

Uusliberalismia pohjoismaiseen tapaan – Björn Wahlroosin kilpailuoikeusajattelun kriittinen erittely

Toni Malminen

Tiivistelmä – Artikkelit erittelee amerikkalaisen oikeudellisen uusliberalismin vaikutusta Pohjoismaissa tarkastelemalla Björn Wahlroosin, johtavan pohjoismaisen rahoitusalan vaikuttajan ja yritysjohtajan, kirjoituksia. Vuodesta 2012 alkaen Wahlroos on julkaissut aktiivisesti teoksia, joissa hän luo systemaattista teoriaa vapaasta markkinataloudesta ja demokratiasta sekä oikeuden roolista niiden muotoamisessa. Vaikka hänen kirjansa ja julkiset puheenvuoronsa ovat saaneet laajaa huomiota, hänen kirjoituksiaan ei ole juuri arvioitu akateemisesti, vaikka ne tarjoavat lähes ainutlaatuisen näköalan siihen, miten vaikutusvaltainen yritysjohtaja näkee oikeuden, demokratian ja talouden. Artikkelit yhdistää aatehistoriaa ja modernia kilpailuoikeusteoriaa sekä erittelee Wahlroosin ajattelun taustalla olevaa käsitystä oikeuden ja talouden suhteesta. Aatehistoriallisesti se osoittaa, että Wahlroosin näkemys kilpailuoikeudesta on velkaa niin kutsutulle Chicagon koulukunnalle, joka syntyi 1950-luvulla vastalauseena Yhdysvaltain säännellyn markkinatalouden mallille. Normatiivisesti artikkeli puolustaa kilpailuoikeuden keskitettyä ja kuluttajayhvinvoinnin periaatetta.

Asiasanat: uusliberalismi, kilpailuoikeus, Björn Wahlroos, Chicagon koulukunta, kuluttajayhvinvointiperiaate



1. Aluksi

Vuonna 2007 käynnistynyt finanssikriisi oli massiivinen takaisku uusliberalismille, samoin viime vuosien käänneet koronasta Ukrainan sotaan. Vapaakaupan ja vapaiden markkinoiden ylituksen tilalle on tullut talousnationalismia ja kansallista resilienssiä sekä markkinariskejä painottavia aatteita ja koalitioita. Uusliberalismin aikakauden päätös on jo rekisteröity historian tutkimuksessa. *Gerstlen* mukaan käänne uusliberalismiin alkoi Yhdysvalloissa 1970-luvulla, kun aikansa talousajattelu ajautui kriisiin ja muuan muassa lentoliikenteen sääntelyä purettiin. Sen valtakausi vuorostaan päättyi viimeistään *Trumpin* ensimmäiseen presidenttikautteen (2016–2020). Kun Trump alkoi katkoa Yhdysvaltojen siteitä kansainvälisiin poliittistaloudellisiin instituutioihin ja irtautua vapaakauppasopimuksista, *Trumpin* talousneuvonantaja *Gary Cohn* erosi tehtävästään. Goldman Sachs -taustaisen *Cohnin* ero symboloi uusliberalismin kauden päättymistä, koska finanssi- ja poliittisten eliittien liitto sekä finanssialan vaikutusvalta olivat uusliberalismille tunnusomaisia ilmiöitä (*Gerstle* 2022, s. 276). *Gerstlen* huomio keskittyy Yhdysvaltoihin, mutta johtavan supervallan vanavedessä uusliberalismi vaikutti maailmanlaajuisesti, vaikka sen etenemisen aikajana, vaikutukset, keskeiset toimijat ja yhteiskunnalliset seuraukset toki vaihtelivat maittain.

Uusliberalismin aikaa voi siten nykyisin tarkastella erillisenä, nyt jo päättyneenä historiallisena ajanjaksona (taloustieteen osalta *Cohen* 2019). Päättymisestään huolimatta uusliberalismin perintö elää edelleen opinkappaleina, käsitteinä ja ideoina, samoin kuin kansainvälisissä ja kansallisissa instituutioissa ja politiikoissa (*Duménil – Lévy* 2011). Sen perintöä ovat myös monet oikeudellisissa ajattelussa edelleen vaikuttavat käsitteet ja periaatteet, kuten deregulaatio ja te-

hokkuus sekä osakkeenomistajakaskeisyys. Yksi nykyhetken oikeustutkimuksen tehtävistä on eritellä näitä ideoita ja arvioida, mitkä niistä ovat kestäviä ja säilyttämisen arvoisia ja mitkä olisi parempi hylätä.

Käsitteenä uusliberalismi on kiistanalainen, koska sitä on käytetty rinnakkain poliittisissa kiistoissa ja tutkimuskäsitteenä. Viime vuosien historian tutkimus on osoittanut, että se on osuvin termi kuvaamaan 1970-luvun puolivälistä 2010-luvulle ulottuvaa ajanjaksoa ja sen erityispiirteitä. Gerstle on tiivistänyt uusliberalismin uskomusjärjestelmäksi, joka:

ihalee vapaakauppaa ja pääoman, tavaroiden ja ihmisten vapaata liikkuvuutta -
- juhlii sääntelyn purkamista taloudellisenä voittona, kun valtiot eivät enää voi puuttua markkinoiden toimintaan -- korostaa kosmopoliittisuutta -- ylistää globalisaatiota yhteispelinä, joka rikastuttaa länsimaita (uusliberalismin ohjaamo) samalla, kun se luo muulle maailmalle ennen näkemätöntä taloudellista vaurautta (Gerstle 2022, s. 5).

Uusliberalismille on esitetty myös tarkempia määritelmiä. Sekä *Mironski* että *Van Horn* ovat korostaneet yhtenä uusliberalismin ominaispiirteenä sen optimistista suhtautumista suuryrityksiin (Mirowski 2009, s. 438–439). Vanhempi klassinen liberalismi oli kriittistä yhtä lailla yksityisen taloudellisen vallan keskittymiselle kuin valtion liialliselle roolille taloudessa. Tällainen klassisen liberalismiin perinne eli vahvana yhdessä uusliberalismin keskuksista, Chicagon yliopistossa, vielä 1950-luvun alussa. Noin vuoden 1950 tienoilla chicagolainen *Aaron Director* alkoi kuitenkin kääntyä sille kannalle, että talouselämässä koko kielii lähes aina tehokkuudesta ja markkinat itsessään ratkaisevat suuruuden väitetyt varjopuolet. Tätä on pidetty yhtenä käännekohdista siirtymässä klassisesta uusliberalismiin (Van Horn 2011, s. 1541).

Uusliberalismin auringonlasku näkyy myös oikeustutkimuksessa. Muutoksen ilmentymä on niin kutsutun Law and Political Economy -tutkimussuuntauksen nousu Yhdysvalloissa ja Euroopassa (eurooppalaista haaraa edustavan Law and Political Economy in Europe -ryhmän työstä saa hyvän kuvan sen kotisivuilta osoitteessa <https://lpeineurope.org/>). Liike on nimenomaisesti pyrkinyt kritisoidaan uusliberalismin ajan oikeudellista ajattelua ja asettanut omien tarkastelujensa keskiöön yhdenvertaisuus- ja valtakysymykset sekä oikeuden roolin taloudellisen ja muunlaisen epätasa-arvon tuottamisessa. Kilpailuoikeus on ollut yksi suuntauksen keskipisteistä, kun liike on pyrkinyt perustelemaan tarvetta aktiivisemmalle valtiolle markkinoiden epäkohtien poistamisessa.

Historiantutkimuksessa kiinnostuksesta uusliberalismiin kertovat muun muassa tutkimukset siitä, millaisia esiintymismuotoja uusliberalismi on saanut eri maissa ja minkälaisia paikallistoimijoita sen leviämiseen on liittynyt. Viime vuosina polttopisteessä ovat olleet esimerkiksi Washington DC (Berman 2022), Geneve (Slobodian 2018), Chicago (Overtveldt 2007), Pariisi (Rosenblatt 2012) ja Bryssel (Küsters 2023). Samoin on tutkittu uusliberaaleja verkostoja kuten Mont Pèlerin -seuraa (Mirowski – Plehwe 2009). Tämä artikkeli pyrkii antamaan panoksen tähän kasvavaan tutkimuskirjallisuuteen keskittymällä alueeseen, jossa uusliberalismi on aina saanut ristiriitaisen vastaanoton – Pohjoismaihin.

2. Tapaustutkimuksena Björn Wahlroos

Rajallisesta vaikutuksestaan huolimatta uusliberalismi vaikutti myös Pohjoismaissa kuten tutkijat ovat viime vuosina osoittaneet (mm. Journal of Political Ideologies -aikakauskirjan numero 3/2023 omistettiin aiheelle). Tässä artikkelissa jatkan tätä tutkimusperinnettä ja keskityn Suomen näkyvimpään uusliberalistiin, *Björn Wahlroosiin*. Vaikutusvaltansa huipulla 2010-luvun puolivälissä Wahlroos toimi hallituksen puheenjohtajana kolmessa pörssiyhtiössä (UPM, Sampo ja Nordea), joiden yhteenlaskettu arvo kattoi yli kolmanneksen Helsingin pörssin markkina-arvosta, mikä teki hänestä maan talouselämän ykkösvaikeuttajan (Kauppalehti Optio 12/2024, s. 27). 2000-luvun kuluessa Wahlroos alkoi saada lisää näkyvyyttä myös muissa Pohjoismaissa, erityisesti Ruotsissa, jossa hän Ranskan ohella nykyisin asuu (Pietiläinen 2014).

Vuodesta 2012 lähtien Wahlroos, joka aloitti uransa 1970-luvulla taloustieteilijänä Suomessa ja Yhdysvalloissa, on ottanut aktiivisen julkisen intellektuellin ja keskustelijan roolin. Haastattelujen ohella hän on julkaissut lukuisia kirjoja demokratiasta, taloudesta ja oikeudesta. Tämä muistelmiin (Wahlroos 2021, 2023, 2025) huipentuva tuotanto edustaa ehkä puhtasoppisinta pohjoismaista uusliberalismia, mikä tekee siitä kiinnostavan tutkimuskohteen. Tapaustutkimuksen käsittein häntä voi tarkastella kriittisenä tapauksena, jonka aiemman tutkimuksen ja hänen julkisen profilinsa perusteella voidaan olettaa olevan hyvä kohde uusliberalismia koskevalle tutkimukselle (kriittisistä tapauksista tapaustutkimuksen teoriassa ks. Eriksson – Koistinen 2014, s. 27).

Tarkemmin sanottuna Wahlroos antaa mahdollisuuden arvioida yhtä aiempaan tutkimukseen perustuvaa hypoteesia. Amerikkalaisessa tutkimuksessa on viime vuosina kiinnitetty huomiota chicagolaisen, uusliberalistisen kilpailuoikeusajattelun jännitteeseen suhteeseen modernin kilpailun taloustieteen kanssa. Alkuvaiheessaan 1950- ja 1960-luvuilla chicagolainen tutkimus edusti taloustieteen eturivin tutkimusta. Liikkeen edustajat muun muassa perustivat uusia tieteellisiä aikakauskirjoja, käynnistivät suuria tutkimushankkeita ja kävivät aktiivista keskustelua kilpailevien tutkimusohjelmien kanssa. Tässä Chicagon koulun alkuvaiheessa uusliberaali ideologia inspiroi tutkimusta, muttei hallinnut sitä. Kun kilpailun taloustiede alkoi 1970-luvulla uudistua peliteorian ja empiirisen tutkimuksen nopean kehityksen myötä, alkoi chicagolaisten tutkimusohjelmaan ilmaantua stagnaation merkkejä (Hovenkamp 1985). Käytännössä tämä näkyi haluttomuutena hyväksyä tutkimustuloksia, jotka näyttivät tukevan aktiivisempaa kilpailuvalvontaa ja siten valtion vahvempaa roolia taloudessa (Hovenkamp – Morton 2020). Chicagon perinteessä syntyneet klassikotutkimukset, kuten *Robert Borkin* The Antitrust Paradox vuodelta 1978, alkoivat muuttua tutkimusten sijasta eräänlaiseksi uusliberaaliksi kaanoniksi, jota siteerataan, kun halutaan perustella, miksei kilpailuoikeusinterventioille ole tarvetta, vaikka nykytalous ja taloustiede ovat erkaantuneet kauas Borkin kuvauksesta. Missä määrin samankaltainen kehityskaari on nähtävissä Wahlroosin kirjoittelussa?

