

# MARKKINARAKENNE JA KILPAILU SUOMESSA

Ville Aalto-Setälä, Kaisa Matschoss, Marita Nikkilä,  
Paavo Saarinen

## Suomalaisten markkinoiden ominaispiirteitä

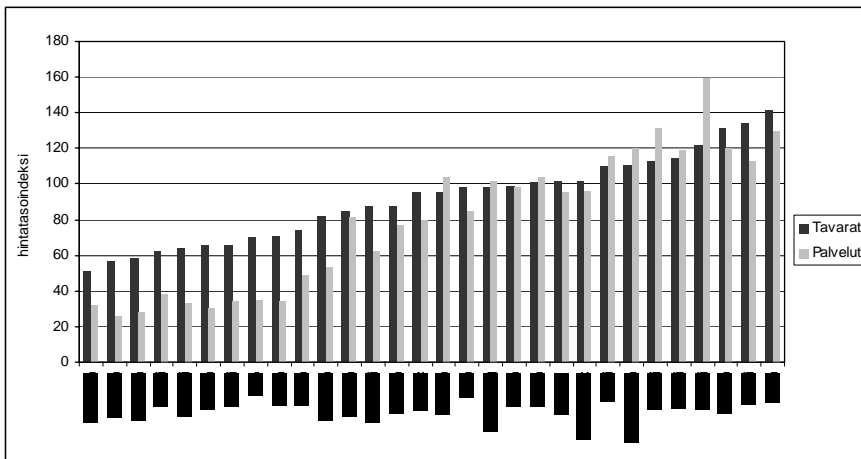
Yleisen näkemyksen mukaan hinnat ovat Suomessa korkeat ja kilpailu monilla toimialoilla vähäistä. Korkeat hinnat Suomessa ovatkin tosiasia (kuva 1). Suomi on sekä tavaroiden että palvelujen hintoja tarkasteltaessa euroalueen kallein maa (tosin Irlanti on nykyisin käytännössä samanhintainen) ja yksi kalleimmista Euroopan unionin jäsenmaista. Toisaalta Suomen kalleus on kiinni tarkasteluperspektiivistä, sillä kaikki Pohjoismaat ovat kalliita – Tanska, Norja ja Islanti ovat aika selvästikin Suomea kalliimpia. Suomessa onkin siis Ruotsin kanssa Pohjoismaiden edullisin hintataso.

Vähäinen kilpailu Suomen – kuten muidenkaan Pohjoismaiden – markkinoilla ei ole kovin yllättävää. Pääosassa hyödykemarkkinoita relevantti markkina-alue<sup>4</sup> on korkeintaan kansallinen ja usein jopa alueellinen. Näin Suomen markkinat ovat jo väkiluvun perusteella Euroopan pienimpien joukossa ja monilla toimialoilla harva asutus vielä jakaa kansallista markkinaa useiksi alueelliseksi markkina-alueiksi. Useissa eri maita ja toimialoja koskevissa tutkimuksissa on saatu tulos, jonka mukaan kilpailu on normaalisti vähäisempää pienillä kuin suuremmilla markki-

---

<sup>4</sup> Relevantti markkina-alue tarkoittaa aluetta tai toimialaa, jolla yritysten välinen kilpailu tapahtuu. Relevantti markkina-alue vaihtelee tuotteittain suuresti. Mitä ilmeisimmin relevantti markkina-alue on lähes maailmanlaajuinen esimerkiksi tietokoneohjelmistojen kohdalla. Toisaalta relevantti markkina-alue voi olla vain muutaman korttelin kokoinen, esimerkiksi kioskien tai kahviloiden kohdalla.

noilla<sup>5</sup>. Tämä johtuu yksinkertaisesti siitä, että pienille markkinoille mahtuu vähemmän kilpailevia yrityksiä. Mikäli pienillä markkinoilla kuitenkin toimii useampia kilpailevia yrityksiä, näiden keskikoko on pieni ja näin yritykset eivät pääse hyötymään täysimittaisesti suurtuotannon eduista. Karkeistaen voidaankin sanoa, että pienen markkina-alueen on valittava kahdesta pahasta: joko kilpailu markkinoilla on vähäistä tai yritysten keskikoko liian pieni kustannustehokkuutta ajatellen.



