

Konstitutionaalinen näkökulma kilpailuoikeuden hyvinvointiarviointiin

Martti Vihanto

KTT, dosentti

Kirja-arvostelu on julkaistu *Kilpailuoikeudellisessa Vuosikirjassa* 1, Suomen Kilpailuoikeudellinen Yhdistys, Helsinki 2003, s. 215–225. Se perustuu alustukseen Konstituutioklubin tilaisuudessa Turun yliopiston valtio-opin laitoksella 9.12.2002.

Voimassa olevaa lainsäädäntöä voidaan tarkastella sekä positiivisen että normatiivisen (oikeus)taloustieteen menetelmillä. Normatiivisessa kilpailuoikeuden analyysissä pyritään arvioimaan, kuinka ”hyvää” nykyinen kilpailulainsäädäntö on ja, jos siinä ilmenee jotain korjattavaa, miten sitä voitaisiin muuttaa ”paremmaksi”. Tämän artikkelin tavoitteena on hahmotella tavanomaisesta hieman poikkeavaa näkökulmaa kilpailuoikeuden hyvinvointiarviointiin.

Artikkelini innoittaja on Vesa Kanniaisen ja Kalle Määtän toimittama kirja *Taloustieteellinen näkökulma kilpailuoikeuteen* (Kauppakaari, Helsinki 2001, 298 sivua). Toimittajat asettavat alkusanoissaan kirjan tehtäväksi ”luoda katsaus kilpailupolitiikan ja -oikeuden perusteisiin ja periaatteisiin taloustieteellisestä näkökulmasta.” Esitän aluksi oman käsitykseni siitä, mihin kilpailulainsäädännön ja yleensä lakien hyvinvointiarviointi olisi järkevää taloustieteessä perustaa. Kysymys on konstitutionaalisesta taloustieteestä sellaisena kuin esimerkiksi James M. Buchanan sen esittää. Tämän jälkeen tarkastelen kirjassa esitettyjä ajatuksia konstitutionalismiin silmälasien lävitse. Tavanomaisen kirja-arvostelun sijaan pyrin löytämään kirjasta uusia ulottuvuuksia ja antamaan samalla ideoita tulevalle oikeustaloustieteelliselle tutkimustyölle.

Kirjassa on seitsemän artikkelia. Niiden kirjoittajat ovat Helsingin yliopiston kansantaloustieteen professori Vesa Kanniainen (Kilpailupolitiikan taloustiede), Kilpailuviraston erikoistutkija Jussi Pääkkönen (Globalisaatio ja kansainvälinen

kilpailupolitiikka), Joensuun yliopiston oikeustaloustieteen professori Kalle Määttä (Taloustieteen hyödyntäminen kilpailunrajoitusten sallittavuutta arvioitaessa), Oy Karl Fazer Ab:n lakiasianjohtaja Max Oker-Blom ja avustava lakimies Minna Huhtaniska (EU:n sulautuma-asetus ja tapaus Volvo/Scania – oikeustaloustieteellinen arvio), Kilpailuviraston apulaisjohtaja Martti Virtanen (Uusi allianssikapitalismi ja kilpailupolitiikka), Palkansaajien tutkimuslaitoksen vanhempi tutkija Eero Lehto (Pankkien maksupalveluiden kilpailu) ja Helsingin yliopiston kansantaloustieteen laitoksen tutkija Mikko Mustonen (Teknologiayritykset ja kilpailupolitiikka).

Konstitutionaalisen taloustieteen perusteet

Normatiivisessa kilpailuoikeuden analyysissä pyritään siis arvioimaan kilpailulainsäädäntöä ja esittämään siihen korjauksia. Kriteerinä lainmuutoksen hyvyydelle pidetään taloustieteessä hyvinvoinnin lisäystä, jonka lain alaisuudessa elävien kansalaisten odotetaan kokevan. Taloustieteilijät eivät yleensä ota kantaa siihen, mikä olisi hyväksyttävä *status quo* hyvinvointiarvioinnille.

Pareto-kriteerin mukaan lainmuutos on hyväksyttävä, jos ainakin yhden kansalaisen hyvinvointi lisääntyy kenenkään muun hyvinvoinnin vähentymättä. Tällöin kaikkien voidaan odottaa ainakin periaatteessa suostuvan muutokseen. Kriteeriä pidetään yleensä soveltumattomana käytännössä, koska jokaisesta muutoksesta melkein aina joku kärsii. Määttä (s. 96) kertoo esimerkkinä määrähinnoittelun, jolla tuotteen valmistaja kannustaa jälleenmyyjä panostamaan myyntityöhön, opastukseen, jälkihuoltoon ja muihin toimiin. Kun tuotetta ei saa myydä sovittua halvemmalla, houkutus vapaamatkustukseen valmistajan maineella vähenee, ja laiminlyönneistä kiinni jäämisen kustannukset tulevien kauppojen menetyksinä myös kasvavat. Helposti käy niin, että vaikka kilpailunrajoituksen kieltäminen lisäisi hyvinvointia keskimäärin, se vähentää joidenkin yksittäisten kansalaisten hyvinvointia eikä siis täytä Pareto-kriteeriä. Määrähinnoittelun salliminen on tässä lähtöoletus.