Wahlroosin tuotannon läpikantava teema on pyrkiä osoittamaan, että markkinat toimivat lähes aina, valtiolliset interventiot talouteen epäonnistuvat säännönmukaisesti ja demokratia itsessään on usein irrationaalista (Wahlroos 2012, s. 312–373). Hänen teostensa saamasta laajasta huomiosta huolimatta niissä esitettyjä käsityksiä ei juuri ole eritelty akateemisessa tutki-

muksessa. Niitä kannattaa kuitenkin arvioida, kun ottaa huomioon Wahlroosin aseman ja hänen mahdollisen aatteellisen vaikutuksensa erityisesti liike-elämän piirissä. Ei ylipäänsä ole helppoa saada tietoa siitä, mitä yritysjohtajat ajattelevat politiikasta ja oikeudesta. Suomessa kukaan muu liike-elämän nykyvaikuttaja ei ole avannut ajatteluaan niin yksityiskohtaisesti kuin Wahlroos. Jo tästä syystä hänen kirjansa ansaitsevat tarkan läpikäynnin. Lisäksi viimeaikaiset tutkimukset ovat antaneet viitteitä siitä, että varakkaat yksilöt suhtautuvat melko kriittisesti hyvinvointivaltioon (Kantola – Kuusela 2019). Tällaiset asenteet voivat entisestään koventua, mistä viitteitä antavat muun muassa Argentiinan presidentti *Javier Milein* retoriikka ja uudistukset, samoin kuin Trumpin hallinnon toimet Yhdysvaltojen liittovaltion toimintojen uudelleenjärjestämiseksi ja supistamiseksi sekä maan liikuttamiseksi patrimonialivaltion suuntaan (käynnissä olevasta patrimonialismin aallosta Hanson – Kopstein 2022, 2024). Tällaisena aikana on tärkeää tutkia, mitä eri sosiaaliset toimijat ja luokat ajattelevat demokratiasta ja sen tuottamasta taloudellisesta sääntelystä.

Kiinnostavan näkökulman Wahlroosin uusliberalismiin tarjoaa hänen ajatuksensa kilpailuoikeudesta. Kilpailuoikeutta on kutsuttu markkinatalouden perustuslaiksi (Kuoppamäki 2003, s. 44–47). Eri historian vaiheissa se on saanut jopa myyttisen roolin suuryritysten kesyttäjänä ja demokratian suojana yksityisen vallan keskittymiseltä. Uusliberalistit puolestaan suhtautuvat skeptisemmin kilpailuoikeuteen, vaikka heidän näkemyksissään on myös eroja. Siksi on kiinnostavaa arvioida, millaista uusliberalismia Wahlroos tarkalleen ottaen edustaa. Entisenä investointipankkiirina ja yritysjohtajana Wahlroos on myös ollut kilpailuoikeuden sääntelykohde, jonka liiketoimintastrategioihin kilpailusääntely, erityisesti yrityskauppavalvonta, on vaikuttanut (ks. esim. Wahlroos 2025, s. 164, 280).

Wahlroosin kilpailuoikeutta koskevassa kirjoittelussa voidaan erottaa kolme vaihetta. Ensimmäisen muodostaa hänen kansantaloustieteilijäkautensa, jolloin hän kirjoitti taloustieteellisiä tutkimuksia muun muassa hinnoista ja monopolien aiheuttamista hyvinvointitappioista (Wahlroos 1982, 1983, 1984). Pankkiiriksi ja yritysjohtajaksi siirtymisen jälkeen hän palasi samoihin teemoihin julkisena intellektuellina, jolle oli muodostunut suomalaisessa yhteiskunnassa ikoninen asema vapaiden markkinoiden ja valtioskepsisin apostolina. Tässä 2010-luvulle sijoittuvassa vaiheessa hänen kirjoitustyylinsä muuttui taloustieteellisestä eräänlaiseksi historian, yhteiskuntafilosofian ja talousteorian synteetiksi. Toisten taloustieteilijöiden ohella tekstit olivat suunnattuja suurelle yleisölle ja poliittisille päättäjille, jotka eivät täysin ymmärtäneet markkinoiden ylivertaisuutta ja valtiointerventioiden aiheuttamia menetyksiä taloudelliselle hyvinvoinnille. Koska taloustieteessä itsessään alkoi finanssikriisin jälkeen nousta uusliberalismikriittisiä ääniä, Wahlroosin 2010-luvun tuotantoa voi pitää jossain määrin taloustieteen eräänlaisen uusliberalistisen vastarintaliikkeen tuotoksina.

Hänen kolmas kirjoittajakautensa on 2020-luku, jolloin Wahlroos on julkaissut päiväkirjojaan. Niissä uusliberalismi jää pikemminkin rivien väliin ja hajahuomioiden varaan, kun Wahlroos kuvaa aatteellista kehitystään ja esittää näkemyksiään kansantaloudesta ja yritysten johtamisesta. Tätä vaihetta sivutaan artikkelissa vain ohimennen.

Artikkelin päähuomio kiinnittyy Wahlroosin keskivaiheen tuotantoon, koska 2010-luvulle tultaessa kilpailun taloustieteen valtavirta oli alkanut nähdä suuremman tarpeen kilpailuoikeus-

interventioille. Chicagon koulun rooliksi vuorostaan oli alkanut muodostua toimiminen eräänlaisena ideologisena vallihautana aktiivisempaa kilpailupolitiikkaa vastaan. Miten Wahlroos asemoi itsensä tähän ideologiseen kamppailuun, on tutkimuksen pääkysymys.

Wahlroosin uusliberalismia on kommentoitu aiemmin. Tuoreessa suomalaisen uusliberalismin vaikuttajien analyysissä häntä kuvataan yhteiskunnallisena provokaattorina, joka puolusti monetarismia, julkisen valinnan teoriaa ja presidentti *Ronald Reaganin* politiikkaa jo 1980-luvulla, jolloin suuri osa Suomen yhteiskunnasta vielä tasapainoili läntisten demokratioiden ja Neuvostoliiton välissä (Käräylä – Strang – Wuokko 2023, s. 5–6). Wahlroos ei itsekään ole pyrkinyt kiistämään uusliberalismiaan, vaan on julkisesti tunnustanut aatteelliset velkansa *Adam Smithille*, *Milton Friedmanille* ja *Ayn Randille*, uusliberalismin tärkeille oppi-isille ja vaikuttajille (Helsingin Sanomat 12.2.2012, saatavilla osoitteessa www.hs.fi/suomi/art-2000002520223.html; Smithiä on tosin pidetty yhtä lailla uusliberaalin ajattelun vastapoolina ks. MacDonald 2023). Wahlroos on myös muistellut olleensa yksi harvoista, jotka kannattivat julkisesti presidentti Reagania 1980-luvun alun amerikkalaisessa akateemisessa maailmassa (Wahlroos 2021, s. 58).

Uusliberalismi on siten viitekehys, josta Wahlroosin ajattelua on parasta lähestyä. Näin on mahdollista hyödyntää viime vuosina ilmestynyttä laajaa ja korkeatasoista uusliberalismin aatehistoriaa koskevaa tutkimusta. Uudemmissa tutkimuksissa on korostettu uusliberalismin moni-ilmeisyyttä ja erilaisia aatteellisia juuria, joten artikkelin keskeinen tutkimuskysymys koskee Wahlroosin ajattelun tarkempia vaikutteita ja ominaispiirteitä. Ketkä Smithin, Randin ja Friedmanin ohella ovat vaikuttaneet Wahlroosin ajatteluun ja miten hän näitä soveltaa nykypäivän yhteiskunnan analyysissään?

Sen sijaan, että pyrkisin arvioimaan Wahlroosin ajattelua kokonaisuutena, artikkeli keskittyy kilpailuoikeuteen, ja sillä on kolme tavoitetta. Ensinnäkin se pyrkii osoittamaan, että Wahlroosin käsitys taloudellisesta kilpailusta ja sen oikeudellisesta sääntelystä nojaa vahvasti yhteen uusliberalismin alahaaraan: niin kutsuttuun Chicagon koulukuntaan ja chicagolaiseen kilpailuajatteluun, joka syntyi 1950-luvun alussa ja saavutti vaikutusvaltansa huippupisteen 1980-luvulla. Artikkelin toisena tavoitteena on kuvata, miten Chicagon koulukunnan vaikutus alkoi hiipua kilpailun taloustietelijöiden keskuudessa 1970-luvulta alkaen eli juuri niihin aikoihin, kun se alkoi saada jalansijaa Yhdysvaltain kilpailuoikeudessa. Chicagon koulun vanhanaikaisuutta on korostanut taloustieteessä 1990-luvulla käynnistynyt ”uskottavuusvallankumous”, joka on painottanut empiirisen tutkimuksen merkitystä ja nostanut sen vaatimustasoa (Angrist – Pischke 2010). Kilpailun taloustieteen kehitys viime vuosikymmeninä on avannut niin silmiinpistävän railon sen ja erityisesti Yhdysvaltojen korkeimman oikeuden kilpailuoikeuskäytännön välille, että Yhdysvalloissa puhutaan jo kilpailun taloustieteen kriisistä (Hovenkamp 2021). Viimeaikaiset tutkimukset ovat pyrkineet osoittamaan, että amerikkalaista kilpailuvalvontaa ovat ohjanneet viime vuosikymmeninä pikemminkin aatteelliset ja taloudelliset intressit sekä valtionvastainen ideologia kuin uusin taloustiede (Lancieri – Posner – Zingales 2023). Tässä yhteydessä on puhuttu myös ”episteemisestä kaappauksesta”, jossa eturyhmät syöttävät oikeudellisille päätöksentekijöille tieteellistä tietoa, joka on tutkimuskirjallisuudessa jo asetettu kyseenalaiseksi tai kumottu, mutta joka palvelee kyseisen eturyhmän etuja. Onnistuneen

episteemisen kaappauksen jälkeen päätöksentekijä uskoo tekevänsä tieteellisesti perusteltuja ja yhteistä hyvää toteuttavia päätöksiä, mutta palvelee pikemminkin yksittäisten etutahojen intressiä. Tällaisen episteemisen kaappauksen mahdollisuus on yksi monitieteisen tutkimuksen ja tuomioistuimissa hyödynnettävän tieteellisen tiedon käyttöön liittyvistä haasteista (kiinnosutus sääntelykaappauksen eri muotoihin on Suomessa lisääntynyt viime vuosina, ks. Vanto – Alvesalo-Kuusi – Salonen 2025; Malminen 2024 ja Pauku – Markus 2021). Näiden ongelmien takia sekä Yhdysvalloissa että Euroopassa on hiljattain vaadittu kilpailuoikeuden irtikytkentää taloustieteestä ja kilpailulainsäädännön uudelleenkirjoittamista mustavalkoisiksi säännöiksi, joiden tulkinnassa ja soveltamisessa ei tarvita taloustiedettä (Hanley 2023). Vaarana tässä on lapsen heittäminen pesuveden mukana.

