

JAAKKO ASPARA JA KARI HOPPU

Saalistushinnoittelun ennakkoarviointi yrityksen markkinaolosuhteiden ja liiketaloudellisten realiteettien näkökulmasta

ABSTRAKTI

Määrittävässä markkina-asemassa olevalla yrityksellä on riski joutua saalistushinnoitteluepäilyn kohteeksi, kun se käyttää erästä markkinoinnin keskeistä kilpailukeinoa: hintakilpailua ja erityisesti hinnanalennuksia. Tämän artikkelin tarkoituksena on selvittää tällaisten saalistushinnoitteluepäilyjen problematiikkaa yrityksen liiketaloudellisesta näkökulmasta, ja siten täydentää perinteistä yritysjuridista ja kansantaloudellista näkökulmaa asiaan. Perusteena näkökulmaan on se, että viranomais- ja oikeuskäytännössä sekä -ohjeistuksessa korostetaan, että mahdollisen saalistushinnoitteluepäilyn arvioinnissa on tarkasteltava hinnoittelun logiikkaa yrityksen omasta perspektiivistä hinnoittelupäätöksen tekotilanteessa (ts. ex ante; ei jälkikäteen) – sekä erityisesti sen erityiset markkinaolosuhteet ja liiketaloudelliset realiteetit huomioon ottaen. Artikkelit ottaa siksi tarkasteluun tämän (1) markkinaolosuhteiden ja liiketoimintamallin realiteetteja hahmottavan (2) ja etukäteisarviointia korostavan näkökulman. Näkökulmaan liittyvää problematiikkaa havainnollistamme kolmen erityisen toimialan ja liiketoimintamallin tapauksessa:

JAAKKO ASPARA, professori

Svenska Handelshögskolan, Institutionen för marknadsföring

KARI HOPPU, professori

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu, Laskentatoimen laitos

(a) ohjelmistoliiketoiminnassa, (b) tiettyä avainraaka-ainetta moneksi lopputuotteeksi jalostavassa prosessiteollisuudessa sekä (c) tuottajaosuuskuntien omistamissa yrityksissä. Analyysimme osoittaa, että jos yrityksen markkinaolosuhteiden ja liiketoimintamallin realiteetteja ei oteta huomioon, viranomaiset saattavat epäillä yritystä saalistushinnoittelusta silloinkin, kun saalistushinnoittelua ei tapahdu – tai toisaalta jättää huomaamatta saalistushinnoittelun silloin, kun siihen syyllistytään.

1. JOHDANTO

Yrityksen poikkeuksellisen vahva markkinaposition – juridisin termein määräävä markkina-asema – ei ole yrityksen kannalta puhtaasti edullinen tilanne, sillä määräävään markkina-asemaan liittyvä sääntely rajoittaa tällaisen yrityksen markkinointistrategioiden valintaa ja täytöntöönpanoa. Markkinointistrategioista erityisen haasteellisia määräävässä markkina-asemassa olevalle yritykselle ovat hinnoittelustrategiat¹. Tyypillisimmin määräävässä markkina-asemassa olevaa yritystä voidaan epäillä korkeiden, monopolimaisten hintojen epäreilusta ylläpitämisestä ja siten kuluttajien hyvinvoinnin heikentämisestä (esim. Evans ja Padilla 2004). Keskitymme kuitenkin tässä artikkelissa toiseen, vielä monitahoisempaan hinnoitteluun liittyvään erikoistapaukseen: määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen hinnanalennuksiin.

Hinnanalennukset sinänsä kuuluvat normaaliin markkinoiden kilpailuprosessiin ja yritysten normaaliin markkinointistrategioiden ja kilpailukeinojen repertuaariin – oli sitten kyseessä tavallisessa markkina-asemassa tai määräävässä markkina-asemassa oleva yritys. Mutta kun yritys on määräävässä markkina-asemassa, sen hinnanalennustoimenpiteitä hankaloittaa mahdollisuus, että kilpailuviranomainen voi katsoa hinnanalennuksen edustavan niin sanottua *saalistushinnoittelua*. Esimerkiksi Euroopan Unionin kilpailuviranomainen määrittelee saalistushinnoittelun seuraavasti: ”määräävässä asemassa oleva yritys harjoittaa saalistushinnoittelua siten, että se tarkoituksella saattaa itsensä alttiiksi tappioille tai luopuu voitosta lyhyellä aikavälillä sulkeakseen tai saadakseen todennäköisesti suljettua markkinoilta yhden tai useamman todellisista tai mahdollisista kilpailijoistaan ..., ja aiheuttaa näin haittaa kuluttajille.” (Euroopan komissio 2009, ss. 16–17). Vaikka em. määritelmä on näennäisesti yksinkertainen, se sisältää tosiasiaa yrityksen kannalta useamman monimutkaisia kysymyksiä herättävän kohdan. Näistä ehkä keskeisin (ja ainakin ensimmäinen) kysymys on, mikä itse asiassa tarkalleen on ”voitosta luopumista” lyhyellä aikavälillä.

Aiempi tieteellinen kirjallisuus on käsitellyt saalistushinnoittelun problematiikkaa sekä kan-

¹ Muissa markkinointitoimenpiteissä kuin hinnoittelussa – kuten tuotekehityksessä tai markkinointiviestinnässä – määräävä markkina-asemaa on ”vaikeampi” käyttää väärin edes teoriassa: määräävässä markkina-asemassa olevaa yritystä on näet vaikea syyttää liian monen tai liian harvan uuden tuotteen epäreilusta kehittämisestä, taikka vääränlaisesta mainonnasta.

santaloustieteissä (esim. Philips ja Moras 1993; Salop ja Scheffman 1983; Spector 2001; Williamson 1977) ja yritys juridiikassa (esim. Areeda ja Hovenkamp 2002; Bolton ym. 2000; Brodley ja Hay 1980; Motta 2004; Crane 2005) että liiketaloustieteissä, kuten juuri markkinoinnissa (esim. Dixit ym. 2006; Guiltinan and Gundlach 1996; Helgeson ja Gorger 2003; Uslay, Malhotra ja Allvine 2006). Näistä kansantaloustieteen ja yritys juridiikan aiemmat tutkielmat ovat tarkastelleet erityisesti saalistushinnoittelun yleistä kriteeristöä: (1a) uhraako (sacrifice) määräävässä markkina-asemassa oleva yritys A lyhyellä aikavälillä hinnanalennuksella taloudellista voittoa. Lisäksi kriteerinä saalistushinnoitteluna on, että yrityksellä on (1a) uhrauksen tavoitteena (1b), että se saa taloudellisen menetyksen takaisin (recoup) myöhemmin sitä kautta, että (2a) kilpaileva yritys B sulkeutuu pois markkinoilta (foreclosure) ollessaan kykenemätön kattamaan kustannuksiaan alennetulla hinnalla, jolloin (2b) yritys A pääsee uudestaan nostamaan hintojaan entistä korkeammalle kuluttajan hyvinvointia haitaten (consumer welfare loss). Näistä erityisesti ensimmäinen kohta on ollut keskiössä kansantaloustieteellisissä ja yritysjuridisissa tarkasteluissa Areedan ja Turnerin käänteentekevistä artikkeleista (1975) lähtien. Näissä tarkasteluissa on keskitytty erityisesti siihen kysymykseen, mihin kustannuksiin alennettua hintaa tulisi verrata taloudellisen uhrauksen tunnistamiseksi: marginaalisiin kustannuksiin, keskimääräisiin muuttuviin kustannuksiin, kokonaiskustannuksiin, vai mihin? Markkinoinnin tieteenalan saalistushinnoittelua koskevat artikkelit puolestaan ovat tähän asti keskittyneet mm. siihen,

- miten markkinoinnin teoriat ja käsitteet voivat laajentaa ymmärrystä em. saalistushinnoittelun kriteereistä (esim. [1] taloudellisen menetyksen logiikasta tai [2] kilpailun ja kuluttajien mahdollisesta vahingoittamisesta; Guiltinan and Gundlach 1996), taikka näiden taustalla olevista tekijöistä (esim. toimialalle tulon esteistä; Uslay ym. 2006);
- minkälaisilla argumenteilla määrävän markkina-aseman yritykset (vastaajat) vs. markkinoille tulijat (kantajat) voivat asiaansa ajaa (Helgeson ja Gorger 2003);
- tai miten voidaan jälkikäteen mallintaa sitä, onko tietyllä toimialalla hintojen ja volyymien perusteella todennäköisesti tapahtunut saalistushinnoittelua (Dixit ym. 2006).

