

LIIKENNE- JA VIESTINTÄMINISTERIÖ
TAVARALIIKENTEEN VAPAUTTAMINEN KILPAILULLE
SUOMEN RAUTATEILLÄ

Selvitys vaikutuksista

SISÄLLYSLUETTELO

1	JOHDANTO.....	2
2	EY:N LAINSÄÄDÄNTÖ JA RAUTATIETOIMIALAN KEHITYS SUOMESSA	4
3	RAUTATIEKULJETUKSET SUOMEN TAVARALIIKENTEESSÄ.....	6
4	KOKEMUKSIA KILPAILUSTA RUOTSIN TAVARALIIKENTEESSÄ.....	8
5	MIHIN KILPAILUA VOISI SYNTYÄ.....	14
5.1	Potentiaaliset kilpailualueet.....	18
5.1.1	Kannattavimmat nykyiset volyymikuljetukset.....	18
5.1.2	Reuna-alueiden hoitaminen.....	18
5.2	Kilpailun syntymisen edellytykset.....	20
5.2.1	Alalle tuloa edistävät tekijät.....	20
5.2.2	Reunaehdot.....	21
5.2.3	Alalle tulon esteet.....	22
6	KILPAILUN VAIKUTUKSET	25
6.1	Asiakkaat.....	25
6.2	VR.....	25
6.3	Rautatiealan henkilöstö.....	26
6.4	Rautatieviranomaiset.....	27
6.5	Yhteiskunnalliset vaikutukset.....	29
6.6	Tavaraliikenne kilpailun vapauttamisen jälkeen.....	31
7	SIDOSRYHMIEN NÄKEMYKSET	32
7.1	Yleisiä näkökohtia rautateiden tavaraliikenteestä.....	32
7.2	Kilpailun vapauttamiseen liittyvät näkökohdat.....	33
8	YHTEENVETO	37

1 JOHDANTO

Cap Gemini Ernst & Young sai 13.2.2002 Liikenne- ja viestintäministeriöltä toimeksiannon, jonka tavoitteena oli selvittää, mitä vaikutuksia kilpailun avaamisella olisi Suomen rautateiden tavaraliikenteessä. Kilpailun vaikutusten tarkastelu on tullut Suomessa entistä ajankohtaisemmaksi, sillä jos kilpailua koskeva EY:n direktiiviehdotus tulee hyväksytyksi ehdotetussa muodossaan, se velvoittaa jäsenvaltiot avaamaan kilpailun rautateiden kansallisessa tavaraliikenteessä (ml. kabotaasi).

Liikenne- ja viestintäministeriössä toimeksiannon vastuuhenkilönä on toiminut hallitusneuvos Jaakko Pohjola. Toimeksiantaja nimesi projektiin työryhmän, jonka muut jäsenet ovat olleet hallitusneuvos Hannu Pennanen, ylitarkastaja Tuomo Suvanto ja johtaja Anne Herneoja (Ratahallintokeskus).

Cap Gemini Ernst & Young Finland Oy:n puolelta vastuuhenkilönä on toiminut KTM Esko Kirjavainen. Hänen lisäksi työryhmän jäseninä ovat toimineet KTM Timo Frank ja DI Tuomo Varila.

Ruotsin rautateiden kilpailun vaikutusten selvityksestä on vastannut Cap Gemini Ernst & Young'in Ruotsin toimistossa Torbjörn Esbergen'in johtama konsulttiryhmä, jonka muita jäseniä ovat olleet Johan Hede, Elin Johansson ja Daniel Palm.

Kilpailun vapauttamisen vaikutuksia koskeva selvitys Ruotsin osalta on muodostanut taustan ja vertailukohdan Suomessa tapahtuvaa kehitystä koskeville arvioinneille. Suorat johtopäätökset suuntaan tai toiseen eivät kuitenkaan sen perusteella ole mahdollisia, sillä huolimatta näiden maiden monista yhtäläisyyksistä, mm. maantieteellisestä samankaltaisuudesta, kilpailun vapauttamisen osalta lähtökohdissa on myös eroja.

Selvityksen kohteena on ollut vain Suomen valtion rataverkossa tapahtuva tavaraliikenne. Myös Venäjän liikenne on rajattu selvityksen ulkopuolelle.

Tämä raportti perustuu työryhmän antamiin tietoihin, ulkoisista lähteistä koottuun aineistoon ja eri sidosryhmien edustajien haastatteluihin. Näiden perusteella olemme muodostaneet joukon olettamuksia. Taustana olemme käyttäneet myös neljän vuoden takaisen selvityksen tuloksia suhteuttaen niitä tämän päivän tilanteeseen.

Johtopäätöksemme ovat suurelta osin omia näkemyksiämme ja perustuvat kokemukseemme eri toimialojen markkinailmiöistä – ja dynamiikasta. Vastamme olettamustemme ja johtopäätösten mahdollisista virheellisyyksistä.

Kilpailun syntymisellä on luonnollisesti taloudellisia vaikutuksia, erityisesti VR konsernin tavaraliikenteeseen (VR). Lisäksi kilpailun edellyttämän tasapuolisuuden ja puolueettomuuden takaamiseksi uusi tilanne edellyttäisi muutoksia

viranomaisorganisaatiossa, mahdollisesti jopa uusien organisaatioiden perustamista. Molemmat asiat riippuvat ratkaisevasti siitä, missä laajuudessa – vaiko ollenkaan – kilpailua todella syntyy. Tästä syystä ja siksi, että VR:n sisäiseen laskentaan ei tässä yhteydessä ole pyrittykään perehtymään, tässä selvityksessä ei esitetä euromääräisiä arvioita kilpailun avaamisen vaikutuksista enempää kansantalouden kuin VR:n kannattavuudenkaan osalta.

2 EY:N LAINSÄÄDÄNTÖ JA RAUTATIETOIMIALAN KEHITYS SUOMESSA

Rautatieliikenne on ollut viime vuosina uudelleen arvioinnin ja organisoinnin kohteena Euroopassa. Syynä tähän on erityisesti ollut huoli rautatiekuljetusten markkinaosuuden jatkuvasta alenemisesta Euroopan unionin alueella. Unionin toimielimet ovat 1990-luvun alusta lähtien pyrkineet lainsäädäntötoimenpiteillä ja muilla toimilla edistämään rautatieliikennettä unionin alueella. Euroopan parlamentti ja neuvosto hyväksyivät helmikuussa 2001 niin sanotun I rautatiepaketin, joka sisältää kolme direktiiviä: ns. kehittämisdirektiivin muutosdirektiivin 2001/12/EY, ns. toimilupadirektiivin muutosdirektiivin 2001/13/EY ja ns. kapasiteetti- ja ratamaksudirektiivin 2001/14/EY.

Kehittämisdirektiivin muutosdirektiivin keskeisin tavoite on radalle pääsyn avaaminen Euroopan unionin jäsenvaltioiden välisessä kansainvälisessä tavaraliikenteessä. Muutoin I rautatiepaketin tarkoituksena on luoda tasapuoliset, syrjimättömät ja läpinäkyvät menettelyt erityisesti toimilupien myöntämiselle, ratakapasiteetin jakamiselle, ratamaksujen määräämiselle sekä turvallisuustodistusten myöntämiselle, jotta yhtä useamman rautatieyrityksen olisi mahdollista toimia tasapuolisin ja syrjimättömin ehdoin jäsenvaltioiden rataverkoilla.

Suomessa rautatietoimialalle on ollut tyypillistä valtion merkittävä rooli. Valtionrautatiet oli budjettisidonnainen liikelaitos vuoteen 1990 saakka, jolloin Valtionrautateistä tuli valtion liikelaitoksista annetun lain mukainen valtion liikelaitos. Toimiala sai nykyisen rakenteensa vuonna 1995, kun radanpito erotettiin Ratahallintokeskuksen (RHK) vastuulle ja kuljetustoiminta siirrettiin valtion omistaman VR-Yhtymä Oy:n tytäryhtiön VR Osakeyhtiön hoidettavaksi. VR Osakeyhtiö on nykyään ainoa rautatieyritys, joka harjoittaa rautatieliikennettä valtion rataverkolla Suomessa. Kotimaisessa henkilö- ja tavaraliikenteessä VR Osakeyhtiöllä on yksinoikeus tähän liikenteeseen valtion rataverkosta, radanpidosta ja rataverkon käytöstä annetun lain, ns. rataverkkolain, nojalla. Rataverkkolaki tuli voimaan 1 päivänä heinäkuuta 1995.

Rataverkkolakia uudistettiin vuonna 1997 yhteisölainsäädännön mukaiseksi rataverkkolain muuttamisesta annetulla lailla. Tämän lisäksi rataverkkolakia on muutettu kahdella lailla. Rautatieyrityksen toimiluvasta annetussa asetuksessa on annettu tarkempia säännöksiä rautatieyrityksen toimiluvasta.

Suomessa on valmisteilla uusi rautatielaki, jolla on tarkoitus panna täytäntöön edellä mainittu EU:n I rautatiepaketti. Tavoitteena on, että uusi rautatielaki tulisi voimaan vuoden 2003 alussa. Rautatielailta avattaisiin kilpailu I rautatiepaketin vaatimusten mukaisesti ainoastaan rajoitetusti. Käytännössä kilpailun avaaminen koskisi EU:n sisäistä kansainvälistä tavaraliikennettä. Kansallinen tavara- ja henkilöliikenne jäisivät edelleen ainoastaan VR Osakeyhtiön hoidettavaksi.

EU:ssa on I rautatiepaketin hyväksymisen jälkeen jatkettu toimia rautatieliikenteen kilpailuedellytysten turvaamiseksi. Komission syyskuussa 2001 hyväksymässä liikennepolitiikan valkoisessa kirjassa ”Eurooppalainen liikennepolitiikka vuoteen 2010” on esitetty komission linjauksia Euroopan rautatieliikenteen edelleen kehittämiseksi.

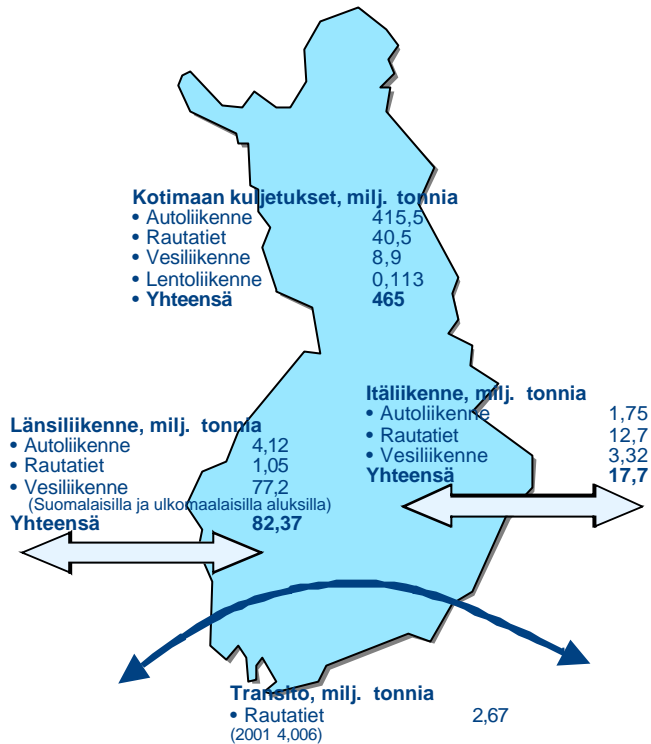
Komissio on tammikuussa 2002 hyväksynyt valkoisen kirjan linjausten pohjalta viisi uutta rautatieliikennettä koskevaa ehdotusta, jotka muodostavat EU:n II rautatiepaketin. Paketin eräänä keskeisenä tavoitteena on rautatieliikenteen aikaisempaa laajempi kilpailun avaaminen. Pakettiin sisältyvässä rautateiden kehittämisdirektiivin uudessa muutosehdotuksessa ehdotetaan jäsenmaiden sisäisen tavaraliikenteen vapauttamista. Komission mukaan kansallisen tavaraliikenteen vapauttaminen on välttämätöntä, jotta rautatieliikenteellä olisi tulevaisuudessa mahdollisuus kilpailla Keski-Euroopassa tieliikenteen kanssa.

Rautateiden tavaraliikennemarkkinoita on aikaisemmassa vaiheessa avattu ainoastaan rajoitetusti kilpailulle edellä mainitulla rautateiden kehittämisdirektiivillä ja sen I rautatiepakettiin sisältyvällä helmikuussa 2001 annetulla muutosedktiivillä, jonka kansallinen täytäntöönpano-aika päättyy maaliskuussa 2003. Kilpailulle avatut markkinat kattavat toistaiseksi ainoastaan kansainvälisten ryhmittymien oikeuden kauttakulkuliikenteeseen sekä kansainvälisen tavaraliikenteen, aluksi Euroopan laajuisella rahtiliikenneverkolla (ns. TERFN-verkko) sekä kansainväliset yhdistetyt kuljetukset.

Komissio katsoo, että jäsenmaiden rautateiden tavaraliikenteen elvyttäminen on tarpeen, jotta sen osuutta tulevaisuudessa lisääntyvästä tavaraliikenteen kysynnästä voidaan kasvattaa. Komissio uskoo, että rautateiden tavaraliikennemarkkinoiden avaaminen käynnistää kilpailun, jonka myötä rautatieliikennemarkkinoiden toimijat saavat kannustimet kehittyäkseen entistä tehokkaammiksi ja kilpailukykyisimmiksi ja toimiakseen lähempänä asiakasta. Markkinoiden avaamisen odotetaan houkuttelevan markkinoille uutta pääomaa ja uusia yrityksiä, edistävän asiakkaiden tarpeita vastaavien uusien palvelujen kehittämistä ja parantavan rautatieyritysten taloudellista tilannetta. Ehdotus rautateiden kansallisen henkilöliikenteen vapauttamiseksi sisältyy erikseen vireillä olevaan komission ehdotukseen ns. palvelusopimusasetukseksi (sanottu ehdotus ei kuulu tämän selvityksen piiriin).

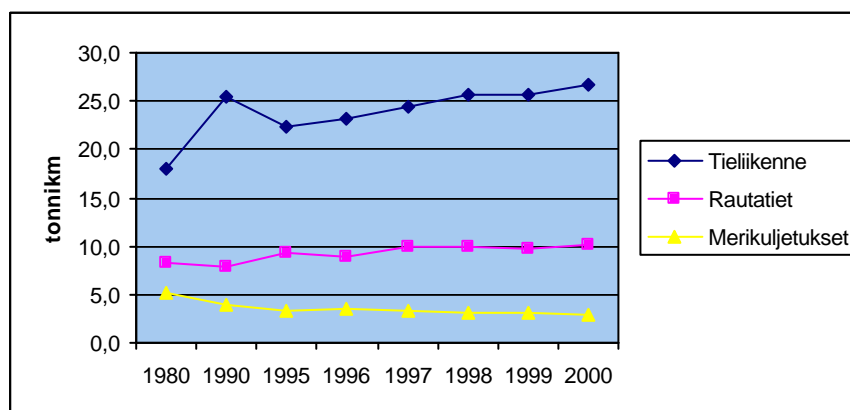
Rautateiden kansallisen tavaraliikenteen vapauttamista koskeva muutosehdotus edellyttäisi toteutuessaan myös Suomessa kansallisen tavaraliikenteen avaamista kilpailulle.

3 RAUTATIEKULJETUKSET SUOMEN TAVARALIIKENTEESSÄ



Kuvio 1 Suomen tavaraliikenteen kuljetusvolyymeja vuonna 2000

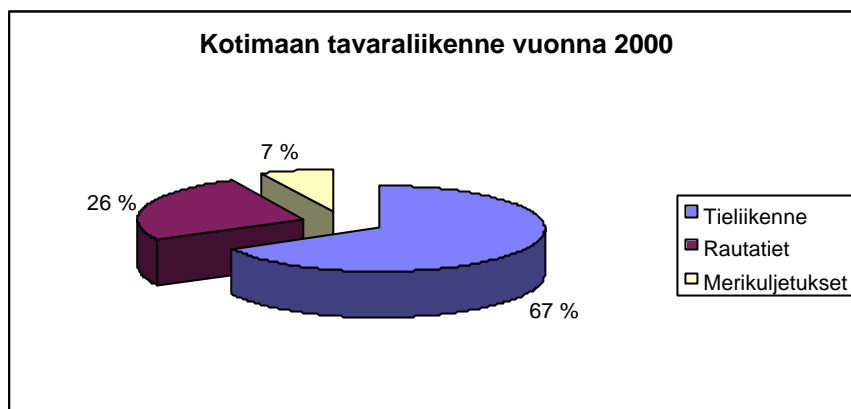
Kuviossa 1 on esitetty karkea kokonaiskuva Suomen tavaraliikenteen kuljetusvolyymeista kuljetustyypeittäin ja sen mukaan, mihin liikenne suuntautuu.