**Kuva 1. Tavaroiden ja palveluiden hinnat eri maissa vuonna 2001. EU 15 = 100. (Leetmaa 2003).**

Mainio Suomen sisäinen esimerkki pienen markkina-alueen ongelmista on Ahvenanmaan muuta Suomea reilu 10 prosenttia korkeampi elintarvikkeiden hintataso. Hieman yllättäen pääasiallisena syynä Ahvenanmaan muuta Suomea korkeammalle hintatasolle eivät ole kuljetuskustannukset tai tulliraja<sup>6</sup>. Tärkeimmät syyt korkeille elintarvikkeiden hinnoille Ahvenanmaalla ovat sen sijaan pieni myymäläkoko (päivittäistavara-kaupassa vallitsee huomattavat suurtuotannon edut<sup>7</sup>), keskittynyt markkinarako ja kuluttajien halu ostaa nimenomaan ahvenanmaalaisia tuotteita hinnasta riippumatta.

Markkinoiden pieni koko ei ole ainoa markkinoiden tehokkuutta koskeva ongelma Suomessa. Pienen koon lisäksi Suomi on – Euroopan yhteismarkkinoista huolimatta – eristyksissä niin maantieteellisesti,

<sup>5</sup> Katso esim. Schmalensee, 1989.

<sup>6</sup> Aalto-Setälä, Kinnunen & Koistinen, 2004.

<sup>7</sup> Myymäläkoon vaikutus päivittäistavara-kaupan hintatasoon on yleisestikin hyvin vahva (Aalto-Setälä, 2002).

historiallisesti kuin kielellisestikin. Onhan esimerkiksi Tanskan maantieteellinen asema täysin erilainen kuin Suomen. Tuonnin määrä Suomeen onkin pienempi kuin olisi oletettavaa talouden koon perusteella<sup>8</sup>. Näin ulkomaisen kilpailun hintoja laskeva vaikutus ei ole kovin suuri.

Ehkä myöskään kuluttajat Suomessa eivät ole erityisen halukkaita toimimaan markkinoiden kilpailuttajina. Kuluttajilla on usein aika vahva näkemys, jonka mukaan edullinen ei voi olla hyvä. Tosin viime aikoina on saatu esimerkkejä kuluttajien kilpailutuksen markkinoita tehostavasta vaikutuksesta. Kilpailutuksen vaikutus on näkynyt erityisesti matkapuheluiden ja asuntolainojen hinnoissa. Näillä molemmilla markkinoilla kuluttajat ovat osoittaneet olevansa valmiita vaihtamaan asiakassuhdetta hinnan perusteella, ja näiden toimialojen yritykset ovat joutuneet reagoimaan kuluttajien käyttäytymiseen. Kuluttajilla onkin huomattavasti valtaa markkinoilla ja kuluttajien olisi ymmärrettävä valtansa nykyistä paremmin.

Suomea siis koskee useampi vaikeasti ratkaistava markkinoiden tehokkuutta heikentävä ongelma. Asiaa ei kuitenkaan pidä tulkita niin, että markkinoita ei voisi saada Suomessa kilpailullisiksi tai kilpailupolitiikalla ei olisi Suomessa merkitystä. Päinvastoin – markkinoiden tehokkuus ja kilpailupolitiikan onnistuminen on Suomessa erityisen tärkeää edellä mainittujen rakenteellisten ongelmien vuoksi. Jos kilpailupolitiikka Suomen kaltaisilla pienillä markkinoilla ei toimi, seuraukset ovat erityisen ongelmalliset. Lisäksi on huomattava, etteivät kaikki toimialat Suomessa ole tehottomia. On toimialoja, joilla markkinat Suomessa joko toimivat hyvin tehokkaasti tai ainakin markkinoiden toiminta on tehostunut huomattavasti toteutettujen kilpailupoliittisten toimenpiteiden vuoksi. Seuraavaksi esitämme kaksi esimerkkiä toimialoista, joilla julkisen vallan toimilla on ollut markkinoita tehostava vaikutus.

## Case 1: Lääkemarkkinat

Hintakilpailu Suomen lääke­markkinoilla on ollut perinteisesti vähäistä. Kuluttajat ovat ostaneet reseptilääkkeitä lääkärin määräyksen mukaan. Kuluttajan lääkkeestä maksama hinta taas ei ole ollut lääkärille merkittävä lääkkeen valintaan vaikuttava tekijä. Kilpailutilanne lääke­markkinoilla muuttui ratkaisevasti huhtikuussa 2003. Tällöin otettiin käyttöön uusi keino lääkekustannuksien kasvun hillitsemiseksi eli lääkevaihto. Lääkevaihto tarkoittaa sitä, että apteekki vaihtaa lääkärin määräämän reseptilääkkeen halvempaan, mikäli lääke on vaihtokelpoinen ja mikäli lääkäri

