



HELSINGIN YLIOPISTO
HELSINGFORS UNIVERSITET
UNIVERSITY OF HELSINKI

Opiskelijakirjaston verkkojulkaisu 2003

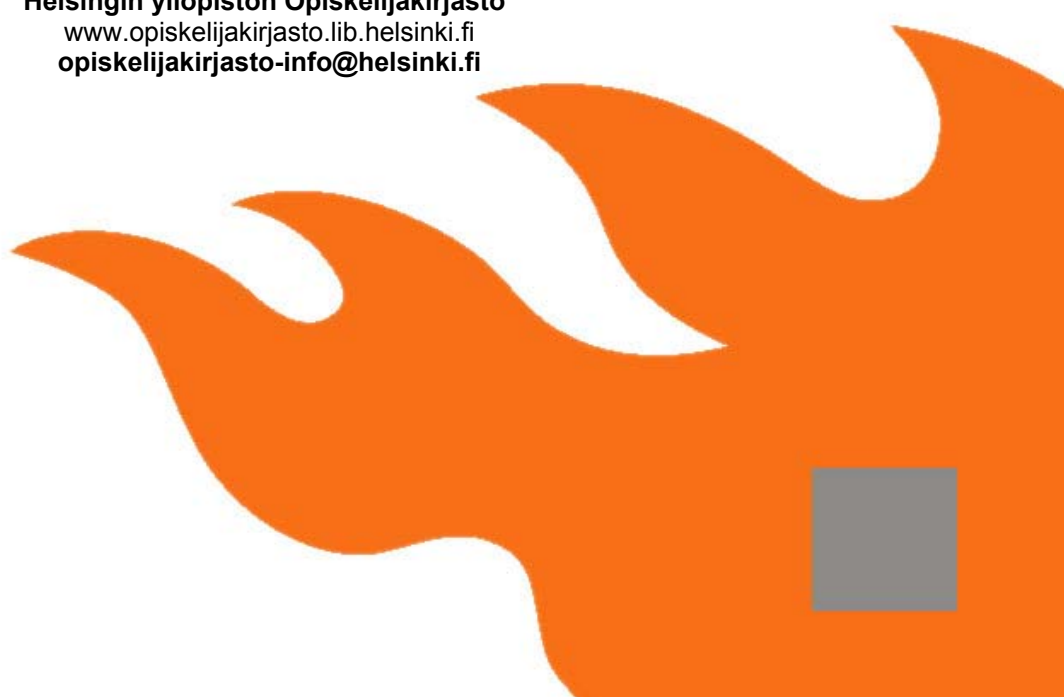
Oikeustaloustieteen aakkoset

Kalle Määttä

Julkaisija: Helsinki; Helsingin yliopisto, 1999
Julkaisu: Oikeustaloustieteen aakkoset
ISBN 951-45-8496-1
Sarja: Helsingin yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan
julkaisut
ISSN 1456-5250

Tämä aineisto on julkaistu verkossa oikeudenhaltijoiden luvalla. Aineistoa ei saa kopioida, levittää tai saattaa muuten yleisön saataviin ilman oikeudenhaltijoiden lupaa. Aineiston verkko-osoitteeseen saa viitata vapaasti. Aineistoa saa opiskelua, opettamista ja tutkimusta varten tulostaa omaan käyttöön muutamia kappaleita.

Helsingin yliopiston Opiskelijakirjasto
www.opiskelijakirjasto.lib.helsinki.fi
opiskelijakirjasto-info@helsinki.fi



Helsingin yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan
julkaisut

Kalle Määttä

**OIKEUSTALOUSTIETEEN
AAKKOSET**

Helsinki 1999

Helsingin yliopiston oikeustieteellisen
tiedekunnan julkaisut

© Helsingin yliopiston oikeustieteellinen tiedekunta
ja tekijä

Oikeustieteellinen tiedekunta

PL 4

00014 Helsingin yliopisto

Fax:(09) 191 22152

e-mail: kanslia@otdk.helsinki.fi

<http://www.helsinki.fi/tiedekunnat.htm#oikeustieteellinen>

ISBN 951-45-8496-1

ISSN 1456-5250

Hakapaino Oy
Helsinki 1999

ALKUSANAT

Käsillä oleva teos on tarkoitettu sellaiselle lukijakunnalle, joka on vasta tutustumassa oikeustaloustieteen saloihin. Se on pyritty kirjoittamaan siten, ettei lukijan ole tarvinnut perehtyä aikaisemmin sen paremmin oikeustieteeseen kuin kansantaloustieteeseen. Esityksessä on minimoitu matematisointi ja graafiset esitykset, jotta kynnyks aihepiiriin tutustumiselle olisi mahdollisimman matala.

Kirjassa käydään läpi oikeustaloustieteen erilaisia lähestymistapoja, avainkäsitteitä sekä tutkimustuloksia. Esitys on suppea, eikä siinä ole edes pyritty muuta kuin pääasiallisesti esittelemään oikeustaloustieteen perusteita. Toisaalta ja toivottavasti suppea esitysmuoto auttaa hahmottamaan kokonaisuuden paremmin kuin monen teoksen sarjana ilmestyvät esityskokonaisuudet.

Haluan kiittää lukuisia kollegoitani Helsingin yliopiston oikeustieteellisessä ja valtiotieteellisessä tiedekunnassa niistä useista oikeustaloustiedettä sivunneista keskusteluista, jotka ovat vieneet sekä tätä että aikaisempia kirjallisia tuotoksiani eteenpäin. Erikseen haluan tämän kirjan valmistumisesta kiittää professori Dan Frändeä, professori Risto Koulua ja professori Olli Mäenpäättä, koska ilman heidän taustapanostustaan tällainen kirja ei ainakaan vielä tänä talvena olisi nähnyt päivänvaloaan. OTT Heikki Pihlajamäkeä ja OTK Tommi Rallia haluan kiittää teoksen käsikirjoituksen esitysteknisestä ja sisällöllisestä kommentoinnista. Lisäksi haluan kiittää oik.yo. Katja Lappia oivallisesti tehdystä tutkimusavustajan työstä.

Koska tämäkin työ on merkinnyt perhevelvoitteiden totaalista laiminlyöntiä, viimeinen kiitosten kohde on selvä: "Pakatkahan Hanna, Ville ja Heidi kapsäkit, lähdetään lomalle täältä pimeästä Suomesta kohti aurinkoa."

Eilatissa joulukuussa 1998

Kalle Määttä

SISÄLLYS

Lähestymistavasta

<i>Taustaa</i>	9
<i>Lainopillinen lähestymistapa</i>	10
<i>Regulaatioteoreettinen lähestymistapa</i>	13
<i>Oikeushistoriallinen lähestymistapa</i>	16
<i>Mitä taloustieteellisillä argumenteilla tarkoitetaan ?</i>	17
<i>Vanhaja uusi oikeustaloustiede</i>	26

Coasen teoreema

<i>Ulkoisvaikutukset lähtökohtana</i>	29
<i>Coasen teoreema esimerkin valossa</i>	33
<i>Coasen teoreeman realistisuus</i>	34

Varallisuusoikeudet

<i>Varallisuusoikeuden käsite</i>	39
<i>Varallisuusoikeuksien eksklusiivisuus</i>	41
<i>Varallisuusoikeuksien siirtokelpoisuus</i>	45
<i>Immateriaalioikeus</i>	47

Sopimus

<i>Sopimuksen käsitteestä</i>	50
<i>Sopimuksen tekeminen</i>	52
<i>Epätäydellinen sopimus</i>	53
<i>Epätäydellisen sopimuksen täydentäminen</i>	56
<i>Oikeustoimien sovittelu</i>	61
<i>Tehokas sopimusrikkomus</i>	62

Vahingonkorvaus

<i>Vahinkokustannukset, vahingon torjuntakustannukset sekä optimaalinen huolellisuusaste</i>	66
<i>Tuottamusvastuu vai ankara vastuu?</i>	69
<i>Korvattavista vahingoista ja vahingonkorvauksen määrästä</i>	71
<i>Negatiivinen valikoituminen ja moraalinen uhkapeli</i>	72

Rikos

<i>Rikostaloustieteellisistä lähestymistavoista</i>	76
<i>Vahingonkorvaus vai rangaistus?</i>	78
<i>Peloteteoria ja negatiiviset kannustimet kriminaalipolitiikassa</i>	80
<i>Positiiviset kannustimet kriminaalipolitiikassa</i>	83
<i>Rikoksella saavutettavissa oleva etu</i>	85

Prosessioikeus

<i>Miksi oikeuspalvelulta ei voi tuottaa pelkästään markkinoilla?</i>	87
<i>Kynnys oikeudenkäynnin käynnistämiseen</i>	88
<i>Miksi ryhmäkannetta on esitetty käyttöönotettavaksi?</i>	91
<i>Muutoksenhaku</i>	94

Ympäristönsuojelu

<i>Ympäristönsuojelulainsäädännön tarve</i>	97
<i>Hallinnollinen ohjaus</i>	98
<i>Ympäristöverot</i>	103
<i>Päästökauppa</i>	106
<i>Kansainvälinen ympäristöyhteistyö</i>	109

Jakopoliittinen lainsäädäntö	
<i>Oikeudenmukaisuudesta huolehtiminen oikeusjärjestelmän puitteissa</i>	111
<i>Tulonjaon tasoittaminen verotuksella ja tulonsiirroin</i>	113
<i>Kannustinloukkuongelma</i>	113
<i>Vapaasti käytettävissä olevat vai käyttötarkoitussidonnaiset tulonsiirrot?</i>	116
<i>Suorat tuet vai verotuet?</i>	118
<i>Ilmaispalveluja vai maksullisia palveluja?</i>	120
Kokoavia ja täydentäviä näkökohtia	
<i>Yhteenvetoa avainkäsitteiden avulla</i>	121
<i>Uuden oikeustaloustieteen mairinnousu Suomeen?</i>	123
Keskeisimmät lähteet	126

LÄHESTYMISTAVASTA

Taustaa

Oikeustiede ja taloustiede vaikuttavat ensi näkemältä hyvinkin etäisiltä tieteenaloilta toisiinsa nähden. Ymmärrettävää toki on, että taloudellisia ilmiöitä säännellään laeilla ja että lainsäädännön vaikutuksia analysoidaan taloustieteellisin apuvälinein. Ensin mainitusta voidaan esimerkkinä mainita kilpailulainsäädäntö, jolla puututaan yritysten välisiin vahingollisiin kilpailunrajoituksiin. Jälkimmäisestä olkoon esimerkkinä tutkimus kuolemanrangaistuksen yleisestä vasta vaikutuksesta eli siitä, miten kyseisellä rangaistuksella on pystytty torjumaan henkirikoksia. Sen sijaan yllättävämpää on, että oikeustieteen ja taloustieteen vuorovaikutussuhde on tätä moninaisempaa ja kiinteämpää.

Oikeuden ja talouden vuorovaikutussuhdetta luotaavalla ns. *law and economics* -suuntauksella on vahva jalansija Yhdysvalloissa. Maan yliopistojen oikeustieteellisissä tiedekunnissa sitä opetetaan toisaalta omana oppiaineenaan ja toisaalta läpäisyperiaatteen mukaisesti eri oikeudellisiin oppiaineisiin sisältyvänä suuntauksena. Yhdysvalloissa taloustieteellisellä argumentoinnilla on opetuksen ja tutkimuksen ohella tärkeä asema myös oikeudellisessa ratkaisutoiminnassa.

Suomessa *law and economics* -suuntauksen nimeksi on ollut viime vuosina vakiintumassa oikeustaloustiede. Muitakin nimityksiä on tosin käytetty, kuten "talouspainotteinen oikeustiede", "oikeus ja talous" sekä alkuperäistä englanninkielistä nimitystä. Se, että oppiaineen nimikin on vasta vakiintumassa, kuvastaa osaltaan sitä, kuinka uudesta suuntauksesta suomalaisessa tiedeyhteisössä on kysymys. Tämä piirre ilmenee myös siinä, että alan ensimmäiset suomenkieliset oppikirjat ovat ilmestyneet vasta 1990-luvun puolivälin jälkeen. Samaan hengenvetoon on kuitenkin todettava, että taloustieteellisen argumentoinnin painoarvo vaihtelee Suomessa oikeudenalakohtaisesti: osassa taloustieteellinen argumentaatio on ollut tuttu jo varsin kauan, osassa tällaiset argumentit ovat vasta hienot-

sessä määrin saamassa huomiota osakseen, ja osa oikeudenaloista on sivuuttanut täysin taloustieteellisen argumentoinnin.

Lainopillinen lähestymistapa

Seuraavassa oikeustaloustieteen osoitetaan edustavan yhtäältä *sisäistä ja toisaalta ulkoista* näkökulmaa oikeusjärjestykseen. Tässä suhteessa se poikkeaa perinteisestä lainopista, jonka tehtävänä on oikeussäännösten sisällön selvittäminen eli lain tulkinta ja oikeussäännösten systematisointi ja joka edustaa puhtaasti sisäistä näkökulmaa. Sisäisen näkökulman edustajaa kiinnostaa se, mitkä säännökset kulloisessakin tapauksessa sitovat lain tulkitsijaa. Oikeustaloustiede poikkeaa myös oikeussosiologiasta, koska viimeksi mainitulle on ominaista puhtaasti ulkoinen näkökulma: oikeusjärjestystä ja oikeusnormeja tarkastellaan ikään kuin ulkopuolisen tarkkailijan asemasta käsin. Oikeustaloustieteen sisäisen ja ulkoisen näkökulman limittäisyydestä johtuen käsillä olevassa esityksessäkin "sukkuloidaan" vuoroin tuomioistuinten ratkaisutoiminnan alueella ja vuoroin oikeuspoliittisissa, so. ensisijaisesti lainsäätäjän toimivaltaan kuuluvissa, kysymyksissä. Ensin mainittu alue edustaa lainopillista lähestymistapaa oikeustaloustieteeseen, jälkimmäinen regulaatioteoreettista näkökulmaa oikeustaloustieteeseen. Näiden suuntausten ohella voidaan erottaa vielä kolmaskin lähestymistapa, ns. oikeustaloushistoriallinen näkökulma.

Oikeustaloustieteen lainopilliselle lähestymistavalle on ominaista se, että lain tulkinnassa käytetään hyväksi talousteoreettista argumentointia ja joskus myös empirisiä taloustieteellisiä tutkimustuloksia. Suomalaisessa oikeustutkimuksessa on lähdetty siitä, että taloustieteellisillä argumenteilla on tällöin *reaalisten argumenttien* asema. Toisin sanoen, ne ovat samanlaisessa asemassa kuin yleensäkin päätösvalinta sillä perusteella, millaisiin seurannaisvaihteluihin lain tulkinta johtaa.

Täsmennetään edellä esitettyä. Avainasemassa lain tulkinnassa ovat *oikeuslähteet* eli ne arvovalta-perustelut ja aineelliset perustelut, joi-

den varaan oikeudellinen ratkaisu on rakennettava. Arvovalta-perustelut, kuten laki ja lainvalmistelutyöt (esimerkiksi hallituksen esitys eduskunnalle uudeksi lainsäädännöksi), saavat painoarvonsa jo antajansa statuksen perusteella. Aineelliset perustelut, kuten moraaliperiaatteet, saavat painoarvonsa vain sisällöllisen merkityksensä vuoksi eli muutoin kuin antajansa statuksen perusteella.

Oikeuslähteitä on pohjoismaisessa oikeuskirjallisuudessa luokiteltu velvoittavuudeltaan kolmeen ryhmään. Lain soveltamisen on Suomessa ensisijaisesti nojattava lakiin ja maantapaan eli vahvasti velvoittaviin oikeuslähteisiin. Jos siis esimerkiksi lain sanamuoto on selkeä, on sitä seurattava oikeudellisessa ratkaisutoiminnassa. (Täsmennyksenä mainittakoon, että maantavalla tarkoitetaan esimerkiksi kauppatapoja.) Velvoittavuudeltaan seuraavaan ryhmään kuuluvat heikosti velvoittavat oikeuslähteet: lainvalmistelutyöt ja tuomioistuinratkaisut. Viimesijaisena oikeuslähteenä tulevat kysymykseen sallitut lähteet, joihin kuuluvat oikeustieteelliset kirjoitukset, yleiset oikeusperiaatteet sekä reaaliset argumentit. Todettakoon myös, että maassamme reaalisia argumentteja on yleensä katsottu voitavan soveltaa, jos vahvasti ja heikosti velvoittavat oikeuslähteet eivät anna vastausta tulkintaongelmaan. Samalla on huomattava, että reaaliset argumentit ovat vain yksi ryhmä sallittuja oikeuslähteitä, joten niiden käyttö ei ole yksiselitteistä edes vahvasti ja heikosti velvoittavien oikeuslähteiden vaietessa. Ja kaiken lisäksi, reaalisia argumentteja voidaan konstruoida muutoinkin kuin taloustiedettä hyväksikäyttäen.

Yllä mainitusta näkökulmasta taloustieteellisten argumenttien asema ei ole kovinkaan vahva suomalaisessa oikeudessa. Suurempana taloustieteellisten argumenttien painoarvoa on pidetty *common law* -järjestelmissä. Tämä järjestelmä on tuttu Englannista ja Yhdysvalloista. Common law -järjestelmällä tarkoitetaan yleisesti muotoillen järjestelmää, jossa tuomioistuimen ratkaisutoiminta on keskeisessä asemassa oikeuden muuttamisessa. Sen sijaan Suomessa lainsäätäjällä, kuten muissakin Pohjoismaissa ja Manner-Euroopassa, on keskeinen asema oikeuden luomisessa. Tästä huolimatta on

syitä tähdentää, että suomalaisessakin lainsäädännössä esiintyy varsin usein hyvin joustavia sääntöjä, jotka jättävät lain soveltajalle laajan harkintavallan. Tällaisissa säännöissä puhutaan esimerkiksi "kohtuullisuudesta" tai "erityisistä syistä". Voi jopa sanoa, että lainsäädäntövaltaa on tällöin tosiasiallisesti delegoitu (eli toimivaltaa on siirretty) tuomioistuimille ja viranomaisille.

Esimerkkinä lainopillisesta lähestymistavasta mainittakoon korkeimman oikeuden taannoinen ratkaisu, jossa asiakas oli ostanut myymälästä grillimakkaraita ilmatiiwiissä muovipakkauksessa ja makkaran sisällä ollut metallikappale oli vaurioittanut makkaraa syöneen henkilön hammasta. Henkilön myyjään kohdistamaa vahingonkorvauskannetta ei hyväksytty, koska myyjän henkilökunta ei ollut menetellyt huolimattomasti eikä myyjä vastannut vahingosta pelkästään sillä perusteella, että hän oli myynyt makkaran.

Oikeustaloustieteellisestä näkökulmasta erityishuomion kohteena tulee olla yllä mainitussa tapauksessa ja muutoinkin se, miten erilaiset tulkintavaihtoehdot vaikuttavat kuluttajien ja yritysten käyttäytymiseen. Oikeustaloustiede paljastaa tästä näkökulmasta luonteensa *käyttäytymistieteenä*: millä tavoin kuluttajat ja yritykset reagoivat erilaisiin kannustimiin. Vahingonkorvausoikeudessa sanottu merkitsee vahingonkorvauksen *preventiivisen* eli vahinkoja ennalta ehkäisevän funktion korostumista. Hieman kärjistäen, merkitystä ei ole sillä, että vahinkoja on syntynyt, koska ne ovat *uponneita kustannuksia*, joiden suuruuteen ei voida enää vaikuttaa. Ja niinpä oikeustaloustieteen näkökulma on toisensuuntainen. Ratkaisu on tehtävä siten, että se ohjaa kuluttajien ja yritysten käyttäytymistä toivotulla tavalla tulevaisuudessa. Ja oikeustaloustieteen toivoma tapa on voimavarojen tehokas allokaatio eli tehokas kohdentuminen.

Yllä viitatussa tapauksessa on karkeasti luonnehtien kaksi ratkaisuvaihtoehtoa: toisaalta se, että myyjä tuomittaisiin maksamaan asiakkaalle vahingonkorvausta, ja toisaalta se, ettei korvausta langettaisi maksettavaksi, jolloin riskin vahingonvaarasta kantaisi ostaja. Yksi tapa lähestyä asiaa on seuraava: *Ovatko vahingon torjunta-*

kustannukset myyjälle olleet vähäisemmät kuin vahingon odotusarvo? Vahingon torjuntakustannuksilla tarkoitetaan niitä kustannuksia, joita myyjälle aiheutuu vahingon ehkäisemisestä. Vahingon odotusarvolla tarkoitetaan vahingon markkamääräisen suuruuden ja vahingon aktualisoitumisen todennäköisyyden tuloa. Eli jos yhdessä makkarassa miljoonasta on rautapala tai muuta "rihkamaa", joka vaurioittaa asiakkaan terveyttä, ja asiakkaalle aiheutuneen vahingon arvo on vaikkapa 100 000 markkaa, on vahingon odotusarvo 10 penniä ($= 1/1\,000\,000 \times 100\,000 \text{ mk}$). Toisaalta myyjällä ei olisi käytännössä sanottaviakaan mahdollisuuksia käydä ilmatiiviitä grillimakkarapaketteja läpi todetakseen, löytyykö niistä metallipaloja tai muita yllätyksiä. Tällaisten tutkimusten tekeminen edellyttäisi melkein päätästä, että myyjä hankkisi jonkinlaisen röntgenlaitteiston, jonka avulla jokainen grillimakkarapaketti läpivalaistaisiin. Toisin sanoen vahingon torjuntakustannukset nousisivat huomasti yli sen, mitä vahingon odotusarvo on. Näin ollen vahingonkorvausvastuun sysääminen myyjälle ei ole perusteltua. Oikeustaloustieteellisestäkin näkökulmasta on todettavissa, että korkeimman oikeuden ratkaisu on oikeaan osunut.

Regulaatioteoreettinen lähestymistapa

Siinä missä lainopillista lähestymistapaa voidaan pitää lainsoveltajaa palvelevana, on regulaatioteoreettinen lähestymistapa luonnehdittavissa lainsäätäjää palvelevaksi. Regulaatioteoria voi olla luonteeltaan joko *normatiivista* tai *positiivista*. Normatiiviselle regulaatioteorialle on ominaista sen analysointi, minkälaista oikeudellisen sääntelyn pitäisi olla, jotta se mahdollisimman tarkoituksenmukaisesti täyttäisi sille asetetut tavoitteet. Myöhemmin varsinkin ympäristönsuojelua koskeva lukukokonaisuus konkretisoi tätä problematiikkaa. Tarkastellaan tässä asiaa ainoastaan yleisellä tasolla.

Lainsäädäntövaihtoehtojen vertailussa tarvitaan varsin monenkirjavia joukkoa *sääntelystandardeja* eli eräänlaisia "mittareita" siitä, kuinka tarkoituksenmukaisena lainsäädäntöä on pidettävä.

Onko ohjaus vaikuttavaa eli saavutetaanko sillä asetetut tavoitteet toivotussa aikataulussa? Onko sääntely ulkoisesti joustavaa eli mukautuuko se ulkoisissa olosuhteissa tapahtuviin muutoksiin, kuten teknologiseen kehitykseen, automaattisesti, ts. ilman, että lainsäädäntöä on muutettava? Kuinka joustavaa sääntely on normaatiivisesti, eli kuinka helposti se on otettavissa käyttöön tai muutettavissa, jos esimerkiksi yhteiskuntapoliittisten tavoitteiden tarkistaminen tällaisia sääntelytoimia vaatii? Onko sääntely kustannustehokasta eli saavutetaanko asetetut tavoitteet halvimalla mahdollisella tavalla? Tässä on kysymysten muotoon puettuna muutama esimerkki käytännössä vastaan tulevista sääntelystandardeista. Sääntelystandardien tärkeydestä huolimatta on syytä korostaa myös rajoituksia, joita niiden soveltamisessa on. Ensinnäkin on peräti harvoin niin, että yksi sääntelyvaihtoehto olisi kaikkien Sääntelystandardien perusteella tarkoituksenmukaisin pohja lainsäädännölle. Toiseksi, sääntelystandardit eivät ole yhteismitallisia, joten yksiselitteisten suositusten tekeminen lainsäädännöksi keskenään ristiriitaisten Sääntelystandardien perusteella on hankalaa. Kolmanneksi, kaikkien potentiaalisten Sääntelystandardien huomioiminen päätöksenteossa on ylivoimainen tehtävä.

Käytännössä on mukauduttava siihen, että *laki ei ole täydellinen* eli se ei voi vastata kaikkiin mahdollisiin maailmantiloihin. Maailmantila on yleisnimitys mille tahansa tulevaisuuden tapahtumalle, kuten New Yorkin pörssiromahdukselle jonakin päivänä lähivuosina taikka vuoden 1999 vaihtumiselle vuodeksi 2000. Lakia säädettäessä ei yksinkertaisesti pystytä ennakoimaan kaikkia maailmantiloja tai jos ne pystytäänkin ennakoimaan, ne voivat olla siinä määrin epätodennäköisiä, ettei niiden varalta katsota aiheelliseksi ottaa määräyksiä lainsäädäntöön. Lisäksi mihinkään ei päästä siitä, että kieli - myös lakikieli - on epämääräistä, mikä jättää sijaa tulkinnanvaraisuuksille.

Lakien epätäydellisyyden ohella on otettava huomioon myös se, että lain säätäminen ja sen noudattamisen valvonta aiheuttaa *hallinnollisia kustannuksia* (tai lyhyemmin *hallintokustannuksia*) esi-

merkiksi uusien virkamiesten palkkoina. Lisäksi on huomioitava, että lainsäädännön edellyttämät toimenpiteet on rahoitettava verovaroin. Ja useat verot, kuten arvonlisävero ja tulovero, johtavat vääjäämättä *tehokkuustappioihin*, eli ne vääristävät kuluttajien ja yritysten käyttäytymistä siitä, miten nämä olisivat menetelleet verottomassa taloudessa. Yhteenvedonomaaisesti: normatiivinen lähestymistapa regulaatioteoriassa merkitsee puntarointia sen suhteen, onko laki epätäydellisyyksineen ja muine epäkohtineen kuitenkin parempi ratkaisu kuin lakia vailla oleva tilanne.

Positiiviselle regulaatioteorialle on ominaista sen pohtiminen, mitkä tekijät vaikuttavat siihen, että tietty lainsäädäntövaihtoehto loppujen lopuksi todellisuudessa valitaan. Positiivisen regulaatioteorian tarpeeseen on havahduttu sen jälkeen, kun on huomattu, ettei lainsäätäjät tee valintojaan suinkaan aina sillä perusteella, mikä parhaiten edistäisi yleistä etua. Pikemminkin lainsäätäjän valintoihin pääsee epäasianmukaisessa laajuudessa vaikuttamaan etujärjestöjen painostus sekä lainsäädäntöä valmistelevien ja muidenkin virkamiesten intressit. Positiivinen regulaatioteoria on saanut voimakaimmat vaikutteensa *julkisen valinnan koulukunnalta*, joka on keskittynyt poliittisen päätöksenteon analysointiin taloustieteellisin apuvälinein.

Positiivinen regulaatioteoria voi palvella lainsäätäjää varsin monin tavoin. Normatiivinen analyysi siitä, mikä kulloinkin olisi tarkoituksenmukaisin tapa puuttua yhteiskunnalliseen ongelmaan, jää vaille käytännön merkitystä, jos lainsäätäjät sivuuttaa yleisen edun suppeiden intressiryhmien etujen vuoksi. Mielenkiintoinen kysymys piilee siinä, millä tavoin yleistä etua parhaiten edistävä instrumentti eli ohjauskeino on saatavissa omaksutuksi oikeusjärjestykseen. Tässä voidaan puhua *legitimointistrategioista*, joilla tarkoitetaan keinoja, joilla lainsäädännön kohderyhmä saadaan hyväksymään uusi lainsäädäntö. Samalla positiivinen regulaatioteoria avaa näkökulman siihen, mitkä tekijät vaarantavat *lainsäädäntövakan*. Vakaa lainsäädäntö on nimittäin usein välttämätön - vaikakaan ei vielä riittävä - edellytys sille, että lainsäädännöllä on saa-

vetettävissä sille asetetut tavoitteet. Lisäksi positiivinen regulaatio-
teoria tarjoaa mahdollisuuden analysoida keinoja *sopeutumiskustan-*
nusten minimoimiseksi. Sopeutumiskustannuksilla tarkoitetaan
kustannuksia, jotka aiheutuvat lainsäätäjälle, lain soveltajalle sekä
yrityksille ja kuluttajille uuden lain säätämisen tai voimassaolevan
lain muuttamisen johdosta. Ne ovat eräänlaisia siirtymäkauden kus-
tannuksia, jotka häviävät ennen pitkää, kun uuden tai muuttuneen
lainsäädännön mukaiset "pelisäännöt" on omaksuttu.

Oikeustaloushistoriallinen lähestymistapa

Lainopillisen ja regulaatioteoreettisen lähestymistavan ohella voi-
daan erottaa vielä kolmas oikeustaloustieteellinen lähestymistapa,
joka on esimerkiksi Suomessa vasta "nupussaan". Tämä on oikeus-
taloushistoriallinen tutkimussuuntaus, jolla tarkoitetaan lyhyesti sitä,
että oikeushistoriallisessa tutkimuksessa käytetään hyväksi talous-
tieteellistä argumentointia. Oikeushistoriassa analysoidaan vaikkapa
sitä, miksi maaomaisuuden pakkolunastuksesta on säädetty Suo-
messä sillä tavoin kuin on säädetty, ja miksi lain säätämisvaiheet
ovat ajoittuneet niin kuin ovat ajoittuneet. Esimerkki oikeus-
taloushistorian klassikkoteemasta on keskustelu painopisteen muut-
tumisesta ankaran vastuun ja tuottamustavastuun välillä sekä siihen
vaikuttaneista tekijöistä vahingonkorvausoikeudessa.

Oikeustaloushistoriallisella näkökulmalla on tiivis liityntä *uutena*
taloushistoriana tunnettuun taloushistoriasuuntaukseen. Suuntaus
on korostanut instituutioiden, muun ohella tehokkaiden varallisuus-
oikeuksien, tärkeyttä talouskasvun edellytyksenä ja toisaalta sitä,
että taloudellinen kehitys on ollut murtamassa ja uudelleenmuokka-
massa tehottomiksi muodostuneita instituutioita. Uuden taloushis-
torian keskeisiä hahmoja on ollut *Douglass C. North*, taloustieteen
nobelisti vuodelta 1994.

Oikeustaloushistoriallisen lähestymistavan kytkentää voimassa-
olevaan oikeuteen ja jopa tulevaisuuteen suuntautuvaan *de lege*
ferenda -tutkimukseen ei sovi sivuuttaa. Oikeushistoriallinen nä-

kökulma voi hyvinkin täsmentää käsityksiämme tietyn lain tavoitteista ja palvelu siten lain soveltajaa. Samalla tällä tutkimusotteella voidaan hahmottaa monia lainvalmistelussakin tarpeellisia tekijöitä. Onhan näet niin, ettei lakeja voi testata laboratorioissa, joten historian saatossa saadut kokemukset auttavat hahmottamaan, kuinka tarkoituksenmukainen tietty lainsäädäntö on ollut.

Mitä taloustieteellisillä argumenteilla tarkoitetaan?

Edellä on puhuttu taloustieteestä yksilöimättä, mitä taloustieteellisellä argumentoinnilla puheena olevassa yhteydessä ja yleisemminkin tarkoitetaan. Väärinkäsitysten vaara on tässä yhteydessä ilmeinen, koska maallikon näkökulmasta taloustiede yhdistetään helpoimmin sellaisiin asioihin kuin työttömyysaste, inflaatio eli yleinen hintatason nousu tai valtion velka. Oikeustaloustieteen harrastaja ei kuitenkaan yleensä törmää tällaisiin *makrotalousteorian* piiriin kuuluviin asioihin.

Oikeustaloustieteen apuvälmeistö on pääsääntöisesti lainattu *mikrotaloustieteestä*. Tällä taloustieteen lohkolla tarkastellaan talousyksiköiden käyttäytymistä markkinoilla. *Talouslyksiköillä* tarkoitetaan yrityksiä, kuluttajia ja julkista valtaa. Yrityksillä tarkoitetaan talousyksiköitä, jotka yhdistävät tuotannontekijöitä ja jotka tarjoavat markkinoilla hyödykkeitä. Kuluttaja on henkilö, joka käyttää hyödykkeitä. Kuluttajiin viitataan usein myös käsitteellä kotitalous. Julkinen valta (eli julkisvalta) kattaa valtion, kunnat, kuntainliitot sekä viranomaiset. *Markkinat* ymmärretään laajasti: markkinat muodostuvat kaikkialle, missä kysyntä ja tarjonta kohtaavat, missä hyödykkeitä tai tuotannontekijöitä vaihdetaan sekä missä hyödykkeille muodostuu hinta. *Hyödykkeet* voivat olla aineellisia eli tavaroita tai aineettomia eli palveluita. *Tuotannontekijöillä* tarkoitetaan hyödykkeiden tuottamiseen käytettäviä voimavaroja. Niitä ovat ensinnäkin luonnonvarat, joilla tarkoitetaan kaikkia luonnossa saa-

tavilla olevia tuotannontekijöitä. Toinen tärkeä tuotannontekijä on työ, jolla tarkoitetaan yhtä lailla ihmisten henkistä kuin fyysistäkin panosta tuotantoon. Kolmas tuotannontekijä on pääoma, joka sisältää kaikki tuotetut tuotannontekijät, kuten koneet, laitteet ja rakennukset. Toimia, joilla pääomaa lisätään, kutsutaan *investoinneiksi*.

Mikrotaloustieteessä - samoin kuin oikeustaloustieteessä - avainasemassa oleva käsite *on yhteiskunnallinen tehokkuus*. Tässä puututaan kahteen keskeiseen yhteiskunnallisen tehokkuuden määrittelyyn. *Paretotehokkaaksi* kutsutaan sellaista voimavarojen (eli resurssien) allokaatiota, jota ei voida muuttaa ilman, että jonkun taloudellinen asema heikkenisi. Toisaalta jos tilanne on se, että jonkun taloudellista asemaa voidaan parantaa heikentämättä kenenkään muun asemaa, käsillä ei ole paretotehokas voimavarojen allokaatio. Jokaista siirtymää tehottomasta voimavarojen allokaatiosta kohti tehokasta allokaatiota kutsutaan *paretoparannukseksi*.

Paretotehokkuutta vastaan sotii muu kuin *vapaaehtoinen* vaihdanta. Tämän tehokkuuskriteerin nojalla julkisvalta ei voisi *pakkoperiaatteen* mukaisesti verottaa varakkaita henkilöitä ja siirtää varoja tulonsiirtojen muodossa vähävaraisille henkilöille. Periaatteessa on toki mahdollista, että varakkaalle henkilölle aiheutuva hyödyn menetys jäisi vähäisemmäksi kuin köyhälle aiheutuva hyödyn lisäys, jolloin kokonaishyvinvoinnin määrä lisääntyisi. Taloustieteessä kaihdetaan kuitenkin sanotunlaista kuluttajien välistä hyötyvertailua.

Vaihtoehtoinen sääntö voimavarojen allokaation tehokkuudelle on *Kaldor - Hicks -kriteeri* eli *kompensaatiokriteeri*. Sen mukaan asiantilaa B on priorisoitava asiantilaan A verrattuna, jos siirryttäessä A:sta B:hen siirrosta hyötyneet voisivat suorittaa hävinneille kompensaation siten, että kaikkien hyvinvointi olisi kompensaation jälkeen alkutilannetta korkeammalla tasolla. Kompensaatiokriteerissä ei ole kysymys faktisesta vaan potentiaalisesta kompensaatiosta. Kaldor - Hicks -kriteeri tarkoittaa toisin sanoen *varallisuuden maksimointia*.

Kuluttajien oletetaan tähtäävän toiminnassaan hyödyn maksimointiin. Hyöty tarkoittaa hyödykkeen tuottamaa tarpeentyydytystä. Yksi tapa tarkastella asiaa lähemmin on *rajahyötyteoria*. Rajahyödyllä tarkoitetaan kuluttajan yhdestä lisähyödykkeestä saamaa kokonaisyödyn lisäystä. Rajahyödyn voi hyvällä syyllä olettaa olevan alenevan. Mietipä esimerkiksi nojatuolien hankintaa Villen opiskelija-asuntoon. Ensimmäinen tuoli on tuiki tarpeellinen, jotta Ville voi istua muualla kuin lattialla askarrellessaan opintojensa parissa. Toinen tuoli on myös hyödyllinen ajatellen vaikkapa sitä, että Villen opiskelijakaveri piipahtaa käymään hänen juttusillaan. Aivan yhtä välttämätön toinen tuoli ei kuitenkaan ole kuin ensimmäinen. Kolmas tuolikin on tarpeen, koska Villen vanhemmat voivat tulla viikonloppuna Keski-Suomesta vilkaisemaan, miten Ville on juurtunut opiskelupaikkakunnalleen. Mutta hyöty kolmannelta tuolista on edelleen vähäisempi kuin edellisestä tuolista. Ennen pitkää voi käydä niinkin, jos Ville jatkaa tuolien hankintaa, että rajahyöty kääntyy negatiiviseksi: ajattelepa opiskelijayksiotä niin täynnä tuoleja, ettei siellä pääse liikkumaan; lisätuolista ei tällaisissa olosuhteissa varmaankaan ole hyötyä vaan haittaa.

Rajahyötyteoriasta ja alenevasta rajahyödystä tullaan kahteen tärkeään seikkaan. Ensinnäkin kuluttaja ostaa hyödykkeitä niin kauan, kunnes

(1) *rajahyöty = hyödykkeen hinta*.