Tässä aiemmassa saalistushinnoittelua koskevassa kirjallisuudessa on kuitenkin toistaiseksi jäänyt suhteellisen vähälle huomiolle kaksi keskeistä näkökulmaa. Ensinnäkin vähälle huomiolle on jäänyt siitä johtuvan problematiikan tarkastelu, että saalistushinnoittelun arviointiin vaikuttavat kunkin yrityksen *erityiset markkinaolosuhteet ja liiketaloudelliset realiteetit*. Tämä on jäänyt vähälle huomiolle siitä huolimatta, että esimerkiksi Euroopan komission ohjeistuksessa (2009) useassa kohtaa² eksplisiittisesti korostetaan, että mahdollisten saalistushinnoittelutapausten arvioinnissa olisi otettava huomioon juuri ”määrävässä asemassa olevaa yritystä koskevat mark-

² Ainakin kohdat 20, 21, 42, 44 ja 65.

kinaolosuhteet ja liiketaloudellinen todellisuus” (kohta 65). Itse ohjeistus, sen enempiä kuin aiempi tutkimuskaan, ei kuitenkaan ole tätä problematiikkaa tarkemmin analysoinut. Yrityksen markkinaolosuhteiden ja liiketaloudellisten realiteettien huomiotta jättäminen on erityinen ongelma, kun pohditaan edellä mainittua saalistushinnoittelun ensisijaista kriteeriä eli (1a) taloudellisen uhrauksen käsitettä ja kustannusten alittavaa hintaa. Erityisesti standarditapa määrittellä voitosta luopuminen tuotteen *muuttuvien* kustannusten kautta voi aiheuttaa tietyissä tapauksissa (jos markkinaolosuhteet ja liiketaloudelliset realiteetit jätetään huomiotta) sellaisten toimintamallien toteamista ei-saalistaviksi, joissa todella saattaa tapahtua saalistushinnoittelua, kuten myös sellaisten toimintamallien toteamista saalistaviksi, joissa saalistushinnoittelua ei todella tapahdu.

Lisätäksemme ymmärrystä tällaisista ”vääristä positiivisista” ja ”väärien negatiivisista” saalistushinnoitteluepäilyistä tarkastelemme tässä artikkelissa liiketaloustieteelliseltä kannalta muutamaa erikoistapausta, joissa relevanttia kustannustasoa ei voi tarkastella kohdetuotteen yksinkertaisten muuttuvien kustannusten kautta, vaan huomioon tulee olennaisesti ottaa yrityksen muut tuotteet ja liiketaloudellinen konteksti. Tällaisia erikoistapauksia, joita tässä artikkelissa käsittelemme, ovat mm. (1) ohjelmistoteollisuus, (2) tiettyä avainraaka-ainetta moniksi lopputuotteiksi jalostava prosessiteollisuus (esim. puun- ja öljynjalostus- sekä monet elintarviketeollisuudet) sekä (3) tuottajaosuuskuntien omistamat yritykset.

Toinen vähälle huomiolle aiemmassa kirjallisuudessa jäänyt näkökulma on se, miten yritys voi *etukäteen* omasta näkökulmastaan kohtuullisella varmuudella analysoida ja tietää, altistaako tietynlainen hinnoittelumalli (ja minkälainen) sen syytöksille saalistushinnoittelusta (vrt. Bolton ym. 2000; Eckert ja West 2003). Tämä on jäänyt vähälle huomiolle sen sinänsä ymmärrettävän syyn takia, että oikeustapauksiksi päätyviä saalistushinnoitteluepäilyjä joudutaan välttämättäkin analysoimaan *jälkikäteen* jo toteutuneiden faktojen pohjalta. Ja kuitenkin jopa Euroopan komission ohjeistus nimenomaisesti taas vaatii, että mahdollista saalistushinnoittelua on arvioitava vain ja ainoastaan yrityksen ”*ex ante*” -perspektiivistä (Euroopan komissio 2013, s. 1). Tarkastelemme siis saalistushinnoittelun kriteeristöä erityisesti yrityksen liiketaloudellisesti realististen etukäteisolettamien perusteella – emme toteutuneiden faktojen perusteella jälkikäteen (vrt. esim. Dixit ym. 2006). Tämä tarkoittaa, että keskitymme erityisesti siihen, onko yritykselle etukäteen tarkasteltuna realistista odottaa tiettyjä vaikutuksia hinnanalennuksesta (esim. kustannusten alittumista; kilpailijan poistumista) sen omat liiketaloudelliset realiteetit ja markkina-olosuhteet huomioon ottaen.

Käsillä olevan artikkelin tarkoituksena on siis analysoida, millä kriteerein yrityksen voidaan katsoa syyllistyvän saalistushinnoitteluun nimenomaisesti sen erityiset markkinaolosuhteet ja liiketaloudellinen todellisuus huomioiden – myös tilanteissa, joissa kohdetuotteen muuttuvia kustannuksia standarditavalla tarkasteltaessa voitaisiin tehdä väärä positiivinen tai väärä negatiivinen saalistushinnoitteluepäily. Tarkastelemme asiaa yrityksen näkökulmasta, siis erityisesti huomi-

oiden kysymys, miten yritys voi markkinointitoimenpiteitään suunnitellessaan *etukäteen* kohtuudellisella varmuudella tietää, voidaanko sen katsoa (vs. ei katsoa) syyllistyvän saalistushinnoitteluun.

Kaiken kaikkiaan ”etukäteen tietämisen” problematiikka yrityksen omat liiketaloudelliset realiteetit huomioon ottaen, onkin oleellinen kysymys liikkeenjohdon ja markkinoinnin kannalta. Näin on siksi, että jo pelkkä epäily saalistushinnoittelusta on omiaan aiheuttamaan yritykselle suuria oikeudellisia kustannuksia, viemään merkittävästi yritysjohdon resursseja sekä vahingoittamaan yrityksen mainetta. Toisaalta tämä on oleellinen kysymys myös kilpailuviranomaisen, syyttäjien ja tuomioistuinten kannalta, sillä oikeusvaltioissa ketään (luonnollista tai ei-luonnollista henkilöä) ei pitäisi syyttää tai tuomita toiminnoista, joita se ei kohtalaisella varmuudella voi(nut) etukäteen tietää laittomiksi. Itse asiassa jos tällainen etukäteen ei-tiedettävissä oleva epäilyn uhka roikkuu ilmassa, se saattaa yritysten taholla johtaa siihen, että yritykset eivät ”uskalla” tehdä mitään markkinatoimenpiteitä tai millään tavalla muuttaa nykyisiä käytäntöjään hinnoittelun suhteen – toisin sanoen hintakilpailua. Uskaltamattomuudesta johtuva täysi passiivisuus olisi taas omiaan vähentämään kilpailua ja heikentämään normaalia markkinaprosessia. Pahimmillaan se saattaisi jopa johtaa hintojen sopimiseen eli kartelleihin kilpailijoiden kesken. Itse asiassa tästä syystä – juuri peläten, että liian herkäät saalistushinnoitteluepäilyt voivat vähentää normaalia kilpailua – tuomioistuimet esimerkiksi USA:ssa eivät ole viimeiseen kahteenkymmeneen vuoteen tuominneet yhtään yritystä saalistushinnoittelusta (ks. esim. Carlton 2008; Crane 2005; Evans ja Padilla 2005). Myös Euroopassa noteerataan, että saalistamisen kriteerejä ei tule asettaa oikeuskäytännössä liian alas, jottei kilpailuviranomainen luo hintasuojaa tehottomille yrityksille (Kuoppamäki 2012, s. 278-279).

