



# Viisipäiväinen jakelu

Taloustieteen näkökulma päätöksenteon tueksi

Aalto-yliopiston taloustieteen työryhmä

26.4.2020

## Selvityksestä

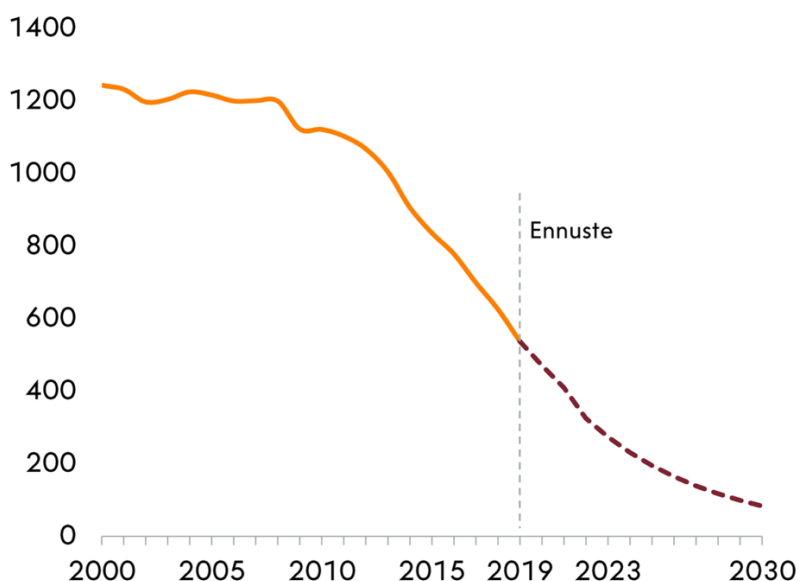
1. Tämän selvityksen tavoitteena on kuvata viisipäiväisen sanomalehtien jakelun taloudellisia mekanismeja hyödynnettäväksi päätöksenteon tukena. Selvityksessä viisipäiväisen jakelun tavoite otetaan annettuna.
2. Selvityksen on tehnyt Aalto-yliopiston taloustieteen laitoksen akateeminen työryhmä, johon ovat kuuluneet professori Otto Toivanen, Oskari Nokso-Koivisto, Eero Nurmi sekä Nuutti Vienola.
3. Selvitys on tehty valtioneuvoston kanslian omistajaohjausyksikön toimeksiannosta vuoropuhelussa keskeisten omistajaohjausyksikön sekä liikenne- ja viestintäministeriön virkamiesten kanssa. Vaikka vuoropuhelussa onkin oltu, yksinomaan akateeminen työryhmä vastaa selvityksen sisällöstä.

## Tilanne ja tavoite

### Toimintaympäristön muutos

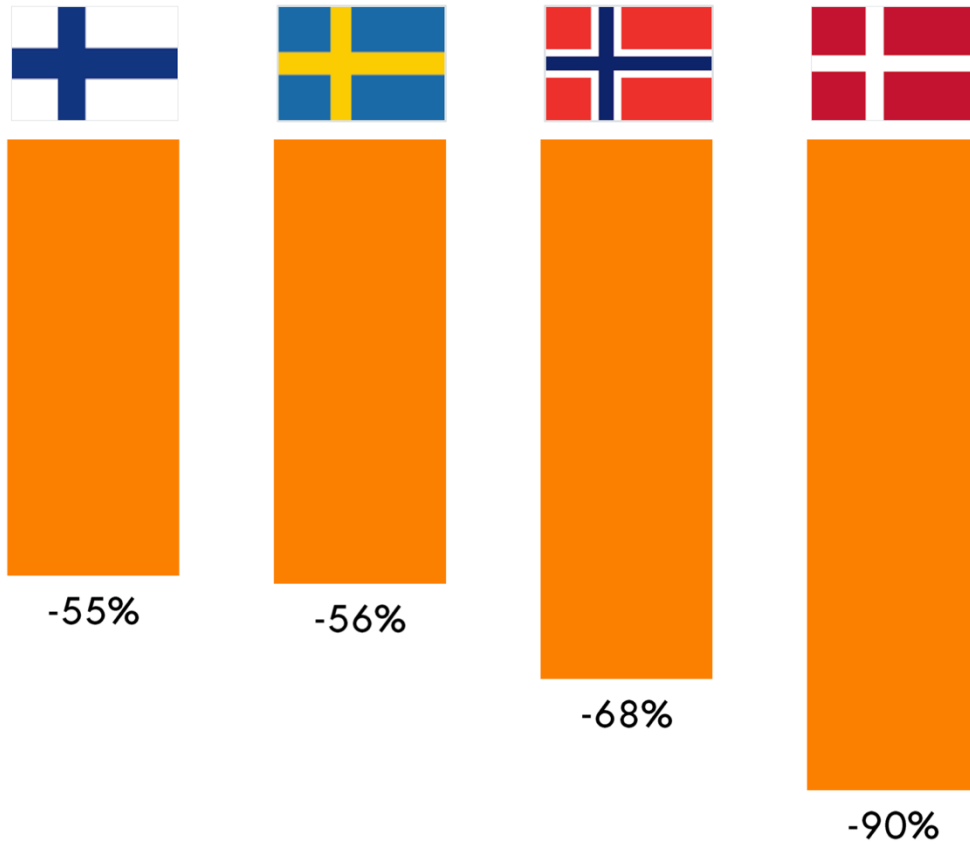
4. Jakeluala on murroksessa. Samaan aikaan kun kirjepostin määrä vähenee, verkkokaupasta ostettujen pakettien määrä on kasvussa. Jakelualan yritykset investoivat pystyäkseen vastaamaan kasvavaan kysyntään pakettien jakelussa. Samaan aikaan viisipäiväisen kirjepostin jakelu muuttuu yhä tehottomammaksi, sillä kirjepostin määrän vähentyessä yhden kirjeen jakelukustannus kasvaa.