Eli kuluttajan kannattaa ostaa lisää hyödykettä, jos siitä saatu lisähyöty ylittää hyödykkeestä maksettavan hinnan, mutta pidättäytyä hankinnoista, jos lisähyöty on vähäisempi kuin hyödykkeen hinta.

Toiseksi alenevasta rajahyödystä voidaan johtaa *kysynnän laki*, joka kuvaa kuluttajan ostamien hyödykkeiden määrää erilaisilla hyödykkeen hintatasoilla: mitä korkeampi hyödykkeen hinta on, sitä vähäisempi on hyödykkeen kysyntä, ja päinvastoin, mitä matalammaksi hyödykkeen hinta painuu, sitä suurempi on sen kysyntä. Tämä suhde pätee hyödykemarkkinoilla lähes poikkeuksetta. Harvinaista

poikkeusta, jolloin siis hyödykettä ostetaan aikaisempaa enemmän sen hinnan noustessa, kutsutaan Giffenin hyödykkeeksi.

Kysynnän laissa ei ole kysymys asiasta, jonka merkitys typistyi vain hyödykemarkkinoille, vaan ajatus on tuotavissa helposti myös oikeudelliseen yhteyteen. Seuraavassa esitetyt esimerkit ovat pintaraapaisu kysynnän lain oikeudellisiin ulottuvuuksiin:

- mitä ankarampi rangaistus omaisuusrikoksista, kuten varkauksista, seuraa, sitä vähäisemmässä määrin näihin rikoksiin yleensä ryhdytään;
- mitä useammin vahingonkorvausta sovitellaan eli alennetaan siitä, mikä täysi korvaus olisi, sitä lukuisampi määrä vahinkoja aiheutuu;
- mitä korkeammiksi oikeudenkäyntikulut nousevat, sitä vähäisemmässä määrin riita-asioita viedään tuomioistuimen ratkaistavaksi; ja
- mitä korkeammaksi epäpuhtauspäästöiltä kannettava vero säädetään, sitä vähemmän kuormittaja johtaa päästöjä ympäristöön.

Yritysten oletetaan tähtäävän voiton (eli kokonaistulojen ja -kustannusten erotuksen) maksimointiin. Tähän yritys pääsee sillä tuotannon tasolla, jolla

(2) *rajakustannukset = rajatulo.*

Rajakustannuksilla tarkoitetaan yhden lisähyödykkeen tuottamisesta aiheutuneita kustannuksia ja rajatulolla yhdestä lisähyödykkeestä saatuja lisätuloja.

Yrityksiä koskevaa problematiikkaa on syytä lähestyä niistä kilpailuolosuhteista käsin, joissa yritys joutuu toimimaan. Tässä yhteydessä puhutaan *markkinamuodoista*. Taloustieteessä tarkastelun lähtökohtana on usein *täydellinen kilpailu*, vaikka siihen törmätään elävässä elämässä harvoin. Täydellisen kilpailun markkinoilla

- (i) on lukuisa joukko ostajia ja myyjiä, jotka eivät voi vaikuttaa hyödykkeen hintatasoon eli ne ovat hinnanottajia;
- (ii) on täydellinen informaatio: osapuolet tietävät kaiken tarpeellisen vaihdannan kohteena olevasta hyödykkeestä ja muistakin vaihdannan kannalta relevanteista seikoista;
- (lii) on vapaa liikkuvuus markkinoille ja markkinoilta pois sekä tietenkin toimialalta toiselle, mikä osaltaan turvaa sen, että kannattavuus on kaikilla aloilla sama; ja
- (iv) myytävät hyödykkeet ovat samanlaisia eli markkinat ovat homogeeniset.

Koska täydellisen kilpailun markkinoilla yrityksellä ei ole mahdollisuutta vaikuttaa hintaan, ainut mihin se voi vaikuttaa on myytävien hyödykkeiden määrä. Koska rajatulo on tällöin yhtä suuri kuin hinta, voidaan voiton maksimoinnin ehto esittää täydellisen kilpailun yrityksen kohdalla myös muodossa

(3) *rajakustannukset = hinta.*

Tilanne muuttuu *monopolin* kohdalla. Monopoli on markkinamuoto, jossa markkinoilla on vain yksi myyjä. Täydellisestä kilpailusta poiketen monopoli on hinnanasettaja, eli se voi vaikuttaa myymänsä hyödykkeen hintatasoon. Toisaalta jos monopoli nostaa hintaa, se joutuu varautumaan kysynnän laskuun, ja päinvastoin monopolin laskiessa hintaa hyödykkeiden kysyntä kasvaa. Tärkeä näkökohta on se, että monopolin pyrkiessä myymään lisää hyödykkeitä, se joutuu yleensä laskemaan kaikkien myymiensä hyödykkeiden hintaa. Poikkeuksena, johon ei kuitenkaan sen lähemmin tässä puuttuta, on diskriminatoinen monopoli, joka voi kantaa kultakin ostajalta tai ostajaryhmältä en hinnan hyödykkeistä.

Kaiken kaikkiaan monopoli tuottaa vähemmän hyödykkeitä ja korkeammalla hinnalla kuin täydellisen kilpailun yritys. Monopolia on kritisoitu myös siitä, että siinä ei olisi yhtäläistä kannustinta teknologian kehittämiseen kuin täydellisessä kilpailussa. Lisäksi monopoliyritys hyötyy kuluttajien kustannuksella vahvasta mark-

kina-asemastaan. Tässä on monia syitä, miksi yhteiskunnassa on katsottu tarpeelliseksi torjua monopoleja.

Toisaalta eräissä olosuhteissa monopoleja on siedettävä. Ensinnäkin *luonnollisen monopolin* kyseessä ollen keskimääräiset kustannukset eli yksikkökustannukset ovat laskevat tuotannon kasvaessa. Siis mitä enemmän yritys tuottaa hyödykettä, sitä alhaisemmat ovat sen tuottamisesta aiheutuvat kustannukset hyödykettä kohti. Tässä yhteydessä voidaan puhua myös *suurtuotannon eduista*. Luonnolliseen monopoliin törmätään aloilla, joilla kiinteät kustannukset ovat hyvin suuret, kuten rautateillä ja sähköntuotantotoiminnassa. Kiinteät kustannukset tarkoittavat kustannuksia, jotka eivät vaihtele yrityksen tuotannon määrän vaihdellessa, ja ne joudutaan uhraamaan silloinkin, kun yritys ei jonakin ajanjaksona tuottaisi lainkaan hyödykkeitä. Luonnollista monopolia ei pidä kilpailun edistämiseksi pilkkoa osiin, vaan sen hinnoittelua on säänneltävä tai luonnollisen monopolin yritys on otettava julkisvallan haltuun.

Toiseksi sellaisilla immateriaalioikeuksilla kuin patenti ja tekijänoikeus luodaan keksijälle tai muulle luovan työn tekijälle yksinoikeus keksinnöstä tai teoksesta saataviin tuloihin. Tässä tapauksessa monopoli on tavallaan kannustin, jolla tähdätään luovan työn edistämiseen. Immateriaalioikeuksia tarkastellaan lähemmin varallisuus oikeuksia koskevassa luvussa

Voiton maksimoinnista on syytä huomauttaa, että se on vain yrityksen yhden *sidosryhmän*, omistajien, tavoite. Sidosryhmiä ovat kaikki ryhmittymät, joilla on vuorovaikutussuhde yrityksen kanssa. Omistajien ohella tällaisia tahoja ovat - ainakin - yrityksen työntekijät, tavarantoimittajat, rahoittajat, asiakkaat, yrityksen johto sekä kaikki ne viranomaiset, joiden kanssa yritys joutuu asioimaan. Kullakin näistä sidosryhmistä on omat tavoitteensa, jotka voivat olla pahastikin ristiriidassa omistajien voiton maksimointitavoitteen kanssa. Joskus voi olla niin, ettei edes omistajien tavoitteena ole voiton maksimointi: omistajat voivat tähdätä ensisijaisesti esimerkiksi yrityksen kasvuun. Lisäksi on syytä huomata, että yritys ei

voi tähdätä voiton maksimointiin täysin vailla rajoituksia. Tottaan yrityksen on otettava huomioon esimerkiksi lainsäädännön asettamat reunaehdot ja eettiset näkökohdat sen suunnitellessa toimintaansa.

Kun kuluttajan kohdalla saatettiin todeta, että kysyntä on sitä suurempi, mitä matalampi on hyödykkeen hinta, on yritysten *tarjonnan* kohdalla tilanne päinvastainen. Mitä korkeampi hyödykkeen hinta on, sitä suuremman määrän hyödykkeitä yritys on valmis tarjoamaan markkinoille. Tässä ilmenee myös hyvin toimiville markkinoille ominainen markkinaosapuolten *intressiristiriita*: kuluttaja pyrkii saamaan hyödykkeen mahdollisimman huokealla ja myyjä-yritys pyrkii myymään sen mahdollisimman kalliilla. Jos ostajan ja myyjän välillä vallitsisi *intressiyhteys*, seuraukset olisivat markkinoiden toimivuuden kannalta helpostikin epätoivottavat. Esimerkiksi jos terveydenhoitojärjestelmä toimisi yksityisesti ja se rahoitettaisiin yksityisin vakuutuksin, potilaalla olisi kannustin vaatia erittäin perusteelliset tutkimukset, jotta pieninkin mahdollinen vaiva saataisiin diagnosoitua, ja vastaavasti lääkäri tutkisi niin perusteellisesti potilaan kuin suinkin, koska se merkitsisi perustetta laskuttaa potilasta - tai oikeastaan tämän vakuutusyhtiötä - enemmän. Tässä seikassa voi hyvinkin piillä syy siihen, että Yhdysvalloissa terveydenhoitojärjestelmä muodostaa bruttokansantuotteesta suhteellisesti suuremman osuuden kuin useissa Euroopan maissa, Suomi mukaan lukien.

Markkinatasapaino saavutetaan silloin, kun

(4) *kysyntä = tarjonta.*

Jos hyödykkeiden hinnat olisivat tasapainon osoittamaa hintaa korkeammalla tasolla, myyjät tuottaisivat hyödykettä liiassa määrin kysyntään nähden, ja hyödykkeitä kerääntyisi myyjien varastoihin. Vapaasti toimivilla markkinoilla kysyntä ja tarjonta hakeutuisivat kuitenkin kohti tasapainoa. Eli myyjät laskisivat yllä luonnehditussa tapauksessa hintojaan, minkä johdosta kuluttajat lisäisivät kysyn-

taaja ennen pitkää päädyttäisiin tilanteeseen, jossa kysyntä on yhtä suuri kuin tarjonta.

Taloustieteessä on lähdetty aina Adam Smithin (1723 -1790) ajoista lähtien siitä, että hyötyään maksimoiva - itsekkääksikin kutsuttu - yksilö edistää parhaiten yleistä etua, so. kokonaisyhyvinvointia. Vapaa markkinatalous pystyisi näin siis valjastamaan yksilön "paheet" yhteiseksi hyväksi. Toisaalta vaikka talusteoreettisten näkökohtien roolia haluaisikin korostaa, ei se suinkaan tarkoittaisi *laissezfaire* -ajattelun omaksumista. Eli kansantaloudellisestikaan ei ole tehokasta, että markkinat toimisivat täysin kahlitsemattomasti. Syynä ovat ns. *markkinahäiriöt*. Markkinahäiriöitä on varsin monenlaatuista. Yksi keskeisimmistä ovat *ulkoisvaikutukset* eli eksternaliteetit, jolloin esimerkiksi liiketoimeen nähden ulkopuoliset tahot joutuvat kärsimään tai pääsevät hyötymään liiketoimesta saamatta siitä korvausta tai joutumatta siitä maksamaan. Toisena esimerkkinä voidaan mainita *julkishyödykkeet*, joille on ominaista se, ettei ketään voida sulkea hyödykkeen käyttäjäpiiriin ulkopuolelle ja että yhden kuluttajan kuluttama määrä ei vähennä muiden kulutettavissa olevaa määrää. Esimerkiksi pasifistikin voi hyötyä puolustusvoimien luomasta turvasta, vaikka hän ei asevelvollisena osallistu tämän hyödykkeen tuottamiseen. *Epäsymmetrinen informaatio* markkinaosapuolten kesken on kolmas tärkeä markkinahäiriö: esimerkiksi käytetyn auton myyjä tuntee yleensä huomattavasti paremmin vaihdannan kohteen laadun kuin auton ostaja. *Epätäydellisen informaation* leimaamasta tilanteesta on puolestaan kyse silloin, kun toimijoilla ei ole kannaltaan kaikkea oleellista informaatiota. Kaikissa näissä markkinahäiriöissä on kysymys samantien tapauksesta, jossa toiminnan oikeudellinen sääntely, so. julkisvallan interventio eli väliintulo markkinoiden toimintaan, voi olla taloustieteellisestä näkökulmasta perusteltua. Toisaalta jokaiseen pieneen markkinahäiriöön puuttuminen ei kannata, koska intervention kustannukset voivat nousta selvästi suuremmiksi kuin siitä saavutettavissa oleva hyöty.

Vaikka aikaisemmin todettiin, ettei oikeustaloustieteellinen lähes-

tyrnistäpä ole saanut jalansijaa makrotaloustieteen piirissä, ei se tarkoita sitä, että näin pitäisi olla ikuisesti. Pikemminkin esimerkiksi talouspoliittisen lainsäädännön analysoimisessa saattaisi olla varsin paljon hyötyä oikeus- ja taloustieteen välisestä vuoropuhelusta. Valaistaan asiaa *esimerkillä suhdannepoliittisen lainsäädännön* tarkoituksenmukaisuudesta. Suhdannepoliitiikan tavoitteena on tasoittaa suhdanteita siitä, mitä ne vapaasti "vellovassa" markkinataloudessa olisivat. Toisaalta se tarkoittaa kansantalouden toimintojen elvyttämistä laskusuhdannevaiheessa esimerkiksi julkisia rakennusprojekteja käynnistämällä ja toisaalta noususuhdannevaiheessa talouden ylikuumentumisen ehkäisemistä vaikkapa verotusta kiristämällä.

John Maynard Keynesin (1883-1946) viitoittama keynesilämen lähestymistapa on omaksunut myönteisen suhtautumistavan suhdanteita tasaavaan politiikkaan. Sen sijaan *Milton Friedman* - taloustieteen nobelisti vuodelta 1976 - on kritisoinut suhdanteiden tasaimiseen tähtäävää politiikkaa *ajotusongelmasta*: julkisvallan suhdanteita tasaavat toimenpiteet saattavat ajoittua väärin ja kääntyä tosiasiallisesti suhdannevaihteluita kärjistäviksi. Toisin sanoen, esimerkiksi talouden toimintoja elvyttävät toimenpiteet voivat ajoittua noususuhdannevaiheeseen, jolloin jo valmiiksi ylikuumentunutta taloutta kuumennetaan edelleen.

Suhdannepoliittisen lainsäädännön tarkoituksenmukaisuutta voidaan tarkastella eritellymin huomioimalla *regulaatio-* eli *sääntelyviiveet*, joita muodostuu aina lakeja tai sitä alemmantasoisia normeja säädettäessä tai muutettaessa. Yleisemmin viiveet ovat ratkaisevassa asemassa arvioitaessa lainsäädännön normatiivista joustavuutta.

Regulaatioviiveet voidaan jakaa neljään ryhmään. Ensinnäkin *havaintoviiveellä* tarkoitetaan sitä aikaväliä, joka kuuluu sääntelyä vaativan tapahtuman - esimerkiksi äkillisen kansantalouden taantumun - ja sen havaitsemisen välillä. Havaintoviiveen pituus vaihtelee luonnollisesti tilanteesta toiseen ja riippuu muun muassa siitä,

kuinka luotettava ja kattava tilastointijärjestelmä alalla on olemassa. Toiseksi, *päätösviive* tarkoittaa aikaväliä, joka kuluu tapahtuman havaitsemisesta siihen, kunnes tapahtuman edellyttämät päätökset on pystytty tekemään. Esimerkiksi pyrittäessä hillitsemään kansantalouden ylikuumenemista veroja kiristämällä on asiasta säädettävä legaliteettipenaatteen mukaisesti lailla. Lainsäädännön valmistelu vie aikaa, koska asiasta on valmisteltava hallituksen esitys, joka on lisäksi käsiteltävä asianmukaisesti eduskunnassa. Kolmanneksi, *voimaantuloviive* on aikaväli päätöksen ja sen voimaantulon välillä. Esimerkiksi verolain tiukennusta ei voida yleensä säätää voimaantulevaksi välittömästi sinä ajankohtana, jolloin eduskunta päättää verolain muutoksesta. Verovelvolliset samoin kuin verohallintokin tarvitsevat aikaa varautuakseen lainsäädäntöuudistukseen. Neljänneksi, *vaikutusviive* kattaa aikavälin päätöksen voimaantulosta siihen, kunnes päätöksellä saavutetaan toivotut tulokset. Esimerkiksi käynnistettäessä julkinen rakennushanke vaikutusviive on lyhyt, mutta muutettaessa verolainsäädäntöä vaikutusviive voi venyä pitkäksikin. Yllä mainittujen viiveiden muodostama *kokonaissäätelyviive* voi venyä niin pitkäksi, että suhdannepoliittiset toimet ajoittuvat täysin toisella tavoin kuin on tavoiteltu. Toisaalta viiveiden pituuteen voidaan jossain määrin vaikuttaa parantamalla lainsäädännön jälkiseurantaa ja tilastointia sekä lainsäädäntöteknisin keinoin.

Vanha ja uusi oikeustaloustiede

Miksi voidaan sanoa, että oikeustaloustiede on yhtä aikaa hyvin vanha ja varsin nuori tutkimussuuntaus? Mitä oikeudenaloja oikeustaloustieteellinen tutkimus kattaa? Vastauksia näihin kysymyksiin valottaa jaottelu vanhaan ja uuteen oikeustaloustieteeseen.

Aina 1700-luvulta lähtien on mahdollista puhua vanhasta oikeustaloustieteestä. Taloustieteellisin apuvälinein on analysoitu etupäässä markkinoiden toimintoja sääntelevää lainsäädäntöä. Sittemmin tutkimuksen kohteena vanhassa oikeustaloustieteessä ovat olleet sellaiset alat kuin kilpailuoikeus, vero-oikeus ja yhtiöoikeus. Näil-

lä aloilla vuorovaikutussuhde oikeus- ja taloustieteen välillä on ollut siinä määrin luonnollinen asia, ettei oikeustaloustieteellisestä lähestymistavasta ole aina edes puhuttu erillisenä suuntauksena, vaan se on ollut elimellinen osa näiden oikeudenalojen tutkimusta. Suomessakin vanha oikeustaloustiede on eräillä aloilla vanhaa perua. Kannattaa mainita erityisesti *veropoliittinen* tutkimus, jossa vero-oikeudellmen ja taloustieteellinen lähestymistapa ovat integroituneet eheäksi kokonaisuudeksi.

Uuden oikeustaloustieteen lähtölaukauksena on pidetty *Ronald H. Coasen* vuonna 1960 ilmestynyttä artikkelia "The Problem of Social Cost". Artikkelissa nousi esiin muun ohella täsmällisesti määriteltujen varallisuus-oikeuksien tärkeys toimivalle talousjärjestelmälle. Coasen merkitystä korostaa hänelle vuonna 1991 myönnetty taloustieteen Nobel-palkinto. Muita uuden oikeustaloustieteen kantavia hahmoja ovat olleet *Gary S. Becker* - taloustieteen nobelisti vuodelta 1992 -, joka on syventynyt muun ohella perhe- ja rikostaloustieteeseen (eli taloustieteellisin apuvälinein tapahtuvaan perhe- ja rikosoikeuden tutkimukseen), sekä *Richard A. Posner*, joka on tutkinut erittäin laajaa kirjoa juridisia kysymyksiä aina tasa-arvolamsäädännöstä perhe- ja rikosoikeuden kautta sopimusoikeuteen. Yllä esitetty viittaa jo siihen, että uusi oikeustaloustiede on laajentunut muillekin kuin eksplisiittisten markkinoiden sääntelyä koskeville oikeudenaloille. Keskeisiä tutkimuskohteita ovat olleet varallisuus-, sopimus-, vahingonkorvaus-, rikos- ja prosessioikeus. Oikeustaloustieteen kansainväliset perusoppikirjat keskittyvät usein juuri näille ja vain näille oikeudenaloille. Uudesta oikeustaloustieteestä on aiheellista vielä mainita, että se on herättänyt laajempaa keskustelua Suomessa, kuten muissakin Pohjoismaissa, vasta tällä vuosikymmenellä.

Vaikka jaottelu vanhaan ja uuteen oikeustaloustieteeseen hahmottaa tapahtunutta kehitystä, on jaottelu turhankin kategorinen. Ensinnäkin jo ennen Coasen vuonna 1960 julkaistua artikkelia on taloustieteellisin apuvälinein analysoitu muutakin kuin markkinoiden toimintaa sääntelevää lainsäädäntöä. Tässä voidaan mainita

erityisesti *Adam Smithin* ja *Jeremy Benthamin* (1748 - 1832) kiinnostus rikosoikeudellisiin kysymyksiin jo noin 200 vuotta sitten. Toisaalta vuoden 1960 jälkeenkin on tutkimusta jatkuvasti suunnattu sellaisille oikeudenaloille kuin kilpailu-, yhtiö- ja vero-oikeus eli vanhaan oikeustaloustieteeseen.

COASEN TEOREEMA

Ulkoisvaikutukset lähtökohtana

Jotta toiminta markkinoilla tapahtuisi tehokkaasti, tulisi talousyksiköiden tehdä päätöksensä *yhteiskunnallisten hyötyjen ja kustannusten* - siis kaikkien toimista aiheutuvien hyötyjen ja kustannusten ja riippumatta siitä, kenelle ne aiheutuvat - perusteella. Käytännössä kuluttajat ja yritykset kuitenkin tekevät päätöksensä pelkästään yksityisten hyötyjen ja kustannusten perusteella eli ottamalla huomioon vain itselleen koituvat edut ja menetykset. Ulkoisvaikutukset unohtuvat.

Ulkoisvaikutuksilla (eli eksternaliteeteilla) tarkoitetaan sellaisia hyötyjä ja haittoja, jotka aiheutuvat kolmansille osapuolille ilman, että kulloisetkin markkinaosapuolet ottavat näitä vaikutuksia huomioon päätöksenteossaan. Ulkoisvaikutusten ollessa hyödyllisiä puhutaan *ulkoishyödyistä* (eli positiivisista eksternaliteeteista) ja ulkoisvaikutusten ollessa haitallisia puhutaan *ulkoishaitoista* (eli negatiivisista eksternaliteeteista).

Usein toistettu esimerkki ulkoishyödyistä on tapaus, jossa yrittäjä viljelee omenatarhaa naapuriyrittäjän ylläpitäessä mehiläisyhdyskuntaa: omenat pölytyvät samalla kun mehiläiset hakevat ravintonsa. Tällaisessa tapauksessa yhteiskunnalliset hyödyt tietystä toiminnasta ovat suuremmat kuin yksityiset hyödyt. Samalla tavoin ulkoishyötyjä ilmenee Beatles-fanin päästessä nauttimaan siitä, että hänen naapurinsa soittaa uudella cd-levysoittimellaan Beatles-klassikoita. Ulkoishyödystä on kysymys myös koulutuksen kohdalla: siitä säteilee hyötyä paitsi opiskelijalle ja opettajalle myös yleisemmin yhteiskuntaan. Muun ohella tämän vuoksi on katsottu perustelluksi subventoida koulutusta eli tukea sitä verovaroin.

Täsmennetään yhtälössä vielä yksityisten hyötyjen, ulkoishyötyjen ja yhteiskunnallisten hyötyjen välistä suhdetta:

(5) *yhteiskunnalliset hyödyt = yksityiset hyödyt + ulkoishyödyt.*

Klassikkoesimerkki ulkoishaitoista on vesistön äärellä sijaitseva teollisuuslaitos, joka saastuttaa siten, että vesistöä ei voida käyttää virkistäytymiseen eikä kalastamiseen siinä määrin kuin saasteetomissa olosuhteissa olisi mahdollista. Esimerkkejä ulkoishaitoista on esitettävissä kaikilta elämän lohkoilta. Tässä voidaan viitata

- naapuriisi, joka intoutuu soittamaan keskellä yötä täydellä volyymillä uutta suomalaista säveltaidetta, joka mielestäsi kuulostaa lapioiden kolistelulta siperialaisella ratatyömaalla;
- ympäristötupakansavuun, jonka on todettu johtavan vakaviin terveyshaittoihin passiivisen tupakoinnin myötä;
- naapureille aiheutuviin haittoihin liian intensiivisen maankäytön johdosta, koska maa-aluetta ei ole kaavoitettu;
- rattijuoppoon, joka autoillessaan aiheuttaa ulkopuolisen henkilön kuoleman; ja
- narkomaaniin, joka puukolla uhaten varastaa tuntemattoman vastaan tulijan lompakon.

Ulkoishaittojen olemassaolo on tiedostettu taloustieteessä jo kauan. A. C. Pigou esitti vuonna 1920 ulkoishaittojen rajoittamiseksi veroa. Pigou tarkasteli ympäristön saastumista, ja hänen ideansa oli säätää saastuttajalle *ympäristövero*. Ratkaisua on perinteisesti kutsuttu myös pigoulaiseksi veroksi. Tällä tavoin toiminnanharjoittaja joutuisi yksityisten kustannusten ohella huomioimaan myös ulkoiskustannukset. Ulkoiskustannukset ovat ulkoishaitoista aiheutuvia kustannuksia. Toisin sanoen toiminnanharjoittaja joutuisi tekemään päätöksensä yhteiskunnallisten kustannusten mukaan, mikä samalla turvaisi voimavarojen tehokkaan allokaation. Tiivistetään asiakokonaisuus yhtälöön:

(6) *yhteiskunnalliset kustannukset = yksityiset kustannukset + ulkoiskustannukset.*

Ronald H. Coasen mukaan pigoulainen vero ei suinkaan ole aina

paras ratkaisu ulkoiskustannusten sisäistämiseksi. Ensinnäkin Coase toi esiin käsityksen, ettei ole selvää, kuka kulloinkin on ulkoisvaikutuksen aiheuttaja ja kuka taas tällaisen vaikutuksen uhri. Esimerkiksi jätevesipäästöjä vesistöön johtava teollisuuslaitos leimataan usein ulkoisvaikutuksen aiheuttajaksi, vaikka yhtä lailla voidaan väittää, että kalastaja, joka asettuu järvelle teollisuusyrittäjästä myöhemmin, on ulkoisvaikutuksen aiheuttaja lähistön teollisuuslaitokselle. Tähän liittyen onkin puhuttu ulkoisvaikutusten kaksipuolisuudesta.

Toiseksi Coase kiinnitti huomiota täsmällisesti määriteltyjen *varallisuus-oikeuksien* merkitykseen ulkoisvaikutusten taustalla. Hänen mukaansa esimerkiksi ympäristöogelmien kohdalla on loppujen lopuksi kysymys siitä, ettei ympäristöhyödykkeille, kuten puhtaalle vesistölle ja puhtaalle ilmalle, ole selvästi määritelty varallisuus-oikeuksia. Koska kaikki saattavat vapaasti hyödyntää ympäristöä, sitä kuormitetaan liikaa. Hieman toisin ilmaisten näin ajaudutaan *yhteishyödykkeiden tragediaan*, jota valotetaan myöhemmin varallisuus-oikeuksia käsiteltäessä.

Kolmanneksi Coase tähdensi *transaktiokustannusten* merkitystä voimavarojen tehokkaalle allokatiolle. Transaktiokustannukset ymmärretään talousyksiköiden välisistä liiketoimista eli transaktioista aiheutuviksi kustannuksiksi. Näitä kustannuksia voidaan ryhmitellä hyvin monin tavoin. Käsillä olevassa yhteydessä riittää seuraava jaottelu:

(i) *Etsintäkustannuksia* aiheutuu siitä, että talousyksikkö etsii kumppania oikeustoimelle, kuten asuinhuoneiston kaupalle. Tällaisia kustannuksia ovat esimerkiksi asuntokaupassa sanomalehti-ilmoituksista aiheutuvat kustannukset ja myyjän asunnon näyttöön uhraama aika.

(ii) *Sopimuskustannuksia* aiheutuu sopimusneuvotteluista ja sopimuksen laatimisesta. Tällaisia kustannuksia ovat esimerkiksi asi-anajajan palkkiot kauppakirjan laadinnasta.

(iii) *Valvontakustannuksilla* tarkoitetaan sopimuksen tavoitteiden toteuttamisesta ja sopimusvelvoitteiden täyttämistä varmistavista toimista aiheutuvia kustannuksia. Näitä kustannuksia ovat esimerkiksi oikeudenkäyntikulut, joita aiheutuu asunnon ostajan käynnistäessä oikeudenkäynnin myyjää vastaan asunnossa olleiden homevaurioiden vuoksi.

Transaktiokustannuksia on syytä lähestyä oikeustaloustieteessäkin *vaihtoehtoiskustannusten* käsitteen avulla. Vaihtoehtoiskustannus määritellään parhaaksi vaihtoehdoksi, jonka henkilö olisi voinut valita omaksumansa vaihtoehdon sijasta. Esimerkiksi jos kiireinen lakimies on joutunut ottamaan vapaata työstään ehtiäkseen pankkiin tekemään kauppakirjaa tulevasta asuinhuoneistostaan, lakimiehen vaihtoehtoiskustannus on hänen menettämänsä palkkatulo ajalta, jonka hän joutuu istumaan pankissa kauppakirjaa laatimassa.

Kokoavasti Coasen näkemykset tulevat esille merkittävässä *Coasen teoreemassa*, joka on esitettävissä seuraavassa muodossa: jos varallisuus oikeudet ovat täsmällisesti määriteltyjä ja jos transaktiokustannuksia ei ole, voimavarat allokoituvat tehokkaasti niiden alkuperäisestä allokaatiosta riippumatta. Toisin sanoen, mainituin edellytyksin on tehokkuuden kannalta yhdentekevää, kennellä varallisuus oikeus alkutilanteessa on. Teoreema pätee usein silloinkin, kun transaktiokustannukset ovat alhaiset.

Yllä nousi esille transaktiokustannusten keskeinen merkitys voimavarojen tehokkaan allokaation kannalta. Jotta näiden kustannusten tärkeys konkretisoituisi läheskään tarpeellisessa määrin, valotetaan asiaa kahdella esimerkillä. Ensinnäkin *raha* on ollut oivallinen keino transaktiokustannusten minimoinnissa. Taloudessa, jossa rahaa ei tunnetaisi, myyjienn olisi löydettävä ostajat, joilla olisi juuri sellaisia hyödykkeitä, joita ensin mainitut myyjät haluaisivat ostaa. Tällaisissa oloissa on selvää, että transaktiokustannukset - erityisesti etsintäkustannukset - nousisivat erittäin korkeiksi. Toisena esimerkkinä voidaan *mainita yritys*. Periaatteessa on näet mahdollista, että kaikki vaihdanta tapahtuisi markkinoilla yksityishen-

kilöiden kesken. Kuitenkin transaktiokustannusten painaminen alas on edellyttänyt sitä, että yritys on muodostunut tavaksi organisoida markkinoiden toimintoja.

Coasen teoreema esimerkin valossa

Valaistakoon Coasen teoreeman ydinsisältöä esimerkillä. Oletetaan, että teollisuuslaitoksen jätevesipäästöt aiheuttavat 5 000 markan vahingot järven rannalla asuvalle kalastajalle. Oletetaan myös, että teollisuuslaitos voisi estää kalastajan vahingot 2 800 markan investoinnin jätevesien puhdistukseen. Toisaalta kalastaja voisi siirtyä kalastamaan toiselle järvelle, mutta siitä aiheutuisi hänelle 4 000 markan kustannukset. Miten osapuolet menettelevät,

- a) jos transaktiokustannuksia ei ole lainkaan?
- b) jos transaktiokustannukset ovat 1 000 markkaa?
- c) jos transaktiokustannukset nousevat 4 500 markkaan?

a) Jos transaktiokustannuksia ei ole lainkaan, osapuolet päätyvät Coasen teoreeman mukaan tehokkaaseen ratkaisuun riippumatta siitä, miten varallisuusoikeudet ovat alunperin jakautuneet. Esimerkissä kuvatussa tapauksessa päädytään siis siihen, että teollisuuslaitos tekee 2 800 markan investoinnin jätevesien puhdistukseen: jos kalastajalla on oikeus puhtaaseen järveen, teollisuuslaitos maksaa investoinnin itse, mutta jos teollisuuslaitoksella on oikeus saastuttaa, kalastaja maksaa laitokselle siitä, että se investoi jätevesien puhdistukseen. Vielä on syytä huomauttaa, että investointi on kannattava, koska se nielee vähemmän kustannuksia kuin mitä vahingot (5 000 mk) järven saastumisesta ovat.

b) Tarkastellaan nyt tilannetta, jossa kalastajan ja teollisuuslaitoksen neuvotteluista aiheutuu 1 000 markan transaktiokustannukset. Jos kalastajalla on alkutilanteessa oikeus puhtaaseen järveen, on edelleen niin, että neuvotteluissa päädytään jätevesien puhdistusinvestoinnin kannalle. Tämä on teollisuuslaitokselle halvin ratkai-

su, vaikka se joutuisi investoinnin ohella vastaamaan kaikista transaktiokustannuksista. Toisaalta jos teollisuuslaitoksella olisi alkutilanteessa oikeus saastuttaa, kalastajalle olisi edelleen edullisinta maksaa teollisuusyritykselle aiheutuvat kustannukset jätevesien puhdistusinvestoinnista siitäkin huolimatta, että kalastaja joutuisi tämän ohella vastaamaan kokonaisuudessaan transaktiokustannuksista. Yhteenvedonomaaisesti: transaktiokustannustenjäädessä vähäisiksi niillä ei välttämättä ole vaikutusta voimavarojen allokaation tehokkuuteen.

c) Entä jos transaktiokustannukset nousevat korkeiksi, vaikkapa 4 500 markkaan? Jos kalastajalla on tässä tilanteessa oikeus puhtaaseen järveen, teollisuuslaitoksen on edelleen kannattavinta panna 2 800 markalla. Sen sijaan jos teollisuuslaitoksella on oikeus saastuttaa, kalastajan kannattavimmaksi vaihtoehdoksi muodostuu siirtyminen kalastamaan toiselle järvelle. Siitä aiheutuisi näet vähemmän kustannuksia kuin 5 000 markan vahinkojen sietämisestä. Niin ikään transaktiokustannukset yhdistettynä jätevesien puhdistusinvestoinnin kustannusten maksamiseen olisi kalastajalle selvästi kalliimpi vaihtoehto kuin toiselle järvelle suuntaaminen. Eli transaktiokustannusten noustessa korkeiksi on hyvin todennäköistä, että varallisuus oikeuksien alkuperäinen jakautuminen vaikuttaa siihen, allokoituvatko voimavarat tehokkaasti.

Coasen teoreeman realistisuus

Jos Coasen teoreeman edellytykset täyttyisivät käytännössä, julkisvallan ei tarvitsisi puuttua erilaisin ohjauskeinoin ulkoisvaiikutusten sääntelyyn. Ongelmien vähentäminen voitaisiin jättää huolletta osapuolten keskenään sovittavaksi, kunhan julkisvalta huolehtii varallisuus oikeuksien täsmällisestä määrittelystä. Tässä on paikallaan täsmentää hieman eritellymmin, miksi yksityisten talousyksiköiden neuvotteluratkaisu kuitenkin usein on epärealistinen.

Elävässä elämässä törmätään aina ja vääjäämättä transaktiokus-

tannuksiin. Eritellymmän tarkastelun mahdollistamiseksi on tärkeää tehdä jaottelu *yksilöllisiin ulkoisvaikutuksiin ja massaulkoisvaikutuksiin*. Yksilöllisten ulkoisvaikutusten kohdalla vaikutukset ulottuvat vain suppeaan henkilöpiiriin. Tällöin myös edellytykset neuvotteluratkaisulle ovat hyvät. Sen sijaan massaulkoisvaikutusten kohdalla vaikutuspiiri muodostuu hyvinkin laajaksi eikä ole ajateltavissa, että näitä vaikutuksia voitaisiin kontrolloida puhtaasti neuvotteluratkaisuin. Massaulkoisvaikutukset muodostavatkin yhden perusteen, minkä nojalla julkisvallan on usein perusteltua puuttua markkinoiden toimintoihin.

Tarkastellaan viimeksi mainittua seikkaa hieman tarkemmin. Massaulkoisvaikutusten kohdalla jo neuvottelujen käynnistäminen on vaikeaa. Tässä voidaan viitata ensinnäkin *vapaamatkustaja-ongelmaan*: ulkoishaitasta kärsimään joutuneessa suuressa ryhmässä yksi jos toinen jäsenistä voi ajatella, että hän pääsee osalliseksi neuvotteluratkaisun hedelmistä uhraamatta aikaa ja vaivaa neuvottelujen käynnistämiseen ja niihin osallistumiseen. Jos kaikki talousyksiköt ajattelisivat samalla tavoin, neuvotteluja ei edes saataisi käynnistettyä asiantilan korjaamiseksi. Toinen mainitsemisen arvoinen "sudenkuoppa" on *koordinaatio-ongelma*: toisen neuvotteluosapuolen kattaessa suuren joukon talousyksiköltä voi niiden näkemysten yhtensovittaminen osoittautua ylivoimaiseksi. Lisäksi eräät talousyksiköt saattavat esittää niin kovia vaatimuksia, että neuvotteluratkaisuun pääseminen estyy jo sen vuoksi.