2. MÄÄRITTELYJÄ

2.1 Saalistushinnoittelun oikeudellinen määrittely

Tämän artikkelin tarkoitus ei ole tehdä täyttä kirjallisuuskatsausta saalistushinnoittelua koskevaan tieteelliseen kirjallisuuteen, eikä myöskään kattavaa katsausta kilpailuoikeudellisiin ennakkopäätöksiin saalistushinnoittelusta Suomessa, EU:ssa tai USA:ssa. Tällaisia tarkasteluita on tehty muualla (esim. Craig ja De Búrca 2011; Elhauge 2003; Helgeson ja Gorger 2003, Kuoppamäki 2003, 2012). Käymme alla kuitenkin taustaksi läpi keskeiset määritelmät ja saalistushinnoittelun keskeisen problematiikan oikeustieteen ja -käytännön kannalta.

Saalistushinnoittelulla (*predatory pricing*) tarkoitetaan siis lyhyesti sellaista menettelytapaa, jossa määräävässä asemassa oleva yritys tarjoaa hyödykkeitä markkinoille alle tuotantokustannusten – eli tappiolla tai voitoista luopuen (*sacrifice*) – tarkoituksenaan ajaa kilpailija pois mark-

kinoilta tai estää kilpailijan tulo sinne. Toisin sanoen alihinnoittelulla pyritään kilpailijan keinotekoiseen poissulkemiseen markkinoilta (foreclosure). Tarkoituksena on, että yritys voi periä alihinnoittelun kustannukset takaisin (recoupment) sen jälkeen, kun markkinat on vallattu takaisin – käytännössä korottamalla hintoja entistä korkeammalle ja siten aiheuttaen haittaa kuluttajille. Saalistushinnoittelun tavoitteena voi jo markkinoille tulleen kilpailijan markkinoilta poistamisen lisäksi olla myös alalle tuloa *suunnittelevien* potentiaalisten kilpailijoiden pelotteleminen tai hintakilpailuun ryhtyneen pienemmän yrityksen rankaiseminen. (Kuoppamäki 2012, s. 277-278; ks. myös esim. Alkio ja Wik 2009, s. 336-343; Leivo, Leivo, Huimala ja Huimala 2012, s. 802-819).

2.2. Saalistushinnoittelun määrittelyprosessi käytännössä

Saalistushinnoitteluun liittyy kilpailuoikeudellisesti määräävän markkina-asema väärinkäyttö. Määräävää asemaa sinänsä ei kilpailuoikeudessa ole kielletty, vaan kiellettyä on määräävän aseman väärinkäyttö. Saalistushinnoitteluun voi syllistyä ainoastaan määräävässä asemassa oleva yritys. Näin ollen ennen saalistushinnoittelun tunnusmerkistön arviointia tulee arvioida, onko saalistushinnoittelusta epäilyllä yrityksellä määräävä asema.

Määräävän aseman määrittelyssä tulee ensin tehdä *relevanttien markkinoiden* määrittely. Tähän liittyy *relevanttien hyödykemarkkinoiden* sekä *relevanttien maantieteellisten* markkinoiden arviointi. Relevantteja hyödykemarkkinoita määriteltäessä tulee selvittää, mitkä tavarat tai palvelut ovat asiakkaiden kannalta ominaisuuksiltaan siinä määrin samanarvoisia, että niitä voidaan pitää toisiaan korvaavina hyödykkeinä (Kuoppamäki 2012, s. 216-217). Relevantit maantieteelliset markkinat muodostuvat puolestaan sellaisesta alueesta, jolla yritykset kilpailevat keskenään ja jolla kilpailuolosuhteet ovat objektiivisesti samat kaikille myyjille (Kuoppamäki 2003, s. 669).

Kun relevantit markkinat on määriteltä, tulee seuraavaksi määritellä, *onko yrityksellä määräävä asema eli dominanssi*. Tällöin yrityksen asemaa ja markkinoita tarkastellaan kokonaisvaltaisesti. Yksittäistä helppoa tapaa määräävän aseman osoittamiseksi ei ole olemassa. Määräävä markkina-asema voidaan määrittää huomattavaksi määräksi markkinavoimaa (Kuoppamäki 2012, s. 224-225)³.

Jos yrityksellä todetaan esitetyn arvioinnin nojalla olevan määräävä asema, tulee seuraavaksi arvioitavaksi se seikka, onko yritys syllistynyt määräävän markkina-aseman väärinkäyttöön hinnoittelullaan. Saalistushinnoittelun yleisiä tunnusmerkkejä ovat (Kuoppamäki 2012, s. 278):

- selektiivinen hinnanalennus
- hintojen laskeminen tasolle, joka on yritykselle kannattamatonta
- toimenpiteiden kohdistaminen tiettyyn kilpailijaan ja

³ Kuoppamäki esittää, että määräävän aseman selvittämisessä tulee kiinnittää huomiota neljään dimensioon. Nämä ovat: 1) riippumattomuus kilpailun paineista eli mahdollisuus hinnoitella yli kilpailullisen hintatason; 2) markkinoiden rakenteellinen tarkastelu eli keskittymisaste ja alallepääsyn esteet; 3) strateginen tarkastelu eli yrityksen vaikutusvalta ja kilpailijoiden haavoittuvuus; 4) kauppakumppaneiden riippuvuus määräävässä asemassa olevasta yrityksestä.

- hinnanalennuksen kompensoituminen kilpailun rajoittamisesta saatavalla hyödyllä.

Kirjallisuudessa on esitetty erilaisia vaihtoehtoisia tapoja saalistushinnoittelun määrittelylle. Huomiota on kiinnitetty määräävässä asemassa olevan yrityksen *hintojen ja tuotantokustannusten erotukseen eli alihinnoittelun räikeyteen*, saatavilla olevaan näyttöön *hinnoittelun motiiveista eli poissulkemisen tarkoitukseen* (intention) tai molempiin edellisistä. Yhdysvaltalaisessa kirjallisuudessa sekä oikeuskäytännössä on viime aikoihin saakka (ks. tiivistelmä esim. Guiltinan ja Gundlach 1996; Helgeson ja Gorger 2003) saalistushinnoittelun tunnusmerkistöön keskeisesti liitetty myös se, että yrityksellä täytyy olla *realistinen mahdollisuus saada kustannuksensa takaisin* (recoupment). Esimerkiksi usein sovelletussa USA:n korkeimman oikeuden ennakkotapauksessa (Brooke Group Ltd. v. Brown and Williams Tobacco Corp. 1993) oikeus vaati näyttöä siitä, että yrityksellä olisi ollut realistinen todennäköisyys saada tappionsa takaisin myöhemmin korotettavalla hinnoittelulla. Tämän näytön puute oli merkittävänä syynä siihen, että USA:ssa ei kyseisessä tapauksessa eikä sen jälkeen ole yrityksiä tuomittu saalistushinnoittelusta. EU:n tuomioistuimien taas ei tällaista näyttöä ole välttämättömänä edellyttänyt: [tappioiden] takaisin saamista ei ole tarpeen todistaa erityisesti”, vaan ”riittää, että [alennettu hinta] esimerkiksi todennäköisesti estäisi tai viivyttaisi hintojen halpenemista, joka muussa tapauksessa olisi toteutunut...” (Euroopan komissio 2009, kohta 71). Joka tapauksessa ainakin kustannusten takaisin perimisen *todennäköisyyteen* on siis myös kiinnitettävä huomiota saalistushinnoitteluepäilyissä – alihinnoittelun räikeiden ja poissulkemisintentionien lisäksi.