Kolmas tavoitteeni on osoittaa, että episteemisen kaappauksen riskistä huolimatta kilpailuoikeuden paras teoreettinen viitekehys on edelleen moderni kilpailun taloustiede. Sen kulmakivenä toimiva kuluttajahyvinvoinnin periaate tarjoaa hyvän – demokraattisen ja poliittista keskitietä edustavan – lähtökohdan kilpailuoikeudelle. Se on uusliberalismin jälkeisellä aikakaudella sopiva oikeusperiaate, joka voi yhdistää polarisoituvan yhteiskunnan eri ryhmiä: markkinoihin myönteisesti suhtautuvaa oikeistoa ja kuluttajien asemasta huolissaan olevaa vasemmistoa. Periaatteen popularisoi Bork, sukupolvensa vaikutusvaltaisin amerikkalainen kilpailuoikeusjuristi ja Chicagon koulukunnan edustaja, jonka teoksesta *The Antitrust Paradox* tuli 1900-luvun jälkipuoliskon vaikutusvaltaisin amerikkalainen kilpailuoikeusesitys (Kovacic 2014, s. 855). Periaatteen nykytulkinta on eri kuin Borkin. Hän ymmärsi kuluttajien hyvinvoinnin puhtaana taloudellisenä tehokkuutena ja uskoi, ettei edes hintojen nousu esimerkiksi yrityskaupan jälkeen ole suuri ongelma, jos yritysten toiminta tehostuu aiempaan tilaan verrattuna. Tällöin tehokkuushyödyt nimittäin kasvattavat yrityksen arvoa, josta hyötävät osakkeenomistajat (Bork 1993). Modernimpi tulkinta katsoo, ettei hintojen nousua voi oikeuttaa kokonaisu-tehokkuudella, koska kuluttajat ja työntekijät voivat kärsiä tästä (Salop 2010). Kuluttajahyötyperiaatteeseen nojautuen voidaan siten puoltaa aktiivisempaa kilpailuoikeuden täytöntöönpanoa kuin mihin monet Chicagon koulukunnan kannattajat olivat valmiita. Periaatteen puolustaminen on ajankohtaista, sillä se ja kilpailun taloustiede laajemmin ovat hyökkäyksen kohteena Yhdysvalloissa ja Euroopassa (Hovenkamp 2019; Padilla 2023). Koska kilpailuoikeus on yksi valtioiden järeimmistä välineistä säännellä taloutta, sen taustaperiaatteet säteilevät usein myös muille aloille, kuten teknologiasektorin sääntelyyn ja yrityskauppojen turvallisuusperusteiseen valvontaan (Bradford 2023; Malminen – Rajavuori 2021). Siksi muillekin kuin kilpailuoikeusasiantuntijoille on hyödyllistä tuntea kuluttajahyvinvoinnin periaate.

Artikkeli etenee seuraavasti. Luvussa 3 kuvaan Chicagon koulukunnan kilpailuoikeusteorian nousua ja siihen kohdistettua kritiikkiä. Neljäs luku erittelee Wahlroosin kirjoituksia kilpailuoikeudesta. Viides luku puolustaa demokraattista kilpailuoikeutta ja kilpailuoikeuden kuluttajahyötyajattelua viimeaikaisia hyökkäyksiä vastaan.

Lopuksi terminologinen täsmennys. Käytän termiä "kilpailuoikeus" viittaamaan kansainvälisiin keskusteluihin taloudellisen kilpailun oikeudesta, en niinkään mihinkään yksittäiseen oikeusjärjestelmään. Halutessani korostaa eurooppalaista tai amerikkalaista oikeudellista viite-

kehitystä suosin termejä ”eurooppalainen kilpailuoikeus” ja ”amerikkalainen kilpailuoikeus” ja niiden muunnelmia.

Näiden teknisten termien lisäksi artikkeli erottelee demokraattisen kilpailuoikeuden ja eturyhmävetoisen kilpailuoikeuden. Ero vastaa *Wolfin* erottelua kapitalismin eri muotojen välillä (Wolf 2023, s. 148–174). *Wolfin* käsittein eturyhmäkapitalismi (”rentier capitalism”) on vääristynyttä markkinataloutta. Se perustuu markkinavoiman ja poliittisten kontaktien hyväksikäyttöön, ja sille ominaisia piirteitä ovat ”voittaja vie kaiken” -markkinat, talouden liiallinen keskittyminen, erilaiset poliittisen vallan ja oikeudellisen sääntelyn kaappauksen muodot, aggressiivinen lobbaus ja kilpailun heikkous eri toimialoilla. Nykytalouden eturyhmäkapitalismipiirteet ovat johtaneet vuodesta 2007 alkaen erilaisiin globalisaatio- ja markkinatalouskriittisiin reaktioihin. Kilpailuoikeuden tärkeimpiä tehtäviä on puolustaa demokraattista markkinataloutta eturyhmien ylivalalta. Chicagon koulun kriittinen arviointi on osa tätä projektia.

3. Chicagon koulun kilpailuteorian nousu ja kritiikki

Tutkijat ovat viime vuosina muodostaneet monipuolisen kuvan uusliberalistisesta yhteiskunta-ajattelusta (ks. mm. Bartel 2022; Liu 2022; Oreskes – Conway 2023). Sen vaikutus oikeuteen, oikeudelliseen ajatteluun ja oikeudellisiin instituutioihin on saanut vähemmän huomiota, vaikka uusliberalismin alahaarana voidaan erottaa oikeudellinen uusliberalismi. Itse asiassa oikeus ja oikeudellinen sääntely olivat uusliberalistisen ajattelun ytimessä. Kaksi viimeaikaista tutkimussuuntausta ovat alkaneet hahmottaa oikeudellisen uusliberalismin luonnetta. Amerikkalaista konservatiivista oikeudellista liikehdintää on tutkittu melko perusteellisesti (Teles 2008; Hollis-Brusky 2015). Tutkijat ovat eritelleet muun muassa sen saamaa rahoitusta liikelämältä ja varakkailta säätiöiltä, samoin kuin erilaisia oikeudenkäyntistrategioita, joita on hyödynnetty sääntelyn vastustuksessa ja purkamisessa. Niin kutsuttu Law and Political Economy -liike on vuorostaan keskittynyt haastamaan sitä, mitä sen edustajat kutsuvat 1900-luvun amerikkalaiseksi oikeudelliseksi synteeksiksi: muodollista tasa-arvoa ja taloudellista tehokkuutta painottavaa oikeusajattelua, jonka ilmentymiä on muun muassa liittovaltion korkeimman oikeuden 2000-luvun oikeuskäytäntö (Britton-Purdy et al. 2020, suomalaisesta keskustelusta ks. Oikeus-lehden teemanumero 2–3/2024 Poliittisen talouden oikeus). Molemmat tutkimusperinteet ovat painottaneet, että Chicagon yliopisto oli oikeudellisen uusliberalismin keskipisteessä. Juuri oikeustieteen ja taloustieteen yhdistymisestä syntyi myös Chicagon koulukunnan kilpailuoikeusanalyysi, jonka pontimena oli oman aikansa amerikkalainen kilpailuvalvonta, erityisesti korkeimman oikeuden oikeuskäytäntö. Pala palalta chicagolaiset alkoivat kyseenalaistaa opinkappaleita, joilla tiukkaa kilpailuvalvontaa perusteltiin.

Amerikkalaisen kilpailuoikeuden jännitteet olivat alkaneet kasvaa 1960-luvulla. Järjestelmä juonsi juurensa 1800-luvun lopulle, jolloin se alkoi kehittyä ensin osavaltiotasolla ennen kuin ensimmäinen liittovaltion kilpailulaki, Sherman Act, säädettiin vuonna 1890 (May 1989). Kilpailuoikeuden taustalla oli suurten ”trustien” (yrityskonserneja omistavat tahot) nousu ja huoli siitä, että nämä siirsivät taloudellista hyvinvointia kuluttajilta yrityksille (Lande 1999). Vaikka kuluttajat olivat alun perin amerikkalaisen kilpailuoikeuden keskiössä, 1900-luvun kuluessa

lainsäätäjät alkoivat kiinnittää huomiota pienempiin yrityksiin, joilla oli vaikeuksia kilpailla suurempien ja usein tehokkaampien kilpailijoidensa kanssa. Pienyritysten edut olivat keskeisessä roolissa hintasyrjintää rajoittavan Robinson-Patman-lain (1936) ja yrityskauppoja sääntelävän Celler-Kefauver-lain (1950) taustalla (Hovenkamp 2008, s. 39–45).

Myös toisen maailmansodan jälkeiset talousteorian virtaukset, kuten 1930-luvulla syntyneet monopolistisen kilpailun teoria ja rakenne-käyttäytyminen-suorituskyky-paradigma (S-C-P-paradigma), tukivat aktiivista kilpailupolitiikkaa (Freyer 2006, s. 130). Monopolistisen kilpailun teoria korosti tuotedifferentiaatiota ja markkinointia keinoina, joilla yritykset pyrkivät vähentämään kilpailua (Hovenkamp 2014). S-C-P-paradigma puolestaan esitti, että talouden suorituskyky on väistämättä sidoksissa sen rakenteeseen (markkinatoimijoiden lukumäärään ja niiden markkinaosuuksiin). Molemmat suuntaukset suhtautuivat epäluuloisesti yrityksiin ja siihen, että kilpailu säilyy elinvoimaisena ilman valtion interventioita.

Korkeimman oikeuden kilpailuoikeuskäytäntö toteutti myös aktivistista kilpailupolitiikkaa. Tuomioistuimien antoi useita kiistanalaisia kilpailuoikeusratkaisuja, joista tunnetuimpiin kuuluu *United States v. Von's Grocery Co.* (384 U.S. 270, 1966). Yrityskauppa, jonka jälkeinen osapuolten markkinaosuus oli 7,5 prosenttia, rikkoi korkeimman oikeuden mukaan lakia, koska keskittyminen tuli ”pysäyttää alkuunsa” ja koska heikompien kilpailijoiden voisi olla vaikeaa vastata suuremman, tehokkaamman yrityksen tarjoamiin halpoihin hintoihin. Näin kilpailuoikeuden järjestelmä alkoi 1960-luvulla rajoittaa myös niitä liiketoimintastrategioita, jotka olisivat parantaneet kuluttajien asemaa. Tämä ristiriita jakoi kilpailuoikeusyhteisöä ja jopa korkeimman oikeuden jäseniä (Freyer 2009). Kilpailuoikeus alkoi näyttää kilpailijoiden suojelemiselta kilpailun turvaamisen sijaan. Tämä loi pohjaa Chicagon koulukunnan nousulle, joka tulisi muuttamaan kilpailuoikeuden suunnan.

Chicagon oikeustaloustietedetradiatio oli alkanut jo 1939, kun taloustieteilijä *Henry Simons* palkattiin oikeustieteelliseen tiedekuntaan. Valtiojohtoista taloutta kritisoidusta näkemyksistään huolimatta Simons kannatti tiukkaa kilpailuvalvontaa (Simons 1934). Hän oli vielä klassinen liberaali, jota huolestutti yksityisen taloudellisen vallan keskittyminen. Käännös oikeudelliseen uusliberalismiin alkoi Chicagossa 1950-luvulla, jolloin avainhahmoksi nousi Aaron Director (Kitch 1983) ja hänen lähipiiriinsä kuuluvat Milton Friedman ja *George Stigler*. Chicagossa alettiin nyt suhtautua myönteisemmin suuryrityksiin, joiden kasvun syyksi oletettiin yleensä tehokkuus, eivät epäasianmukaiset liiketoimintamenetelmät. Lisäksi chicagolaiset jakoivat uskon markkinoiden toimivuuteen sekä oligopolien ja kartellien epätodennäköisyyteen. Perusteena olivat muun muassa informaation taloustiedettä koskevat Stiglerin tutkimukset, joissa korostettiin tiedonhankinnan vaikeutta ja kustannuksia. Tämän uskottiin tekevän kartellisopimusten noudattamisen valvonnasta vaikeaa. Chicagolaiset esittivät lisäksi, että heidän hintateorian sa tulisi hallita kilpailun taloustiedettä ja että sananvapauden tai tasa-arvon kaltaiset teemat eivät kuulu kilpailuoikeuteen. Kilpailuoikeuden odotettiin keskittyvän (alhaisiin) hintoihin. Chicagolaisten mukaan alalle tulon esteet johtuivat yleensä sääntelystä, jolloin deregulaatio oli yksi parhaita tapoja varmistaa kilpailun toimivuus. Suurin uhka kilpailulle oli pikemminkin valtio, jonka yli-innokas kilpailuvalvonta teki yrityksistä varovaisia kasvamaan ja hinnoittelemaan aggressiivisesti. Koska kilpailuoikeudella on ollut merkittävä rooli amerikkalaisen sääntelyvaltion

synnyssä, tämä ei ollut vain teknistä keskustelua yhden oikeudenalan sisällä vaan systemaattinen hyökkäys säänneltyä kapitalismia vastaan. Chicagon koulun optimistinen asenne suuryrityksiin ”merkitsi ratkaisevaa käännekohtaa uuden liberalismiin (tai uusliberalismiin) syntymissä Chicagossa” (Van Horn 2010, s. 1541). Noin 20 vuodessa chicagolaiset käänsivät amerikkalaisen kilpailuoikeusteorian päälaelleen. Oikeustaloustieteen historiassaan *Priest* kutsuu heidän työtään ”oikeustieteen historian menestyneimmäksi tutkimusohjelmaksi” (Priest 2020, s. 31).