Määttä esittää tilalle Kaldor–Hicks -kriteeriä. Sen mukaan riittää, että voittajat pystyvät periaatteessa korvaamaan häviäjien kokeman hyvinvoinnin menetyksen (Posner 1992, s. 13). Kaldor–Hicks -kriteeri on käytännössä ongelmallinen, koska hyödyt ja kustannukset ovat subjektiivisia eikä niitä voida mitata. Etenkin

itävaltalaisessa taloustieteessä korostetaan, että vain taloudenpitäjät itse tietävät, mikä on heidän mielestään hyvää ja tavoittelemisen arvoista (Vihanto 1998, s. 20).

Ongelma voidaan välttää soveltamalla Pareto-kriteeriä konkreettisten tapausten sijasta abstraktien periaatteiden tasolla. Esimerkkitapauksessa ei siis pyritä selvittämään, pitäisikö määrähinnoittelu kieltää kyseisessä tapauksessa, vaan onko kieltö perusteltua *yleistää* kaikkiin vastaaviin tapauksiin. Kansalaiset saattavat hyväksyä tällaisen yleisen periaatteen, jos he odottavat olevansa voittajia useimmissa vastaavissa tapauksissa. Sopusynty, kun kukaan ei pysty tietämään ennakolta tarkasti, millaisissa konkreettisissa tapauksissa periaatetta tullaan soveltamaan, millä puolella itse kukin on kulloinkin, ja millaisia vaikutuksia periaatteella on pitkällä tähtäyksellä omaan hyvinvointiin. Yhteisymmärrykseen pääsemistä vauhdittaa tieto siitä, että laihakin sopusynty on tyhjää parempi. Ihanteellisessa tilanteessa kaikki ovat yhtä paksun ”epävarmuuden verhon” takana ja joutuvat toimimaan yhteisen etunsa mukaisella tavalla. Tämä on konstitutionaalisen taloustieteen ydinajatus (Buchanan 1987, s. 248).

Kilpailuoikeuden periaatteiden voidaan ajatella syntyvän kuvitteellisessa yhteiskuntasopimuksessa. Yksimielisyys on siinä lain hyväksyttävyyden välttämätön edellytys. Yhteiskuntasopimuksessa syntyviä lakeja arvioidaan siis täsmälleen samalla kriteerillä kuin konkreettisempia sopimuksia, joita taloudenpitäjät tekevät lakien alaisuudessa keskenään. Sopimuksen ehtojen hyväksyminen paljastaa, että niiden täytyy näyttää osapuolista edullisilta. Esimerkiksi yksinmyyntisopimuksia voidaan pitää tehokkaina ”yksinkertaisesti siksi, että jälleenmyyjät ovat niihin vapaaehtoisesti sitoutuneet” (Määttä s. 127).

Vapaaehtoisesti tehdyt sopimukset tuottavat kaikilla tasoilla oikeudenmukaisia tuloksia siinä mielessä, että kansalaisten tahto toteutuu niissä ainakin epäsuorasti. Jos kansalaiset haluavat edistää kilpailulainsäädännöllä tehokkuutta, kuten Suomessa näyttää olevan asian laita, tehokkuuden tavoittelu on tässä tarkoitetulla tavalla oikeudenmukaista. Esimerkiksi työpaikkojen suojeleminen muutoksilta tehokkuuden kustannuksella olisi lain vastaista ja samalla epäoikeudenmukaista.

Yhteiskuntasopimuksessa on mahdollista sopia vain kilpailuoikeuden yleisistä suuntaviivoista. Yksityiskohdista joudutaan päättämään myöhemmin edustuksellisen demokratian periaatteiden mukaan yksinkertaisella tai jollain muulla enemmistöperiaatteella. Jean-Jacques Rousseau (1762, s. 51) ilmaisee asian

seuraavasti: ”Enemmistöäänestyksen laki perustuu itsekin sopimukseen ja edellyttää ainakin kerran yksimielisyyttä.”