Osoitteellisia kirjeitä,  
milj.kpl



Lähde: Posti Group

## Volyymikehitys Pohjoismaissa 2000-luvun alusta



Lähde: International Post Corporation

5. Kirjepostin volyymin lasku johtuu kysynnän pienenemisestä kuluttajien, yritysten ja julkisen sektorin siirtäessä tiedonjakelunsa verkkoon digitaalisille alustoille.
6. Palveluiden siirtyminen verkkoon muuttaa yritysten liiketoiminnan rakennetta. Joillain sektoreilla muutokset ovat hillitympiä, kun taas toisilla sektoreilla, esimerkiksi uutismedian kohdalla, muutokset ovat suuria. Yritysten pääliiketoiminnan digitalisoituessa niiden ansaintamallit ja kilpailu voivat muuttua radikaalisti.
7. Uutismedian kilpailukenttä verkossa suosii suurempia toimijoita, minkä seurauksena pienempien yritysten selviytyminen on uhattuna. Alla on listattu syitä, miksi verkkoon siirtyminen suosii suurempia toimijoita
  - a. Toiminnan skaalaedut ovat verkossa suuremmat
  - b. Verkoalustan kehitys on kallista

- c. Verkkoon siirtyessä uutismedia ei kilpaile enää pelkästään keskenään mainostuloista, vaan myös esimerkiksi globaalien suuryritysten Googlen sekä Facebookin kanssa
  - d. Verkossa kuluttajien vaihtoehdot kasvavat
8. On tärkeä tiedostaa, että teknologian kehitys on yleisesti ottaen hyvä asia. Yhteiskunnan kokonaistehokkuus lähtökohtaisesti kasvaa digitalisoitumisen myötä, mistä tässä tapauksessa erityisesti kuluttajat hyötyvät halvempien hintojen ja parempien vaihtoehtojen muodossa. Suurissa murroksissa on voittajien lisäksi kuitenkin myös häviäjiä.
9. Digitalisaation lisäksi, toinen merkittävä muutos jakelualan toimintaympäristössä on kaupungistuminen. Kaupungistumisen seurauksena harvaan asutuista alueista tulee entistäkin harvempaan asuttuja. Tämä johtaa kirjekohtaisten jakelukustannuksen nousuun harvaan asutuilla alueilla entisestään.
10. Kaupungistumisen aiheuttamia ongelmia viisipäiväiselle jakelulle voimistaa todennäköisesti myös se, että harvaan asutuilla alueilla asuvat ihmiset demografisista syistä johtuen siirtyvät hitaammin digitaalisten palveluiden pariin kuin kaupungissa asuvat. Tämän seurauksen kysyntä kirjeille tehottomilla alueilla pienenee hitaammin, kuin tehokkailla alueilla.
11. Tilanne on vastaava myös kansainvälisesti. Kiinnostavat verrokkit löytyvät esimerkiksi Tanskasta ja Norjasta, joissa molemmissa jakelutoiminnan sääntelyä on kehitetty tilanteeseen vastaamiseksi.
- a. Tanskan valtio on tukenut Post Danmarkin jakelua suoralla tuella, jonka suuruus pohjautuu Post Danmarkin nettokustannuksiin.
  - b. Norjan valtio on tukenut maan jakelutoimintaa suoran tuen ja huutokauppamekanismin yhdistelmällä. Valtio järjesti tarjoushuutokauppoja tiettyjen jakelualueiden jakelun hoitamisesta, ja osti alueiden jakelun hoitamisen huutokauppojen voittajilta.
12. Molemmissa maissa valtio on lisäksi tehnyt sääntelymuutoksia, joilla on esimerkiksi kevennetty veloitettua jakelutiheyttä tai hintoihin kohdistuvia rajoituksia.

