

# Johtolangatonta keskustelua: tunne ja järki huutokauppakeskustelussa\*

Pertti Haaparanta  
*Professori*

Helsingin kauppakorkeakoulu

Mikko Puhakka  
*Professori*

Oulun yliopisto

## 1. Johdanto

Liikenne- ja viestintäministeriö myönsi 18.3.1999 toimiluvat neljälle yritykselle rakentaa kolmannen sukupolven (ns. UMTS) matkaviestintäverkot Suomeen.<sup>1</sup> Suomi oli ensimmäinen maa, joka jakoi luvat. Monissa muissa Euroopan maissa päädyttiin jakamaan vastaavat luvat huutokaupoilla eikä ”kauneuskilpailulla” kuten meillä. Huutokauppojen eksakti menettely vaihteli maittäin. Siksi myös huutokauppa-maksut erosivat maittäin huomattavasti. Esimerkiksi Alankomaissa luvan voittaneet yritykset maksoivat niistä 169 euroa ko. maan asukasta kohden ja Saksassa ja Britanniassa yli 600 euroa.<sup>2</sup>

Suomen kauneuskilpailussa etusijalle ilmoitettiin asetettaviksi ne yritykset, ”joiden toimin-

ta edistää parhaiten telemarkkinalakiin kirjat-  
tuja televiestinnän tavoitteita” (Liikenne- ja  
viestintäministeriön tiedote 14.12.1998). Näis-  
sä tavoitteissa korostuu mm. vaatimus palve-  
luiden alueellisesta kattavuudesta. On siis sel-  
vää, että liikenne- ja viestintäministeriön virka-  
miehillä oli huomattavan vapaat kädet jakaa  
luvat haluamallaan tavalla. Britannian huuto-  
kauppa (*Binmore* ja *Klemperer*, 2002<sup>3</sup>) muistut-  
ti viimeiselle kierrokselle asti tavanomaista  
huutokauppaa, jossa hinta nousee, kunnes ku-  
kaan ei enää tee korotuksia. Tämä huutokaup-  
pa katkaistiin silloin, kun huutajia oli vielä jäl-  
jellä yksi enemmän kuin jaettavia lupia. Huu-  
tokaupan viimeisellä kierroksella jäljelle jääneet  
yritykset jättivät tarjouksen ”suljetussa kirje-  
kuoressa” eli ne eivät voineet havaita toistensa  
huutoja. Tältä osin Britannian huutokauppa  
erosi esimerkiksi Saksan huutokaupasta.

\* *Kiitämme Hannu Vartiaista hyödyllisistä kommentteista.*

<sup>1</sup> UMTS on lyhenne englanninkielisistä sanoista ”universal mobile telecommunications system”.

<sup>2</sup> Luvut ovat tutkimuksesta Börgers ja Dustmann (2002).

<sup>3</sup> Artikkelin korjattu versio löytyy Klempererin kotisivulta, <http://www.paulklemperer.org/>.

Tärkein argumentti huutokauppojen käytön puolesta on taloudellinen tehokkuus: huutokaupassa luvat menevät tehokkaimmille yrityksille. Tehokkuus on kuluttajien etu, koska tällöin palvelut saadaan käyttöön mahdollisimman halvalla. Huutokauppojen ja tehokkuuden kytkeä on intuitiivisesti selvä: tehokkaimmalla yrityksellä on varaa tarjota korkein hinta. Tehokkuustavoite näyttää toteutuneen ainakin Britannian huutokaupassa (Binmore ja Klemperer, 2002).

Mielenkiintoinen kysymys on, miksi Suomessa päädyttiin käytännössä lupien ilmaisjakeluun. On nimittäin vaikea ymmärtää, miksi liikenne- ja viestintäministeriön virkamiesten suorittama jako edistäisi parhaalla mahdollisella tavalla taloudellista hyvinvointia? Eivätkö korkeat poliitikot olleet asiassa ”hereillä”? Oliko ajatus ilmaisjaosta syntynyt ministeriön virkamieskunnassa? Tämän voi uskoa, kun pitää mielessä byrokratian historiallisesti vankan aseman suomalaisessa yhteiskunnassa.<sup>4</sup>