Kansalaisten asia on ratkaista, millaisiin kilpailuoikeuden periaatteisiin he katsovat voivansa suostua. Hyvinvointitaloustieteen ensimmäinen tehtävä on auttaa kansalaisia löytämään periaatteita, jotka ovat yhtaikaa hyödyllisiä ja ainakin teoriassa yksimielisesti hyväksyttävissä. Tässä tehtävässä puhtaan markkinatalouden ideaalityyppi on suureksi avuksi. Sen oikeusperiaatteet ovat enimmäkseen prominentteja eli ne vaikuttavat jotenkin itsestään selviltä ja luonnollisilta heti, kun joku keksii niitä ehdottaa (Vihanto 1996, s. 85). Prominenssi edistää merkittäväällä tavalla konsensukseen pääsemistä. Markkinatalouden oikeusjärjestelmä perustuu yksityisomistuksen ja sopimusvapauden periaatteille.

Prominenssi edistää sopimukseen pääsemistä muulloinkin kuin laeista sovittaessa. Tehdessään sopimusta markkinoiden jakamisesta yritykset voivat käyttää valtioiden rajoja luonnollisena jakoperiaatteena. Implisiittisessä hintakartellissa maksimimäärähinnasta tahtoo muodostua yleisesti käytössä oleva hintataso.

Markkinatalouden oikeusjärjestelmä voi tuottaa tehottomia tuloksia silloinkin, kun kansalaiset hyväksyvät sen yksimielisesti. Hyvinvointitaloustieteen toinen tehtävä on tutkia, millaisissa tilanteissa markkinoilla on taipumus epäonnistua, ja milloin siis tarjoutuu erityisen hyvä tilaisuus saada aikaan kaikkia hyödyttäviä muutoksia lakeihin. Lopullinen päätös jää aina kansalaisten itsensä harkittavaksi. Tavoitteena oleva arvon luominen ikään kuin tyhjästä voi koitua kuluttajien mutta yhtä hyvin keiden tahansa muiden hyväksi.

Kansalaisilla on markkinatalouden hyvyttä arvioidessaan melkoisella varmuudella muitakin kriteereitä kuin tehokkuus. Esimerkiksi monopolien perimiä korkeita hintoja saatetaan pitää epäoikeudenmukaisina, vaikka oikeus monopolihinnoitteluun kannustaisi yrityksiä tulevaisuudessa innovointiin ja markkinoiden dynaamisen tehokkuuden parantamiseen. Ihmiset eivät tarkoita tässä oikeudenmukaisuudella välttämättä ollenkaan tulonjaon tasaisuutta tai muuta tasa-arvoisuutta markkinaprosessin lopputuloksissa (Lande 1989, s. 637). Markkinoilla on itsesääntöistä taipumusta poistaa epäoikeudenmukaisuutta. Jos ostajat pitävät monopolituotteen hinnoittelua kohtuuttomana ja kieltäytyvät ostamasta sitä, monopolin etujen mukaista on alentaa hintaa (Rabin 1998, s. 16). Sisäinen motivaatio on toinen syy myydä halvalla.

Sopimuskustannukset ja niitä alentavat hallintainstituutiot

Coasen teoreemasta seuraa, että markkinaprosessi tuottaa tehokkaita tuloksia, jos valtiovalta voimaansaattaa markkinatalouden oikeusperiaatteet eikä sopimuskustannuksia ole. Teoreema on mielekäs vain rajoittumattoman rationaalisuuden kuvitteellisissa oloissa (Korobkin ja Ulen 2000, s. 1109). Myös tiedon ja tiedonkäsittelyn ollessa rajoittunutta sillä on heuristista käyttöarvoa. Markkinat epäonnistuvat sanotun perusteella, jos valtiovalta ei huolehdi tehtävästään ja laiminlyö yksityisomaisuuden suojelemisen poliittisten eturyhmien painostuksesta, voimavarojen puutteesta tai muista syistä johtuen. Seuraavassa keskityn vain sopimuskustannuksiin markkinoiden tehottomuuden selityksenä.

Sopimuskustannukset ovat sopimusten toteuttamiseen liittyviä kustannuksia. Ne voidaan luokitella syntymisensä tyypillisessä järjestyksessä yhteydenotto-, seulonta-, neuvottelu-, toimeenpano-, valvonta- ja voimaansaattamiskustannuksiin (Vihanto 2002, s. 150–152). Sopimuskustannukset aiheuttavat tehottomuutta markkinoilla, mutta yrittäjät kehittelevät myös kaiken aikaa nerokkaita keinoja niiden vähentämiseksi. Sopimuskustannusten hallitsemisesta voi kehittyä joillakin toimialoilla yrityksen ydinkyvykkyys (*core capability*). Pankkien on esimerkiksi kyettävä pitämään maksujen siirrosta syntyvät toimeenpanokustannukset niin pieninä kuin mahdollista toimivan maksuverkon avulla (Lehto s. 258). Kilpailuoikeuden kannalta tällaiset hallintainstituutiot ovat haasteellisia. Pintapuolisesti katsottuna ne usein näyttävät kilpailunrajoituksilta, vaikka ne tosiasiaassa laajentaisivat vaihdantaa ja lisäisivät näin kilpailua (Vihanto 1991, s. 13). Kanniaisen ja Määtän toimittaman kirjan kirjoittajat ovat hyvin selvillä asian kaksitahoisuudesta.