## Postilakiuudistus

13. Kysynnän muutosten lisäksi vuonna 2017 voimaan astunut postilakiuudistus on muuttanut jakelualaa. Postilakiuudistus avasi kirjepostin jakelun kilpailulle.
14. Ennen lakiuudistusta Postilla oli monopoli kirjepostin jakelussa. Postin monopoliasema turvattiin yleispalveluvelvoitteella, joka velvoitti kaikki kirjepostin jakelijat jakamaan samalla hinnalla kaikkiin osoitteisiin Suomessa. Tämä käytännössä esti kilpailijoiden tulon markkinoille.
15. Ennen postilakiuudistusta Posti subventoi tiheästi asuttujen alueiden jakelun tuotolla harvaan asuttujen alueiden jakelua ja toimi subventiosta huolimatta voittoa tuottavasti. Tämän ristisubvention hyötyjiä olivat harvaan asuttujen alueiden asukkaat ja häviäjiä tiheästi asuttujen alueiden asukkaat, jotka maksoivat kirjeistään ylihintaa.
16. Postilakiuudistuksessa yleispalveluvelvoite asetettiin koskemaan ainoastaan sitä yritystä, jolla on parhaat edellytykset suoriutua yleispalveluvelvoitteesta. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että Postin yleispalveluvelvoite säilyy, mutta kilpailijoilla vastaavaa velvoitetta ei ole. Lakimuutoksen vaikutusten sekä toimintaympäristön muutosten seurauksena Posti ei enää pysty subventoimaan epäkannattavien alueiden jakelua, mistä syystä tilanne ei ole kestävä.
17. Huomionarvoista on kuitenkin myös se, että kilpailun avaaminen lisäsi kirjejakelun kilpailua niillä alueilla, joihin uusia yrityksiä saatiin markkinoille. Tämä on todennäköisesti johtanut hintojen laskuun ja siitä seuraavaan kuluttajien hyötymiseen alueilla, joihin kilpailua syntyi. Lakimuutoksen tuomasta kilpailusta ovat hyötäneet tiheästi asutuilla alueiden asukkaat.

## Tavoitteet

18. Yhteiskunnallista sääntelyä suunniteltaessa on tärkeää, että sääntelyn tavoite on riittävän hyvin määritelty. Hyvin määritelty tavoite mahdollistaa vaihtoehtoisten keinojen vertailun.
19. Keskusteluissa ilmi tulleet yhteiskunnalliset tavoitteet ovat:
  - a. Turvata päivittäinen tiedonjako kaikille kansalaisille
  - b. Turvata moniääninen sekä paikallinen tiedontuotanto
20. Työkaluja näiden tavoitteiden saavuttamiseksi vastaavasti ovat:
  - a. Sanomalehden jakaminen kaikkialla viisi kertaa viikossa

b. Maakunnallisten ja paikallisten lehtien tukeminen

21. Asetetut tavoitteet ja keinot kytkeytyvät toisiinsa. Kirjejakelun yhteydessä tehtävä sanomalehden viisipäiväinen jakelu on nykytilanteessa monelle alueellisesti merkittävälle moniäänistä ja paikallista tiedontuotantoa ylläpitävälle lehdelle elinehto.
22. Asetetut tavoitteet ja työkalut myös eroavat toisistaan. On tärkeä huomata, että jakelun ongelmat ovat vain yksi osa mediamarkkinan myllerrystä. Jakeluongelmia suuremmat mediamarkkinan muutokset liittyvät digitaalisten mahdollisuuksien lisääntymiseen ja kuluttajien käytösten muutokseen. Entistä harvempi kuluttaja haluaa enää tyydyttää tiedonnälkänsä (pelkästään) paperilehteä lukemalla, jos vaihtoehtona on digitaalinen väline. Median siirtyessä digitaaliselle alustalle kilpailutilanne on hyvin erilainen kuin perinteisessä paperilehtimarkkinassa. Jakelun kehittämistä pohdittaessa onkin tarkasti harkittava, kuinka tehokas väline viisipäiväinen jakelu on moniäänisen ja paikallisen tiedontuotannon turvaamisen näkökulmasta.
23. Tässä raportissa emme keskity mediamarkkinan muutoksen tuomiin kysymyksiin, vaan otamme annettuna sen, että viisipäiväinen sanomalehtien jakelu halutaan **määräaikaisesti turvata**. Tavoitteen perustelu on se, että merkittävä osa kansalaisista ei käytä digitaalisia palveluita.

## Taloustieteen näkökulma

24. Useimmat todelliset markkinat eivät toimi kuten taloustieteessä selkeästi määritellyt täydellisesti kilpaillut markkinat, vaan kärsivät erilaisista ja –asteisista markkinapuutteista. Julkisen vallan puuttumisella markkinoiden toimintaan pitää olla tavoitteena korjata tai ainakin vähentää jotakin markkinapuutetta. Kirjepostin tapauksessa tämä perustelu on luonnollinen monopoli, tai se, että jollain osamarkkinoilla edes monopoli ei pysty toimimaan kannattavasti.