Paretotehokkaaseen ratkaisuun pääseminen voi estyä silloinkin, kun osapuolia on hyvin vähän. Tämä aktualisoituu erityisesti *epäsymmetrisen informaation* olosuhteissa. Samalla ongelmaksi nousee *strateginen käyttäytyminen*. Sille on ominaista, että talousyksiköiden käyttäytymisen sanelee pitkälti se, miten he ennustavat muiden talousyksiköiden menettelevän.

Asiaa voidaan havainnollistaa *vangin dilemman* avulla. Olettakaamme, että A ja B ovat pidätettyinä epäiltyinä henkirikoksesta ja että he eivät voi olla keskenään kanssakäymisissä kuulustelujen aikana.

Sekä A:lle että B:lle todetaan kuulustelujen yhteydessä, että jos molemmat tunnustavat rikoksen, heille langetetaan 4 vuoden vankeusrangaistus. Jos taas kumpikaan ei tunnusta, vankeusrangaistukset tulisivat olemaan molemmille 2 vuotta. Mutta jos vain toinen epäillyistä tunnustaisi, hän selviäisi yhden vuoden vankeusrangaistuksella, kun taas toiselle - joka ei siis tunnusta - langettaisiin 8 vuoden vankeusrangaistus. Tällaisissa olosuhteissa, joissa osapuolilla ei ole mahdollisuutta yhteistyöhön, molemmilla on kannustin tunnustaa, ja he päätyvät 4 vuodeksi vankilaan. Rikoksen tunnustamatta jättäminen merkitsisi nimittäin riskiä siitä, että epäillylle langettaisiin 8 vuoden vankeusrangaistus, jos toinen kumppani sattuisi tunnustamaan rikoksen. A:n ja B:n kannalta paretohokas ratkaisu olisi kuitenkin se, ettei kumpikaan tunnustaisi, koska tällöin he selviäisivät 2 vuoden vankeusrangaistuksella kumpikin.

Yllä esitetty esimerkki on varsin teoreettinen, joten lienee paikallaan esittää pari juridista arkipäivää lähempänä olevaa tapausta. Otetaan aluksi tilanne, jossa on lukuisia velkojia. He miettivät tykönään, käynnistäisivätkö he velallista kohtaan yleis- vai erillistäytäntöönpanon. Yleistäytäntöönpanossa, kuten konkurssissa, muiden velkojien kilpailevat täytäntöönpanotoimet on estetty, kun taas erillistäytäntöönpanossa yksittäinen velkoja pyrkii velkoinaan saatavansa ennen kuin muut ehtivät jaolle. Kaikilla velkojilla on kannustin turvautua erillistäytäntöönpanoon, koska he eivät voi luottaa muiden velkojien valitsevan yleistäytäntöönpanoa. Näin ollen velkojat voivat valita keinon, joka ei ehkä ole kokonaistuloksen kannalta paras mahdollinen: yleistäytäntöönpano voisi olla esimerkiksi täytäntöönpanokuluiltaan huokeampi kuin velkojajoukon käynnistämät erillistäytäntöönpanot. Toinen esimerkkitapauksemme osoittakoon, että vangin dilemman seuraukset eivät ole aina kielteisiä. Ajatellaanpa tilannetta, jossa markkinoilla toimii muutama yritys, ja ne sopivat tarjouskartellista. Sillä tarkoitetaan sopimusta tai muuta järjestelyä, jolla pyritään tarjouskilpailussa siihen, että jonkin osapuolen on luovuttava tarjouksen tekemisestä tai jonkun on annettava korkeampi tai matalampi tarjous kuin jonkun muun.

Vangin dilemmalle ominainen tilanne voi kuitenkin johtaa siihen, että tarjouskartelli ei pidä, vaan jokin yrityksistä antaakin toisenlaisen tarjouksen kuin yritysten kesken on sovittu.

Lisäksi Coasen teoreeman taustaoletuksena on se, ettei olisi *varallisuusvaikutuksia*. Jos vaikka ympäristöhaitan uhri olisi valmis maksamaan esimerkiksi olemassaolevan haitan eliminoimisesta vähemmän kuin mikä on se korvaus, jolla hän suostuisi sietämään uhkaavaa haittaa, käsillä on varallisuusvaikutus. Tällaisia vaikutuksia on katsottu esiintyvän lähinnä silloin, kun päätöksentekijät ovat kuluttajia ja kun päätöksenteossa on kysymys suurista rahamääristä. Varallisuusvaikutukset on syytä pitää visusti erossa *tulonjakovaikutuksista*. Sillä, kenelle varallisuusvoikeus myönnetään alkutilanteessa, voi olla hyvinkin suuri vaikutus tulonjakoon markkinaosapuolten kesken, vaikka varallisuusvaikutuksia ei aktualisoituisikaan.

Siitä huolimatta, että edellä on todisteltu, kuinka epärealistinen rakennelma Coasen teoreema elävässä elämässä on, teoreema on kuitenkin toiminut keskeisenä suunnannäyttäjänä uudelle oikeustaloustieteelle. Ensinnäkin teoreemassa on täsmennetty tai katsottu uudesta näkökulmasta useita niistä työkaluista kuten ulkoisvaikutukset, varallisuusvoikeudet ja transaktiokustannukset, jotka ovat tuiki tarpeellisia oikeuden taloustieteellisessä analyysissä.

Toiseksi teoreema on pakottanut miettimään rajanvetoa sen suhteen, milloin tietty ongelma on jätettävissä markkinoiden huolehdittavaksi, milloin taas julkisvallan on puututtava asiaan yhteiskuntapoliittisin ohjauskeinoin, esimerkiksi hallinnollisin määräyksin. Toisaalta, yksimielisyyttä näistä kysymyksistä ei ole saavutettu sen paremmin talous- kuin oikeustieteilijöidenkään keskuudessa, vaan edelleenkin on jäänyt sijansa ideologisille kannanotoille. Välttämättä suoranaisista ideologioiden esiinmarssittamista voidaan suhtautumistavat oikeudelliseen sääntelyyn jakaa kolmeen ryhmään: *sääntelyoptimistien* mukaan vapaat markkinat voivat epäonnistua, mutta julkisvalta onnistuu toimissaan (lähes) aina; *sääntelypessimistien*

mukaan tilanne on juuri päinvastoin, vapaat markkinat toimivat eikä julkisvaltaa pidä päästää sekoittamaan näitä *toimintoja*; *pragmattikot* edustavat eräänlaista kultaista keskitietä korostamalla sitä, että niin markkinat kuin julkisvalta voivat onnistua tai epäonnistua, minkä vuoksi lähtökohtana olisi oltava tapauskohtainen sääntely-ongelmien erittely.

Riippumatta ideologisista erimielisyyksistä on jouduttu pohtimaan, millä tavoin voimavarojen tehokas allokaatio markkinoilla olisi parhaiten turvattavissa. *Calabresin ehdotuksen* mukaan varallisuus-oikeus olisi myönnettävä osapuolelle, jonka olisi huokeampaa luovuttaa varallisuus-oikeus toiselle markkinaosapuolelle. Tämä suositus koskee tilannetta, jossa transaktiokustannukset ovat epäsymmetriset: näin voi olla esimerkiksi silloin, kun osapuolista toisena on teollisuusyritys ja toinen osapuoli koostuu lukuisasta joukosta virkistyskalastajia. Toinen suositus kantaa nimeä *Posnerin ehdotus*. Jos transaktiokustannukset ovat min korkeat, ettei neuvotteluratkaisua voida saavuttaa, varallisuus-oikeus on annettava sille, joka arvostaa sitä eniten eli pystyy käyttämään sitä tuottavimmin. Suosituksen operationalisoinnin tekee hankalaksi epäsymmetrisen informaation ongelma. Miten tuomioistuin sen paremmin kuin lainsäätäjäkään voi tietää, kuka markkinaosapuolista arvostaa varallisuus-oikeutta eniten? Tämämpä vuoksi on päädytty siihen, että transaktiokustannusten painaminen mahdollisimman alas on ensisijainen toimintavaihtoehto, jotta turvataan varallisuus-oikeuden päätyminen sitä eniten arvostavalle.

Mainittakoon vielä, että keinot ulkoisvaikutuksiin puuttumiseksi ovat kaiken kaikkiaan monenlaisia. Ajatellaanpa esimerkiksi tilannetta, jossa saman järven rannalla toimii pieni teollisuuslaitos, joka saastuttaa järveä, ja kalastajayritys, jonka "leipäpuuta" saastuttaminen kaventaa. Yksi keino saavuttaa tehokas lopputulos on se, että teollisuuslaitos ja kalastajayritys ovat saman omistajan hallussa. Yleisemminkin yritysten fuusiota eli sulautumista on puollettu tehokkaana keinona ulkoisvaikutuksiin puuttumiseksi.

VARALLISUUSOIKEUDET

Varallisuusoikeyden käsite

Perinteisessä oikeudellisessa kielenkäytössä varallisuusoikeyden käsitettä käytetään yleensä kahdessa merkityksessä. Ensinnäkin sillä viitataan oikeudenalana siviilioikeyden siihen alueeseen, joka sääntele yksityisten talousyksiköiden välisiä taloudellisia suhteita: oikeussuhteita, joissa varallisuusarvot ovat etusijalla. Se on jaettu esine- ja velvoiteoikeyteen, ja eräin rajoituksin mukaan on luettu myös immateriaalioikey. Toiseksi, oikeyksina varallisuusoikeyksilla kuvataan niitä oikeyksia, jotka kohdistuvat esineeseen tai henkilöön, toisin sanoen esine- ja saamisoikeyksia.

Varallisuusoikeydet oikeyksina voidaan jakaa sen mukaan, kuinka niiden subjektien piiri on rajattu. *Yksilöllisille* eli *eksklusiivisille varallisuusoikeyksille* on ominaista, että ne kuuluvat vain tietylle henkilölle, ja toiset on suljettu pois oikeyden kohteena olevan omaisuuden käytöstä. Tälle varallisuusoikeyksien ryhmälle vastakkainen ilmiö ovat *kollektiiviset varallisuusoikeydet*, jotka kuuluvat samanaikaisesti kaikille tai ainakin hyvin laajalle joukolle talousyksiköitä.

Jaottelu yksilöllisiin ja kollektiivisiin varallisuusoikeyksiin on lähellä taloustieteellistä jaottelua yksityis- ja julkishyödykkeisiin. *Puhdasyksityishyödyke* on vain sen, joka vastaa hyödykkeen aiheuttamista kustannuksista. Kesätorilta ostamasi omena tarjotkoon esimerkin tällaisesta hyödykkeestä. Sen *sijaan puhdas julkishyödyke* on hyödyke, josta kaikki voivat nauttia yhtä lailla riippumatta siitä, kuka maksaa hyödykkeestä aiheutuvat kustannukset. Yhteiskuntarauha ja yleinen turvallisuus voidaan mainita esimerkkeinä julkishyödykkeestä.

Jaottelu yksityis- ja julkishyödykkeisiin on tärkeä erityisesti siksi, että julkishyödykkeiden tarpeella yhteiskunnassa voidaan perustella julkisvallan puuttuminen markkinoiden toimintaan. Julkis-

hyödykkeen tuottaminen yksityisillä markkinoilla olisi tuomittu epäonnistumaan, koska kuluttajien kannattaisi salata preferenssinsä (mieltymyksensä) hyödykkeeseen. Kuluttaja voisi nimittäin käyttää julkishyödykettä vaikkei maksaisi siitä, koska - jo määritelmällisesti - ketään ei voida sulkea julkishyödykkeen käyttäjäpiirin ulkopuolelle. Toisin sanoen, kuluttajalla olisi kannustin olla vapaamatkustaja eli salata preferenssinsä hyödykkeeseen ja olla maksamatta mitään sen tuottamisesta, mutta kuitenkin käyttää sitä yhtä surutta kuin muutkin. Vapaamatkustajaongelman eliminomiseksi julkishyödykkeiden tuottaminen tapahtuu yleensä julkisvallan toimesta, ja rahoituksesta huolehditaan pakkoperiaatteen mukaisesti: kuluttajat joutuvat maksamaan veroja, joilla julkishyödykkeiden tuottaminen järjestetään.

Jaottelu yksityis- ja julkishyödykkeisiin on kategorinen, ja käytännössä useissa hyödykkeissä onkin piirteitä molemmista hyödykkeistä. Yhtenä välimuotona ansaitsevat tulla mainituksi *klubi-hyödykkeet*. Niille on ominaista, että suurehkokin joukko henkilöitä voi kuluttaa hyödykettä, mutta ulkopuolisten sulkeminen pois hyödykkeen käytöstä on organisoitavissa kohtuullisin kustannuksin. Klubi-hyödykkeistä voi esimerkkeinä mainita golf-kentän ja maauimalan. Toiseksi, rajanvedon häilyvyyttä kuvastavat sellaiset nykyisin julkishyödykkeinä pidetyt hyödykkeet kuin maanpuolustus ja majakkalaitos. Ne eivät kuitenkaan aina ole olleet selvästi julkishyödykkeen luonteisia. Kun historian lehtiä selataan tarpeeksi kauas taaksepäin, voidaan löytää mainintoja linnojen omistajista, jotka saattoivat kahakoiden tai sotien aikana määrätä, ketkä otettiin linnan suojiin, ketkä eivät; tai majakoihin, jotka oli organisoitu yksityisesti.

Varallisuus oikeuksista kannattaa mainita omistusoikeus erityisluonteisuutensa vuoksi. Se *onjäännös-* eli *residuaalioikeus*: omistajalla on oikeus käyttää varallisuuttaan haluamallaan tavalla paitsi milloin on olemassa erityisiä rajoituksia - eli esimerkiksi laissa on säädetty toisin tai hän on sopimuksin sitoutunut rajoittamaan oikeuttaan. Tähän liittyy se, että omistajalla on oikeus jäännös- eli

residuaalituottoihin, ts. kun kaikki muut ovat saaneet osansa omaisuuden tuotosta, lankeaa jäljelle jäävä osuus omistajalle. Muut varallisuusoikeudet kuin omistusoikeus ovat *kiinteästi määriteltäviä oikeuksia*. Tällaisen varallisuusoikeuden haltijalla on tietty yksilöllisesti määriteltävy oikeus, kuten panttioikeus kiinteistöön, mutta jäännösoikeus ja oikeus jäännöstuottoihin on jollakulla muulla eli omistajalla.

Varallisuusoikeuksien eksklusiivisuus

Varallisuusoikeuksien eksklusiivisuus eli poissulkevuus tarkoittaa sitä, etteivät ulkopuoliset pääse hyödyntämään oikeutta ilman, että he osallistuvat varallisuuden ylläpitämisen ja kehittämisen aiheuttamiin kustannuksiin. Elimellinen osa eksklusiivisuutta on se, että varallisuusoikeuden haltijalla on keinot estää toisia käyttämästä varallisuutta hyväksi. Tällä tavoin varmistetaan se, että yksityiset ja yhteiskunnalliset kustannukset varallisuusoikeuden käytöstä ovat yhtä suuret. Ja tällaisissa olosuhteissahan ei ole ulkoiskustannuksia.

Varallisuusoikeuksien eksklusiivisuuden merkitystä on taloustieteessä kuvattu yhteishyödykkeiden tragedian nimellä tunnetulla ilmiöllä. Käsiteltäköön esimerkkinä järvellä tapahtuvaa kalastusta ensinnäkin olosuhteissa, joissa kaikki halukkaat voivat rajoituksetta kalastaa, ja toiseksi olosuhteissa, joissa järvi on selkeästi yhden henkilön omistuksessa. Kun järvi on rajoituksetta kaikkien hyödynnettävissä, päädytään riistokalastukseen: järvellä kalastetaan liikaa siihen nähden, mikä olisi resurssien tehokkaan allokation kannalta toivottavaa. Jokainen kalastaja tekee näissä olosuhteissa päätöksensä kalastusmäärästä ottaen huomioon vain oman saaliinsa ja omat, yksityiset kustannuksensa. Sen sijaan yksittäiseltä kalastajalta jää huomioimatta se, että kunkin kalastajan ponnistukset johtavat muiden kalastajien tulojen alenemiseen. Toisin sanoen, jos kalastajat voivat kalastaa järvellä rajoituksetta, syntyy ulkoishaittoja, joita kalastajat eivät ota päätöksissään huomioon. Päinvastoin, jos järvi olisi yhden henkilön omistuksessa, hän havainnoisi kustannuksensa ja tulonsa ja saattaisi rajoittaa ylimääräisten henkilöiden pääsyä jär-

velle. Kun varallisuus oikeus olisi näin eksklusiivisesti ja vielä täsmällisesti määritelty, välttyttäisiin riistokalastukselta.

Yhteishyödykkeiden tragedia voi ilmetä monissa muissakin tapauksissa. Klassikkoesimerkki on yhteisten laidunmaiden "ylilaiduntaminen" eli pelloilla laidunnetaan liikaa lehmii siihen nähden, mikä olisi voimavarojen tehokkaan allokaation kannalta toivottavaa. "Urbaania sykettä" läheisempi esimerkki on ruuhka-aikana kaupunkiliikenteessä hikoileva autoilija: Hän ottaa liikennemuotoa valitessaan huomioon vain ne kustannukset, jotka hänelle itselleen matkanteosta aiheutuvat. Sen sijaan hän ei huomioi sitä lisääntymistä, jonka muut autoilijat joutuvat seisomaan ruuhkassa sen takia, että autoilijamme suuntaa mukaan ruuhkaliikenteeseen.

Varallisuus oikeuksien eksklusiivisuuden puuttumisesta kumpuavaa problematiikkaa voidaan valaista myös vapaamatkustaja- eli *1/n-ongelmalla*. Mikäli n kappaletta ihmisiä omistaa esimerkiksi maa-alueen yhteisesti jakaen sen tuotot keskenään tasan, kullekin heistä jää tuoton osuus $1/n$. Yksittäisen henkilön investoidessa maa-alueen tuottavuuden parantamiseksi vaikkapa 15 000 markkaa siten, että tuotto toimesta koko yhteisölle on 25 000 markkaa, kysymyksessä on kieltämättä tehokkuutta edistävä toimi: ovathan investoinnin kokonaistuotot suuremmat kuin sen aiheuttamat kokonaiskustannukset. Ongelmaksi muodostuu kuitenkin se, että yhteisön yksittäisellä jäsenellä ei ole tällaiseen panostukseen minkäänlaista intressiä, koska hän joutuisi jakamaan tuotot yhteisön muiden jäsenten kanssa. Näin ollen hänellä on kannustin salata preferenssinsä ja ajaututaan vapaamatkustajaongelmaan. Sen sijaan jos maa-alue olisi yksityisessä omistuksessa, kustannukset ja tuotot lankeaisivat yksiin ja samoihin käsiin, jolloin omistajalla olisi myös taloudellinen kannustin maa-alueen tuottavuuden parantamiseen.

Esitetyn vastapainoksi on syytä todeta se aivan keskeinen asia, että eksklusiiviset varallisuus oikeudet ovat resurssien tehokasta allokaatiota ajatellen tarpeen ylipäänsä vain, jos kohteena olevasta resurssista vallitsee *niukkuutta*. Mielenkiintoisen esimerkin tässä

suhteessa *tarjoaa jokamiehenoikeus*: se sallii liikkumisen maa- ja vesialueilla sekä villistä luonnosta peräisin olevien luonnontuotteiden, kuten marjojen ja sienien, poimimisen. Jokamiehenoikeus on taloustieteellisesti perusteltu instituutio sellaisten luonnontuotteiden osalta, joista ei vallitse niukkuutta, joka edellyttäisi niiden keräämisen rajoittamista.

Huomionarvoista on myös se, että toisinaan varallisuus oikeuden säätäminen täydellisesti eksklusiiviseksi on käytännössä ylivoimaisista korkeiden kustannusten takia. Voidaan näet hyvällä syyllä olettaa, että mitä vähäisemmiksi varallisuus oikeuden loukkauksien lukumäärä "puristettaisiin", sitä korkeammat olisivat oikeussuojan järjestämisestä aiheutuvat kustannukset. Asiakokonaisuus on ilmaistavissa myös siten, että lainsäätäjän ja viranomaisten ei pidä edes pyrkiä täysin loukkaamattomien varallisuus oikeuksien organisointiin, vaan yhteiskunnassa on jossain määrin siedettävä tällaisia loukkauksia. Samalla on syytä huomata ja huomauttaa, että eksklusiivisuutta ei ole suinkaan järkevää järjestää kaikilla varallisuuskohteilla yhtä tiiviiksi. Esimerkiksi mitä arvokkaammasta varallisuuskohteesta on kysymys, sitä suojatummaksi varallisuus oikeus on taloudellisesti perusteltua säätää. Tätä kautta selittyy se, että *rekisterijärjestelmä* on kehittynyt nimenomaan arvokkaimmille varallisuus oikeuksien kohteille, kuten kiinteistöille, ilma-aluksille ja moottoriajoneuvoille.

Varallisuus oikeuksien suojaaminen on järjestettävissä periaatteessa kolmella tavalla. Ensinnäkin varallisuus oikeuden haltija voi huolehtia oikeussuojasta itse esimerkiksi siten, että hän hankkii asuntonsa ulko-oveen turvalukon. Toiseksi kysymykseen voi tulla yhteisön sosiaalisen kontrollin ja moraalien varaan rakentuva suoja. Kolmanneksi, erittäin merkittävä rooli varallisuus oikeuksien suojaamisessa on lainsäädännöllä ja sen noudattamista valvovalla oikeuslaitoksella. Oikeuslaitoksen turvaaman oikeussuojan etuna yksityiseen oikeussuojaan verrattuna ovat suojan organisoimisen alenevat yksikkökustannukset. Asia voidaan ilmaista myös toteamalla

la, että julkisvallan organisoimaan varallisuusosoikeuksien suojaan liittyy suurtuotannon etuja.

Varallisuusosoikeuksien yhtenä kehityssuuntana on ollut se, että aikaisemmat kollektiiviset varallisuusosoikeudet ovat muotoutuneet yksilöllisemmiksi varallisuusosoikeuksiksi. Karrikoituna esimerkkinä siitä, mihin saatetaan päätyä, voidaan mainita Shanghai "happibaarit", joissa ohikulkija voi piipahtaa hengittämässä raitista ilmaa vastiketta vastaan. Suuntaa voidaan kutsua varallisuusosoikeuksien *eksklusivoitumiskehitykseksi*. Tällaisen kehityksen myötä varallisuusosoikeuksien käytöstä aiheutuvat yksityiset kustannukset lähestyvät yhteiskunnallisia kustannuksia ja - määritelmällisesti - ulkoiskustannukset vähenevät.

Eksklusiivisuuden kannalta yhden kulmakiven muodostaa Suomessa Hallitusmuodon 12 §, jonka ensimmäisen momentin mukaan "(j)okaisen omaisuus on turvattu". Poikkeus *omaisuudensuojasta* on saman pykälän 2 momentin mukaan *pakkolunastus*: se voi tapahtua täyttä korvausta vastaan ja siitä on säädettävä lailla. Pakkolunastus saattaa ensi silmäyksellä vaikuttaa instituutiolta, jonka myötä eksklusiivisuus on koetuksella. Sille on kuitenkin esitettävissä vahvat taloustieteelliset perustelut. Pakkolunastuksen yhtenä keskeisenä pyrkimyksenä on nimittäin *monopolin murtaminen*. Esimerkiksi kun rautatien rakentamiseen on ryhdytty, olisi hyvin kallista muuttaa alunperin suunniteltuja linjauksia. Kun ne maanomistajat, joiden maa-alueiden kautta rautatie kulkisi, tietävät tämän, heillä on kaikilla kannustin jättäytyä viimeiseksi sopijaksi ja vaatia rautatien rakennuttajalta erittäin korkeaa hintaa, hintaa joka ylittää selvästi maa-alueiden vaihtoehtoiskustannuksen. Jos rakennuttaja joutuisi maksamaan keinotekoisesti korkeaksi muodostuneen hinnan maa-alueista, se joutuisi nostamaan palvelujensa hintaa. Tämä vähentäisi matkustusta rautateillä ja lisäisi vaihtoehtoisten liikennemuotojen käyttöä. Koska rautatieyhtiön palvelujen kysyntä vähenisi, rautateitä rakennettaisiin vähemmän ja luonnollisesti myös maa-alueita hankittaisiin tähän käyttötarkoitukseen vähemmän kuin silloin, jos rautatieyhtiö saisi ostaa maa-alueet niiden vaihto-

ehtoiskustannuksia vastaavalla rahamäärällä. Yhteenvetona: ilman pakkolunastuksen mahdollisuutta päädyttäisiin käsillä olevassa tapauksessa resurssien tehottoomaan allokaatioon.

Taloustieteen valossa on perusteltua, että maa-alueen omistajalle maksetaan *täysi korvaus* pakkolunastetusta maasta. Lainsäädännön määräykset tähtäävät kuitenkin siihen, ettei maanomistaja olisi monopoli-asemassa tätä korvausta määrättäessä. Joka tapauksessa korvauksen määräytyessä maa-alueen markkinahinnan mukaan se on maanomistajan mielestä usein liian alhainen - korvaus on toisin sanoen alhaisempi kuin se, mihin maanomistaja olisi suostunut maa-alueen tavanomaisessa, vapaaehtoisessa vaihdannassa. Muutoinhan, jos markkinahinnan mukainen korvaus olisi riittävä, maanomistajat olisivat myymässä kilvan maitaan halukkaille ostajille. Maa-kauppoihin kannustavien tekijöiden kannalta onkin mielenkiintoista panna merkille, että korvauksen määrä on esimerkiksi maapohjan ja sillä olevien rakennusten arvo puolitoistakertaisena silloin, kun vesilain nojalla myönnetään oikeus lunastaa, ottaa pysyvään käyttöön tai muuttaa vesialueeksi toiselle kuuluva maa-alue. Muutoin pääsääntö Suomessa on kuitenkin se, että pakkolunastuskorvaus määräytyy maaomaisuuden markkinahinnan mukaan, eli omaisuudesta maksetaan vain ja ainoastaan täysi korvaus.

Varallisuusosoikeuksien siirtokelpoisuus

Varallisuusosoikeuksien siirtokelpoisuus tarkoittaa sitä, että varallisuusosoikeuden haltijalla on oltava mahdollisuus luovuttaa myymällä, vuokraamalla tai jollakin muulla tavoin varallisuusosoikeuden kohteena oleva omaisuus jollekulle toiselle talousyksikölle.

Varallisuusosoikeuden siirtokelpoisuutta voivat rajoittaa ensinnäkin korkeat transaktiokustannukset. Toisaalta mitä alhaisemmiksi transaktiokustannukset pystytään painamaan, sitä paremmat ovat edellytykset sille, että voimavarat allokoituvat parhaimpaan mahdolliseen käyttötarkoitukseensa. Varallisuus- ja sopimusoikeuden keskeisenä funktiona onkin nähty juuri transaktiokustannusten mini-

mointi. Esimerkiksi dispositiiviset eli tahdonvaltaiset säännökset kauppalaissa palvelevat tätä päämäärää. Dispositiivisten säännösten avulla voidaan vähentää sopimuskustannuksia, koska sanotut säännökset tulevat sovellettaviksi, elleivät kaupan osapuolet ole sopineet asiasta nimenomaisesti toisin.

Toiseksi, lainsäädäntö ei ole palvellut pelkästään transaktio-kustannusten minimointia ja siten varallisuus oikeuksien mahdollisimman kitkatonta vaihdantaa. Siirtokelpoisuuden rajoittaminen on pikemminkin ollut yleistä. Tämä on tapahtunut esimerkiksi siten, että on rajoitettu sitä henkilöpiiriä, jonka sisällä varallisuus-oikeuksien vaihdanta on sallittua. Esimerkiksi asunto-osakeyhtiölain mukaan osakkeenomistajalla on oikeus lunastaa (määräajan kuluessa) uudelle omistajalle siirtyvä osake, jos asiasta on otettu yhtiöjärjestykseen määräys. Siirtokelpoisuutta on rajoitettu myös siten, että lainsäädännössä on puututtu vaihdannan ehtoihin. Esimerkiksi vuokranantajan irtisanoessa yli yhden vuoden yhtäjaksoisesti kestäneen asuinhuoneiston vuokrasopimuksen irtisanomisaika on kuusi kuukautta. Vaihdannalle on saatettu säätää myös muoto-vaatimuksia. Esimerkiksi kiinteistön kauppa on tehtävä kirjallisesti, kauppakirja on sekä myyjän että ostajan tai heidän asiamiehensä allekirjoitettava, ja kaupanvahvistajan on vahvistettava se kaikkien kauppakirjan allekirjoittajien läsnäollessa. Selkeänä kehityssuuntana lainsäädännössämme on ollut kuitenkin jo pitkään siirtokelpoisuuden rajoitusten vähittäinen poistuminen, minkä voi katsoa edistäneen voimavarojen tehokasta allokaatiota.

Lisäksi vaihdannan edellytykset heikkenevät, jos varallisuus oikeus on määritelty puutteellisesti. Jos ostaja on epävarma siitä, mitä hän kaupan myötä saa, kiinnostus vaihdantaan voi lakata tykkänään, tai ainakin epävarmuus ilmenee kauppahintaa alentavana tekijänä, ja tämä taas heikentää myyjän motiivia vaihdantaan.

Immateriaalioikeus

Informaatiolla on julkishyödykkeen luonne. Vapaasti toimivilla markkinoilla sen tuottamiseen ei useinkaan olisi riittävää kannustinta, koska kaikki voisivat hyödyntää vapaasti toisten tuottamaa informaatiota ilman, että joutuisivat uhraamaan varoja tähän. Näin ollen itse kullakin olisi kannustin ryhtyä vapaa-*matkustajaksi*. Tässä piilee samalla perimmäinen syy sille, miksi julkisvalta on muodossa tai toisessa pyrkinyt suojaamaan esimerkiksi keksintöjä ja muita henkisiä aikaansaannoksia. Immateriaalioikeudella, johon kuuluvat esimerkiksi patentti ja tekijänoikeus, on tässä suhteessa avainasema.

Patentin voi saada keksintöön, jota voidaan käyttää teollisesti. Patentilla saatu määräaikainen yksinoikeus luo yritykselle kannustimen paljastaa keksintönsä. Ilman patenttioikeutta tutkimus ja tuotekehitys jäisivät alle optimaalisen määrän, koska yritykset pyrkisivät vapaa-*matkustajina* hyötymään toisten yritysten uhrauksista tutkimustyöhön. Yritysten tuotekehitys vinoutuisi samalla sellaisiin keksintöihin, jotka yritys pystyisi pitämään mahdollisimman hyvin salassa. Hieman näkökulmaa muuttaen voidaan todeta, että ilman patenttilainsäädäntöä yritykset uhraisivat huomattavasti resursseja keksintöjensä pitämiseksi salassa.

Miksi innovaatio suoja on katsottu aiheelliseksi järjestää ensisijaisesti patentein eikä esimerkiksi *avustuksin tai palkinnoin*? Suoraan yrityksille tai (potentiaalisille) keksijöille myönnettävät avustukset olisivat keho tapa edistää innovatiivista toimintaa, koska avustukset maksetaan etukäteen eikä niitä myöntävillä viranomaisilla voi olla varmaa tietoa, johtaako tuettu toiminta myös toivottuihin tuloksiin. Esimerkiksi aikaisemman menestyksen käyttäminen mittarina on kömpelöä tässä suhteessa: avustuksista pääsisivät hyötymään sellaiset toiminnanharjoittajat, jotka eivät enää onnistu keksintöjä tekemään, ja toisaalta avustuksista voivat jäädä paitsi sellaiset toiminnanharjoittajat, joilla avustusten turvin olisi ollut hyvät edellytykset keksintöjen tekemiseen. Myöskään keksintöjen joh-

dosta myönnettävät palkinnot eivät ole kaikin puolin tarkoituksenmukainen tapa edistää innovatiivista toimintaa. Tämä johtuu siitä, että palkintojenkin myöntämisessä "kädet on yleensä sidottu", minkä vuoksi palkinnon määrässä ei voida ottaa huomioon parhaalla mahdollisella tavalla keksinnön arvoa. Sen sijaan patentin kohdalla palkio on suorassa suhteessa keksinnön arvoon. Patentin arvo haltijalleen ovat ne voitot, jotka tämä patentin hallussaoloaikana ansaitsee yksinoikeudesta.

Patentin voimassaolo- eli kestoaikaa määritettäessä on syytä huomioida kaksi vastakkaiseen suuntaan vaikuttavaa tekijää. Ensinnäkin patentti on kannustin innovatiiviseen toimintaan, mikä puoltaa pitkää yksinoikeuden kestoaikaa. Patentista saatava rajahyöty on kuitenkin usein aikaa myöten aleneva. Rajahyöty tarkoittaa tässä yhteydessä sitä innovaattorin kokonaishyödyn lisäämistä, mikä patentin kestoajan pidentämisellä on saavutettavissa. Toiseksi patentti aiheuttaa muille yrityksille ja kuluttajille kustannuksia. Yritysten kustannukset ilmenevät muun muassa siten, että nämä joutuvat maksamaan keksijälle korvauksia patentin hyväksikäytöstä. Lisäksi muut yritykset joutuvat suuntaamaan keksintötoimintansa siten, etteivät loukkaa patentoitua keksintöä. Kuluttajille aiheutuu kustannuksia, kun he joutuvat maksamaan patentin turvin tuotetuista hyödykkeistä enemmän kuin mitä hyödykkeen hinta kilpailevilla markkinoilla olisi.

Patentin optimaalinen kesto aika löytyykin sen mukaan, missä

(7) patentilla saavutettava rajahyöty = patentista aiheutuvat rajakustannukset.

Rajakustannuksilla tarkoitetaan tässä yhteydessä sitä kokonaiskustannusten lisäämistä, mikä aiheutuu patentin kestoajan yhdestä pidennyksestä.

Optimaalinen kesto aika vaihtelee keksinnöstä toiseen. Käytännöllisistä syistä on ollut kuitenkin tarpeen, että kesto aika määrätään

eräänlaisena "keskiarvona". Suonien patenttilain 40.1 §:n mukaan "(m)yönnetty patentti voidaan pitää voimassa, kunnes 20 vuotta on kulunut patenttihakemuksen tekemisestä". Jossain määrin keksintöjen erilaiset optimaaliset suoja-ajat on otettu huomioon *hyödyllisyysmallioikeutta* eli kansanomaisemmin ilmaisten pikkupatenttia koskevassa lainsäädännössä. Hyödyllisyysmallioikeudesta annetun lain 25 §:n mukaan "hyödyllisyysmallin rekisteröinti on voimassa neljä vuotta rekisteröinnin hakemispäivästä ja se voidaan hakemuksesta uudistaa kerran neljäksi vuodeksi".

Tekijänoikeudella annetaan kirjallisten teosten, kuten novellikokelmien, ja taiteellisten teosten, kuten elokuvien ja sävellysteosten, tekijöille oikeus määrätä teoksistaan. Suojaa voi saada kuitenkin vain jos teoskynnys ylittyy eli jos teosta voidaan pitää tekijän ilmaisun itsenäisenä ja omaperäisenä tuloksena. Ilman tekijänoikeuden tarjoamaa suojaa luovan työn hinta tipahtaisi periaatteessa sen kopioinnista aiheutuvien rajakustannusten tasolle. Esimerkiksi kirjan hinta määräytyisi sen mukaan, mitkä ovat rajakustannukset sen kopioinnista, ja musiikkiesityksen hinta sen mukaan, mitkä ovat rajakustannukset siitä, että henkilö nauhoittaa esityksen radiosta kasetille. Tällaisissa olosuhteissa luovan työn tekijän kannustin työhönsä voisi ehtyä. Toisaalta on mahdollista, että tämä kompensoitaisiin taiteilija-apurahoin tai muin sellaisin avustuksin, mutta ne eivät olisi välttämättä lainkaan niin tehokkaita instrumentteja kuin tekijänoikeudet. Tässä voidaan viitata vastaavansiin argumentteihin, mitä edellä on tuotu esiin avustuksista ja palkinnoista patenteihin verrattuna.

Taloustieteellisesti tekijänoikeuden optimaalisen *suoja-ajan* määrittäminen tapahtuu periaatteessa samalla tavalla kuin patentin kohdalla. Mitä pidempi suoja-aika on, sitä suuremman voidaan olettaa olevan kannustimen luovaan työhön. Toisaalta pitkä suoja-aika heijastuu lisääntyvinä kustannuksina kuluttajille ja yrityksille. Mitä mieltä olet siitä, että tekijänoikeuden voimassaoloaika on nykyisin 70 vuotta tekijän kuolinvuoden lopusta laskien?

SOPIMUS

Sopimuksen käsitteestä

Taloustieteessä sopimuksen käsitettä on käytetty eri merkityksessä kuin oikeustieteessä. Taloustieteessä on usein tehty ero *eksplisiittisten* ja *implisiittisten* sopimusten välillä. Implisiittisessä sopimuksessa on kysymys kirjoittamattomasta ja muutoinkin julkilausumattomasta yhteisymmärryksestä talousyksiköiden välillä. Esimerkin tästä tarjoavat oligopolimarkkinat, joilla toimii vain muutama yritys ja joilla yksittäinen yritys joutuu päätöksiä tehdessään ennustamaan muiden yritysten päätöksiä. Asiaa konkretisoikoon esimerkki pienen kirkonkylän huoltoasemista, jotka ottavat bensiinin hinnoittelussaan tarkkaan huomioon, mitä muut huoltoasemat tekisivät, jos yksi asemista joko laskisi tai nostaisi hintatasoa. Käytännössä ajatuskulku on seuraava: Jos yksittäinen huoltoasema nostaisi bensiinin hintaa, muut huoltoasemat eivät seuraisi perässä, minkä johdosta hinnankorotuksen tielle lähtenyt yritys menettäisi asiakkaita. Toisaalta jos yksi huoltoasemista laskisi hintaa saadakseen lisää asiakkaita, muut huoltoasemat seuraisivat perässä, eikä alunperin hinnanalennusten tielle lähtenyt yritys saisi lisättyä markkinaosuuttaan. Lisäksi oligopolimarkkinoilla on vaarana hintasotaan ajautuminen hinnanlaskun johdosta. Tällä tavoin ajateltuaan itse kukin huoltoaseman omistaja voi päätyä ilman varsinaista oikeudellista sopimusta siihen, että kaikki huoltoasemat myyvät samalla hinnalla bensiiniä. Kysymys on implisiittisestä sopimuksesta.