Yhtenäinen tarjoustuotteiden hinnoittelu vähittäiskauppaketjun yhteismarkkinoinnissa näyttää hintakartellilta. Järjestelyn tavoitteena voi kuitenkin olla ensisijassa yhteydenottokustannusten alentaminen. Tavaramerkit vaikeuttavat alalletuloa, mutta edistävät toisaalta kilpailua vähentäessään seulonta- ja voimaansaattamiskustannuksia. Tulevien kauppojen menetyksen pelko nimittäin kannustaa tavaramerkin omistajaa vaalimaan mainettaan ja toimimaan sovitulla tavalla. Jälleenmyyjien huolellinen valinta ja kannustinsopimusten tekeminen näiden kanssa ovat keinoja maineen säilyttämiseksi. Vaikka kilpailu joissakin muodoissaan vähenee, se lisääntyy toisissa ja todennäköisesti kasvaa kaiken kaikkiaan (Demsetz

1992, s. 216). Rekisteröidyt tavaramerkit ovat omistajiensa yksityisomaisuutta, ja valtiovallan tehtävänä on niiden suojaaminen luvattomalta käytöltä. Erityisistä syistä voidaan harkita myös joidenkin yleisnimien kuten koulutetun kiropraktikon ammattinimikkeen suojaamista (Vihanto 1996, s. 89).

Mainonta on keino alentaa paitsi yhteydenotto- myös seulontakustannuksia. Ostajat tulkitsevat erityisesti ylimainonnan signaaliksi aikomuksesta noudattaa sopimuksen ehtoja (Kanniainen s. 11). Tuotannon vertikaalinen integraatio joko eteen- tai taaksepäin tai kumpaankin suuntaan yrityskaupan avulla voi olla välttämätöntä, jos erikoistuneen pääoman käyttö aiheuttaa ylivoimaisia neuvottelu- ja voimaansaattamiskustannuksia alihankintasopimuksissa (Williamson 1998, s. 38). Tarvittava luottamus saadaan vaihtoehtoisesti ehkä aikaan syvään ja vastavuoroiseen yhteistyöhön perustuvilla kumppanuussuhteilla (Virtanen s. 219). Sitominen on joskus tehokkain keino kannustaa asiakkaat sovitun laatuisten oheistuotteiden käyttöön ja vähentää näin valvontakustannuksia takuusopimuksissa (Määttä s. 133).

Sopimuskustannukset haittaavat myös kilpailunrajoitussopimusten toteuttamista. Hintakartellissa merkittävimpiä ovat yleensä valvontakustannukset. Toisaalta voidaan järkeillä, että sopimuskustannukset estävät kilpailunrajoitusten aiheuttamien tehokkuustappioiden poistamista. Jos sopimuskustannuksia ei olisi, ostajat pystyisivät neuvottelemaan kartellin kanssa hintadiskriminoinnin käyttöönotosta ja luomaan näin kannustimia tuotannon lisäämiseksi. Lopputulosta voidaan pitää epärealistista vaikka se olisikin tehokas. Verkkokaupassa hintojen läpinäkyvyyden vaikutus kilpailuun on epäselvä, sillä se vähentää yhteydenottokustannuksia mutta samalla edistää hintakartelleja vähentämällä niiden valvontakustannuksia (Stenbacka 2001, s. 95).

Markkinaprosessin perusteellinen ymmärtäminen edellyttää sopimusten toteuttamiseen väistämättä liittyvien tiedon ja tiedonkäsittelyn rajoitteiden huomioon ottamista (Slater ja Spencer 2000, s. 69). Paremman käsitteen puuttuessa sopimuskustannuksia tällaisessa laajassa mielessä voitaisiin kutsua dynaamisiksi sopimuskustannuksiksi (Langlois ja Robertson 1995, s. 35). Tarkastelen rajoittuneen rationaalisuuden merkitystä kilpailuoikeudessa seuraavaksi.

Tiedon ja tiedonkäsittelyn rajoitteet

Taloudenpitäjillä on usein varsin puutteellinen tietämys päätöksiinsä vaikuttavista asioista ja myös hyvin rajoittunut kyky käsitellä tietämystään. Kuluttajat eivät tunne itsekään omia preferenssejään (Kanniainen s. 14), yritykset eivät osaa laskea saalistushinnoittelun vaikutuksia tulevaan kannattavuuteensa (Määttä s. 147), kilpailijoiden kyvykkyksiä ei kyetä kopioimaan (Virtanen s. 232), eikä nykyisten laitteiden yhteensopivuutta uusien sukupolvien laitteiden tai järjestelmien kanssa pystytä ennustamaan (Mustonen s. 287).