Kuvio 2. Suomen tavaraliikenteen volyymien kehitys liikennemuodoittain 1980 - 2000

Kuviossa 2 on esitetty tavaraliikenteen kuljetussuoritteiden kehitys Suomessa kuljetusmuodoittain. Rautatieliikenteen kuljetusmäärät ovat kasvaneet hitaasti, kun taas tieliikenteen määrä on kasvanut kymmenen vuoden tarkastelujaksolla. Merikuljetukset ovat menettäneet osuuttaan kotimaan kuljetuksissa, mikä johtuu paljolti puutavaran kuljetusten

siirtymisestä uitoista rautateille ja autokuljetuksiin. Rautateiden osuus tavaraliikennekuljetuksista on pitkähkön ajan säilynyt prosentuaalisesti samalla tasolla.



Kuvio 3. Suomen tavaraliikenteen jakauma eri liikennemuotojen välillä vuonna 2000

Kuviossa 3 on esitetty eri kuljetusmuotojen kuljetussuoriteosuudet Suomessa vuonna 2000. Osuuksien arvioidaan säilyvän jokseenkin ennallaan. Eniten kasvupotentiaalia arvioidaan lyhyellä aikavälillä olevan tieliikenteessä. Lentoliikenteen tavarakuljetukset olivat vuonna 113 000 tonnia, mikä on marginaalinen osa kuljetuksista, joten niitä ei tässä yhteydessä ole käsitelty tarkemmin.

On ilmiselvää, että kilpailun vapauttamistarpeen lähtökohta ja painopiste on Keski-Euroopassa, jossa tilanne maantiekuljetusten ja rautatiekuljetusten suhteen on selvästi Suomen tilanteesta poikkeava. On pääteltävissä, että siellä on kyseessä jopa rautatiekuljetusten henkiin herättäminen - siinä määrin heikkona rautateiden kilpailukykyä ja asemaa ruuhka-Euroopassa pidetään.

Rautateiden tavaraliikenteen suhteen Suomi poikkeaa selvästi muun Euroopan keskimääräisestä tilanteesta. Rautatiekuljetusten markkinaosuus on suurempi vain Itävallassa ja Ruotsissa.

4 KOKEMUKSIA KILPAILUSTA RUOTSIN TAVARALIIKENTEESSÄ

Mitä uudet rautatieyritykset kuljettavat

Ruotsissa uudet rautatieyritykset ovat saaneet kuljetuksia etupäässä metsäteollisuudelta, mutta eivät kuitenkaan kokonaisasiakkuuksia. Myös petrokemian teollisuus on antanut kuljetuksia uudelle yrittäjälle. BK Tåg hoitaa Ruotsissa Fortumin ja Shellin kuljetuksia. BK Tåg sai Fortumin kuljetuksia ostamansa short line –rautatieyrityksen, BSM:n myötä. Tämä antaa viitteitä siitä, että uudet rautatieyritykset ovat pystyneet voittamaan yksittäisiä kuljetussopimuksia markkinajohtaja Green Cargolta. Sama kehitys on periaatteessa mahdollista myös Suomessa.

Kilpailijat

Ruotsissa tavaraliikenteen kilpailu vapautettiin 1996. Ruotsin valtion rautatieyhtiö Statens Järnvägar'in (SJ AB) rakenne muutettiin siten, että yhtiöstä muodostettiin kuusi erillistä yritystä – yhtenä näistä Green Cargo Ab, joka hallitsee edelleen tavaraliikenteen markkinoita.

Pienimuotoinen alihankintaliikenne (short line operators)

Pieniä rautatieyrityksiä alkoi ilmaantua vuoden 1991 jälkeen, kun SJ:lle annettiin oikeus luopua siitä osasta liikennettä, joka oli sille kannattamatonta. Nämä yritykset operoivat junia, jotka hoitavat syöttöliikennettä SJ:n varsinaiseen tavaraliikenteeseen. Yritykset toimivat SJ:n ja myöhemmin Green Cargon alihankkijoina tai ne operoivat SJ:n luovuttamia rataosuuksia.

Osa yrityksistä toimii yhä näillä malleilla. Monet näistä pienistä ns. short line –yrityksistä ovat joutuneet lopettamaan toimintansa kannattamattomana, osa on fuusioitunut keskenään ja osa 1996 jälkeen aloittaneisiin itsenäisiin rautatieyrityksiin.

Vaikka short line – yritysten toiminta ei sinällään ole näyttänyt kannattavalta, ne ovat kuitenkin olleet selkeä askel kohti kilpailtua rautatiemarkkinaa ja luoneet pohjaa uusien rautatieyrityksien markkinoille tulolle. SJ:n on väitetty hyväksyneen periaatteessa näiden kilpailijoiden toiminnan tiettyyn rajaan saakka, mutta ryhtyneen sen jälkeen toimenpiteisiin estääkseen alihankkijoidensa kasvua ja kehittymistä itsenäisemmiksi toimijoiksi. Tälle väitteelle on osin saatu tukea mm. Ruotsin kilpailuviranomaisilta.

Uudet rautatieyritykset

Ruotsin valtion vapautettua tavaraliikenteen kilpailulle 1996 uusilla yrityksillä oli mahdollista aloittaa tavaraliikenteen harjoittaminen rautateillä omalla toimiluvalla ja kilpailla suoraan SJ:n ja Green Cargon kanssa. Toistaiseksi tavaraliikennemarkkinoille on kuitenkin tullut vasta kolme varsinaista uutta yrittäjää:

BK Tåg on aloittanut toimintansa short line- ja henkilöliikenneyrityksenä ja laajentanut toimintaansa myöhemmin tavaraliikenteen puolelle. BK Tåg aikoo panostaa jatkossa enemmän tavarakuljetuksiin. Yritys kuljettaa konttijunia kahdella linjalla, paperia ja sellua MoDo:lle tehtaan ja sataman välillä Silverdalenissa sekä kokojunia Fortumille ja Shellille. BK Tågin markkinaosuus on noin 0,9% kokonaismarkkinoista. Omaan kalustoon kuuluu 17 veturia ja 65 tavaravaunua, lisäksi se käyttää myös vuokrattua kalustoa. Yrityksellä on

noin 130 veturinkuljettajaa, joista osa kuljettaa henkilöliikenteen junia. BK Tågin taustalla on ruotsalainen yksityisomisteinen Karlsson Gruppen. BK Tåg vahvisti asemaansa tavaraliikenteessä ostamalla vaikeuksissa olleen BSM Järnvägin vuonna 2000. Henkilöliikenteessä yritys on menettänyt liikennöintiä SJ:lle. BK Tåg toimii yhteistyössä ranskalaisen VIA G.T.I:n ja englantilaisen Go Ahead Group:in kanssa.

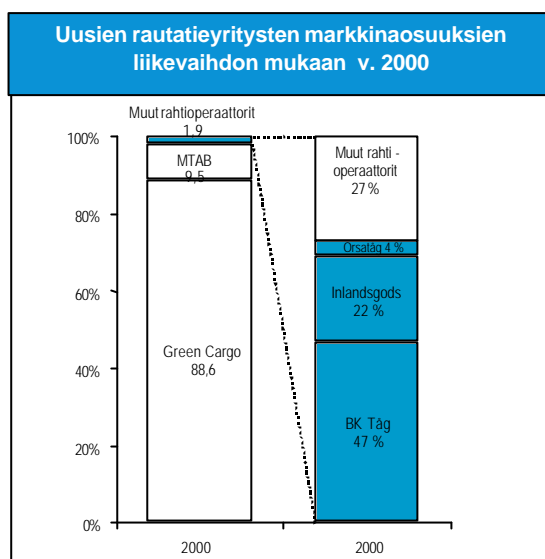
Inlandsgods on yrittäjävetoinen rautatieyritys, joka kuljettaa biopolttoainetta (turvetta) voimalaitoskäyttöön 200.000 tonnia vuodessa sekä puutavaraa pääasiassa sahoille. Tavaraa rahdataan vaunu- ja kokojunakuljetuksina. Kokonaiskuljetukset ovat yli 500.000 tonnia vuodessa. Yrityksellä on noin 0,4% markkinaosuus. Inlandsgodsilla on 10 veturia, jotka on vuokrattu ja noin 220 tavaravaunua (kontti- ja puutavaravaunuja). Yritys on hankkinut hiljattain ensimmäisen oman veturinsa.

Orsatåg on pienin kolmesta uusimmasta tavaraliikenneyrityksestä. Yrityksen markkinaosuus on noin 0,1% kokonaismarkkinoista.

Merkittävin uusi toimija Ruotsin rautateiden tavaraliikenteessä on LKAB:n omistama **MTAB**-konserni. MTAB kuljettaa emoyhtiönsä rautamalmia ns. Malmbanalla, joka kulkee Narvikista Luulajaan. Vuonna 1992 LKAB:lle myönnettiin liikennöintioikeus radalla, mutta SJ jatkoi vielä vuoteen 1995 saakka. LKAB:n 1995 perustamaan MTAB rautatieyhtiöön tuli osakkaaksi myös SJ, joka luopui omistuksestaan vuonna 2000. Nykyisin MTAB on LKAB:n kokonaan omistama tytäryhtiö, joka hoitaa koko LKAB:n kuljetukset omalla kalustollaan. Norjan puolella liikennettä hoitaa MTAS, joka on MTAB:n tytäryhtiö.

IKEA on perustanut IKEA Rail nimisen yhtiön hoitamaan yrityksen rautatiekuljetuksia Keski-Eurooppaan. IKEA Rail ostaa vetopalvelut tällä hetkellä ulkopuolisilta, mutta hankkinee omaakin vetokalustoa.

Uudet rautatieyritykset eivät ole Ruotsissa toistaiseksi saavuttaneet merkittäviä markkinaosuuksia ja niillä onkin vain noin 2% markkinaosuus Ruotsin tavaraliikenteen rautatiekuljetuksista. Kolme edellä mainittua rautatieyritystä edustavat 73% uusien yritysten 1,9%:n osuudesta. MTAB:llä on noin 9,5% osuus ja SJ:stä erotetulla Green Cargolla yhä noin 89% tavaraliikenteen kuljetuksista rautateillä. MTAB on ollut uusista rautatieoperaattoreista menestyksekkäin, mutta se tulee nähdä ennemminkin valtionyhtiönä, jolla on valmis asiakkuus, kuin uutena yrittäjänä.



Kuvio 4. Ruotsin uusien rautatieyritysten markkinaosuus vuonna 2000

Valtiollisen rautatieyrityksen kehitys Ruotsissa

Ruotsissa kilpailun vapauttaminen lähti liikkeelle jo ennen valtion rautatieyhtiö SJ:ssä tehtyjä järjestelyjä. 1988 Banverket eli ratahallinto ja ratainfrastruktuuri erotettiin SJ:stä, joka keskittyi pelkästään liikenteen harjoittamiseen. Toimintojen jakamisen tavoitteena ei kuitenkaan ollut kilpailun mahdollistavien rakenteiden luominen, vaan pikemminkin SJ:n taloudellisten ongelmien ratkaiseminen ja olosuhteiden luominen SJ:n kannattavalle toiminnalle. Ratainfrastruktuurin erottamisen yhteydessä SJ:ltä poistettiin myös velvollisuus liikennöidä kannattamattomia reittejä. Ruotsin valtion vapautettua kilpailun henkilöliikenteessä vaiheittain 1989 ja 1992 sekä tavaraliikenteessä 1996, myös SJ:llä on jouduttu tekemään liiketoimintaan liittyviä järjestelyjä, joiden jälkeen SJ:n pitäisi toimia avoimilla markkinoilla ilman erityisasemaa, kuten muutkin yrittäjät.

Vuoden 2001 alusta SJ Group on koostunut kolmesta valtion omistamasta erillisestä yhtiöstä. Henkilöliikenneyhtiö SJ AB:stä, tavaraliikenneyhtiö Green Cargo AB:stä ja AB Swedcarrierista, johon kuuluvat yhtiöt tuottavat mm. kiinteistö- ja huoltopalveluja. Huoltopalveluyhtiö EuroMaint AB myy kalustonhuoltopalveluja myös muille kuin SJ:n yhtiöille.

Yhtiöittäminen nähtiin välttämättömänä, jotta SJ voisi hakea ulkomailta kasvua kotimaassa menetetyllä markkinaosuudella. Tavoitteena on luoda kansallinen rautatieyhtiö, jolla on kansainvälisesti toimivat henkilö- ja tavaraliikenneyritykset. Vapaassa kansainvälisessä kilpailussa SJ voi toimia vain yrityksenä, ei valtion suoraan tukemana laitoksena. Ruotsin valtio on kuitenkin ilmaissut selkeästi, että se aikoo pitää SJ:n ja muut yhtiöt omistuksessaan.

Tukitoiminnot kuten catering ja siivous on yhtiöitetty ja osin myyty. Samoin on myyty ydinliiketoimintaan kuulumattomia hotelli- ja varustamoyrityksiä.

Rautatiealan kustannuspaineet heijastuvat selvästi Green Cargon tulokseen. Toiminta on ollut toistaiseksi tappiollista (jo SJ:n yhteydessä), ja huolimatta jo toteutetuista

tehostamistoimenpiteistä kustannusleikkauksia jatketaan. Vuoden 2001 toimintakertomuksessaan Green Cargo uskoo tehostamistoimenpiteiden vaikuttavan ja tuloksen kääntyvän voitolliseksi lähiaikoina.

Green Cargo on käyttänyt erittäin aggressiivista hintapolitiikkaa - jopa hintojen polkemista - kilpailijoita vastaan ja sitä (SJ:tä) kohtaan on esitetty syytöksiä kilpailun estämisestä. Uusien toimijoiden mukaan SJ on estänyt alihankkijoittensa kasvua katkaisemalla yhteistyön, jos uusi yrittäjä on solminut sopimuksia, jotka SJ on kokenut itselleen uhaksi. SJ on joutunut joissain tapauksissa maksamaan kilpailijoille korvauksia epäasiallisen toiminnan takia. SJ kontrolloi myös kalustoresursseja eikä syytösten mukaan suostu myymään tai vuokraamaan niitä uusille yrityksille. Myöhemmin SJ:n suhtautuminen on muuttunut joustavammaksi ja se toimii nyt esimerkiksi kalustoasioissa yhteistyössä kilpailijoiden kanssa.

Rautatiealan henkilöstö

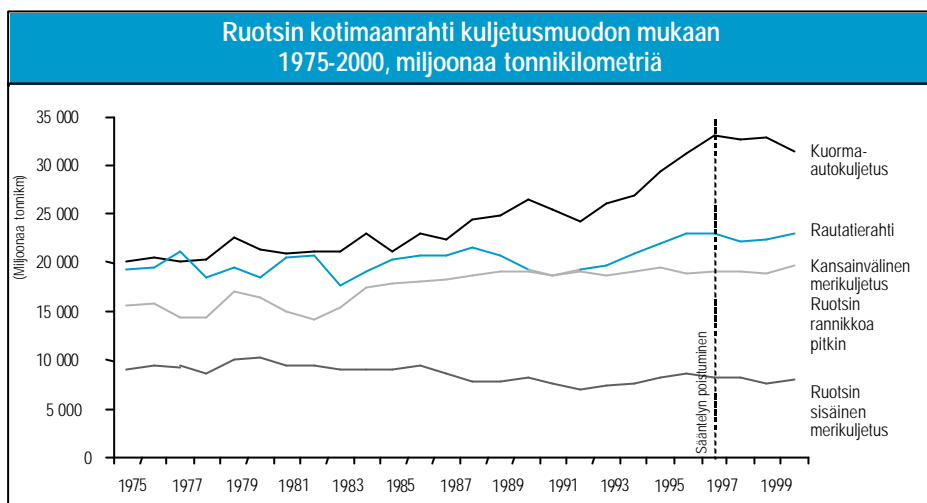
Ruotsissa sekä SJ että Green Cargo ovat joutuneet tehostamaan toimintaansa ja Green Cargolta on vähennetty yli 400 työpaikkaa vuonna 2001. Samaan aikaan uudet rautatieyritykset ovat palkanneet alle 80 henkilöä. Alan työpaikat ovat siis vähentyneet ja irtisanottujen henkilöiden osaamisprofiilit eivät välttämättä täytä uusien rautatieyritysten tarpeita. Tämä tarkoittaa sitä, että uudet yritykset tarvitsevat tiettyjen ammattialojen avainhenkilöitä – etenkin veturinkuljettajia – kun taas SJ:ltä ja Green Cargolta irtisanotut henkilöt kuuluvat enimmäkseen tukitoimintoihin. Uusien ruotsalaisten rautatieyritysten veturinkuljettajat ovat siirtyneet pääsääntöisesti SJ:ltä, mutta SJ on myös tehnyt parhaansa ollakseen niin hyvä työnantaja, että avainhenkilöt eivät helposti siirtyisi kilpailijoille.