### Luonnollinen monopoli

25. Kustannukset voidaan jakaa kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin. Kiinteillä kustannuksilla tarkoitetaan sellaisia kustannuksia, jotka eivät muutu tuotannon volyymin muuttuessa. Muuttuvilla kustannuksilla tarkoitetaan kustannuksia, jotka liiketoiminnan harjoittamisesta syntyy jokaista tuotettua yksikköä kohti. On hyvä tiedostaa, että (tarpeeksi) pitkällä aikavälillä kaikki kustannukset ovat muuttuvia.

26. Monopolia kutsutaan luonnolliseksi monopoliksi tilanteessa, jossa kiinteät kustannukset ovat niin korkeat, että markkinoilla voi toimia kannattavasti vain yksi yritys. Toisen yrityksen tuleminen luonnollisen monopolin markkinalle tekisi molempien yritysten toiminnasta kannattamatonta.

27. Luonnollisia monopoleja ovat esimerkiksi:

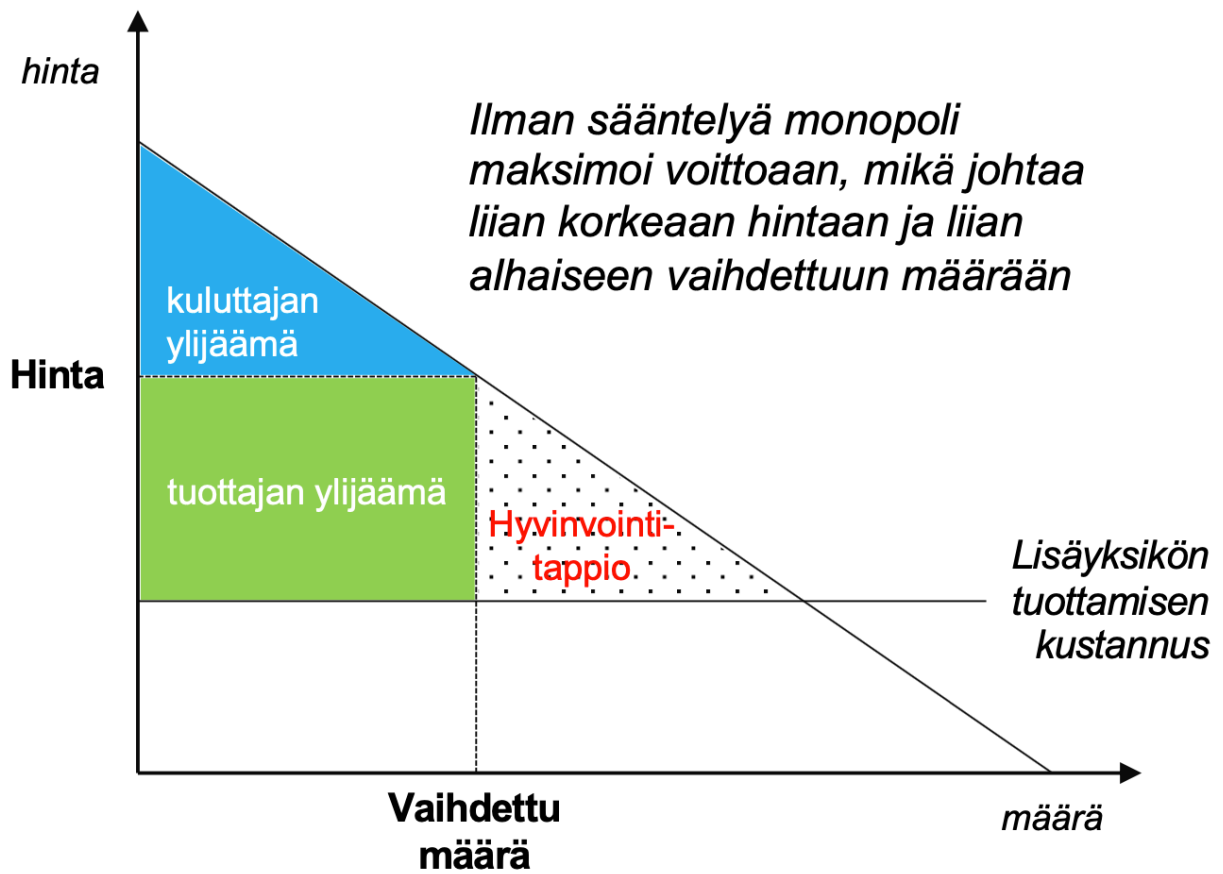
- a. Sähköverkko
- b. Rautatieverkko
- c. Tieverkko
- d. Vesijohtoverkko

28. Monopoliin liittyy aina ongelmia. Näitä ongelmia ovat:

- a. Hinta on liian korkea (tehokkaaseen ratkaisuun verrattuna)
- b. Tuotettu määrä on liian matala (tehokkaaseen ratkaisuun verrattuna)
- c. Monopoliyrityksellä on vähän kannustimia tehostaa omaa toimintaansa pienentämällä toiminnan muuttuvia kustannuksia esimerkiksi innovaatioiden kautta

29. Sääntelemättömän monopolin vaikutukset markkinoilla on esitetty seuraavassa kuvassa. Yhteiskunnan kannalta tehokas hinta-määrä-yhdistelmä löytyy kysyntäkäyrän sekä rajakustannuskäyrän leikkauspisteestä. Sääntelemätön monopoli valitsee liian korkean hinnan (yhteiskunnan kannalta), jolloin myyty määrä on liian alhainen. Tämän seurauksena syntyy menetettyä kuluttajan ylijäämää eli hyvinvointitappiota.