Rajoittuneesti rationaaliseksi kutsutaan taloustieteessä taloudenpitäjää, joka ei pysty tietonsa ja tiedonkäsittelynsä rajoitteiden vuoksi valitsemaan parasta vaihtoehtoa eli optimoimaan, mutta joka kuitenkin *pyrkii* tekemään järkeviä päätöksiä. Taloudenpitäjien käyttäytyminen on rajoitteiden vuoksi heuristista (Vihanto 2002, s. 156). Heuristiikkojen avulla on mahdollista päästä todellisuuden olosuhteissa erittäin hyviin tuloksiin. Niihin on psykologisessa taloustieteessä havaittu toisaalta liittyvän systemaattisia virheitä (Rabin 1998, s. 24). Tällaiset anomaliat osaltaan selittävät, miksi uudet tuotantomenetelmät näyttävät jälkeensä itsestään selviltä, kartellit ovat joskus yllättävän pysyviä, ja puuttuminen vähäisiinkin kilpailunrajoituksiin on lainkuuliaisuuden kannalta tarpeellista. Anomaliat ja niiden vaikutukset on otettava oikeustaloustieteessä tarkoin huomioon (Korobkin ja Ulen 2000, s. 1085).

Myös kilpailuviranomaisten päätöksenteko on heuristista. Kirjassa mainitaan muun muassa *20 prosentin sääntö* eksklusiivijärjestelyjen (Määttä s. 128) ja *Areeda-Turner -sääntö* saalistushinnoittelun (Määttä s. 143) arvioinnissa. Heuristiikat ovat käytännössä monisyisempiä, niihin vaikuttavat kunkin päätöstilanteen yksityiskohdat, ja niitä on vaikea pukea sanoiksi.

Markkinatalouden suorituskyky perustuu sen ominaisuuteen antaa piirissään toimiville mahdollisuuksia ja kannustimia löytää, hyödyntää ja levittää arvokasta tietoa. Markkinaprosessia tarvitaan erityisesti sellaisen tiedon löytämiseksi, jota kukaan ei osaa muuten erikoisesti etsiä tai kaivata (Hayek 1968, s. 10). Yrittäjien valppaus löytää hyödyllistä mutta vielä hyödyntämätöntä tietoa on markkinatalouden dynaamisen tehokkuuden elinehto. Yrittäjyys voidaan jakaa käsitteellisesti koordinoivaan ja innovatiiviseen yrittäjyyteen, joista edellinen on jo olemassa olevan

ja jälkimmäinen kokonaan uuden tiedon etsimistä. Käytännössä näitä ei ole juurikaan mahdollista eikä edes tarpeen erottaa toisistaan (Vihanto 2000, s. 43).

Yrittäjyyden ansiosta markkinoiden toimintaa voidaan luonnehtia avoimena ja suuressa määrin spontaanina evoluutioprosessina. Muuntelu ja valinta ovat samaan tapaan kuin biologisessa evoluutiossa olennaisia elementtejä. Taloudellisessa evoluutiossa kilpailu saa lukemattomia muitakin muotoja kuin pelkkiä hinnanalennuksia (Määttä s. 94), tasapainottumisprosessin aikana samaa hyödykettä myydään eri ostajille luonnostaan eri hintaan (Määttä s. 102), ja määrättömästi muita staattisen teorian valossa vaikeasti ymmärrettäviä ilmiöitä esiintyy (Vihanto 1991, s. 9). Verkostoyhteistyö on merkittävä keino luoda uutta tietoa ja kehittää dynaamisia kyvykkyyksiä siihen osallistuvissa yrityksissä (Virtanen s. 215). Liian varhainen standardien vakiintuminen saattaa merkitä pidemmän aikavälin näkökulmasta epäedullisia lukkiutumia ja myös estää kilpailevien tuotteiden innovointia (Mustonen s. 291).

Kilpailuprosessin dynaamisesta luonteesta johtuen pyrkimykset jarruttaa sen toimintaa kilpailunrajoituksilla jäävät usein tilapäisiksi. Alalla jo olevien yritysten markkinavoima houkuttelee alalle uusia yrityksiä, kunhan potentiaaliset kilpailijat havaitsevat voitonmahdollisuudet (Määttä s. 66). Määräavässä markkina-asemassa olevien yritysten asiakkaat siirtyvät ostamaan korvaavia halvempia hyödykkeitä sitä mukaa kuin aikaa kuluu ja virheistä ehditään oppia (Määttä s. 69).