Sen sijaan puhuttaessa eksplisiittisistä sopimuksista tarkoitetaan sellaisia välipuheita, jotka lakimiehelle ovat niitä "oikeita" sopimuksia. Näille sopimuksille on ominaista muun ohella se, että niiden rikkomisesta voidaan määrätä oikeudellisia tehosteita, kuten vahingonkorvaus tai sopimussakko.

Rajanveto-ongelmat ovat luonnollisesti vääjäämättömiä sen suhteen, milloin eksplisiittiseksi tarkoitettu sopimus on **in** puutteelli-

nen, ettei sitä voida pitää oikeudellisesti sopimuksena. Yhdysvaltalaisessa sopimusoikeudessa on katsottu esimerkiksi, että mikäli sopimuksesta puuttuu määräys kaupan kohteena olevien hyödykkeiden määrästä, sopimus ei ole pantavissa täytäntöön. Muutoinkin on katsottu, että sopimusehtojen on oltava varsin täsmällisiä, jotta ehtojen mukaiset suoritukset olisivat pantavissa täytäntöön. Molemmissa tapauksissa on lähdetty siitä, että on etukäteen huokeampaa sopia täsmällisistä sopimusehdoista kuin ryhtyä jälkikäteen selvittämään niitä tuomioistuimessa. Tällä tavoin sopimus-kumppaneille luodaan myös kannustin siihen, että he sisällyttävät sopimukseen tarvittavat sopimusehdot täsmällisesti.

Oikeustaloustieteellisestä näkökulmasta sopimukset eivät ole homogeeninen oikeusinstituutio. Tässä esitellään lyhyesti kaksi sopimusten ryhmittelyä. Ensinnäkin voidaan puhua *yksilöllisistä sopimuksista* ja *vakiosopimuksista*. Yksilöllisissä sopimuksissa ehdot on sovittu käyttämättä mitään valmiita ehtoja. Sen sijaan vakiosopimuksissa sopimusehdot määrätään valmiiksi laaditun ehtokokoelman perusteella. Nykyisin onkin tyypillistä, että elinkeinonharjoittaja - kuten pankki - tekee suuria määriä samanlaisia sopimuksia neuvottelematta yksilöllisesti niiden sisällöstä. Vakiosopimukset ovat transaktiokustannuksiltaan sopimusta kohti halpoja. Toisin sanoen, koska vakiosopimusten laadinnasta aiheutuvat yksikkökustannukset ovat alenevat, niiden käytössä voidaan hyödyntää suurtuotannon etuja. Kääntöpuolena vakiosopimusten käytössä on se, että asiakaskohtaiset erityispiirteet jäävät missä huomioimatta.

Toinen oikeustaloustieteellisesti keskeinen ryhmittely on jako *kertasopimukseen* ja *jatkuviin sopimukseen*. Kertasopimuksissa toteutetaan vain yksi vaihdantatoimi, kuten perheen asunnon osto toiselta kotitaloudelta. Jatkuviissa sopimuksissa sopimusosapuolet ovat sananmukaisesti jatkuvassa sopimussuhteessa toisiinsa. Jatkuvien sopimusten etuna on pidetty muun muassa transaktiokustannusten minimoitumista: Ensinnäkin etsintäkustannukset vähenevät, koska toisen sopimusosapuolen etsintään ei tarvitse uhrata resursseja.

Toiseksi osapuolten tuntiessa toisensa ja tapansa sopimusta ei ole tarvetta laatia kovinkaan yksityiskohtaiseksi, ja näin ollen myös sopimuskustannukset ovat alhaisemmat kuin muutoin. Lisäksi valvontakustannusten voi odottaa jäävän suhteellisen alhaisiksi varsinkin jos sopimusosapuolet ounastelevat jatkavansa liiketoimia keskenään myös myöhemmin. Toisaalta jatkuvat sopimukset ovat verrattavissa kertasopimukseen *loppupeli*ongelman leimaamassa tapauksessa eli silloin, kun on kysymys jatkuvan sopimussuhteen viimeisistä suorituksista.

Sopimuksen tekeminen

Havainnollistetaan tavanomaista sopimistilannetta aluksi esimerkin avulla. Reiska on aikomuksissa myydä oikeustaloustieteen oppikirjan Tuulille tarjoten sitä hänelle 200 markalla ostettavaksi. Mielessään Reiska on kuitenkin ajatellut, että alin hinta, jolla hän on valmis kirjan myymään, on 150 markkaa. Tuuli tarjoaa aluksi kirjasta 140 markkaa, mutta mielessään hän on ajatellut olevansa valmis maksamaan kirjasta enimmillään 170 markkaa. Asia on ilmaistavissa myös siten, että Reiska kokee hyötyvänsä enemmän siitä, että hän saa vähintään 150 markkaa kirjasta kuin sen omistamisesta edelleen, kun taas Tuuli kokee hyötyvänsä enemmän kirjasta kuin mitä 170 markalla muutoin voisi saada ostetuksi. Hintaväli 150-170 markkaa onkin alue, jonka puitteissa molemmat osapuolet kokevat hyvinvointinsa lisääntyvän alkutilanteeseen verrattuna. Reiskan ja Tuulin neuvottelutaito sanelee puolestaan sen, mihin hintaan yllä mainitulla alueella päädytään.

Esimerkkitapauksessamme paretotehokkaaseen tulokseen päästään, kunhan osapuolten annetaan *vapaaehtoisesti* sopia kaupasta. Sopimustoiminnan vapaaehtoisuus on myös avainasemassa arviotaessa oikeustoimen pätemättömyysperusteita. Tätä taustaa vasten on täysin ymmärrettävää, miksi oikeustoimilaissa pakko on säädetty oikeustoimen pätemättömyysperusteeksi. Pätevää sopimusta ei voida myöskään katsoa syntyneen, jos molemmat osapuolet ovat erehtyneet täydellisesti sen sisällöstä. Muussa tapauksessahan asi-

an ratkaistavakseen saava tuomioistuin tavallaan pakottaisi osapuolet oikeustoimeen, josta nämä eivät ole keskenään vapaaehtoisesti sopineet.

Vapaaehtoisuus ilmenee myös *sopimusvapauden periaatteessa*. Sopimusvapauteen kuuluu vapaus päättää, tehdäänkö sopimus, kenen kanssa sopimus tehdään sekä millä tavoin ja minkä sisältöisenä sopimus tehdään. Lisäksi sopimusvapauteen on katsottu kuuluvan vapaus purkaa sopimus esimerkiksi, jos toinen sopimusosapuoli osoittautuu kyvyttömäksi suoriutumaan velvoitteistaan. Se, että sopimus on yleensä solmittavissa vapaa-muotoisesti eli tarvittaessa vaikkapa suullisesti, edistää tavallisesti transaktiokustannusten minimointia. Ja tämä taas edistää sitä, että voimavarat voivat allokoida tuottavimpaan mahdolliseen käyttötarkoitukseen. Kuitenkaan aina sopimukset eivät voi olla vapaamuotoisia. Esimerkiksi kiinteistön kaupassa edellytetään tiukkaa määrämuotoa. Tämä vaatimus on ymmärrettävissä sitä taustaa vasten, että kohtuullisella transaktiokustannusten uhrauksella sopimuksen laadintavaiheessa voidaan välttää jälkikäteen en tahoille mahdollisesti aktualisoituvat suuret ongelmat ja kustannukset.

Sopimusvapauden periaate ei nimestään huolimatta tarkoita sitä, että sopimusosapuolet saisivat sopia sitovasti mistä tahansa. Yksi tärkeä rajoitus on kuvattavissa *ulkoisvaikutuskielloksi*. Tämä ilmenee ensinnäkin siinä, että jos A ja B solmivat sopimuksen, he eivät voi yleensä säilyttää tällä kustannuksia tai velvoitteita C:lle. Näin siis estyy yhdeltä osin ulkoishaittojen muodostuminen sopimus-toiminnassa. Toiseksi C ei yleensä voi vedota A:n ja B:n väliseen sopimukseen omaksi edukseen, eli sopimuksella ei tässä mielessä ole ulkoishyötyjäkään tuottavaa vaikutusta.

Epätäydellinen sopimus

Periaatteessa - muttei käytännössä - on mahdollista, että sopimusosapuolet pystyvät laatimaan sopimuksesta täydellisen. Täydelli-

sessä sopimuksessa otettaisiin huomioon kaikki mahdolliset maailmantilat, mitä sopimussuhteessa voi tulla vastaan. Tällöin sopimusosapuolet voisivat myös jakaa riskit paretotehokkaasti eli siten, ettei riskinjako voida muuttaa ilman, että jommankumman sopimusosapuolen hyvinvointi heikkenee. Käytännössä, jos täydelliseen sopimukseen tähdittäisiin, sopimus jäisi solmimatta osapuolten kartoittaessa kaikkia maailmantiloja, joiden varalta sopimusehdoista olisi sovittava. Elävässä elämässä sopimukset ovatkin epätäydellisiä: ne eivät sisällä vastausta kaikkiin mahdollisiin maailmantiloihin, joihin sopimussuhteessa voidaan törmätä. Ja tässä piilee olennainen syy sopimuksen tulkinnan tarpeelle.

Sopimusten epätäydellisyys juontaa tarkemmin sanoen siitä, että sopimuksen laadinnan transaktiokustannukset ylittävät sopimusehtojen tarkistamisella ja laajentamisella saavutettavan lisäedun. Tässä valossa on siis rationaalista olla "epärationalinen": lisäinformaation kerääminen maksaa ja lisäinformaatiolla saavutettavissa oleva rajahyöty on vähenevä. Lisäinformaatiota kannattaa koota vain siihen saakka, kunnes odotettu rajahyöty on vähintään rajakustannusten suuruinen.

Sopimuksen epätäydellisyyttä voidaan lähestyä vastaavalla tavalla kuin aiemmin eriteltiin lain epätäydellisyyden syitä. Lähtökohtana tässäkin on se, että sopimusten laatiminen täydelliseksi vaatisi sopimusosapuolilta epärealistisia kykyjä. Ensinnäkin osapuolten olisi kyettävä ennakoimaan kaikki sopimussuhteen kannalta relevantit maailmantilat. Kuriositeettina tästä mainittakoon seuraava esimerkki: harvassa olivat ne henkilöt, jotka 1970-luvun lopulla pystyivät ennustamaan, että Neuvostoliitto päättää noin 10 vuoden kuluttua lopettaa itsensä. Toiseksi osa maailmantiloista voidaan toki ennakoida, mutta niiden aktualisoituminen on niin epätodennäköistä, ettei niiden varalta sisällytetä sopimukseen ehtoja. Esimerkiksi aina on olemassa vähäinen riski meteoriitin iskeytymisestä maapallolle, mutta harvapa sopimusosapuoli tohtii vaatia asian varalta sopimukseen erityistä ehtoa. Kolmanneksi kieli on aina epämääräistä, ja siksi sopimukseen jää aina tulkinnanvaraisia kohtia. Esimerkiksi jos so-

pimuksessa mainitaan, että maatilalan kauppa kattaa muun ohella kaikki kanat, voi joku jäädä miettimään, tuleeko kauppaan sisällyttää myös maatilalla olevat kukot.

Muutetaan hieman näkökulmaa, ja analysoidaan sitä, mitkä tekijät vaikuttavat siihen, kuinka (epä)täydellisiksi sopimusehdot laaditaan. Ensinnäkin, mitä *arvokkaammasta* varallisuuskohteesta on kysymys, sitä yksityiskohtaisemmaksi sopimus yleensä laaditaan. Näin ollen onkin selvää, että ilma-aluksen kaupasta tehdään seikkaperäisempi sopimus kuin vaikkapa käytetyn polkupyörän kaupasta.

Toiseksi, mitä merkittävemmän *erityisinvestoinnin* toinen sopimusosapuoli joutuu tekemään, sitä suurempi on hänen intressinsä laatia sopimus mahdollisimman seikkaperäiseksi. Erityisinvestoinnilla tarkoitetaan investointia, jolla on tietyssä sopimussuhteessa selvästi enemmän arvoa kuin muissa sopimussuhteissa. Tässä yhteydessä nousee esille myös *vedätysongelma*. Sopimusosapuoli voi joutua sopimuksen tekemisen jälkeen hyväksymään kannaltaan hyvin epäedullisia sopimusehtojen muutoksia, koska hän ei voi peräytyä sopimuksesta erityisinvestointiin upottamiensa kustannusten takia.

Vedätysongelmalta voi pyrkiä suojautumaan laatimalla mahdollisimman yksityiskohtainen sopimus. Erityisinvestoinnin tehneen toinen tapa suojautua on solmia niin pitkäaikainen sopimus kuin suinkin. Lisäksi vedätysongelman merkitystä lieventää se, että vedätykseen syyllistyneen sopimusosapuolen maine kärsii epäasianmukaisen käyttäytymisen johdosta, mikä vähentää hänen mahdollisuuksiaan vastaisuudessa ryhtyä liiketoimiin.

Kolmanneksi, mitä *harvemmin* osapuolet ovat kosketuksissa markkinoilla keskenään, sitä täydellisemmäksi sopimus yleensä pyritään laatimaan. Päinvastoin, jos osapuolet ovat jatkuvasti liikesuhteessa keskenään, he tuntevatkin paremmin toisensa, mikä edelleen vähentää tarvetta hyvin yksityiskohtaisiin sopimuksiin.

Lisäksi, osapuolten suoritusten *eriaikaisuus* -suksessiivisuus -joh-
taa yksityiskohtaisemman sopimuksen solmimiseen kuin jos sopi-
mus koskee yhtäaikaisia - simultaanisia - suorituksia. Esimerkkinä
eriaikaisista suorituksista koostuvista sopimuksista voidaan maini-
ta rakennusurakkasopimus. Tällöin päädytään kahteen keskeiseen
ongelmaan. Sopimusosapuolten *opportunistinen käyttäytyminen*
edellyttää täsmällisiä määräyksiä osapuolten oikeuksista ja velvoite-
ista. Opportunismilla tarkoitetaan yleisesti ottaen sitä, että
sopimusosapuoli sivuuttaa osapuolten yhteisen edun omien - usein
lyhytnäköisten - etujensa takia. Suoritusten eriaikaisuus aiheuttaa
ongelmia myös siksi, että ennustamattomia maailmantiloja syntyy
huomattavasti enemmän kuin suoritusten ollessa yhtäaikaisia.

Epätäydellisen sopimuksen täydentäminen

Epätäydellisen sopimuksen täydentämisen kannalta on tärkeä tun-
nistaa se, kuinka suuressa määrin sopimus toimii riskinjako-
mekanismina. Senpä vuoksi ennen kuin tarkastelemme lähemmin
sitä, miten erityisesti tulkinnanvaraisissa tapauksissa tulee mene-
tellä, on paikallaan esitellä riskiteorian perusteita.

Ensinnäkin voidaan puhua *haitallisista* ja *hyödyllisistä riskeistä*.
Haitalliset riskit ovat jotakin sellaista, jota henkilö ei halua vapaa-
ehtoisesti itselleen tapahtuvaksi, esimerkiksi loukkaantumisesta
työmatkalla. Haitallisten riskien torjunnassa on keskeisessä asemas-
sa vakuutustoiminta. Hyödyllinen riski viittaa tapahtumainkulkuun,
joka sellaisenaan on henkilölle mielekäs, mutta johon kuitenkin si-
sältyy tietynlainen satunnainen momentti. Esimerkiksi kiinteistön-
välitystoimistoon puhtaasti provisiopalkalla iltatöihin menevä opis-
kelija voi ounastella, että hän pitkällä aikavälillä ansaitsee keski-
määrin 5 000 markkaa kuukaudessa, mutta tulot voivat vaihdella
huomattavasti kuukaudesta toiseen. Tällaisen riskin pienentämiseksi
ei useinkaan voida operoida varsinaisilla vakuutuksilla, vaan
opiskelijamme voi tyytyä riskin pienentämiseksi kiinteään kuukausi-
palkkaan, joka on vaikkapa 4 000 markkaa kuukaudessa. Epätäy-
dellisissä sopimuksissa voidaan joutua ottamaan kantaa yhtä lailla

haitallisten kuin hyödyllistenkin riskien allokaatioon.

Toinen ryhmittely on jako *puhtaisiin* ja *epäpuhtaisiin riskeihin*. Puhtaalla riskillä tarkoitetaan riskiä, jonka "laukeamiseen" kumpikaan sopimosapuolista ei voi vaikuttaa. Tässä tapauksessa ns. kin-jakoperiaatteen on suositeltu *vakuutusperiaatetta*: vastuu on säilytettävä osapuolista sille, jolle on huokeampaa huolehtia riskin hajauttamisesta esimerkiksi ottamalla vakuutus vahingon varalta. Epäpuhtaan riskin kohdalla jommallakummalla (tai kummallakin) sopimosapuolella on mahdollisuus vaikuttaa siihen, aktualisoituko riski vai ei. Riskinjaon pitäisi tällöin tapahtua *kontrolliperiaatteen* mukaan: riski olisi sysättävä sille osapuolelle, joka helpoimmalla (eli halvimmalla) tavalla pystyy vaikuttamaan siihen, syntyykö vahinkoa vai ei.

Kontrolliperiaatetta voidaan havainnollistaa *perusteltua vilpittömän mielen suojaa* koskevalla esimerkillä. Huomio kiinnitetään siinä paitsi siihen, mitä kolmas henkilö tiesi, myös siihen, mitä hänen olisi pitänyt tietää. Perustellun vilpittömän mielen suoja on lähtökohdiltaan taloustieteellisesti perusteltu konstruktio siinä mielessä, että näin kannustetaan hyödykkeen haltuunsa saanutta henkilöä ottamaan selkoa siitä, onko hyödyke päätyneet asianmukaisesti myyjän haltuun. Perustellun vilpittömän mielen suoja ei kuitenkaan koske Suomen lainsäädännön mukaan kaikkia tilanteita. Vaikka irtaimen esineen haltuunsa saanut henkilö olisikin ollut vilpittömässä mielessä, ei hän saa pitää esineitä, jotka ovat päätyneet pois oikealta omistajaltaan muun muassa varkauden johdosta. Taloustieteellisten argumenttien valossa näin kategorinen lainsäädäntöratkaisu ei ole järkevä. Kontrolliperiaatetta seuraten tarkoituksenmukaisin ratkaisu olisi se, että (perustellussa) vilpittömässä mielessä olevaa kolmatta henkilöä suojataan, jos alkuperäiselle omistajalle olisi huokeampaa suojautua varkaudelta kuin kolmannelle henkilölle selvittää, onko esine varastettu vai ei.

Tarkastellaan yllä mainittua riskiteoreettista apuvälineistöä hyväksikäyttäen, miten epätäydellistä sopimusta olisi täydennettävä. Kui-

tenkin samalla on syytä korostaa, että sopimuksen tulkinta on taloustieteellisestikin perusteltua kytkeä mahdollisimman pitkälle sopimuksen sanamuotoon. Toisin sanoen, jos sopimuksessa on selkeä maininta riskinjaosta, on sitä noudatettava. Tämän ajatuskulun taustalla on se, että sopimusosapuolet tähtäävät yhteisten kustannustensa minimointiin. Ja jos osapuolet ovat sopineet nimenomaisesti asiasta, heidän voi olettaa sysänneen riskin sille, jolle riski muodostuu halvimmaksi kantaa. Lisäksi kun sopimusosapuolet tietävät, että sanamuoto on avainasemassa sopimusta tulkittaessa, heidän intressissään on muotoilla sanamuoto mahdollisimman yksiselitteiseksi.

Selvää kuitenkin on, ettei sopimuksen tulkintaa läheskään aina voida perustaa sen sanamuotoon. Tämän vuoksi tarvitaan muita tapoja tulkita sopimusta. Eräs tällainen tulkintasuositus on *epäselvyyssääntö*, jonka mukaan sopimusta olisi tulkittava sen laatijan vahingoksi. Sääntöä voidaan pitää perusteltuna siitä näkökulmasta, että sopimuksen laatijalla on yleensä parhaat mahdollisuudet vaikuttaa sopimusehtojen selkeyteen. Tällöin voidaan myös sanoa, että epäselvyyssääntö on kontrolliperiaatteen mukainen ratkaisu. Käytännön sopimustoimintaa ajatellen käsillä oleva tulkintasuositus soveltuu kuitenkin parhaiten vakiosopimukseen: niillehän on ominaista, että toinen sopimusosapuolista on laatinut hyvin kaavamaiset sopimusehdot ja toisen osapuolen asemana on lähinnä sen valinta, allekirjoittaako hän valmiin sopimuksen vai ei.

Epäselvyyssäännön soveltaminen ei sen sijaan ole ongelmatonta yksilöllisten sopimusten kohdalla. Sopimusosapuolten intressi laatia sopimuksia heikkenisi, jos he tietäisivät, että sopimusehtoja tulkitaan sopimuksen laatijan vahingoksi. Näin ollen neuvotteluvoima voisi sanella sen, kuka sopimuksen viime kädessä laatii, ja tämä tehtävä saattaisi hyvinkin langeta osapuolelle, jolla olisi siihen huomomat edellytykset. Tällöin ei enää olisi perusteltua tulkita sopimusehtoja laatijan vahingoksi vaan päinvastoin sopimuksen laadintaan osallistumattoman osapuolen vahingoksi. Toisaalta sen selvittäminen, kummalla osapuolella olisi ollut paremmat edelly-

tykset sopimuksen laadintaan, saattaa osoittautua informaatio-ongelmista johtuen ylivoimaiseksi.

Yllä tuli esille jo se, kuinka tärkeässä asemassa kontrolliperiaate on jaettaessa riskiä sopimusosapuolten kesken. Esimerkki valaiskoon asiaa edelleen: Kumpi - vuokranantaja vai vuokralainen - kantaa riskin siitä, että öljyn maailmanmarkkinahinnat nousevat jyrkästi, minkä johdosta asunnon lämmityskustannukset nousevat ja vuokranantaja vaatii tämän johdosta vuokrankorotusta? Lähtökohtana on tässäkin se, että jos vuokrasopimuksessa on maininta riskinjaosta, sitä seurataan. Sen sijaan ellei asiasta ole määräystä vuokrasopimuksessa, joudutaan pohtimaan sitä, pystyisikö vuokranantaja vai vuokralainen halvemmalla kantamaan riskin. Vuokranantajalla voi tässä suhteessa katsoa olevan paremmat edellytykset välttää riski öljyn maailmanmarkkinahintojen noususta: hän saattaa nimittäin paremmin vaikuttaa siihen, millä tavoin tuotettua lämpöä vuokrahuoneistoon hankitaan.

Laajennetaan keskustelua ottamalla huomioon erilaiset suhtautumistavat riskeihin. Ihmiset voidaan tässä suhteessa jakaa kolmeen ryhmään. *Riskineutraalilla* henkilöllä tarkoitetaan henkilöä, jolle odotusarvon mukainen tulo on samanarvoinen kuin varma tulo. Eli tällainen henkilö arvostaa samanvertaisiksi 1 000 markan varman tulon ja 2 000 markan tulon, jonka hän voi saavuttaa todennäköisyydellä 0,5 eli yhdessä tapauksessa kahdesta ($0,5 \times 2\,000 \text{ mk} = 1\,000 \text{ mk}$). *Riskiaversiivinen* henkilö eli riskinkaihtaja arvostaa varmaa tuloa enemmän kuin odotusarvoltaan samansuuruista epävarmaa tuloa. Esimerkkitapauksessamme riskinkaihtaja siis ottaa mieluummin varman 1 000 markan tulon kuin ryhtyy heittämään kruunua ja klaavaa siitä, saako hän 2 000 markkaa (todennäköisyydellä 0,5) tai vaihtoehtoisesti ei mitään (myös todennäköisyydellä 0,5). Kolmas tapa suhtautua riskiin on *riskinottajuus*. Riskinottaja priorisoi esimerkkitapauksessamme rahanheittoa siitä, saako hän 2 000 markkaa todennäköisyydellä 0,5, eikä suinkaan ota hänelle varmana tulona ojennettavaa 1 000 markan seteliä. Yleensä ottaen suhtautumistapa riskiin on joko riski-

neutraali tai riskiaversiivinen. Jos kysymys on vähäisestä rahamäärästä suhteutettuna kuluttajan budjettiin, hänen voidaan olettaa käyttäytyvän riskineutraalisti, mutta mitä suuremmaksi rahamäärä kasvaa, sitä todennäköisemmin hän ryhtyy käyttäytymään riskiä kaihtavasti. Kuriositeettina mainittakoon, että esimerkiksi vakuutustoiminnan olemassaolo lepää siinä, että ihmiset ovat riskinkaihtajia: jos ihmiset käyttäytyisivät aina ja kaikkialla riskineutraalisti, vakuutustoiminta ei olisi kannattavaa.

Tapahtuman todennäköisyys voi vaihdella välillä 0 ja 1. Kun tapahtuman todennäköisyys on 0, sen sanotaan olevan mhdoton, ja kun tapahtuman todennäköisyys on 1, sen sanotaan olevan varma. Esimerkkinä nollan ja ykkösen välisestä tapahtuman todennäköisyydestä voidaan mainita rahanheitto, jossa sekä kruunun että klaavan esiintymistodennäköisyys on 0,5.

Tarkastellaan nyt puhdasta riskiä, jolloin kumpikaan sopimusosapuoli ei voi vaikuttaa siihen, millä todennäköisyydellä vahinko syntyy, ja jos se syntyy, missä laajuudessa vahinkoa aiheutuu. Lähtökohtana on tällöin se, että jos kumpikin sopimusosapuoli on riskineutraali, merkitystä ei ole sillä, kumpi riskin kantaa, kunhan hän saa kompensaation kustannuksistaan. Jos siis esimerkiksi riskineutraali myyjä ottaa vastatakseen riskistä, tulee hänellä olla mahdollisuus ottaa huomioon mainitut kustannukset tuotteen hintaa asettaessaan. Jos markkinat ovat kilpailulliset, kumpikaan sopimusosapuolista ei voi vaatia enempää kompensaatiota riskin kantamisesta kuin mitä vahinkokustannusten odotusarvo on eli mitä odotetut vahinkokustannukset (vahingon syntymisen todennäköisyys \times vahingon suuruus) ovat. Tarkkaavainen lukija saattaa havaita, että esimerkkinne ajatuskulku on hyvin samanlainen kuin mitä Coasen teoreeman yhteydessä on esitetty.

Tilanne muuttuu, kun sopimusosapuolista toinen on riskineutraali ja toinen on riskiaversiivinen. Tässä tapauksessa riski olisi säilytettävä riskineutraalille osapuolelle, koska hän ottaisi riskin kantaakseen vähäisemmällä kompensaatiolla kuin riskinkaihtaja.

Senpä vuoksi esimerkiksi olosuhteissa, joissa toisella sopimusosapuolista on käytännössä helppo hajauttaa riski ottamalla vakuutus, riski olisi sysättävä hänelle eikä riskiaversiiviselle vastapuolelle, jolta tällainen mahdollisuus riskin hajauttamiseen puuttuu.

Oikeustoimen sovittelu

Oikeustoimilain 36.1 §:n mukaan:

"Jos oikeustoimen ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, ehtoa voidaan joko sovittaa tai jättää se huomiioon ottamatta. Kohtuuttomuutta arvosteltaessa on otettava huomioon oikeustoimen koko sisältö, osapuolten asema, oikeustointa tehtäessä ja sen jälkeen vallinneet olosuhteet sekä muut seikat."

Oikeustointien hyvin laaja sovittelu johtaisi syville käyviin ongelmiin epäsymmetrisen informaation ongelman takia. Tilanne ajautuisi helposti *negatiivisen valikoitumisen* nimellä tunnettuun noidankehään. Konkretisoidaan tapausta esimerkillä pankin ja asuntolainaa hakevan (potentiaalisen) asiakkaan välisestä suhteesta. Jos velallinen jo etukäteen tietäisi, ettei sopimusehdoista tarvitse välttämättä pitää kiinni, markkinoille hakeutuisi henkilöitä, joilla ei ole alun perinkään tarkoitusta täyttää velvoitteitaan. Luotonantaja ei voi kuitenkaan varmuudella tietää, ketkä luotonottajista ovat tällä mielellä liikkeellä. Luotonantaja joutuu varautumaan luottotappioihin, mikä johtaa luotosta perittävän hinnan eli korkotason kohoamiseen. Tällä on taas se vaikutus, että osa rehdeistä luotonottajista häpyy markkinoilta, mutta jäljelle jää sitäkin suurempi osuus vähemmän rehdillä mielellä toimivia velallisia. Luotonantaja joutuu näin ollen korottamaan edelleen luoton hintaa. Kierre jatkuu jatkumistaan vaarantaen näin koko sopimusjärjestelmän toimivuuden.

Vapaamieliseen oikeustoimen sovitteluun liittyy muitakin ongelmia. Kun sopimusosapuolet tietävät, että ehtojen sovittelu aktualisoituu aikaisempaa todennäköisemmin, he uhraavat varoja selvit-

taakseen toisen osapuolen kyvyn suoriutua velvoitteistaan. Tällainen selvitystyö lisää automaattisesti sopimustoimintaan liittyviä transaktiokustannuksia. Ja transaktiokustannuksethan heikentävät edellytyksiä voimavarojen tehokkaalle allokaatiolle.

Lisäksi vapaamielinen oikeustoimen sovittelu on omiaanjohtamaan *syrjäytymisvaikutuksen* syntymiseen. Karrikoidusti sanoen, työttömäksi jääneen rakennustyömiehen on erittäin vaikea saada pankkilainaa olosuhteissa, joissa luottosopimuksen ehtoja sovitellaan helposti. Sovittelu kääntyy siis nopeasti hyvää tarkoitustaan vastaan: säännös ei suojaakaan niitä, joiden suojaksi se on tarkoitettu, vaan yhteiskunnan vähäosaisimmat tipahtavat markkinoilta pois. Samalla vähävaraisimmat voivat joutua hankkimaan luottonsa "pimeiltä" markkinoilta, joilla korkotaso on mitä todennäköisimmin huomattavasti korkeampi kuin vapaasti toimivilla markkinoilla.

Vaikka yllä on esitetty erittäin kriittisiä näkökohtia oikeustoimen sovittelusta, ei tällä tarkoiteta kuitenkaan sitä, että sovitteluun olisi suhtauduttava aina torjuvasti. Esimerkiksi silloin, kun on kysymys *ennakoimattomasta olosuhdemuutoksesta*, joka vaikuttaa sopimusosapuolen kykyyn suoriutua velvoitteistaan, oikeustoimen kohtuullistaminen voi osoittautua myös voimavarojen tehokkaan allokaation kannalta tarkoituksenmukaiseksi järjestelyksi. Ensinnäkin tällaisissa olosuhteissa vältytään negatiiviselta valikoitumiselta tai ainakin lievennetään sen luomia epäkohtia. Toiseksi sovittelua voidaan perustella siihen viitaten, kumpi osapuolista pystyy paremmin kantamaan ulkoisissa olosuhteissa tapahtuneista muutoksista aiheutuneen riskin. Yleensä lähdetään siitä, että taloudellisesti vahvemmalla partnerilla on parempi riskinsietokyky, jolloin heikomman osapuolen suoja ja resurssien tehokas allokaatio puoltaisivatkin samansuuntaista ratkaisua.

Tehokas sopimusrikkomus

Jos olosuhteet ovat muuttuneet sopimuksen solmimisen jälkeen, taloustieteellisen lähestymistavan mukaan on perusteltua sallia so-

pimuksen rikkominen, mikäli resurssit voidaan näin siirtää sopimuksen osoittamaa arvokkaampaan käyttötarkoitukseen. Toisin sanoen, sopimusrikkomus on hyväksyttävä, jos näin voidaan tehostaa voimavarojen allokaatiota. Esimerkiksi tämän kirjan kustantaja saattaa huomata, ettei teoksen kustantaminen olekaan kannattavaa. Kustantaja on kuitenkin tilannut huomattavan määrän materiaalia kirjan julkaisemiseksi. Tällaisessa tilanteessa olisi voimavarojen tuhlausta vaatia kustantajalta pitäytymistä alkuperäisessä kustannussopimuksessa, koska kirjalla ei ole tarvittavaa kysyntää kannattaakseen. Onkin parempi, että kustantaja voi purkaa tekemänsä sopimukset ja maksaa vahingonkorvauksen sopimusosapuolille aiheutuneista vahingoista. Mainitunlainen menettely on paretotehokas, jos kustantajan sopimuskumppanit ovat vahingonkorvauksen saatuaan vähintään samalla hyvinvoinnin tasolla kuin ennenkin ja kustantaja, eli sopimuksen purkaja, pääsee korkeammalle hyvinvoinnin tasolle kuin sopimuksessa pitäytyessään.

Sopimusrikkomuksen tehokkuuden kannalta yhdeksi keskeiseksi kysymykseksi nousee vahingonkorvauksen määrän mitoitus. Kysymykseen voisi tulla esimerkiksi *negatiivisen sopimusedun* mukainen korvaus: asianosainen on saatettava siihen taloudelliseen asemaan, jossa hän olisi ilman sopimusta. *Positiivinen sopimusetu* kattaa tätä laajemman korvausvelvollisuuden: asianosainen on saatettava siihen taloudelliseen asemaan, johon hän olisi päässyt, jos sopimus olisi täytetty asianmukaisesti.

Havainnollistetaan negatiivisen ja positiivisen sopimusedun eroa esimerkillä. Oletetaan, että kustantaja on tilannut käsillä olevan teoksen allekirjoittaneelta. Kustantaja on maksanut kiinteäsuuruisen kirjoituspalkkion, 15 000 markkaa, jo etukäteen. Tosiasiallisesti kustantaja arvostaa kirjan kuitenkin 20 000 markan arvoiseksi. Allekirjoittaneen kustannukset kirjan kirjoittamisesta ovat olleet 10 000 markkaa. Kustannukset ovat aiheutuneet kirjan kirjoittamiseksi otetusta yhden kuukauden virkavapaudesta.

Oletetaan, että puheilleni tulee kilpaileva kustantaja tarjoten kirjas-

ta 16 000 markkaa. Jos sovellettaisiin negatiivista sopimusetua ja jos oletamme, ettei kustantaja ole ryhtynyt kustannuksia vaativiin toimiin (vaikkapa teettämällä kirjan kansien suunnittelun), allekirjoittaneen olisi palautettava kustantajalle vain sen maksama 15 000 markkaa. Korvaus olisi kuitenkin riittämätön paretotehokkuuden näkökulmasta, koska alkuperäinen kustantaja on arvostanut kirjan 20 000 markan arvoiseksi. Negatiivinen sopimusetu ei mahdollista kustantajan pääsyä tälle hyvinvoinnin tasolle. Sen sijaan positiivinen sopimusetu turvaa sen, että allekirjoittanut ei riko sopimusta muutoin kuin kilpailevan kustantajan maksaessa vähintään sen kauppahinnan, johon alkuperäinen kustantaja on kirjan arvostanut, eli 20 000 markkaa.

Positiivisen sopimusedun soveltaminen ei ole kuitenkaan ongelmallista. Ensinnäkin tuomioistuimen voi olla hankala määrittää sitä rahamäärää, johon sopimusosapuoli on vaihdannan kohteen arvostanut. Samalla on huomattava, että osapuolella, joka on joutunut sopimusrikkomuksen kohteeksi, ei ole kannustinta paljastaa tätä rahamäärää vaan hän mielellään liioittelee sitä. Toiseksi jommankumman tai kummankin sopimusosapuolen ollessa riskiaversiivisia positiivinen sopimusetu ei enää kaikissa olosuhteissa johda tehokkaaseen sopimusrikkomukseen. Ja ihmisethän ovat yleensä riskinkaihtajia erityisesti silloin, kun vaihdannan kohde on arvokas. Kolmanneksi, jos sopimus on edellyttänyt siihen osalliselta erityisinvestointeihin ryhtymistä, positiivinen sopimusetu johtaa liika-investointeihin osapuolten ollessa riskineutraalejakin. Lisäksi eräissä tapauksissa sopimuksen purkajalta on taloustieteellisestäkkin näkökulmasta perusteltua vaatia alkuperäisen sopimusvelvoitteen täyttämistä vahingonkorvauksen sijasta. Tämä tulee kysymykseen erityisesti, kun sopimuksen kohteena oleva hyödyke on ainutlaatuinen. Näin saattaa olla esimerkiksi antiikkihuonekalujen kohdalla, joita vastaavia hyödykkeitä ostaja ei markkinoilta muutoin löytäisi.

Pohdinnan arvoinen kysymys tässä yhteydessä on myös *sopimus-sakko*. Se on etukäteen vahvistettu toiselle sopimusosapuolelle

maksettava korvaus, jonka määrä ei ole sidoksissa aiheutuneen vahingon suuruuteen. Näin ollen sopimussakko voidaan määrätä, vaikka sopimusrikkomuksen johdosta ei olisi syntynyt vahinkoa.