Työntekijäjärjestöt ovat Ruotsissa suhtautuneet kilpailun vapauttamiseen ja sen seurauksiin kielteisesti. Järjestöt odottivat uusien operaattoreiden lisäävän työpaikkoja ja tarjoavan uusia työtilaisuuksia sekä palkkatason nousua. Kilpailu on johtanut kustannuspaineisiin ja aiheuttanut työpaikkojen vähenemistä, tukitoimintojen keskittämistä ja tehostamista sekä palkkojen pysymisen ennallaan. Alan tuotekehitykseen ei myöskään ole panostettu odotetusti.

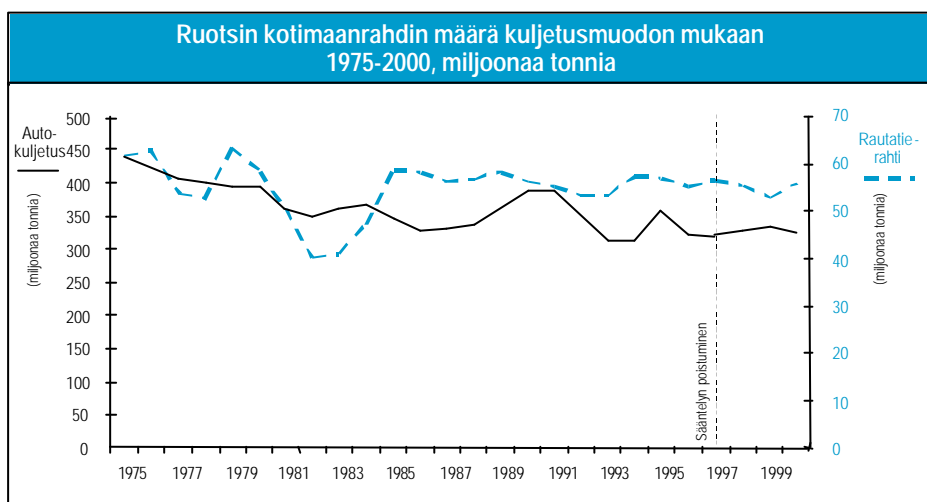
Liikenteenohjaus

Ruotsissa Tågtrafikledning (liikenteenohjaus) kuuluu Banverketin organisaatioon, mutta on siitä riippumaton yksikkö. Samanlainen riippumaton viranomainen on Järnvägsinspektion. Rautatiealan koulutus on Ruotsissa organisoitu Banverketin alaiseen Banskolaan. Banskola kouluttaa veturinkuljettajia ja muuta rautatiealan henkilöstöä. Banverketissä on noin 6500 työntekijää.

Tavaraliikenne kilpailun vapauttamisen jälkeen



Kuvio 5. Ruotsin kotimaanrahti kuljetusmuodon mukaan, milj. tonnikilometriä



Kuvio 6 Ruotsin kotimaanrahti kuljetusmuodon mukaan, milj. tonnia

Ruotsissa raideleveys on sama kuin Keski-Euroopassa, joten sopivaa kalustoa olisi saatavilla sinne helpommin kuin esimerkiksi Suomeen. Tämä seikka ei kuitenkaan ole riittänyt houkuttelemaan alalle laajempaa kilpailua. Tärkeimpinä syinä kilpailuasetelman vähäisille muutoksille ovat olleet huomattavan korkeat alalle tulon esteet: mittakaavaedun puute, protektionismi, investointivaatimukset, henkilöresurssit, vahvan markkinajohtajan vastus, kaluston saatavuus ja kansainvälisesti harmonisoidun rautatiejärjestelmän puuttuminen.

Kilpailun vapauttamisen jälkeen Ruotsin rautateiden tavaraliikenteeseen on tullut vain muutama uusi yrittäjä ja niiden yhteenlaskettu markkinaosuus on jäänyt vaatimattomaksi. Green Cargo on pyrkinyt monin keinoin estämään kilpailijoiden kasvua, mm. käymällä hintasotaa ja rajoittamalla kilpailijoiden pääsyä käsiksi toiminnan edellyttämiin strategisiin

resursseihin, mm. kalustoon. Viisi vuotta kilpailun vapauttamisen jälkeen kilpailijat ovat yhä short line-yrityksiä, jotka eivät suoranaisesti kilpaile SJ:n kanssa.

Tarkasteltaessa yllä olevia esityksiä (kuvio 5 ja kuvio 6) Ruotsin tavaraliikenteen kehittämisestä kilpailun vapauttamisen jälkeen, on todettavissa, että markkinoilla ei ole tapahtunut mitään suuria muutoksia. Markkinajohtaja Green Cargon asema on yhä erittäin vahva ja uudet toimijat ovat saaneet vain pieniä osuuksia markkinoista. Tilanteen arvioidaan pysyvän jatkossakin samankaltaisena, ainakin lyhyellä aikavälillä. Uudet rautatieyritykset saavat ehkä jonkin verran lisää volyymia ja markkinaosuutta, mutta mitään merkittävää uusjakoa osuuksissa ei olisi odotettavissa. Jotkut uudet yritykset ovat kuitenkin osoittamassa elinkelpoisuutensa ja sen, että markkinoilla on tilaa useammalle kuin yhdelle toimijalle.

Kilpailun vapauttamisen jälkeen rautatiekuljetusten hintojen arvioidaan laskeneen Ruotsissa keskimäärin noin 10%. Kilpailutilanteessa asiakkaat voivat vertailla eri rautatieyritysten hintatarjouksia ja neuvotella niistä varmistaakseen markkinahintaisen sopimuksen. Ratamaksuja on alennettu, mikä on osaltaan tehnyt hintojen alentamisen mahdolliseksi rautatieyrityksille. Asiakkailla on vapaus valita rautatieyritys, mutta vain harvat asiakkaat ovat käyttäneet hyväkseen tätä mahdollisuutta. Useimmat ovat jatkaneet asiakkuuttaan Green Cargon kanssa ja perustelevat yhteistyön jatkamista pyrkimyksellä välttää riskejä, yhteistyön vaivattomuudella ja Green Cargon kuljetuskapasiteetilla. Kilpailu on kuitenkin johtanut yleisesti parempaan asiakaslähtöisyyteen, mikä näkyy asiakkaiden kokemana parempana palvelutasona.

5 MIHIN KILPAILUA VOISI SYNTYÄ

Tässä luvussa tarkastelemme ensin rautatiekuljetuksia ja niihin liittyviä, kilpailun kannalta relevantteja näkökohtia kolmen keskeisen tahon näkökulmasta: tavaraliikenneasiakkaiden, potentiaalisten kilpailijoiden ja VR:n. Lopuksi hahmottelemme mahdollisia kilpailumarkkinoita ja pohdimme kilpailun syntymisen edellytyksiä.

Tavaraliikenneasiakkaat

Rautatiekuljetusten suuriasiakkaita ovat tyypillisesti suuria volyymeja raskasta tavaraa kuljettavat teollisuusyritykset. Suomessa tällaisia yrityksiä ovat metsä-, metalli- ja kemianteollisuuden suuryritykset, joiden kuljetukset ovat pääasiassa kokojunaliikennettä.

Suomen rautatiekuljetusten perusvolyymin suurin osa syntyy noin kymmenen yrityksen kuljetuksista. Kilpailumahdollisuuksien kannalta tämä tarkoittaa sitä, että kilpailtava asiakaspohja on huomattavan kapea. Asiakkaat eivät myöskään ole viestineet aikomuksistaan lisätä kapasiteettiaan siinä määrin, että sillä olisi merkittäviä vaikutuksia kuljettaviin tavaramääriin Suomessa.

Asiakkaiden näkökulmasta rautatiekuljetuksissa tärkeimpiä asioita ovat kustannustehokkuus (hinta), luotettavuus, sopivat aikataulut ja hyvä asiakaspalvelu. Logistiikan tehokkuus on asiakkaille merkittävä kilpailutekijä. Kuljetusmuodon valintaan vaikuttavia muita seikkoja ovat ympäristöasiat, riskitasot ja turvallisuuskysymykset. Joillekin asiakkaille yleisvaunut eivät ole sopivia vaan kuljetuksiin tarvitaan erikoiskalustoa.

Suuret kuljettajat ovat kustannustietoisia - eivät ne kuljeta junalla, jos se ei ole edullista. Asiakkaat arvioivat jatkuvasti erilaisten kuljetusvaihtoehtojen tehokkuutta, mutta pelkkä alempi hinta – ellei ero ole todella huomattava - ei auttane uutta yrittäjää saamaan asiakkuuksia, koska se ei ole asiakkaille välttämättä kokonaistaloudellisesti paras vaihtoehto. Asiakas pyrkii keskittämään kuljetuksia saadakseen suurasiakkaan etuna alemman hinnan. Jos kuljetuksia hajautetaan, se voi johtaa kuljetusten kokonaiskustannusten kannalta epäedulliseen tilanteeseen, mm. etsintäkustannusten (kartoitukset, neuvottelut, jne.) kasvun myötä: tarjouksia on pyydetty useammalta, mikä lisää hallinnollista työtä ja järjestelyjä, vaikeuttaa asioiden hoitoa ja aiheuttaa tehottomuutta.

Sidosryhmähaastatteluisa tuli esille myös se mahdollisuus, että alalle voi tulla kilpailijoita, jotka eivät tunne alaa ja jotka tarjoavat palveluja epärealistisen alhaisilla hinnoilla. Periaatteessa tämä on mahdollista, mutta toisaalta epärealistisen alhainen hinta, kuten muillakin toimialoilla, herättää asiakkaat epäilemään palvelun laatua, vähentää uskottavuutta ja saa valveutuneen asiakkaan varovaiseksi.

Asiakkaiden arviointikriteereiden joukossa on kriittistä aikataulujen ”omistaminen”, ts. asiakas haluaa turvata kuljetustensa ajoituksen ja sujuvuuden oman toimintansa kokonaistehokkuuden ja asiakaspalvelunsa optimoimiseksi.

Asiakkaiden tarpeissa korostuu rautatiekuljettajan kyky ymmärtää asiakkaan liiketoimintaa osatakseen integroida palvelunsa asiakkaan logistiseen ketjuun ja joustaa tarvittaessa sen vaatimusten ja tilanteiden edellyttämällä tavalla.

Kuljetukset ostetaan mielellään palasina ja halutaan pitää koko ketjun hallinta omissa käsissä joustavuuden varmistamiseksi. Kun volyymit ja logistiikan monimutkaisuus kasvavat, katsotaan, että vain kuljetusten antaja itse voi hoitaa kuljetusten kokonaishallinnan, ”orkestroinnin”, johon kuuluu esimerkiksi mahdollisuus tehdä määränpää- ja reittimuutoksia kesken matkan. Mahdollisten ongelmatilanteiden hallitsemiseksi ja selvittämiseksi asiakkaat haluavat säilyttää itsellään kontrollin koko kuljetusketjuun. Oletus on, että ongelman edellyttämän uuden ratkaisun löytämiseksi kuljetusten arkeen perehtyneellä asiakasyrityksellä on itsellään paremmat edellytykset saada aikaan nopeasti korvaavia ratkaisuja ja toimia luovemmin kuin ”ulkoistettu” kuljetuspalvelu.

Asiakkaat itse eivät ole olleet kiinnostuneita ryhtymään rautatieliikenteen harjoittajiksi, koska kireä kilpailu pakottaa ne keskittymään omaan ydinbisnekseensä.

Potentiaaliset kilpailijat

Kilpailuun pyrkivä uusi kuljetusyrittäjä joutuu vakuuttamaan asiakkaat ensisijassa kyvystään tuottaa lupaamansa palvelu. Kun logistiikkaketjun tehokkuus nähdään yhtenä asiakasyrityksen kilpailuedun osatekijänä, asiakas edellyttää myös kuljetustoimittajiltaan tiettyä laatu- ja luotettavuustasoa.

Suoritetuissa sidosryhmähaastatteluissa rautatieliikenteen potentiaalisia kilpailijoita koskeva osuus tuotti siinä mielessä yhden suuntaisia tuloksia, että varmoja käsityksiä uusista kilpailijoista ei tullut esille. Mahdollisiksi uusiksi kilpailijoiksi mainittiin

- ulkomaiset, esimerkiksi keskieuropallaiset rautatieyritykset, kuljetus- ja logistiikkayritykset ym. yritykset, joilla on jo jossain muualla rautatieliikennettäkin
- toimijat, jotka tarjoaisivat esimerkiksi juna-laiva-juna putken Suomesta Keski-Eurooppaan kokonaispalveluna
- rautatiekuljetuksia käyttävät asiakkaat
- pienet yrittäjävetoiset toimijat (tyyppiä Pelkolan terminaali)

Rautatieliikenteessä muilla markkinoilla jo toimivien yritysten kilpailuetu perustuisi mm. niiden johtamiseen, osaamiseen kaluston ja henkilöstön käytön suunnittelussa, sekä tehokkaisuuteen huoltotoimintoihin ja keveisiin hallintokustannuksiin. Isoilla kansainvälisillä yrityksillä myös volyymien luovat kilpailuetua kansallisiin yrityksiin verrattuna.

Uudella yrittäjällä pitäisi olla jonkinlainen varmuus siitä, että se saa luoduksi riittävän pitkäaikaisia ja kannattavia asiakassuhteita, koska kalusto- ja muut investoinnit rautatieliikenteessä ovat huomattavan suuria. Myös rahoittajat edellyttävät varmuutta liiketoiminnan käynnistymisestä ja sen jatkuvuudesta.

Myös ”uhkarohkeita” yrittäjiä saattaa pyrkiä markkinoille, mutta niiden tuloa ei voi estää sillä perusteella, että niiden toiminta ei voi olla kannattavaa. Toimiluvan ehdot ja

turvallisuusmääräykset uuden yrityksen on luonnollisesti täytettävä, mutta liiketaloudellisen riskin yrittäjät kantavat itse.

Kuljetettavan tavaran laadulla on oletettu olevan merkitystä uuden yrittäjän mahdollisuuksien kannalta, koska osa tuotteista on ilmeisesti helpommin kuljetettavaa (puutavara) kuin toiset (kemikaalit). Tosin Ruotsissa uudet rautatieyritykset ovat saaneet hoitaakseen puutavaran ja konttien ohella kuljetusteknisesti vaativia polttoainekuljetuksia. Voidaankin kysyä, vaikuttaako tuotteiden laatu varsinaisen kuljettamisen helppouteen/vaikeuteen, vai pelkästään tuotteiden lastaukseen ja purkamiseen?

Kun lähdetään siitä, että Suomen markkinat muistuttavat monessa suhteessa Ruotsin markkinoita, on mahdollista, että meillä toteutuu samantyyppinen kehitys kuin Ruotsissa. Täten voisi odottaa muutaman uuden toimiluvan hakijan ilmestyvän kilpailuun. Haastatellut arvioivat, että markkinoille tuskin tulisi kovin monia kilpailijoita. Asiaa koskevia tiedusteluja voi tulla enemmänkin, mutta varsinaiseen kilpailuun voisi tulla kaksi, kolme kilpailijaa.

Uudet toimijat olisivat Ruotsin analogian valossa todennäköisemmin pieniä kotimaisia, tietyn rataosuuden liikennöitsijöitä kuin merkittäviä, esimerkiksi ulkomaalaisia rautatie- tai logistiikkayrityksiä.

Kuten edellä todettiin, teollisuusyritykset, ts. nykyiset VR:n suurasiakkaat, eivät ole halukkaita ryhtymään rautatieliikenteen harjoittajiksi. Varsin yksiselitteinen viesti suurasiakkaiden taholta on, että he mieluummin ostavat palveluja niihin erikoistuneilta toimijoilta. Jos kilpailua syntyy, asiakasyritykset voivat kuitenkin tehdä yhteisiä strategisia investointeja johonkin rautatieliikenneyritykseen - vaikkapa kokeilumielessä - luodakseen vaikutelman aidosta kilpailutilanteesta, varmistaakseen kilpailun uhan ja lisätäkseen siten painetta VR:ää kohtaan hintaneuvotteluissa. Lisäksi oletetaan, että kilpailijat voisivat pienempinä yrittäjinä olla ketterämpiä ja joustavampia. Kilpailevaa vaihtoehtoa voitaisiin kokeilla pienellä riskillä esimerkiksi tapauksissa, joissa kuljetus ei ole asiakkaan kannalta ehdottoman kriittinen eikä vaadi erityisosaamista tai -kalustoa. Esimerkiksi metsäteollisuusyritys voisi antaa osan raaka-ainekuljetuksista (kokojunan) uudelle yrittäjälle ja VR hoitaisi tuotekuljetuksia kuten ennenkin.