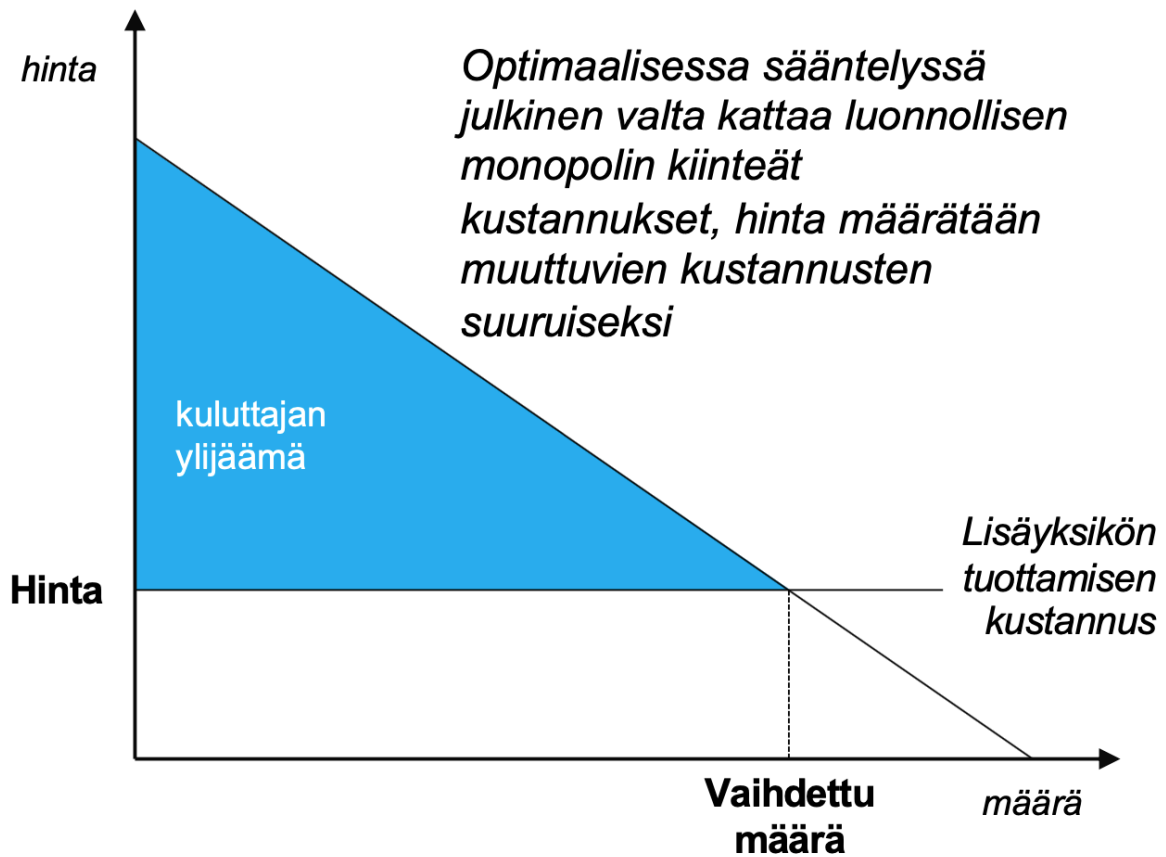
# 1. EI SÄÄNTELYÄ



30. Monopolin optimaalisen sääntelyn vaikutukset on esitetty seuraavassa kuvassa. Optimaalisessa tapauksessa, julkinen valta asettaa hintakaton vastaamaan monopolin rajakustannusta, jolloin saavutetaan tehokas lopputulos. Tässä tapauksessa on huomioitavaa, että yritys tekee tappiota, jos toimintaan liittyy kiinteitä kustannuksia.