Mitä tulee edellä esitettyyn saalistushinnoittelun määrittelyprosessiin käytännössä, emme tässä artikkelissa pureudu siihen, millä kriteerein tai miten relevantit markkinat määritellään, emmekä siihen, millä kriteerein tai miten yritys voidaan todeta määräävän markkina-aseman omaavaksi. Sen sijaan keskitymme itse saalistushinnoittelun kriteeristöön olettaen, että yritys on (valmiiksi tai kiistatta) määräävässä markkina-asemassa. Tässä analyysissä keskeistä on tappiollisuuden tai voitosta luopumisen (sacrifice) tarkastelu, etukäteen yrityksen näkökulmasta tarkasteltuna. Edelleen koska kyse on hinnoittelusta ja koska myyntihinta käytännössä kiinnittää voitollisuuden vs. tappiollisuuden ylärajan (tuotekohtaisen tuloslaskelman yläriivi), tappiollisuuden määrittelmälle jää keskeiseksi kustannusten määrittelmä. Analyysimme pääosa alla pureutuu tähän.

2.3. Tappiolla myymisen määrittämisestä

2.3.1 Perinteinen näkemys: Tappiolla myyminen muuttuvien kustannusten alittavana hintana

Perinteisesti kilpailuasioita ratkaisevat tuomioistuimet USA:ssa ja EU:ssa perustivat päätöksensä ennen kaikkea ajatukseen, että määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen tulisi syllistykseen saalistushinnoitteluun myydä tuotteita absoluuttisella tappiolla (vrt. Areeda ja Turner 1975), eli tiputtaa myyntihinta alle vältettävissä olevien tuotekohtaisten kustannusten. Käytän-

nössä vältettävissä olevilla kustannuksilla tarkoitetaan suunnilleen samaa kuin käsitteellä muutuvat kustannukset – kuitenkin sillä erotuksella, että vältettävissä olevat kustannukset viittaavat vielä tarkemmin nimenomaan niihin objektiivisiin kustannuksiin, jotka syntyvät tietyn tuotemäärän tuotannossa ja jäävät syntymättä (=vältetään), jos tuotemäärää ei tuoteta. Vältettävissä oleviin kustannuksiin viittaamalla yritetään siten välttää perinteiseen muuttuvien kustannusten käsitteeseen liittyvää epämääräisyyttä, joka johtuu kustannusten aikajänteestä (so. kaikki kustannukset ovat muuttuvia pitkällä aikavälillä) ja laskennallisuudesta (so. samankin yrityksen sisäisessä laskennassa voidaan eri tarkoituksia varten laskea muuttuvia kustannuksia eri tavoin). Tällöin esimerkiksi jos yritys laskee hintaa pyrkien kohottamaan myyntivolyymejaan ja samalla investoi koneisiin pystyäkseen tuottamaan tuon lisämyyntivolyymien, niiden koneiden kustannuksia voidaan pitää vältettävissä olevina kustannuksina, vaikka niitä ei konventionaalisesti muuttuvina kustannuksina tarkasteltaisikaan (vaan kiinteitä kustannuksia aiheuttavina investointeina). Tarkastelemalla vältettävissä olevia kustannuksia halutaan siis estää, ettei kustannusten arvioinnissa olla esimerkiksi yrityksen omien tai muiden teoreettisten kustannuslaskentajärjestelmien varassa, vaan arvioidaan yrityksen todellisia kustannuksia – sen liiketaloudellinen todellisuus kuitenkin huomiioon ottaen (Euroopan komissio 2009, s. 17, kohta 66 ja alaviite 2).

Mitä tulee sitten kustannustason relevanssiin saalistushinnoittelutarkastelun tai -epäilyn suhteen, esimerkiksi Euroopan komissio katsoo ”useimmissa tapauksissa..., että hinnoittelu keskimääräisiä vältettävissä olevia kustannuksia alhaisemmalle tasolle on selkeä merkki tappiolla myymisestä” (Euroopan komissio 2009, ss. 16-17, kohta 64). Saalistushinnoitteluepäilyt välttämään pyrkivän yrityksen kannalta on kuitenkin huomattava, että hinnoittelu keskimääräisiä vältettävissä olevia kustannuksia ylemmälle tasollekaan ei ole täysin riittävä ehto saalistushinnoitteluepäilyn välttämiseksi. Nimittäin viime vuosina oikeuskäytännössä on alettu katsoa saalistushinnoittelussa olennaisen ”tappiolla myymisen” kriteeristön täyttyvän mahdollisesti muulloinkin kuin edellä mainitussa absoluuttisen tappion (eli vältettävät kustannukset alittavan hinnoittelun) tapauksessa. Tällöin viitataan voittojen *maksimoinnista* luopumiseen, mitä käsittelemme seuraavaksi.

2.3.2 Nykynäkemys: *Tappiolla myyminen voittojen maksimoinnista luopumisena*

Nykytulkinnassa voidaan siis nähdä tappiolla myymiseksi myös se, että alennettu hinta on ”johdannut lyhyellä aikavälillä nettotuloihin, jotka ovat alemmat kuin tulot, jotka olisi voitu todennäköisesti saada kohtuullista vaihtoehtoista toimintamallia käyttäen, toisin sanoen, onko määräävässä asemassa olevalle yritykselle aiheutunut tappiota, jonka se olisi voinut välttää” (Euroopan komissio 2009, ss. 17, kohta 65). Siten esimerkiksi jos vältettävissä olevat tuotekohtaiset (muutuvat) kustannukset ovat 80 euroa, tämän laajemman tappiolla myymisen määritelmässä tappiolla myyminen ei edellyttäisi välttämättä, että yritys asettaa hinnan alle 80 euroon. Myös esimer-

kiksi 85 euron hinta voisi olla saalistava, jos yrityksellä olisi realistinen vaihtoehtoinen toimintamalli, jonka myötä sen nettotulot olisivat todennäköisesti katsoen korkeammat kuin 85 euron hinnalla. Tarkastelemme asiaa vaihtoehtoisten toimintamallien osalta tuonnempana, ja havainnollistamme asiaa erikoistapauksilla.

Kääntäen – edellä mainittua Euroopan komission ohjeistusta kirjaimellisesti luettaessa – saataisi tulla mahdolliseksi myös se, että muuttuvat kustannukset alittava hinnoittelukaan ei tietyissä tapauksissa ole välttämättä saalistava. Näin on siksi, että jos esimerkiksi alennetun hinnan 78 euroa sijaan yrityksen ainoa realistinen toimintamalli olisi tietyssä liiketoiminnallisessa tilanteessa myydä samaa tai vaihtoehtoista tuotetta hinnalla 75 euroa (ja samalla kustannustasolla 80 euroa), yritykselle syntyy alkuperäistä tuotetta alennetulla hinnalla myytessä pienemmät tappiot kuin vaihtoehtoisessa toimintamallissa. Tällöin se välttää suhteellisesti tappiota myymällä tuotetta 78 eurolla, suhteutettuna vaihtoehtoiseen toimintamalliin, jossa sen tappiot olisivat vielä suuremmat.

Koska tässä artikkelissa ei ole tarkoitus kyseenalaistaa viranomaisten määritelmiä sinänsä, tai väittää, että esimerkiksi absoluuttisella tappiolla myymisen tiukka kriteeri (2.3.1) olisi ”oikea” kriteeri saalistushinnoittelulle, keskitymme tarkastelemaan lähinnä jälkimmäistä, laajempaa tappiolla myymisen kriteeristöä. Ennen kaikkea keskitymme siihen, millä kriteerein yritys voi etukäteen tietää, milloin se todennäköisesti altistuu epäilylle tällaisesta tappiolla myymisestä. Havainnollistuksen vuoksi tarkastelemme tätä erityisesti erikoisemmissa liiketaloudellisissa konteksteissa, joissa (muuttuvan) kustannustason määrittäminen ei ole mahdollista tavanomaisin keinoin saalistushinnoitteluepäilyn tunnistamiseksi. Siksi aloitamme seuraavan luvun kuvaamalla lyhyesti kolme tällaista esimerkkikontekstia – (1) ohjelmistoteollisuus, (2) raaka-ainetta jalostava prosessiteollisuus ja (3) tuottajaosuuskunnat – osoittaen näiden kautta tapauksia, joissa liiketaloudelliset realiteetit huomioon ottamaton tarkastelu voi johtaa vältettävissä olevien kustannusten merkittävään ali- tai yliarviointiin. Näiden kontekstien esittelyn jälkeen (luvussa 4) tarkastelemme, mitkä ovat alhaisimmat hinnat, joita ei tulisi pitää saalistavina kyseisissä konteksteissa.