Monissa tapauksissa kilpailunrajoitukset ovat tiedollisten ja kognitiivisten rajoitteiden vuoksi välttämättömiä kannattavalle liiketoiminnalle. Suuria kehittämistä tai muita investointeja ei uskalleta tehdä, ellei tuotannon tulevia voittoja pystytä varmistamaan hintakartellilla tai jollain muulla keinolla (Määttä s. 111). Tutkimus- ja kehittämistoimintaa ei kannata edes aloittaa, ellei päällekkäisyyksien estämistä, teknologian siirtoa ja täydentävien taitojen saatavuutta kyetä varmistamaan pitkäaikaisilla allianssisopimuksilla (Jorde ja Teece 1990, s. 83). Koulutettuja työntekijöitä ei ole viisasta palkata, jos nämä saavat irtisanoutumisen jälkeen vapaasti perustaa kilpailevia yrityksiä. Vakaan markkina-aseman luoma turvallisuus voi olla edellytys sellaiselle luovalle joutilaisuudelle, joka toimii kasvualustana todella uusille ajattelutavoille. Epäsymmetrisen informaation markkinoilla liian raju kilpailu johtaa tehottomuuteen, kun yritykset tinkivät laadusta ja seulontakustannukset vaikeuttavat sen havaitsemista (Kanniainen s. 4). Ongelmaan törmätään myös julkisessa taloudessa, kun terveydenhuollon ja muiden julkisten palvelujen tuottajia

kilpailutetaan tilaaja–tuottaja -mallin mukaisesti. Ylenmääräiseen kilpailun ihannointiin ja kilpailuoptimismiin näyttää olevan perusteltua suhtautua kriittisesti.

Tässä karkeasti hahmoteltu markkinoiden dynaaminen teoria antaa muistakin syistä aihetta pitää arveluttavana liian kunnianhimoiseen kilpailulainsäädäntöön pyrkimistä. Tulkinnanvarainen lainsäädäntö vähentää oikeusvarmuutta ja hankaloittaa yritysten entisestäänkin vaikeaa tulevaisuuden suunnittelua. Samalla yrittäjille tarjoutuu loputtomia mahdollisuuksia löytää keinoja säädösten kiertämiseksi tai välttämiseksi. Vaivaa nähdään viranomaisten tarkkailemien järjestelyjen korvaamiseksi joillakin toisilla. Ponnisteluja tuhlataan poliittiseen yrittäjyyteen säädösten ja tulkintojen muuttamiseksi omien ryhmäetujen kannalta edullisiksi (Shughart 1996, s. 224). Kotimaiset yritykset organisoituvat eturyhmiksi tuontikilpailua vastaan erityisesti tullien poistuessa onnistuneen kauppapolitiikan seurauksena (Pääkkönen s. 22). Huomio suuntautuu siis voitonetsinnän sijasta edunsaalistukseen.

Kilpailuviranomaisilla on tiedon ja tiedonkäsittelyn rajoitteista johtuen vaikeuksia päättää luotettavasti, milloin kilpailunrajoitus on ja milloin se taas ei ole tehokkuutta edistävä. Tuotantokustannusten arviointi on hankalaa. Poikkeuslupahakemusten käsittely on hidasta ja lopputulokset sattumanvaraista. Oker-Blom ja Huhtaniska (s. 191) viittaavat tämän kaltaisiin tieto-ongelmiin oikeustapauksessa, jossa relevantteja bussimarkkinoita määritellessään Euroopan unionin komissio ”on ollut taipuvainen ajattelemaan mannereurooppalaisesti eikä pohjoismaisia olosuhteita huomioon ottaen.” Virheet eivät suinkaan johdu pelkästään tai edes pääosin epäsymmetrisestä informaatiosta eli tiedon opportunistisesta salaamisesta. Todistustaakan siirtäminen yrityksille ei silloin tuo ratkaisua ongelmaan.

Markkinaprosessin dynaamisuuden antamat valtavat haasteet kilpailuviranomaisten työlle tulevat kirjassa hyvin selvästi ja monipuolisesti esille. Kilpailunrajoituksiin puuttuminen kansantalouden tehokkuuden kannalta järkevällä tavalla on erityisen vaikeaa toimialoilla, joilla teknologinen innovaatiotoiminta on voimakasta ja jatkuvaa, polkuriippuvuutta aiheuttavia standardeja syntyy runsaasti, tuotteita on paljon, ne ovat asiakaskohtaisesti räätälöityjä ja ne vanhenevat nopeasti, tuotannossa on suuret mittakaavaedut, ja verkostovaikutukset ovat merkittäviä (Virtanen s. 206–207). Innovaatiotoiminnan tulevia hyötyjä on jo määritelmän vuoksi mahdotonta tietää tarkasti edes teoriassa (Virtanen s. 237). Yhtä ylivoimaista on yrittää arvioida järjestelyjä, joita yritykset ottavat tuon toiminnan onnistumiseksi

käyttöön (Audretsch, Baumol ja Burke 2001, s. 622). Vielä suurempaa mielikuvitusta todennäköisesti tarvitaan sen ennustamiseksi, miten järjestelyjen kieltäminen vaikuttaa kilpailuprosessin tulevaan kulkuun.