Kauneuskilpailuihin liittyy monia ongelmia, joita voidaan hyvin kuvata Suomessa ja Ruotsissa tehdyllä jaolla. Suomessa lupien saajien joukossa olivat Sonera ja Telia, joista kumpikaan ei onnistunut saamaan lupaa Ruotsista. Suomessa lupaa eivät edes hakeneet sellaiset yritykset, jotka olivat aktiivisia muualla. Tätä on selitetty sillä, että Suomessa lupien ehdot olivat tiukat, koska niissä vaadittiin tulevilta verkoilta laajaa alueellista kattavuutta.<sup>5</sup> Kuitenkin Ruotsissa lupien ehdot olivat paljon

Suomea tiukempia ja verkkokin vaadittiin rakennettavaksi nopeammin kuin Suomessa. Tästä huolimatta Ruotsissa lupia haki useampi yritys kuin Suomessa. Todennäköinen selitys on, että muut yritykset aavistivat Suomen päätösten suosivan suomalaisia yrityksiä. Liikenne- ja viestintäministeriö ei ehkä toiminut aktiivisesti Soneran hallituksessa mutta sitäkin aktiivisemmin sillä oli mahdollisuus ajaa Soneran etua hallituksen ulkopuolella. Oikeusviranomaisten olisikin syytä tutkia ministeriön toiminta perinpohjin.

Suomi on maailman vähiten korruptoituneita maita. Emme ole väittämässä, että liikenne- ja viestintäministeriön virkamiehiä olisi lahjottu lupien jaossa. Pikemminkin epäilemme, että he kuten monet muutkin potivat ja ehkä edelleen potevat ”Nokia-syndroomaa”, unelmaa suuren kansainvälisen yrityksen luomisesta lähes tyhjästä. Sonera oli se valittu yritys. Palkkiona ei siis ollut lahjus vaan toive kuolemattomuudesta, halu päästä näkyvälle paikalle taloushistorian lehdille. Toki on kuitenkin tärkeää, että oikeusviranomaiset tutkivat myös sen, vaikuttivatko yritykset lupien jakoon millään tavoin. Suomen kauneuskilpailu osoitti erinomaisesti sen, miten mielivaltaisia lupajakoja kauneuskilpailut tuottavat.

Lupien myöntämisen aikaan asiasta ei Suomessa tietääksemme yleisesti eikä ainakaan ekonomistien taholta käyty julkista keskustelua. Esitimme näkökohtia asiasta 14.9.2000 Helsingin Sanomissa julkaistussa ”vieraskynä”-artikkelissa (*Haaparanta ja Pubakka*, 2000). Epäilimme taajuuksien ilmaisjaon järkevyyttä ja puolustimme huutokauppamenettelyä parhaimpana niukan resurssin (taajuus) allokaatiomekanismina. Kirjoituksemme herätti keskustelua ja vasta-argumentointia. Tässä kirjoituksessa esittelemme lyhyesti käytyä keskustelua.

<sup>4</sup> Heikki Ylikangas on useissa yhteyksissä dokumentoinut virkamieskunnan perinteisesti vahvan aseman Suomessa, ks. esim. useat luvat Ylikankaan (1986) teoksessa.

<sup>5</sup> Ks. 6. viite.

## **2. Retoriikka ja kiinteät kustannukset**

Keskustelussa huutokauppanemettelyä vastaan käytettiin monentyyppistä retoriikkaa mm. tyyliin ”Euroopan toisen maailmansodan jälkeen saavuttama mobiilipuolen etumatka vaarantuu”, ”matkapuhelinverkosto on osa peruspalvelua”, ”tekninen kehitys vaarantuu”, ”valtio on ahne” jne. Voi vain kysyä, edistetäänkö esimerkiksi teknistä kehitystä antamalla luvat tehotomille yrityksille, mihin ”kauneuskilpailu” suuremmalla todennäköisyydellä kuin huutokauppa johtaa. Vastaavasti voidaan kysyä, eivätkö yritykset ja niiden osakkeenomistajat, jotka vaativat arvokkaiden lupien ilmaisjakoa, ole ahneita?

