

Risto Seppälä

Puukaupassa ei tarvita vapautusta kilpailulaeista vaan vapaata kilpailua

Kilpailuviranomaiset arvostelun kohteena

Metsäteollisuuden ja metsänomistajien välinen sopimus puun hinnoista on vuoden 1994 aikana tuonut kilpailulakien valvonnan esille enemmän kuin ehkä mikään muu asia. Metsäala ei ole kilpailuviranomaisia paljon kiitellyt. Erityisesti MTK on tulittanut Kilpailuvirastoa järein panoksin. Metsäteollisuus on ollut suhteellisen hiljaa, mutta työntekijäpuolella mm. Puuliiton edustajat ovat pitäneet viranomaisten toimintaa ”pöyristyttävänä” ja moittineet maan hallitusta ja eduskuntaa vastuuttomiksi, kun ne ”antavat kilpailuviraston leikitellä laillisuusvartijaa”.

Helppoa ei siis ole olla kilpailuviranomainen tässä maassa. Kohtuuttomaan ja henkilöönkin käyvään arvosteluun on totuttava. Mutta mikä sitten on syytä siihen, että metsäväki haluaa pitää kilpailuviranomaiset poissa palstaltaan? Vastauksen taustaksi tarvitaan tietoa puumarkkinoiden ja puukauppasopimusten lähihistoriasta.

Sopimuskäytäntö taannut hyvät kantohinnat

Puukauppasopimukset eivät ole Suomessa mikään uusi asia, vaikka nykyinen kilpailulainsäädäntö onkin saattanut ne uuteen valoon. Edellinen sopimusjärjestelmä syntyi 1970-luvun lopulla tasamaan puu-

kaupan vaihteluita. Metsänomistajien kannalta kyseessä oli myös takuun saaminen puun riittävälle hinnalle. Metsäteollisuudelle sopimukset taas olivat tärkeitä siksi, että niiden avulla haluttiin turvata puun häiriötön kulku tehtaille.

Sopimukset toimivatkin pääosin odotetulla tavalla. Puun hintojen ajalliset ja alueelliset vaihtelut tasoittuivat, ja puuta korjattiin sovitut määrät. Metsänomistajat saavuttivat tavoitteensa vähintäänkin hyvin: puun hinnat seurasivat metsäteollisuustuotteiden vientihintoja ja nousivat 1980-luvun viimeisinä vuosina jopa niitä enemmän. Kantohintojen nopea nousu johtui siitä, että metsänomistajat olivat selvästi niskan päällä, koska vienti veti ja teollisuuden puuntarve kasvoi. Yritykset tarvitsivat puuta tehtaille, maksoi mitä maksoi.

Tässä piilikin talven 1994 puukaupakiistan siemen. Tullessa 1990-luvulle puun hinnat olivat nousseet yli yritysten puustamaksukyvyn. Teollisuus ei v. 1991 laskusuhdanteen alettua ollutkaan enää halukas jatkamaan puukauppasopimuksia. Tällöin alkaneen sopimuksettoman kauden aikana puun hinnat laskivat voimakkaasti. Pääosin hintojen lasku oli teollisuuden puustamaksukykyä ajatellen perusteltua.

Ylivoima-asemien hyväksikäyttöä

Ylivoima-asemaa käytettiin kuitenkin härskesti hyväksi. Varovasti asian ilmaisi Yhtyneitten Paperitehtaitten Olli Parola, kun hän totesi (Helsingin Sanomat 13.3.94): ”Halusimme hinnan samalle ta-

solle kuin kilpailijamaissa. Ehkä toinen osapuoli vähän loukkaantui tavasta, jolla se tapahtui.”

Saman asian sanoi paljon selvemmin MTK:n Toivo Pohjala, joka luonnehti (Maaseudun Tulevaisuus 10.3.94) teollisuuden viime vuosien puukauppatapoja seuraavasti: ”Ylitarjontatilanteessa ostetaan mitä miellyttää, millä hinnalla miellyttää ja hakataan miten miellyttää.”

Teollisuus siis maksoi potut pottuina ja oikein korkojen kanssa. Vielä syksyllä 1993, kun vienti jo veti hyvin ja kannattavuus olisi sallinut korotuksia puun hintaan, teollisuus yritti pitää jääräpäisesti ja kartellia muistuttavaa toimintatapaa käyttämällä kiinni saavutetuista pohjahinnoista.