Hyviä kilpailuoikeuden periaatteita voidaan käytännössä löytää vain vähitellen kokemuksen karttuessa. Yhteiskuntasopimuksessa sovittavan konstituution olisi luotava tälle löytämisprosessille suotuisat edellytykset (Vihanto 1999, s. 14). Yhteiskuntasopimus on itsessään prosessi, jonka kuluessa kansalaiset oppivat tuntemaan omia ja toistensa arvoja. Konkreettisempaa tietoa sovittujen periaatteiden vaikutuksista saadaan käytännön tuomioistuintyössä (Vihanto 1996, s. 86). Suomessa tämä tarkoittaa nykyään markkinaoikeuden päätöksiä sekä Kilpailuviraston ratkaisuja. Tärkeä uuden tiedon lähde on muiden maiden kokemukset omasta kilpailulainsäädännöstään. Kilpailuoikeudessa on hyvä olla eroja maiden välillä, jotta oikeudelliselle evoluutiolle välttämätöntä muuntelua pääsee tapahtumaan. Vertailukohtia saadaan esimerkiksi siitä, missä määrin hyvin tiukat kilpailulait saavat yritykset epäilemään luottamuksen puutetta ja vesittyvät syrjäyttämällä sisäistä motivaatiota (Frey 1997, s. 1046).

Uuden lain astuessa voimaan kilpailuviranomaisten ratkaisut ovat aluksi luonnostaan kokeilevia. Joustava tapauskohtainen harkinta on niille ominaista. Ajan kuluessa aktiivinen kilpailupolitiikka saa tehdä tilaa kaavamaisemmalle kieltoperiaatteen soveltamiselle ja muulle *ex post* -tyyppiselle lainkäytölle. Kilpailunrajoituksia arvioidaan silloin *per se* niiden muodon enemmänkin kuin vaikutusten perusteella. Yritysten ja virkamiesten moraalista sekä oikeustaloustieteellisen tutkimustiedon laadusta riippuu, paljonko kansalaiset ovat halukkaita luovuttamaan harkintavaltaa kilpailulakien soveltamisessa. Kiellon piiriin tulevat lopulta ehkä vain alastomat kilpailunrajoitukset (Vihanto 1996, s. 81). Niidenkin selvittämisessä riittää haasteita.

Taloudellisen analyysin luonne

Kansantaloustiede tutkii hyvin monimutkaisia yhteiskunnallisia ilmiöitä. Luonnontieteiden kokeellinen menetelmä ei sovellu niiden tutkimiseen, ja taloustieteilijät joutuvat tyytymään ajatuskokeiden käyttöön. Ideana niissä on tarkastella yhtä tai enintään muutamaa näkökohtaa kerrallaan, ja rakentaa kunkin

ajatuskokeen ympärille valaiseva teoreettinen ”malli”. Itsehavainnointi on mallien kehittämisessä keskeinen menetelmä (Vihanto 1999, s. 10). Hyvät talusteoreettiset mallit eivät useinkaan ole matemaattisia.

Taloustieteen tehtävä on esimerkiksi löytää vastaus siihen, pitäisikö horisontaaliset hintakartellit kieltää. Tavanomainen menettelytapa on kerätä ”muistilistaa” näkökohdista, joita voidaan esittää kiellon puolesta ja sitä vastaan. Lopullista ratkaisua kiellon suotavuudesta ei pystytä tekemään tieteellisin perustein. Se jää soveltajien tehtäväksi kokemuseräisen tiedon, terveen järjen ja yleensä enimmäkseen subjektiivisen intuition pohjalta. Taloustiede voi auttaa tässä eri näkökohtien määrällisessä punnitsemisessa tuottamalla empiiristä tutkimustietoa kartelleista. Osallistuva havainnointi ja tapaustutkimus ovat keskeisiä menetelmiä. Aikutlaatuinen esimerkki jälkimmäisestä on yhdysvaltalainen tutkimus, jossa tarkastellaan erään toimialayhdistyksen epävirallisia kokousmuistioita 1920- ja 1930-lukujen vaihteesta (Genesove ja Mullin 2001). Ekonometriset menetelmät ovat joskus käyttökelpoisia. Kaiken kaikkiaan on kysymys enemmän taiteesta kuin tieteestä.