Julkisuudessa esitettyjen väitteiden ristiriitaisuudesta saa hyvän käsityksen, kun verrataan UMTS-huutokaupakeskustelua viime aikoina suurta huomiota herättäneessä Merenkululaitoksen johtajien oikeudenkäynnissä esitettyihin tietoihin ja syytteisiin. Johtajia syytetään lahjusten otosta. Oikeudenkäynnissä on käynyt ilmi, että norjalaista yhtiötä, jolle jäänmurtajat on vuokrattu, ei ole laskutettu ajoissa tai laskuja ei edes ole lähetetty ja että vuokrat olivat liian alhaiset. Mutta miksi laskuja pitäisikään lähettää? Onko se vain valtion ahneutta? Vuokrauskustannukset menevät kuitenkin hintoihin ja heikentävät merenkulun mahdollisuuksia teknisiin uudistuksiin. Merenkulku on lisäksi peruspalvelua, jota ilman ei voida tulla toimeen. Emme kuitenkaan halua kahlata näillä retorisi-poliittisilla vesillä sen enempää.

Suurin osa huutokauppoja kohtaan osoitetusta kritiikistä unohtaa sen, minkä jokainen huutokaupoissa käynyt huutaja tietää. Tälle unohdukselle perustuvat väitteet huutokaup-

pojen vaikutuksista puhelinpalveluiden hintoihin tai yritysten innovaatio toimintaan.

Ehkäpä keskeisin huutokauppoja vastaan esitetystä väitteistä oli se, että huutokauppa maksut tulisivat myöhemmin kuluttajien maksettaviksi korkeampina puheluiden ja muiden palveluiden hintoina. Tämä keskustelussa useasti toistettu väite on mielenkiintoinen erityisesti ottaen huomioon, mitä jokainen ekonomisti on taloustieteen peruskurssilla oppinut.

Hiuksia nostattava väite siis on, että kustannus, joka on kiinteä eli tuotannon tasosta (siis, puheluiden välityksen volyymista) riippumaton tai uponnut (sikäli kuin lupia ei voida uudelleen kaupata kyseessä on uponnut kustannus, eli menot, joita ei enää voida saada takaisin) vaikuttaa yrityksen perimään hintaan.

Yksi ensimmäisiä asioita yrityksistä, joita tuolla peruskurssilla opetetaan on, että jos yritys haluaa toimia mahdollisimman kannattavasti eli voittoa maksimoiden, se asettaa hintansa ja päättää tuottamastaan määrästä tavalla, joka ei riipu kiinteästä kustannuksesta. Kiinteä kustannus aiheutuu useasti päätöksistä, jotka tehdään ennen kuin tuotannollinen toiminta alkaa. Tässä vaiheessa yritys arvioi, kuinka suuret kiinteät kustannukset sillä voi olla ilman, että toiminnan kannattavuus vaarantuu. Esimerkiksi taajuuksien huutokaupassa yritykset arvioivat huutoja tehdessään luvilla aikaansaatavia tulevia tulojaan eli kuinka paljon ne pysyvät taajuusluvista huutokaupassa maksamaan.

Mitä tulee vielä huutokauppatilanteeseen, niin kolmannen sukupolven taajuuksiin tehdyt investoinnit (siis huutokaupamaksut) olisivat täysin riskittömät, jos ne voitaisiin kokonaan siirtää hintaan. Ja vaikka kolmannen sukupolven verkkoja ei rakennettaisikaan, niin eikö samalla logiikalla voisi väittää, että kalliit huuto-

kaupparamaksut voitaisiin siirtää jo olemassaolevien palveluiden hintoihin?

Huutokaupparamaksujen on väitetty jo selittävän matkapuheluhintojen eroja Euroopassa.<sup>6</sup> Euroopassa matkapuheluhintojen välillä oli jo suuria eroja ennen huutokauppoja. Erot johtuivat siitä, että puhelusopimukset eri maissa ovat erilaisia. Myös markkinarakenteet ovat erilaiset eri maissa. Väitteessä on myös se ongelma, että se sekoittaa keskenään huutokauppoja järjestäneet maat ja niiden markkinat ja huutoja tehneiden yritysten markkinat. Koska Sonera ei toimi Saksan markkinoilla, niin sen maksamien huutokaupparamaksujen olisi pitänyt näkyä Suomen hinnoissa.

Käydyssä keskustelussa samat tahot väittivät yht'aikaa, että huutokaupat ovat huono asia ja niiden maksut näkyisivät lopullisissa kuluttajien maksamissa palveluiden hinnoissa. Mutta miksi tällöin pitäisi olla huolissaan huutokauppojen väitetyistä todella suurista negatiivisista vaikutuksista? Missä on väitteiden johdonmukaisuus?