Kun teollisuuden puupula vuodenvaihteessa 1993/94 alkoi kääntyä todella uhkaavaksi, metsänomistajat huomasivat vaihteeksi olevansa vahvoilla. Syntyi vaikutelma, että MTK parantunutta puumarkkina-asemaansa hyväksikäyttäen halusi samalla nostaa omaa järjestöpoliittista profiiliaan ja ikäänkuin ylimääräisenä bonuksena haki hyvitystä muutaman vuoden takaiselle epäonnistuneelle puunmyyntisululle.

Molemmipuolinen nokittelu näyttää siis olleen puumarkkinoiden leimallinen piirre vuonna 1991 päättyneen pitkän sopimusperiodin ja talvella 1994 solmitun uuden sopimuksen välisenä kolmivuotiskautena. Osapuolten välinen luottamus katosi. Tämä oli pahaksi, sillä puukauppa on luonteeltaan selkeää, että siinä luottamus on tärkeämpi asia kuin kaupanteossa keskimäärin.

Vuonna 1994 sopimusta tarvittiin

Eikö metsänomistajien ja metsäteollisuuden välinen luottamus sitten olisi voinut syntyä ilman sopimusta ja kädenvääntöä kilpailulaista ja sen valvonnasta? Ilmeiseltä näyttää, että sopimusta tällä kertaa todella tarvittiin, mutta lähinnä osapuolten itsensä aikaansaaman umpisolmun pikaiseksi avaamiseksi. Tuntuu myös siltä, että sopimuskäytäntö lopetettiin v. 1991 liian äkkinäisesti.

MTK on väittänyt, ettei se tarvinnut sopimusta vaan teollisuus. Näin ehkä olikin, sillä tällä kertaa MTK oli niskan päällä. Teollisuus janoi puuta, mutta metsänomistajat eivät olleet valmiita myymään, koska odottivat hintojen nousevan. MTK

ilmoitti, ettei se millään tavoin estä puukauppaa, muttei toisaalta sitä edistäkään. Tällä tavoin metsänomistajajärjestö hiljaisesti pakotti alhaisista hinnoista itsepäisesti kiinnipitävän teollisuuden pyrkimään sopimukseen.

Puun tarjonnan lyhyen aikavälin vaihteluun ei niinkään vaikuta kantohinta sinänsä, vaan odotukset sen kehityksestä. Puukaupan käynnistyminen talvella 1994 edellytti metsänomistajien hintaodotusten tappamista. Nämä odotukset oli mahdollista tappaa vain korottamalla hintoja niin paljon, etteivät metsänomistajat uskoisi enää olennaisia korotuksia olevan vähään aikaan odotettavissa.

Helmikuun alussa 1994 metsäteollisuus ja MTK sopivatkin, että puun hintoja korotetaan 15 prosentilla. Tehty sopimus oli kuitenkin monessa suhteessa kilpailunrajoituslain vastainen. Siksi osapuolet hakivat siihen Kilpailuvirastolta poikkeuslupaa. Lupa tulikin varsin pian, mutta sisälsi eräitä puumarkkinaosapuolten mielestä tiukkoja ehtoja.

Teollisuus myöntyi jotakuinkin helposti asetettuihin ehtoihin, vaikkei se aluksi sanonutkaan ymmärtävänsä, mitä ne tarkoittivat. MTK tunnustautui vähintään yhtä ymmärtämättömäksi. Kilpailuviraston päätöstä lukiessa tulee kuitenkin mieleen, että ymmärrys tässä tapauksessa oli kiinni enemmän halusta kuin kyvystä. Itse asiassa MTK vaati pitkään kilpailuvirastoa hyväksymään sopimuksen ilman ehtoja.

Puukauppasopimusta tarvittiin tällä kertaa laukaisemaan syntynyt pattitilanne. Pattitilanteeseen ei olisi kuitenkaan ilmeisesti jouduttu, jos metsäteollisuus olisi ajoissa nostanut hintatarjouksensa sille tasolle kuin kohonneet vientihinnat ja parantunut kannattavuus edellyttivät eli likimain niihin lukeisiin, joista viimein sovittiin.