3. LIIKETALOUDELLISET REALITEETIT JA KUSTANNUKSET TIETYISSÄ ERITYISTAPAUKSISSA

3.1 Pakettiohjelmistoja tuottava teollisuus

Nyky-yrityskentässä yleinen ja tärkeä teollisuudenala on erilaisia paketoituja tietokoneohjelmistoja⁴ tuottava teollisuus. Tällaisella toimialalla on tyypillistä, että myytävän ohjelmistopakettien kappaleiden tuottamisen marginaalinen tuotantokustannus on lähellä nollaa, sillä ohjelmiston

⁴ ”Paketoidulla” ohjelmistolla tarkoitamme standardiohjelmistoa, jota ei räätälöidä asiakaskohtaisesti, vaan myydään valmiina ”pakettina” joko kaupan hyllystä tai internetin välityksellä.

tuottaminen perustuu lähinnä digitaalisen informaation kopiointiin (ks. esim. Chou ja Shy 1990; Varian 1997). Tämän erikoistapauksen noteeraavat myös yritys juridiikan alan keskeiset saalistushinnoittelua käsittelevät teokset (Areeda ja Hovenkamp 2002; Bolton ym. 2000), vaikka eivät problematiikkaan tarkemmin pureudukaan. Lisäksi nykyisellään, kun myös ohjelmistojen jakelu tapahtuu yleisesti internetin kautta digitaalisesti, edes ohjelmiston fyysisestä paketoinnista ja jakelusta ei välttämättä aiheudu merkittäviä yksikkökohtaisia marginaalisia kustannuksia. Tällaisen alan tapauksessa perinteinen, absoluuttisiin muuttuviin kustannuksiin perustuva saalistushinnoittelukriteeristö ei siten luonnollisesti toimi. Äärimmillään tavanomaisen laskennan johtopäätös olisi, että yritys ei ikinä voi syllistyä saalistushinnoitteluun hinnoitellessaan tuotteensa nollan yläpuolelle, sillä sen muuttuvat (vältettävissä olevat) yksikkökohtaiset tuotantokustannukset ovat käytännössä nolla. Ja kuitenkin myös tällaisella ohjelmistoalalla on realistista ja kohtuullista olettaa, että tietyin ehdoin yrityksen on mahdollista syllistyä saalistushinnoitteluun.

Yritys juridiikan alalla mm. Elhauge (2003) tarkastelee juuri ohjelmistotoimialaa yhtenä ongelmallisena esimerkkinä saalistushinnoitteluepäilyjen tunnistamisen kannalta. Hänen johtopäätöksensä on, että kyseisellä alalla vältettävissä oleviksi muuttuviksi kustannuksiksi tulee laskea ainakin tuotekohtainen osa mainonnan, myynnin ja laskutuksen kustannuksista, sekä erityisesti myös osa ohjelmiston päivittämisen ja jatkuvan kehittämistarpeen kustannuksista. Näin on siksi, että nämä kustannukset yritys (tai yhtä tehokas kilpailija) voisi välttää, jos se luopuisi tuotteen myymisestä melko lyhyelläkin tähtäimellä. Sen sijaan kaikkia uponneita kehityskustannuksia ei voida järkevästi katsoa vältettävissä oleviksi kustannuksiksi saalistushinnoitteluepäilyä arvioitaessa. Poikkeuksena tästä voisi tosin olla tilanne, jossa aiottu alennettu hinta on merkittävästi alle kehityskustannusten ja aiottu hinnanalennuskausi kestää poikkeuksellisen pitkään suhteessa ohjelmiston kehittämisen- tai päivittämissaikaanteeseen (jolloin yhtä tehokkaalle kilpailijalle ei olisi välttämättä mahdollista kehittää samaa ohjelmistoa ja ikinä ehtiä kuolettaa kehityskustannuksia ennen alhaisen hinnoittelun näköpiirissä olevaa loppua).

Vaikka paketoituja ohjelmistoja tuottavan teollisuuden tapaus on siis eittämättä melko erityinen kustannustason tunnistamisen suhteen, edellä tehtyjen lisähuomioiden kautta sekini lopulta suhteellisen yksinkertainen hahmottaa. Vältettävissä oleviksi kustannuksiksi on laskettava tällaisella alalla paitsi myynnin ja laskutuksen yksikkökohtaiset kustannukset, myös ohjelmiston päivittämisen ja jatkuvan kehittämistarpeen (esim. vuoden aikajänteellä) kustannukset tuotanto/myyntimäärien perusteella yksittäiselle tuotteelle allokoituina. Jos näin ei tehdä, vältettävissä olevat kustannukset tulevat merkittävästi aliarvioituiksi, kuten Taulukon 1 ensimmäisessä sarakkeessa havainnollistetaan.

TAULUKKO 1. Liiketaloudelliset realiteetit kustannuksissa esimerkkitapauksissa

	Paketoituja ohjelmistoja myyvä teollisuus	Avainraaka-ainetta moneksi lopputuotteeksi jalostava prosessiteollisuus	Tuottajaosuuskunta-muotoinen teollisuus
Erityiset liiketaloudelliset realiteetit	<ul style="list-style-type: none"> Vaikka tuotteen kappalemääräiset valmistuskustannukset ovat lähellä nollaa digitaalisesta kopioinnista johtuen, nämä kustannukset eivät ole ainoa vältettävissä oleviksi kustannuksiksi laskettava erä. Sen sijaan tuotteen jatkuvan kehittämisen/päivittämisen kustannukset sekä myynnin ja laskutuksen kustannukset tulevat realistisesti nähdä vältettävissä oleviksi kustannuksiksi (ja jakaa realistisesti odotettavalle/ mahdolliselle myyntivolyymille yksikkökustannusten saamiseksi) 	<ul style="list-style-type: none"> Vaikka jalostettavan raaka-aineen volyymita tietty osuus fyysisesti päätyy alhaisen hintatason lopputuotteen X, tuon raaka-aineosuuden kustannusta ei voida laskea yksinkertaisesti ko. tuotteeseen päätyvän fyysisen osuuden perusteella. Sen sijaan alhaisen hintatason lopputuotteen X raaka-ainekustannusta laskettaessa ko. tuotteen kustannusta tulee vähenää korkeamman hintatason lopputuotteiden myyntitulojen perusteella (sales- tai net realizable value -perusteinen laskenta). Samalla ei ole realistista (a) fyysisesti/kemiallisesti eikä (b) markkinakysynnän suhteen odottaa, että yritys voisi yksipuolisesti päättää alkavansa valmistaa raaka-aineesta ainoastaan korkeamman hintatason lopputuotteita tuotteen X:n sijaan 	<ul style="list-style-type: none"> Vaikka raaka-aineesta maksetaan tuottajille korkea hintaa, koko raaka-aineen hintaa ei voi laskea vältettävissä olevaksi kustannukseksi. Sen sijaan tuottajille maksettava raaka-ainehinta pitää sisällään tuotto-osuuden, joka johtuu yrityksen tehokkuudesta ja kannattavuudesta useiden lopputuotteiden jalostuksessa. Oikeaa raaka-ainekustannusta ja tuotto-osuutta saatetaan voida arvioida (a) muiden markkinoilla tai samankaltaisilla markkinoilla toimivien ei-osuuskuntamuotoisten toimijoiden raaka-ainekustannusten perustella tai (b) tarkastelemalla osuudenomistaja-tuottajien tuotantokustannuksia.
Todennäköinen kustannustason arviointi, jos em. liiketaloudelliset realiteetit jätetään huomioon ottamatta	Vältettävissä olevat kustannukset helposti <i>aliarvioidaan</i> kaikille pakettiohjelmistotuotteille	Vältettävissä olevat kustannukset helposti <i>yliarvioidaan</i> alhaisemman hintatason perustuotteille	Vältettävissä olevat kustannukset helposti <i>yliarvioidaan</i> kaikille tuottajaosuuskunnan tuotteille
Todennäköinen johtopäätös saalistushinnoittelun suhteen, jos liiketaloudelliset realiteetit jätetään huomioon ottamatta	<p>”Väärä negatiivinen”: Ilman liiketaloudellisten realiteettien huomioon ottamista voidaan helposti tehdä johtopäätös, että yritys ei syöllisty saalistushinnoitteluun, vaikka syöllistysikin</p>	<p>”Väärä positiivinen”: Ilman liiketaloudellisten realiteettien huomioon ottamista voidaan helposti tehdä johtopäätös alemman hintatason tuotteiden kohdalla, että yritys syöllistyy saalistushinnoitteluun, vaikka ei oikeasti syöllistykään</p>	<p>”Väärä positiivinen”: Ilman liiketaloudellisten realiteettien huomioon ottamista voidaan helposti tehdä johtopäätös, että yritys syöllistyy saalistushinnoitteluun, vaikka ei oikeasti syöllistykään</p>