Tällä hetkellä kukaan ei varmasti kehtaa väittää lupien oston olleen riskitön investointi. Kuinka suuri riski se on, on vielä tällä hetkellä epäselvää, mikä tuntuu myös keskustelussa unohtuneen.

Jos yritykset halusivat ottaa liikaa riskejä, niin taajuushuutokaupat olivat koko yhteiskunnan kannalta erityisen hyvä järjestely. Nehän siirsivät rahaa yrityksiltä, jotka toimivat yhteiskunnan edun vastaisesti, valtioille, jotka kykenivät käyttämään ne paremmin esimerkiksi val-

tion velan maksuun. Lupien ilmaisjakelu sen sijaan vain pahensi tilannetta ja koko it-alan kuplaa. Suomen menetykset olivat siis paljon suuremmat kuin huutokauppoja järjestäneissä maissa.

Huutokauppakeskustelun varjoon jäi se, että koko telealalla kaikkialla maailmassa investoitiin liikaa eikä virheillä ollut mitään tekemistä huutokauppojen kanssa. Liikainvestointeihin syöllistyivät myös perinteiset operaattorit. Yksi syy tähän lienee tiedotusvälineidenkin tukema väite siitä, että ”uudessa taloudessa” ei ole suhdannevaihteluja. Osin tästä syystä yritykset yliarvioivat kysynnän kehityksen.

Huutokauppojen väitetään myös vievän varoja yritysten investoinneilta ja innovaatiotoiminnalta. Näin ei tietenkään ole, koska yritykset (ainakin ne, jotka toimivat järkevästi) ottavat investointien ja innovaatiotoiminnan kustannukset huomioon päättäessään huutojensa tasosta: huudoissa huutajat ovat valmiita lupumaan vain ”ylimääräisestä tulostaan”<sup>7</sup>, johon ne arvioivat yltävänsä, jos ne voittavat huutokaupassa.<sup>8</sup> Ilman huutokauppaa tämä tulo jää yritykseen ja hyödyttää näin suoraan vain yrityksen omistajia.

Viime aikoina on tehty ehdotuksia lupien jaosta, jossa yritykset maksaisivat luvista, mutta maksu sidottaisiin yritykseltä ostettujen palveluiden määrään. Ehdotus on mielenkiintoinen, koska se takaa aivan varmasti sen, että lupien hinta valuu hintoihin: tässähän tuotannon kasvattaminen nostaa tuotantokustannuksia eli tuotannon rajakustannukset kasvavat. Vetoam-

<sup>6</sup> Näin tehtiin kirjoituksessa (HS-mielipide 26.8.2002), jossa samalla väitettiin, että huutokaupparamaksuja ei voida siirtää olemassaolevien palveluiden hintoihin ja näin vähentää huutokauppojen riskejä!

<sup>7</sup> Englanninkielinen termi on ”rent”.

<sup>8</sup> Jos tavallinen kansalainen ostaa huutokaupasta huonokuntoisen polkupyörän, niin hän huolehtii siitä, että huudon jälkeenkin hänellä on vielä varaa korjata se.

me tässä jälleen taloustieteen peruskurssin opetuksiin.

### **3. Voittajan kirous**

Yllätyimme, ettei syksyllä 2000 käydyssä keskustelussa kukaan ottanut esille huutokauppoihin yleisen uskomuksen mukaan liittyvää ”voittajan kirousta”. Yksityisissä keskusteluissa jotkut ekonomistit toki puhuivat asiasta. Tämän asian otti huomioon eräs kirjoittaja<sup>9</sup> kommentoidessaan kirjoitustamme, jolla vast’ikään otimme osaa Soneran ”Saksan seikkailua” koskevaan ”syyllisyys”-keskusteluun (Haaparanta ja Puhakka, 2002).

Huutokaupan saattaa voittaa yritys, jolla on optimistisin kuva huutokaupattavan kohteen myöhemmästä taloudellisesta arvosta. Jos objektin todellinen arvo onkin matalampi, kuin voittanut huutaja on siitä maksanut, saattaa voittaja myöhemmin kärsiä taloudellisen tappion eli hän on kohdannut ”voittajan kirouksen”.