Oikeustila vaihtelee Atlantin eri puolin sen suhteen, katsotaanko sopimussakkoehdoista päteväksi vai ei: Yhdysvalloissa sopimussakko ei ole pidetty täytöntöön pantavissa olevana, kun taas monissa Euroopan maissa, Suomi mukaan lukien, sopimussakko katsotaan päteväksi sopimusehdoksi. Suomessa sopimussakko koskevia ehtoja sovelletaankin laajalti muun muassa rakennusurakkasopimuksissa. Torjuva asenne sopimussakkoja kohtaan Yhdysvalloissa voi palautua siihen, että tällaisella ehdolla "patistettaisiin" sopimusosapuoli pitämään kiinni velvoitteista, vaikka se ei olisi voimavarojen allokaation kannalta tehokasta.

Eurooppalaisen käytännön puolesta on myös esitettävissä argumentteja. Ensinnäkin uusi yrittäjä voi sopimussakkoehdolla *viestiittää* eli signaloida luotettavuuttaan sopimuspartnerina. Sopimussakko alentaa näin ollen markkinoilletulon kynnystä ja lisää kilpailevuutta markkinoilla, mikä taloustieteellisestä näkökulmasta on yleensä ottaen hyvä asia. Toiseksi sopimussakko voi osoittautua prosessi-ekonomisesti käytännölliseksi ratkaisuksi silloin, kun sopimusrikkomus johtaa vahinkoon, jonka arvon määrittäminen on hyvin hankalaa.

Vaikka yllä on luodattu vahingonkorvausta ja sopimussakkoja sopimusrikkomuksen seuraamuksena, samalla on syytä tähdentää, että sopimusosapuolet eivät käytännössä kovinkaan usein turvaudu näihin seuraamuksiin. Motiivina on se, että sopimussuhteet ovat varsinkin liike-elämässä usein luonteeltaan jatkuvia ja sopimus-oikeudellisten konfliktien päätyminen tuomioistuimeen ei tekisi hyvää liikesuhteiden jatkuvuudelle.

VAHINGONKORVAUS

Vahinkokustannukset, vahingon torjuntakustannukset ja optimaalinen huolellisuusaste

Sopimuksen ulkopuolinen vahingonkorvausvastuu, jota tässä luvussa tarkastellaan, on kiistatta keskeinen osa oikeusjärjestelmää. Samaa hengenvetoon on todettava, että vahingonkorvauksen merkitys on ollut vähenemässä sitä mukaa, kun sosiaaliturvalainsäädäntö ja vakuutustoiminta ovat kehittyneet. Esimerkiksi pakollinen liikennevakuutus on kaventanut alallaan olennaisesti vahingonkorvauksen merkitystä. Osin tästä johtuen käsillä olevan luvun päätteeksi tarkastellaan vakuutustoiminnan kohdalla aktualisoituvia ongelmia.

Sopimuksen ulkopuolisen vahingonkorvauksen tarve johtuu ulkoishaitoista: itse kukin voi aiheuttaa toiminnallaan kustannuksia jollekulle ulkopuoliselle kuluttajalle tai yritykselle, ja ellemme näitä vahinkoja joudu korvaamaan, voimavarat eivät allokoidu tehokkaasti. Toisaalta tämä näkökulma paljastaa sen, että vahingonkorvausta on arvioitava yhtenä vaihtoehtoisena keinona lukuisasta joukosta instrumentteja, joilla ulkoishaittoja voidaan rajoittaa. Muita keinoja ovat esimerkiksi hallinnolliset määräykset, joilla haitalliset toiminnot kielletään; rikosoikeudelliset seuraamukset, jotka ulkoishaittaa aiheuttavasta käyttäytymisestä tuomitaan; ja verot, joilla tähdätään haittaa aiheuttavan käyttäytymisen vähentämiseen.

Oikeustaloustieteen näkökulmasta vahingonkorvausoikeuden tarve juontaa myös siitä, ettei jokainen vahingon aiheuttaja ja vahinkoa kärsivä voi korkeiden transaktiokustannusten takia sopia vastuunjaosta etukäteen. Ajatellaanpa vaikka jokaista autoilijaa ja jalankulkijaa istahtamassa saman pöydän ääreen miettimään, miten vastuu mahdollisista liikennevahingoista olisi heidän kesken järjestettävä. Tässä yhteydessä puhutaan myös siitä, että varallisuus-oikeuksien määrittäminen asianosaisille riittää silloin, kun he voivat keskenään neuvotellen sopia ulkoishaitan rajoittamisesta. Jos

kustannukset neuvotteluihin hakeutumisesta, niiden käymisestä ja neuvottelutuloksen noudattamisen valvonnasta nousevat niin korkeiksi, etteivät neuvottelut ole realistinen vaihtoehto, on turvauduttava vahingonkorvauslainsäädäntöön.

Yllä on lähdetty siitä, että kysymyksessä on *teknologinen ulkoishaitta*, jolloin ulkoiskustannukset eivät automaattisesti sisäisty markkinahintoihin. Sen sijaan *rahallisesta ulkoishaitasta* on kysymys silloin, kun haitta on jo otettu huomioon markkinahinnoissa: esimerkiksi henkilö saa ostettua asuinhuoneiston meluisan kadun varrelta ensimmäisestä kerroksesta halvemmalla kuin mitä asuntojen hinnat muutoin alueella ovat. Tällöin ostajan jälkikäteisiä vahingonkorvaus- tai hinnanalennusvaatimuksia meluisuuden vuoksi ei pidä hyväksyä, koska hän on saanut korvauksensa jo asunnon hinnan alhaisuuden muodossa. Muussa tapauksessahan ajauduttaisiin siihen, että ulkoiskustannukset tulisivat sisäistetyiksi kahteen kertaan, mikä on karrikoidusti sanoen yhtä tehotonta kuin se, ettei ulkoiskustannuksia sisäistetä kertaakaan.

Vahingonkorvauksen funktiona on minimoida *vahinkokustannusten* ja *vahingon torjuntakustannusten* summa. Vahinkokustannuksilla tarkoitetaan taloustieteellisesti ilmaisten ulkoiskustannuksia eli niitä kustannuksia, jotka lähinnä vahinkoa kärsineelle henkilölle aiheutuvat. Sovellettaessa *täyden korvauksen periaatetta* vahingon aiheuttajan maksettavaksi lankeava korvaus on suuruudeltaan juuri aiheutettujen vahinkokustannusten suuruinen. Vahingon torjuntakustannukset aiheutuvat niistä toimenpiteistä, joilla henkilö pyrkii ehkäisemään vahinkojen syntymisen. Kysymys voi olla esimerkiksi autoilijasta, joka pyrkii huolehtimaan siitä, että auton moottori ei "simahda" ja osaltaan aiheuta ketjukolaria.

Vahingonkorvaustaloustieteessä keskeinen käsite on *optimaalinen huolellisuusaste*. Lähtökohtana tarkastelulle on ensinnäkin se, että vahingon torjuntakustannukset nousevat sitä korkeammiksi, mitä huolellisempi potentiaalinen vahingon aiheuttaja on. Toisena kulmakivenä tarkastelussa on se, että vahingonkorvauksen odotusarvo

on sitä pienempi, mitä enemmän potentiaalinen vahingon aiheuttaja panostaa kustannuksia vahinkojen syntymisen ehkäisyyn. Kun oletamme, että vahingonkorvauksena on suoritettava aiheutunut vahinko täysimääräisesti, voidaan vahingonkorvauksen odotusarvo eli odotettu vahingonkorvaus määritellä seuraavasti:

(8) *vahingonkorvauksen odotusarvo = vahingon syntymisen todennäköisyys \times vahingon(korvauksen) määrä.*

Eli jos todennäköisyys joutua maksamaan korvausta on 0,25 ja vahingonkorvaus on suuruudeltaan 10 000 markkaa, on vahingonkorvauksen odotusarvo $0,25 \times 10\,000 \text{ mk} = 2\,500$ markkaa. Kun lasketaan yhteen odotettu vahingonkorvaus ja vahingon torjuntakustannukset, saadaan potentiaaliselle vahingon aiheuttajalle koituvat kokonaiskustannukset.

Otetaan tarkasteluun tilanne, jossa vahingonkorvausvelvollisuus ei aktualisoituisi lainkaan. Tällaisessa tilanteessa henkilön ei kannattaisi uhrata penniäkään varoja varotoimiin, koska hän ei säästäisi näin vahingonkorvauksen määrässä. Taloustieteellisestä näkökulmasta tällainen tilanne ei olisi tehokas, koska vahinkoja aiheutuisi liikaa. Toisaalta ei voida lähteä yksioikoisesti siitäkään, että vahingonkorvausvelvolliseksi joutuisi kaikista mahdollisista tavalla tai toisella aiheutuvista vahingoista. Tällöin päädyttäisiin aivan liian varovaiseen käyttäytymiseen siihen nähden, mikä voimavarojen tehokkaan allokaation kannalta olisi toivottavaa.

Optimaalinen huolellisuusaste saavutetaan silloin, kun vahinkokustannusten ja vahingon torjuntakustannusten kokonaismäärä minimoituu. Tähän päästään silloin, kun

(9) *huolellisuuden rajakustannukset — huolellisuudella saavutettava rajatulo.*

Huolellisuuden rajakustannukset ovat vahinkojen ennaltaehkäisystä johtuvia lisäkustannuksia. Rajatulo on lisähuolellisuudella saavu-

tettava lisätulo vähäisemmän odotetun vahingonkorvauksen muodossa. Samalla on tähdennettävä, että huolellisuusveloitteen taso vaihtelee tilanteesta toiseen. Esimerkiksi vaarallisten kemikaalien kanssa työskentelevältä on edellytettävä huolellisempaa käyttäytymistä kuin vaarattomien kemikaalien kanssa työskentelevältä henkilöltä.

Tässä yhteydessä on tuotu usein esiin myös ns. *Learned Hand -sääntö* arvioitaessa sitä, onko vahingon aiheuttaja ollut siinä määrin huolellinen, ettei hänelle ole aiheellista määrätä vahingonkorvausvastuuta. (Learned Hand oli amerikkalainen tuomari, joka eräässä ratkaisussaan 1940-luvun jälkipuoliskolla formuloi kyseisen säännön.) Viittasimme tähän sääntöön jo teoksen ensimmäisessä luvussa. Vahingonkorvaus lankeaa Learned Hand -säännön mukaan maksettavaksi, jos

(10) *vahingon torjuntakustannukset* < *vahingon syntymisen todennäköisyys* x *vahingon määrä*.

Konkreettisesti jos torjuntakustannukset ovat 1 000 markkaa, vahingon todennäköisyys 0,02 ja vahingon määrä 100 000 markkaa, vahingonkorvausta tulee määrätä (1000 mk < 0,02 x 100 000 mk). Käytännössä Learned Hand -sääntö on hieman yksinkertaistettu versio siitä, mitä yhtälössä (9) esitetään.

Tuottamusvastuu vai ankara vastuu?

Vahingonkorvausoikeuden pääsääntö on tuottamusvastuu: vahingonkorvausvelvollisuus syntyy, jos joku aiheuttaa vahingon tahallaan tai moitittavalla huolimattomuudellaan. Hieman taloustieteellisemmin asia voidaan ilmaista toteamalla, että tuottamusvastuussa vahinkoja aiheuttavaa toimintaa harjoittavalle talousyksikölle asetetaan tietty huolellisuuden aste, jonka täytettyään tämä välttyy vahingonkorvausvastuulta mutta muutoin ei. Jos vaadittu huolellisuuden aste on onnistuttu määrittelemään oikein, tuottamusvastuu johtaa voimavarojen tehokkaaseen allokaatioon. Mutta vaa-

dittavan huolellisuuden asteen määrittäminen siten, että edellä mainitut rajakustannukset ja rajatulo olisivat yhtä suuret, on kaikkea muuta kuin helppoa. Erityisen ongelmalliseksi tilanne muodostuu silloin, kun toiminnan laajuus vaikuttaa vahinkojen määrään. Ja näinhän käytännössä on loppujen lopuksi varsin usein. Esimerkiksi tieliikenteessä liikenneonnettomuuksien määrä riippuu olennaisesti siitä, kuinka paljon autoillaan, ei suinkaan pelkästään autoilijoiden huolellisuudesta.

Jos toiminnanharjoittaja joutuu vastuuseen toimintansa tuloksena syntyneestä vahingosta, vaikka hän ei ole syyllistynyt huolimattomuuteen, puhutaan ankarasta vastuusta. Suomalaisessa oikeuskäytännössä vahingonkorvausvelvollisuus on määrätty ankarana vastuun mukaisesti esimerkiksi räjäytystyön suorittajille. Ankarasta vastuu voi johtaa voimavarojen tekokkaaseen allokaatioon kahdella edellytyksellä. Ensinnäkin vahinkojen on oltava täydellisesti korvattavissa (eli korvattavissa), mikä tarkoittaa sitä, että uhrille on yhdentekevää, onko vahinkoa tapahtunut lainkaan, vai tapahtuuko vahinko, josta hän saa täyden korvauksen. Toisena tärkeänä edellytyksenä ankarana vastuun tehokkuudelle on yksipuolinen mahdollisuus vahinkojen ehkäisyyn. Toisin sanoen, jos vahingon uhri voi myötävaikuttaa vahingon syntyyn, ankarasta vastuu ei ole enää tehokas vahingonkorvaussääntö. Jos yllä mainitut edellytykset täyttyvät, ankarasta vastuu johtaa siihen, että vahingon aiheuttaja minimoi kokonaiskustannuksensa eli odotettujen vahinkokustannusten ja vahingon torjuntakustannusten summan. Samalla tämä tarkoittaa, että - yllä mainittujen kahden edellytyksen täytyessä - ankarasta vastuu johtaa voimavarojen tehokkaaseen allokaatioon, toisin kuin tuottamusvastuu.

Tuottamusvastuu ja ankarasta vastuu poikkeavat toisistaan muutoinkin kuin yllä mainitussa suhteessa. Jos molemmilta vahingon osapuolilta edellytetään huolellisuutta, tuottamusvastuu luo paremman kannustimen vahinkojen välttämiseksi kuin ankarasta vastuu. Tosin ankaraan vastuuseen voidaan sisällyttää vastuuta rajoittavia määräyksiä niitä tapauksia silmällä pitäen, joissa uhri on myötävaikut-

tanut vahingon syntyyn. Sen sijaan jos vahinkojen ennaltaehkäisy on kiinni vain vahingon liikkeellepanneen osapuolen toiminnasta, ankara vastuu johtaa varmemmin kuin tuottamusvastuu voimavarojen tehokkaaseen allokaatioon.

Ankaraa vastuuta on pidetty tarkoituksenmukaisena myös sen vuoksi, että se luo vahingon aiheuttajalle jatkuvan kannustimen kehittämään vahingontorjuntamenetelmiä. Sen sijaan tuottamusvastuussa tämä kannustin tyypistyy siihen, että vahingon aiheuttaja pyrkii olemaan siinä määrin huolellinen, ettei hänen toimintaansa katsota tuottamukselliseksi ja siten vahingonkorvausvelvollisuutta luovaksi.

Lisäksi tuottamusvastuun näyttäminen toteen voi käydä vaikeaksi ja kalliiksi. Tämän perusteella ankaraan vastuuseen perustuvaa vahingonkorvausvelvollisuutta on pidetty vähemmän oikeudenkäyntikuluja aiheuttavana kuin tuottamusvastuuta. Vastapainoksi on kuitenkin syytä todeta, että ankara vastuu on omiaan johtamaan useampiin vahingonkorvausvaatimuksiin, mikä puolestaan lisää puheena olevia kustannuksia tuottamusvastuuseen verrattuna.

Korvattavista vahingoista ja vahingonkorvauksen määrästä

Vahingonkorvauksen tuomitsemisen välttämätön edellytys on se, että on aiheutunut vahinkoa. Näin ollen jos työntekijät ovat altistuneet asbestille työssään, he eivät pelkästään tällä perusteella voi saada vahingonkorvausta työnantajaltaan. EH työntekijöiden on odotettava, kunnes mahdolliset terveystaitat ilmenevät, ennen kuin vahingonkorvausvaatimuksella on edellytyksiä menestyä. Toisaalta tällaisissa tapauksissa vahingonkorvaus on yleensä riittämätön keino ulkoishaittojen rajoittamiseksi, ja tarvitaankin hallinnollisia keinoja. Myös rikoslainsäädäntö on eräissä tapauksissa käyttökelpoinen keino kontrolloitaessa vaarallista toimintaa, joka ei kuitenkaan aiheuta vahinkoja.

Aivan aina ei vahingonkorvauksen määrääminen aktualisoidu, vaikka olisikin jotakuinkin kiistatonta, että vahinkoa on syntynyt. Esi-

merkiksi *henkisistä kärsimyksistä* ei ole sen paremmin meillä kuin ulkomaillakaan tuomittu vahingonkorvausta kuin varsin poikkeuksellisesti. Eräät tutkijat ovat pitäneet tätä puutteena, koska tämän johdosta sanotunlaisia vahinkoja aiheutuu enemmän kuin olisi voimavarojen tehokkaan allokaation kannalta suotavaa. Toisaalta tässä yhteydessä on tunnustettu *mittaousongelmat*: mainitunlaisten vahinkojen suuruuden täsmällistä arviointia on pidetty erittäin vaikeana. Kehityssuuntana on kuitenkin nykyisin se, että henkisistä kärsimyksistä ollaan aikaisempaa valmiimpia tuomitsemaan korvauksia, mihin on vaikuttanut muun ohella juuri vahinkojen suuruuden mittaamisen alentuneet kustannukset.

Lähtökohtana vahingonkorvausoikeudessa on joka tapauksessa oltava täyden korvauksen periaate: uhrille on korvattava kaikki aiheutetut vahingot niiden laadusta ja määrästä riippumatta kokonaisuudessaan. Ellei näin olisi, potentiaaliset vahingon aiheuttajat käyttäytyisivät huolimattomammin ja vahinkoja aiheutuisi kansantaloudellisesti liian paljon. Toisaalta potentiaaliset vahingon uhrin ryhtyisivät toimenpiteisiin suojautuakseen mahdollisilta vahingoilta. Mutta tällöin vahinkojen torjunta ei yleensä allokoituisi kustannustehokkaasti eli siten, että vahingon torjunnasta vastaisi ensisijaisesti se osapuoli, jolle toimenpiteet tulevat kaikkein huokeimmaksi.

Negatiivinen valikoituminen ja moraalinen uhkapeli

Vakuutukset ovat oikeustaloustieteellisesti mielenkiintoinen kenttä kahdesta ongelmasta johtuen. Molemmat ongelmat palautuvat siihen, että vakuutus sopimuksen toisella osapuolella - tässä yhteydessä vakuutusnottajalla - on *yksityistä informaatiota*, jota hänellä ei ole kannustinta paljastaa toisella osapuolelle eli vakuutusyhtiölle.

Tarkastellaan aluksi negatiivista valikoitumista henkivakuutusta koskevan esimerkin avulla. Vakavasti sairailta ihmisillä on selvästi keskimääräistä suurempi kannustin henkivakuutuksen ottamiseen, ja päinvastoin, hyvin terveillä ihmisillä on keskimääräistä vähäi-

sempi kannustin vakuutuksen ottamiseen. Jos vakuutusyhtiö ei pysty tekemään eroa sairaiden ja terveiden henkilöiden välillä, se joutuu perimään kaikilta vakuutuksenottajilta yhtä suuren vakuutusmaksun. Kuitenkin vakuutuksenottajiksi valikoituvat keskimääräistä sairaammat ihmiset. Seurauksena on se, että kannetut maksut eivät riitä kattamaan henkivakuutuskorvauksia. Tämän johdosta vakuutusmaksuja on nostettava, mikä valikoi vakuutuksenottajiksi aikaisempaa vielä keskimäärin sairaampia henkilöltä. Ja jälleen vakuutusmaksut eivät riitä kattamaan korvauksia, ja niin edelleen. On ajauduttu negatiivisen valikoitumisen ytimeen. Vakuutusyhtiöllä on kuitenkin joitakin keinoja, joilla se voi pyrkiä torjumaan negatiivista valikoitumista. Yksi mahdollisuus on edellyttää vakuutuksenottajalta perusteellista lääkärintarkastusta ennen vakuutuksen ottamista. Toiseksi negatiivinen valikoituminen estyy sillä, että vakuutuksenottajien piiri saadaan kattavaksi. Työntekijöiden ryhmähenkivakuutuksen idea piileekin yhdeltä osin tässä.

Negatiiviseen valikoitumiseen törmättäisiin myös, jos työttömyysvakuutus organisoitaisiin tapahtuvaksi vapaaehtoisesti yksityisillä markkinoilla. Vakuutuksen piiriin eivät näet hakeutuisi kovinkaan laajalti ne, joiden riski jäädä työttömäksi on vähäinen, mutta vakuutus vetäisi puoleensa sitäkin enemmän niitä, joiden riski jäädä työttömäksi on suuri. Vakuutusyhtiö ei pysty tässäkään varmuudella päättelemään, kuinka suuri riski itse kullakin työvoimaan kuululla henkilöllä on jäädä työttömäksi. Näin ollen vapaaehtoisessa työttömyysvakuutuksessa olisi vaarana vakuutusmaksujen nousukierteen ja sen myötä negatiivisen valikoitumisen käynnistyminen. Keinoksi torjua negatiivista valikoitumista tällä alalla on muodostunut se, että työttömyysvakuutus on säädetty pakolliseksi.

Ongelmia voi ilmetä myös vakuutus sopimuksen solmimisen jälkeen. Tässä viitataan moraalisen uhkapelin nimellä tunnettuun ilmiöön: varallisuuskohteen vakuutettuaan vakuutuksenottaja käyttäytyy huolimattomammin kuin mitä hän olisi muutoin käyttäytynyt. Toisin sanoen esimerkiksi kotivakuutuksen ottaja ei enää siinä määrin kuin aikaisemmin kiinnitä huomiota siihen, että asum-

huoneiston ulko-oven turvalukko on varmasti lukittu, tai auto-varkauden varalta otetun vakuutuksen ottamisen jälkeen siihen, että henkilöauton varashälytin varmasti on toimintakuntoinen. Moraalinen uhkapeli aiheutuu siitä, ettei vakuutuksenottaja kannata itse enää riskiä vahingosta, vaan hän saa korvauksen vakuutusyhtiöltä.

Moraalisen uhkapelin torjumiseksi on vakuutus sopimukseen otettu varsin monenlaisia sopimusehtoja ja niiden yhdistelmiä. Tällaisia määräyksiä ei tarvittaisi maailmassa, jossa ei ole transaktiokustannuksia. Vakuutusyhtiö voisi tällöin valvoa ilmaiseksi, että vakuutuksenottaja menettelee sopimuksen edellyttämällä tavalla huolellisesti. Mutta ongelma piilee siinä, että transaktiokustannuksilta ei voi elämässä koskaan välttyä.

Moraalisen uhkapelin torjuntakeinoina on vakuutus sopimuksissa sovellettu ensinnäkin *omavastuuehtoja*. Suhteellisten omavastuuehtojen mukaan vakuutusyhtiö korvaa vahingosta vain tietyn prosentuaalisen osuuden, esimerkiksi 85 prosenttia, ja vakuutuksenottaja joutuu kärsimään loppuosan vahingosta. Tällaista ehtoa on sovellettu usein oikeusturvavakuutuksissa. Kiinteissä omavastuuehdoissa vakuutuksenottaja vastaa itse vahingosta tiettyyn markkamäärään, esimerkiksi 500 markkaan saakka, minkä ylittävältä osin vakuutusyhtiö on korvausvelvollinen. Tällaisia sopimusehtoja on sovellettu esimerkiksi koti-irtaimistoa kohdanneiden vahinkojen korvaamista koskevissa kotivakuutuksissa. Kiinteä omavastuu palvelee paitsi moraalisen uhkapelin torjuntaa myös transaktiokustannusten minimointia: pienimmät vahingot eivät kuulu tällöin lainkaan vakuutuksella korvattavien vahinkojen piiriin, jolloin välttyään myös niiltä kustannuksilta, joita vakuutus korvaushakemusten käsittelystä aiheutuisi.

Varsinkin liikennevakuutuksissa ovat tulleet tutuiksi erilaiset *bonusjärjestelmät*: vakuutusmaksut alenevat sitä mukaa, mitä enemmän on kulunut aikaa ilman, että vakuutuksen perusteella on jouduttu maksamaan korvausta. Vakuutus sopimuksissa sovelletaan myös *suojeluohjeita*, joilla viitataan yleisesti vahingon estämistä ja ra-

joittamista koskeviin määräyksiin. Esimerkkinä olkoon määräys siitä, että ajoneuvon varastamisen estämiseksi ajoneuvon ja sen säilyttämissuojan avaimia on säilytettävä huolellisesti. Lisäksi moraalisen uhkapelin torjumiseksi on sovellettu *teknisiä määräyksiä, joilla* esimerkiksi autovakuutuksissa vakuutuksenottajalle myönnetään alennus maksuista silloin, kun autossa on murtohälytyn tai elektroninen ajonestolaite.

Yllä esiteltujen omavastuuehtojen, bonusjärjestelmien, suojeluohjeiden sekä teknisiä keinoja koskevien määräysten käyttö vaikuttaa oivalta keinolta moraalisen uhkapelin torjumiseksi. Esimerkki omavastuuehdoista kuvatkoon kuitenkin sitä, ettei näin välttämättä ole. Edellä todettiin, että kotivakuutuksissa sovelletaan kiinteämääräistä omavastuuosuutta. Vakuutuksenottaja saattaa tehdä tämän omavastuun tyhjäksi ilmoittamalla koti-irtaimistolle aiheutuneet vahingot todellista suurempina. Yhtä lailla kuin vakuutusyhtiön on käytännössä ylivoimaista valvoa sitä, käyttäytyykö vakuutuksenottaja huolellisesti vai ei, yhtiön on ylivoimaista valvoa sitä, käyttäytyykö vakuutuksenottaja rehellisesti ilmoittaessaan koti-irtaimistolle aiheutuneen vahingon suuruuden.

RIKOS

Rikostaloustieteellisistä lähestymistavoista

Rikostaloustieteeksi voidaan kutsua kaikkea rikollisuuden ja rikosoikeuden tutkimusta, mikä tapahtuu taloustieteellisiä analyysivälineitä käyttäen. Lähestymistapa on varsin monenkirjava. Aina 1980-luvun puoliväliin saakka saatettiin puhua lähinnä vain talustiedepainotteisesta rikostaloustieteestä. Tämän suuntauksen pioneerina on toiminut erityisesti Gary S. Becker. Hänen viitoittamalleen lähestymistavalle on ollut ominaista sen analysointi, miten rangaistusten ankaruudella ja kiinnijäämistodennäköisyyden korkeudella voidaan vaikuttaa rikollisuuden määrään.

Rikostaloustieteellinen lähestymistapa on nyttemmin monipuolistunut. *Lainopillisesti suuntautuneesta rikostaloustieteestä* voidaan puhua silloin, kun taloustieteellistä argumentointia käytetään hyväksi rikoslainsäädännön tulkinnassa ja systematisoinnissa. Lähestymistavan merkitystä rajoittaa kuitenkin *legaliteettiperiaatteen* korostunut asema rikosoikeudessa. Periaatteen mukaan teko ei ole rangaistava, ellei sitä ole sellaiseksi nimenomaan säädetty.

Painoarvoltaan merkittävämpi suuntaus suomalaisessa lainsäädäntöympäristössä on *kriminologisesti suuntautunut rikostaloustiede*. Tutkimuskohteena on tällöin se, miksi tietyt henkilöt päätyvät rikollisiksi. Rikostaloustieteessä tätä kysymystä lähestytään kustannus-hyöty-analyysistä käsin: jos henkilön odotettavissa oleva hyöty rikollisesta toiminnasta on suurempi kuin hänen odotettavissa oleva hyötynsä "kaidalla tiellä" pysymisestä, henkilö valitsee rikollisen uran. Tässä näkökulmassa korostuu se, että rikollisen oletetaan toimivan *rationaalisesti*, ts. hän puntaroi tekojensa hyötyjä ja kustannuksia aivan samalla tavoin kuin tätä esitystä lukeva henkilö arvioi ammatinvalintaansa.

Konkretisoidaan rikollisen rationaalista valintaa esimerkillä. Henkilön harkitessa veropetokseen ryhtymistä hänen voidaan olettaa

tekevän päätöksensä siten, että toisessa vaakakupissa on rikoksella saavutettavissa oleva taloudellinen etuja toisessa vaakakupissa rangaistus, joka veropetoksesta seuraa, jos hän jää teosta kiinni. Asia on kiteytettävissä seuraavaan yhtälöön:

(1) $EU = pU(Y-f) + (1-p)U(Y)$, jossa:

EU = odotettu hyöty (expected utility),

p = kiinnijäämistodennäköisyys,

f = rangaistuksen taloudellinen arvo,

U = hyötyfunktio, ja

Y = rikoksella saavutettava tuotto.

Jos $EU < O$, riskineutraali henkilö ei ryhdy rikokseen, mutta kun $EU > O$, hän tekee rikoksen. Esimerkki valaiskoon asiaa. Oletetaan, että kiinnijäämistodennäköisyys on 0,5 eli henkilö jää kiinni yhdessä tapauksessa kahdesta, rikoksella saavutettavissa oleva tuotto on 50 000 markkaa ja rangaistuksen taloudellinen arvo on 250 000 markkaa. Tällöin EU saa arvon $0,5 \times (50\,000 - 250\,000) \text{ mk} + (1 - 0,5) \times 50\,000 \text{ mk} = -75\,000 \text{ mk}$. Henkilö ei siis ryhdy rikokseen.

Kiinnijäämistodennäköisyys voi vaihdella välillä 0 ja 1. Jos todennäköisyys on 0, henkilö ei jää koskaan kiinni, ja jos todennäköisyys on 1, henkilö jää teostaan kiinni aina. Käytännössä kiinnijäämistodennäköisyys ei ole ääripäiden suuruinen vaan jossakin näiden lukujen välillä.

Lisäksi voidaan puhua *kriminaalipoliittisesti suuntautuneesta rikostaloustieteestä*: sen tavoitteena on selvittää, millaisin keinoin rikollisuuden määrään voidaan vaikuttaa. Huomion kohteena on ollut rangaistusten *yleisestä* tavoite. Toisin sanoen tällöin tarkastellaan sitä, miten rangaistuksiin pyritään ja pystytään torjumaan yleisesti rikollisuutta yhteiskunnassa. Tässä valossa rikostalous tieteellinen lähestymistapa lukeutuu *relatiivisiin rangaistusteorioihin*, koska rangaistusta arvioidaan sen käyttäytymisvaikutusten perus-

teella eikä - absoluuttisille rangaistusteorioille ominaisella tavalla - sovituksena rikollisesta teosta.

Vahingonkorvaus vai rangaistus?

Milloin vahingonkorvaus on riittävä tehoste epätoivottavan käyttäytymisen vähentämiseksi yhteiskunnassa? Toisesta näkökulmasta katsoen kysymys voidaan esittää seuraavasti: miksi rikosoikeudellinen järjestelmä on tarpeen? Johtuuko tämä pelkästään eettisistä näkökohdista vai onko rikosoikeusjärjestelmän olemassaolo perusteltavissa myös taloustieteellisin argumentein?

Kuten edellä mainittiin, vahingonkorvausta ei voi vaatia teosta, josta ei ole syntynyt vahinkoa. Sen sijaan tällainen teko voi johtaa rikosoikeudelliseen vastuuseen. Perusteluna tälle on se, että rikosoikeudellisin seuraamuksin voidaan näin hillitä vaarallista käyttäytymistä. Samasta syystä pelkkä rikoksen yrityskin on perusteltua kriminalisoida eli säätää rangaistavaksi. Voi nimittäin olla kiinni pelkästään onnesta, täytyykö rikos vai jääkö teko pelkäksi yritykseksi.

Tarkastellaan nyt tilanteita, joissa vahinkojen syntyminen on kiistatonta. Rikosoikeudellisia seuraamuksia tarvitaan erityisesti silloin, kun *täydellisen korvauksen* suorittaminen ei ole mahdollista. Täydellisellä korvauksella tarkoitetaan vahingonkorvausta, joka on suuruudeltaan sellainen, että vahinkoa kärsinyt pitää korvausta ja vahingon tapahtumattajäämistä samanarvoisina. On ilmeistä, että täydellisen korvauksen suorittaminen on hyvin vaikeaa silloin, kun on kysymys henkilön terveyteen tai henkeen kohdistuvista teoista. Niiltä osin rikosoikeudellisten seuraamusten määrääminen on siis perusteltua.

Toisaalta vaikka täydellinen korvaus voitaisiinkin määrätä, suinkaan aina ei ole perusteltua, että tietyt teot jätettäisiin pelkästään vahingonkorvauksella sanktioituiksi. Ajatellaanpa tapausta, jossa ystävältämme anastetaan 100 000 markan arvoinen henkilöauto,

jonka varas - Keijo Kekonen - ajaa romuksi. Jos teko olisi vain täyden korvauksen periaatteen mukaisesti sanktioitu, Keijo joutuisi suorittamaan 100 000 markan vahingonkorvauksen. Tämä on yleensä riittämätöntä, kun otetaan huomioon, että kiinnijäämistodennäköisyys teostajaa alle yhden eli henkilö ei aina jää tekemisistään kiinni. Esimerkiksi jos varas jäisi kiinni joka toisessa tapauksessa, kiinnijäämistodennäköisyys olisi 0,5 ja auton "hankinnan" kustannusten odotusarvo $0,5 \times 100\,000 \text{ mk} = 50\,000 \text{ markkaa}$. Hankittaessa sanotunlainen auto laillisesti ostamalla kustannukset olisivat 100 000 markkaa. Yllä mainittua esimerkkiämme jatkaen sanktion olisi noustava vähintään 200 000 markkaan, jotta autovarkauden odotetut kustannukset olisivat vähintään yhtä suuret kuin auton laillisesta hankinnasta aiheutuvat kustannukset (eli $0,5 \times 200\,000 \text{ mk} = 100\,000 \text{ mk}$).

Yllä mainitussa tapauksessa ei ole aivan välttämätöntä turvautua rikosoikeudellisiin seuraamuksiin. Kysymykseen voisi nimittäin tulla Yhdysvalloista tuttu *rangaistuksenluonteinen* eli *punitiivinen vahingonkorvaus*: siinä täyden korvauksen periaatteen mukainen korvaustaso voidaan ylittää.

Suomessa punitiivisen vahingonkorvauksen määrääminen ei tule kysymykseen. Toisaalta maassamme sovelletaan erästä tässä yhteydessä mainitsemisen arvoista seuraamusta, *rangaistuksenluonteisia maksuseuraamuksia*. Esimerkiksi ilman asianmukaista matkalippua matkustavalta henkilöltä voidaan periä joukkoliikenteen tarkastusmaksu. Se voidaan vahvistaa korkeudeltaan enintään 30 kertaa niin suureksi kuin linja-autoliikenteen alin yleinen kertamaksu on. Toisena esimerkkinä voidaan mainita kilpailunrikkomismaksu, joka on määrättävissä kilpailunrajoituksista annetussa laissa erikseen säädettyjen rikkomusten johdosta. Maksu vaihtelee suuruudeltaan yleensä 5 000 markasta 4 000 000 markkaan. Toisaalta esimerkiksi vähäisestä rikkomuksesta maksua ei määrätä lainkaan ja perustellusta syystä enimmäismarkkamäärä saadaan ylittää. Kilpailunrikkomismaksu saa kuitenkin olla enintään 10 prosenttia kunkin kilpailunrajoitukseen osallistuvan elinkeinonharjoittajan tai näiden

yhteenliittymän edellisen vuoden liikevaihdosta. Merkillepantava piirre on, että maksua ei määrätä suinkaan maksettavaksi kilpailunrajoituksista kärsimään joutuneille yrityksille ja kuluttajille vaan valtiolle. Rangaistuksenluonteisista maksuseuraamuksista mainittakoon vielä ylikuormamaksu, joka voidaan määrätä ylikuorman kuljettamisesta tavarankuljetukseen tarkoitettuun moottorikäyttöisessä ajoneuvossa tai sen perävaunussa.

Rikollisella ei välttämättä ole varoja täysimääräisen vahingonkorvauksen suorittamiseksi. Tämä ns. *varallisuusrajoitus* vahvistaa edelleen rikosoikeudellisten seuraamusten - esimerkiksi ja erityisesti vankeusrangaistuksen - tarvetta, jotta teon seuraamuksilla olisi edes jossain määrin ehkäisevää vaikutusta.

Peloteoria ja negatiiviset kannustimet kriminaalipolitiikassa

Maallikkona saattaa helposti ajatella, että kriminaalipolitiikan tavoitteena olisi oltava rikollisuuden kitkeminen pois yhteiskunnasta tykkänään. Tällainen politiikka johtaisi kuitenkin niin valtaviin kustannuksiin, ettei se yksinkertaisesti ole realistinen vaihtoehto. Samalla voi kysyä, kuinka miellyttävä yhteiskunta olisi, jos itse kullakin olisi ikioma "lähipoliisi" valvomassa kaidalla tiellä pysymistä. Koska rikollisuuden kanssa on elettävä, kysymys onkin, millaisin instrumentein tätä ongelmaa voidaan parhaiten säädellä. Instrumentit voidaan jakaa monin tavoin: Tässä esityksessä puhutaan aluksi negatiivisista kannustimista, joilla tarkoitetaan rangaistusten kiristämistä ja kiinnijäämistodennäköisyyden nostamista. Positiivisina kannustimina käsitellään seuraavassa jaksossa tulonjaon tasoittamista sekä työllisyystilanteen parantamista yhteiskunnassa. Päätteeksi puututaan rikoksella saavutettavissa olevan edun merkitykseen rikokseen houkuttelevana tekijänä.