Irti keskitetyistä sopimuksista

Vaatimukset sopimuskäytännön jatkamisesta ja sopimusten rajaamisesta kilpailulakien ulkopuolelle osoittavat, että metsäalan sisällä ei ole vielä riittävää uskoa markkinamekanismin toimivuuteen. Taustalla on varmaan alalla pitkään vallinnut suunnitelma- ja komentotalouden perinne. Siitä räikeänä esimerkkinä on alkuperäisessä puukauppasopimuksessa ollut osittainen puuntuontikielto, joka

kuitenkin poistettiin Kilpailuviraston vaatimukselta. Vanhojen käytäntöjen ja saavutettujen asemien puolustamiseksi pelotellaankin jo nyt sillä, että keväällä 1995 joudutaan taas rettelöimään kilpailulain valvojien kanssa. Niinpä puumarkkinaosapuolet ovatkin asettaneet työryhmän pohtimaan sopimusjärjestelmän kehittämistä.

Olisi kuitenkin korkea aika antaa myös metsätaloudessa todellisen kilpailun tehostaa toimintaa ja ryhtyä pikaisesti valmistelemaan siirtymistä pois keskitetyistä sopimuksista. Tämä tavoite sopisi paremmin keväällä 1994 perustetun työryhmän toimeksiannoksi kuin sopimusjärjestelmän kehittämisen.

Puukauppa voisi tulevaisuudessa pääosin perustua yksittäisten myyjien ja yksittäisen ostajien väliin verratien pitkäaikaisiin sopimuksiin, joilla taataisiin ostajalle sopimusaikana tietty puumäärä, ja myyjä saisi takuun hinnasta. Osapuolten suojaaminen hintaheilahteluilta voitaisiin toteuttaa korjaamalla hintaa jälkikäteen esim. viimeisen maksuerän yhteydessä, mikäli hintatasossa tapahtuu selviä muutoksia.

Muutoksia puumarkkinoiden rakenteisiin tarvitaan

Metsänomistajat ovat vastustaneet siirtymistä kilpaileviin markkinoihin sillä perusteella, että puun ostajia on vähän, ja näin edellytykset todellisen kilpailun syntymiselle ostajapuolella ovat huonot. Kuitupuun kaupassa tämä pitääkin paikkansa, ja myös tukkipuukauppaan puumassateollisuus vaikuttaa välillisesti integroitujen sahojen ja hakekaupan kautta.

Pitkällä aikavälillä olisi kuitenkin myös suurteollisuuden edun mukaista lisätä ostajien määrää siirtymällä tehdaskohtaiseen puunhankintaan. Yritysten omat puunhankintaorganisaatiotkaan eivät saisi olla itseisarvoja, vaan vapaata yritteliäisyyttä tulisi kannustaa. Metsänhoitoyhdistysten olisi rohkeasti laajennettava toimintaansa puukauppapuolella. Tämä voi tulevaisuudessa olla niille suorastaan elinehto, kun pakolliset metsänhoitomaksut ilmeisesti lähivuosina poistuvat. Puukaupassa voisi tehdaskohtaisten osto-organisaatioiden ja metsänhoitoyhdistysten lisäksi ahertaa myös tehokkaita ja nopeita yksityisyrittäjiä kuten esim. Yhdysvalloissa. Muu-

tamat koetut epäonnistumiset eivät saisi olla esteenä tämän tapaisen yritteliäisyyden kasvuille.

Kohti markkinataloutta

Puukaupassa onkin päästävä sellaisiin toimintamuotoihin, ettei kilpailulakien valvontaa tarvita. Oikea keino ei ole rajata puumarkkinoita kilpailusäädösten ulkopuolelle eikä myöskään turvautua jatkuvasti poikkeuslupiin. Oikea keino sen sijaan on luopua keskitetyistä sopimuksista ja siirtyä toteuttamaan markkinataloutta. Tätä edellyttävät oman kilpailunrajoittamislakimme lisäksi myös EU:n ja ETA:n kilpailusäännöt.

Siirtyminen kilpaileviin markkinoihin onnistuu, kun se tehdään tavoitteellisesti ja yhteisymmärryksessä, käyttäydytään puumarkkinoilla säällisesti sekä luodaan riittävät edellytykset markkinavoimien toiminnalle purkamalla nykyisiä keskitettyjä rakenteita. Tärkeässä asemassa on molempia osapuolia palvelevan puolueettoman ja riittävän yksityiskohtaisen hintainformaation saanti.