Mahdollinen ”voittajan kirous” on jokaisessa huutokaupassa potentiaalinen ongelma eikä siten koske ainoastaan taajuushuutokauppoja. Mielenkiintoinen kysymys on, onko käydyissä huutokaupoissa havaittu tämä ominaisuus? Miksi sen pitäisi olla toteutuva ongelma, koska ennen huutokauppaa yritykset tietävät ongelman ja huutoja tehdessään osaavat siihen varautua. Voittajan kirous voi syntyä vain, jos yritykset eivät lainkaan seuraa huutokaupan kehitystä ja muiden yritysten toimia. Empiirinen todistusaineisto Meksikon lahden öljylähteistä käydyistä huutokaupoista näyttää osoit-

tavan, että ”voittajan kirousta” ei havaita.<sup>10</sup> Evidenssi ”voittajan kirouksen” olemattomuudesta ei ole kuitenkaan aukoton. Esimerkiksi *Thaler* (1988) esittää päinvastaista todistusaineistoa huutokaupoista. Näyttää kuitenkin siltä, että huutokaupoissa, joissa suuret rahat ovat kyseessä ja riskit ovat suuret, yritykset toimivat harkiten eikä voittajan kirousta synny. UMTS-huutokauppoihin osallistuneet yritykset käyttivät apunaan parhaita huutokauppojen asiantuntijoita. Mitään perusteita väittää voittajien kohdanneen ”kirouksen” ei siis ole. Tästä eivät ole osoituksena yritykset, jotka eivät huutokauppoihin osallistuneet, kuten julkisuudessa on väitetty. Ne eivät olleet valmiit ottamaan niin paljon riskiä kuin muut yritykset.

### **4. Kilpailu**

Toinen keskustelussa esitetty varteenotettava huomautus huutokauppojen käyttöä vastaan on se, että huutokaupat estävät kilpailua: taajuushuutokaupoissa markkinoilla jo olevilla yrityksillä on etu, jolla ne pystyvät tarjoamaan korkeampia hintoja ja estämään uusien yritysten markkinoilletulon. Tämä ongelma voidaan kuitenkin ratkaista huutokauppojen säännöissä. Britanniassa paras lupa varattiin yrityksille, joilla ei ollut ennestään matkapuhelintoimintaa maan markkinoilla. Lisäksi markkinoilla jo olevien operaattoreiden edellytettiin päästävän uuden yrityksen käyttämään niiden verkkoja. Jos yritykset eivät pääsisi käyttömaksuista sopimukseen, valtio antaisi kumpaakin osapuolta sitovan päätöksen.

<sup>9</sup> Ks. 6. viite.

<sup>10</sup> *Evidenssistä ks. Laffont (1997).*

Taajuuslupien jakaminen kauneuskilpailussa ei myöskään takaa kilpailun ylläpitoa tai kasvamista. Markkinoilla jo olevilla yrityksillä on sama etu kuin niillä on huutokaupoissakin, joten ne pystyvät tekemään tarjouksia paremmilla ehdoilla kuin muut yritykset. Tästä ongelmasta voidaan toki päästä irti osin samoin keinoin kuin huutokaupoissakin, mutta niitä ei näytetä käytetyn. Kauneuskilpailuissa on vaikea valvoa yritysten välistä yhteistyötä: mikään ei estä yrityksiä jakamasta markkinoita keskenään sopimalla etukäteen. Oikein järjestetty huutokauppa estää kartellien muodostumisen.

Yksi omituisimmista huutokauppoja vastaan esitetystä väitteistä on, että luvat myytäisiin pysyvästi kun taas kauneuskilpailuissa ne jaettaisiin vain tietyksi ajaksi. Tosiasia kuitenkin on, että huutokaupoissakin luvat on myyty vain määrääjäksi. Britanniassa ne myytiin 20 vuodeksi eli täsmälleen samaksi ajaksi kuin Suomessa.

## 5. Johtopäätös

Julkinen keskustelu taajuushuutokaupoista ja niihin liittyvistä asioista olisi voinut olla tasokkaampi. Tunnepitoinen poliittinen retoriikka tyyliin ”hyvinvointimme ja johtava asemamme mobiiliteknologiassa olisi vaarantunut, jos Suomessa valtio ahneudessaan olisi toteuttanut lupien huutokaupan” hallitsi suurta osaa otsikoissa näkynyttä keskustelua. Taloustieteilijälle on luonnollisesti huolestuttavaa, että monet asiat, joita pidämme itsestään selvinä, eivät yleisessä tietoisuudessa näytä näin olevan. Keskustelu osoitti jälleen kerran virkakoneiston olevan erittäin vahva vaikuttaja Suomessa, mikä ei ole hyväksi suomalaiselle demokratialle, ja on sinänsä osoitus poliitikkojemme heikkoudesta. Taajuuslupien jaossa viranomaisten toi-

mina on saavuttanut rajat, joita oikeusviranomaisten olisi syytä tutkia tarkasti.