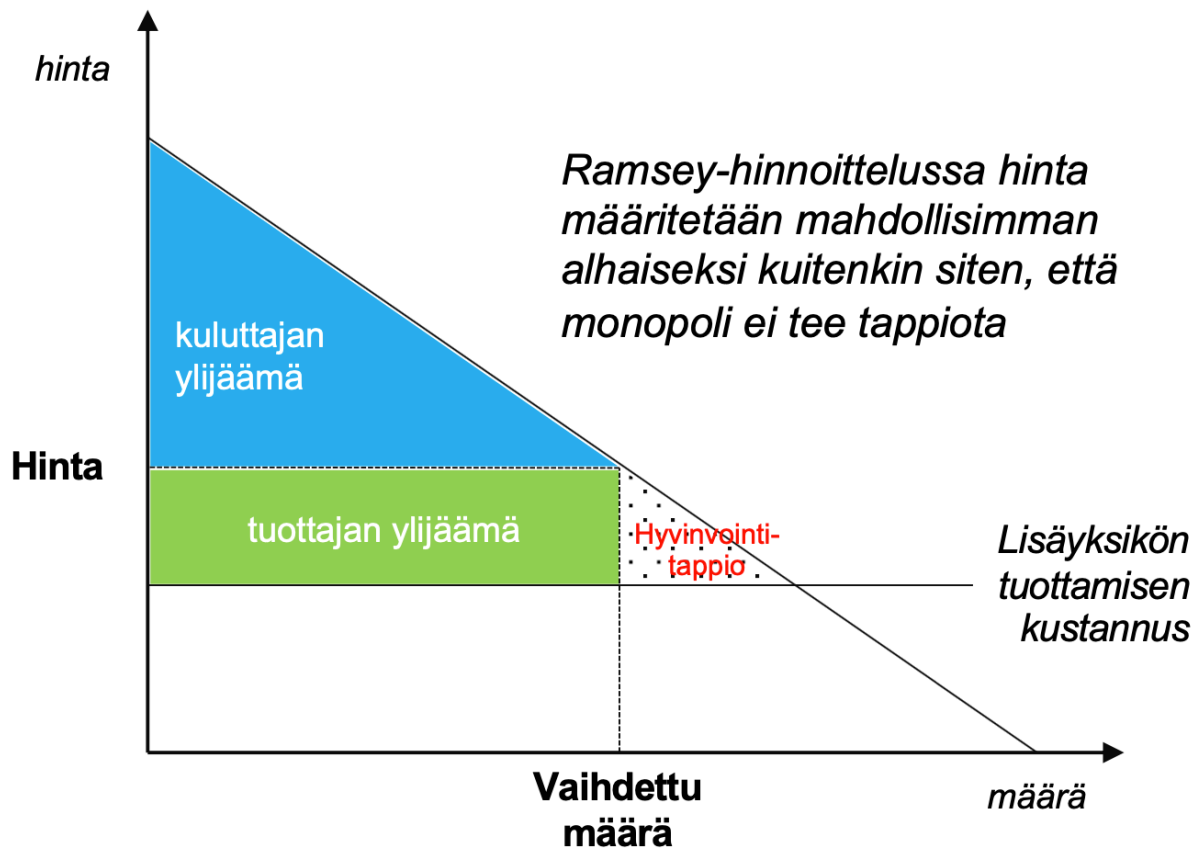


## 2. OPTIMAALINEN SÄÄNTELY



31. Kolmas vaihtoehto monopolin sääntelylle on niin kutsuttu Ramsey-hinnoittelu, jonka vaikutukset on esitetty alla olevassa kuvassa. Ramsey-hinnoittelu perustuu samaan ideaan, kuin ns. optimaalinen sääntely, mutta sillä rajoitteella, että toiminnan tuotoilla on katettava myös kiinteitä kustannuksia tai kiinteiden kustannusten kattamiseksi budjettirajoite on sellainen, että yrityksen on kiinteiden kustannusten kattamisen lisäksi tehtävä voittoa. Hinta on siis rajakustannusta korkeampi, mutta voittoa maksimoivaa monopolihintaa alhaisempi.

### 3. RAMSEY-HINNOITTELU



#### Jakeluliiketoiminnan piirteet

32. Ensimmäinen tarkasteltava toimialan piirre on jako kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin. Viisipäiväisen jakelun kiinteät kustannukset ovat suuret ja muuttuvat kustannukset (suhteessa kiinteisiin) pienet. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että viisipäiväisen jakelun jakeluverkoston rakentamisen ja ylläpidon kustannukset ovat suuret, kun taas yksittäisestä kirjeestä johtuvat lisäkustannukset ovat pienet. Tämä johtaa merkittäviin skaalaetuihin.
33. Toinen tarkasteltava kysymys on markkinoiden rajautuminen, eli millaisia synergioita eri toimintojen välillä on. Jakelussa synergioita on kolmessa ulottuvuudessa:
- Alueelliset synergiat
  - Kirjejakelun ja muun jakelun synergiat
  - Lajittelun ja jakelun keskinäiset synergiat

## Alueelliset erot

34. Viisipäiväisen kirjepostin jakelun kannattavuuden sekä kilpailun näkökulmasta erilaisia toiminta-alueita ovat:
- a. Kilpailullisen markkinan alueet, eli alueet, joilla yli yksi yritystä pystyy toimimaan kannattavasti
  - b. Luonnollisen monopolin alueet, jossa toiminta on kannattavaa, mikäli markkinalla on ainoastaan yksi yritys
  - c. Aina tappiolliset alueet, jossa edes monopoli ei saa toimintaansa kannattavaksi
35. Luokittelua näihin alueisiin ei voida kuitenkin tehdä esimerkiksi pelkästään alueen tiheyttä tarkastelemalla. On hyvinkin mahdollista, että samat alueet eri tavoin kombinoituina voivat olla kilpailullisia, luonnollisia monopoleja ja aina tappiollisia alueita. Alueellisten synergioiden lisäksi alueen kannattavuuteen vaikuttavat muutkin yllä listatut synergiat.
36. Postilakiuudistuksen vaikutuksista voidaan päätellä, että tiheämmin asututuilla alueilla on tilaa kilpailulle. Vastaavasti ne alueet, joille ei ole syntynyt kilpailua ovat pääosin joko luonnollisen monopolin alueita, tai aina tappiollisia alueita eli alueita, joilla yksikään yritys ei voi toimia kannattavasti.