Ruotsin kokemusten perusteella on myös ajateltavissa, että VR:n sisältä voi nousta henkilöryhmä, joka päättää perustaa oman rautatieyrityksen.

Asiakkaat, jotka ovat yhteistyössä kaikkien merkittävien rautatiekuljettajien kanssa Euroopassa, eivät ole kuulleet kenenkään aikeista ja kiinnostuksesta Suomen rautatieliikennemarkkinoita kohtaan. Myöskään Ruotsissa nyt suoritetuissa haastatteluissa ei tullut esille sikäläisten rautatieyritysten kiinnostusta Suomen tavaraliikennemarkkinoita kohtaan.

Kilpailijoita voisi tulla myös ns. logististen putkien perustamisen kautta. Uusi yrittäjä, joka muodostaisi logistisen putken ja markkinoisi sen kapasiteettia, voisi hoitaa myös rataliikenteen vedot itse sen sijaan, että ostaisi ne VR:ltä. Mikäli logistisen putken omistaja ei haluaisi vetää kuljetuksia itse, uudelle yrittäjälle voi tarjoutua tilaisuus rautatieliikenteen harjoittamiseen.

Logistisilla putkilla on teoreettisesti looginen perusta, mutta niiden syntymistä hidastaa epäselvyys niiden tuottamasta riittävästä kilpailuedusta nykyisiin kuljetusjärjestelmiin verrattuna. On syytä olettaa, että uusi rautatieyrittäjä ei mielellään aloita toimintaansa tällaisten putkien varassa, koska markkinointiyhtiön kyvystä myydä putki kannattavasti ei vielä ole näyttöä. Tällainen toimintamalli ei myöskään luontevasti mahdollista asiakkaan omaa kontrollia kuljetuksiinsa, mitä he pitävät tärkeänä. Näistä syistä ja ottaen huomioon Suomen kuljetusmarkkinan koon, on epätodennäköistä, että logististen putkien tarjonnan varaan syntyviä yrityksiä olisi tulossa kilpailuun.

Periaatteessa erittäin vahvan taseen omaava ulkomainen kilpailija voisi pyrkiä Suomen markkinoiden parhaiten kannattaville osuuksille hyväksymällä pitkäaikaiset – mutta tilapäiseksi oletetut - tappiot ja valtaamalla näin markkinat itselleen. Kun ottaa huomioon alalle tulon esteet, vaikuttaa epätodennäköiseltä, että Suomen markkina, sen koon ja muut erityispiirteet huomioon ottaen, olisi niin houkutteleva pitkälläkään aikavälillä, että suuri ulkomainen taho olisi valmis hyväksymään niin korkean hinnan markkinoille pääsystä.

VR

Suomessa VR-konsernissa tavaraliikennettä rautateillä hoitaa omaksi tuotenimekseen eriytetty VR Cargo, joka ei Ruotsin järjestelyn tavoin ole erillinen yhtiö.

VR-konsernin liikevaihdossa ei ole tapahtunut viime vuosina suuria muutoksia. Vaikka konserni on pyrkinyt jatkuvasti tehostamaan toimintaansa, liikevoiton osalta trendi on ollut laskeva. VR ei ole ilmoittanut erikseen tavara- ja henkilöliikenteen liikevoitolukuja, joten tavaraliikenteen kannattavuudesta ei voi tehdä päätelmiä. Vuoden 2001 tuloksessaan VR kertoo tavaraliikenteen liikevaihdoksi 335,3 miljoonaa euroa, jossa on kasvua 5 miljoonaa euroa edellisvuoteen (330,3), vuonna 1999 tavaraliikenteen liikevaihto oli 320,8 miljoonaa euroa.

VR:n kuljetusten määrä on vakiintunut viime vuosina 40 miljoonan tonnin suuruusluokkaan, joskin vuonna 2001 VR teki uuden ennätyksen rautateiden tavarakuljetuksissa, 41,7 tonnia huolimatta loppuvuonna tapahtuneesta kuljetusten määrän kääntymisestä laskuun. Tulevaisuudessa VR odottaa kuljetusten määrän pysyvän stabiilina tai nousevan hieman metsäteollisuuden kuljetusten mahdollisesti kasvaessa.

Kilpailu ei ole VR:lle uutta, vaan se on joutunut jo pitkään kilpailemaan lisääntyviä kuorma-autokuljetuksia vastaan. VR:llä on itselläänkin autokuljetuspalveluja. Tavaraliikennettä hoitavat Oy Pohjolan Liikenne Ab:n tytäryhtiöt Transpoint Oy Ab, Combitrans Oy ja Oy Transuotila Ab. VR ei ole kuitenkaan merkittävästi hyödyntänyt mahdollisuuksia yhdistettyjen kuljetusten kehittämiseen.

VR on aloittanut toimintansa tehostamisen suhteellisesti aikaisemmin kuin SJ Ruotsissa, ja se on pyrkinyt pitämään hintansa kilpailukykyisinä. Tähän on pakottanut ennen muuta edellä mainittu kilpailu kuorma-autokuljetuksia vastaan.

VR voi merkittävästi vaikeuttaa tai jopa estää kilpailijan tulon markkinoille joustavalla hinnoittelulla. Onkin vaikea arvioida minkä verran VR:llä olisi vielä varaa pudottaa hintoja kilpailijoiden tullessa markkinoille. Erityyppisissä junakuljetuksissa on oletettavasti erilaiset

katetasot, ja esimerkiksi vaunuliikennettä voi periaatteessa subventoida kokojunaliikenteen tuotoilla mittakaava- ja synergiaetujen hyödyntämiseksi.

5.1 Potentiaaliset kilpailualueet

5.1.1 Kannattavimmat nykyiset volyymikuljetukset

Junaliikenteen puolesta puhuvat monet yleiset trendit. Myös teollisuusyrityksien kannalta rautatiekuljetusten kokojunaliikenteen merkitys korostuu seuraavien tekijöiden myötä

- asiakkaat haluavat kontrolloida entistä tiukemmin omaan prosessiinsa liittyvät kuljetukset
- kuljetusten frekvenssi on yksikköhintaa tärkeämpi tekijä erityisesti teollisuuden tuotteiden kuljetuksissa
- ympäristötekijöiden merkitys kasvaa, vaikka toisaalta myös kuorma-autoliikenne on pystynyt ja pystyy jatkossa olennaisesti karsimaan ympäristöhaittoja
- massatavaratuotannossa kustannustehokkuus korostuu jatkuvasti
- transito jatkuu - ellei kilpailukykyä menetetä - ja lisää Etelä-Suomen satamien volyymejä sekä lisää kuljetusputkien tarvetta
- logistisen informaatioketjun merkitys kasvaa

Nämä tekijät tukevat sekä VR:ää että sen potentiaalisia kilpailijoita. Ne eivät sellaisenaan ratkaise kilpailun syntymistä, mutta kilpailun synnyttyä ne vaikuttavat myönteisesti koko rautatiekuljetusalan toimintaedellytyksiin.

Karkealla tasolla voidaan ajatella, että potentiaalisia kilpailijoita kiinnostavat Suomessa kannattavimmat, suurivolyymiset reitit, kokojunakuljetukset, jotka perustuvat yhteistyöhön suurten teollisuusasiakkaiden kanssa. Nämä ovat kiinnostavia liiketoiminnan koon vuoksi ja ne edustavat suurinta ansaintapotentiaalia. Tämä osa markkinaa on kiinnostava erityisesti seuraavista syistä:

- Asiakkailla on periaatteellinen intressi saada aikaan kilpailua, koska volyymikuljetusten hintataso on teollisuudelle merkittävä kustannustekijä
- Kokojunaliikenteen suhteellisen yksinkertaisuuden vuoksi kynnys alalle tulolle on periaatteessa matalampi kuin muissa kuljetusmuodoissa.
- Tavaramäärät ja -frekvenssit ovat hyvin ennakoitavissa

Toisaalta uuden yrittäjän kannalta tähän liiketoimintaan liittyvät suurimmat alalle tulon esteet:

- Suuret investoinnit kalustoon ym. strategisiin resursseihin.
- Uskottavuuden saavuttaminen suurten asiakkaiden keskuudessa.
- Suora kilpailu ko. toiminnassa pitkälle kehittyneen markkinajohtajan kanssa, joka todennäköisesti ryhtyy vastatoimiin puolustaakseen liiketoimintaansa.

5.1.2 Reuna-alueiden hoitaminen

Rautatiekuljetusten perinteiset vahvuustekijät pääsevät parhaiten vaikuttamaan silloin kun kuljetetaan suuria määriä tavaroita, pitkiä matkoja ja säännöllisen aikataulun mukaan. Tämä

on VR:n tyypillisin vahvuusalue ja tätä tavaraliikenteen painoaluetta varten se on rakentanut kuljetusjärjestelmänsä.

Rautatieliikenteen piirissä on kuitenkin osa-alueita, joissa yllä mainittuun toimintaan suunniteltu kokonaisjärjestelmä ei ole parhaimmillaan. Nämä ”reuna-alueet” - volyymireittejä ”täydentävä liikenne”, syöttöliikenne, ”alihankintaliikenne” tai vähäliikenteisten rataosuuksien, ”hännänpäiden” liikennöinti – ovat mahdollinen liiketoiminta-alue uudelle rautatieyritykselle. Nämä osa-alueet ovat VR:lle todennäköisesti heikosti kannattavia ja tästä syystä vähemmän kiinnostavia, mutta ne joudutaan nyt kuitenkin hoitamaan, koska ne voivat olla osa suurempaa kuljetusten kokonaisuutta ja täten välttämättömiä toiminnan muiden osien kannalta.

Pienyrittäjät voisivat myös koota junia, mikä osuus voisi hyvinkin olla poissa VR:ltä, koska sen tyyppinen toiminta vaatii paljon työvoimaa, aiheuttaa kuluja ja riskejä. VR hoitaisi vain vetopalvelut. Tämä malli voisi kuitenkin olla pienelle kilpailijalle kannattava, jos se mitoitaisi resurssinsa ja muokkaisi toimintamallinsa sen mukaiseksi.

Tällaisessa asetelmassa ei välttämättä olisi kyse suorasta kilpailusta, vaan osapuolten luontaisten vahvuuksien mukaisella työnjaolla toteutetusta, täydentävästä yhteistoiminnasta. On mahdollista, että VR voisi hyväksyä ja kannattaakin tällaista toimintaa, joka antaisi sen keskittyä omaan ydinosamaiseensa perustuvan liikenteen hoitamiseen.

VR:lle heikosti kannattavat reitit saattavat kiinnostaa pienempiä operaattoreita erityisesti silloin, jos ne pystyvät toimimaan toisenlaisella, kevyemmällä kustannusrakenteella. Kokonaan toinen kysymys on, millä perusteella uuden yrittäjän kustannusrakenne voisi olla merkittävästi erilainen. Tarvitaan kalusto, sen huolto ja kunnossapito, energia, henkilöstö ja lisäksi on maksettava ratamaksut. On todennäköistä, että merkittävin kustannusrakenteeseen liittyvä ero voisi syntyä henkilöstökustannuksista, koska uuden yrittäjän on hintakilpailukykyänsä aikaansaamisen nimissä pyrittävä tulemaan toimeen minimihenkilöstöllä. Muodostuuko tästä erosta niin merkittävä, että voitaisiin puhua toisenlaisesta kustannusrakenteesta, on epätodennäköistä.

Merkittävä ero voisi syntyä siitä, että VR:n kustannusrakenne kokonaisuutena olisi edelleen liian raskas, ja sieltä tulee kustannusten vyöryttämistarpeita sellaisillekin toiminnan osa-alueille, joille niitä puhtaasti erilliskustannusajattelun mukaan ei tulisi kohdistaa. Uuden yrittäjän tilanne voisi tältä osin olla toinen, jolloin ero kustannusrakenteissa voisi syntyä. Tälle spekulatiolle ei ole kunnollisia perusteita, koska VR:n kustannusrakenteen analysointi ei kuulunut tämän selvityksen piiriin.

Erillisen vaunuormaliiketoiminnan aloittamiselle valtakunnan laajuisesti on olemassa omat loogiset esteensä. Vaunuliikenteen vaatimat järjestelyt ovat liian raskaita. Kilpailevan yrityksen olisi järjestettävä vaunujen vastaanotto, keräys ja liittäminen yhteen juniksi laajalla alueella. Tämä vaatii runsaasti sekä henkilökuntaa että käyttöomaisuutta. Volyymien ollessa suhteellisen hajallaan kustannusrakenteesta tulisi liian raskas, jos järjestelmä rakennettaisiin koko maahan. Periaatteessa VR:llä on tässä suhteessa tekninen monopoli jatkossakin.

5.2 Kilpailun syntymisen edellytykset

Rautateiden tavaraliikenteeseen voi syntyä kilpailua, mikäli seuraavat perusedellytykset ovat olemassa:

- Uusilla yrityksillä on riittävä uskottavuus, jotta ne pystyvät saamaan aikaan pitkäaikaisia kuljetussopimuksia ennakkoon asiakkaiden kanssa
- Aikataulut ”omistaa” asiakas eikä rautatieyrittäjä
- Liikenteen ohjauksessa ja ratakapasiteetin käytön suhteen uudet rautatieyrittäjät saavat samat oikeudet kuin VR
- Rautatieyrittäjät saavat järjestää itse huollon itse parhaaksi katsomallaan tavalla.
- Veturinkuljettajien koulutuksesta huolehtii yhteiskunta
- Turvallisuuskoulutus ja turvajärjestelmät ovat yhtenäiset
- VR ei käytä väärin markkina-asemaansa (strateginen käyttäytyminen)
- Pääomaintensiivisen toiminnan rahoittamiseksi on olemassa järkevä ratkaisu

Kilpailua syntyy vain, jos potentiaalinen kilpailija näkee mahdollisuuksia kilpailuetujen syntymiseen joko saavuttamalla synergisiä etuja nykyiseen liiketoimintaansa tai käyttämällä osaamistaan, jonka se asiakkaille oleellisissa toiminnoissa katsoo olevan parempaa kuin VR:n vastaava. Jos lainsäädännöllä säädetään kilpailuolosuhteiden kannalta keskeiset toiminnot VR:n kontrolliin, uskottavuus kärsii, koetaan, että kilpailuetua ei ole luotavissa eikä markkina ole kiinnostava. On esitetty, ja tarpeettomien investointien välttämiseksi olisi tarkoituksenmukaistakin, että joitakin toimintoja jätettäisiin VR:n hoitoon ja se myisi niitä muille operaattoreille hinnoitellen ne todellisiin kustannuksiin pohjautuen. Tätä uusi lainsäädäntökin edellyttäisi tarpeettomien päällekkäisinvestointien välttämiseksi. Uskottavuuden kannalta on kuitenkin huomattava, että kustannusten todellisuuden valvominen edellyttäisi pääsyä VR:n sisäisen laskennan yksityiskohtiin, mikä lienee epärealistista.

5.2.1 Alalle tuloa edistävät tekijät

Kilpailua koskevien säädösten tulisi riittävässä määrin ottaa huomioon alalle pyrkivien uusien kilpailijoiden lähtökohdat ja asema. Tämä lieneekin kilpailun avaamiseen tähtäävien direktiivien ja kansallisen lainsäädännön kehittämisen tavoitteena. Jos toteutuva työnjako VR:n ja kilpailijan / kilpailijoiden kesken perustuisi alueellisuuteen tai liikennetyyppien erilaisuuteen perustuvaan työnjakoon, erilaisille rataosuuksille voisi jopa määritellä erilaiset vaatimustasot. Ääritapauksessa esimerkiksi pienimuotoinen paikallinen liikenne voitaisiin jopa erottaa varsinaisesta rataverkosta.

Jotkut haastateltavat näkivät lainsäädäntöön liittyvänä vaarana sen, että kilpailu avataan säännöillä, jotka mahdollistavat ”kaikkien” tuleminen markkinoille. Aidossa vapaassa kilpailutilanteessa ”kaikkien” pitäisikin päästä markkinoille - kunhan ne täyttävät tietyt turvallisuuteen, alan yleiseen osaamiseen liittyvät ja muut toimiluvan saamisen edellytyksenä olevat vaatimukset.