Määttä (s. 156–160) esittää (oikeus)taloustieteellisen analyysin luonteesta hyvin samanlaisen tulkinnan. Kanniainen (s. 2) toteaa, että kilpailupolitiikka ei ole helppo taiteen laji. Jotta kilpailuoikeutta pystytään tulevaisuudessa kehittämään olosuhteiden muutosten mukaisesti ja soveltamaan kansantalouden kannalta parhaalla tavalla, jatkuvaa työtä tarvitaan Suomessa sekä teoreettisen että empiirisen tutkimuksen alueella. Kanniaisen ja Määttän toimittama kirja antaa siihen erinomaista pohjaa. Kirjan artikkeleissa yhdistyy esimerkillisellä tavalla sellainen talusteorian ja reaali maailman instituutioiden tuntemus, johon toivoisin jokaisen kansantaloutta tutkivan omassa työssään pyrkivän.

Lähteet

Audretsch, David B., William J. Baumol ja Andrew E. Burke (2001): Competition Policy in Dynamic Markets. *International Journal of Industrial Organization* 19(5), 613–634.

Buchanan, James M. (1987): The Constitution of Economic Policy. Nobel Memorial Lecture. *American Economic Review* 77(3), 243–250.

Demsetz, Harold (1992): How Many Cheers for Antitrust's 100 Years? *Economic Inquiry* 30(2), 207–217.

Frey, Bruno S. (1997): A Constitution for Knaves Crowds out Civic Virtues. *Economic Journal* 107, 1043–1053.

Genesove, David ja Wallace P. Mullin (2001): Rules, Communication, and Collusion: Narrative Evidence from the Sugar Institute Case. *American Economic Review* 91(3), 379–398.

Hayek, F. A. (1968): Competition as a Discovery Procedure, känt. Marcellus S. Snow. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 5(3), 2002, 9–23

Jorde, Thomas M. ja David J. Teece (1990): Innovation and Cooperation: Implications for Competition and Antitrust. *Journal of Economic Perspectives* 4(3), 75–96.

Korobkin, Russell B. ja Thomas S. Ulen (2000): Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics. *California Law Review* 88(4), 1051–1144.

Lande, Robert H. (1989): Chicago's False Foundation: Wealth Transfers (Not Just Efficiency) Should Guide Antitrust. *Antitrust Law Journal* 58, 631–644.

- Langlois, Richard N. ja Paul L. Robertson (1995): *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*. Routledge, London.
- Posner, Richard A. (1992): *Economic Analysis of Law*, 4. painos. Little, Brown and Co., Boston (1. painos 1972).
- Rabin, Matthew (1998): Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature* 36(1), 11–46.
- Rousseau, Jean-Jacques (1762): *Yhteiskuntasopimuksesta eli valtio-oikeuden johtavat aatteet*, käänt. J. V. Lehtonen. Karisto, Hämeenlinna 1998.
- Shughart, William F., II (1996): Monopoly and the Problem of the Economists. *Managerial and Decision Economics* 17(2), 217–230.
- Slater, Gary ja David A. Spencer (2000): The Uncertain Foundations of Transaction Cost Economics. *Journal of Economic Issues* 34(1), 61–87.
- Stenbacka, Rune (2001): Kilpailustrategiat ja -politiikka uudessa informaatiotaloudessa. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 97(1), 88–96.
- Vihanto, Martti (1991): Kilpailupolitiikka ja itävaltalainen talousteoria. *Kilpailuviraston vuosikirja* 1991, s. 7–20.
- Vihanto, Martti (1996): Kilpailupolitiikan säännöt talouden evoluutioteoriassa. Julkaisussa: *Puheenvuoroja kilpailusta*, toim. Jussi Kojamo. Kilpailuvirasto, Helsinki, s. 76–94.
- Vihanto, Martti (1998): Lakien arviointi itävaltalaisessa hyvinvointitaloustieteessä. *Hallinnon Tutkimus* 17(1), 20–24.
- Vihanto, Martti (1999): Social Contract and Introspection. A Proposal for an Austrian Welfare Economics. *Review of Austrian Economics* 12(1), 5–24.

Vihanto, Martti (2000): Tasapaino-oletus ja vapauden väheksyntä taloustieteessä. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 96(1), 39–47.

Vihanto, Martti (2002): Costs of Contracting, Psychology of Entrepreneurship and Capabilities of Firms. Kirjassa: *Entrepreneurship and the Firm. Austrian Perspectives on Economic Organization*, toim. Nicolai J. Foss ja Peter G. Klein. Edward Elgar, Cheltenham, s. 147–172.

Williamson, Oliver E. (1998): Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed. *De Economist* 146(1), 23–58.