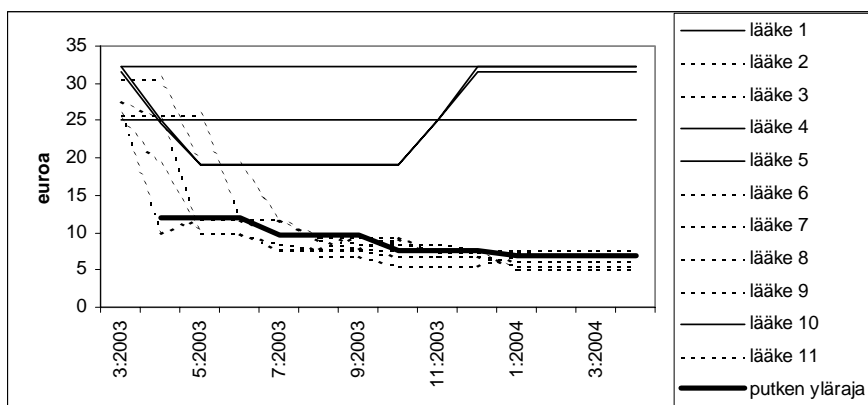
---

<sup>8</sup> Aalto-Setälä & Nikkilä, 2004.

tai kuluttaja ei erikseen kiellä vaihtoa. Kilpailullisuuden kannalta kyse on siitä, että ei-patenttisuojeittujen alkuperäislääkkeiden erityisasema markkinoilla poistettiin altistamalla ne rinnakkaisvalmisteiden kilpailulle.

Lääkevaihdon tuloksena sekä asiakkaiden lääkkeitä maksama kustannus että Kansaneläkelaitoksen kustannukset lääkekorvauksista laskivat huomattavasti<sup>9</sup>. Osa säästöistä johtui siitä, että kalliit alkuperäislääkkeet menettivät markkinaosuuttaan halvemmille rinnakkaislääkkeille. Suurempi osa säästöistä aiheutui kuitenkin lisääntyneen kilpailun aiheuttamasta hintojen laskusta.

Kuva 2 näyttää esimerkin lääkkeiden hintakehityksen yhdessä substituutioryhmässä. Tässä ryhmässä vaikuttavana aineena on enalapriili ja kyseessä on verenpainelääke. Ryhmä sisältää kaikkein eniten kilpailijoita – 11 – eli kyseessä ei ole keskimääräinen vaan ääriesimerkki lääkevaihdon kilpailuvaikutuksista. Substituutioryhmän lääkkeiden hinnat ovat pudonneet jopa yli 80 prosenttia. Näin lääkevaihto on tarjonnut huomattavia säästöjä.



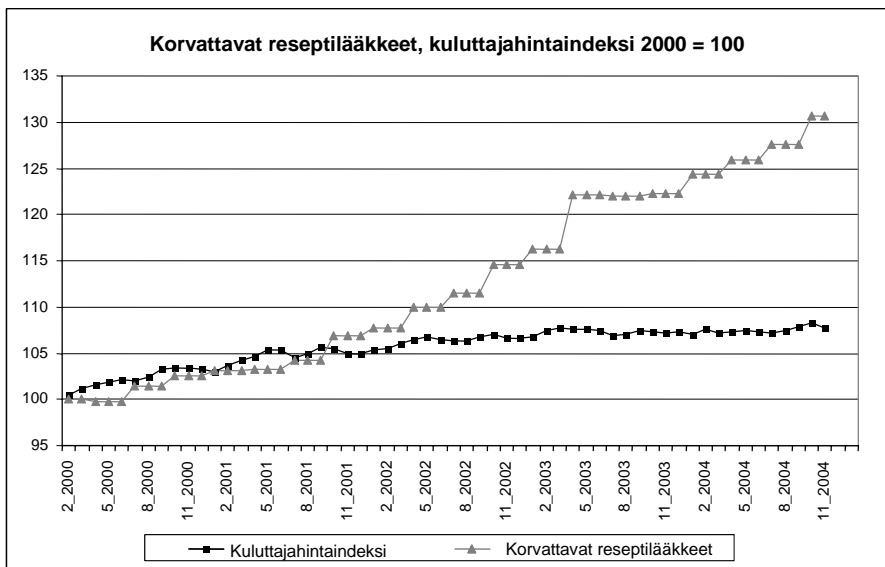
**Kuva 2. Substituutioryhmä "enalapriilin" lääkkeiden hintakehitys.**