Rakennettavan infrastruktuurin ja viranomaistahojen on kuitenkin perusedellytysten täyttymisen jälkeen voitava taata kilpailijoiden tasapuolinen kohtelu – pelisääntöjen on oltava samat kaikille. Direktiivien tasapuolisuus – ja syrjimättömyysvaade taannee tämän. Kilpailun syntymisen kannalta merkityksellisintä on kuitenkin se, millaiseksi uusi yrittäjä toiminnan puitteet omalta kannaltaan kokee.

Oleellista on, että ratakapasiteetin jakaa joku puolueeton taho, esimerkiksi RHK. Tasapuolisten sääntöjen luominen ei kuitenkaan ole yksiselitteinen tehtävä. Lainsäädännöstä riippumatta uusi yrittäjä pohtinee esimerkiksi seuraavia kysymyksiä:

- Miten tasapuolisuus taataan?
- Miten ruuhkahuiput jaetaan henkilö- ja tavaraliikenteen kesken, jos näitä operoivat kilpailevat yrittäjät?
- Miten teollisuusyrityksille taataan niille sopivat aikataulut, jos samasta kapasiteetista kilpailee VR:n henkilöliikenne ja toisen - mahdollisesti useamman - yrittäjän tavaraliikenne?
- Teollisuusasiakkaat katsovat, että tavarakuljetusten nykyiset aikataulut ovat niiden tarpeiden mukaan määritellyt, ja aikataulujen ulkoa käsin tapahtuva muuttaminen merkitsisi yritysten kilpailukyvyn heikentämistä. Näin ollen olisi kilpailun este, jos asiakasyritykset eivät saisi omistaa aikataulujaan ja siirtää niitä sille rautatieyritykselle, joka tarjoaa muuten kilpailukykyisen vaihtoehdon.

Yllä esille tuotuihin seikkoihin liittyvät periaatekysymykset on ratkaistu Rautatiepaketti I:n hengessä. Alalle tulon houkuttelevuuden kannalta kyse on kuitenkin siitä, millä tavalla ne on uuden yrittäjän mielestä ratkaistu ja mikä paino näillä ratkaisuilla on – suuntaan tai toiseen – kun yritys harkitsee omalta osaltaan markkinoille tuloa.

5.2.2 Reunaehdot

Kilpailun käynnistymisen edellytyksenä on puitteiden rakentaminen usean toimijan rataliikennettä varten. Näiden puitteiden rakentaminen on viranomaisten tehtävä. EY-direktiivit toimeenpaneva uusi rautatieliikennettä koskeva laki edellyttää viranomaisilta toimenpiteitä myös käytännön järjestelyiden suhteen. Tarvittavat toimenpiteet on tehtävä huolimatta siitä, että uusia toimijoita rautatieliikenteeseen ei tulisikaan.

Liikenteenohjaus

Liikenteenohjaus ja turvallisuuden varmistaminen kuuluisivat luonnollisena osana radanpitoon ja siten RHK:n vastuulle, joka voisi sisällyttää niistä aiheutuvat kustannukset ratamaksuun. Tämä ei lisäisi kokonaiskustannuksia nykytilanteeseen verrattuna ja takaisi tasapuolisen kohtelun eri rautatieyrityksille sekä asiakkaiden kannalta yhtenäisen järjestelmän.

Kaluston optimointi ja huolto

Kaluston optimointi ja huoltojärjestelyt ovat tärkeitä kilpailutekijöitä. Kunkin rautatieyrityksen tulee voida järjestää huolto parhaimmaksi katsomallaan tavalla, halutessaan ulkoistamalla se siihen erikoistuneelle yritykselle. Huollon pakollinen järjestäminen VR:n varikoilla olisi käytännössä hankalaa – esimerkiksi

poikkeustilanteissa tasapuolisuuteen liittyvän uskottavuuden säilyttäminen voisi olla vaikeaa - ja näin kilpailevilta yrityksiltä poistuisi yksi merkittävä kilpailuedun lähde. Luonnollisesti VR voisi olla yksi kilpailevista huollon tarjoajista.

Ratapihatoiminnot ja -palvelut

RHK omistaa ratapihat ja ne ovat osa valtion rautatieinfrastruktuuria. Kokojunaliikenteessä ratapihapalvelujen tarve on minimaalinen. Ohitusraiteita tulisi järjestää riittävästi, jotta erinopeuksiset junat eivät estä kapasiteetin tehokasta jakoa.

Vaunukuormaliikenteessä ratapihapalvelut ovat oleellinen osa liikenteen tehokkuutta ja kilpailukykyä. Jos kilpailua syntyy, voidaan myös ratapihapalvelut kilpailuttaa yrittäjien kesken. Ratapihan saa hoitaakseen se, joka hoitaa toiminnot tehokkaimmin ja halvimmalla, ja se velvoitetaan myymään palveluja myös muille, jos ne niitä tarvitsevat.

Henkilöstön koulutus

Peruskoulutus kuuluu yhteiskunnan tehtäviin ja se voi ostaa tämän palvelun VR:ltä. Tällä hetkellä veturinkuljettajia koulutetaan lähinnä VR:n tarpeen mukaan, ja mikäli kilpailu vapautetaan, on myös koulutusta tarjottava kaikille halukkaille.

5.2.3 Alalle tulon esteet

Millä tahansa toimialalla markkinoiden houkuttelevuus on alalle tulijan kannalta keskeinen analysoinnin kohde, ja tavallisesti sitä arvioidaan useammasta kriteeristä muodostuvalla patteristolla. Rautateiden tavaraliikenteen osalta kriteerejä on useita ja ne kaikki ovat huomattavan painavia. Yhdenkin keskeisen kriteerin epäsuotuisa arvo voi vähentää markkinan houkuttelevuutta, ääritapauksessa tehdä sen kokonaan kiinnostamattomaksi.

Kuljetusmarkkinan koko Suomessa on pieni verrattuna useisiin Euroopan maihin. Sidosryhmähaastatteluihin esitettiin näkemys, että uuden kilpailijan olisi saatava haltuunsa jopa puolet VR:n bisneksestä, jotta toiminta olisi kannattavaa, mikä puolestaan edellyttäisi todella merkittäviä kalustoinvestointeja.

Uudelta toimijalta vaaditaan kaikissa tapauksissa suuria investointeja kuljetustoiminnan käynnistämiseksi. Kuljetuskaluston olemassaolo, käytettävyyden – vaikkakaan ei välttämättä sen omistaminen – on toiminnan käynnistämisen ensimmäinen edellytys. Kaluston on oltava Suomessa noudatettavien normien mukaisesti hyväksyttävä, sen kunnossapito ja huolto on järjestettävä tavalla tai toisella ja palvelukseen on saatava tehtävään koulutettu henkilöstö. Ns.

logistisissa putkissa uuden rautatieyrityksen olisi investoitava terminaaleihin, mikä edelleen nostaa alalle tulon kynnystä. Toinen mahdollisuus olisi, että VR myisi nämä palvelut.

Henkilöstön käytön synergia tavaraj- ja henkilöliikenteen välillä on VR:n kilpailuetua vahvistava seikka. VR:n henkilöstö tekee esimerkiksi asemilla paljon muutakin työtä kuin liikenteen ohjausta ja junansuoritusta. Kun nyt tavoitteena on tavaraliikenteen vapauttaminen, kilpailijan henkilöstö voi toimia yksinomaan tällä alueella eikä henkilöstön käytön

synergiaetuja ole saavutettavissa. Näin sillä on (muut tekijät vakiona) VR:ään nähden epäedullinen lähtökohtatilanne: sen koko henkilöstökustannus kohdistuisi pelkästään tavaraliikenteeseen.

Todellisen ja kilpailukynnyksen korkeuteen vaikuttavan eron muodostaa se, kuinka optimaalisesti VR:n nykyiset henkilöresurssit on mitoitettu vastaamaan toiminnan tarpeita. Jos henkilöresursseja on liikaa, niiden synerginen käyttökään ei yksinään vielä muodosta VR:lle kilpailuetua. Tämä asia ei ollut tässä yhteydessä selvityksen kohteena.

Kaluston ja henkilöstön olemassaolo ei vielä takaa toiminnan aloittamista. Kilpailun aloittaminen voi tapahtua ainoastaan solmimalla etukäteen kuljetussopimus asiakkaan kanssa. On välttämätöntä, että pystytään uskottavasti vastaamaan asiakkaiden valintakriteereihin. Uuden rautatieyrityksen ollessa kyseessä asiakkaan huolenaiheita on ennen muuta palvelun luotettavuus ja laatu. Asiakas harkitsee, lisääntyvätkö vai vähentyvätkö logistiikan riskit uuden kumppanin kanssa. Hinta ei välttämättä ole tärkein valintakriteeri, joskin se on aina kuvassa mukana. Laadun osoittaminen etukäteen asiakkaalle on vaikeaa - olisi voitava osoittaa olevansa asiantuntija junakuljetusten alueella – ellei tulokas ole ennestään rautatiealalla toimiva yritys.

Muuhun Eurooppaan nähden erilaisesta raideleveydestä johtuen kenelläkään ei ole valmiina sopivaa kalustoa täällä liikennöimiseksi. Tämä edellyttää muutoksia kalustoon, mikä nostaa kustannuksia, tai sopivan kaluston hankintaa vain Suomen alueen tarpeisiin.

Maantiede asettaa omat rajoituksensa - Suomi on käytännössä saari, joten kalustoa ei ole saatavissa nopeasti lähialueilta, pl. Venäjä. Täällä ollaan ”kaluston vankeina”, mikä koskee rataliikennettä ja myös merikuljetuksia ainakin metsäteollisuuden osalta.

Kilpailijan on luonnollisesti täytettävä samat toimiluvan saamiseen liittyvät vaatimukset kuin VR. Jos kyseessä on ulkomainen yritys, sen Suomeen liittyvän tietämyksen pitäisi olla riittävä täällä toimimiseksi. Yrityksen henkilöstön olisi osattava puhua Suomea.

Kilpailijoiden on VR:n tavoin varauduttava erikoistilanteisiin - järjestettävä mm. onnettomuuksien jälkihoito. Suunnitelman on oltava etukäteen valmiina tällaisia tilanteita varten.

VR:llä on nykyisestä vahva asemastaan johtuen mahdollisuus oleellisesti vaikuttaa omalla toiminnallaan kuljetusmarkkinan kiinnostavuuteen kilpailijan kannalta. Se voi ryhtyä moninaisiin, täysin tavanomaisen kilpailukäyttäytymisen mukaisiin vastatoimenpiteisiin, joista nopeimmin vaikuttava on hintakilpailu, ääritapauksessa hintasota, joka tekee kilpailijan elämän mahdottomaksi, kun ottaa huomioon, että rautatieliikenne ei nykyiseltä kannattavuudeltaan ole kovinkaan houkutteleva ala.

Kansainväliset kuljetusyhtiöt haluavat tarjota asiakkailleen tehokkaan kuljetusputken Euroopan halki ja tämän putken laajentaminen Venäjän markkinoille toisi merkittävän lisän tarjontaan. Suomen rautatiemarkkinoiden yleisen houkuttelevuuden kannalta on tarpeellista tuoda esille idänliikenteen merkitys. VR:n tavarakuljetuksista huomattava osa tulee idänliikenteestä, ja sen jättäminen kilpailun ulkopuolelle jo yksinään riittää vähentämään ulkomaisten toimijoiden mielenkiintoa markkinoihimme.

Idänliikenteen Suomen osuuden avaaminen kilpailulle avaisi kansainvälisille operaattoreille mielenkiintoisen mahdollisuuden yhdistää Suomi osaksi eurooppalaista kuljetusverkkoa.

Suomen raidelevyden erilaisuus Länsi-Euroopan kanssa korostaa Suomen roolia idänliikenteen Suomessa tapahtuvassa osassa. Merkittävä rajoittava tekijä ulkomaalaisille kilpailijoille on erilaisen raidelevyden lisäksi yhteys Manner-Eurooppaan käytännössä vain laivakuljetuksilla.

Kun tässä vaiheessa idänliikenne on EU-lähtöisten hankkeiden ja täten tämän selvityksen ulkopuolella, sen lähempi tarkastelu ei ole tässä yhteydessä tarpeellista.

Kuten edellä esitetystä käy ilmi, uusille markkinoille tultaessa markkinoiden epävarmuuteen liittyvät riskit ja alalle tulon esteet ovat huomattavan suuret. Kun on panostettava suuria summia abituskustannuksiin investointien ja markkinointikustannusten muodossa, kynnys alalle tuloon muodostuu helposti ylipääsemättömän korkeaksi. Markkinoille tulon riskiä voidaan periaatteessa pienentää pitkällä sopimuskaudella kuljetusten antajien kanssa, mutta tämä on luonnollisesti asiakkaiden päätös, johon ei lainsäädännölläkään voi vaikuttaa.

Investointiriski voidaan periaatteessa poistaa perustamalla kalustoyhtiö, joka leasaa kaluston rautatieyritykselle. Tämän teoriassa toimivan mallin käytännön toteuttamisessa muodostuu kynnyskysymykseksi se, mistä löytyy se taho, joka on valmis tekemään kalustoyhtiön perustamisen ja toiminnan edellyttämänä sijoituksen, joka varovastikin arvioiden on erittäin suuri. Kun lisäksi investointi tehdään liiketoimintaan, jonka kannattavuus on tähän mennessä ollut heikko ja johon liittyy asiakassuhteiden aikaan saamisen ja niiden jatkuvuuden epävarmuus, on oletettavaa, että kalustoyhtiön perustajaksi ei helposti löydy riittävän kiinnostunutta tahoja.

6 KILPAILUN VAIKUTUKSET

6.1 Asiakkaat

Asiakkaat näkevät kilpailun avaamisen yleisesti ja yksiselitteisesti myönteisenä asiana. Näkemys ei liity niinkään tyytymättömyyteen VR:n toimintaan, vaan pikemminkin kilpailun tuomaan mahdollisuuteen vahvistaa asemaansa hintaneuvotteluissa.

Asiakkaille kilpailun syntyminen tavaraliikenteeseen tarjoaa seuraavia, periaatteessa myönteisiä asioita:

- saadaan vaihtoehtoinen toimittaja nyt yksinomaan VR:n yksinoikeutena olevaan operointiin, mahdollisuus alentaa kuljetusten hintoja. Ruotsissa kilpailun avautuminen on johtanut noin 10%:n keskimääräiseen hintatason laskuun. On ilmeistä, että samansuuntainen kehitys voisi toteutua myös Suomessa.
- rautatieyritysten halukkuus parantaa kuljetusketjun nopeutta ja tehokkuutta lisääntyisi – toiminta muuttuisi entistä asiakaslähtoisemmäksi ja palvelun taso paranisi.

Asiakkaat pitäisivät tärkeänä saada kilpailun vapauttamisprosessiin mukaan myös Venäjän liikenteen Suomen osuuden.

6.2 VR

VR voi vastata kilpailuun kehittämällä edelleen toimintatapojaan ja hinnoitteluaan. Sillä on monesta syystä hyvät mahdollisuudet estää kilpailijoiden tuleminen markkinoille, ei sulkeutumalla määräysten suojaan, vaan kilpaillen asiakaslähtöisesti. Kynnys markkinoille tuloon on joka tapauksessa korkea uusille kilpailijoille.

Koska kilpailun vaikutukset toteutuvat - jos ollenkaan - vasta pitemmällä aikavälillä, VR pystyy sopeuttamaan toimintaansa tavaraliikenteessä uuden tilanteen vaatimuksien mukaan niin halutessaan seuraavasti:

- Jatkamalla kehittämistyötä asiakkaiden kanssa. Kokojuna-asiakkaat pyrkivät jatkuvasti parantamaan logististen ketjujensa läpimenon nopeutta. Frekvenssien merkitys korostuu.
- Jatkamalla kustannusrakenteensa keventämistä
- Tuomalla markkinoille uusia, asiakkaille lisäarvoa tuottavia palvelutuotteita.
- Kehittämällä tulosseurantajärjestelmänsä entistä tarkoituksenmukaisemmaksi ja läpinäkyvämmäksi, mikä vuorostaan ohjaa toimintaa sekä sisällä yrityksessä että viestittää tehokkuusajattelua ulospäin
- Kehittämällä hinnoitteluaan vieläkin asiakas- ja tilannekohtaisemmaksi.