## Ratkaisun valinta

37. Jakelualan toimintaympäristö on muuttunut erilaisista erityisesti digitalisaatioon ja kaupungistumiseen liittyvistä syistä ja 2017 voimaan astuneesta postilakiuudistuksesta johtuen siten, että viisipäiväinen sanomalehtien ei ole enää nykyisen kaltaisella Postin sisäisellä jakelualueiden välillä tapahtuvilla subventioilla perusteltua eikä edes välttämättä taloudellisesti ilman erillistä järjestelyä mahdollista. Mikäli viisipäiväinen sanomalehtien jakelu halutaan koko maassa turvata, on sääntelyä kehitettävä.

## Konseptuaalinen viitekehys

- 38. Taloustieteellisessä tarkastelussa tilanne hahmottuu luonnollisen monopolin sääntelyn ongelmana. Erityispiirteenä tilanteessa on, että osa markkinoista on kilpailullisia ja osa monopolistisia ja näiden markkinoiden välillä on huomattavia synergioita.**
39. Kokonaisratkaisu edellyttää seuraavien kysymysten ratkaisua:

- a. Miten markkinat määritellään ja organisoidaan esimerkiksi alueellisesti ja/tai tuotekohtaisesti?
  - b. Miten monopolialueen jakelu hinnoitellaan?
  - c. Miten mahdolliset tuen tasot määritellään?
40. Tilanteessa tasapainotellaan seuraavien kysymysten välillä:
- a. Kuinka synergiat säilytetään?
  - b. Voidaanko kilpailun luomia kannusteita hyödyntää?
  - c. Kuinka vältetään ongelmat kilpailullisilla markkinoilla?
  - d. Kuinka hallinnollisesti monimutkainen ja vaikea järjestelmä on mielekäs?
41. Erilaiset ratkaisuvaihtoehdot ratkaisevat osan kysymyksistä ja jättävät osan kysymyksistä käsin ratkaistavaksi.
42. Asiaa on hyvä tarkastella kolmen vaihtoehdon kautta:
- a. Postin suora tukeminen muuttuvien kustannusten pohjalta
  - b. Monopolististen jakelualueiden kilpailuttaminen
  - c. Monopolistisen jakelun irrottaminen erilliseksi yhtiöksi

### Postin suora tukeminen

43. Yksi mahdollinen ratkaisu ongelmaan on maksaa Postille yleispalveluvelvoitteen hoitamisesta tappiollisilla jakelualueilla. Maksettavan tuen suuruus määritettäisiin Postin historiallisesta kustannusaineistosta kuitenkin niin, että tämän tarkastelun tekisi Postin ulkopuolinen toimija.
44. Ratkaisun hyvät puolet:
- a. Synergiaedut eri markkinoiden hoitamisesta saadaan hyödynnettyä
  - b. Hallinnollisesti yksinkertainen järjestää
45. Huonot puolet:
- a. Postin kannustin pienentää omia kustannuksia esimerkiksi uusien teknologioiden käyttöönoton kautta on heikko
  - b. Kustannusten tarkka määrittely on haastavaa
  - c. Saattaa vääristää kilpailua kilpailullisilla markkinoilla

### Monopolististen jakelualueiden kilpailuttaminen

46. Toinen vaihtoehto on monopolististen alueiden jakelun määräaikainen kilpailuttaminen siten, että alueelliset synergiat saataisiin mahdollisimman hyvin

hyödynnettyä. Erityisen huolellisesti on mietittävä, miten määritellä kilpailutettavat jakelualueet. Kilpailutuksen kattohintana toimisi Postin suoraa tukemista vastaava hinta.

47. Ratkaisun hyvät puolet:

- a. Jokaiselle jakelualueelle löydetään tehokkain toimija
- b. Toimijoilla on kannustimet toimia mahdollisimman tehokkaasti.

48. Huonot puolet:

- a. Sopivan huutokauppamekanismin löytäminen on haastavaa
- b. Kilpailutettavien alueiden määrittely on haastavaa
- c. Kattohinnan määrittely huutokauppoihin hankalaa
- d. Voidaan menettää synergioita

### Monopolististen alueiden jakelutoiminnan irrottaminen omaksi yhtiöksi

49. Kolmas vaihtoehto on jakaa Postin kilpailullinen toiminta ja jakelutoiminta luonnollisen monopolin alueilla kahdeksi erilliseksi yhtiöksi. Luonnollisen monopolin alueiden yhtiö velvoitettaisiin tarjoamaan palvelua tasa-arvoisesti yhtäläisillä ehdoilla.