3.2 Avainraaka-ainetta jalostava prosessiteollisuus

Toinen erityistapaus, joka on ohjelmistoteollisuutta vielä ongelmallisempi ja monimutkaisempi, on prosessiteollisuus, joka keskittyy tietyn avainraaka-aineen jalostamiseen useiksi lopputuotteiksi (esim. öljynjalostus- ja sahateollisuus sekä monet elintarviketeollisuudet). Toisin kuin ohjelmistotalan tapauksessa, jossa tavanomainen laskentamalli saattaisi olettaa vältettävissä olevat kustannukset lähes nolllaksi, jalostavan prosessiteollisuuden tapauksessa liiketaloudellisia realiteetteja huomioon ottamaton laskentamalli saattaa merkittävästi liioitella vältettävissä olevia kustannuksia. Näin on erityisesti alempien jalostusasteiden, edullisempien tuotteiden raaka-ainekustannusten kohdalla.

Avainraaka-ainetta moniksi lopputuotteiksi jalostavan teollisuuden tyypillisiin liiketaloudellisiin piirteisiin kuuluu kaksi keskeistä tekijää. Ensimmäinen näistä tekijöistä on se, että (1) tietystä avainraaka-aineesta (esim. raakaöljy; puutukit) pyritään tyypillisesti jalostamaan mahdollisimman korkean jalostusasteen tuotteita (esim. korkeaktaaninen bensiini tai tasalaatuiset suuret laudat), mutta raaka-aineen jalostuksessa syntyy välttämättäkin myös muita (sivu)tuotteita tai ”jakeita” (esim. alempilaatuinen kerosiini, dieselöljy, kevyt polttoöljy, raskas polttoöljy ja bitumi raakaöljyn jalostuksessa; alempilaatuiset sivulaudat, hake ja sahanpuru sahateollisuudessa). Liiketaloudellinen realiteetti on siis se, että vaikka yritys mielellään jalostaisi ja myisi vain korkealaatuisimpia tuotteita, raaka-aineen jalostamista eri tuotelajeiksi rajoittavat fysiikan ja kemian lait – eikä yritys voi siten realistisesti itse päättää valmistavansa raakaöljystä esimerkiksi ainoastaan korkeaktaanista innovatiivisinta bensiiniään tai mäntytukeista hienoimpia keskilautoja. Se voi ainoastaan suhteellisen rajatussa määrin päättää (tuotantoteknologiansa perusteella), minkälainen jakauma eri jakeita valmistetaan, tai valmistuu. Lisäksi on huomattava epäsymmetrisyys siinä mielessä, että yritys voi usein halutessaan tuottaa korkeamman jalostusasteen kalliimpien tuotteiden sijaan matalamman jalostusasteen halvempia tuotteita, mutta ei välttämättä toisin päin (esim. keskilautoista voidaan tehdä haketta tai sahanpurua, mutta sahanpurua ei keskilautoja).

Toinen tällaisten alojen tyypillinen liiketaloudellinen realiteetti on se, että (2) eri tuotelajien kysyntä ei ole samalla tavalla joustava tai määrätön. Usein laajemmille markkinoille suuntautuvien matalan jalostusasteen tuotteet ovat kysynnältään rajoittamattomampia kuin korkeimman jalostusasteen niche-tuotteet (Crama, Pochet ja Wera 2001). Toisin sanoen vaikka yritys pystyisi fyysisesti tuottamaan suurempia määriä jälkimmäisiä niche-tuotteita, pienempien asiakassegmenttien takia niitä voi olla vaikeampi saada suurissa määrin kaupaksi kuin alhaisemman jalostusasteen massatuotteita.

Siten sillä, että yritys ylipäänsä valmistaa myös alhaisemman jalostusasteen tuotteita, on sekä ”pakollinen” rooli niiden ollessa fyysikaalisesti tuotannon välttämätön oheistuote, että rooli korkeamman jalostusasteen tuotteiden vaihtelevaan (ajoittain alentuneeseen) kysyntään vastaamisessa: raaka-ainetta pyritään luonnollisesti ensisijaisesti ohjaamaan korkeimman jalostusasteen

ja katetason tuotteisiin ja ”markkinalokeroihin”, ja siinä määrin kun niiden kysynnässä tulee raja vastaan, raaka-ainetta ohjataan alemman jalostusasteen ja katetason tuotteiden valmistamiseen. Tästä myös osittain johtuu, että yritys voi hankkia ja ottaa vastaan huomattavasti suurempiakin määriä raaka-ainetta kuin mitä korkeimpien jalostusasteiden tuotteiden valmistaminen tietyn hetken kysynnän tyydyttäminen vaatii. Mahdollisesti ”ylijäävästä” raaka-aineesta tuotetaan sitten alemman jalostusasteen tuotteita, joissa kysyntä on rajoittamattomampaa. Siinä määrin kuin kalliimpien markkinalokeroiden kysyntä täytetään, ja/tai siinä määrin kuin tuotannossa on fyysikaalisia ja kemiallisia rajoituksia, osa tuotannosta ”putoaa” lopulta aina alhaisemman jalostusasteen halvempiin tuotteisiin.

Toisin sanoen liiketaloudelliset realiteetit tällaisilla toimialoilla sanelevat, että yritys ”joutuu” tiettyssä määrin valmistamaan useita – myös alhaisemman jalostusasteen – tuotelajeja, vaikka ansaitseekin suurimmat tulot raaka-ainekustannusta kohden korkeimman jalostusarvon tuotteissa. Samalla, ja juuri tästä johtuen, tavanomainen muuttuvien raaka-ainekustannusten kustannusallokointi ja -laskenta ei ole käyttökelpoista tai edes mahdollista, etenkin alemman jalostusasteen tuotteiden kohdalla (Tunes, Nyrud ja Eikenes 2008). Ääritapauksessa esimerkiksi raakaöljyn jalostaja pyrkii jalostamaan ja myymään maksimaalisen määrän korkeamman jalostusasteen innovatiivisia bensini tuotteita, mutta tuotannon realiteeteissa sille ”jää käteen” silti aina tietty määrä vaikkapa raskasta polttoöljyä ja bitumia. Jos näistä osa jää fyysisesti käteen muun tuotannon sakkamaisena sivutuotteena, niiden todellinen muuttuva kustannus on itse asiassa raaka-aineen osalta nolla: yritys ei tavallaan pysty välttämään näiden jakeiden syntymistä muun tuotantonsa ohella⁵.