Jos kilpailua syntyy, VR:n asema kilpailukentässä on vahva mm. seuraavista syistä:

- Sillä on pääosa tarvittavasta kalustosta käytettävissään tavaraliikenteessä.
- Sillä on tarvittava henkilöstö, jota se voi hyödyntää kilpailijoita paremmin kilpailun ulkopuolelle jäävässä liikenteessä.

- Rautatieliikenteen jaettujen resurssien käyttöön sillä on vähintään samat oikeudet ja enintään samoin kustannuksin kuin sen kilpailijoilla.
- Sillä on hallussaan täydellinen informaatio kilpailun kohteeksi joutuvien reittien operoinnista.
- Sillä on käytettävissään järjestelmät, joita se on vuosikymmenien aikana kehittänyt.
- Sillä on vahva tase, joka antaa erinomaiset edellytykset mahdollisiin lisäinvestointeihin, mutta myös aikaa sopeutumiselle muutoinkin
- Nykyiset asiakkaat ovat valmiita maksamaan sille enemmän kuin uudelle kilpailijalle. Tämä ”kokemuslisä” on sitä suurempi, mitä kokemattomampi kilpailija on kysymyksessä.

Jos VR käyttäytyy kilpailutilanteessa tyypillisen markkinajohtajan tavoin, se pitää tiukasti kiinni kannattavimmasta osasta liiketoimintaansa. Käytännössä tämä tarkoittanee sitä, että VR ei salli sellaisen tilanteen syntymistä, että kilpailija voisi alemmalla hinnalla saada haltuunsa kannattavimmat kuljetukset. Seurauksena olisi hintasota - lievimmässäkään muodossaan hintakilpailu – jonka VR todennäköisesti voittaisi.

Huolimatta kilpailun aiheuttamista potentiaalisista menetyksistä VR:n tilanne ei välttämättä paljoakaan muutu. Jos se on joustavasti muutostilanteissa mukana, sillä on edelleen vahva asema jokaiseen potentiaaliseen kilpailijaansa verrattuna. Se joutuu myös jatkamaan sitä asiakasyhteistyön kehittämistä, josta asiakkaat jo nyt antavat myönteistä palautetta. VR:n kuljetusjärjestelmä toimii asiakkaiden mielestä nykyisellään verraten hyvin, ja niin pitkään kuin VR edelleen tehostaa toimintaansa ja parantaa samanaikaisesti laatuaan, sillä on hyvät edellytykset säilyttää 100 % tai lähes 100%:n markkinaosuus jatkossakin.

6.3 Rautatiealan henkilöstö

Suomessakin – Ruotsin tavoin - kilpailun syntymisellä voidaan olettaa olevan vaikutuksia rautatiealan henkilöstöön. Uusien toimijoiden tullessa markkinoille ne tarvitsevat ammattitaitoista henkilöstöä toimintansa aloittamiseen. Tällä hetkellä lähes kaikki rautatiealan ammattilaiset ovat VR:n palveluksessa lukuun ottamatta muutamia harvoja, jotka ovat kuljetuksia käyttävien yritysten palveluksessa. Henkilöstöryhmä, jota muutokset tulisivat ilmeisesti koskettamaan eniten, on veturinkuljettajat. VR työllistää suurimman osan kuljettajista, ja nimenomaan kuljettajia uudet toimijat tarvitsevat ensimmäisenä.

Suomessa rautatiealan henkilöstön järjestäytymisaste on korkea ja mm. veturinkuljettajien osalta 100%. Järjestöillä on vahva asema muutoksista neuvoteltaessa.

Kilpailun avaaminen tavaraliikenteessä ei ainakaan aluksi aiheuttane bussiliikenteen kilpailuttamisessa esiintyviä henkilöstön ”pakkosiirtoja” yritysten välillä, sillä uuden toimijan on rekrytoitava avainhenkilöstönsä markkinalähtöisesti eli vapaaehtoiseen työpaikan vaihtoon perustuen. Käytännössä henkilöstöä on alkuvaiheessa saatavissa vain VR:ltä. Jos kilpailija saisi merkittävän osuuden kuljetuksista, voisi syntyä tilanteita, joissa VR joutuisi sopeuttamaan henkilöstömääräänsä uuteen tilanteeseen, ja sopimuksen voittaneella on tarjolla uusia työpaikkoja.

Mahdollisen pienimuotoisen (reuna-alueet) kilpailun vaikutus tai yksittäisten kuljetusten menettäminen kilpailijalle ei suoraan vaikuttaisi henkilömääriin joustavasta henkilöstön käyttömahdollisuudesta (muut reitit, henkilöliikenne) johtuen. Kilpailun syntymisen vaikutukset rautatiealan henkilöstöön jäisivät kaiken kaikkiaan marginaaliseksi.

6.4 Rautatieviranomaiset

Liikenne- ja viestintäministeriö

Nykyisessä tilanteessa VR on valtion omistama yritys, joka kuuluu Liikenne- ja viestintäministeriön (LVM) hallinnonalaan. Myös Ratahallintokeskus (RHK) on LVM:n alainen virasto. Tässä rakenteessa voi nähdä piirteitä, jotka eivät ole täysin vapaan kilpailun perusoletusten mukaisia. LVM omistajan edustajana pyrkii edesauttamaan VR:ää menestymään ja samaan aikaan LVM virastona sääntelee rautatieliikenteen toimintaa. Tämä seikka ei todennäköisesti käytännössä vaikuta mitenkään kilpailun toimivuuteen ja se on kontrolloitavissa. Riippuvuussuhde on kuitenkin asia, johon voidaan vedota, jos VR ei kilpailijoiden mielestä toimi vapaan kilpailun pelisääntöjen mukaisesti.

Ratahallintokeskus

Suomessa Ratahallintokeskus (RHK) omistaa rataverkon, huolehtii rataverkon ylläpitämisestä ja kehittämisestä sekä rautatieliikenteen turvallisuudesta ja tarjoaa näin liikenneväylän rautatieyritysten käyttöön. Tällä hetkellä rataverkkoa käyttää liikennöintiin ainoastaan VR ja RHK radanpitoon liittyvissä töissä, johon palvelut ostetaan pääasiassa Oy VR-Rata Ab:ltä.

Kilpailun vapautuessa Ratahallintokeskuksen tehtävänä on luoda kaikille halukkaille, ehdot täyttävälle toimijoille mahdollisuus liikennöidä rataverkolla. Kilpailua vapautettaessa RHK:n ja muiden viranomaisten on harkittava ainakin seuraavien alueiden toimivuutta ja mahdollisia uusia vaatimuksia uudessa tilanteessa:

- **Toimiluvat** – Toimilupia koskevat asiat on ratkaistu Rautatiepaketti I:ssä. Liikenne- ja viestintäministeriö myöntää toimiluvat direktiivin vaatimusten mukaisesti. Toimiluvan myöntämiseen liittyvä koskeva arviointi on yrityksen yleisten toimintaedellytysten arviointia (mm. talous, liikkeenjohto, vakuutukset).
- **Turvallisuus** – Rautatieliikenteen turvallisuustasosta pitää huolen RHK. Turvallisuusvaatimusten perusteet tulevat rautateiden yhteentoimivuussääntelystä ja RHK:n sitä täydentävästä määräyksenannosta. Keinot, joilla oikean turvallisuuskulttuurin luominen varmistetaan, ovat koulutus, turvallisuustodistuksella todettu terve yrityskulttuuri ja liikenteen valvonta. Turvallisuustodistuksen myöntämisedellytyksenä on, että rautatieyrityksellä on edellytykset harjoittaa rautatieliikennettä turvallisesti säännösten ja määräysten mukaisesti.
- **Ratakapasiteetin jako ja aikataulujen suunnittelu** – Ratakapasiteetti jaetaan rautatieyritysten (ja ns. valtuutettujen hakijoiden: YTV ja LVM) hakemusten mukaisesti. Haettu ratakapasiteetti jaetaan, jos kilpailevia hakemusia ei ole.

Päällekkäiset hakemukset sovitetaan yhteen neuvottelemalla tai verkkoselostuksessa ennalta määrätyn etusijajärjestyksen mukaan. Yksittäistapauksessa RHK vastaa kokonaisvaltaisesta harkinnasta, jossa otetaan huomioon eri hakijoiden hakemusten hylkäämisen vaikutukset koko järjestelmässä. Oikaisua voi vaatia sääntelyelimeltä, joka ratkaisee asian 10 päivässä.

- **Liikenteenohjaus** – Liikenteenohjaus on RHK:n vastuulla. Säännöllisessä liikenteessä ei esiinny ongelmia. Poikkeustilanteissa voi ilmetä ”kotiinpäin vetämistä”. Liikenteenohjastoiminta on tältäkin osin RHK:n vastuulla. Paljon riippuu siitä, millaisin sopimusehdoin RHK tilaa liikenteenohjauspalvelut VR Osakeyhtiöstä (sopimussanktiot).
- **Tavaraterminaalit** – Jos tavaraterminaalit liittyvät rautatieliikennettä palveleviin ydintoimintoihin, joiden toteuttamiseksi ei ole taloudellisesti mielekäästä vaihtoehtoa, näiden palveluiden haltija on velvollinen rautatielakiehdotuksen mukaan tarjoamaan näitä palveluja myös muille.
- **Ratapihatoiminnot ja –palvelut** – Järjestelyratapihat kuuluvat ratamaksun piiriin, mutta eivät kapasiteetinjakopäätösten soveltamisalaan. Ratapihojen käytöstä sovitaan ns. access contract –sopimuksilla. Vaihtotyöveturin järjestelypalvelu tällaisella ratapihalla on luonnollinen monopoli, joten rautatielakiehdotuksen mukainen palvelujen tarjoamisvelvollisuus toteutunee.
- **Rautatiehenkilöstön koulutus** – nyt VR:n hoitamaa, mutta valtio tukee koulutusta, ja VR:n koulutuskeskuksella on periaatteessa velvollisuus kouluttaa ulkopuolisiakin. Koulutuskeskus on siirtymässä Opetusministeriön hallinnonalalle.

Kilpailutilanteessa kaikilla kilpailijoilla on tasapuoliset lähtökohdat ja samat vaatimukset turvallisuusasioissa, koska RHK edellyttää voimassa olevan lainsäädännön noudattamista ja sen soveltamista mihin tahansa rautatiekuljetusmarkkinoille pyrkivään yritykseen. Turvallisuuksääntelyä kehitetään jatkossakin, mutta yhtenäisen eurooppalaisen turvallisuusääntelyn aikaan saamiseksi.

Liikenteenohjaus olisi irrotettava VR:stä esimerkiksi RHK:n alaisuuteen erilliseksi yksiköksi. Tällä hetkellä direktiiviehdotus sallii yhden osapuolen hoitavan liikenteenohjauksen (viranomaisen valvomana), mutta riippumaton toimija on useiden näkemysten mukaan edellytys uskottavalle liikenteenohjaukselle. Jos rataverkolla on vain vähän toimijoita, VR voisi ohjata rutiiniliikennettä ja RHK valvoisi sitä. RHK vastaisi valtakunnan tason liikenteenohjauksesta häiriötapauksissa. Aikataulujen suunnittelussa olisi huomioitava ensisijaisesti asiakkaiden tarpeet. Tämän voisi toteuttaa siten, että tietty reitti tietyssä aikana annetaan hakemuksesta asiakkaalle, joka valitsee rautatieyrityksen hoitamaan kuljetuksen. RHK ei kuitenkaan osallistu kuljetusliiketoiminnan tai siihen liittyvien aikataulujen suunnitteluun.

RHK:n rooliin ja tehtäviin liittyy myös muutostarpeita. Kilpailutilanteessa tulee mukaan mm. ad hoc – hakemusten käsittely ja kilpailevien ratakapasiteettihakemusten yhteen sovittaminen.

Liikenteenohjauksessa tarvittava henkilöstö on jo olemassa, mutta ko. toiminnon uudelleen organisoinnissa henkilöstön sijoittuminen on keskeinen kysymys.

Haastatteluissa tuli esille näkemyksiä, joiden mukaan Ratahallintokeskuksen tulisi jatkossa huomioida myös rautatiekuljetuksia käyttävien asiakkaiden mielipiteet ja toiveet nykyistä paremmin.

Kilpailun avaamisesta seuraavien suurimpien haasteiden katsotaan kohdistuvan nimenomaan viranomaistoimijoihin. Edellytykset kilpailun syntymiselle on luotava valmiiksi kaiken varalta. Sidosryhmähaastatteluissa spekulointiin paljon sillä, investoidaanko viranomaisorganisaatioissa kilpailun vapauttamisen mahdollistaviin järjestelyihin lopputilanteen ollessa se, että kilpailua ei käytännössä kuitenkaan synny. Toisaalta pidettiin selvänä, että kukaan ei tule markkinoille elleivät viranomaisjärjestelyt sitä tue. Ellei esimerkiksi aikataulusuunnittelua, liikenteen ohjausta ja ratakapasiteetin jakoa ole uskottavasti hoidettu, ei synny kilpailtua markkinaa.

Turvallisuusviranomaisen pitää olla rautatieyrityksestä ja infrastruktuurin haltijasta riippumaton, joten joudutaan mahdollisesti perustamaan uusi virasto. Tämä tarve on kuitenkin nähtävä enemmän mahdollisuutena, edellyttäen, että uusi virasto on hyvin resurssoitu.

6.5 Yhteiskunnalliset vaikutukset

Tavarakuljetusten saatavuus Suomessa

Liiketaloudellisin perustein toimivat yritykset eivät voi liikennöidä reittejä, joilta ne eivät saa riittävää tuottoa eikä yrityksiä voida tällaiseen toimintaan velvoittaa ilman korvausta. Eräänä huolenaiheena kilpailun vapauttamisen yhteydessä on pidetty sitä, että syrjäseutujen ja vähän liikennöityjen rataosuuksien tavarakuljetukset loppuvat kannattamattomina. On kuitenkin syytä huomata, että VR:llä ei nytkään ole velvollisuutta hoitaa tavarakuljetuksia kannattamattomilla reiteillä. VR pyrkii varmasti kilpailutilanteen seurauksena huonosti kannattavien reittien lopettamiseen, mitä yhtiö on tehnyt aikaisemminkin ja tulisi joka tapauksessa tekemään ilman kilpailuakin. Yhteiskunnan kannalta on oikein arvioida tappiollista liikennettä kriittisesti, miettii kaikkia vaihtoehtoja ja tarpeen niin vaatiessa tukea kustannuksiltaan edullisinta vaihtoehtoa.

Mikäli VR menettää markkinaosuutta kannattavimmista kuljetuksista, sille voi tulla paineita nostaa reuna-alueiden kuljetusten hintoja. Reuna-alueilla ollaan kuitenkin jo nyt kilpailutilanteessa kuorma-autoliikenteen kanssa, joten hintojen nostaminen on tästä syystä vaikeaa, ja tämä pyrkimys voisi johtaa näillä alueilla VR:n markkinaosuuden menetykseen. Näin on ilmeistä, että alueellinen tasa-arvo ei kilpailun avaamisen vuoksi vaarannu.

Rautatieliikenteen turvallisuus

Liikenteenohjaukselle syntyy periaatteessa uusia haasteita, jos toimijoiden määrä samalla rataverkolla lisääntyy. Tämä aiheuttaisi lisää haasteita liikenteen ohjaukselle ja valvonnalle, ratakapasiteetin jaolle, kun koko ajan taustalla on tarve toimia tasapuolisesti ja mitään osapuolta syrjimättömällä tavalla. On kuitenkin muistettava, että nykyisinkin RHK ja VR:n

liikenteenohjaus hallitsevat kokonaisuutta, jossa VR:n liikenteen lisäksi toimivat useat yksityiset radanpidon yritykset. Useamman, varsinaisen rautatieyrityksen hallinta on tähän verrattuna helppoa.

Lähtökohtana on, että turvallisuus ei saa kilpailun avaamisen seurauksena heikentyä. Tämä tavoite saavutetaan sillä, että kaikkien toimijoiden kaluston kunto, siihen liittyvät vaatimukset ja kaluston tarkastuskäytännöt ovat yhtenäiset ja kaikkia velvoittavat. Kuljettajien ja muun rautatiehenkilöstön ammattitaitoon ja toimintatapoihin liittyvät vaatimukset ovat kilpailutilanteessakin kaikille samat.

Kaluston huolto ja kunnossapito varmistetaan yhdenmukaisilla katsastusjärjestelmillä, mikä on osa turvallisuuden hallintaa, josta vastaa RHK tai muu turvallisuusviranomainen. Kaluston hallintaan liittyvät myös ratkaisut siitä, missä käytöstä poissa olevaa kalustoa kulloinkin seisotetaan. VR:n on rautatielain mukaan kilpailutilanteessa tarjottava varikkopalveluja kilpailijoillekin, luonnollisesti korvausta vastaan.