Myös julkisen sanan rooli ihmetyttää: Valtion yhtiöiden yksityistämiseen liittyvät asiat ovat keskeistä uutisaineistoa. Esimerkiksi Soneran kauppahinnasta nostettiin melkoinen keskustelu, koska hinnan väitettiin olevan liian alhainen. Valtion omaisuuden ilmaisjako ei ole vastaavaa keskustelua herättänyt eikä herätä: liikenne- ja viestintäministeriö on jatkanut lupien ilmaisjakoa kaiken kohun jälkeen. Eduskunnalta ja kansalaisilta ei ole kysytty mielipidettä siitä, pitikö Sanoma Oy:tä tukea digilupien ilmaisjaolla.

Euroopassa tulisi laajentaa huutokauppojen käyttöä muuallekin kuin taajuuksien jakoon. On yllättävää, että täällä öljynporauslupatkin jaetaan kauneuskilpailuissa. Menettelylle on vaikea keksiä mitään muuta perustelua kuin öljy-yhtiöiden painostus. Tässä kai on ilmeistä, että kauneuskilpailut ovat vain puhdasta tulonsiirtoa öljy-yhtiöiden omistajille. Ihmetystä herättää, että aiheesta ei ole noussut laajempaa keskustelua.

Kauneuskilpailut ovat tapa jakaa yrityksille ja niiden omistajille perusteetonta tukea. On odotettavissa, että niiden käyttö nousee ongelmaksi globaalien kauppaneuvotteluiden edetessä. Tulevissa WTO-neuvotteluissa yritystuet nousevat esiin ja ne ovat jatkuvasti esillä eri maiden kauppapolitiikassa. EU on esimerkiksi syyttänyt Etelä-Koreaa laivanrakentamisen tukemisesta.

On toki syytä todeta, että taajuuslupien jaossa tehtiin Euroopassa paljon virheitä. Suurin niistä oli se, että lupia jaettiin eri menetelmillä ja että luvat jaettiin eri aikaan. Sonera pystyi hyödyntämään huudoissaan Suomesta saamansa ilmaisluvun tuottamaa varallisuutta, koska Suomessa luvat jaettiin kauneuskilpailus-

sa ennen muiden maiden lupahuutokauppoja: kauneuskilpailun voitto oli sama kuin yritys olisi saanut tukun käteistä, jota se saattoi käyttää miten halusi. Osan rahoista Sonera varmasti käyttikin Saksan huutokaupassa. Siksi osa Suomen kansan varallisuudesta siirrettiin Saksan kansalaisille. Ilmaisjaot ovat siis todella saattaneet sotkea erityisesti Saksan huutokauppaa<sup>11</sup>, koska siinä oli yrityksiä, joita oli tuettu ilmaisjaolla. Soneran lisäksi tällainen oli sen partneri Telefonica, joka sai luvan Espanjasta. Ei ole yllättävää, että nimenomaan nämä yritykset ovat jäädyttäneet koko Saksan operaationsa. Lopputuloksena Saksassakin näyttää olevan, että tehokkaimmat yritykset jatkavat.

Koska luvat jaettiin eri maissa eri aikaan ja lupien jakoon osallistui samoja yrityksiä, niin ne kykenivät tekemään keskenään (implisiittisiä) kartellisopimuksia ja ylläpitämään niitä monin tavoin ilman että ne jäivät kilpailuviranomaisten haaviin. Huutokauppojen järjestäminen yhtä aikaa koko EU:n alueella olisi pannut yritykset miettimään tarkemmin, mistä ja millä hinnalla ne todella haluavat luvan saada.

