaliteten – i synnerhet beträffande postens utdelningsfrekvens – påverkar postmarknaden samt verksamhetsbetingelserna för tillhandahållaren av samhällsomfattande posttjänster. Till slut bedöms hur kvalitetskraven på servicen borde beaktas vid tillämpandet av EU:s postdirektiv.

EU:s postdirektiv håller på att förändra den finska postmarknaden. Jämfört med nuvarande praxis kommer villkoren för inträdet av Itellas konkurrenter på marknaden att lindras. EU:s postdirektiv är dock vagt och ger utrymme för tolkning. Det mest problematiska är kravet enligt den nuvarande finska lagen om posttjänster, enligt vilket tillhandahållaren av samhällsomfattande posttjänster delar ut vanlig brevpost till enhetliga priser i hela landet. Denna bestämmelse tillsammans med de lindrigare villkoren för inträdet på marknaden håller på att leda till inträde på marknaden som inte baserar sig på effektivitet. Såväl vid tillämpandet av EU:s postdirektiv som i det övriga lagstiftningsarbetet borde bestämmelserna enbart uppmuntra till sådant inträde på marknaden där det nya företaget är effektivare än det gamla. Optimalt ska den nya aktören på marknaden till och med vara klart effektivare än den dominerande operatören (i Finland Itella), om införandet av verksamheten förutsätter fasta investeringar. Med anledning av ovannämnda princip kan inträde på marknaden avseende omfattande postverksamhet som täcker alla faser knappast betraktas som önskvärt från samhällets synvinkel. Inträde på marknaden kunde uppmuntras i fråga om olika delfunktioner, vilket skulle innebära att den nya aktören på marknaden blir tvungen att utnyttja den dominerande operatörens nätverk. I detta fall borde hyran på nätverket vara sådan att den enbart uppmuntrar inträdet av effektiva företag på marknaden. Den regionalt enhetliga prissättningen kunde tryggas, om förlusterna för tillhandahållaren av samhällsomfattande posttjänster med anledning av postverksamheten i glest bebyggda områden täcktes med en skatt som uppbärs på

postverksamheten i tätt bebyggda områden. Det är motiverat att uppbära en avgift för användningen av det nätverk som upprätthålls av tillhandahållaren av samhällsomfattande posttjänster samt en produktionsskatt då nya företagare antingen helt kan förbigå Itellas nätverk eller komma på marknaden så att de köper en del av tjänsterna av Itella (eller någon annan operatör). EU:s postdirektiv ifrågasätter också det krav enligt vilket tillhandahållaren av samhällsomfattande posttjänster ska dela ut brevöversändelser varje vardag. Inträde på marknaden kan inte tillåtas enligt ett helt annat koncept så att Itellas konkurrenter till exempel delar ut företagets postöversändelser med stora volymer några dagar i veckan samtidigt som Itella är skyldigt att dela ut dem varje vardag. Grunderna till stödet för postverksamheten (och den eventuella produktionsskatten) borde basera sig på en sådan standard avseende kvaliteten, eller på mer omfattande sätt kvalitetsnivån, på de samhällsomfattande posttjänsternas tillhandahållare som motsvarar dagens krav. Till den här delen kunde man även tänka sig att höja standarden avseende postens utdelningshastighet. (En för låg standard öppnar naturligtvis möjligheter till ineffektivt inträde på marknaden).

I det nuvarande läget täcks förlusterna med anledning av den verksamhet som betjänar glesbygden med de vinster som uppstår från postverksamheten i tätt bebyggda kärnområden. Efter att postdirektivet har trätt i kraft blir situationen svårare, eftersom även postverksamheten i kärnområden riskerar att bli förlustbringande. I rapporten presenterades en kalkyl över hur Itellas lönsamhet kommer att utvecklas, om EU:s postdirektiv tillämpas på det uppenbara sättet. I kalkylen antog man att de nya företag som kommer på marknaden förbigår Itellas utdelningsnät och att de inte behöver betala någon ersättning för att de enbart koncentrerar sin verksamhet på det mest lönsamma marknadssegmentet. Därtill antogs att Itella fortsätter med sin verksamhet i glesbygden på de gamla villkoren. Enligt kalkylen skulle detta ge Itella en förlust på 150 – 175 miljoner euro. Dessutom blir dess lönsamhet som helhet negativ. Konkurrensen sänker priset på servicen i tätt bebyggda områden med cirka 30 procent. Posttjänster skulle inte längre prissättas enhetligt i alla regioner, eftersom prisnivån i det övriga Finland inte förändras.