Kilpailuoikeusyhteisö omaksui chicagolaisten käsitykset 1970-luvun puolivälistä alkaen, ensin liittovaltion korkein oikeus 1970-luvun puolivälissä ja sitten oikeusministeriön kilpailuosasto 1980-luvulla. Vuosituhannen loppuun mennessä yrityskauppojen valvontaa lievennettiin, kilpailuoikeuskanteille asetettiin vaikeasti ylitettäviä prosessiestejä, mustavalkoisista per se -kielloista siirryttiin kantajille haastavaan rule of reason -litigaatioon, hintasyrjintää sääntelevä Robinson-Patman-laki jäi käytännössä kuolleeksi kirjaimeksi ja kielletyn sitomisen (jossa tuotteen ostamisen ehtona on jonkin toisen tuotteen hankkiminen samalta myyjältä) soveltamisedellytyksiä kiristettiin, samoin kuin saalistushinnoittelun (Hovenkamp 2022). Yhdysvaltain kilpailuvalvonta muuttui poikkeuksellisen löysäksi, kun taas muualla Chicagon koulu on saanut skeptisemmän vastaanoton (Bradford – Chilton – Lancieri 2020). Muutoksella oli merkittäviä vaikutuksia myös käytännön talouselämässä. Yksi este yrityskaupoille purkautui, ja 1970-luvulta alkaen yritysjärjestelyjen, pääomasijoittamisen ja finanssimarkkinoiden merkitys alkoi kasvaa, kun siirryttiin suurteollisuustaloudesta transaktiokeskeiseen malliin, jossa myös yhtiön käsite muuttui yhteisöllisestä ja sidosryhmäpainotteisesta individualistisempaan ja osakkeenomistajakeskeisempään suuntaan (Lemann 2019).

Juuri niinä vuosina, kun liittovaltion tuomarit ja kilpailuoikeusviranomaiset alkoivat seurata chicagolaisia, seuraavan sukupolven kilpailun taloustieteilijät ryhtyivät kyseenalaistamaan Chicagon kilpailuoikeuden perusteita teoreettisesti ja empiirisesti. Tärkeimpiä edistysaskeleita 1970-luvun lopulta lähtien ovat olleet peliteorian kehitys ja empiirisen kilpailun taloustieteen edistysaskeleet. Lisäksi kilpailuoikeuden normatiiviseksi mittapuuksi on tullut tehokkuuden sijasta kuluttajien hyvinvointi. Täydellisen kilpailun mallista on siirrytty erilaisiin epätäydellisen kilpailun malleihin. Nykyaikainen kilpailun taloustiede ei yleensä oleta homogeenisia tuotemarkkinoita, vaan lähtökohtana on taloudellista todellisuutta paremmin vastaava differentioituneiden markkinoiden yleisyys (Shapiro 1996). Alalle tulon esteitä pyritään nykyisin arvioimaan markkinakohtaisesti ja empiirisesti, ei teoreettis-käsitteellisesti.

Kaikki nämä siirtymät edustavat kilpailun taloustieteen sisäistä kehitystä, mutta samalla ne heijastavat talouselämän muutoksia. Voidaan puhua vanhasta kulutustavaroiden maailmasta, johon Chicagon koulu kiinnittyi. Esimerkiksi Borkin esimerkit olivat yleensä autokaupasta. Nyt kilpailuoikeuden painopiste on usein uudessa taloudessa, jolle ominaisia ovat alustat, data, internet, tekoäly, algoritmit, verkostovaikutus ja immateriaalioikeuksien painoarvo. Uudessa taloudessa alalle tulon esteet ovat usein korkeita ja markkinajohtajien haastaminen vaikeaa. Lisäksi halpoihin kuluttajahintoihin kiinnittyvän kilpailuajattelun on sanottu sopivan huonosti nykypäivän talousilmiöiden arviointiin, kun monet sosiaalisen median palvelut ovat maksuttomia ja kaupankäynti internetissä on usein halvempaa kuin kivijalkakaupasta ostaminen. Uuden

talouden ongelmat saattavat liittyä pikemminkin henkilötietojen hyväksikäyttöön ja taloudellisen vallan keskittymiseen, joihin saattaisi purra paremmin perinteinen eurooppalainen ordoliberalistinen kilpailuteoria tai vanhempi amerikkalainen taloustieteellinen strukturalismi, jolle korkeat markkinaosuudet olivat uhka hinnoista riippumatta (Khan 2017). Näiden muutosten seurauksena Chicagon koulun teoreemat ovat usein yhä kauempana todellisuudesta, ja yhä useammin kilpailutilanteen korjaaminen vaatii oikeudellista interventiota.

Chicagon koulun uskottavuutta on syönyt myös empiirisen taloustieteen kehitys, ml. taloustieteen uskottavuusvallankumous. Chicagolaiset itse korostivat empirismia ja positivismia, joiden vastakohdaksi he asettivat normatiivisen taloustieteen (Friedman 1953). Silti suuri osa chicagolaisesta kilpailun taloustieteestä oli pikemminkin teoreettis-käsitteellistä. Esimerkiksi uskomukset kilpailun kireydestä korkeilla keskittymisasteilla ja saalistushinnoittelun epätodennäköisyydestä nojasivat pikemminkin alalle tulon esteiden kapeaan määritelmään kuin empirismiin. Kun empiirinen kilpailun taloustiede alkoi kehittyä 1970-luvulla, se hylkäsi nopeasti täydellisen kilpailun mallit.

Uskottavuusvallankumous alkoi, kun tutkijat alkoivat hyödyntää luonnollisia koekasetelmia kuten eri osavaltioissa eri aikaan säädettyjen minimipalkkojen vaikutuksia työllisyyteen. Chicagon koulun dogmeihin kuului, että minimipalkan korotus lisää työttömyyttä. *Card* ja *Krueger* problematisoivat teesin ja päätyivät siihen, että korkeammat minimipalkat eivät välttämättä johda alhaisempaan työllisyyteen (Card – Krueger 2015). Nämä ja muut vastaavat tutkimukset ovat korostaneet empiirisen taloustieteen merkitystä ja nostaneet sen vaatimustasoa.

Viime vuosikymmeninä kilpailun taloustiede on ollut intensiivisen tutkimuksen kohteena. Kunnianhimoisimpia synteesejä 2000-luvun tutkimuksesta on Yalen yliopistossa ylläpidetty Thurman Arnold Project. Sen luoajat ovat koonneet yli 200 kilpailuoikeutta käsittelevää tutkimusta, joiden tulokset he tiivistävät seuraavasti:

Suuri osa tietokantaamme sisältyvistä tutkimuksista indikoi kilpailuoikeuden alitäytöntönpanoa. Taloustieteelliset tutkimukset kyseenalaistavat tai hylkäävät Yhdysvaltain tuomioistuimissa pitkään vallinneita oletuksia, jotka ovat rajoittaneet kilpailuoikeuden soveltamista. Empiirinen tutkimus osoittaa markkinavoiman väärinkäytön merkkejä monilla mittareilla, kuten hinnoittelussa, laadussa, innovoinnissa ja markkinoilta sulkemisessa. Kokonaisuutena syntyy kuva oikeuskäytännön ja kuluttajien hyvinvoinnin turvaamiseen tähtäävän taloustieteen kasvavasta kuilusta.

Tämä kuilu Chicagon koulun opetuksiin nojautuvan oikeuskäytännön ja uudemman taloustieteen välillä on synnyttänyt Yhdysvalloissa laajan keskustelun (Baker 2015). Viimeaikaisessa tutkimuksessa on puhuttu yhä avoimemmin amerikkalaisen kilpailuoikeuden rentierpiirteistä, jonka taustalla on esitetty olevan suuryritysten ja konservatiivisten säätiöiden tuema kilpailuoikeuskskeptinen tutkimus ja lobbaus. *Philippon* on tiivistänyt sen luomiksi ongelmiksi korkeammat voittomarginaalit, yritysten voittojen kasvavan osuuden taloudessa, työvoiman heikentyneen aseman ja kasvavan taloudellisen eriarvoisuuden (Philippon 2019). Täl-

laisten tutkimusten valossa nykypäivänä on syytä suhtautua varovaisesti Chicagon kouluun ja sen kilpailuteoriaan.

4. Wahlroosin kilpailuoikeusteoria

Wahlroos loi uransa kansantaloustieteilijänä ja rahoitusalan tutkijana sekä pankkiirina ja yritysjohtajana. Siksi kilpailuoikeus ei ole ollut Wahlroosin ensisijainen kiinnostuksen kohde. Hän on kuitenkin laaja-alainen kirjoittaja, joka oli 1980-luvulla suomalaisen oikeustaloustieteen pioneereja. Hän on kirjoittanut muun muassa rikollisuuden taloustieteestä ja monopolien synnyttämistä hyvinvointitappioista, mikä kiinnitti hänet varhain chicagolaisen oikeustaloustieteen perinteeseen (Wahlroos 1981, 1984). Hän laati 1970- ja 1980-luvuilla myös useita empiirisiä analyysejä kustannusten, hintojen ja kilpailun suhteesta, mitkä myös toivat hänet chicagolaisten vaikutuspiiriin.

Yhdysvalloissa oli 1930-luvun lamavuosina syntynyt useita perusteluja valtion aktiivisemmalle roolille taloudessa. Yksi keskeisistä oli *Berlen* ja *Meansin* klassikkotutkimus *The Modern Corporation and Private Property* (Berle – Means 1933). Siinä kirjoittajat kiinnittivät huomion omistuksen hajautumiseen moderneissa osakeyhtiöissä, mikä kirjoittajien mukaan synnyttää eräänlaisen kollektiivisen toiminnan ongelman, kun piensijoittajilta puuttuvat kannustimet ja keinot valvoa yhtiöiden johtoa. Siksi valtion tulisi ohjata yhtiöitä toimimaan yleisen edun mukaisesti. Myöhemmässä tuotannossaan Means kyseenalaisti hintojen markkinaehtoisuutta. Hänen mukaansa yritykset hinnoittelevat kysynnän ja tarjonnan sijasta pikemminkin johdon ohjeiden mukaan ja kustannustensa pohjalta (”administered prices”), mikä johti siihen, että laman aikana jousto tapahtuu työllisyydessä pikemmin kuin hinnoissa. Tältä pohjalta saatettiin vaatia, että työllisyydestä valtioiden pitäisi säännellä joskus myös hintoja (Bratton 2019). Kolmas suuren laman opetus oli yleinen epäluulo suuryrityksiä kohtaan ja siitä syntyvä tarve aktiiviselle kilpailupolitiikalle ja -valvonnalle (Hawley 1995).

Näiden kolmen opinkappaleen laskeminen jalustalta oli chicagolaisen uusliberalismin ytimessä. Keskityn tässä kirjoituksessa kilpailuoikeuteen, mutta Wahlroosin ajatukset osakeyhtiöstä, niiden johtamisesta sekä arvopaperimarkkinoista, samoin kuin hänen kirjoituksensa hintojen määräytymisestä, tarjoavat kiinnostavan jatkotutkimuskohteen. Esimerkiksi hänen tutkimuksensa hintojen määräytymisestä ja niiden sääntelytarpeesta nojautuivat chicagolaisen Stiglerin kirjoituksiin ja asettivat tällaisen sääntelyn kyseenalaiseksi (Wahlroos 1983). Yhtiöiden taroituksen osalta hän on ollut johdonmukainen Friedmanin kannattaja ja pyrkinyt aina asettamaan omistaja-arvon kasvattamisen etusijalle, missä hän on myös ollut yritysjohtajana menestyksekkäs. Jo kansantaloustieteilijäkaudellaan hän myös kyseenalaisti markkinoiden keskitymisen luomat väitetyt hyvinvointitappiot, joita hän piti melko vähämerkityksisinä (Wahlroos 1982, 1984).