Kuvasta 2 näkyy myös tärkeä markkinoiden kilpailullisuuden piirre: suurin osa vaihtokelpoisten lääkkeiden hinnoista sijaitsee niin sanotussa hintaputkessa. Hintaputken alaraja on ryhmän halvimman lääkkeen hinta ja leveys 2 tai 3 euroa. Osa kuluttajista ei kuitenkaan "halua ostaa halpaa". Esimerkkiryhmäämme kuuluukin kolme lääkettä, joiden hinnat ovat hyvin korkeat. Käytännössä lääkärit eivät kiellä lääkevaihtoa. Sen sijaan huomattava osa asiakkaista kieltää lääkevaihdon farmaseutin ehdotuksesta huolimatta. Ilmeisesti nämä asiakkaat uskovat, että yli 500 prosenttia

<sup>9</sup> Aalto-Setälä & Saarinen, 2004.

ryhmän halvinta lääkettä kalliimman lääkkeen on oltava parempi. Yksi tällä hetkellä melko hyvin toimivan lääkevaihdon haaste onkin, miten saada tiettyjen alkuperäislääkkeiden erittäin korkeat hinnat laskemaan.

Toinen viime aikoina paljastunut lääkevaihdon ongelma on myynnin jakautuminen hintaputken sisällä. Apteekit eivät läheskään aina vaihda lääkettä ryhmän halvimpaan lääkkeeseen, vaan usein itselleen eniten voittoa tuottavaan lääkkeeseen. Kyseinen ongelma voitaisiin ratkaista yksinkertaisesti kaventamalla hintaputken leveyttä, jolloin mahdollisuus voiton tekemiseen hintaputken sisällä pienenesi. Kyseinen ongelma on myös havainnollinen esimerkki kuluttajien roolista: kuluttajilla on aina oikeus vaatia edullisinta lääkettä, mutta normaalisti näin ei osata tehdä.



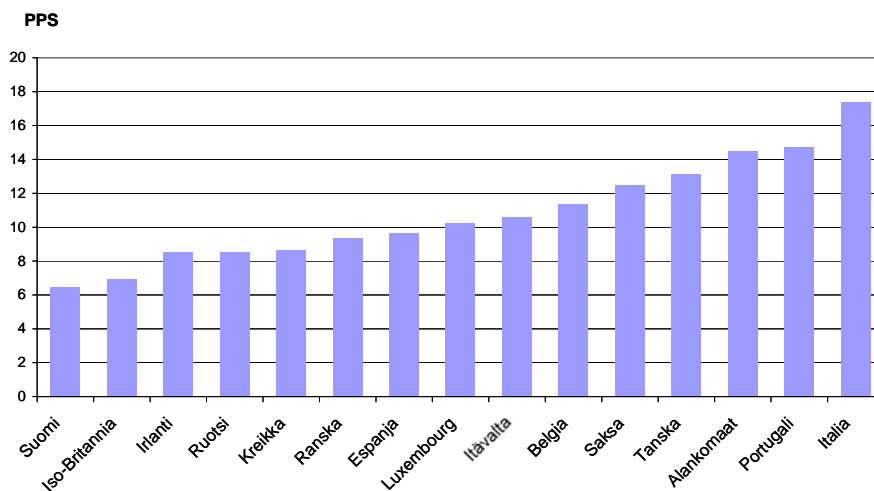
**Kuva 3. Lääkekustannusten kasvuvauhti.**

Kolmas ja tärkein lääkevaihdon vaikutuksia pienentävä asia on se, että lääkärit määräävät jatkuvasti uusia ja kalliimpia lääkkeitä samojen sairauksien hoitoon. Kyseiset uudet lääkkeet ovat patenttisuojattuja, eivätkä ne näin ole lääkevaihdon piirissä. Tämän takia lääkkeiden kokonaiskustannukset ovat jatkuvassa nousussa (kuva 3). Lääkevaihto laski vaihtokelpoisten lääkkeiden hintoja, mikä pysäytti lääkkeisiin käytettävän kokonaiskustannuksen kasvun vuodeksi eli huhtikuusta 2003 maaliskuuhun 2004. Tämän jälkeen lääkekustannukset ovat jatkaneet kasvuaan.

## Case 2: Sähkömarkkinat

### Taustaa

Sähkön hinta on Suomessa ollut moneen Euroopan maahan verrattuna alhainen. Vuonna 2004 sähkön hinta kotitaloudelle (vuosikulutus 7 500 kWh) suhteutettuna kuluttajien ostovoimaan oli edullisin muihin EU 15 -maihin verrattuna (kuva 4). Suomen teollisessa rakenteessa sähköä paljon kuluttavalla teollisuudella on suuri painoarvo. Syynä alhaisiin hintoihin pidetäänkin sitä, että poliittinen tahto on ollut säilyttää sähkön hinta alhaisena, että näin tuettaisiin teollisuuden kansainvälistä kilpailukykyä. Varsinaisesti vaikutusta on kuitenkin ollut sillä, että teollisuus on rakentanut omaa sähköntuotantokapasiteettiaan turvatakseen edullisen energiansaannin. Tämä on heijastunut myös kuluttajahintoihin, sillä kotitaloussektori vastaa vain noin neljäsosasta Suomen koko sähkönkulutuksesta (Adato Energia, 2003).