Erityisesti edellä mainitussa sivutuotteen tapauksessa konventionaalinen, prosessiteollisuuden liiketaloudellisia realiteetteja huomioon ottamaton kustannuslaskenta (joka laskisi pinnallisesti sivutuotteen raaka-ainekustannuksen vain sen perusteella, kuinka monta kiloa raaka-ainetta tuotteeseen päätyy) liioittelisi dramaattisesti tuon tuotteen raaka-ainekustannuksen. Itse asiassa halvempien tuotteiden todellinen raaka-ainekustannus voi todella painua niin lähelle nollaa, että monissa yrityksissä niiden (mitättömät) raaka-ainekustannukset saatetaankin allokoita kokonaan kalliimmille tuotteille (Tunes ym. 2006). Mutta sama problematiikka liittyy myös muihin alemman jalostusasteen tuotteisiin kuin täysin sakkamaisiin sivutuotteisiin (Tunes ym. 2008). Tällöin tulee joka tapauksessa tärkeäksi arvioida se, mitä kutsumme alla halvemman oheistuotteen negatiiviseksi kustannuskomponentiksi.⁶

⁵ Ja/tai tuotteeseen X lopulta päätyvää raaka-ainetta ostettiin alunperin osittain vain varmuuden vuoksi ”ylimäärä” korkeamman jalostusasteen tuotteen Y valmistusta varten, jotta sen kysyntää ei varmasti jää tyydyttämättä.

⁶ On myös huomattava, että tätä negatiivista kustannuskomponenttia, ja siten tuotteen X laskennallista raaka-ainekustannusta ei yleensä saa suoraan yrityksen kirjanpidosta, esimerkiksi varastoarvoista. Näin on muun muassa siksi, että varastojen arvostuksessa tuotteiden X, Y, jne. väliavarastoja ei tyypillisesti arvosteta täysin aitojen kustannusten mukaan, vaan konservatiivisesti myyntiarvojen perusteella, siten kuin verottaja kulloinkin vaatii. Siksi tuotteen X todellisten raaka-ainekustannuksen laskennassa on käytettävä erillistä harkintaa ja laskentaa yllä olevien periaatteiden mukaisesti – jotta oheistuotteen negatiivinen kustannuskomponentti tulee oikein vähennetyksi.

Niissä jalostavan prosessiteollisuuden erityisissä kustannuslaskentateorioissa, joissa asiaa käsitellään, problematiikasta käytetään nimitystä yhteisten kustannusten allokation (joint cost allocation) ongelma (Balachandran ja Ramakrishnan 1981; Billera ym. 1981; Feller 1977; Jang ym. 2006; Johansson ja Rosling 2002; Johansson 2004). Uusimmassa asiaa koskevassa tutkimuksessa ja käytännössä suositellaan käytettävän *tuotteiden myyntiarvoihin perustuvaa* tapaa laskea ja allokoida yhteiset kustannukset eri lopputuotteille (Horngren ym. 2006; Tunes ym. 2008). Näissä – erityisesti nettorealisoitavan arvon laskentamenetelmässä (net realizable value) – lasketaan raaka-aineyksiköstä fyysisesti valmistettavien kaikkien lopputuotteiden määrät (yli koko tuoteportfolion), lasketaan myyntiarvo niille ja vähennetään muut erotettavat kustannukset (jotka voivat olla eri tuotteille eri), jolloin saadaan nettorealisoitavat arvot eri tuotteille. Näiden arvojen suhteilla kerrotaan sitten raaka-aineyksikön hinta, jolloin saadaan kullekin tuotteelle allokoituva raaka-aineen hinta.

Oheistuotteen *negatiivisella* kustannuskomponentilla tarkoitamme sitä, että laskettaessa todellisia raaka-ainekustannuksia alhaisemman hintatason tuotteille todelliset kustannukset näille tuotteille muodostuvat siis useimmiten huomattavasti *alhaisemmaksi* kuin mitä näiden tuotteiden kustannuksiksi saadaan sellaisilla simplistisillä laskentamenetelmillä, jotka perustuvat ainoastaan siihen, kuinka suuri osuus raaka-aineen volyyymista päätyy fyysisesti noihin alemman jalostusasteen lopputuotteisiin. Esimerkiksi Tunes ym. (2008) osoittavat, että mitä tulee puutukeista jalostettaviin tuotteisiin – keskilaudat, reunalaudat, hake ja sahanpurut – kaikilla ”halvemmilla” lopputuotteilla (eli kolmella jälkimmäisellä) todelliset raaka-ainekustannukset osoittautuvat huomattavasti pienemmiksi nettorealisoivaan markkina-arvoon perustuvalla kustannusten laskentamenetelmällä kuin fyysiseen kulutukseen perustuvalla simplistisellä laskentamenetelmällä. Liite 1 esittää Tunesin ym. (2008) laskelmat sovellettuina, ja osoittaa että halvemmilla peruslopputuotteilla nettorealisoitavaan arvoon perustuvat aidot kustannukset ovat todella huomattavasti alhaisemmat kuin simplistisen perusmenetelmän osoittamat. Esimerkiksi reunalautoille kustannukseksi tulee 1,95 euroa (vs. simplistisen laskelman 5,85 euroa); hakkeelle 5,48 euroa (vs. 14,4 euroa), ja sahanpuruille 0,22 euroa (vs. 3,6 euroa). Toisin sanoen, kuten mainittu, perinteinen laskentamenetelmä voi drastisesti liioitella halvempien osatuotteiden raaka-ainekustannuksia. Sen sijaan (kuten luvuista voi havaita) tällaisessa tilanteessa ainoa, edes suurin piirtein realistinen tieto siitä, mitä todelliset kustannukset ovat, saadaan markkinahintapohjaisella menetelmällä (ilman fyysisperusteista allokointia yksikkökustannuksiksi). Muiden menetelmien tuottamat kustannusarviot ovat lähinnä epärealistisia satunnaislukuja, eikä minkään legitiimin oikeusistuimen voi siten myöskään olettaa soveltavan muita menetelmiä kuin markkinahintapohjaista menetelmää kustannustason ymmärtämiseksi.

Problematiikkaa on havainnollistettu edelleen Taulukon 1 keskimmaisessä sarakkeessa.

3.3 Tuottajaosuuskunnan omistama yritys

Muuttuvien raaka-ainekustannusten määrittämisen kannalta erityisen pulmallinen tapaus on myös se, kun yritys tai sen omistajataho toimii tuottajaosuuskuntamallilla. Samoin kuin avainraaka-ainetta jalostavan prosessiteollisuuden tapauksessa, myös tuottajaosuuskunnan tapauksessa tavanomainen laskentamalli saattaa merkittävästi liioitella lopputuotteiden muuttuvia (vältettävissä olevia) kustannuksia, erityisesti raaka-ainekustannusten osalta. Monissa tapauksissa avainraaka-ainetta jalostavan prosessiteollisuuden ja tuottajaosuuskunnan tapaukset vieläpä itse asiassa yhtyvät, sillä tuottajaosuuskunnat tyypillisesti tuottavat tiettyä avainraaka-ainetta itse omistamansa yrityksen käyttöön – ja ko. yrityksen olemassa olon tarkoitus on jalostaa ja myydä ko. raaka-aineesta mahdollisimman korkean jalostusarvon tuotteita voidakseen maksaa korkeampaa hintaa raaka-aineesta osuuskunnan tuottaja-omistajille. Joka tapauksessa raaka-aineesta maksettava hinta ei itse asiassa ole kustannus tuottajaosuuskunnan omistamalle yritykselle, vaan päinvastoin sen oleellinen kannattavuuden mittari. Juuri tästä johtuu se, että samoin kuin avainraaka-ainetta jalostavan prosessiteollisuuden tapauksessa, myös tuottajaosuuskunnan tapauksessa tavanomainen muuttuvien kustannusten laskentatapa johtaa helposti harhaan ja merkittävään raaka-ainekustannusten yliarviointiin. Taulukon 1 oikeanpuoleisin sarake havainnollistaa tätä.