Wahlroosin toisen kauden systemaattisin esitys kilpailuoikeudesta sisältyy hänen ensimmäisen kerran vuonna 2015 julkaisemaansa teokseen *Talouden kymmenen tuhoisinta ajatusta* (julkaistu ruotsiksi otsikolla *De 10 sämsta ekonomiska teorierna: Från Keynes till Piketty*). Kilpailulainsäädäntöä koskeva luku on otsikoitu ”Vapaita markkinoita ei ole”. Kuten ruotsinkielisen

version alaotsikko antaa ymmärtää, teos on ”progressiivisen” taloustieteen kritiikki *Keynesin* makrotaloustieteestä *Thomas Pikettyn* taloudellista tasa-arvoa puolustaviin puheenvuoroihin. Yksi kirjassa analysoiduista taloudellisista harhaluuloista on väite, että ollakseen vapaita markkinat edellyttävät sääntelyä, mukaan lukien kilpailulainsäädäntöä. Mutta tarvitsevatko ne todella? Wahlroos ei ole lainkaan varma tästä ja pyrkii osoittamaan, että markkinoiden epätäydellisyys johtuvat yleensä pikemminkin valtion puuttumisesta niihin kuin yritysten toimista.

Wahlroosin pelinavaus on jossain määrin yllättävä. Hän palauttaa mieliin Yhdysvaltain oikeusministeriön IBM-tutkimuksen, joka ajoittui vuosiin 1969–1982 (Wahlroos 2016, s. 216–218). Tapaus on tunnettu monimutkaisuudestaan. Bork kutsui sitä oikeusministeriön kilpailuosaston ”Vietnamin sodaksi” (Bork 1993, s. 432). Amerikkalaisten liikejuridiikkatoimistojen anatomiansa *Stewart* puolestaan paljasti, että useampi IBM:ää edustavan Cravathin toimiston juristeista koki oikeudenkäynnin aikana avioeron, koska litigaation aiheuttama rasitus oli liikaa parisuhteelle (Stewart 1983, s. 111). Oikeudenkäyntiaineistoa syntyi 66 miljoonaa sivua. Lopulta oikeusministeriö lopetti prosessin uuden johtajansa *Baxterin* alaisuudessa vuonna 1982. Tapaus on tunnettu, mutta lukija saattaa hetken ihmetellä, mitä merkitystä tällä vanhalla oikeudenkäynnillä on Euroopassa 2010-luvun puolivälin tienoilla julkaistussa kirjassa. Wahlroos ei kuitenkaan suoraan vastaa tähän, vaan siirtyy toiseen tunnettuun kilpailuoikeustutkimukseen: Microsoftin monopolisaatiota (määräävän markkina-aseman väärinkäyttöä) koskevaan juttuun vuosina 1998–2004. Tämä oli Wahlroosin mielestä myös epäonnistunut ja kertoo kilpailuoikeuden rajoista (Wahlroos 2016, s. 243–245).

Näiden arvionsa mukaan epäonnistuneiden oikeusjuttujen erittelyn jälkeen Wahlroos siirtyy arvioimaan kilpailulainsäädäntöä kokonaisuutena. Hän käy läpi yhtä empiirisen kilpailun taloustieteen pioneeritöistä: *Harbergerin* vuonna 1954 julkaisemaa artikkelia *Monopoly and Resource Allocation*. Harbergerin tavoitteena oli kvantifioida monopolien aiheuttamat hyvinvointitappiot Yhdysvaltain taloudelle. Hän päätyi siihen, että ne ovat melko vähäiset (Harberger 1954). Wahlroos uskoo, että arvio on liian konservatiivinen ja todelliset menetykset ovat merkittävästi pienemmät (Wahlroos 2016, s. 220–222). Kilpailuoikeuden ikaikaaiset viholliset, monopoli ja talouden keskittyminen, näyttävät siten melko pieniltä yhteiskunnallisilta ongelmilta. Harbergerin paperi oli aikanaan urauurtava, mutta on esitetty, ettei sen käyttämä menetelmä kykene mittaamaan kilpailusääntöjen vaikutusta innovaatioihin ja tulonjakoon, eikä siten anna täyttä kuvaa kilpailuoikeuden merkityksestä (Hovenkamp 1993).

Seuraavaksi Wahlroos siirtyy *Nashin* ja peliteoriaan. Hänen johtopäätöksensä on vastakkainen niille, jotka uskovat peliteorian puoltavan aktiivista kilpailuvalvontaa. Wahlroosin mukaan peliteoria osoittaa, että yllättävän pienellä pelaajamäärällä – ehkä kuudella – kilpailu lähestyy täydellistä. Wahlroosin mukaan tämäkin arvio saattaa olla ylimitoitettu, sillä alalle pääsyn esteet ovat tänä päivänä alhaisemmat kuin koskaan, ja potentiaalinen kilpailu estää hinnankorotukset. Jopa hallitsevien yritysten on jatkuvasti katsottava peräpeiliin, jotteivat markkinahäiriköt ja uudet tulokkaat syö niiden voittoja, markkinavoimaa ja markkinaosuutta (Wahlroos 2016, s. 222–227). Kourallinen kilpailijoita takaa vireän kilpailutilanteen. Usein markkinajohtajat sitä paitsi poistuvat markkinoilta, kun kilpailu ajaa ne esimerkiksi konkurssiin. Tämä on kapitalismin luonteenomaista, Wahlroos muistuttaa. Kyse on ajatuksesta, joka juontaa juurensa 1940-

luvulle ja palasi suuren yleisön tietoisuuteen uusliberalismin kaudella. Yritykset ovat jatkuvasti luovan tuhon armoilla, tuon modernin talouden pysäyttämättömän voiman, jota *Schumpeter* teoretisoi vuonna 1942 ilmestyneessä suurteoksessaan *Capitalism, Socialism and Democracy* (Schumpeter 1942, s. 83).

Schumpeteristä ja luovasta tuhosta siirrymme nykytalouden erityispiirteisiin. Wahlroos näkee – mielestäni oikein – että sille luonteenomaisia ovat voittaja saa kaiken -markkinat, joilla johtavat toimijat suurine skaalaetuineen, vahvoine brändeineen ja kytkettyine asiakassuhteineen hallitsevat markkinoita. Sen muita erottavia piirteitä ovat ylellisyystuotteet ja niiden brändäys sekä verkostovaikutukset, jotka tekevät joistakin palveluista, kuten sosiaalisesta mediasta, luonnollisten monopolien kaltaisia. Wahlroosin käsitykset uuden talouden luonteesta ovat melko laajasti jaettuja. Hänen johtopäätöksensä on kuitenkin tavanomaisesta poikkeava: kilpailuoikeutta ei tarvita sen enempää uudessa kuin vanhassa taloudessa (Wahlroos 2016, s. 230–239).

Wahlroos tunnustaa, että on olemassa rajatapauksia, joissa kilpailutilanne häiriintyy. Nämä ovat markkinoita, joihin julkinen valta on sekaantunut esimerkiksi antamalla työmarkkinajärjestöille etuoikeuksia, myöntämällä joillekin toimijoille monopoleja tai toimilupia sekä tarjoamalla julkisia palveluita, joita suojataan yksityiseltä kilpailulta (Wahlroos 2016, s. 240–241). Markkinahäiriöt ovat siten julkisen sektorin synnyttämä ongelma, kuten chicagolaiset olivat pyrkineet jo 1950-luvulla osoittamaan.

Läpikäytyään kilpailuoikeuden epäonnistumiset ja vapaiden markkinoiden voimannäytöt Wahlroos on valmis hautaamaan taloudellisen harhakäsityksen, jonka mukaan ilman sääntelyä ”vapaita markkinoita ei ole olemassa”. Puheet markkinoiden epäonnistumisesta ja monopoleista sekä kilpailulainsäädännön tarjoaminen ratkaisuksi ovat juristeille ja yhteiskuntakriitikoille rakkaita, koska ne oikeuttavat heidän vallankäyttönsä. Ne ovat heille erityisen tärkeitä nykyaikana, kun vapaa markkinatalous on voittanut niin selkeästi kamppailun kollektivismia ja suunnitelmataloutta vastaan (Wahlroos 2016, s. 241–243). Wahlroos aloittaa siten tekstinsä Stigleristä, Friedmanista ja *Beckeristä*, mutta vaikuttaa lopuksi tulevan lähelle *Hayekia*, jonka mukaan kilpailuoikeuden täytäntöönpano saattaa olla turhaa (Hayekin kilpailuoikeusskeptisyydestä ks. Paul 2005).

Tällainen on siis Wahlroosin kilpailuoikeuskäsitys. Painoa sille antaa hänen taloustieteilijän taustansa ja laaja kokemuksensa liike-elämästä. Teksti sisältää yhtä lailla viittauksia taloustieteen klassikoihin ja Wahlroosin omiin tutkimuksiin kuin omakohtaisiin havaintoihin talouden lainalaisuuksista. Kovin paljoa kilpailuoikeudesta ei Wahlroosin hyökkäyksen jälkeen jää jäljelle.

Onko Wahlroosin käsitys oikea? Esitys sisältää kaksi puutetta. Se on ensinnäkin ristiriidassa itsensä kanssa siltä osin kuin Wahlroos puhuu nykytalouden ominaispiirteistä. Hän erittelee oikein sen trendejä, mutta päätyy analyysissään väärään johtopäätökseen kilpailuoikeuden tarpeesta. Toisekseen hänen esityksensä on liian uskollinen eilispäivän Chicagon taloustieteelle ja laiminlyö uudemman kilpailun taloustieteen kriittisen erittelyn. Aloitan Wahlroosin suhteesta Chicagon kouluun ennen kuin esitän sille viimeisessä luvussa vaihtoehdon.

Wahlroosin esitys on vahvasti sidoksissa Chicagon koulukuntaan. Itse asiassa ilman sen historiallisen kehityksen tuntemista Wahlroosin teksti saattaa jäädä lukijalle jossain määrin

mystiseksi. Mitä yhteistä on IBM:n puoli vuosisataa vanhalla kilpailujutulla, Harbergerin kolmioilla ja nykytalouden brändikeskeisyydellä? Mistä juontuu Wahlroosin usko siihen, että kilpailu on kireää myös korkeilla keskittymisasteilla, että oligopolit ovat tehokkaita ja että alalle tulon esteet ovat matalat, ellei julkinen sektori sellaisia aseta? Nämä kaikki juontavat Chicagon koulun opinkappaleisiin, joita sen edustajat kehittivät vuosina 1950–1978.

Chicagon koulusta puhuttaessa on tärkeää muistaa, että sen avainhahmot olivat sekä tutkijoita että uusliberaaleja ideologeja, joilla oli vahva asema vapaata markkinataloutta puolustavassa Mont Pèlerin -seurassa (Freedman 2008). Chicagolaiset vastustivat valtion liiallista läsnäoloa taloudessa ja usein käänsivät oman aikansa talous- ja oikeusajattelun päälaelleen: markkinoiden syyksi laitetut viat johtuvatkin valtiosta. Siten chicagolaiset, aivan kuten Wahlroos, olivat skeptisiä kilpailulainsäädäntöä kohtaan yleisesti ja sen täytäntöönpanoa kohtaan erityisesti. He uskoivat kilpailulakien syntyvän usein taloudellisten eturyhmien vaikutuksesta, esimerkiksi niin, että heikommat kilpailijat liittoutuvat vahvempiaan vastaan ja käyttävät lainsäätäjää välikappaleenaan omien etunsa ajamiseksi. He korostivat, että alalle pääsyn esteet ovat alhaisia, ellei julkinen valta puutu markkinoihin erilaisilla toimilupa- ja muilla vaatimuksilla. He uskoivat, että kilpailu on kovaa jopa korkeilla keskittymisasteilla ja vain muutaman toimijan tuotemarkkinoilla. He pitivät kartelleja, kolluusiota ja oligopoleja hauraina ja uskoivat niiden väitettystä hyvinvointitappiosta liioitelluiksi.