**Kuva 4. Kotitalouden sähkönhinta EU 15 -maissa 1.7.2004 ilman arvonlisäveroa (PPS, vuosikulutus 7 500 kWh).<sup>10</sup> (Goerten ja Clément, 2004.)**

Ennen 90-luvun puoliväliä sähkölaitokset olivat paikallisia monopoleja, jotka olivat usein kunnallisessa tai valtiollisessa omistuksessa. Sähkömarkkinat vapautettiin täydellisesti kilpailulle vuonna 1998. Tällöin

---

<sup>10</sup> Kuvassa hinnat on ilmoitettu PPS-yksiköinä. PPS = purchasing power standards eli hinnat on suhteutettu maan asukkaiden keskimääräiseen ostovoimaan.

poistui viimeinenkin este pienkuluttajien sähkön kilpailuttamiselta. Kuluttajille tämä merkitsee sitä, että sähkön jakelu ja itse sähköenergia voidaan ostaa eri yhtiöistä. Sähkönjakeluliiketoiminta säilyi edelleen luonnollisena monopolina, jota viranomainen säätelee ja valvoo, kun taas myynti ja tuotanto ovat kilpailullisia aloja. Kansainvälisten tutkimusten mukaan Suomen paikalliset sähkönjakeluverkot toimivat varsin tehokkaasti verrattuna muihin Pohjoismaihin<sup>11</sup>.

## **Tulevat murrokset sähkömarkkinoilla**

Nyt sähkömarkkinoilla on edessään yhtä suuri muutos kuin markkinoiden avautuminen oli vajaa kymmenen vuotta sitten. Vuoden 2005 alusta alkoi nimittäin EU:n laajuinen hiilidioksidin päästöoikeuksien kauppa. Järjestelmän taustalla on Kiotossa vuonna 1997 solmittu ilmastopöytäkirja (UNFCCC, 2003), joka astui voimaan 16.2.2005. EU 15 -maat ovat sitoutuneet yhteisesti vähentämään koko EU:n tasolla kasvihuonepäästöjä 8 prosenttia vuoden 1990 tasosta vuosina 2008–2012 (Euroopan unioni, 2003). Päästövähennystavoitteet on neuvoteltu yksittäisille jäsenmaille EU:n sisäisesti. Suomi on sitoutunut pitämään päästönsä vuoden 1990 tasolla (Euroopan komissio, 2002). Euroopan unionin hiilidioksidin päästökaupan tarkoitus on saada aikaan päästöjen vähennykset siellä, missä se on kaikkein kustannustehokkainta. Tämä vaikuttaa yksittäisten yritysten kilpailuasemaan markkinoilla ja pidemmällä aikavälillä myös koko markkinoiden rakenteeseen.

Suomen sähkömarkkinoiden kilpailutilanteeseen päästökaupan lisäksi vaikuttaa eniten Pohjoismaiden yhteinen sähköpörssi Nord Pool, jossa suomalaiset sähköntuottajat ja -ostajat ovat toimineet vuodesta 1998 alkaen (Nord Pool 2005). Pohjoismaisille sähkömarkkinoille leimaa antavaa on vesivoimalla tuotetun sähkön suuri osuus. Vesivoimalla tuotettu sähkö jää päästökauppajärjestelmän ulkopuolelle, joten päästökauppa suosii erityisesti vesivoiman tuottajia. Hiilellä ja turpeella tuotettu sähkö on puolestaan kaikkein huonoimmassa asemassa markkinoilla päästökaupan alettua.

Suomessa sähkön tuotantorakenne on Ruotsia ja Norjaa riippuvaisempi fossiilisista polttoaineista. Sähkön kysynnän kasvaessa – esimerkiksi kylmien säiden vuoksi – sähkön hinta voi nousta korkeallekin. Tuontikapasiteetin ollessa niukkaa sähköä joudutaan tuottamaan myös paljon päästöjä tuottavilla ja muutenkin kalliimmilla tuotantomuodoilla, mikä voi aiheuttaa sähkön hintojen nousua myös tarvittavien lisäpäästöoikeuksien

---

<sup>11</sup> Ks. Kinnunen (2004, 2005) ja Edvardsen ja Førsund (2003).

hintojen kautta. Yhteispohjoismaisen sähköpörssin yhtenä tehtävänä on tasata näitä kapasiteetti- ja hintaongelmia. Niissä tilanteissa, jolloin lisätuonti naapurimaista ei onnistu ja kysyntä on korkealla, Suomen sähkönhinta voi nousta huippulukemiin.