Seuraavassa on määritelty eräs rikostaloustieteen avainkäsitteistä:

(12) *rangaistuksen odotusarvo = kiinnijäämistodennäköisyys x rangaistuksen arvo.*

Jos todennäköisyys jäädä kiinni teosta on 0,3 ja jos rangaistus-seuraamus on 10 000 markan sakko, rangaistuksen odotusarvo on $0,3 \times 10\,000 \text{ mk} = 3\,000$ markkaa. Peloteorian taustalla on ajatus siitä, että mitä korkeampi on rangaistuksen odotusarvo, sitä vähäisempi on rikosten määrä yhteiskunnassa. Toisin sanoen, nostamalla kiinnijäämistodennäköisyyttä tai ankaroitamalla rangaistuksia taikka tekemällä molemmat voidaan kannustinta hakeutua rikollisuralle vähentää.

Kiinnijäämistodennäköisyyden nostamisen on useissa empiirisissä tutkimuksissa todettu vaikuttavan voimakkaammin rikosten määrään kuin rangaistusten kiristämisen. Näin ollen lievällä rangaistuksella yhdessä korkean kiinnijäämistodennäköisyyden kanssa on suurempi ehkäisevä vaikutus kuin ankaralla rangaistuksella yhdessä matalan kiinnijäämistodennäköisyyden kanssa. Nämä tutkimustulokset ovat sopusoinnussa sen - Gary S. Beckerin esittämän - näkökannan kanssa, että rikolliset ovat riskinottajia ja näin heidän käyttäytymistään voidaan ohjata paremmin kiinnijäämistodennäköisyyttä nostamalla. Tilanne olisi päinvastainen henkilöiden ollessa riskiaaversiivisia: korkea kiinnijäämistodennäköisyys "puree" heikommin silloin kuin ankara rangaistus. Riskineutraalin henkilön kannalta sekä kiinnijäämistodennäköisyydellä että rangaistuksilla olisi yhtäläinen vaikutus rikoksen houkuttelevuuteen.

Yllä mainittu ei kuitenkaan tarkoita sitä, että lainsäätäjän olisi ryhdyttävä "oikopäätä" toimenpiteisiin kiinnijäämistodennäköisyyden kohottamiseksi. Rikostaloustieteellisesti ratkaisevaan asemaan nousee kustannustehokkuus: millä kriminaalipoliittisella keinolla - tai niiden yhdistelmällä - voidaan halvimmalla saavuttaa asetetut rikollisuuden vähentämistavoitteet. Taloustieteellisessä keskustelussa onkin usein kannatettu ankarampia rangaistuksia juuri kustannustehokkuuteen viitaten. Kiinnijäämistodennäköisyyden nostaminen merkitsisi julkisvallalle helposti huomattavia taloudellisia uhrauk-

siä. Tosin on syytä myöntää, että ankarammat rangaistuksetkin merkitsevät julkisvallalle kustannuksia esimerkiksi vankiloiden rakentamisen ja vanginvartijoiden palkkauksen muodossa.

Kustannustehokkuuden tavoittelulla on selitetty eräitä kriminaali-poliittisia linjanvetoja. Esimerkiksi Kaukoidässä huumeiden salakuljetuksesta tuomittavia kuolemanrangaistuksia on perusteltu sillä, että julkisvallalla ei siellä ole taloudellisia edellytyksiä kiinnijäämistodennäköisyyden nostamiseen, esimerkiksi tullilaitoksen palveluksessa toimivan henkilökunnan määrää lisäämällä. Rangaistuksen odotusarvon nostaminen rangaistuksia tuntuvasti kiristämällä on saattanut muodostua kustannustehokkaimmaksi politiikka-vaihtoehdoksi. Vastaavalla tavalla on analysoitu sitä, että rangaistukset ovat olleet historian saatossa erittäinkin ankaria. Tätä seikkaa on selitetty silloisilla huonoilla edellytyksillä nostaa kiinnijäämistodennäköisyyttä, jolloin vaihtoehdoksi jää ankarien rangaistusten määrääminen.

Pelotevaikutus on - lähinnä Yhdysvalloista peräisin olevan empirisen evidenssin valossa - vaihdellut huomattavasti sen mukaan, millaisesta rikoksesta on kysymys. Rangaistuksen odotusarvon korkeus on vaikuttanut olennaisesti varallisuusrikosten määrään. Varallisuusrikoksilla tarkoitetaan ensinnäkin omaisuusrikoksia, kuten varkautta ja kavallusta, joiden kriminalisointi suojaa omistutus- ja hallintaoikeutta, sekä toiseksi vaihdantarikoksia, kuten petosta, joiden kriminalisointi suojaa omaisuuden vaihdantaa. Sen sijaan väkivaltarikosten, kuten pahoinpitelyjen ja murhien, kohdalla pelotevaikutusta ei ole yleensä voitu havaita. Näin ollen ankarilakaan rangaistuksilla ei pystyttäisi puuttumaan niiden määrään.

Rangaistusten kiristäminen ei vääjäämättä muutoinkaan johda rikosten määrän vähenemiseen. Tuomioistuimien voi vapauttaa aikaisempaa enemmän syytettyjä, ts. tuomitsemistodennäköisyys voi aleta ankarampiin rangaistuksiin siirryttäessä. Kysymyksessä ei ole pelkästään hypoteettinen mahdollisuus. Ainakin Yhdysvalloissa on vakavasti keskusteltu *tuomioistuinten riskiaversiivisuudesta* rikos-

jutuissa: tuomioistuinnan mieluummin vapauttaa syyllisen kuin tuomitsee syyttömälle rangaistuksen. Näin ollen rangaistusten kiristäminen ei yksioikoisesti johtaisikaan rikollisuuden vähenemiseen, koska tuomioistuin saattaa vapauttaa aikaisempaa enemmän rikollisia. Tätä väittämää tukevat jossain määrin *dopingin* käytöstä määrättyjen seuraamusten kiristämisestä saadut kokemukset. Kun kilpailukieltoaikoja pidennettiin, urheilijat kääntyivät yhä useammin tuomioistuimen puoleen vaatien urheiluliiton päätösten purkamista. Ja kuinka ollakaan tuomioistuimet purkivat näitä päätöksiä. Tätä taustaa vasten on ymmärrettävää, että dopingin käytöstä määrättäviä seuraamuksia yleisurheilussa lievennettiin kesällä 1997.

Peloteteorian seuraamiselle kriminaalipolitiikan ohjenuorana asettaa omat reunaehdot se, että rikosoikeusjärjestelmässä on oltava tilaa *rajapelotevaikutukselle*. Rajapelotevaikutuksella tavoitellaan sitä, että rikoksentekijällä olisi kannustin korvata törkeä rikos vähemmän törkeällä teolla. Karrikoiden, jos kaikista rikoksista seuraisi sama rangaistus, ryöstäjän pidäke olla surmaamatta saman tien ryöstön uhria ja mahdollisia silminnäkijöitä vähenisi. Se, että rikoksen yrityksestä seuraa vähäisempi rangaistus kuin täytetystä rikoksesta on niin ikään perusteltavissa rajapelotevaikutuksella. Lisäksi on paikallaan mainita lainsäädännössämme sakkorangais- tuksille asetettu enimmäismäärä, yhdestä rikoksesta 120 päivä- sakkoa, mikä ei ole rajapelotevaikutusta ajatellen onnistunut rat- kaisu.

Positiiviset kannustimet kriminaalipolitiikassa

Kun edellä puhuttiin negatiivisista kannustimista eli rangaistuksista ja kiinnijäämistodennäköisyydestä, puhutaan nyt positiivisista kannustimista eli tulotason kohenemisen ja työllisyyden paranemisen vaikutuksista rikollisuuden määrään. Eräissä empiirisissä tutkimuksissa on voitu havaita selvä yhteys varallisuusrikosten määrän ja tulomuuttujan välillä. Kriminaalipoliittisena suosituksena onkin esitetty, että vähävaraisimpien henkilöiden taloudellisen ase-

man kohentamisella pysyttäisiin vaikuttamaan enemmän varallisuusrikosten määrään kuin ankarilla rangaistuksilla. Tämä on helpposti ymmärrettävissä oleva toimintasuositus, koska tulotason paraneminen johtaa rikollisuran vaihtoehtoiskustannusten nousuun. Asia erikseen on se, kuinka kustannustehokas rikosten torjuntakeino tulojaon tasoittaminen on negatiivisiin kannustimiin verrattuna.

Maalaisjärjellä ajatellen selvältä vaikuttaisi myös se, että korkea *työttömyysaste* ja rikollisuuden määrä kulkisivat käsi kädessä. Työttömyysasteella tarkoitetaan työttömien osuutta työvoimasta; työvoimaan luetaan paitsi työssä olevat myös aktiivisesti työtä etsivät työttömät työkykyiset ihmiset. Työttömyys merkitsee yleensä henkilön varallisuusaseman heikkenemistä, mikä tekee rikollisen toiminnan suhteellisesti houkuttelevammaksi. Toisin sanoen, rikollisen toiminnan vaihtoehtoiskustannukset pienenevät työttömyyden johdosta. Asiasta tehdyt empiiriset selvitykset viittaavat kuitenkin siihen, että työttömyysasteella ei normaalisti olisi selvää vaikutusta rikollisuuden määrään, onpa sitten kysymys varallisuustai väkivaltarikoksista.

Työttömyysasteen ja rikollisuuden määrän välinen suhde on varsin monimuotoinen, mitä kuvastaa jo lyhytkin tämän relaation analysointi. Ensinnäkin talouslama - johon usein liittyy keskimääräistä korkeampi työttömyysaste - voi johtaa varallisuusrikoksien määrän vähenemiseen. Potentiaalisilla rikoksen uhreilla on taipumus lisätä suojautumistaan varallisuusrikoksia vastaan laman aikana, ja toisaalta esimerkiksi kysyntä varastettujen tavaroiden markkinoilla on luultavasti tällöin vähäisempää (ja varastettujen tavaroiden hinnat alhaisemmat). Varallisuusrikokset ovat siis molempien seikkojen johdosta laman aikana kannattamattomampia kuin nousukaudella.

Toiseksi talouslamalle ominaiset vähentyneet verotulot voivat johtaa siihen, että oikeuslaitoksen varoja leikataan. Tämä on omiaan heikentämään julkisvallan edellytyksiä puuttua rikollisuuden määrään. Tässä suhteessa seurauksena olisikin rikollisuuden määrän

kasvaminen taloudellisen aktiviteetin vähetessä ja työttömyysasteen noustessa.

Rikoksella saavutettavissa oleva etu

Rikoksella saavutettavissa oleva etu ei luonnollisestikaan voi olla vaikuttamatta rikoksen houkuttelevuuteen. Eli mitä suurempi etu rikoksella on saavutettavissa, sitä suurempi kannustin rikokseen on olemassa, ja päinvastoin. Tätä taustaa vasten on esitettävissä myös suositus, että rangaistuksen on oltava sitä korkeampi, mitä suurempaa taloudellista etua rikoksella tavoitellaan. Nakkivarasta ei siis tule tuomita samaan rangaistukseen kuin miljoonapetokseen syylistyneitä henkilöä.

Rikoksella saavutettavissa oleva etu on helposti konkretisoitavissa veropetoksen avulla. Veropetoksella tarkoitetaan sitä, että vero-velvollinen salaa verotusta varten antamassaan ilmoituksessa esimerkiksi osan verotettavasta tulostaan taikka muulla petollisella toimella välttää tai yrittää välttää veroa. Pelkästään verotusta ajatellen veropetokseen syylistyneelle henkilölle lankeava etu on se määrä veroja, jonka maksamiselta verovelvollinen välttyy. Tämä on laskettavissa esimerkiksi tuloverolain mukaan toimitettavassa verotuksessa verovelvollisen *rajaveroasteen* eli *marginaaliveroasteen* perusteella. Rajaveroasteella tarkoitetaan yhdestä ansaitusta lisämarkasta maksettavaksi lankeavaa veron lisäystä. Eli hieman muodollisemmin

(13) *rajaveroaste* - veron määrän lisäys
verotettavan tulon lisäys.

Siis jos henkilön rajaveroaste on 60 prosenttia ja hän päättää jättää ilmoittamatta verotuksessa tulojaan 50 000 markkaa, hänelle veropetoksesta koituva etu on $0,6 \times 50\,000 \text{ mk} = 30\,000 \text{ markkaa}$.

Sosiaalietuuksien väärinkäytön kohdalla rikoksella saavutettava etu on suoraan se määrä varoja, jonka henkilö pystyy sosiaali-

viranomaisilta perusteetta saamaan. Henkilö voi nostaa esimerkiksi työttömyyspäivärahaa, vaikka hän onkin kokopäivätoiminen opiskelija ja olisi ainoastaan oikeutettu opintotukeen. Rikoksella saavutettavissa olevan edun merkitys korostuu, kun otetaan huomioon vero- ja sosiaaliturvalainsäädännön yhteisvaikutus. Tässä voidaan viitata erityisesti *kannustinloukkuongelmaan*, jolle on ominaista se, että henkilön bruttotulojen noustessa hänen nettotulonsa kääntyvät laskuun. Tällaisissa olosuhteissa esimerkiksi 60 000 markan tuloerän "pimittäminen" viranomaisilta johtaa yli 60 000 markan etuun. Kokoavasti voikin sanoa, että mitä pahemmin kannustinloukkuongelma "jäytää" yhteiskuntaa, sitä enemmän sosiaalietuuksien väärinkäyttöön ja veropetoksiin on syytä varautua.

Asialla on kuitenkin kääntöpuolensa. Jos sosiaalietuuksia leikataan tuntuvasti, laittoman toiminnan vaihtoehtokustannukset alenevat ja houkutin päätyemisestä "rikoksen poluille" kasvaa. Näin ollen ilman empiiristä selvitystä ei voida tehdä oikeuspoliittista suositusta siitä, olisiko sosiaalietuuksia leikattava, sillä toimenpide voi aiheuttaa muunlaisen rikollisuuden kasvua, vaikka sosiaalietuuksien väärinkäyttö vähenisikin.

PROSESSIOIKEUS

Miksi oikeuspalveluja ei voi tuottaa pelkästään markkinoilla?

Tuomioistuinten ratkaisutoimintaa on pidetty julkisvallalle kuuluvana tehtävänä jopa niiden taloustieteilijöiden keskuudessa, jotka muutoin kannattavat suppeata julkista sektoria. Seuraavassa täsmennetään, mihin tämä näkemys talousteoreettisesti perustuu.

Tuomioistuimen on katsottu tuottavan kahdenlaisia palveluita. Ensinnäkin se ratkoo riita-asioita ja antaa ratkaisuja esimerkiksi siitä, onko tietty henkilö käyttäytynyt rikoslaissa kriminalisoidulla tavalla. Toiseksi tuomioistuimen tehtävänä on muodostaa sääntöjä, joita pidetään ohjeena ratkaistaessa samanlaisia tapauksia myöhemmin. Nämä päätökset, *ennakkopäätökset*, syntyvät tavallaan yksittäisten ratkaisujen sivutuotteena. Niillä on hyvin korostunut asema common law -järjestelmissä, mutta niiden merkitystä ei sovi vähätellä meilläkään.

Tarkastellaan aluksi riita-asioiden ratkaisua ilman julkisvallan organisoimaa tuomioistuinlaitosta, so. yksityisesti. Riita-asian osapuolet voisivat valita tällöin mahdollisimman mieluisan tuomarin yksityisiltä markkinoilta. Ja markkinat toimisivat kuten muutoinkin. Kysytyimmät tuomarit voisivat periä palveluistaan korkeimman hinnan, ja kilpailutilanne turvaisi sen, että oikeudellisia palveluita olisi saatavilla niin määrältään kuin laadultaan optimaalisesti ja vielä mahdollisimman alhaisin yhteiskunnallisin kustannuksin. Vaikka riita-asioiden ratkaiseminen on tästä näkökulmasta jätettävissä yksityisten tuomarien tehtäväksi, julkisvallan interventio on kahdesta syystä tarpeen. Julkisvaltaa tarvitaan takaamaan se, että riita-asian osapuolet menettelevät yksityisen tuomarin antaman ratkaisun mukaisesti. Lisäksi julkisvallan varmistavaa roolia saateen tarvita, jos osapuolet eivät pääse muutoin yksimielisyyteen siitä, kuka toimisi jutussa tuomarina.

Ennakkopäätösten tuottaminen yksityisissä tuomioistuimissa olisi

ongelmallista. Ensinnäkin ennakkopäätökselle olisi hyvin vaikea mitoitaa oikean suuruista palkkiota, koska yksittäistä ratkaisua tehtäessä ei varmuudella tiedettäisi, kuinka merkittävästä ennakkopäätöksestä on kysymys, jos jutulla ylipäänsä on tällaista arvoa. Asia on ilmaistavissa myös toteamalla, että oikeudelliseen ratkaisutoimintaan liittyy hankalasti määriteltävissä olevia ulkoishyötyjä ennakkopäätösten muodossa. Ja kuten usein muutoinkin, ellei ulkoishyötyjen tuottamista tueta, ei niitä myöskään synny siinä määrin kuin voimavarojen tehokkaan allokaation kannalta olisi suotavaa. Toisena ongelmana tässä yhteydessä on yksityisillä markkinoilla syntyvien ennakkopäätösten ristiriitaisuus, mikä olisi vääjäämätöntä yksityisten tuomarien monilukuisuudesta johtuen. Ja ristiriitaisuudethan tuhoaisivat ratkaisujen ennakkopäätösarvon. Näin ollen ennakkopäätösten tuottamista ei ole katsottu perustelluksi jättää yksityisten markkinoiden huolehdittavaksi.

Toisaalta yllä esitetyn perusteella on tehty se johtopäätös, että jos tuomarin tehtävänä on vain oikeudellisten kiistakysymysten ratkaiseminen, asia voidaan jättää yksityisten markkinoiden huolehdittavaksi. Tässä lepää myös taloustieteellinen perustelu *välimiesmenettelyn* hyväksikäyttämiseksi. Tässä menettelyssä riita-asian osapuolet voivat jättää riidan välimiesten ratkaistavaksi sen sijaan, että se ratkaistaisiin tuomioistuimessa. Välimiesmenettelyä on toki puollettu muillakin kuin yllä mainitulla argumentilla. Joskus on korostettu sitä, että välimiesmenettelyn avulla riita-asian osapuolet voivat pitää jutun salassa julkisuudelta. Toisinaan on tuotu esiin se, että välimiesmenettely mahdollistaa jutun ratkaisemisen nopeammin kuin tavanomainen tuomioistuintie, koska välitystuomioon ei voida hakea muutosta. Lisäksi on tähdennetty sitä, että välitysmenettelyssä riita-asia on mahdollista saada parhaiden erityisasiantuntijoiden ratkaistavaksi.

Kynnys oikeudenkäynnin käynnistämiseen

Tarkastellaan oikeudenkäynnin aloittamista riita-asiassa aluksi siitä näkökulmasta, kuinka paljon potentiaalisen kantajan olisi saata-

va etua oikeudenkäynnin käynnistämisestä, jotta hän nostaisi kanteen potentiaalista vastaajaa vastaan. Lähestytään asiaa laskuesimerkin avulla, jossa taustalla on se, että riitajutun häviävä osapuoli maksaa kaikki oikeudenkäyntikulut. Näitä kuluja aiheuttaa valtiolle maksettavista oikeudenkäyntimaksuista, oikeudenkäyntiasiamiehelle tai -avustajalle maksettavasta palkkiosta, todistajille ja asiantuntijoille maksettavista korvauksista, matkakustannuksista sekä omasta työstä ajanhukasta. Oletetaan, että oikeudenkäyntikulut ovat kaiken kaikkiaan 100 000 markkaa (= kantajan kulut 50 000 mk + vastaajan kulut 50 000 mk). Kantaja on varsin optimistinen ounastellessaan voittavansa jutun todennäköisyydellä 0,9. Näin ollen kantajalle

(14) *oikeudenkäyntikulujen odotusarvo = häviötodennäköisyys x oikeudenkäyntikulujen määrä*

eli $(1 - 0,9) \times 100\,000 \text{ mk} = 10\,000 \text{ markkaa}$. Siten ellei oikeudenkäynnillä saavutettavissa oleva etu ole vähintään 10 000 markan suuruinen riskneutraalille kantajalle, hän ei käynnistä oikeudenkäyntiä.

Esimerkki paljastaa muutaman osittain ilmeisenäkin pidettävän tekijän kanteen nostamiskynnyksen korkeudesta. Ensinnäkin mitä korkeammiksi oikeudenkäyntikulut nousevat, sitä korkeammaksi puheena oleva kynnyks nousee. Tärkeällä sijalla kynnyksen korkeuden kannalta on se, joutuuko hävinnyt osapuoli maksamaan myös voittajan vai pelkästään omat oikeudenkäyntikulunsa. Esimerkiksi Yhdysvalloissa kumpikin riita-asian osapuolista vastaa omista kuluistaan, kun taas Euroopassa yleisesti jutun häviöjä maksaa molempien osapuolten oikeudenkäyntikulut. Tätä taustaa vasten kynnyks oikeudenkäynnin käynnistämiseen on Yhdysvalloissa matalampi kuin esimerkiksi Suomessa, koska meillä jutun häviöjä maksaa myös voittajan oikeudenkäyntikulut. Toisaalta eurooppalaisessa järjestelmässä vastaajalla voi olla kannustin "pelotella" kantajaa sillä, että oikeudenkäyntikulut nousevat korkeiksi, jos juttu päättyy tuomioistuimeen.

Toiseksi käsitys jutun voiton/häviön todennäköisyydestä vaikuttaa kynnyksen korkeuteen. Esimerkiksi jos voittotodennäköisyys olisi-kin yllä mainitussa jutussa ollut 0,8, kynnyksen prosessin käynnistämiseen olisi kaksinkertaistunut $((1 - 0,8) \times 100\ 000\ \text{mk} = 20\ 000\ \text{mk})$ siihen verrattuna, mitä se olisi voittotodennäköisyyden ollessa 0,9. Toisaalta jos kantaja pitäisi voittoa varmana eli hänen mielestään voittotodennäköisyys olisi 1, kantaja olisi valmis nostamaan kanteen aivan mitättömistäkin asioista.

Kolmanneksi kantajan suhtautumistapa riskiin vaikuttaa olennaisesti kynnyksen korkeuteen. Jos oikeudenkäyntikulujen odotusarvo on hyvin alhainen, kantajan voi olettaa käyttäytyvän riskineutraalisti. Mutta mitä korkeammaksi odotetut oikeudenkäyntikulut nousevat, sitä riskiaversiivisempaa kantajan käyttäytyminen yleensä on. Esimerkissämme riskineutraali kantaja tekisi päätöksensä puhtaasti odotusarvolaskehan perusteella, jajos etu ylittäisi esimerkissä mainittuun 10 000 markkaan, kantaja nostaisi kanteen. Sen sijaan riskiaversiiviselle henkilölle tämä ei olisi riittävää, vaan edun olisi noustava yli 10 000 markkaan - ja sitä enemmän, mitä riskiaversiivisemmasta henkilöstä on kysymys.

Laajennetaan tarkastelua ottamalla huomioon, että riita-asian osapuolilla on mahdollisuus sopia asia eikä heidän tarvitse siten turvautua oikeudenkäyntiin. Ensimmäinen johtopäätös on hyvin selvä. Jos kantaja ja vastaaja olettavat, että juttu päätetään samalla todennäköisyydellä toisen eduksi ja toisen häviöksi, he eivät lähdä tuomioistuimeen, vaan sopivat riidan.

Tilanne muuttuu, jos kantajan ja vastaajan käsitykset jutun lopputuloksesta poikkeavat. Esimerkki valaiskoon jälleen asiaa. Oletetaan, että taloudellinen intressi riita-asiaassa on 200 000 markkaa ja että oikeudenkäyntikulut ovat 50 000 markkaa kummallekin osapuolelle eli yhteensä 100 000 markkaa. Lähdetään myös siitä, että häviäjä maksaa molempien osapuolten oikeudenkäyntikulut. Oletetaan vielä, että kantaja odottaa voittavansa jutun todennäköisyydellä 0,8, mutta vastaaja odottaa tuon todennäköisyyden olevan

vain 0,3. Kantajapuolen odotettu voitto on tällöin 140 000 markkaa (= $0,8 \times 200\,000 \text{ mk} - 0,2 \times 100\,000 \text{ mk}$). Vastajapuolen tappion odotusarvo on puolestaan 90 000 markkaa (= $0,3 \times 200\,000 \text{ mk} + 0,3 \times 100\,000 \text{ mk}$). *Sovintomarginaali* on näissä olosuhteissa negatiivinen ($90\,000 \text{ mk} - 140\,000 \text{ mk} = -50\,000 \text{ mk}$), joten edellytyksiä asiasta sopimiselle ei ole. Täsmennyksen vuoksi:

(15) *sovintomarginaali* = *vastajan odotettu tappio* - *kantajan odotettu voitto*.

Jos sovintomarginaali on negatiivinen, kuten yllä esitettyssä esimerkissä, kynnys oikeudenkäyntiin siis ylittyy. Sen sijaan sovintomarginaalin ollessa positiivinen, kynnys ei ylity, vaan osapuolet sopivat riitansa: jutun päätyminen tuomioistuimeen merkitsisi vastaajalle näet ainoastaan lisämenoja oikeudenkäyntikulujen muodossa verrattuna siihen, että asiasta sovitaan.

Vielä on syytä tähdentää sitä, että suinkaan aina ei päädytä tuomioistuimeen, vaikka kantajan ja vastajan käsitykset kanteen menestymismahdollisuuksista poikkeaisivat toisistaan. Näin on erityisesti silloin, jos poikkeamat käsityksissä kanteen menestymismahdollisuuksista ovat varsin vähäisiä.

Miksi ryhmäkannetta on esitetty käyttöön otettavaksi?

Vuonna 1997 ilmestyneessä ryhmäkannetyöryhmän mietinnössä ryhmäkanne määritellään seuraavasti:

"Ryhmäkanteella tarkoitetaan kannetta, jota riita-asiassa ajetaan usean asianosaisen puolesta ilman, että jokaiselta on saatu valtuutusta asian ajamiseen. Annettava ratkaisu tulee ryhmän jäseniä sitovaksi."

Ryhmäkanne on kansainvälisesti vain harvoissa maissa sovellettava oikeusinstituutio. Näistä tunnetuin on Yhdysvaltain ryhmäkanne-

järjestelmä. Suomessa asiaa on 1990-luvulla pohtinut kaksi työryhmää. Tällä hetkellä lainsäädäntöuudistusta ei olla kuitenkaan aikomuksissa toteuttaa. Ryhmäkanteen on tästä huolimatta siinä määrin teoreettisesti kiintoisa instituutio, että sitä käsitellään lyhyesti tässäkin.

Ryhmäkanteen tavoitteena on oikeussuojan parantaminen tilanteissa, joissa oikeudenloukkauksen kohteeksi joutuneen ryhmän yksittäisellä jäsenellä ei ole kannustinta kanteen nostamiseen, koska loukkaus häntä kohtaan on siinä määrin vähäinen, ettei hänelle maksa vaivaa käynnistää tuomioistuinkäsittelyä. Sen sijaan koko ryhmää ajatellen oikeudenloukkaus voi muodostua taloudellisesti hyvinkin merkittäväksi.

Konkretisoidaan asiaa esimerkillä. Oletetaan toiminnanharjoittajan aiheuttaneen vahingon miljoonalle ihmiselle niin, että vahingon rahallinen arvo on yksi markka kutakin vahingonkärsijää kohti. Jos oletamme, että oikeudenkäynnin käynnistäminen maksaisi vahinkoa kärsineelle henkilölle 10 000 markkaa, häneltä puuttuisi kannustin käynnistää tuomioistuinmenettely: mitä sitä nyt yhden markan takia ottaa riskiä siitä, että joutuisi maksamaan 10 000 markkaa oikeudenkäyntikuluja. Näin ollen ilman ryhmäkannetta toiminnanharjoittaja voisi aiheuttaa miljoonan markan ulkoishaitan, kunhan se "sirpaloituisi" tarpeeksi laajaan henkilöpiiriin ja vielä siten, että kunkin näistä kärsimä vahinko on vähäinen. Nykyisen oikeustilan paradoksaalisuus ilmenee siinä, että jos toiminnanharjoittaja aiheuttaa yhdelle henkilölle miljoonan markan vahingon, oikeudenkäynti käynnistyy lähes tulkoon varmasti, ellei vahingon aiheuttaja suostu maksamaan vahingonkorvausta vapaaehtoisesti. Ryhmäkanteen olisi tästä näkökulmasta taloustieteellisesti perusteltu instituutio, koska se mahdollistaisi ulkoiskustannusten sisäistämisen silloinkin, kun vahinko sirpaloituu useiden talousyksiköiden kannettavaksi.

Sen lisäksi, että ryhmäkanteella parannetaan mahdollisuuksia käynnistää oikeudenkäynti, sillä on muitakin etuja. Ryhmäkanteella voi-

täisiin torjua esimerkiksi se, että yksittäiset henkilöt käynnistävät tahoillaan lukuisia oikeudenkäyntejä, mikä nielee enemmän kustannuksia kuin jutun käsittely yhden kanteen puitteissa. Lisäksi ryhmäkanne mahdollistaa yhtenäisen ratkaisukäytännön syntyminen.

Ryhmäkanne, kuten mikä tahansa lainsäädäntö, voi olla teoreettisesti hyvinkin käyttökelpoiselta vaikuttava instituutio, mutta ryhdyttäessä toteuttamaan sitä käytännössä voidaan arviota lainsäädännön tarkoituksenmukaisuudesta joutua muuttamaan. Yksi kriittinen yksityiskohta ryhmäkannemenettelyssä ansaitsee tulla erikseen mainituksi. Alustetaan tätä konkretisoimalla ryhmäkanteessa avainasemassa olevien tahojen tavoitteet. Ensinnäkin ryhmän kunkin jäsenen tavoitteena on maksimoida tulonsa. Koska hänelle lankeava osuus voitetusta ryhmäkannejurusta on yleensä varsin pieni, hänen ei kannata uhrata resursseja ryhmän asiamiehen toiminnan valvontaan, vaan hän pysyy tässä suhteessa passiivisena. Vastaaja pyrkii puolestaan minimoimaan hänelle lankeavat taloudelliset menetykset, kuten ryhmälle maksettavan vahingonkorvauksen oikeudenkäyntikulut mukaan lukien. Asiamiehen voi olettaa puolestaan tähtäävän palkkionsa maksimoimiseen. Käytännössä asiamies on se taho, joka neuvottelee sopimuksesta vastaajan kanssa. Heidän välillään ei kuitenkaan vallitse intressiristiriitaa vaan tietynasteinen intressiyhteys. Vastaaja voikin tehdä asiamiehelle tarjouksen siitä, että kantajaryhlimälle maksettavaa vahingonkorvausta leikattaisiin tuntuvasti, mutta samanaikaisesti korotettaisiin jossain määrin asiamiehen palkkiota. Näin sekä vastaaja että asiamies saisivat edistettyä omia tavoitteitaan, tosin kantajaryhmän kustannuksella. Sanotunlainen ajatuskulku ei ole vain teoreettinen rakennelma, vaan empiirisissä selvityksissä on havaittu mainitun suuntaista käyttäytymistä.

Lyhyen pohdinnan arvoinen kysymys on se, miten epäasianmukaiset sopimukset asiamiehen ja vastaajan välillä pystytään estämään. Ensimmäisenä asiana on mainittava, että asiamiehet eivät yleensä ole mukana vain yhdessäjutussa vaan ainakin otaksuvat pääsevän-

sä hoitamaan riita-asioita ryhmien puolesta useamminkin. "Jatkuvan pelin" luonteisuus ja huoli omasta *maineesta* on omiaan pidättelemään asiamiestä liiallisesta rahastuksesta ryhmän kustannuksella. Ongelmatapauksiksi voivat kuitenkin muodostua sellaiset asiamiehet, jotka ovat esimerkiksi asianajotoiminnassaan velkaantuneet pahasti. Tästä kumpuavia ongelmia saatetaan vähentää sillä, että ryhmäkanteen kohteena olevaa riita-asiaa ei voida ratkaista ilman ilmoitusta ryhmälle ja ilman tuomioistuimen vahvistusta.

Oikeudenkäyntiasiamiehen tai -avustajan asema on toki problemaattinen tavallisissakin riita-asioiden oikeudenkäynneissä. Tässä yhteydessä nousee esille *agenttiongelma*: miten huolehtia siitä, että asiamies hoitaa tehtävänsä mahdollisimman hyvin. Ongelma kumpuaa kahdesta syystä, toisaalta epäsymmetrisestä informaatiosta ja toisaalta siitä, että hyväkin tulos voi syntyä mitättömin ponnistuksin ja huono tulos, vaikka agentti olisi ponnistellut paljonkin jutun eteen. Konkreettisemmin: oikeudenkäyntiasiamiehen palkannut henkilö - ns. päämies - ei voi pitävällä tavalla valvoa, että asiamies tekee parhaansa toimeksiannosta suoriutuakseen. Jos asiamies laskee tehtyjen työtuntien lukumäärän perusteella, päämies ei voi olla varma, että asiamies on myös työskennellyt kaikki nämä tunnit ututterasti. Yksi keino ratkaista agenttiongelma on soveltaa kannustinpalkkausta, jossa asiamiehen palkkio määräytyy prosentuaalisena osuutena päämiehen riita-asiassa voittamasta rahamäärästä. Tällöin tilanne olisi samalla se, että asiamies ei saisi palkkiota lainkaan, mikäli päämies häviää (täydellisesti) jutun. Yhdysvalloissa, jossa on sovellettu asiamiesten kannustinpalkkausta, on havaittu, että asiamiehet pyrkivät sopimaan asian usein ennen sen päättymistä tuomioistuimeen.

Muutoksenhaku

(Yhteiskunnallinen) tehokkuus on käsite, jota käytetään usein harhaanjohtavasti. Yhteys, jossa näin voi tapahtua, on, jos tuomioistuinkäsittelyltä vaaditaan tehokkuuden nimissä ainoastaan sitä, että

se on nopea. Tästä näkökulmasta esimerkiksi mahdollisuus hakea muutosta ratkaisusta ei olisi muuta kuin resurssien tuhlausta. Asia ei ole tietenkään näin. Puhuttaessa yhteiskunnallisesta tehokkuudesta on otettava huomioon toki sekin, mitä lisäponnistuksilla (eli oikeudenkäynnin pitkittämisellä) voidaan saavuttaa. Eli jos uhraamalla lisää aikaa jutun käsittelyyn voidaan parantaa edellytyksiä sille, että juttu tulee asianmukaisesti ratkaistuksi, saattaa "hidastelu" hyvinkin parantaa tehokkuutta.

Tehokkuusnäkökohdat ovatkin nähtävissä sen taustalla, että käräjäoikeuden päätöksestä on mahdollisuus valittaa hovioikeuteen ja tietyn edellytyksin aina korkeimpaan oikeuteen saakka. Valotetaan asiaa aluksi esimerkkitapauksella, jossa asianosaisten olisi tyydyttävä käräjäoikeuden päätökseen eli valitustie hovioikeuteen olisi kiinni. Oletetaan, että kantajan ja vastaajan oikeudenkäyntikulut ovat yhteensä 10 000 mk. Oletetaan myös, että virheellisestä ratkaisusta aiheutuvat kustannukset ovat 250 000 mk ja todennäköisyys virheelliseen päätökseen on 0,2. Käräjäoikeuden päätöksen yhteiskunnalliset kustannukset saadaan lasketuksi kaavalla:

$$(16) \text{ yhteiskunnalliset kustannukset} = \text{oikeudenkäyntikustannukset} + \text{odotetut virhekustannukset.}$$

Esimerkkitapauksessamme yhteiskunnalliset kustannukset ovat siis $10\,000\text{ mk} + 0,2 \times 250\,000\text{ mk} = 60\,000$ markkaa.

Avataan uudessa esimerkissä valitustie hovioikeuteen. Lähdetään edelleen siitä, että oikeudenkäyntikulut ovat käräjäoikeudessa kokonaisuutena 10 000 mk. Oletetaan, että hovioikeuskäsittely maksaa kantajalle ja vastaajalle yhteensä 20 000 mk ja että jompikumpi osapuolista valittaa vain jos käräjäoikeuden ratkaisu on väärä. Lähdetään vielä siitä, että todennäköisyys hovioikeuden väärälle ratkaisulle on 0,1. Yhteiskunnalliset kustannukset alenevat valitus tien avaamisen myötä $19\,000$ markkaan $= 10\,000\text{ mk} + 0,2[20\,000\text{ mk} + 0,1 \times (250\,000\text{ mk})]$. Muutoksenhaun mahdollistaminen vähensi siis yhteiskunnallisia kustannuksia

parantaen voimavarojen allokaation tehokkuutta. Yhteiskunnallisilla kustannuksilla on hyvät edellytykset vähetä yleisemminkin, jos valitustuomioistuin todennäköisemmin muuttaa väärän ratkaisun oikeaksi kuin oikean vääräksi ja jos edellisestä johtuen jutun osapuolet todennäköisemmin valittavat väärästä kuin oikeasta ratkaisusta.