Yksi mahdollinen ongelma taajuushuutokaupoissa on, että niihin on osallistunut yrityksiä, joissa valtioiden intressi on suuri. Jos nämä yritykset tietävät, että jouduttuaan vaikeuksiin ne pelastetaan julkisin varoin, niin niiden tarjoamat hinnat voivat olla irrallaan niiden tehokkuudesta. Onhan Sonerakin jo saanut huutokaupan jälkeen tukea vaikka varsin pientä. Tätäkään ongelmaa ei kuitenkaan pidä liioitella, koska nykymaailmassa yrityksen johto pääsääntöisesti joutuu eroamaan, jos se on ajanut

yrityksen ahdinkoon. Ainakaan toistaiseksi mitään laajamittaisia tukipaketteja ei ole kasattu. Ongelma saattaa kuitenkin olla vielä edessä, koska it-alan yleinen ahdinko antaa johdolle mahdollisuuden peittää omat virheensä. Tulevaisuudessa onkin tärkeää, että ennen UMTS-huutokauppojen kaltaisia huutokauppoja valtiot sopivat siitä, että tukia ei myönnetä. Yksi tapa saada tämä aikaan on antaa EU:lle oikeudet hoitaa lupien jako.

Teleoperaattoreiden toiminnan tukeminen voi olla perusteltua tai sitten perusteita ei ole. Julkisessa keskustelussa ei ole esitetty mitään kelvollisia syitä tukien jakamiselle. Mikä on selvää on, että sellaisen tuen antaminen kuin kauneuskilpailut niille antavat, ei ole missään oloissa perusteltua. Jos halutaan tukea niiden investointeja, niin tuet annetaan investoinneille (tai infrastruktuuri rakennetaan julkisin varoin) sen sijaan että yrityksille annetaan vain rahaa käteen ilman ehtoja.

Myös huutokauppojen ajoitusta on arvoiteltu. On kysytty, miksi ne järjestettiin silloin, kun pörssikurssit olivat korkeimmillaan. Arvostelu kuitenkin unohtaa sen, että UMTS-tekniologian odotettiin olevan aiemmin käyttövalmis kuin on käynyt. Tällaisessa tilanteessa yritykset olisivat varmasti painostaneet hallituksia jakamaan luvat, jos ne olisivat yrittäneet viivyttää jakoa. Mutta miksi luvat pitäisi myydä silloin, kun pörssikurssit ovat alhaiset? Yritysten tulee kyetä arvioimaan lupien ostoa pitkäaikaisena investointina, johon kunkin hetken markkinatilanne ei vaikuta. Hallituksia ei voi myöskään syyttää siitä, että ne eivät tajunneet it-kuplan olemassaoloa tai että ne eivät tehneet mitään kuplan puhkaisemiseksi. Oikea väline osakekuplan puhkaisemiseksi on rahapolitiikka ja yleinen suhdannepolitiikka. Mielenkiintoista on, että yhtäältä vaaditaan sitä, että val-

<sup>11</sup> Britannian huutokauppa oli ensimmäinen huutokauppa ja esimerkiksi Sonera putosi jo alkukierroksilla, joten siihen tuskin lupien ilmaisjako vaikutti.

tio ei puutu yritysten asioihin ja samalla kuitenkin vaaditaan valtion tekevän jotakin sille, että yksittäiset yritykset eivät tekisi tyhmiä päätöksiä. On vaikea myös kuvitella, miten lupien ilmaisjako Britanniassa ja Saksassa olisi hillinnyt kuplaa. Eikö ole paljon uskottavampaa, että ilmaisjaot nimenomaan ylläpitivät sitä? □

## Kirjallisuus

- Binmore K. ja P. Klemperer (2002) The Biggest Auction Ever: The Sale of the British 3G Telecom Licenses, *Economic Journal* 112, C74–C96.
- Börgers, T. ja C. Dustmann (2002): Rationalizing the UMTS Spectrum Bids: The Case of the UK Auction. Working paper 01/01/02, ELSE, University College, London; <http://else.econ.ucl.ac.uk/>.
- Haaparanta, P. ja M. Puhakka (2000): Ilmaiset UMTS-luvat suoraa yritystukea. Helsingin Sanomat s. D3, 14.9.2000.
- Haaparanta, P. ja M. Puhakka (2002): Ottiko Sonera tietoisesti suuren riskin? Helsingin Sanomat s. A3, 16.8.2002.
- Laffont, J.J. (1997): Game theory and empirical economics: The case of auction data. *European Economic Review* 41, 1–35.
- Thaler, R. (1988): Anomalies: The Winner's Curse. *Journal of Economic Perspectives* 2:1, 191–202.
- Ylikangas, Heikki (1986): Käännekohdat Suomen historiassa. Pohdiskeluja kehityslinjoista ja niiden muutoksista uudella ajalla. WSOY, Juva.