Esimerkiksi Gary Becker – uusliberaalin maailmankuvan tärkeimpiä rakentajia, joka ulotti mikrotaloustieteen käsitteet lähes kaikkiin sosiaalisen elämän osa-alueisiin syrjinnästä rikollisuuteen, perheeseen ja koulutukseen – arvioi kilpailulakeja poliittisen monopolin tuotteina ja siten mahdollisesti kartellejakin haitallisempina (Becker 1958). Stigler kehitti yleisen teorian taloudellisen lainsäädännön synnystä: suuri osa säädöksistä on joidenkin yritysten itsensä toivomia, ja ne säädetään sekä niitä valvotaan niiden eduksi (Stigler 1971, s. 3). Esimerkiksi pankkisektorin kuriin laittamisen nimissä säädetty lakipaketit saattavat suojata suuria pankkeja kilpailulta, kun pienemmät ja uudemmat tulokkaat eivät kykene sääntelyvaatimuksia täyttämään. Friedman oli vakuuttunut siitä, että kilpailu on voimakasta kaikilla keskittymisasteilla ja että kartellit ovat hauraita, koska hintojen nousu vetää alalle uusia tulokkaita (Friedman 2020, s. 145–160). Heidän ajatteluaan voi luonnehtia chicagolaiseksi täydellisen kilpailun teoriaksi.

Wahlroos ei pyri peittämään chicagolaisilta saamiaan vaikutteita. Hän viittaa paitsi Friedmaniin, Stigleriin ja Beckeriin, myös sellaisiin vähemmän tunnettuihin Directorin oppilaisiin kuin *Telseriin* (Wahlroos 2016, s. 344–347). Jopa hänen avaushyökkäyksensä kilpailuoikeutta vastaan, IBM:n vanha kilpailututkinta, on velkaa Stiglerille, joka käsittelee tapausta omaelämäkerrassaan (Stigler 1988, s. 165). Monet chicagolaiset esittivät aikanaan julkisesti epäluulonsa oikeusministeriön Microsoft-kannetta kohtaan. Friedman ja Stigler suhtautuivat epäilevästi niin kutsuttuun monopolistisen kilpailun teoriaan, joka oli esittänyt, että brändeillä ja markkinoinnilla yritykset pyrkivät luomaan minimonopoleja omille tuotteilleen.

Kun tunnistaa Wahlroosin Chicagon koululta saamat vaikutteet, on myös mahdollista paikantaa hänen kilpailuteoriaansa kritiikille alttiit kohdat. Chicagon koulua on viimeisen 20 vuoden ajan leimannut kyvyttömyys uudistua ja vastata niihin haasteisiin, joita peliteorian ja empiirisen kilpailun taloustieteen kehitys sille ovat heittäneet. Peliteorian avulla tutkijat ovat

identifioineet erilaisia tilaisuuksia, joita vahvat yritykset voivat käyttää kilpailun kuristamiseen. Yksi tällainen on nostaa kilpailijoiden kustannuksia. Suuryritykset voivat esimerkiksi sopia keskenään ja ammattiyhdistysliikkeen kanssa suurista palkankorotuksista, jotka murtavat pienempien kilpailijoiden selkärangan (United Mine Workers v. Pennington, 381 U.S. 657, 1965). On myös useita peliteoreettisia tilanteita, joissa kartellit päätyvät tasapainotilaan. Chicagolaisen teoreemat ovat tältä osin osoittautuneet harhaanjohtaviksi.

Yrityskauppojen osalta nykyiset ekonometriset mallit puolestaan mahdollistavat sekä keskittymisen tulevien vaikutusten ennustamiseen että toteutuneiden kauppojen post mortem -analyysin. Voimme esimerkiksi arvioida, miten yksityisten terveys- tai eläinlääkäripalveluiden keskittyminen on vaikuttanut niiden hintatasoon Suomessa. Näin keskustelu siirtyy hypoteeseista ja teoreemoista empiiriseksi, eikä Chicagon koulu ole pärjännyt tässä siirtymässä aina hyvin. Chicagolaiset suhtautuivat skeptisesti peliteoriaan ja empiiriseen tutkimukseen, aavistellen ehkä, että ne voisivat oikeuttaa yhä useammin valtioiden interventioita talouteen. Tällainen ideologinen vastarinta alkoi tehdä koulukunnasta taloustiedeskeptistä. ”Yhä enemmän Chicagon koulun ominaispiirteeksi muodostui sen kyvyttömyys sovittaa kilpailuoikeusajatteluaan taloudellisen ja taloustieteellisen ympäristön muutoksiin, joita aiheuttivat peliteorian ja empiiristen tekniikoiden edistysaskeleet” (Hovenkamp – Morton 2020, s. 1850).

Wahlroosin toisen kauden tuotanto 2010-luvulla jakaa nämä chicagolaisen kilpailuoikeusajattelun ongelmat. Esitys nojaa niihin uusliberalismin kultakauden teeseihin, joilla aktiivisen kilpailupolitiikan tarve kiistettiin. Sen sijaan Wahlroos ei käy avoimeen keskusteluun uudemman kilpailun taloustieteen kanssa, mikä on kiistänyt noiden käsitysten valta-aseman ja sovellettavuuden uuteen talouteen, jossa muutamien yritysten valta-asema on kasvanut merkittäväksi. Näemme Wahlroosin tuotannossa siten samanlaisen kehityskaaren kuin Chicagon koulussa laajemmin: avoin ja kriittinen tieteellinen tutkimus alkaa jäädä taka-alalle, kun taas kirjoitusten ideologinen vire alkaa hallita ja muuttua dogmaattisemmaksi.

Uusliberalismin kultakauden päättyminen ei tarkoita, etteikö sen aikana kehitetyillä ajatuksilla olisi annettavaa nykypäivänä. Yksi tärkeimmistä opetuksista on, että kilpailuoikeuden tulee perustua selviin ja ennustettaviin sääntöihin ja periaatteisiin. Pitää muistaa, että virheellisillä tuomioilla voi olla kallis hinta, kun yritykset alkavat pelätä kilpailua (Easterbrook 1984). Täytäntöönpano aiheuttaa kustannuksia, joita pitää punnita saavutettujen hyötyjen kanssa. Wahlroosin IBM- ja Microsoft-tutkimusten kritiikit ovat siten asiaankuuluvia, vaikka niitä ja niiden jälkivaikutuksia teknologia-alan kilpailuvalvontaan on arvioitu myös positiivisemmin (First 2014). Wahlroos ei myöskään käsittele eurooppalaisen kilpailuoikeudellisen täytäntöönpanon merkitystä amerikkalaisten suurten teknologiayritysten sääntelyssä. Ennen kuin voimme vetää johtopäätöksiä kilpailuoikeuden täytäntöönpanoaktiivisuuden vaikutuksesta kansantalouteen, on tehtävä paljon laajempia empiirisiä analyysejä. On vahvaa näyttöä siitä, että Yhdysvaltojen kevyt kilpailuvalvonta on nostanut yritysten voittoja alikilpaillulle tasolle ja heikentänyt työntekijöiden palkkakehitystä – aivan kuten uudempi kilpailun taloustiede ennustaa (Hovenkamp 2022, s. 349).

Wahlroosin tekstissä on myös silmiinpistävä aukko: yrityskauppavalvonta. Sillä on useampi tärkeä tehtävä. Sen avulla voidaan pyrkiä etukäteen estämään markkinarakenteita, joissa kol-

luusio on todennäköisempää, koska kilpailevia yrityksiä on vähän ja niillä on esimerkiksi yhteinen kartellihistoria. Näin yrityskauppavalvonta parhaimmillaan vähentää jälkikätestäytäntöönpanon tarvetta, mikä on yleensä aikaa vievää ja kallista, koska kartellien ja määräävän markkina-aseman todentaminen on vaikeaa. Samanaikaisesti onnistunut yrityskauppavalvonta voi estää tilanteita, joissa sulautuman jälkeinen yritys nostaa yksipuolisesti hintojaan, kun markkinoilla on vähemmän kilpailijoita. Suuri osa Wahlroosin omasta tekstistä puhuu pikemminkin yrityskauppavalvonnan tarpeesta kuin tarpeettomuudesta. Hän on oikeassa siinä, että monilla markkinoilla on vain muutama toimija jopa globaalisti. Mittakaavaedut voivat synnyttää tehokkuushyötyjä, jotka kanavoituvat myös kuluttajille. Suuruuden ekonomia voi myös muodostaa korkeita alalle tulon esteitä uusille tulokkaille. Jos markkinalla on kaksi, kolme tai neljä toimijaa, yrityskaupalla voi olla merkittäviä haitallisia seurauksia kuluttajille hintojen nousun, laadun heikentymisen tai innovoinnin vähäisyyden muodossa. Jopa useampien toimijoiden markkinoilla voi syntyä hyvinvointitappiota, jos sulautuvat yritykset ovat läheisiä kilpailijoita differentioituilla tuotemarkkinoilla (esimerkiksi Niken ja Adidaksen yhdistyminen voisi olla kuluttajille haitallista, vaikka urheiluvaatteiden valmistajia on maailmassa tuhansia, jos osalle kuluttajista juuri näiden yritysten tuotteet ovat vaihtoehtoja).

Tiukka kilpailuvalvonta ei siten tarkoita itseisarvoista jatkuvaa puuttumista markkinoiden toimintaan. Se on pikemminkin harkittuja interventioita tapauksissa, joissa parhaat käytettävissä olevat taloustieteelliset työkalut antavat viitteitä kuluttajien hyvinvoinnin vaarantumisesta (Hovenkamp – Shapiro 2018). Tällainen kilpailuajattelu on sääntelyskeptisempää kuin ennen 1970-lukua vallinnut täytäntöönpanoaktivistinen kilpailuteoria, mutta samalla vähemmän dogmaattista kuin Chicagon koulun ja Wahlroosin markkinausko ja kilpailuoikeusepäluulo.

Lopuksi voidaan huomauttaa, että Wahlroosin ja hänen edustamansa kilpailuajattelun vaikutusvalta EU:n tai Suomen kilpailuvalvontaan on jäänyt rajalliseksi. EU on kilpailuoikeuden täytäntöönpanossa muodostanut kansainvälisen standardin, joka on tiukempi kuin mihin chicagolaiset katsoisivat olevan tarvetta (Bradford ym. 2020). Voi siis kysyä, miksi Wahlroosin kilpailuoikeusajattelun arviointi on edes tarpeen. Nähdäkseni pääasiallinen syy on se, että 2020-luvun oikeusajattelun keskeisiä haasteita on luoda synteesiä uusliberalismin saavutuksista ja haasteista. Wahlroosin tiukka uusliberalismi tarjoaa hyvän, Suomessa melko laajasti tunnetun ajattelumallin, joka mahdollistaa sen erittelyn, miksi kilpailuoikeusinterventiot ovat joskus tarpeen, mutta usein tarpeettomia. Aikana, jolloin patrimonialismi ja libertarismi haastavat entistä voimakkaammin modernia valtiota ja sen asiantuntijajärjestelmiä kuten kilpailuvalvontaa, tällainen keskustelu on välttämätöntä. Kilpailuoikeus ei voi enää jatkaa sellaisena melko puhtaana teknokraattisena koneistona, jollainen se pitkään oli. Kun ala politisoituu, kilpailun taloustieteilijöiden ja kilpailuoikeusasiantuntijoiden pitää pystyä perustelemaan järjestelmä myös niille, jotka suhtautuvat siihen epäillen. Tällaiseen keskusteluun Wahlroosin kilpailuoikeuspessimismi tarjoaa hyvän mahdollisuuden.

5. Kohti demokraattista kilpailuoikeutta

Kilpailuoikeuden pysyvä haaste on yhdistää jatkuvasti kehittyvä taloustiede ja demokraattisen oikeusvaltion vaatimukset, kuten lakisidonnaisuus- ja oikeusvaltioperiaatteet sekä oikeuslähteoppi. Kilpailulainsäädäntö on usein kirjoitettu väljästi ja pitkälti taloustieteen kielellä, joten on luontevaa kytkeä sen tulkinta ja täytäntöönpano kyseisen tieteen tuloksiin. Nykykäsityksen mukaan paras tapa tähän on asettaa kilpailuoikeuden johtotähdeksi kuluttajien hyvinvoinnin turvaaminen. Kyse on taloustieteellisestä käsitteestä, jolle voidaan samalla esittää vahva tuki EU-kilpailuoikeuden keskeisistä lähteistä, kuten Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101(3) artiklasta ja EU-tuomioistuimen käytännöstä. Yhdysvalloissa sitä voidaan perustella muun muassa Sherman Actin syntyhistorialla.