Uusiutuvan energian ja vesivoiman tuottajalle korkeat hinnat luovat mahdollisuuksia voittoihin. Päästökauppa luokin uusiutuvalla energialla tuottaville yhtiöille kilpailuetua markkinoilla. Päästökaupan pitkän aikavälin tavoite onkin kannustaa sähköteollisuutta muokkaamaan tuotanto-kapasiteettiaan ympäristöystävällisempään suuntaan.

Helmikuussa 2004 Suomen sähkömarkkinoilla aloitti toimintansa ensimmäinen toimija, joka ei itse tuota sähköä tai pidä yllä sähkön jakeluverkkoa. Huoltoasemaketjuna tunnettu St1 alkoi myydä pörssisähkön hintaan sidottua tuotetta suoraan kuluttajille. St1:n vaikutusta sähkömarkkinoiden kilpailutilanteeseen voi seurata kiinnostuneena. Sen tulolla voi olla samanlainen kilpailua kiristävä vaikutus kuin oli ulkomaisen kauppaketjun Lidlin saapumisella päivittäistavarakauppaan. Myös St1 ostaa myymänsä sähkön suoraan edullisimmalta ulkomaiselta tuottajalta pörssistä ja myy kuluttajille koko maahan samoilla toimitusehdoilla ja hinnoilla.

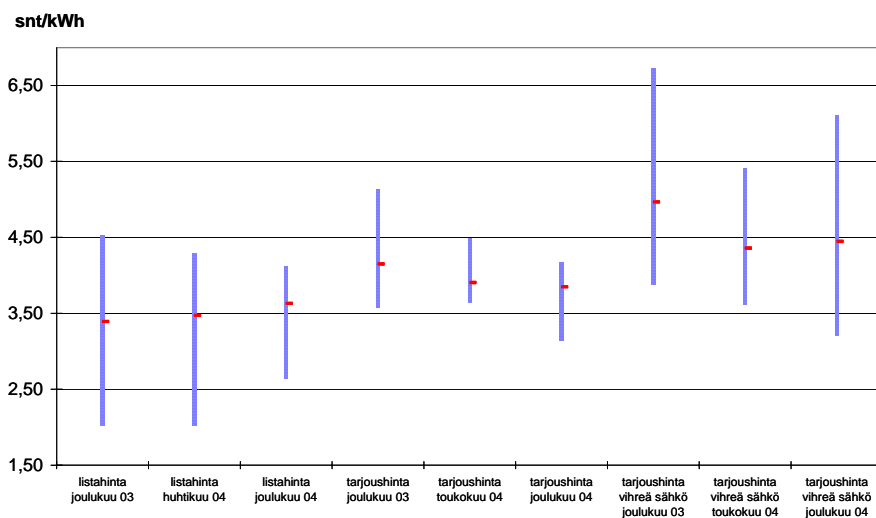
## **Kuluttajan asema sähkömarkkinoilla**

Markkinoiden toimivuuden kannalta kuluttajan asema ja oma vastuu kilpailuttajana korostuu. Suomen sähkömarkkinoiden kilpailun kehittymistä hidastaa kuluttajien haluttomuus kilpailuttaa sähkönhankintaansa. Syinä tähän pidetään kuluttajien riittämätöntä tietoa, vääriä uskomuksia ja epäluottamusta markkinoiden toimintaan. Kuluttajat eivät myöskään pidä saavutettavia säästöjä tarpeeksi suurina. Sähköenergiailiiton Senerin asiakastutkimuksesta paljastuu, että toimittajaa on vaihtanut vain noin 8 prosenttia asiakkaista (Sener, 2004). Mielenkiintoista on, että esimerkiksi Ruotsissa ja Norjassa kuluttajat ovat olleet huomattavasti suomalaisia aktiivisempia kuluttajina. Myös Iso-Britanniassa vaihtajia on jopa 40 prosenttia (Lewis, Pakkanen & Muroma 2004). Iso-Britanniassa onkin ns. vanhojen EU-maiden toiseksi edullisin sähkö ja sähkömarkkinoiden vapauttamista pidetään siellä yleisesti hyvin onnistuneena (kuva 4). Kysymys kuuluukin; voiko tilanne jatkua Suomessa aiemman kaltaisena ja hinnat edullisina, mikäli kuluttajat pysyvät yhä yhtä passiivisinä?