YMPÄRISTÖNSUOJELU

Ympäristönsuojelulainsäädännön tarve

Taloustieteelliseltä kannalta perustelu ympäristönsuojelulainsäädännölle on tarve sisäistää tuotantotoiminnasta tai kulutuksesta aiheutuvia ulkoiskustannuksia. Toisin sanoen, jos yritys tai kuluttaja ei ota ulkopuolisille aiheutuvia kustannuksia huomioon päätöksenteossaan, voimavarat eivät allokoitu tehokkaasti. Ilman ulkoiskustannusten sisäistämiseen tähtäväää lainsäädäntöä toiminnanharjoittaja ottaa huomioon vain yksityiset kustannukset. Sen sijaan ympäristönsuojelulainsäädäntö johtaa - tai ainakin sen pitäisi johtaa - siihen, että toiminnanharjoittaja tekee päätöksensä yhteiskunnallisten kustannusten perusteella, jolloin voimavarat kohdentuvat tehokkaasti. Säätelämättömään tilanteeseen verrattuna markkinoille tarjottava hyödykemäärä tavallisesti pienenee, hyödykkeiden hinnat kohoavat ja saastuminen vähenee. On myös huomattava, että yleensä ei ole perusteltua tähdätä saastumisen täydelliseen lopettamiseen, vaan riittävää on, että saastumista vähennetään. Lähinnä vain silloin, jos vähäinenkin ympäristön kuormitus johtaa suuriin ja peruuttamattomiin vahinkoihin ympäristössä, tietyn toiminnan lopettaminen kokonaisuudessaan on aiheellista. Ajatuskulku on siis samanlainen kuin mitä edellä on esitetty siitä, että tietty määrä varallisuus oikeuksien loukkauksia ja rikoksia joudutaan sietämään yhteiskunnassa. Jos epätoivottava käyttäytyminen pyrittäisiin eliminoidaan kokonaan, kustannukset tästä nousisivat selvästi hyötyjä suuremmiksi.

Coasen teoreemaa käsiteltäessä jo viitattiin, että ympäristönsuojelulainsäädännön tarvetta ajatellen keskeisessä asemassa on jaottelu yksilöllisiin ja massaulkoisvaikutuksiin. Vain hyvin suppeaan henkilöpiiriin rajoittuvien yksilöllisten ulkoisvaikutusten kohdalla ympäristönsuojelulainsäädäntöä ei yleensä tarvita. Ulkoisvaikutuksen osapuolet voivat nimittäin sopia vaikutusten rajoittamisesta mieleisellään tavalla. Sen sijaan massaulkoisvaikutusten kohdalla vaikutusten aiheuttajien ja niistä kärsimään joutuvien on jo

käytännöllisistä syistä vaikea löytää toisiaan ja istua saman pöydän ääreen sopimaan saastumisen rajoittamisesta.

Toisaalta sopimuksen ulkopuolinen vahingonkorvauskaan ei läheskään aina ole riittävä keino ympäristön kuormituksen rajoittamiseksi. Ensinnäkin, jos julkisvalta on selvästi paremmin perillä toiminnan haitallisuudesta kuin yksityiset talousyksiköt, esimerkiksi hallinnolliset määräykset haitallisten aineiden enimmäissisällöstä ovat tarkoituksenmukaisempi tapa kontrolloida saastumista kuin vahingonkorvaus. Toiseksi, jos yksityisillä talousyksiköillä ei ole taloudellisia voimavaroja suoriutua vahingonkorvauksesta, asia on tarkoituksenmukaisempaa jättää muilla instrumenteilla kuin vahingonkorvauksella ohjattavaksi. Kolmanneksi, mitä epätodennäköisempää asian päätyminen tuomioistuimeen on, sitä perusteettomampaa on jättää asia yksinomaan vahingonkorvauksella sanktioituksi. Neljänneksi, mitä korkeammiksi transaktiokustannukset ja hallintokustannukset vahingonkorvauskanteen nostamisesta kohoavat, sitä suurempi syy on operoida hallinnollisin tai taloudellisin ohjauskeinoin. Jäljempänä käsitellään näitä molempia ympäristöpoliittisten ohjauskeinojen tyyppejä.

Hallinnollinen ohjaus

Ympäristön kuormituksen rajoittamiseksi on perinteisesti turvaututtu hallinnollisiin ohjauskeinoihin. Kysymys voi olla esimerkiksi määräyksistä, joilla asetetaan enimmäismäärä typenoksidipäästöille, jonka teollisuuslaitos voi johtaa ympäristöön tietyn ajan kuluessa, tai siitä, kuinka paljon rikkiä kuormittajien käyttämät polttoaineet saavat enimmillään sisältää, taikka siitä, että kuormittajat velvoitetaan tiettyihin laiteinvestointeihin, jotta päästöjä ympäristöön saadaan vähennettyä. Tyypillistä näille määräyksille on se, että kuormittajat voivat halutessaan toimia määräyksissä edellytettyä ympäristöystävällisemmin, mutta toisaalta jos ne eivät käyttäydy minimivaatimusten asettamissa rajoissa, seurauksena on rangaistus.

Hallinnollisen ohjauksen etuna useisiin muihin ohjaukeinoihin, kuten ympäristöveroihin, verrattuna on yleisesti pidetty sitä, että näin voitaisiin parhaiten turvata ympäristön tilan säilyminen toivotulla tasolla. Tämä käsityskanta on asetettavissa moniin syihin viitaten kyseenalaiseksi.

Ensinnäkin esimerkiksi polttoaineiden rikkipitoisuudesta säättäminen ei anna takeita siitä, kuinka suureen rikkidioksidipäästöjen vähentämiseen loppujen lopuksi päädytään. Polttoaineiden kysyntä voi näet vaihdella muun ohella taloudellisesta aktiviteetista riippuen ja aivan samanlaiset määräykset polttoaineiden rikkipitoisuudesta saattavat johtaa perin erilaiseen rikkidioksidipäästöjen kokonaisu-määrään kulloisestakin taloudellisesta tilanteesta riippuen.

Toiseksi hallinnollisesta ohjauksesta säädetään usein *joustavin normein*, jolloin ympäristöviranomaisilla on huomattava harkintavaltta siitä, kuinka paljon kukin kuormittaja loppujen lopuksi vähentää kuormitusta. Tällöin on vaikea etukäteen sanoa, mille tasolle valtakunnallisesti epäpuhtauspäästöt rajoittuvat, kun kunkin kuormittajan osalta puntaroidaan toisaalta ympäristönsuojelullisia näkökohtia ja toisaalta taloudellisia edellytyksiä toimenpiteisiin ryhtymiselle.

Kolmanneksi joustaviin normeihin liittyen on syytä panna merkille se, että hallinnollinen ohjaus on tätä kautta altis *regulaatioloukulle*: viranomaiset eivät tee ratkaisujaan niinkään yleisen edun kuin kuormittajien intressien mukaisesti. Äärimmillään kysymys voi olla viranomaisten lahjonnasta, mutta regulaatioloukkuun voidaan ajautua aivan hiilistäkin tietä. Empiirinen evidenssi antaa jossakin määrin tukea näkemykselle, että regulaatioloukku rasittaa hallinnollista ohjausta.

Neljänneksi, vaikka hallinnollinen ohjaus olisikin pystytty laatimaan ympäristönsuojelutavoitteet saavuttavaksi, ei ole mitenkään tavantonta, että näitäkin normeja rikotaan. Hallinnollisten määräysten rikkominen voi olla kuormittajille hyvinkin houkuttelevaa, jos ran-

gaistuksen odotusarvo (kiinnijäämistodennäköisyys x rangaistuksen arvo) on alhainen ja saavutettavissa oleva etu määräysten rikkomisesta suuri. Saavutettavissa olevalla edulla viitataan erityisesti niihin säästöihin, joita kuormittaja ansaitsee olemalla ryhtymättä hallinnollisessa ohjauksessa edellytettyihin toimenpiteisiin.

Hallinnollisen ohjauksen keskeisimpänä ongelmana on kuitenkin pidetty *kustannustehottomuutta*. Sen avulla ei pystytä allokoimaan kuormituksen vähentämistoimia niihin päästölähteisiin, joissa vähennykset tulisivat huokeimmiksi. Tämän näkökohdan painoarvo on ollut omiaan kasvamaan ympäristönsuojeluvaatimusten kiristytessä ja päästöjen vähentämisen rajakustannusten sen myötä kasvessa. Rajakustannuksilla tarkoitetaan tässä yhteydessä yhden lisäpäästöyksikön puhdistamisesta aiheutuvia lisäkustannuksia.

Havainnollistettakoon kustannustehokkuutta esimerkillä typenoksidipäästöjen (NO -päästöjen) vähentämisestä. Olettakaamme, että tavoitteeksi on asetettu NO -päästöjen vähentäminen 50 000 tonnilla ja että päästöjen vähentämisen rajakustannukset ovat seuraavan suuruiset eri päästölähteissä.

* Tieliikenteessä päästöjä voidaan vähentää 20 000 tonnia 18 000 markan rajakustannuksin/tonni, minkä jälkeen vastaava määrä päästöjä pystytään vähentämään 27 000 markan rajakustannuksin/tonni.

* Työkoneiden käytöstä aiheutuvia päästöjä voidaan vähentää 10 000 tonnia 8 000 markan rajakustannuksin/tonni.

* Laivaliikenteestä on vähennettävissä päästöjä 7 000 tonnia 19 000 markan rajakustannuksin/tonni.

* Lentoliikenteessä päästöjä voidaan vähentää 3 000 tonnia 10 000 markan rajakustannuksin/tonni ja tämän jälkeen 5 000 tonnia 16 000 markan rajakustannuksin/tonni.

* Teollisuudessa ja energiantuotannossa 12 000 tonnia päästöjä voidaan vähentää 15 000 markan rajakustannuksin/tonni ja tämän

jälkeen seuraavat 18 000 tonnia 26 000 markan rajakustannuksin/tonni.

Kysymys kuuluu: mitkä päästölähteet olisi velvoitettava vähentämään NO -päästöjä, jotta 50 000 tonnin päästövähennystavoite saavutettaisiin kustannustehokkaasti? Ratkaisu löytyy kohdentamalla päästöjen vähennysveloitteet halvimmasta kalleimpaan kohteeseen ja lopettamalla veloitteiden asettaminen silloin, kun 50 000 tonnin tavoite on täytynyt. Päästövähennykset alkaisivat siis työkoneista (10 000 tn), jatkuisivat lentoliikenteellä (3 000 tn), teollisuudella ja energiantuotannolla (12 000 tn), lentoliikenteellä (5 000 tn) ja päättyisivät siihen, että tieliikenne velvoitettaisiin vähentämään päästöjä 20 000 tonnia.

Valotetaan kustannustehokasta päästöjen vähentämistä myös toisella esimerkillä. Oletetaan, että yritys A johtaa ympäristöön 50 yksikköä päästöjä samoin kuin yritys B, eli yhteensä ne aiheuttavat 100 yksikköä päästöjä. Viranomaisten mukaan päästöjä on vähennettävä 20 yksikköä. Miten päästövähennysten on jakauduttava A:n ja B:n kesken, jos A:n rajakustannukset (MC_a) ovat 5 mk x päästöyksiköiden lukumäärä (q_a) ja B:n rajakustannukset (MC_b) ovat 20 mk x päästöyksiköiden lukumäärä (q_b)? Täsmennyksen vuoksi, jos A vähentäisi päästöjä kaksi yksikköä, olisivat sen rajakustannukset 5 mk x 2 = 10 mk, ja B:n osalta vastaavansuuruinen päästövähennysten rajakustannus olisi 20 mk x 2 = 40 mk. Oletetaan lisäksi, että kysymys on *täysin sekoittuvan saasteen* kontrolloinnista, jolloin merkitystä on ainoastaan sillä, että kokonaispäästöjen määrää vähennetään. Ympäristön tilan kannalta tärkeää ei sen sijaan ole, missä sijaitsevista päästölähteistä päästöjä vähennetään. Sen sijaan jos kysymys olisi *täysin sekoittumattomasta saasteesta*, kontrollissa olisi otettava huomioon myös se, missä päästölähde sijaitsee.

Täysin sekoittuvan saasteen rajoittamisessa kustannustehokas päästövähennysallokaatio edellyttää sitä, että *rajakustannukset* pääs-

töjen vähentämisestä ovat kussakin päästölähteessä yhtä suuret. Kustannustehokas päästöjen vähentäminen edellyttää siis esimerkiksi, että $MC_a = MC_b$, eli $5 \text{ mk} \times q_a = 20 \text{ mk} \times q_b$. Toiseksi päästöjen vähentämisen on täytettävä ehto $q_a + q_b = 20$, josta saadaan $q_a = 20 - q_b$. Tämä voidaan sijoittaa rajakustannusten yhtäsuuruutta kuvaavaan lausekkeeseen. Pienen laskutoimituksen jälkeen kukin voi todeta, että $q_a = 16$ ja $q_b = 4$, eli A:n on vähennettävä 16 päästöyksikköä ja B:n 4 päästöyksikköä kustannustehokkaaseen ratkaisuun pääsemiseksi.

Kustannustehokkuuden mukaista ei ole yleensä se, että päästövähennysvelvoitteet jaettaisiin kuormittajille tasasuhteisesti eli siten, että kukin niistä vähentäisi saman prosentuaalisen osuuden verran päästöjä. Tämä ilmenee hyvin yllä esitetystä esimerkeistäkin. Ainoastaan siinä teoreettisessa tilanteessa, että päästöjen vähentämisen rajakustannukset ovat kaikilla kuormittajilla yhtä suuret, tasasuhteinen kuormituksen vähentäminen on kustannustehokasta. Oma lukunsa on tietenkin se, että kuormittajia on vain yksi: tällöin kustannustehokkuus toteutuu sillä, että kuormittaja saa suorittaa päästövähennykset juuri haluamallaan (ja samalla halvimmalla) tavalla.

Jos eläisimme täydellisen informaation maailmassa, hallinnollisesakin ohjauksessa voitaisiin päästövähennysvelvoitteet allokoida kustannustehokkaasti kuormittajien kanssa. Mutta käytäntö on kuitenkin se, että viranomaiset joutuvat tekemään päätöksensä epätäydellisen informaation olosuhteissa, eli ne eivät voi varmuudella tietää, kuinka paljon kuormituksen vähentämistoimet maksavat kuormittajille. Kuormittajilla ei ole myöskään kannustinta paljastaa tätä informaatiota viranomaisille vaan päinvastoin liioitella näiden kustannusten korkeutta siinä toivossa, että heille määrättävät päästörajoitukset olisivat lievemmät kuin muutoin.

Empiirinen evidenssi, joka on tosin peräisin etupäässä Yhdysvalloista, osoittaa myös, että hallinnollinen ohjaus on kustannustehoton

ympäristöpoliittinen ohjauskeino. Mitenkään tavatonta ei ole esimerkiksi se, että hallinnollinen ohjaus on ollut 10-20 kertaa kalliimpaa kuin mitä kustannustehokkain tapa päästöjen vähentämiseen olisi ollut. Asia erikseen on se, pystytäänkö jäljempänä esiteltävillä *taloudellisillakaan ohjauskeinoilla*, ympäristöveroilla ja päästökaupalla, saavuttamaan käytännössä kustannustehokasta päästövähennysten allokaatiota. Näin on siitä huolimatta, että taloudellisten ohjauskeinojen käyttöönottoa on perusteltu juuri ympäristönsuojelun kustannustehokkuuden parantamisella.

Hallinnollista ohjausta on kritisoitu lisäksi siitä, ettei se kannusta kuormittajia kehittämään ja ottamaan käyttöön uutta teknologiaa kuormituksen vähentämiseksi. Tätä ns. *dynaamista tehokkuutta* rapauttaa se, että toiminnanharjoittajan kehittäessä uuden teknisen menetelmän kuormituksen vähentämiseksi hänellä on kannustin salata se viranomaisilta, koska muussa tapauksessa seurauksena olisi ainoastaan hallinnollisten määräysten tiukkeneminen. Kuormittajille ei siis olisi etua uusista teknisistä innovaatioista tai ainakaan niiden paljastumisesta.

Ympäristöverot

Ympäristöverot voidaan tavoitteidensa puolesta jakaa kahteen ryhmään. *Kannustintyyppisillä ympäristöveroilla* (eli vero-ohjauksella) pyritään vaikuttamaan kuormittajien käyttäytymiseen siten, että nämä rajoittaisivat ympäristön kuormitusta. Esimerkiksi hiilidioksidiverolla tähdätään siihen, että kuormittajat vähentävät hiilidioksidipäästöjä muun ohella luopumalla fossiilisten polttoaineiden käytöstä tai siirtymällä paljon päästöjä aiheuttavasta kivihiilestä vähäpäästöisemmän maakaasun käyttöön. *Rahoitustyyppisillä ympäristöveroilla* ei pyritä ohjaamaan kuormittajien käyttäytymistä, vaan niillä kerrytetyin varoin rahoitetaan tiettyjä ympäristönsuojelusta aiheutuvia menoja. Esimerkiksi voiteluöljyiltä kannettavan öljyjättemaksun - joka nimityksestään huolimatta on oikeudellisesti vero - avulla ei tähdätä voiteluöljyjen kulutuksen vähentämiseen vaan öljyjätehuollosta aiheutuvien menojen kattamiseen. Myöhem-

massa esityksessä keskitytään kannustintyyppisiin ympäristöveroihin seuraavaa kommenttia lukuunottamatta.

Rahoitustyyppisten ympäristöverojen kohdalla törmätään kahteen keskeiseen sääntelyongelmaan. Ensinnäkin, onko tiettyä ympäristöongelmaa parempi säännellä kannustintyyppisellä kuin rahoitustyyppisellä verolla? Taloustieteilijät ovat yleensä puoltaneet kannustintyyppisillä ympäristöveroilla operointia. Tietyissä yksittäistapauksissa tilanne saattaa kuitenkin olla se, että ympäristöveroa on tarkoituksenmukaisempaa käyttää ympäristönsuojelun, kuten öljyjätehuollon, rahoituskeinona kuin vaikkapa haitallisten tuotteiden, kuten voiteluöljyjen, vähentämiskeinona. Toiseksi, jos yllä mainitun sääntelyongelman ratkaisussa päädytään rahoitusryyppisen ympäristöveron kannalle, ongelmaksi jää se, olisiko sittenkin parempi rahoittaa ympäristönsuojelumenot yleisistä verovaroista. Sääntelyongelman ratkaisussa on luonnollisesti otettava huomioon lukuisa joukko sääntelystandardeja, kuten rahoituksen vakaus eri rahoituslähteistä ja eri sääntelyvaihtoehtojen hallinnoitavuus.

Kannustintyyppisten ympäristöverojen ongelmana on pidetty sitä, miten vero saadaan asetettua tasolle, joka takaa toivotun ympäristön tilan saavuttamisen. Toisin sanoen, lainsäätäjän ja kuormittajien välillä vallitsevasta epäsymmetrisestä informaatiosta johtuen ympäristöveroa on käytännössä erittäin hankalaa säätää kerralla oikealle tasolle. Yhdeksi ratkaisuksi tähän sääntelyongelmaan on esitetty *iteratiivista menettelyä*: jos vero on liian alhainen ympäristön tilatavoitteen saavuttamiseksi, veroa korotetaan, ja päinvastoin, jos tilatavoite ylitetään, veroa alennetaan. Iteratiivista menettelyä on aiheellisesti kritisoitu, koska kannustintyyppisten ympäristöverojen toimivuuden kannalta avainasemassa on lainsäädäntövakaus: jos vero muuttuu tavan takaa tasoltaan, kuormittajat eivät ryhdy investointeihin ympäristön tilan kohentamiseksi, sillä investointi voi osoittautua muutaman vuoden kuluttua täysin kannattamattomaksi lainsäädännön jälkeen muuttuessa.

Vaihtoehtona iteratiiviselle menettelylle on mainittu *progressiivisen aikataulustrategian* soveltaminen (kannustintyyppisen) ympäristöveron tasosta säädettäessä. Tällöin vero säädettäisiin asteittain nousevaksi, kunnes saavutettaisiin taso, jolla kuormittajat vähentävät päästöjä tavoitellussa määrin. Tämän strategian etuna iteratiiviseen menettelyyn verrattuna on se, että kuormittajat tietävät ainakin sen suunnan, johon verotaso ollaan vastaisuudessa muuttamassa. Ongelmana on kuitenkin se, miten poliittiset päätöksentekijät saadaan luotettavasti sitoutumaan progressiiviseen aikataulustrategiaan mahdollisesti hyvinkin pitkäksi ajaksi. Toisena vaihtoehtona iteratiiviselle menettelylle on tuotu esiin hallinnollisen ohjauksen soveltaminen siihen asti, kunnes oikea ympäristöveron taso on löydetty. Hallinnollisella ohjauksella turvattaisiin siirtymäkautena ympäristön tilan säilyminen hyväksyttävällä tasolla, ja siitä voitaisiin luopua, kun vero-ohjauksella pystytään takaamaan tavoiteltu ympäristön tila.

Viimeksi mainittuun liittyen on syytä varoittaa hallinnollisen ohjauksen ja kannustintyyppisen ympäristöveron muodostaman pysyvän sekajärjestelmän aiheuttamasta *ylisääntelyongelmasta*. Jos ympäristövero on tasoltaan matala ja hallinnollinen ohjaus kireää, vero ei ohjaa lainkaan kuormittajien käyttäytymistä. Ympäristövero onkin tällöin ohjaavista tavoitteistaan huolimatta fiskaalinen, vain varoja julkisvallalle kerryttävä vero. Toisaalta jos ympäristövero on tasoltaan korkea ja hallinnollinen ohjaus "löysää", vero sanelee viime kädessä päästöjen vähennysmäärän. Kysymykseksi ja ongelmaksi muodostuukin se, mihin jälkimmäisen kaltaisissa olosuhteissa tarvitaan hallinnollista ohjausta.

Kannustintyyppisten ympäristöverojen etuna on pidetty sitä, että ne turvaisivat ympäristön tilan paranemisen kustannustehokkaalla tavalla. Tämä on helpohkosti osoitettavissa ilman pitkiä matemaattisia todisteluitakin. Olettakaamme yksinkertaisuuden vuoksi, että ympäristön tilan kannalta on yhdentekevää, missä päästölähteessä kuormitusta vähennetään. Kustannustehokas päästöjen vähentäminen edellyttää tällöin sitä, että päästöjen vähentämisen rajakus-

tannukset ovat kaikissa päästölähteissä yhtä suuret. Kuormittajilla on kannustin vähentää päästöjään, kunnes

(11)päästövähennyksen rajahustannukset -ympäristöveron taso.

Jos kaikki kuormittajat joutuvat maksamaan tasoltaan yhtä korkean ympäristöveron, päädytään - ainakin teoriassa - kustannustehokkaaseen päästöjen vähentämisen allokaatioon.

Vaikka kannustintyyppiset ympäristöverot ovat teoriassa kustannustehokkaita, empiirinen evidenssi tämän ominaisuuden toteutumisesta on jäänyt vähäiseksi. Se, että vero-ohjaus on voinut jäädä huomattavankin etäälle kustannustehokkaasta päästövähennysten allokaatiosta, on selitettävissä hyvinkin monilla tekijöillä, joista vain muutama on mahdollista puuttua tässä. Ensinnäkin käytännössä sovelletut ympäristöverot ovat olleet usein tasoltaan niin alhaisia, etteivät ne ole vaikuttaneet lainkaan kuormittajien käyttäytymiseen. Tällöin on myös selvää, etteivät verot ole voineet ohjata kuormituksen vähentämistoimia kustannustehokkaasti. Toiseksi ympäristöverolainsäädäntöä on muutettu eräissä tapauksissa niin usein, että vero-ohjaus ei ole voinut vaikuttaa toivotulla tavalla kuormittajien käyttäytymiseen. Lisäksi ympäristöveron rakenne on toisinaan saatanut olla siinä määrin puutteellinen, ettei kustannustehokas päästöjen vähentäminen ole ollut mahdollista. Esimerkiksi veron soveltamisalan ulkopuolelle on saatettu jättää suuri osa kuormittajista taikka osaan kuormittajista on voitu soveltaa muita lievempää vero-kohtelua muutoin kuin ympäristöpoliittisista syistä.

Päästökauppa

Ympäristöperusteisessä kiintiökaupassa vahvistetaan kokonais-päästökiintiö, joka jaetaan kuormittajille joko ilmaiseksi *eliperintömenettelyllä* tai *huutokauppa-menettelyllä* eli myymällä kiintiöt niistä eniten maksaville toiminnanharjoittajille. Kuormittajilla on tämän jälkeen oikeus käydä kauppaa kiintiöistä keskenään ja mikään ei estä sitäkään, että kaupankäynti mahdollistetaan muillekin siihen

halukkaille, kuten ympäristöjärjestöille. Kun kontrollin kohteena ovat epäpuhtauspäästöt, kuten rikkidioksidi- tai typenoksidipäästöt, puhutaan päästökiintiöiden kaupasta eli lyhyesti *päästökaupasta*, ja kun kontrollin kohteena on resurssien käyttö, kuten lohien kalastus, puhutaan *resurssikiintiöiden kaupasta*. Koska päästökauppa on saanut käytännössä osakseen selvästi eniten huomiota, seuraavassa keskitytään siihen.

Päästökaupan ensisijaiseksi funktioksi on katsottu ympäristöpoliittisen ohjauksen kustannustehokkuuden parantaminen. Toisin sanoen päästökaupassa ne kuormittajat, joille päästöjen vähentäminen tulee huokeimmaksi, voisivat myydä ylimääräisiksi käyneet kiintiönsä niille, joille päästöjen vähentäminen on kalliimpaa. Päästökaupassa on hyvät edellytykset päätyä ainakin teoriassa kustannustehokkaaseen päästöjen vähentämiseen, koska kullakin kuormittajalla on kannustin vähentää päästöjä siihen pisteeseen saakka, kunnes

(18) *päästöjen vähentämisen rajakustannukset - päästökiintiön hinta.*

Jos vielä oletamme, että päästökiintiön hinta on markkinoilla kaikkialla yhtä suuri, tarkoittaa se samalla sitä, että kuormittajakohtaiset päästöjen vähentämisen rajakustannukset ovat yhtä korkeat eli kustannustehokkuusehto täyttyy. Tässäkin tapauksessa taustaoletuksena on se, että kontrolloinnin kohteena on täysin sekoittuva saaste.

Odotukset päästökaupan kustannustehokkuudesta ovat olleet korkealla: tavallista on ollut se, että näin on odotettu päästövähennysten tapahtuvan 50 prosenttia halvemmalla kuin perinteisessä hallinnollisessa ohjauksessa. Käytännössä päästökaupan myötä on syntynyt kustannussäästöjä, mutta ne ovat yleensä jääneet huomattavasti vähäisemmiksi kuin mitä on odotettu. Poikkeuksena on mainittava Yhdysvalloissa 1990-luvun alkupuoliskolla käynnistynyt happo-

sadeohjelma, jossa sähköntuotantolaitokset voivat käydä keskenään kauppaa rikkidioksidikiintiöistä.

Sytä pettymyksille kustannussäästöodotuksissa on ollut monia. Esimerkiksi transaktiokustannukset päästökauppojen vaihdannasta ovat olleet odotettua korkeammat. Tähän on taas ollut osasyynä eräisiin ohjelmiin sisältynyt velvoite hyväksyttää kaupat ympäristöviranomaisilla. Toisaalta yllä viitatussa haposadeohjelmassa viranomaisten rooli on jäänyt erittäin vähäiseksi, mikä selittää osin ohjelman onnistuneisuutta. Myöskään päästökauppojen luoman oikeuden, so. päästöoikeuden, varallisuusarvoisuuden luonteisuudesta ei ole aina ollut selvyyttä. Ja koska toiminnanharjoittajat eivät ole voineet olla asiasta vanhoja, se on heijastunut kaupankäyntiaktiiviteettien loppumiseen. Epävarmuutta on vallinnut joissakin tapauksissa myös päästökauppojen tulevasta hintakehityksestä. Virhearviointi tässä suhteessa johtaa siihen, että kuormittaja ei vähennä päästöjään sitä määrää, minkä se olisi vähentänyt jos olisi ennustanut päästökauppojen tulevan hintatason oikein. Lisäksi päästökauppojen markkinoilla ei ole ollut kaikissa tapauksissa monilukuista joukkoa ostajia ja myyjiä, mikä on heikentänyt vaihdantaaktiiviteettien määrää.

Päästökauppaa on pidetty vero-ohjaukseen verrattuna houkuttelevana vaihtoehtona, koska siinä ympäristön tilatavoitteen saavuttaminen olisi varmemmalla pohjalla. Periaatteessahan kuormittajille jaetaan päästökauppoja vain se määrä, jonka nämä voivat saastuttaa. Ympäristön tilan säilyminen toivotulla tasolla ei ole kuitenkaan aina vakuuttavaa. Esimerkiksi on mahdollista ajautua *hot spots -ongelmaan*, ellei kaupankäyntiä jollakin tavoin rajoiteta. Tämä tarkoittaa sitä, että saastuttajien keskittyminen tietyille suppeahkille alueille, mikä aiheuttaa tämän alueen ympäristön tilan olennaisen heikkenemisen. Tätä ongelmaa voidaan pyrkiä kontrolloimaan ja lieventämään esimerkiksi sillä, että päästökauppojen kauppalta edellytetään viranomaisten hyväksyntää. Toisaalta sellainen kaupankäynnin rajoittaminen heikentää edellytyksiä kustannustehokkaille päästöjen vähentämisen aloitteille.

Ympäristöpoliittisessa keskustelussa usein toistettu "slogan" on, että saasteet eivät tunne rajoja. Yhden maan alueelta peräisin olevien saasteiden kielteiset vaikutukset ympäristön tilaan eivät rajoitu vain tämän maan alueelle, vaan ulottuvat jopa koko maapallon alueelle *globaalien saasteiden* kohdalla tai ainakin useiden valtioiden alueelle *alueellisten saasteiden* kohdalla. Globaaleista saasteista eniten keskustelua herättänyt on viime aikoina ollut hiilidioksidi, yksi kasvihuonekaasuista. Alueellisista saasteista olemme voineet tutustua elävässä elämässä muun ohella typenoksiidi- ja rikkidioksidipäästöihin, happamoitumisen aiheuttajiin.

Globaalien ja alueellisten saasteiden aiheuttamien *ylikansallisten ympäristöongelmien* ratkaiseminen pelkästään kansallisin toimin on vaikeaa, koska yksittäisellä valtiolla ei ole kannustinta ottaa huomioon kuin pelkästään sen omalle alueelle rajoittuvat vaikutukset. Toisaalta vaikka yksittäinen valtio ryhtyisi hyvinkin ankariin ponnistuksiin, sen suhteellinen osuus maapallon kokonaispäästöistä voi olla siinä määrin vähäinen, ettei sillä ylikansallista ympäristöongelmaa pysäytetä. Esimerkiksi Suomen maaperältä johdetaan ilmakehään noin 0,3 prosenttia maapallon hiilidioksidipäästöistä, joten on selvää, ettei maamme yksin pysty tekemään käytännössä juuri mitään mainittujen päästöjen aiheuttaman ilmastomuutoksen pysäyttämiseksi. Lisäksi on syytä panna merkille, että jos Suomi yksipuolisesti ryhtyisi tiukkoihin päästöjä rajoittaviin toimiin, esimerkiksi energiaintensiivinen teollisuus saattaisi hyvinkin hakeutua ulkomaille. Näin ollen tiukat kansalliset toimet eivät välttämättä vähentäisi lainkaan kokonaispäästöjä maapallolla, vaan ainoastaan aiheuttaisivat päästöjen siirtymän maasta toiseen.

Toisaalta ylikansallisten ympäristöongelmien kontrollointia vaikeuttaa vapaamatkustajaongelma: yksittäinen valtio voi hyötyä kaikista niistä toimista, joita muut valtiot ovat tehneet esimerkiksi kasvihuonekaasupäästöjen rajoittamiseksi, vaikka se itse ei olisi pannut "rikkaa ristiin" asian takia. Tällaisissa olosuhteissa kaikilla

valtioilla on vastaavanlainen kannustin olla uhraamatta voimavaroja yhteiseksi hyväksi, mikä johtaisi luonnollisesti siihen, ettei ylikansallisia ongelmia saataisi ratkaistua lainkaan. Tätä taustaa vasten on kuitenkin mielenkiintoista, että eräät valtiot, erityisesti Pohjoismaat, ovat ryhtyneet yksipuolisiin toimiin globaalienkin saasteiden, lähinnä hiilidioksidipäästöjen, rajoittamiseksi. Tämän politiikkavaihtoehdon omaksumiseen on voinut vaikuttaa pyrkimys hyödyntää *edelläkävijän etuja*: on katsottu, että kaikkien valtioiden on ennen pitkää ryhdyttävä rajoittamaan hiilidioksidipäästöjä ja näin ollen aikaisin liikkeelle lähtevät maat voivat saada jopa kilpailuedun niihin verrattuna, jotka ryhtyvät näihin toimiin jälkijunassa. Toisena motiivina on ollut *esimerkkivaikutuksen* luominen: yksipuolisilla ympäristöpoliittisilla ohjaukeinoilla on pyritty provo-soimaan muitakin valtioita ja maaryhmittymiä vastaaviin toimenpiteisiin.

Vaikka ylikansallisten ympäristöongelmien ratkaisemisesta päästäisiin ylikansallisella tasolla yksimielisyyteen, oma problematiikkansa kumpuaa siitä, miten kuormitusta voidaan vähentää kustannustehokkaasti. Jos kaikki valtiot sopivat ainoastaan siitä, että kukin niistä vähentää saman prosentuaalisen osuuden päästöjä, päädytään hyvin suurella todennäköisyydellä kustannustehottomaan päästöjen vähentämiseen. Käsillä oleva ongelma on realistinen siinä mielessä, että kansainvälisesti valtiot ovat tähän mennessä pystyneet sopimaan lähinnä päästöjen vähentämistavoitteista, eivät sen sijaan niistä instrumenteista, joilla päästöjä ylikansallisesti rajoitettaisiin.

JAKOPOLIITTINEN LAINSÄÄDÄNTÖ

*Oikeudenmukaisuudesta huolehtiminen oikeusjärjestelmän puitteis-
sa*

Oikeudenmukaisuudella viitataan taloustieteessä yleensä kotitalo-
uksien väliseen *tulonjakoon*. Oikeudenmukaisuutta lähestytään nyt-
kin juuri tästä näkökulmasta. Se tarkennus on tosin tehtävä, että
kun tässä *puhutaanjakopoliitiikasta* tai jakopoliittisesta lainsäädän-
nöstä, esityksessä tarkoitetaan paitsi tulonjakoon myös varallisuus-
den jakautumiseen vaikuttamista yhteiskunnassa.

Jos tuloja voitaisiin jakaa yhteiskunnassa vero- ja tulonsiirto-
järjestelmän kautta kustannuksitta, yksityisoikeuden alueella, ku-
ten sopimusoikeudessa, olisi priorisoitava voimavarojen allokaation
kannalta tehokkainta tulkinta- ja sääntelyvaihtoehtoa. Jälkikäteen
voitaisiin näet huolehtia verotuksella ja tulonsiirroin siitä, että voi-
mavarat jakautuvat oikeudenmukaisesti. Yksityisoikeudellisin jär-
jestelyin huolehdittaisiin ainoastaan siitä, että jaettava "kakku" oli-
si mahdollisimman suuri.

Näkemyksistä, että tuloja voidaan jakaa kustannuksitta uudelleen,
on kuitenkin kaikkea muuta kuin realistinen. Verotus aiheuttaa kan-
santaloudessa huomattavia tehokkuustappioita. Esimerkiksi työ-
tulojen verotus vääristää työntarjontapäätöksiä siitä, mitä ne olisi-
vat ilman verotusta, ja hyödykkeiltä kannettavat arvonlisävero ja
valmisteverot vääristävät usein hyödykkeiden ostopäätöksiä verot-
tomaan tilanteeseen verrattuna. Samalla on kuitenkin syytä tähden-
tää, etteivät verot aivan aina ole tehokkuustappioihin johtavia. Eräillä
veroilla voi olla suorastaan tehokkuusetuja tuottavia vaikutuksia.
Näin on erityisesti ulkoishaittojen rajoittamiseen tähtäävillä veroil-
la. Tällaisista veroista on ollut kysymys edellä puhuttaessa
kannustintyyppisistä ympäristöveroista. Joissakin tapauksissa vero
voi olla vaikuttamatta kuluttajien ja yritysten käyttäytymiseen, jol-
loin vero ei johda sen paremmin tehokkuustappioihin kuin tehok-
kuusetuihinkaan. Sanotunlainen vero on esimerkiksi *könttäsomma-*

vero, joka kannetaan kaikilta henkilöiltä rahamääräisesti yhtä suurena riippumatta esimerkiksi henkilön tulo- ja varallisuusasemasta. Toisena tapauksena, jossa tehokkuustappioita ei synny, on mainittavissa *niukkuusvuokran* verotus. Niukkuusvuokrasta voidaan puhua siltä osin kuin tuottajan (tai yleisemmin hyödykkeen myyjän) kokonaistulot ylittävät tuotannon vaihtoehtokustannukset. Niukkuusvuokraa voivat ansaita esimerkiksi huippujuristit, jos he eivät muilla aloilla pystyisi ansaitsemaan lähellekään sitä mitä he lakimiehinä ansaitsevat.

Vastaavanlaisiin käyttäytymisvääristymiin (tehokkuustappioihin) kuin verot voivat johtaa tulonsiirrot. Tosin tässäkin yhteydessä on mainittava eräät subventiot, joita voi perustella ulkoishyödyillä eli voimavarojen tehokkuuden parantamisella. Voimme viitata esimerkiksi koulutuksen ja terveydenhoidon tukemiseen. Oma lukunsa käyttäytymistä vinouttavista tekijöistä on verojen ja tulonsiirtojen yhteisvaikutus. Palaamme viimeksimainittuun ongelma-kokonaisuuteen, kannustinloukkuongelmaan, myös jäljempänä.