Kuluttajahyvinvoinnin periaate on melko yksinkertainen. Sen mukaan kilpailuoikeuden tehtävä on turvata taloudellisen tuotannon määrää ja laatua sekä kilpailullisia hintoja ja innovoinnin korkeaa tasoa epäasianmukaisilta poikkeamilta. Periaatteen yhteiskunnallinen merkitys korostuu esimerkiksi Suomen nykytaloudessa, jota leimaavat aiempaa korkeammat korot, nopeampi inflaatio ja julkisen sektorin säästöpainet. Kuluttajien hyvinvointia painottava kilpailuoikeus ei lähtökohtaisesti suhtaudu kielteisesti suuryrityksiin tai yritysjärjestelyihin, vaan ainoastaan kuluttajien hyvinvoinnin vaarantumiseen. Tämän arvioinnin työkalut ovat modernin kilpailun taloustieteen menetelmät.

Vahvasta taloustieteellisestä ja oikeuslähteopillisesta perustastaan huolimatta kuluttajahyvinvointiperiaatetta puristetaan sekä oikealta että vasemmalta. Oikealta sitä haastavat libertaarit, jotka ideologisista syistä vastustavat lähes kaikkea valtion väliintuloa talouteen (Armentano 2007). Ideologisten perusteiden ohella kilpailuoikeuslibertarismien suosiota lisää monien yritysten taloudellinen intressi vastustaa sääntelyä. He jatkavat näin Chicagon koulun sääntelykeptistä perinnettä, mutta erona varhaiseen chicogolaisuuteen on, että monille nykypäivän libertaristeille tutkimus on toissijaista ideologiaan ja taloudellisiin etuihin nähden. Tämä näkyy muun muassa haluttomuutena tuottaa empiiristä tutkimusta. Samoin siitä kertoo, että kilpailuoikeuslibertarismi on keskittynyt muutamaankin amerikkalaiseen oikeustieteelliseen tiedekuntaan, jotka saavat suuren osan rahoituksestaan konservatiivisilta säätiöiltä ja liike-eläimiltä. Näissä tuotettua tutkimusta on hyödynnetty oikeutettaessa amerikkalaisen kilpailuoikeuden melko löysää täytäntöönpanoa 1980-luvulta alkaen. Sen on arvioitu vaikuttaneen Yhdysvaltain yritystalouden korkeampiin katteisiin, heikkoon palkkakehitykseen ja entistä matalampaan kilpailun tasoon (De Loecker – Eeckhout – Unger 2020).

Vasemmalta kuluttajahyvinvoinnin periaatteen kyseenalaistavat ne, jotka suhtautuvat ylipäänsä kielteisesti taloustieteen suureen rooliin kilpailuoikeudessa. Esimerkiksi Yhdysvalloissa paljon julkisuutta saanut niin kutsuttu ”uusi Brandeisin koulukunta” on esittänyt, että kilpailuoikeuden ytimeen kuuluu muun muassa sananvapaus. Heidän ongelmansa on, ettei kilpailulakien sanamuoto juuri tue tällaisia vaatimuksia. Saamastaan julkisuudesta huolimatta koulukunta ei myöskään vielä ole saavuttanut kovin merkittäviä voittoja oikeudenkäynneissä. Koulukunta sai näkyvän aseman *Bidenin* hallinnossa, kun esimerkiksi sitä edustava *Lina Khan* nimettiin toisen liittovaltion kilpailuvalvojan, Federal Trade Commissionin, johtajaksi. De-

mokraattien hävittyä vaalit Khan siirrettiin syrjään, ja uuden Brandeisin koulukunnan kohtalo on tällä hetkellä hieman epäselvä. Sen uusi tuleminen edellyttäisi todennäköisesti demokraateilta vaalivoittoja. Silti on kiinnostavaa, että Trumpin hallinto on jatkanut teknologiayhtiöitä vastaan ajettuja kanteita. Tämä kieli siitä, että myös republikaanit suhtautuvat epäillen teknologiayritysten valta-asemaan. Heidän motiivinsa saattavat tosin liittyä myös siihen, että teknologiayhtiöiden on nähty sensuroivan konservatiivisia mielipiteitä. Uuden johtajansa myötä Federal Trade Commission on aloittanut tutkimuksen teknologiasensuuriksi kutsumastaan ilmiöstä (Ferguson 2025, s. 25 ja Malminen 2025).

Wahlroos kuuluu intellektuaalisesti kilpailulibertarismen perinteeseen ja siten eräänlaiseen myöhäiseen Chicagon koulukuntaan. Johtopäätöksenä edellä esitetystä hänelle voidaan huomauttaa, että viimeiset 20 vuotta puhuvat pikemminkin aktiivisen kilpailuvalvonnan tarpeesta. Tarvitsemme edelleen kaikkia kolmea kilpailuoikeuspilaria: kilpailunrajoituksia, yritysjärjestelyjä ja määräävän aseman väärinkäyttöä koskevia sääntöjä ja periaatteita. Kartellit eivät ainoastaan vähennä kuluttajahyvinvointia, vaan ne myös heikentävät markkinatalouden legitimitteettiä riippumatta siitä, miten suuria hyvinvointitappiot tarkalleen ottaen kullakin hetkellä ovat kansantalouden tasolla. Kyse on reilun pelin vaatimuksesta. Yritysjärjestelyissä kuluttajahyvinvointi tarjoaa meille johdonmukaisen ja mitattavissa olevan kriteerin erottamaan hyödylliset, tehokkuutta lisäävät yritysjärjestelyt haitallisista (joihin kuuluvat myös niin kutsutut ”tappajajärjestelyt”, joissa vakiintunut yritys eliminoi mahdollisen kilpailun ostamalla varhaisessa vaiheessa niiden asemaa uhkaavat teknologiat pois markkinoilta). Myös määräävän markkina-aseman väärinkäytön arvioinnissa taloustiede etenee harppauksin ja auttaa asettamaan täytöntöönpanoprioriteetteja (Hagiu – Wright 2023).

Teknologiayhtiöiden vallan kasvu ja niiden haastamisen vaikeus luo myös tilaisuuden elvyttää keskustelua vanhan eurooppalaisen ordoliberalismin mahdollisesta paluusta. Se alkoi syrjäytyä 1990-luvulla uusliberalismin tieltä erityisesti Euroopan komission toiminnassa (Kusters 2023). Ordoliberalismin tapa kytkeä yhteen valtiosääntö- ja kilpailuoikeus, vapauden asettaminen kilpailuoikeuden keskiöön ja selkeiden sääntöjen painottaminen näyttävät ajankohtaisilta tällaisena aikana, jota on kutsuttu teknopolaariksi, jossa teknologinen, taloudellinen ja poliittinen valta kietoutuvat yhteen (Bremmer 2025). Myös uuden Brandeisin koulukunnan edustajat ovat ehdottaneet kilpailuoikeus- ja valtatutkimuksen synteisiä (Teachout – Khan 2014).

Kilpailun taloustieteen edistysaskeleet viime vuosikymmeninä ovat heittäneet varjon Chicagon koulun ylle. Uusliberalismin ajan jälkeistä politiikkaa leimaavat markkinatalouden legitimaatiokriisi, geopolitiittinen kilpailu ja taloudellinen nationalismi. Tällaisena aikana tarvitsemme oikeudellisia periaatteita, jotka kykenevät ylittämään polarisoituneen poliittisen kentän jakolinjoja. Kuluttajahyvinvoinnin periaate on yksi tällaisista. Kilpailuoikeuden ohella sillä on merkitystä myös sopimus- ja kuluttajaoikeudessa (Esposito 2022). Se luo kilpailuoikeudelle kestävämmän perustan kuin puhtaan vapaan markkinatalouden libertarismi tai valtion itseisarvoista läsnäoloa taloudessa joskus puolustava vasemmistoliberalismi. Samalla se tarjoaa oikeudenalalle hedelmällisemmän lähtökohdan kuin Wahlroosin melko ehdoton kilpailuoikeus-skepsismi. Yhdessä ordoliberalismin ja uuden Brandeisin koulukunnan ajatusten kanssa periaate tarjoaa edelleen hedelmällisen pohjan kilpailuoikeudelliselle keskustelulle.

Abstract in English

NEOLIBERALISM À LA NORDICS – A CRITICAL SCRUTINY OF BJÖRN WAHLROOS' THINKING ON COMPETITION LAW

The article probes the influence of American legal neoliberalism in the Nordics by excavating the written output of Björn Wahlroos, a leading Nordic financier and corporate tycoon. Beginning in 2012, Wahlroos has emerged as a controversial publicist in the Nordic scene, framing a systematic theory of the free enterprise system and democracy and law's role in shaping them. While his writings and social commentary have received substantial public attention, little scholarly scrutiny has been devoted to his works, although they provide a window into how a powerful magnate views law, democracy, and the economy. Combining intellectual history and contemporary antitrust theory, the article dissects the perfect competition theory underlying Wahlroos's understanding of the role of law and government in policing the economy. In terms of intellectual history, it shows that Wahlroos champions a doctrinaire version of the Chicago School of Antitrust Analysis, which emerged in the 1950s as a counterinsurgency against the American New Deal political order and its model of managed capitalism. Normatively, the article advocates anti-trust centrism and the consumer welfare principle against its rivals.

Keywords: neoliberalism, competition law, antitrust, Chicago School of Antitrust, consumer welfare principle

Lähteet

- Angrist, J. D. – Pischke, J.-S. (2010) The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design Is Taking the Con out of Econometrics. *Journal of Economic Perspectives* 24(2), s. 3–30.
- Armentano, D. T. (2007) *Antitrust: The Case for Repeal*. 3rd edition, Auburn, Ala, Ludwig von Mises Institute.
- Baker, J. (2015) Taking the Error Out of 'Error Cost' Analysis: What's Wrong with Antitrust's Right. *Antitrust Law Journal* 80(1), s. 1–38.
- Bartel, F. (2022) *The Triumph of Broken Promises: The End of the Cold War and the Rise of Neoliberalism*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Becker, G. S. (1958) Competition and Democracy. *The Journal of Law & Economics* 1, s. 105–109.
- Berle, A.A. – Means, G. C. (1933). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: The Macmillan Company.
- Berman, E. P. (2022) *Thinking like an Economist: How Efficiency Replaced Equality in U. S. Public Policy*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Bork, R. H. (1993) *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself, with a new Introduction and Epilogue*. New York, Free Press.
- Bradford, A. – Chilton, A. – Lancieri, F. M. (2020) The Chicago School's Limited Influence on International Antitrust. *University of Chicago Law Review*, 87(2), s. 297–329.
- Bradford, A. (2023) *Digital Empires: The Global Battle to Regulate Technology*. Oxford: Oxford University Press.
- Bratton, W. W. (2019) The Modern Corporation and Private Property Revisited: Gardiner Means and the Administered Price. 42 *Seattle University Law Review*, s. 591–616.
- Bremmer, I. (2025) The Technopolar Paradox: The Frightening Fusion of Tech Power and State Power. *Foreign Affairs* 13.5.2025. Saatavilla osoitteessa www.foreignaffairs.com/united-states/technopolar-paradox-ian-bremmer-fusion-tech-state-power.
- Britton-Purdy, J. – Grewal, D. S. – Kapczynski, A. – Rahman, K. S. (2020) Building a Law-and-Political-Economy Framework: Beyond the Twentieth-Century Synthesis. *Yale Law Journal*, 129(6), s. 1784–1835.
- Card, D. – Krueger, A. B. (2015) *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Twentieth-Anniversary Edition, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Cohen, J. (toim. 2019) *Economics After Neoliberalism*. Boston, Boston Review.
- Duménil, G. – Lévy, D. (2011) *The Crisis of Neoliberalism*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.