Rataverkon kunto on turvallisuuden keskeinen osatekijä, josta huolehtii RHK ostamalla palveluja.

Onnettomuuksien tutkiminen on oltava puolueetonta. Onnettomuustutkintakeskus hoitaa tutkimisen, RHK täydentää sitä ja RHK päättää vararesurssien riittävästä määrästä. Kaikilla toimijoilla tulee olla valmiina suunnitelmat onnettomuuksien ym. poikkeustilanteiden hoitamiseksi.

Henkilöstön ammatillisen koulutuksen hoitamien on toiminnan kulmakivi. VR omistaa nyt alan ainoan koulutuslaitoksen. Siitä olisi tehtävä riippumaton koulutuslaitos, mikä lienee jo nyt suunnitelmissa. Henkilöstön koulutukseen liittyvistä vaatimuksista säädetään jatkossa Valtioneuvoston asetuksessa. VR toteuttaa koulutuksen käytännössä. Tässä vaiheessa muutoksilla ei olisi valtiontaloudellisia vaikutuksiaan, koska valtion koulutuskustannuksien lisääntyminen nostaisi VR:n tulosta samassa suhteessa

Ympäristövaikutukset

Rautatieliikenteen ympäristövaikutuksia voidaan tarkastella sekä junakaluston ympäristöystävällisyyden sekä liikennemuotojen välisen vertailun kautta. Kilpailun vapautuessa markkinoille tulisi uusia toimijoita, joiden olisi hankittava käyttöönsä vetokalustoa. Useimmat investoisivat todennäköisesti dieselvetureihin, jotka ovat halvempia, mutta saastuttavat sähkövetureita enemmän.

Koko rataverkkoa ei ole sähköistetty ja uudet yrittäjät voisivat toimia myös sähköistämättömillä rataosuuksilla. Koko rataverkon sähköistäminen olisi kannattamatonta. Dieselkaluston määrä tuskin kuitenkaan kasvaisi merkittävästi ja on muistettava, että uusien dieselvetureiden päästöt ovat vanhoja pienemmät. Ratapihoilla toimivat veturit ovat joka tapauksessa dieselvetureita.

Toinen näkökulma on rautatie- ja kuorma-autoliikenteen välinen suhde. Mikäli kilpailun vapauttaminen piristäisi rataliikennettä ja lisääisi sen markkinaosuutta autoliikenteen

kustannuksella, voisi dieselveturikalustollakin hoidettu lisäliikenne radoilla olla ympäristölle edullisempi kuljetusmuoto. Todennäköisempää on kuitenkin rautatieliikenteen kuljetusvolyymin ja pysyminen lähes ennallaan.

Kokonaisuuden kannalta mahdollisen kilpailun yhteydessä syntyvä kalustokokonaisuus on ympäristöasiana marginaalinen.

Työvoimakysymykset

Uudet toimijat pyrkivät minimoimaan kustannuksensa ja palkkaavat vain henkilöstöä, jota ne tarvitsevat. Lisäksi uusilla toimijoilla on mahdollisuus luoda työnkuvat siten, että henkilöstön työpanos hyödynnetään tehokkaasti. Jos VR kiristyneessä kilpailutilanteessa sopeuttaa toimintaansa, voi työpaikkojen kokonaismäärä rautatiealalla vähentyä.

Sidosryhmähaastatteluissa tuli esille näkemys, jonka mukaan kilpailu todennäköisesti pikemminkin lisää kuin vähentää henkilöstöä alalle, koska VR tarvitsee joka tapauksessa nykyiset ihmiset. Henkilöstöä ei voi juurikaan vähentää, koska kuljetusjärjestelmä sinänsä vaatii tietyt henkilöt ja henkilömäärät, eikä henkilöstötarve ole suoraan riippuvainen kuljetettavasta tavaramäärästä. Työllisyys lisääntyisi myös esimerkiksi terminaalitoiminnoissa.

Uudet yrittäjät pyrkivät luonnollisesti – kustannustehokkuusvaatimusten vuoksi - tulemaan toimeen minimihenkilöstöllä. Ratkaisevaa kokonaistyöllisyyden kannalta onkin se, missä määrin – vaiko ollenkaan – VR katsoo tarpeelliseksi sopeuttaa henkilöstöään uuden tilanteen tarpeiden mukaan. Ruotsissa kilpailun kokonaisvaikutus työllisyyteen on ollut negatiivinen – tosin puheena olevat henkilömäärät ovat absoluuttisesti verraten pienet. Jos oletetaan, että VR on jo aikaisemmin hoitanut henkilöstön sopeutuksen, varsinaisen kilpailun vaikutukset alan kokonaistyöllisyyteen jäänevät erittäin vaatimattomiksi, eikä Ruotsin tilanne välttämättä meillä toistu samanlaisena.

6.6 Tavaraliikenne kilpailun vapauttamisen jälkeen

Suomessa kilpailun avaamisen vaikutukset voidaan olettaa vähäisiksi ja pitkällä aikavälillä toteutuviksi. Kuljetusosuuksista kilpaillaan tulevaisuudessakin ennen kaikkea rautatie- ja maantiekuljetusten välillä pikemmin kuin useamman rautatieyrityksen välillä. On vaikea yhtyä siihen käsitykseen, että kilpailu voisi merkittävässä määrin kasvattaa rautatiekuljetusten kokonaismarkkinaa. Varsinaista uutta liikennettä ei voine kilpailun seurauksena helposti syntyä, koska rautatiekuljetuksiin sopivat tuotteet voidaan nykyisissäkin oloissa kuljettaa rautateilla.

Aikaisemmin käsiteltävänä ollut teollisuuden jalostusasteen nousu vaikuttaa omalta osaltaan siihen, että tyypillisiä rautatiekuljetuksiin sopivia tuotteita on aikaisempaa vähemmän. Pelin ratkaisee siis kuljetettavien tuotteiden luonne ja siitä johdettavat kriteerit tarkoituksenmukaiselle kuljetusmuodolle, ei rautatiekuljetusten tarjonnan määrä. Useamman palvelutarjoajan olemassaolo ei tätä tosiasiaa muuttaisi, eikä rautatiekuljetusten kysyntä siten kilpailun seurauksena lisääntyisi.

7 SIDOSRYHMIEN NÄKEMYKSET

Suoritetuissa sidosryhmähaastatteluissa tuotiin esille seuraavia rautateiden tavaraliikenteen nykytilaan ja kehitysnäkymiin liittyviä näkökohtia

7.1 Yleisiä näkökohtia rautateiden tavaraliikenteestä

- Volyymit rautateiden tavaraliikenteessä ovat kasvaneet hitaasti – kysymyksessä on huomattavan stabiili markkina erityisesti suurimpien segmenttien – metsä-, paperi-, kemian- ja metalliteollisuuden kuljetusten - kohdalla.
- Yksittäistapauksissa metsäteollisuusasiakkailla raakapuukuljetukset ovat olleet kasvussa, mikä johtuu tehtaiden tuottavuuden kasvusta – raaka-ainetta käytetään enemmän. Kuljetusten kasvu kohdistuu tällöin pääasiassa tuontiin itärajan yli.
- Kuljetusten eräkoot ovat pienenemässä.
- Rautateiden osuus tavarakuljetuksista on pysynyt pitkään lähes ennallaan, ja se on selvästi eurooppalaista keskitasoa korkeampi (lähes kaksinkertainen), noin 26%, mikä edustaa EU-alueen tavoitetasoa. Suomessa tätä osuutta tuskin pystytään enää lisäämään, pikemminkin tavoitteena voidaan pitää nykyisen osuuden säilyttämistä.
- Meillä tavaraliikenteen jako eri kuljetusmuotojen kesken on jo tapahtunut ja tilanne on vakiintunut. Uutta kuljetettavaa tavaraa ei tule rautateille. Suomen maanteillä ei ole ruuhkaa, joten tältä taholta ei tule välittömiä paineita lisätä rautatiekuljetusten osuutta.
- Teollisuuden tuotteiden jalostusasteen noustessa kuljetettavana on pidemmälle jalostettua, kevyttä tavaraa, jonka kuljettamisessa juna ei ole useinkaan tyypillisin eikä paras vaihtoehto.
- Bulkkituotteita siirretään kuljetettavaksi konteissa esimerkiksi paperiteollisuudessa. Konttikuljetus on muutenkin trendinä tavaraliikenteessä.
- Asiakkaiden tarpeet ovat muuttuneet: kuljetusten täsmällisyyteen, nopeuteen ja frekvensseihin liittyvät vaatimukset ovat tiukentuneet, koska asiakkaat pyrkivät minimoimaan varastoihin sitoutuvaa pääomaa. Nämä tiukentuneet vaatimukset asettavat rautatiekuljetuksille voimakkaan muuntautumishaasteen.
- Asiakkaat odottavat uusia ratkaisuja/palveluja, asiakashyötyjä tuottavaa tuotekehitystä rautatiekuljetuspalveluissa.
- Kyky vastata kasvaviin vaatimuksiin vaikuttaa siihen, kuinka kiinnostavana vaihtoehtona rautatiekuljetus nähdään asiakaspuolella.
- Kustannuspaine ja kannattavuustavoitteet vaikuttavat taustalla kaikessa tavarakuljetuksessa, mikä on yleinen eurooppalainen trendi kaikessa kuljetustoiminnassa.
- Rautateitä suosivat asiakkaat ovat lukumäärältään vähentyneet. Nyt noin 10 suurinta asiakasta edustavat noin 90% VR:n liiketoiminnasta.
- Rautateiden tavaraliikenne on ollut kilpailutilanteessa kuorma-autoliikenteen kanssa jo pitkän aikaa ja on oletettavaa, että kilpailu edelleen kovenee.
- Kilpailun avaamisen vaikutuksia tulee tarkastella kokonaisvaltaisesti liikennepoliittisesta, yhteiskunnallisesta ja kokonaistaloudellisesta näkökulmasta. Minkään yhden sidosryhmän etu ei ole riittävä peruste.

7.2 Kilpailun vapauttamiseen liittyvät näkökohdat

Kilpailun vapautumisen mahdollisuus tuo sidosryhmien piirissä esiin monenlaisia mielipiteitä, näkemyksiä ja hypoteeseja, joiden sisältö ja painotukset vaihtelevat sen mukaan, mitä tahoja näkemys edustaa. Seuraavassa on kirjattu sidosryhmien haastatteluissa esille tulleet yleiset, rautateiden tavaraliikennettä koskevat arvioit kilpailun vapauttamisen hyödyistä, haitoista ja sen syntymisen todennäköisyydestä. VR:n osalta tilannetta käsitellään erikseen.

Kilpailun avautuminen koettiin myönteiseksi asiaksi erityisesti seuraavista syistä:

- Kilpailu edistää rataliikenteen markkinaosuuden kasvua ja vahvistaa sen asemaa kuljetusmuotona. Kuljetettavat volyymit kasvavat, koska kilpailu saa alan toimijat kehittämään kustannustehokkuuttaan, innovoimaan, kehittämään asiakkaille sopivia, lisäarvoa tuottavia palveluita, mikä lisää tämän kuljetusmuodon houkuttelevuutta.
- Kilpailu tuo alalle piristysruiskeen, uutta ajattelua, uusia, ennakkoluulottomia, aktiivisia toimijoita, mikä tehostaa koko alan toimintaa. Tämä olisi koko elinkeinoelämän kannalta positiivinen asia.
- On periaatteessa hyvä että kilpailu vapautetaan, sillä on positiivisia vaikutuksia, vaikka tällä hetkellä ei olekaan selvää kuvaa siitä, mitä ne tarkasti ottaen olisivat.
- Kilpailun avautuessa saadaan sparraaja monopoliliikennöitsijälle. Kilpailu olisi ainakin heräte VR:lle; se ei voisi nostaa hintoja. Teollisuus hakee koko ajan kilpailevia kuljetusmuotoja - on hyvä, jos markkinoilla on tarjolla vaihtoehtoja.
- Kuljetuksien siirtyminen rautateille on edullista myös ympäristösyistä.

Kilpailun avautumisella arveltiin olevan seuraavia haittavaikutuksia tai se nähtiin muuten tarpeettomana:

- Kokonaismarkkina ei kilpailun avaamisen seurauksena kasva, koska mitään uutta kuljettavaa ei rautateille tule. Nykyinen markkina vain pirstaloituu ja VR:n kannattavuus kärsii.
- Rautatiekuljetusten osuus pienenee, kun kilpailun avaamisen seurauksena kuljetusten laatutaso laskee, jolloin todellinen voittaja on kumipyöräliikenne. Joku ulkomaalainen valtaa markkinat ja palvelu heikkenee.
- Kansantalouden kannalta kokonaiskustannukset kasvavat, koska tarvitaan mittavia uudelleenjärjestelyjä mm. viranomaisorganisaatioissa – tulee lisää byrokratiaa, tarvitaan enemmän viranomaisia säätelemään toimintaa. Nykyinen viranomaistoiminta ei pysty vastaamaan uusiin vaatimuksiin.
- Alalle tulee huonoa kalustoa ja ammattitaidotonta henkilöstöä – liikenteen turvallisuus vaarantuu, koska turvallisuuden valvonta vaikeutuu. Syntyy sekaannuksia, kun on paljon toimijoita.
- Kaluston huolto, henkilöstön koulutus ja turvallisuusasiat edellyttävät mittavia erityistoimenpiteitä
- Kokonaisuuden hallinta monimutkaistuu, kun muuttujien määrä lisääntyy.
- Seurauksena on varmasti merkittäviä haasteita liikenteen kokonaishallinnalle, asia pirstoutuu, vaatii huomattavasti panostusta.

- Henkilökunnan työolosuhteet heikkenevät (esimerkiksi ergonomia), kun kilpailija operoi vanhalla kalustolla.
- Työntekijöitä joutuu työttömiksi, kun kilpailu pakottaa toimijat keskittymään vain kannattavimpiin osiin markkinaa.
- Kilpailun uhka ei toimi oletetulla tavalla - todellisia kustannussäästöjä ja hintatason alentumista ei tapahdu.
- Koko rautateiden aseman parantamista koskeva problematiikka on lähtöisin ruuhka-Euroopasta – se ei ole suomalainen ongelma, eikä meillä tästä syystä ole tarvetta tehdä muutoksia niiden itsensä vuoksi. Suomessa rautateiden osuustavoite koko tavaraliikenteestä on jo saavutettu.
- Tavaravirrat ovat Suomessa ohuita, Suomen tyyppisessä maassa ei kilpailun seurauksena uusia rautatiekuljetuksia synny, kilpailu johtaisi vain viipalointitaktiikkaan.
- Markkinan avaaminen kilpailulle aiheuttaa rautatiejärjestelmässä isoja ongelmia esimerkiksi junaliikenteen ohjauksessa ja aikataulusuunnittelussa. Kun on monta toimijaa, tulee ongelmia, tulee lisää byrokratiaa, koska pitäisi olla olemassa puolueeton järjestelmä kilpailutilannetta varten.
- Jos kilpailijat käyttävät esimerkiksi vanhoja diesel- vetoisia koneita, tämä olisi työsuojelullinen ja ergonominen ja ympäristöön liittyvä ongelma.
- Nyt on olemassa perinteinen kumipyörien ja kiskojen välinen kilpailu. Kilpailun avaamisen myötä mahdollinen palvelutason aleneminen voi johtaa siihen, että autokuljetukset korjaavatkin potin, ja lopputulos on rautatieliikenteen kannalta negatiivinen ja tavoitteiden vastainen.

Kilpailun syntyminen VR:n kannalta

Nykyisen monopoliyrityksen, VR:n kannalta arvioita kilpailun avaamisen vaikutuksia käsiteltiin sekä VR:n että laajan kokonaiskäsitelmän muodostamiseksi myös muiden sidosryhmien kanssa. Seuraavat asiakokonaisuudet nousivat esille.