50. Ratkaisun hyvät puolet ovat

- a. Jakelukapasiteetti tulee hyödynnettyä verrattain tehokkaasti
- b. Sääntelyongelmat kilpailullisilla markkinoilla vähenevät

51. Huonot puolet:

- a. Luonnollisen monopolin alueilla toimivan yhtiön kannustinongelmat
- b. Synergiaetuja menetetään
- c. Irrotetun yhtiön jakelun hinnoittelu ja/tai tukien määrittäminen haastavaa

### Esimerkki ratkaisuksi

52. Käytännössä paras ratkaisu on mitä todennäköisimmin yhdistelmä eri ratkaisumalleja. Tasapainoisen sääntelyratkaisun löytäminen edellyttää jakeluliiketoiminnan syvällistä ymmärtämistä sekä jakelutoimintaa kuvaavan datan analysointia, jotta eri ratkaisuvaihtoehtojen hyvien ja huonojen puolien vaikutuksien suuruusluokkia voidaan arvioida.

53. Selvityksen tilaaja on pyytänyt työryhmää jäsentämään kaksivaiheista toimintamallia, jossa:

- a. Ensimmäisessä vaiheessa Postille suunnattaisiin kustannuksiin perustuvaa suoraa tukea ja
  - b. Toisessa vaiheessa monopolistiset alueet kilpailutettaisiin avoimessa tarjouskilpailussa.
54. Järjestelyssä nähdään monopolististen alueiden kilpailutus parhaana pitkän aikavälin vaihtoehtona. Selvää on, että kilpailutuksen järjestäminen vaatii perinpohjaista valmistelua niin markkinoiden rajaamisen, kilpailutusmekanismin suunnittelun kuin kattohinnan määrittelyinkin näkökulmasta. Myös markkinoille on tärkeä antaa tietoa kilpailutuksen valmistelusta hyvissä ajoin, jotta kotimaiset ja kansainväliset yritykset saadaan mukaan kilpailuun. Tästä syystä lisäajan hankkimiseksi Postin suoralle tuelle ennen kilpailutuksen järjestämistä voi olla perusteet.
55. Ensimmäisessä vaiheessa on:
- a. Määriteltävä ne alueet, joita pidetään monopolistisina markkinoina
  - b. Määriteltävä Postin kustannusdataa hyödyntäen sopiva aluekohtainen tuki
56. Toisessa vaiheessa on:
- a. Määriteltävä kilpailutettavat alueet. Määrittelyssä on erityisesti pyrittävä ratkaisuun, joka mahdollistaa alueellisten synergioiden hyödyntämisen
  - b. Suunniteltava huutokauppamekanismi. Koska alueelliset synergiat eivät ole selviä, voi olla perusteltua käyttää kombinatorista huutokauppaa, jossa kaikki alueet kilpailutetaan yhtäaikaisesti ja tarjoajilla on mahdollisuus tarjota yksittäisten alueiden lisäksi alueiden yhdistelmistä.
  - c. Määriteltävä kattohinnat. On hyvä huomata, että alueellisten huutokauppojen kattohintoina on perusteltua käyttää Postin kustannusaineistoon nojaavaa suoran tuen kustannusta, jolloin mikäli tarjouksia ei tule, voidaan pitäytyä ensimmäisen vaiheen ratkaisussa.
57. Järjestelyn hyvät puolet ovat pitkällä tähtäimellä samat kuin yllä on kuvattu. Siirtymäajan järjestelyn osalta voidaan lisäksi todeta, että se mahdollistaa kilpailutusten perusteellisen valmistelun. Tämä on hyödyllistä useissa ulottuvuuksissa: kustannuslaskentaa, joka mahdollistaa kattohintojen määrittelyn voidaan kehittää; alue- ja tuotejakoa markkinoihin ehditään kehittää rauhassa; huutokauppamekanismin kehittämiseen tulee lisää aikaa; ja potentiaaliset tarjoajat voivat valmistautua huutokauppoihin.

58. Myös huonot puolet ovat pitkällä tähtäimellä luonnollisesti samat, toki sillä erotuksella, että siirtymäaika mahdollistaa yllä kuvatulla tavalla paremman suunnittelun ja siten odotusarvoisesti paremmat tulemat. Siirtymäajan itsensä huonot puolet ovat samoja kuin yllä on kuvattu ratkaisumallille, jossa postin monopoli on pitkäaikainen ratkaisu. Tämän lisäksi siirtymäaika altistaa järjestelyn vaikuttamisyrityksille.
59. On syytä myös syytä todeta, että siirtymäajan aikana maailma voi muuttua tavalla, joka ajaa ohi ajatellun pitkäaikaisen ratkaisun. Näin voi käydä esimerkiksi teknologisen kehityksen, tai maassamuuton trendien vahvistumisen kautta.