- Easterbrook, F. H. (1984) Limits of Antitrust. *Texas Law Review* 63(1), s. 1–40.
- Eriksson, P. – Koistinen, K. (2014) Monenlainen tapaustutkimus. Kuluttajatutkimuskeskuksen tutkimuksia ja selvityksiä 11/2014. Helsinki, Kuluttajatutkimuskeskus.
- Esposito, F. (2022) *The Consumer Welfare Hypothesis in Law and Economics: Towards a Synthesis for the 21st Century*. Edward Elgar.
- Ferguson, A. (2025) FTC Chairman Andrew N. Ferguson Testimony Before House Appropriations Committee, Subcommittee on Financial Services and General Government. Saatavilla osoitteessa www.ftc.gov/legal-library/browse/ftc-chairman-andrew-n-ferguson-testimony-house-appropriations-committee-subcommittee-financial.
- First, H. (2014) Bork and Microsoft: Why Bork Was Right and What We Learn About Judging Exclusionary Behavior. *Antitrust Law Journal* 79(3), s. 1017–1045.
- Freedman, C. (2008) *Chicago Fundamentalism: Ideology and Methodology in Economics*. Singapore & Hackensack, NJ: World Scientific Publishing.
- Freyer, T. A. (2006) *Antitrust and Global Capitalism, 1930–2004*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Freyer, T. A. (2009) What Was Warren Court Antitrust, *Supreme Court Review* 2009(1), s. 347–395.
- Friedman, M. (1953) *The Methodology of Positive Economics*. Teoksessa Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*. Chicago, The University of Chicago Press, s. 3–43.
- Friedman, M. (2020) *Capitalism and Freedom*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Gerstle, G. (2022) *The Rise and Fall of the Neoliberal Order: America and the World in the Free Market Era*. New York, Oxford University Press.
- Hagiu, A. – Wright, J. (2023) Data-enabled learning, network effects, and competitive advantage. *The Rand Journal of Economics*, 54(4), s. 638–667.
- Hanley, D. A. (2023) De-Economizing Antitrust Law Starts with Market Definition. *The Sling: Economic Analysis and Competition Policy Research* April 28, 2023 (saatavilla osoitteessa <https://www.thesling.org/de-economizing-antitrust-law-starts-with-market-definition/>).
- Hanson, S. E. – Kopstein, J. S. (2022) Understanding the Global Patrimonial Wave. *Perspectives on Politics* 20(1), s. 237–249.
- Hanson, S. E. – Kopstein, J. S. (2024) *The Assault on the State: How the Global Attack on Modern Government Endangers Our Future*. Wiley 2024.
- Harberger, A. C. (1954) Monopoly and Resource Allocation, *The American Economic Review* 44(2), s. 77–87.
- Hawley, E. (1995) *The New Deal and the Problem of Monopoly: A Study in Economic Ambivalence*. Fordham University Press.
- Hollis-Brusky, A. L. (2015) *Ideas with Consequences: The Federalist Society and the Conservative Counterrevolution*. New York, Oxford University Press.
- Hovenkamp, H. (1985) Antitrust Policy After Chicago. *Michigan Law Review* 84, s. 213–284.
- Hovenkamp, H. (1993) Antitrust Policy and the Social Cost of Monopoly. *Iowa Law Review* 78, s. 371–386.
- Hovenkamp, H. (2008) *The Antitrust Enterprise: Principle and Execution*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Hovenkamp, H. (2014) *The Opening of American Law: Neoclassical Legal Thought, 1870-1970*. New York, Oxford University Press.
- Hovenkamp, H. (2019) Is Antitrust's Consumer Welfare Principle Imperiled? *Journal of Corporation Law* 45(1), s. 101–130.
- Hovenkamp, H. (2021) The Looming Crisis in Antitrust Economics. *Boston University Law Review* 101, s. 489–545.
- Hovenkamp, H. (2022) Antitrust Error Costs. *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, s. 293–348.
- Hovenkamp, H. – Morton, F. S. (2020) Framing the Chicago School of Antitrust Analysis. *University of Pennsylvania Law Review* 168, s. 1843–1878.

- Hovenkamp, H. – Shapiro, C. (2018) Horizontal Mergers, Market Structure, and Burdens of Proof. *The Yale Law Journal* 127, s. 1996–2025.
- Kantola, A. – Kuusela, H. (2019) Huipputuloiset — Suomen rikkain promille. Tampere, Vastapaino.
- Khan, L. M. (2017) Amazon's Antitrust Paradox. *Yale Law Journal* 146, s. 710–805.
- Kitch, E. W. (1983) The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932–1970. *Journal of Law & Economics* 26(1), s. 163–234.
- Kovacic, W. E. (2014) Out of Control – Robert Bork's Portrayal of the U.S. Antitrust System in the 1970s. *Antitrust Law Journal* 79(3), s. 855–879.
- Kuoppamäki, P. (2003) Markkinavoiman sääntely EY:n ja Suomen kilpailuoikeudessa. Suomalainen Lakimiesyhdistys 2003.
- Küsters, A. (2023) The Making and Unmaking of Ordoliberal Language. A Digital Conceptual History of European Competition Law. Frankfurt am Main, Klostermann.
- Kärriylä, I. – Strang, J. – Wuokko, M. (2023) Fragments of libertarianism and neoliberal ascendancy: Ideological features and limitations of the liberal breakthrough in Finland. *Journal of Political Ideologies*, 28(3), s. 392–411.
- Lancieri, F. – Posner, E. A. – Zingales, L. (2023) The Political Economy of the Decline of Antitrust Enforcement in the United States. *Antitrust Law Journal* 85(2) 2023, s. 441–519.
- Lande, R. H. (1999) Proving the Obvious: The Antitrust Laws Were Passed to Protect Consumers (Not Just to Increase Efficiency). *Hastings Law Journal* 50(4), s. 959–968.
- Lemann, N. (2019) *Transaction Man: The Rise of the Deal and the Decline of the American Dream*. New York, Farrar, Straus and Giroux.
- Liu, G. M. (2022) *Adam Smith's America: How a Scottish Philosopher Became an Icon of American Capitalism*. Princeton University Press.
- Loecker, J. D. – Eeckhout, J. – Unger, G. (2020) The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. *The Quarterly Journal of Economics* 135(2), s. 561–644.
- MacDonald, R. (2023) Adam Smith and the neo-liberal paradigm: on the essential nature of trust, and rebalancing capital. *National Institute Economic Review* 265, s. 105–143.
- Malminen, T. (2024) Kun taloustiede menetti otteensa amerikkalaisesta kilpailuvalvonnasta. Tapaustutkimus yhteiskunnallisen oikeustutkimuksen karikoista, *Lakimies* 122(7–8), s. 1060–1081.
- Malminen, T. (2025) Teknologiaturvien nousu ja America First -kilpailuoikeusajattelu. Kilpailuoikeudellinen vuosikirja 2024, s. 37–56.
- Malminen, T. – Rajavuori, M. (2021) Yritystostolain uudistus: muutoksia ja jatkuvuutta turvallisuuserusteisessa yrityskauppavonnassa. *Defensor Legis* 102(2), s. 258–280.
- May, J. (1989) Antitrust in the Formative Era: Political and Economic Theory in Constitutional and Antitrust Analysis, 1880–1918. *Ohio State Law Journal* 50(2), s. 257–395.
- Mirowski, P. (2009) Postface: Defining Neoliberalism, teoksessa Mirowski, P. – Plehwe D. (toim. 2009) *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, s. 417–455.
- Mirowski, P. – Plehwe D. (toim. 2009) *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Oreskes, N. – Conway, E. M. (2023) *The Big Myth: How American Business Taught Us to Loathe Government and Love the Free Market*. Bloomsbury Publishing.
- Overtveldt, J. (2007) *The Chicago School: How the University of Chicago Assembled the Thinkers who Revolutionized Economics and Business*. Chicago, Agate 2007.
- Padilla, J. (2023) Expelling the Economists from EU Merger Control. *CPI Antitrust Chronicle* December 2023.
- Paukku, E. – Markus, J. (2021) Sääntelykaappauksen teoria – eräs näkökulma lainvalmisteluun. *Oikeus* 50(3), s. 340–362.
- Paul, E. F. (2005) Hayek on Monopoly and Antitrust in the Crucible of United States v. Microsoft. *N.Y.U. Journal of Law & Liberty* 1(o), s. 167–204.

- Philippon, T. (2019) *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*. Cambridge, Mass., Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press.
- Pietiläinen, T. (2014) *Björn Wahlroos: från stalinist till Nordens mäktigaste finansman*. Stockholm, Lind & Co.
- Priest, G. L. (2020) *The Rise of Law and Economics: An Intellectual History*. London, Routledge 2020.
- Rosenblatt, H. (2012) *French Liberalism from Montesquieu to the Present Day*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Salop, S. C. (2010) Question: What Is the Real and Proper Antitrust Welfare Standard – Answer: The True Consumer Welfare Standard. *Loyola Consumer Law Review* 22(3), s. 336–353.
- Shapiro, C. (1996) Mergers with differentiated products. *Antitrust Magazine Spring*, s. 23–30.
- Schumpeter, J. (1942) *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Bros.
- Simons, H. C. (1934) *A Positive Program for Laissez Faire: Some Proposals for A Liberal Economic Policy*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press.
- Slobodian, Q. (2018) *Globalists: The End of Empire and the Birth of Neoliberalism*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Stewart, J. B. (1983) *The Partners: Inside America's Most Powerful Law Firms*. New York, Simon and Schuster.
- Stigler, G. J. (1952) The Case Against Big Business. *Fortune*, 45 (May), s. 123–128.
- Stigler, G. J. (1971) The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), s. 3–21.
- Stigler, G. J. (1988) *Memoirs of an Unregulated Economist*. New York, Basic Books.
- Teachout, Z. – Khan, Lina M. (2014) Market Structure and Political Law: A Taxonomy of Power. *Duke Journal of Constitutional Law & Public Policy* 9, s. 37–74.
- Teles, S. M. (2008) *The Rise of the Conservative Legal Movement*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Van Horn, R. (2011) Chicago's Shifting Attitude Toward Concentrations of Business Power (1934–1962). *Seattle University Law Review* 34, s. 1527–1544.
- Vanto, J. – Alvesalo-Kuusi, A. – Salonen, L. (2025) Sosiaalisesti ja taloudellisesti kestävä lainvalmistelu sääntelykaappauksen kontekstissa – tapaus marjalaki. *Oikeus* 54(1), s. 9–35.
- Wahlroos, B. (1981) On Finnish Property Criminality: An Empirical Analysis of the Postwar Era Using an Erlich Model. *The Scandinavian Journal of Economics* 83(4), s. 553–562.
- Wahlroos, B. (1982) The Welfare Cost of Imperfect Industrial Competition in an Open Economy with an Application to Finland. *The Scandinavian Journal of Economics* 84(3), s. 457–470.
- Wahlroos, B. (1983) Regulation of “Administered” Prices: An Empirical Analysis of the Microeconomics of Price Movement in Finland 1972–77. *The Journal of Industrial Economics* 31(4), s. 363–381.
- Wahlroos, B. (1984) Monopoly Welfare Losses under Uncertainty. *Southern Economic Journal* 51, s. 429–442.
- Wahlroos, B. (2012) *Markkinat ja demokratia. Loppu enemmistön tyrannialle*. Helsinki, Otava.
- Wahlroos, B. (2015) *De tio sämsta ekonomiska teorierna. Från Keynes till Piketty*. Falun, Albert Bonniers förlag.
- Wahlroos, B. (2016) *Talouden kymmenen tuhoisinta ajatusta*. Keuruu, Otava.
- Wahlroos, B. (2021) *Från barrikaderna till bankvärlden: ett slags dagböcker 1952–1992*. Helsingfors, Förlaget.
- Wahlroos, B. (2023) *Regnmakarna: ett slags dagböcker 1992–2001*. Helsingfors, Förlaget.
- Wahlroos, B. (2025) *Nurkkahuone. Eräänlaiset päiväkirjat 2001–2025*. Helsinki, Otava.
- Wolf, M. (2023) *The Crisis of Democratic Capitalism*. Allen Lane.