- Kilpailu on varmasti haaste VR:lle. Se on huolissaan liiketoimintansa parhaisiin alueisiin kohdistuvasta kilpailun uhasta – kermankuorinnasta. Siellä missä on hinnoittelussa ”ilmaa”, sinne iskee kilpailu. VR :n uhanalaisinta liiketoimintaa olisivat tuottavimmat kuljetukset.
- Jos kilpailu johtaa kermankuorintaan, tynkä -VR voisi joutua katsomaan tilannetta kannattavuuden kannalta ja keskittyä tekemään vain tiettyjä asioita, mikä supistaisi kuljetuspalveluiden tarjontaa.
- Uudet rautatieyritykset tulisivat parhaiten tuottaville alueille. Tällä olisi VR:ään negatiivisia taloudellisia vaikutuksia.
- Menetyksiä tapahtuisi todennäköisesti enemmän tonneista kuin kilometreistä. Esimerkiksi raakapuukuljetukset olisivat uhanalaisella alueella, koska ne tapahtuvat maantieteellisesti helpolla alueella.
- Joillain tavaraliikenteen sektoreilla VR ehkä kokee olevansa enemmän turvassa, koska esimerkiksi vaarallisten aineiden kuljetuksessa on vaikeampi lähteä tyhjästä kuin puukuormien kuljetuksissa
- VR on pyrkinyt valmistautumaan kilpailuun koko yhtiönä olemisensa ajan – ja itse asiassa se on koko ajan ollut kilpailutilanteessa kumipyöräliikennettä vastaan. Se on rationalisoinut toimintojaan jatkuvasti pystyäkseen varmistamaan

tehokkuutensa ja hintakilpailukykyensä, mihin on pakottanut tähän mennessä vallinnut kilpailu.

- VR:n kilpailutilanne on ollut todellinen, koska asiakkaiden kuljetuksista kaikki tai lähes kaikki – joitain erikoisvaunuihin perustuvia ratkaisuja lukuun ottamatta – voidaan siirtää maantiekuljetukseen milloin tahansa.
- Asiakas testaa hintoja aina autovaihtoehtoon nähden. Täten on ollut välttämätöntä pystyä tarjoamaan asiakkaille palvelun toimivuuden, laadun ja hinnan suhteen kilpailukykyinen vaihtoehto.
- Asiakkaat ovat olleet pääosin tyytyväisiä VR:n palveluun, erityisesti VR:n aikataulutetut vuorot – pitkät vedot, suurten volyymien kuljetukset – toimivat asiakkaiden mielestä hyvin.
- VR:n nykyinen kuljetusjärjestelmä on kokonaissysteemi. Jos VR pärjää kilpailussa, siitä ei seuraa mitään. Jos se ei pärjää, isossa järjestelmässä systeemikustannukset kasvavat. Jos kilpailun seurauksena tapahtuu kerman kuorintaa, jos kuljetustehtäviä menetetään, systeemin tehokkuus kärsii ja jäljelle jäävälle liiketoiminnan osalle kohdistuu enemmän kustannuksia - nimenomaan kiinteiden kustannusten osuus tulee oleelliseksi. Avainkysymykseksi muodostuukin, missä määrin ja kuinka nopeasti VR pystyy sopeuttamaan kiinteät kustannukset uuteen tilanteeseen. Tämä ratkaisee kannattavuuden.
- Edellä mainittujen, pitkään jatkuneiden tehokkuuden parantamistoimenpiteiden seurauksena VR kuljettaa edullisesti jo nyt, hinta on jo sillä tasolla, mitä se voi olla kuljettamisessa. Jos tämä tilanne on todellinen VR:n liiketoiminnan ydinalueilla, se muodostaa luonnollisesti kilpailijoille merkittävän markkinoille tulon esteen, koska saadakseen kuljetussopimuksia asiakkailta uuden toimija tulisi pystyä alittamaan tämä hintataso. Asiakkaiden valintakriteerit huomioon ottaen, eron tulisi olla kaiken lisäksi huomattava ja sitä suurempi, mitä tuntemattomammasta ja vähemmän uskottavuutta omaavasta toimijasta on kyse.
- Kilpailijan olisi vaikeampi tulla markkinoille, jos VR:n palvelutuote on asiakkaan mielestä erittäin korkealaatuinen. VR:n tavoitteena on pitkäaikainen asiakasyhteistyö merkittävien suurasiakkaiden kanssa ja sen mukanaan tuoma luottamus. Yhteistyötä on kehitetty partnershipin suuntaan.
- VR:n mahdollisuus on ottaa lähtökohdaksi vielä nykyistä tarkemmin asiakkaan tarpeet - VR:ltä odotetaan innovatiivisuutta. VR voisi selvittää, onko asiakkailta innovaatioideoita kuljetusten suhteen, mieltä, mitä asiakkaan kannattaisi kuljettaa ja miten ja viedä tämä tieto asiakkaalle. Näin VR voisi toimia asiakkaitensa kuljetuspalveluiden asiantuntijana. Yhdessä kehitetyt tarkoituksenmukaiset ja asiakkaan kokonaisuhyötyä maksimoivat ratkaisut olisivat omiaan vahvistamaan luottamusta ja varmistamaan yhteistyön jatkuvuutta, vaikka yksittäisessä tapauksessa kehitetty ehdotus ei olisikaan VR:n itsensä hoitama kuljetus.
- Asiakkaiden mielestä yhteistyö VR:n kanssa on kehittynyt huomattavasti viimeisen kymmenen vuoden aikana. Kehityksen suunta on ollut se, että asiakkaan ja VR:n prosesseja pyritään yhdistämään, mikä näkyy mm. tarkoituksenmukaisina aikatauluina.
- VR:n kilpailukykyyn katsotaan pysyneen suurin piirtein ennallaan. Toimintavoissa on tapahtunut kehitystä erityisesti asiakaspalvelun osalta.
- Muutoksiin reagointi ei kuitenkaan ole samalla tasolla kuin kuorma-autoyrityksissä. VR:ää pidetään edelleen jossain määrin konservatiivisena. Ne asiakkaat, joilla on yhteistyötä muiden EU-alueen rautatieyrityksien kanssa,

pitävät VR:ää näihin verrattuna kuitenkin edistyksellisenä asiakasnäkökulman huomioon ottamisen suhteen.

- VR:n kehittämisalue olisi entistä selvempi panostus asiakkaiden toiminnan ja koko arvoketjun ymmärtämiseen. Kritiikkiä tulee siitä, että VR hoitaa kyllä vedot hyvin, mutta panostaa ensisijaisesti vain oman toimintansa tehostamiseen (esimerkiksi vaunukierron parantamiseen) eikä asiakkaiden etuun.

Kilpailun syntyminen mahdollisuuteen ei kuitenkaan aina uskota mm. seuraavista syistä

- Kukaan ei ole kiinnostunut Suomen rautateistä. Erilainen raideleveys ja tavaravirtojen pienuus vähentävät tehokkaasti mielenkiintoa Suomen markkinoita kohtaan.
- Kalustoa ei ole saatavissa järkevään hintaan, tarvittaville investoinneille on vaikea saada riittävää tuottoa
- Suomen maantieteellinen erityisasema jättää meidät ulkomaalaisten yrittäjien kannalta omalle ”saarellemme”, emme ole pääväylien varrella.

Rautatiealan henkilöstöjärjestöt myös Suomessa – Ruotsin tavoin - suhtautuvat kilpailun avaamiseen kielteisesti ja vaativat henkilöstön aseman, etujen ja työolosuhteiden turvaamista tilanteissa, joissa henkilöstöä mahdollisesti siirtyy toisen yrityksen palvelukseen.

8 YHTEENVETO

EY:n lainsäädännössä on pyritty asteittain vapauttamaan rautateiden tavaraliikenne kilpailulle. Perusteena on rautatiekuljetusten jatkuva markkinaosuuden lasku EU:n alueella. Yhteisölainsäädännöllä on rautateiden tavaraliikenteen kilpailua avattu toistaiseksi vain rajoitetusti. Kilpailulle avatut markkinat kattavat ainoastaan kansainvälisten ryhmittymien oikeuden kauttakulkuliikenteeseen ja kansainvälisen tavaraliikenteen, aluksi Euroopan laajuisella rahtiliikenneverkolla (ns. TERFN-verkko), sekä kansainväliset yhdistetyt kuljetukset. Komission tammikuussa 2002 hyväksymään ns. EU:n II rautatiepakettiin sisältyvässä direktiiviehdotuksessa ehdotetaan myös jäsenmaiden kansallisen tavaraliikenteen avaamista kilpailulle. Direktiiviehdotus edellyttäisi toteutuessaan myös Suomen kansallisen tavaraliikenteen avaamista kilpailulle. Tässä selvityksessä on tarkasteltu kilpailun mahdollisen avaamisen vaikutuksia Suomen rautatieliikenteeseen.

Suomen rautateiden kuljetusvolyymit ovat suuriin Euroopan maihin verrattuna pienet - erityisesti kun Venäjän liikenne ei ole mukana tarkastelussa - ja suurimpia volyymeja edustava asiakaspohja on kapea. Rautateiden markkinaosuus tavaraliikenteestä on kuitenkin lähes kaksinkertainen EU:n keskimääräiseen tilanteeseen verrattuna. Rautatieliikenne toimii jatkuvassa kilpailussa kuorma-autokuljetusten kanssa. Tämä kilpailu jatkuu tiukkana, mutta luonnollinen markkinaosuusjako on jo tapahtunut ja osuudet säilynevät jokseenkin ennallaan. Markkinat ovat stabiilit. Teollisuustuotteiden jalostusasteen nousu ei suosi rautatiekuljetuksia. Jo tällä hetkellä kattavan rautatiekuljetusten tarjonnan lisääminen ei tuone uutta kuljetettavaa rautateille, eikä kilpailu kasvattane kokonaismarkkinoita.

Jos kilpailua syntyy, kuljetettava tavara on Ruotsin kokemusten perusteella samaa kuin aikaisemminkin rautatiekuljetuksissa: metsä-, metalli- ja kemianteollisuuden raaka-aineita ja tuotteita. Jos uskottavaa kilpailua syntyy, konkreettisin vaikutus on todennäköisesti kuljetusten hintatason lasku Ruotsin (noin 10%) tapaan. Ruotsissa aikaisemman monopoliyhtiön kilpailijat ovat saaneet 2%:n markkinaosuuden, mitä voi pitää mahdollisena suuruusluokkana Suomessakin.

Mahdollisia kilpailijoita kiinnostanevat ensisijaisesti Suomen nykyiset, kannattavimmat suurivolyymiset reitit, suurten asiakkaiden kokojunakuljetukset, joissa kuljetettavat määrät ja kuljetusfrekvenssit ovat helposti ennakoitavissa.

Toinen mahdollinen kilpailijoiden kiinnostuksen kohde voi olla ns. reuna-alueet, se osa kuljetuksista, joka ei VR:n kannalta ole kiinnostava. Esimerkkeinä voidaan mainita syöttöliikenne, suurten asiakkaiden puskurivarastojen ylläpitoon liittyvät kuljetukset sekä mahdollisesti yksittäiset muut rataosuudet. Tämä kilpailutyyppe ei varsinaisesti olisi suoraa kilpailua VR:n kanssa, vaan tarkoituksenmukaiseen työnjakoon perustuvaa yhteistoimintaa sen kanssa molempien keskittyessä itselleen parhaiten sopivalle alueelle. Logistisia putkia markkinoivia uusia yhtiötä ei syntyne, sillä näiden putkien kilpailuedut nykyisiin kuljetusjärjestelmiin verrattuna eivät ole riittävän selkeät.

Mahdollisia kilpailijoita voisivat periaatteessa olla ulkomaiset rautatieoperaattorit, kuljetus- ja logistiikkayritykset, kuljetusalalla Suomessa toimivat yritykset, nykyiset asiakkaat, jotka esimerkiksi haluaisivat yhdessä investoida rautatieyritykseen, pienet yrittäjävetoiset toimijat ja VR:n henkilöstö.

Selvityksen yhteydessä kävi ilmeiseksi, että asiakkaat eivät kuitenkaan ole halukkaita toimimaan kilpailijana rautatiekuljetuksissa, vaan ne keskittyvät oman liiketoimintansa kehittämiseen.

Kuorma-autokuljettajat eivät myöskään tunne mielenkiintoa kilpailuun rautatiekuljetuksissa VR:n kanssa. Ulkomaisten rautatieyritysten mielenkiintoa Suomen kuljetusmarkkinoita kohtaan vähentävät alalle tulon merkittävät esteet. Jos kilpailua kuitenkin syntyy, on todennäköistä, että kilpailijoiden määrä jää äärimmilläänkin muutamaan harvaan.

Asiakkaat ovat verraten tyytyväisiä VR:n palveluun. VR:ää pidetään edelleen hiukan konservatiivisena, mutta toisaalta sen asiakaslähtöisyyden koetaan lisääntyneen, ja tässä suhteessa se on pidemmällä kuin monet ulkomaiset rautatie yritykset.

Asiakkaat kannattavat kilpailun avaamista, koska kilpailun uhan sinänsä koetaan vahvistavan heidän asemaansa hintaneuvotteluissa. Hintaero yksin ei kuitenkaan ole asiakkaille riittävä syy vaihtaa rautatiekuljettajaa. Asiakkaat haluavat kehittää yhteistyötä VR:n kanssa tarkoituksenmukaisten aikataulujen aikaan saamiseksi mm. prosesseja yhdistämällä.

VR on toiminut kilpailutilanteessa jo pitkään, koska sen kuljetuksista lähes kaikki voidaan nopeasti vaihtaa autokuljetuksiin. Rautateiden tavaraliikenteessä toteutuvan kilpailun vaikutukset VR:ään riippuvat siitä, miten se toimii ja menestyy kilpailussa. Volyymin mahdollisesti pienentyessä kokonaisjärjestelmän kiinteät kustannukset muodostuvat raskaiksi. Vahvuksiensa varassa VR:llä on kuitenkin hyvät mahdollisuudet säilyttää koko markkina tai lähes 100% siitä itsellään.

Viranomaisten on ryhdyttävä toimenpiteisiin tasapuolisten ja ketään syrjimättömien edellytysten luomiseksi kilpailun avaamiselle. Kilpailun edellyttämien uusien viranomaisjärjestelyjen aiheuttamat kustannukset riippuvat ratkaisevasti siitä, kuinka laajaksi kilpailu lopulta muodostuu. Pienimuotoisen kilpailun syntyminen ei aiheuttane mainittavia muutostarpeita eikä kustannuksia.

Yhteiskunnan kannalta kilpailun syntymisen kokonaistaloudellista vaikutusta on äärimmäisen vaikea arvioida. Rautatiealan henkilömääriin kohdistuvat muutostarpeet voidaan kokonaisuutena arvioida vähäisiksi. Alueellinen tasa-arvo kuljetuspalveluiden saatavuuden suhteen ei kilpailun avaamisen vuoksi vaarantune. Ympäristövaikutukset jäänevät kaikissa tapauksissa marginaalisiksi.

Liikenteen turvallisuuteen kilpailulla sinänsä ei voi olla vaikutusta, koska kaikkien rautatieyritysten on täytettävä kaluston kunnon osalta samat tekniset vaatimukset, varmistettava henkilöstönsä osaaminen, alan tuntemus ja ammattitaito. Pelisäännöt ovat yhteiset ja kaikille rautatieyrityksille samat. Vähäinen liikenteen kasvukaan ei merkittävästi lisänne liikenteen ohjauksen haasteita.

Tämän selvityksen keskeisin johtopäätös on, että alalle tulon esteet ovat erittäin korkeat: mittakaavaedun luominen, suuret investoinnit kalustoon, ammattitaitoisen henkilöstön rekrytointi, vahvan markkinajohtajan vastus, kansainvälisesti harmonisoidun rautatiejärjestelmän puuttuminen, Suomen maantieteellinen sijainti, raideleveys,

kuljetusmarkkinan pienuus, kapea suurasiakas pohja, asiakkaiden vakiintunut yhteistyö VR:n kanssa ja Venäjän liikenteen jääminen mahdollisuuksien ulkopuolelle. On vaikea nähdä sitä kilpailuetua, jonka kilpailija voisi saada aikaan, etenkin, kun pelkkä alempi hinta ei riitä asiakkaille perusteeksi kuljettajan vaihtamiseen.

Kilpailun syntymistä Suomen rautateiden tavaraliikenteeseen – jos sellaista syntyy - voidaan pitää verraten pitkäaikaisena prosessina, jossa kaikilla osapuolilla on aikaa sopeutua sen luomaan uuteen tilanteeseen. Emme näe mitään tarvetta pyrkiä estämään tai vaikeuttamaan kilpailun syntymistä. Suomessa voidaan turvallisesti luoda ne edellytykset, jotka EY-direktiiveissä määrittävät kilpailun vapauttamisesta. Kilpailun salliminen ei vielä merkitse sen syntymistä, sillä alalle tulon esteet ovat äärimmäisen korkeat. Suomen kansantalouden kannalta kilpailun syntyminen rautateiden tavaraliikenteessä ei aiheuttane merkittäviä vaikutuksia suuntaan eikä toiseen.