Nykyisin Suomessa sähkömarkkinoilla suuri osa sopimuksista on kilpailuttamattomia, toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia eli ns. toimitusvelvollisia, listahintoihin perustuvia sopimuksia. Näissä sopimuksissa myyjä voi muuttaa sähkön hintaa ilmoittamalla siitä asiakkaalle vähintään 30 päivää aiemmin. Käytännössä kaikki sopimukset, joita ei ole

kilpailutettu, ovat toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia. Kilpailutetuissa sopimuksissa tarjotaan toistaiseksi voimassa olevien sopimusten lisäksi myös määräaikaista sopimuksia. Kuluttajalle määräaikaisten sopimusten merkitys on se, että hän solmii kiinteähintaisen sopimuksen tietyksi ajaksi, usein vuodeksi tai kahdeksi. Tuona aikana sähkön hinta ei saa muuttua, mikä suojaaa kuluttajaa hintojen noususta, mutta estää häntä hyötymästä mahdollisista hinnan alennuksista. Vain hyvin harva yhtiö tarjoaa markkinoilla pienkuluttajille suoraan pörssisähkön hintaan sidottua sähkönsopimusta.

Sähkön hintoja seurattaessa huomataan, että viime vuosina toimitusvelvollisten julkisten listahintojen keskihinta on ollut lievässä nousussa (kuva 5). Suurimmalla osalla pienasiakkaita on listahintaan perustuva, toistaiseksi voimassa oleva sähkönsopimus. Tämä tarkoittaa sitä, että keskihinnan nousu vaikuttaa sähkölaskuun suurimmalla osalla kuluttajista. Sen sijaan kalleimman ja edullisimman hinnan erotus on pienentynyt. Kallein hinta on hieman alentunut joulukuusta 2003 joulukuuhun 2004 verrattuna. Edullisin hinta on puolestaan noussut huomattavasti enemmän samana aikana. Näin voidaan vetää johtopäätös, että todennäköisesti yhä suuremmalla osalla kuluttajia sähkölasku on kallistunut keskihinnan ja edullisimman hinnan nousun myötä.



**Kuva 5. Sähkön keskihintoja vuosilta 2003–2004 vuodessa 20 000 kWh kuluttavalle kotitalousasiakkaalle (snt/kWh).**

Tarjoushinnoissa puolestaan trendi on ollut laskeva joulukuusta 2003 joulukuuhun 2004. Myös hintojen hajonta on pienentynyt. Edellä kuvassa on esitetty myös uusiutuvan energian tarjoushinnat. Joulukuusta 2003 toukokuuhun 2004 uusiutuvan energian keskihinnat laskivat reilusti. Joulukuussa 2004 edullisin uusiutuvan energian tarjous on vain muutaman sentin kalliimpi kuin edullisimman ”perinteisen” sähkön tarjoushinta. Uusiutuva energia on toisin sanoen jo tällä hetkellä edullisimmillaan kilpailukykyinen perinteisen sähkön tarjousten rinnalla. Hintahajonta tosin on melkoinen, joten ilman valtiovallan aktiivista tukea kaikki uusiutuvalla energialla tuotettu sähkö ei ole vielä kilpailukykyistä.

Tarkasteltaessa julkisten ja tarjoushintojen kehitystä – tietäen, että sähkön kilpailuttaminen on kuluttajille vaikeaa – herää kysymys, käyttävältä jotkin yhtiöt tilannetta hyväkseen. Koska kuluttajat ovat passiivisia, yrityksillä ei ole pelkoa asiakkaiden karkottamisesta liian korkealla hinnoittelulla. Tällaisessa tilanteessa on helppoa nostaa hintoja passiivisella asiakassektorilla ja kilpailla vain marginaalisella, aktiivisten asiakkaiden sektorilla halvemmilla hinnoilla.

Sähkömarkkinoiden toimivuutta edesauttaisi kysynnän hintajouaston lisääntyminen. Kysynnän hintajoukseen voisi vaikuttaa muun muassa hinnoittelemalla sähkö myös pienkuluttajille<sup>12</sup> päivä-yökulutuksen mukaan tai siirtyminen suoraan pörssihintojen mukaiseen sähkön hinnoitteluun, mikä toisi mukanaan lisää läpinäkyvyyttä markkinoilla. Tällöin kuitenkin myös pienkuluttajalla tulisi olla päivä- ja yökulutuksen rekisteröivä mittalaitteisto ja kuluttajalla tulisi olla vaivaton tapa seurata sähkön hinnan muutoksia tuntitasolla kyetäkseen arvioimaan, milloin sähköä voi käyttää edullisimpaan hintaan.