Vaikka tulojen uudelleenjakoon onkin useissa puheenvuoroissa myönnetty liittyvän kustannuksia, oikeustaloustieteellisessä kirjallisuudessa on silti puollettu näkemystä, että voimavarojen tehokasta allokaatiota priorisoitaisiin yksityisoikeudellisten säännösten tulokinnassa. Tästä huolimatta on ainakin syytä pohtia, kumpi keino, tulojen uudelleenjako vai oikeudenmukaisuuden huomioiminen yksityisoikeudellisessa lainsäädännössä, on tarkoituksenmukaisempi tapa huolehtia oikeudenmukaisuudesta. Jos tulojen uudelleenjako aiheuttaa huomattavasti hyvinvointitappioita, mutta oikeudenmukaisuutta noudattavalla lain tulkinnalla yksityisoikeudessa selvittäisiin vähäisin tehokkuustappioin, olisi syytä irrottautua yllä esitetystä näkemyksestä. Tätäkin lähestymistapaa voi toki kritisoida ja pitää teoreettisena, koska vaihtoehtoihin menettelyihin liittyvien tehokkuustappioiden täsmällinen todentaminen on käytännössä usein ylivoimainen tehtävä.

Yllä esitetyn ajatuskulun valossa voidaan jopa väittää, että Suomen kaltaisessa hyvinvointivaltiossa tehokkuudelle voitaisiin antaa suuri painoarvo lain tulkinnassa, mutta Yhdysvalloissa, jossa julkinen sektori on huomattavasti suppeampi kuin meillä, tehokkuudelle ei tulisi antaa lain tulkinnassa yhtä suurta painoarvoa. Toisin sanoen, Suomessa oikeudenmukaisuudesta pystytään huolehtimaan veron ja tulonsiirtojärjestelmän sekä ilmaisipalvelujen avulla, kun taas Yhdysvalloissa oikeudenmukaisuustavoitteesta ei huolehdi yhtä läisästi julkisen sektorin kautta.

Vielä on syytä tähdentää, etteivät oikeudenmukaisuus ja tehokkuus ole suinkaan aina vastakkaisiin tulkinta- ja sääntelysuosituksiin johtavia. Esimerkiksi *kuluttajansuojaa* voidaan perustella ensinnäkin tarpeella suojata sopimussuhteen heikompaa osapuolta eli oikeudenmukaisuusnäkökohdilla. Mutta toisaalta kuluttajansuojalainsäädännön tarve juontaa kuluttajan ja myyjänä toimivan elinkeinonharjoittajan välillä vallitsevasta epäsymmetrisestä informaatiosta sekä pyrkimyksestä tehokkaaseen riskinjakoon mainittujen toimijoiden välillä. Oikeudenmukaisuutta ja tehokkuutta voidaan edistää samanaikaisesti myös progressiivisen tuloveron avulla. Yhtäältä sillä tähdätään tulonjaon tasoittamiseen yhteiskunnassa siitä, mitä tulonjako vapaasti toimivilla markkinoilla olisi, mutta toisaalta tulonjaon tasoittuminen progressiivisen tuloveron myötä parantaa voimavarojen allokaation tehokkuutta muun ohella rikollisuuden vähenemisen muodossa.

Tulonjaon tasoittaminen verotuksella ja tulonsiirroin

Verotusta voidaan käyttää oikeudenmukaisuutta edistävänä instrumenttina hyvin monimuotoisesti. *Ensinnäkin progressiivisella tuloverolla* voidaan tasoittaa tulonjakoa siitä, mitä se olisi vapaasti "velloassa" markkinataloudessa. Suomessa valtion tulovero on progressiivinen, mutta kunnallisvero on suhteellinen eli tietty kiinteä prosentuaalinen osuus verotettavasta tulosta. Tuloveron progressiivisuudella tarkoitetaan sitä, että keskimääräinen veroaste kasvaa tulojen noustessa.

(19) *Keskimääräinen veroaste* — $\frac{\text{tuloveron määrä}}{\text{tulot}}$.

Toiseksi oikeudenmukaisuutta edistäviin päämääriin tähdätään *varallisuusverolla*. Suomessa varallisuusveron merkitys on tänä päivänä vähäinen: sen tuotot olivat vuonna 1997 noin 500 miljoonaa markkaa. Vuonna 1999 veroa maksetaan ainoastaan, jos verotettava varallisuus ylittää 1 000 000 markkaa. Veron määrä on tällöin alarajan kohdalla 500 markkaa ja ylimenevästä varallisuuden osasta 0,9 prosenttia.

Kolmanneksi *välttämättömyyshyödykkeiden*, kuten elintarvikkeiden, verokantaa on alennettu arvonlisäverotuksessa. Kun normaaliverokanta on 22 prosenttia, elintarvikkeiden verokanta on 17 prosenttia (1999). Välttämättömyyshyödykkeille on ominaista, että matalatuloiset kotitaloudet käyttävät niitä suhteessa tuloihinsa enemmän kuin suurituloiset kotitaloudet. Muodollisemmin välttämättömyyshyödykkeiksi määritellään hyödykkeet, joiden kysynnän tulojousto on alle ykkösen.

(20) *Kysynnän tulojousto* = $\frac{\text{kysytyn määrän prosentuaal. muutos}}{\text{tulojen prosentuaalinen muutos}}$.

Käänteisesti pätee se, että *ylellisyyshyödykkeiden*, kuten huvipursien ja turkisten, normaalia korkeammalla verolla voidaan edistää myös jakopoliittisia päämääriä. Ylellisyyshyödykkeiden kysynnän tulojousto on yli ykkösen. Esimerkiksi jos hyödykkeen kysytty määrä kasvaa 30 prosenttia tulojen kasvaessa 15 prosenttia, kysymyksessä on ylellisyyshyödyke (ts. kysynnän tulojousto on $30\% / 15\% = 2$).

Neljänneksi *tulonsiirroilla* on merkittävä rooli oikeudenmukaisuutta edistettäessä. Jakopoliittisia päämääriä edistetään erityisesti tulosidonnaisin tulonsiirroin, joiden saaminen ja taso riippuvat kotita-

louden tulotasosta. Kysymys voi olla vapaasti kuluttajan käytettävissä olevista tulonsiirroista, kuten toimeentulotuesta, tai tiettyjen hyödykkeiden käyttöön sidotuista tulonsiirroista, kuten asumistuesta. Myöhemmin tarkastelemme, ovatko vapaasti käytettävissä olevat vai käyttötarkoitussidonnaiset tulonsiirrot suositeltavampia taloustieteellisestä näkökulmasta.

Viidenneksi jakopoliittiset päämäärät on pyritty ottamaan huomioon *maksujen*, erityisesti lasten päivähoitomaksujen, tasosta päätettäessä. Maksujen suuruus riippuu kotitalouksien tulotasosta siten, että suurituloisemmat kotitaloudet joutuvat maksamaan korkeampia maksuja. Täsmennyksen vuoksi mainittakoon, että erona veroihin maksuilla tarkoitetaan sellaisia julkisvallan perimiä rahan suorituksia, joiden vastineeksi maksuvelvolliset saavat palvelun tai muun etuuden, kun taas veroihin ei tällaista vastasuoritusta liity. Samalla maksujen perimistä rajoittaa *omakustannusperiaate*: ne eivät saa ylittää palvelun tuottamisesta aiheutuneita kustannuksia.

Kannustinloukkuongelma

Suomessa, kuten muutamassa muussakin maassa, on havahduttu huomaamaan kannustinloukut, joihin vero- ja tulonsiirtojärjestelmän yhteisvaikutus on ollut sysäämässä ihmisiä. Loukussa tilanne on ajautunut siihen, että henkilön bruttotulojen noustessa hänen nettotulonsa ovatkin pienenneet. Tässä yhteydessä voidaan puhua yli 100 *prosentin kokonaisrajaveroasteesta*: verojen ja maksujen lisäys sekä tulonsiirtojen väheneminen muodostavat tällöin suuremman summan kuin bruttotulojen lisäys.

Yksinkertainen esimerkki hyvin pahasta kannustinloukkuongelmas- ta olisi uudistus, jossa lapsilisien maksaminen lopetettaisiin koti- talouksille, joiden vuosiansiot ylittävät 250 000 markkaa. Uudistus voi vaikuttaa ensi näkemältä hyvinkin oikeudenmukaiselta: mitä sitä nyt maksamaan lapsilisiä perheille, joilla on tuloja jo muutoin- kin yllin kyllin. Kuitenkin jos mainitunlainen uudistus toteutetta- siin, ajettaisiin monet perheet hyvin pahaan kannustinloukkuun.

Ajatellaanpa perhettä, jossa kahdesta lapsesta kertyvät lapsilisät ovat kalenterivuodessa 14 000 markkaa. Perheen ansaitessa tasan 250 000 markkaa vuodessa, se saisi lapsilisät täysimääräisinä, mutta sen ansaitessa vaikkapa vain yhden markan yli kyseisen vuosiansion, perhe ei saisi penniäkään lapsilisää. Yksinomaan lapsilisän poistumisen huomioiva kokonaisrajaveroaste on puheena olevassa tapauksessa 1 400 000 (lue: 1,4 miljoonaa) prosenttia.

Kannustinloukkuongelma ei luonnollisestikaan ole kansantaloudellisesti tehokkuutta edistävä ilmiö jo sen vuoksi, että se heikentää olennaisesti työntekohalukkuutta. Toiseksi kannustinloukkuongelma on omiaan provosoimaan lisääntyvässä määrin sitä, että työtä kyllä tehdään, mutta ilmoittamatta ansaittuja tuloja verottajalle tai muille viranomaisille.

Kannustinloukkuongelman ratkaisemiseksi on esitetty monenlaisia osittaisia tai kokonaisvaltaisia keinoja. Jälkimmäiseen kategoriaan keinoja lukeutuu *negatiivinen tulovero*. Tässä mallissa veroasteikkoa tavallaan jatketaan nollan alapuolelle. Jos tulot ovat alle verotettavan tulon alarajan, yhteiskunta maksaa avustusta pelkän pienituloisuuden perusteella. Verotettavan tulon alarajan ylittävältä osin henkilö joutuisi maksamaan tuloveroa pitkälti vastaavalla tavalla kuin nykyisinkin. Erona vallitsevaan järjestelmään olisi joka tapauksessa se, että kokonaisrajaveroaste ei nousisi millään tulotasolla lähellekään 100 prosenttia.

Vapaasti käytettävissä olevat vai käyttötarkoitussidonnaiset tulonsiirrot?

Tulonsiirto voidaan maksaa esimerkiksi työttömyyspäivärahana tai eläkkeenä, joiden käyttäminen ei ole sidoksissa mihinkään yksilöityihin menoeriin. Sen sijaan asumistuen kaltainen käyttötarkoitussidonnainen tulonsiirto on hyödynnettävissä vain tiettyyn yksilöityyn tarkoitukseen. Käyttötarkoitussidonnaisiin subventioihin törmätään muutoinkin varsin usein. Tässä voidaan viitata opiskelijalounaiden subventointiin siten, että opiskelijalla on oikeus ruokailla yliopis-

tolia huomattavasti huokeammin kuin muualla. Omana kategorianaan käyttötarkoitussidonnaisia tukia ansaitsevat tulla huomioiduiksi eräät *verotuet*, so. verojärjestelmän kautta kanavoidut tuet. Esimerkiksi arvonlisäverotuksessa verotuiksi luetaan normaaliverokantaa alemmat verokannat tietyille hyödykeryhmille. Normaaliverokantahan on Suomessa 22 prosenttia, joten elintarvikkeiden 17 prosentin verokanta merkitsee elintarvikkeiden kuluttajille ja tuottajille suunnattua verotukea siltä osin kuin verokanta on normaalia alempi. Muun muassa lääkkeisiin, henkilökuljetukseen ja kirjoihin sovelletaan 8 prosentin arvonlisäverokantaa, joilta osin kysymys on siis myös verotuista.

Taloustieteessä lähdetään varsin yksituumaisesti siitä, että tulonsiirrot ja muut subventiot olisi maksettava mahdollisuuksien mukaan vapaasti käytettävissä olevina tukina. Tällöin kuluttajat voisivat itse tykönsä päättää, mihin hyödykkeisiin heidän olisi hyödyllisintä käyttää varansa. Asiaa voidaan valaista yhdysvaltalaisella tutkimuksella, jonka mukaan asuntopoliittisen tuen saajat olisivat tyytyneet keskimäärin 39 prosenttia pienempään vapaasti käytettävissä olevaan tulonsiirtoon kuin mitä heidän saamansa käyttötarkoitussidonnainen tuki oli.

Näin ollen jääkin kysymään, miksi useat subventiot ovat edelleen käyttötarkoitussidonnaisia. Tässä yhteydessä on viitattu ensinnäkin *paternalismiin*: tuen saajat eivät itse pysty päättämään rationaalisesti tuen käytöstä, joten julkisvallan edustajien on ohjattava valintoja. Taloustieteessä tällaiseen argumenttiin suhtaudutaan erittäin varauksellisesti, koska lähtökohtana on, että kukin henkilö itse on paras arvioimaan, mikä hänen kannaltaan on parasta. Toiseksi käyttötarkoitussidonnaisten subventioiden puolesta on viitattu *hyödyke-egalitarismiin*. Tämän käsityksen mukaan julkisvallan on huolehdittava paitsi tietyn minimitoimeentulon turvaamisesta kansalaisille myös siitä, että välttämättömimmät hyödykkeet ovat kaikkien saatavilla. Tällaisia hyödykkeitä ovat erityisesti elintarvikkeet, vaatteet ja asuminen. Kolmanneksi sosiaalietuuksien väärinkäyttöä on katsottu voitavan vähentää muun ohella sillä, ettei tulon-

siirtoa myönnetäkään "riihikuivana rahana" vaan käyttötarkoitussidonnaisena subventiona. Lisäksi käyttötarkoitussidonnaisten subventioiden olemassaolon on katsottu johtuneen paljon edellisiä raadollisemmasta syystä. Puolueet ovat voineet saada avustusta toimintaansa varten esimerkiksi elintarvike- ja rakennusteollisuudelta ja tavallaan vastapalveluksena puolueet ovat päättäneet, että elintarvikkeille myönnetään alennettu arvonlisäverokanta ja että vähävaraisille myönnetään asumistukea eikä suinkaan vapaasti käytettävissä olevia tulonsiirtoja.

Suorat tuet vai verotuet?

Suorilla tuilla tarkoitetaan esimerkiksi toimeentulotukea, joka myönnetään henkilölle hänen vähätuloisuutensa perusteella, tai lapsilisää, joka maksetaan Suomessa asuvan alle 17-vuotiaan lapsen elatusta varten. Verotuet ovat epäsuoria tukia siinä mielessä, että tuki on kanavoitu verovelvollisille verojärjestelmän kautta. Esimerkiksi tuloverotuksessa verotukia ovat yleensä sellaiset tulosta tai verosta tehtävät vähennykset, jotka eivät ole tulon hankkimisesta tai säilyttämisestä johtuvia. Arvonlisäverotuksessa verotuksi luetaan normaalia alemman verokannan soveltaminen, kuten edellä jo viitattiin.

Suoria tukia on pidetty täsmällisemmin kohdennettavissa olevina tukina kuin verotukia. Suorat tuet päätyisivät tämän käsityskannan mukaan todella tukea tarvitseville toisin kuin verotuet, jotka voivat toisaalta päätyä tukea tarvitsemattomille henkilöille ja toisaalta verotuesta voivat jäädä paitsi tukea tarvitsevat henkilöt.

Verotukien epätarkoituksenmukainen kohdentuminen on varsin monimuotoista. Esimerkiksi kun verotuki on toteutettu valtion tuloverotuksessa tulosta tehtävän vähennyksen muodossa, tukeen liittyy *upside down* -vaikutus: verovelvollinen hyötyy verotuesta sitä enemmän, mitä suuremmat hänen verotettavat ansiotulonsa ovat. Tämä vaikutus johtuu valtion tuloveron progressiivisuudesta. *Upside down* -vaikutus koskee valtion tuloverotuksessa myös verovapaita

tuloeriä, kuten lapsilisiä.

Toista tuloverotuksen kautta kanavoituihin verotukiin liittyvää jakopoliittisesti epätoivottavaa vaikutusta kutsutaan *veropoliittiseksi syrjäytymisvaikutukseksi*. Tämä vaikutus perustuu siihen, että henkilön tulojen jäädessä alle veronalaisten tulojen alarajan, hän ei hyödy vähennyksistä lainkaan, oli sitten kysymys tulosta tai verosta tehtävästä vähennyksestä. Syrjäytymisvaikutus tulee vahvemmin esille valtion tuloverotuksessa kuin kunnallisverotuksessa, koska veronalaisen tulon alaraja on ensin mainitussa korkeampi.

Arvonlisäverotuksen kautta kanavoidut verotuet eivät ole kohdentumiseltaan ongelmattomia. Konkretisoitakoon asiaa elintarvikkeiden alennetulla arvonlisäverokannalla. Verotuen kohdentumisen tarkoituksenmukaisuutta voidaan kritisoida ainakin kahdesta syystä. Ensinnäkin elintarvikkeiden alennetusta verokannasta pääsevät hyötymään nekin kotitaloudet, jotka tällaista tukea eivät tarvitsisi tulo- ja varallisuusasemansa perusteella. Toiseksi verotuen piiriin kuuluu elintarvikkeita, joita käyttävät enimmäksä määrin varakkaimmat kotitaloudet.

Vaikka yllä esitetyt näkökannat ovat selkeästi kriittisiä verotukia kohtaan, tämä ei tarkoita sitä, että suorien tukien kohdentuminen olisi aina toivottu. Esimerkiksi lapsilisät ovat universaali tukimuoto, johon ovat oikeutettuja kaikki lapsiperheet tulo- ja varallisuusasemasta riippumatta. Näin ollen lapsilisiä päätyy samalla tavoin kuin useat verotuetkin sellaisille kotitalouksille, jotka eivät tukea varsinaisesti tarvitse. Toisaalta taloudellisten tukien - ovat ne sitten suorja tukia tai verotukia - tarkoituksenmukaisuutta ei tule arvioida pelkästään niiden jakopoliittisesta kohdentumisesta käsin. Esimerkiksi lapsilisien maksaminen voitaisiin pelkästään jakopoliittisiin syihin tuijotettaessa lopettaa hyvätuloisille perheille kokonaan. Mutta tällä olisi muutoin epätoivottavia vaikutuksia, kuten kannustinloukuongelmaa käsiteltäessä osoitettiin.

Ilmaispalveluja vai maksullisia palveluita?

Keskustelu *terveyskeskusmaksusta* - eli potilaalta perittävästä maksusta kultakin terveyskeskuskäynniltä - konkretisoi hyvin problematiikkaa, joka liittyy siihen, olisiko julkiset palvelut tuotettava ilmaiseksi vai olisiko niistä perittävä maksu. Lähtökohtana on se, että terveydenhoitopalvelujen subventointi on perusteltua, koska näin voidaan edistää ulkoishyötyjen syntymistä ja ulkoishaittojen etenemistä. Potilaan hyvä hoito heijastuu esimerkiksi siihen, että hänen työnantajalleen ei muodostu taloudellisia menetyksiä sairauspoissaolojen muodossa, ja toisaalta potilaan tuttavapiirissä vältytään ikäviltä infektiotaudeilta. Problemana on kuitenkin se, olisiko terveyskeskuskäyntien oltava ilmaisia vai tulisiko niistä periä maksu. Korostettakoon, ettei maksun kuitenkään pidä nousta lähellekään terveydenhoitopalvelujen tuottamisesta aiheutuneita kustannuksia.

Yksiselitteistä vastausta sanottuun kysymykseen ei voida antaa, mutta kylläkin muutamia argumentteja sekä puolesta että vastaan. Eräänä ongelmana on terveyskeskusmaksujen regressiivisyys: ne kohdentuvat matalatuloisimpiin henkilöihin suhteellisesti ankarammin kuin korkeatuloisiin. Toisaalta jos terveyskeskusmaksu on alhainen, regressiivisten tulonjakovaikutusten merkitystä ei pidä ylidramatisoida. Terveyskeskusmaksua on kritisoitu myös siitä, että sen perintä aiheuttaa hallinnollisia kustannuksia. Lisäksi terveyskeskusmaksun on pelätty johtavan siihen, että tietyt henkilöt jäävät vaille asianmukaista hoitoa.

Toisaalta on huomioitava, että terveyskeskusmaksun keskeisimpänä tavoitteena onkin ollut jonojen lyhentäminen terveyskeskuksissa. Jos terveydenhoitopalvelut ovat ilmaisia, niiden kysyntä on liiallista tarjontaan suhteutettuna. Näin ollen hyvin toimiva maksujärjestelmä pystyisi karsimaan vähäpätöisimpiä terveyskeskuskäyntejä, mikä taas lyhentäisi jonoja ja nopeuttaisi sairaimpien henkilöiden hoitopääsyä. Tästä näkökulmasta terveyskeskusmaksu ei olisi niinkään keino kerryttää julkisvallalle varoja kuin ohjata ihmisten käyttäytymistä.

KOKOAVIA JA TÄYDENTÄVIÄ NÄKÖKOHTIA

Yhteenvedoa avainkäsitteiden avulla

Ulkoisvaikutukset ovat avainasemassa hyvin monella oikeudenalalla. Ensinnäkin mitä eksklusiivisemmiksi varallisuus oikeudet saadaan täsmennettyä, sitä vähäisemmiksi - jo määritelmällisesti - jäävät ulkoiskustannukset. Toiseksi sopimusoikeus tarjoaa "pelisäännöt" sitä varten, että ulkoisvaikutuksen aiheuttaja ja siitä kärsimään joutuva voivat keskenään neuvotellen rajoittaa paretokehokkaasti ulkoisvaikutuksia. Kolmanneksi sopimuksen ulkopuolisessa vahingonkorvausvastuussa on taloustieteellisestä näkökulmasta kysymys ulkoiskustannusten, so. vahinkokustannusten, kontrolloinnista. Neljänneksi myös rikoslainsäädännöllä pyritään kontrolloimaan ulkoishaittoja. Viidenneksi tietyin prosessioikeudellisin menettelytavoin - erityisesti ryhmäkanteella - voidaan vaikuttaa olennaisesti siihen, onnistutaanko "sirpaloituneita" ulkoishaittoja rajoittamaan. Kuudenneksi ympäristönsuojelulainsäädäntö on niin hallinnollisten kuin taloudellisten ohjauskeinojen muodossa toteutettuna legitimoitavissa ulkoisvaikutusten kontrolloimisella. Lisäksi tietyillä ensisijaisesti tulon- ja varallisuudenjakoa tasoittavilla normeilla voi toissijaisesti olla ulkoishaittoja - kuten rikollisuutta - vähentävä vaikutus.

Toinen oikeustaloustieteellinen avainkäsite ovat *transaktiokustannukset*. Täsmällisesti määritellyt varallisuus oikeudet ovat omiaan vähentämään markkinaosapuolten välisistä liiketoimista aiheutuvia kustannuksia, koska osapuolet voivat olla varmoja, mitä he vaihdannan myötä saavat. Koko sopimusoikeusjärjestelmän tehtävänä on nähty olevan transaktiokustannusten minimointi. Sopimuksen ulkopuolisen vahingonkorvausvastuun taustalla taas on se, etteivät vahingon osapuolet voi korkeista transaktiokustannuksista johtuen istahtaa neuvottelupöytänsä ennen vahingon syntymistä. Ympäristönsuojelu olisi jätettävissä hyvinkin pitkälti markkinaosapuolten neuvotteluiden varaan, ellei transaktiokustannuksia olisi tai jos ne olisivat hyvin alhaiset. Esimerkkejä voisi jatkaa hyvin

pitkään. Yhteisenä viestinä on se, että transaktiokustannuksettomissa olosuhteissa lainsäädännön tehtävänä olisi vain luoda kehykset osapuolten neuvotteluille. Sen sijaan julkisvallan interventioihin erilaisten yhteiskuntapoliittisten ohjauskeinojen muodossa ei olisi tarvetta.

Kolmanneksi, *varallisuus oikeudet* ovat keskeisessä asemassa voimavarojen tehokasta allokaatiota tavoiteltaessa. Jos varallisuus-oikeudet on onnistuttu määrittelemään selkeästi, on samalla luotu hyvä perusta varallisuus-oikeuksien (ja niiden kohteena olevien hyödykkeiden) vaihdannalle sekä yleisemmin sopimustoiminnalle. Toisaalta esimerkiksi puhtaaseen ilmaan ja veteen ei ole määritely selkeitä varallisuus-oikeuksia, minkä seurauksena niitä on käytetty liikaa voimavarojen tehokkaaseen allokaatioon nähden. Tässä esimerkissä tulee hyvin esille sekin, kuinka kiinteästi varallisuus-oikeudet liittyvät ulkoisvaikutuksiin ja transaktiokustannuksiin. Myös se, että julkisvalta vastaa ensisijaisesti oikeudellisesta ratkaisutoiminnasta, on nähtävissä heijastumana varallisuus-oikeuksien määrittelyongelmasta: tässä tapauksessa ongelmana on vaikeus määrittellä yksityiselle tuomarille täsmällistä varallisuus-oikeutta ennakkopäätökseen.

Lisäksi oikeustaloustiede on korostuneesti *käyttätymistiede*. Suuntauksena ankkuroituu tietyille lähtökohtaoletuksille, joiden pohjalta arvioidaan, millaisiin käyttäytymisvaikutuksiin erilaiset kannustimet johtavat markkinoilla ja eksplisiittisten markkinoiden ulkopuolella. Miten varallisuus-oikeuksien nykyistä täsmällisempi määrittely edistää voimavarojen allokaation tehokkuutta? Miten sopimusosapuolten käyttäytymiseen vaikuttaisi se, että oikeudellisessa ratkaisutoiminnassa sovitellaan vapaamielisesti sopimusehtoja? Miten vahingonkorvausvelvollisuudella edistetään kustannustehokkaasti vahinkojen torjuntaa? Miten parhaimmalla tavalla edistetään rikosoikeudellisen järjestelmän yleisestävää tavoitetta? Miten oikeudenkäyntikulujen korvaamisessa tapahtuvat muutokset vaikuttavat riita-asioiden osapuolten halukkuuteen viedä asian sa tuomioistuimeen? Miten ympäristön kuormittaja reagoi siihen,

että ympäristövero säädetään tasolle x eikä tasolle y ? Miten kotitaloudet reagoivat tilanteessa, jossa bruttotulojen lisäys johtaa tuloerotuksen kiristymiseen, maksujen korotuksiin sekä tulosidonnaisten tulonsiirtojen vähenemiseen? Kaikki kysymykset kuvastavat osaltaan sitä, kuinka paljossa määrin oikeustaloustieteessä on kysymys niiden käyttäytymisvaikutusten kartoituksesta, mihin erilaiset tulkintakannanotot tai sääntelyvaihtoehdot johtavat.

Uuden oikeustaloustieteen maihinnousu Suomeen?

Uusi oikeustaloustiede on tullut meillä tutuksi vasta 1990-luvulla. Tämän vuoksi päätteeksi luodataankin sitä, mitkä ovat olleet liikkeellepanevia voimia uuden oikeustaloustieteen harrastuksen lisääntymiselle ja mitkä puolestaan kehitystä jarruttaneita tekijöitä.

Oikeustutkimuksen painottuminen lainoppiin on rajoittanut edellytyksiä taloustieteellisen tutkimusotteen hyödyntämiselle. Jos oikeustutkimus olisi ollut ennakkoluulottomammin myös lainsäätäjää palvelevaa, olisi luultavasti ollut helpompaa tarttua taloustieteelliseen työkalupakkiin. Regulaatioteoreettisessa lähestymistavassa ei nimittäin olla yhtä lailla sidoksissa erilaisten argumentointilähteiden etusijajärjestykseen kuin lainopissa. Samaan hengenvetoon on todettava, että lainsäädännön jatkuva muuttuminen on kuitenkin eräillä oikeudenaloilla luonut tarpeen suunnata oikeustutkimusta uudelleen. Tässä voidaan viitata erityisesti verolainsäädännön nopeaan muutosvauhtiin, mikä selittää osin alalla virinneen kiinnostuksen veropolitiikkaan, so. tutkimukseen, jossa vero-oikeus ja taloustiede on nivelletty sopusointuiseksi kokonaisuudeksi.

Taloustieteilijöiden ja oikeustieteilijöiden perin erilainen ajattelu-tapa lienee myös vaikuttanut siihen, että oikeustaloustiede ei ole vallannut sijaa suomalaisessa oikeustutkimuksessa. Oikeustieteessä ajatellaan asioista varsin usein joko-tai-luonteisesti: tietyllä käyttäytymisellä on joko rikottu lakia tai sitä ei ole rikottu. Tällainen varsin kategorinen ajattelu on vierasta taloustieteessä, jossa ope-roidaan sellaisilla käsitteillä kuin rajahyöty, rajakustannukset ja

rajatulo. Mainitsematta ei voi jättää perin erilaisia argumentaation lähteitäkään: lainoissa ovat keskeisessä asemassa arvovalta-perustelut (kuten laki), jotka saavat painoarvonsa antajansa statuksen perusteella. Tällaiset perustelut ovat taloustieteelle vieraita. Yhtään helpommaksi taloustieteen ja oikeustieteen kohtaamista ei ole tehnyt se, että taloustiede on lähinnä kiinnostunut syy-seuraussuhteista ja operoi matemaattisten mallien kanssa ja avulla, kun taas oikeustiede on lähestymistavaltaan käsitteellistä.

Kaikki tämä antaa syyn kysyä, miten sitten Yhdysvalloissa taloustieteilijät ja oikeustieteilijät ovat voineet löytää toisensa. Tätä on selitetty muun muassa sillä, että Yhdysvalloissa oikeustieteen opetukseen sisältyy elimellisenä osana varsin laaja perehtyminen taloustieteeseen. Euroopassa taloustieteen opinnot ovat oikeustieteellisessä opetuksessa parhaimmillaankin ainoastaan "pintaraapaisu" taloustieteen alkeisiin.

Oikeustaloustieteen tutkimuksellista ja opetuksellista asemaa arvioidaessa mihinkään ei päästä myöskään ideologisista pohjavirtauksista. Puheena olevassa tutkimussuuntauksessa työkalupakkina käytettävä mikrotaloustiede ei luonnollisestikaan ole ideologioista vapaata, vaan sitä voidaan luonnehtia lähtökohdiltaan vapaasti toimivia markkinoita kannattavaksi lähestymistavaksi. Ja tästä tullaan siihen, että Yhdysvalloissa käsitys markkinoiden vapaudesta on ollut myönteisempi kuin Euroopassa, minkä vuoksi voimavarojen kohdentumisen tehokkuutta painottavan ajattelutavan läpilyönti juuri Atlantin tuolla puolen ei ole suuri yllätys. Toisaalta on syytä panna merkille, että Euroopassakin markkinaideologia on vahvistanut asemiaan varsinkin 1980-luvulla ja 1990-luvun alussa. Tässä suhteessa markkinoiden vapautuminen ja avautuminen ovat kulkeneet käsi kädessä oikeustaloustieteen harrastuksen laajenemisen kanssa.

Samalla on kuitenkin syytä huomauttaa, ettei (oikeus)taloustiede julista ainoastaan markkinoiden vapauden autuaallisuutta. Saavathan sen piiristä argumentteja kannanotoilleen myös ne, joiden mielestä

markkinoita on säänneltävä tiukasti, jotta vältetään liiallisilta ulkoishaitoilta ja kannustetaan ulkoishyötyjä tuottaviin toimintoihin, pystytään tuottamaan julkishyödykkeitä, onnistutaan tuottamaan hyödykkeitä mahdollisimman tehokkaasti luonnollisen monopolin markkinoilla, sekä vältetään epäsymmetrisestä ja epätäydellisestä informaatiosta aiheutuvat ongelmat. Toisin sanoen ideologinen kynnys oikeustaloustieteen harjoittamiselle ei ole välttämättä liian korkea niillekään, joiden "sydän on punainen".

KESKEISIMMÄT LÄHTEET

Aarnio, Aulis, Mitä lainoppi on? Helsinki 1978.

Aarnio, Aulis, Oikeussäännösten tulkinnasta. Tutkimus lainopillisen perustelun rationaalisuudesta ja hyväksyttävyydestä. Helsinki 1982.

Becker, Gary S., Crime and Punishment: An Economic Approach. Journal of Political Economy 1968, 169-217.

Begg, David - Fischer, Stanley - Dornbusch, Rudiger, Economics. Third edition. London 1991.

Coase, Ronald H., The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics 1960, 1-44.

Cooter, Robert - Ulen, Thomas, Law and Economics. Second edition, 1996.

Dnes, Antony W., The Economics of Law. Oxford 1996.

Ervasti, Kaijus, Oikeudenkäyntikulut pääkäsittelyyn edenneissä riita-asioissa. Oikeuspoliittinen tutkimuslaitos. Helsinki 1997.

Harrison, Jeffrey L., Law and Economics. St. Paul. Minn. 1995.

Heimonen, Matti - Määttä, Kalle, Johdatus oikeustaloustieteeseen. Luentomoniste, 1997.

Hemmo, Mika, Sopimusoikeus I. Jyväskylä 1997.

Hemmo, Mika, Sopimusoikeus II. Jyväskylä 1997.

Kaisanlahti, Timo, Osakkeenomistajan rajoitettu vastuu. Teoksessa Kannianen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeus-

taloustieteeseen. Tampere 1996, 192-252.

Kanniainen, Vesa, Yritysjohdon kannustinpalkkaus ja päämies-agenttiteoria. Teoksessa Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Tampere 1996, 97-113.

Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle - Heimonen, Matti, Oikeustaloustiede - law and economics. Oikeus 1995, 107-124.

Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle - Rautio, Jaakko, Ryhmäkanne. Oikeustaloustieteellinen näkökulma. Teoksessa Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 159-181.

Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle - Timonen, Pekka, Coasen teoreema: esittelyjä arviointi. Teoksessa Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Tampere 1996, 46-61.

Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle - Timonen, Pekka, Oikeustaloustiede. Johdantoa lähestymistapoihin ja käsitteisiin. Teoksessa Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Tampere 1996, 11-45.

Kanniainen, Vesa - Takalo, Tuomas - Simojoki, Samuli, Immateriaalioikeuksien taloustiede. Teoksessa Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 137-158.

Koulu, Risto, Sovinto riita-asioiden oikeudenkäynnissä. Teoksessa Kanniainen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 183-198.

Landes, W.M. - Posner, R. A., The Economic Structure of Tort Law. Cambridge MA 1987.

Lehtinen, Teemu, Työn taloudelliset kannustimet. Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Tampere 1996, 114-128.

Letto-Vanamo, Pia - Määttä, Kalle, Varallisuus oikeuksien tehokkuus. Esimerkkinä maaomaisuuteen kohdistuvat varallisuus oikeudet ja niiden kehitys. Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Tampere 1996, 62-81.

Lyytikäinen, Johanna, Moraalisen uhkapelin torjuntakeinot vakuutus sopimuksissa. Tutkielma: Helsingin yliopiston oikeustieteellinen tiedekunta, 1998.

Myrsky, Matti, Progressiosta verotuksessa. Helsinki 1997.

Mähönen, Jukka, Law and economics: eriytyminen ja kehitys. Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 1-26.

Määttä, Kalle, Environmental Taxes. From an Economic Idea to a Legal Institution. Jyväskylä 1997.

Määttä, Kalle, Epätäydellinen sopimus. Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 53-79.

Määttä, Kalle, Näkökulmia rikostaloustieteeseen. Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 113-135.

Määttä, Kalle, Taloudellisten ohjauskeinojen kustannustehokkuus: tarua vai totta? Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 221-244.

Määttä, Kalle, Verotuet: täsmätukia vai verotulojen tuhlausta? Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeus-

taloustieteeseen 2. Helsinki 1998, 245-267.

Määttä, Kalle - Timonen, Pekka, Oikeustaloustiede. Teoksessa Kangas, Urpo (toim.), Oikeustiede Suomessa 1900-2000. Juva 1998, 200-203.

Niemi-Kiesiläinen, Johanna, Insolvenssioikeuden taloustieteelliset perustelut. Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Jyväskylä 1996, 253-288.

Pekkarinen, Jukka - Sutela, Pekka, Kansantaloustiede. Porvoo 1997.

Posner, Richard A., An Economic Theory of Criminal Law. Columbia Law Review 1985, 1193-1231.

Posner, Richard A., Economic Analysis of Law. Fourth edition. Little, Brown & Co. 1992.

Posner, Richard A. - Rosenfield, Andrew M., Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: An Economic Analysis. The Journal of Legal Studies 1997. 83-118

Puhakka, Mikko, Taloustieteellisiä näkökohtia Suomen kilpailulakiin. Teoksessa Kanninen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Tampere 1996, 82-96.

Routamo, Eero - Ståhlberg, Pauli, Suomen vahingonkorvausoikeus. Jyväskylä 1995.

Shavell, Steven, Liability for Harm versus Regulation of Safety. The Journal of Legal Studies 1984, 357-374.

Skogh, Göran, Priser, skadestånd och straff. Lund 1984.

Skogh, Göran - Lane, Jan-Erik, Äganderätten i Sverige. En lärobok i rättsekonomi. Stockholm 1993.

Stephen, Frank H., The Economics of the Law. Brighton 1988.

Stray Ryssdal, A.C., Legal Realism and Economics as Behaviour. A Scandinavian Look at Economic Analysis of Law. Oslo 1995.

Timonen, Pekka, Taloustieteen ja sen tulosten käyttö oikeustutkimuksessa. Teoksessa Kannianen, Vesa - Määttä, Kalle (toim.), Näkökulmia oikeustaloustieteeseen. Tampere 1996, 129-159.

Timonen, Pekka, Määräysvalta, hintaja markkinavoima. Julkisesti noteeratun yrityksen määräysvallan siirtymisen oikeudellinen s

Werin, Lars, Ekonomi och rättssystem. Särtryck. Stockholm 1990.