## Lopuksi

Vaikka Suomi on korkeat hinnat omaava pieni ja eristynyt markkina-alue, kilpailu toimii Suomessakin monilla markkinoilla kohtuullisesti tai jopa hyvin. Kilpailupolitiikan onnistuneisuus onkin erityisen tärkeä Suomen kaltaisissa pienissä maissa. On kuitenkin selvää, että Suomessa on useita toimialoja, joilla kilpailu ei juurikaan toimi. Markkinoiden tehostamiseksi on siis tehtävä vielä huomattavan paljon töitä. Tässä työssä tutkimus on tärkeä väline. On mahdotonta harjoittaa tehokasta kilpailupolitiikkaa, jos markkinoiden toimivuutta ei ymmärretä. On myös ymmärrettävä kuluttajien roolin tärkeys markkinaosapuolena. Julkisen sektorin toimenpiteet

---

<sup>12</sup> *Pienkuluttaja* tarkoittaa tässä yhteydessä kerrostaloasukkaita tai omakoti-/rivitaloasukkaita, joilla ei ole sähkölämmitystä. Kotitalouksista sähkön *suurkuluttajia* ovat sähkölämmitteisissä talouksissa asuvat ja maataloutta harjoittavat kuluttajat.

kilpailun lisäämiseksi eivät riitä, mikäli kuluttajat eivät ole valmiita kilpailuttamaan yrityksiä.

## Lähteet

- Aalto-Setälä V, Kinnunen J, Koistinen, K. (2004) Reasons for high food prices in small market areas: The Case of Åland Islands. *Agribusiness: An International Journal*, Vol 20, 17–29.
- Aalto-Setälä V, Nikkilä M (2004) Elintarvikkeiden hintaerojen syyt Euroopan maiden välillä. *Kuluttajatutkimuskeskuksen julkaisuja 5/2004*. Helsinki.
- Aalto-Setälä V, Saarinen P (2004) Kilpailun vaikutus lääkemarkkinoilla. *Kuluttajatutkimuskeskuksen julkaisuja 6/2004*. Helsinki.
- Aalto-Setälä, V. (2002) The effect of concentration and market power on food prices: Evidence from Finland. *Journal of Retailing*, Vol 70, 207–216.
- Adato Energia (2003) Sähkö ja kaukolämpö 2001. Adato Energia Oy. Vantaa.
- Edvardsen D F, Førsum F R (2003) International benchmarking of electricity distribution utilities. *Resource and Energy Economics*, Vol. 25, pp. 353–371.
- Euroopan komissio (2002) EU focus on climate change. European commission. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Euroopan unioni (2003) Second ECCP Progress Report. Can we meet our Kyoto targets? April 2003. Saatavilla: <<http://europa.eu.int/comm/environment/climat/eccp.htm>>. (Luettu 24.2.2005.)
- Goerten J, Clément E (2004) Electricity prices for EU households on 1 July 2004. *Statistics in focus. Environment and Energy*. 6/2004. Eurostat.
- Kinnunen K (2004) Pricing of electricity distribution: an empirical efficiency study in Finland, Norway and Sweden. *Utilities Policy* 13(1), 15–25.
- Kinnunen K (2005) Investment Incentives – Regulation of the Finnish Electricity Distribution. *Energy Policy* (forthcoming).
- Leetmaa P (2003) Relative prices for services in EU, EFTA, Acceding and Candidate Countries for 2001. *Statistics in focus. Economy and Finance*. Theme 2–28/2003. Eurostat
- Lewis PE, Pakkanen M, Muroma M (2004) Raportti: Sähkön kuluttajan osa. Kauppa- ja teollisuusministeriö. Helsinki.
- Nord Pool (2005) Nord Pool's history. Saatavilla <<http://www.nordpool.com/>>. (Luettu 7.3.2005.)
- Schmalensee R (1989) Inter industry differences of structure and performance. In: *Handbook of Industrial Organization*. Ed. by R Schmalensee, R Willig. Amsterdam. North-Holland.
- Sener (2004) Sähkömarkkinatutkimus. Taloustutkimus Oy:n omnibustutkimus, elokuu 2004. Saatavilla:

<<http://www.energia.fi/attachment.asp?Section=19&Item=10933>>. (Luettu 23.2.2005.)

UNFCCC (2003) Caring for climate – a guide to the climate change convention and to Kyoto protocol. UNFCCC, Bonn, Saksa.