Tuottajaosuuskunnan omistaman yrityksen tyypillinen piirre on siis se, että yritys ostaa osuuskunnalta tai sen osuudenomistajilta raaka-ainetta, jota se pyrkii jalostamaan edelleen – jotta se pystyisi maksamaan yhä parempaa ja korkeampaa hintaa osuudenomistajille niiden toimittamasta raaka-aineesta. Tällaisen yrityksen kokonaiskannattavuuden oleellinen tekijä sen omistajien kannalta on siis se, kuinka korkealla hinnalla yritys ostaa heiltä raaka-ainetta ja kuinka paljon. Tämä on yleisesti hyväksytty fakta tuottajaosuuskuntien teoriassa ja käytännössä, jossa siis oletetaan, että ”osuuskuntaorganisaation tavoite on maksimoida raaka-aineen hinta P_m mille tahansa tuotantomäärälle M , jonka sen osakkaat päättävät tuottaa” ja jossa osakkaiden kokonaisnettotuotot (net returns) sekä lyhyellä että pitkällä aikavälillä siis riippuvat suoraan organisaation ostamasta raaka-aineen määrästä ja sen maksimoidusta hinnasta (HelMBERGER ja Hoos 1962).

Tässä mielessä se hinta, jonka tuottaja-osuuskunta tai sen omistama yritys maksaa raaka-aineesta osuudenomistajille, pitää sisällään ko. yrityksen jalostustehokkuuteen ja kokonaiskannattavuuteen perustuvan tuotto-osuuden⁷. Vastaavasti – toisin kuin tavallisessa yrityksessä, jossa *alhainen* raaka-ainehinta on syy korkeampaan kannattavuuteen – tuottajaosuuskunnan omista-

7 Toisinaan tähän kannattavuuteen tai tehokkuuteen perustuvaan tuotto-osuuteen saatetaan viitata jopa termillä voitto-osuus. Voitto-osuus termi kuvaa kuitenkin huonosti kyseistä tuotto-osuutta, sillä se antaa ymmärtää, että kyseessä olisi täysin samanlainen maksu (osinko voitosta), jonka osakeyhtiö jakaa osakkailleen perustuen osakkaiden sijoittamiin pääomiin. Tuottajaosuuskunnan raaka-aineen hinnassa maksamassa tuotto-osuudessa ei kuitenkaan ole kyse voitosta sijoitetulle pääomalle (vaan tuotto-osuudesta tuotetulle raaka-aineelle), joten voitto-osuus (tai osinko) ei terminä kuvaa tuotto-osuuden luonnetta hyvin.

massa yrityksessä *korkea* raaka-ainehinta on, käänteisesti, *seuraus ja indikaattori* korkeasta kannattavuudesta (ja tuotannollisesta jalostustehokkuudesta).

Tuottajaosuuskunnan tyypillisiin liiketaloudellisiin realiteetteihin kuuluu myös se, että se on sitoutunut tai velvoitettu ostamaan ja ottamaan vastaan osuudenomistajiensa niin halutessa näiden tuottaman raaka-ainevolyymien. Tämä on ensinnäkin strateginen ja yritysmuotoon kuuluva *de facto* hallinnollinen velvoite. Koska raaka-ainetta tuottavat osuudenomistajat ovat yrityksen *de facto* omistajia ja lopullisia päätöksentekijöitä, yrityksen johto ei käytännössä voi yksipuoleisesti ilmoittaa, ettei se osta ja ota vastaan omistajien raaka-ainetta. Vaikka kyseessä ei välttämättä ole juridinen velvoite tai eksplisiittinen kirjallinen sopimus, tuottajaosuuskunnan omistaman yrityksen strategisessa ja hallinnollisessa kontekstissa yrityksellä ja sen johdolla on faktinen ja käytännöllinen raaka-aineen osto- ja vastaanottovelvollisuus.⁸ Esimerkiksi Crama ym. (2001, s.7) tunnistavat tämän prosessiteollisuuden tuotantostrategiaa koskevassa artikkelissaan: “maito-osuuskuntien tuotantosysteemit ovat esimerkki, jossa (tuotannon ja kysynnän) integraatiota ei ole helppo saavuttaa, sillä osuuskunnilla on velvollisuus vastaanottaa kerätty maito ja muuntaa se [lopputuotteiksi].”

Toiseksi velvoite ostaa ja ottaa vastaan osuudenomistajien raaka-aine on tuottajaosuuskunnassa suoraan kannattavuusliittäinen realiteetti. Koska osuudenomistajien tuotto yrityksestä koostuu suurelta osalta raaka-aineen korkeana hintana maksettavana tuotto-osuutena, ei ainostaan (a) raaka-aineen yksikköhinnan P_m vaan myös (b) ostettavan raaka-aineen määrän M (ks. Helmberger ja Hoos 1962 edellä) leikkaaminen tarkoittaa automaattisesti kannattavuuden laskua eli tuottojen menetystä osuudenomistajille. Yrityksellä on siis kannattavuusmielessäkin *de facto* velvoite ostaa osuudenomistajilta raaka-ainetta maksimimäärä maksimihinnalla, sillä jos se ei näin tee, aiheuttaa se kokonaistappiota osuudenomistajilleen.⁹

On myös huomattava, että näitä osuuskunnan omistaman yrityksen *de facto* -velvoitteita ottaa vastaa osuudenomistajien raaka-aine maksimihinnalla ei muuta se, onko jollekin tasolle tässä osuuskuntayhteisössä muodostettu erillisiä osuuskunnan omistamia osakeyhtiötä. Myös kilpailuviranomaiset, esimerkiksi USA:ssa, ovat linjanneet näin todeten, että osuuskuntayhteisö – eli osuuskunta, sen osuudenomistajat ja mahdollisesti omistamat yritykset – on nähtävä *yhdeksi* taloudelliseksi toimijaksi, jolla on mm. juuri yhteinen kokonaiskannattavuuteen liittyvä taloudel-

⁸ Vastaavasti esimerkiksi osakeyhtiössä johdolla ei ole varsinaista juridista velvoitetta pitää esimerkiksi yrityksen omistamia tehtaita käynnissä, mutta jos omistajien intressissä on niiden käynnissä pitäminen, yritysjohton on käytännössä ne käynnissä pidettävä (tai omistajat vaihtavat itse yritysjohton sellaiseen, joka pitää tehtaot käynnissä).

⁹ Juridista velvoitetta tai eksplisiittistä sopimusta tässäkin ei yleensä ole. Mutta vastaavasti osakeyhtiölläkään ei ole mitään varsinaista juridista velvoitetta tai eksplisiittistä sopimusta osakkeenomistajiensa kanssa, että se maksimoi kokonaiskannattavuutensa (shareholder value osinkojen, osakekurssin nousun ja osakkeiden takaisinostojen muodossa) – vaikka toki osakeyhtiölaki määrää, että yhtiön tehtävänä on (jonkinlaisen) voiton tuottaminen osakkaille. Ja silti myös tällainen voiton maksimoinnin *de facto* velvoite osakeyhtiöllä ja sen johdolla on.

linen intressi kaupata kaikki osuudenomistajien raaka-aine parhaalla mahdollisella hinnalla¹⁰.

Tällaisessa kontekstissa kysymykseksi siis muodostuu, mikä osa raaka-aineen hinnasta lasjetaan muuttuvaksi kustannukseksi (ja mikä osa on yrityksen jalostustehokkuuteen perustuvaa tuotto-osuutta, jota se palauttaa hinnan muodossa osuudenomistajille). Eräs tapa on (I) verrata tuottajaosuuskunnan raaka-aineesta maksamaa hintaa siihen hintaan, jota ei-tuottajaosuuskunnat maksavat raaka-aineesta samalla alueella tai samassa maassa, tai naapurimaissa. Tätä vertailuhintaa voisi periaatteessa pitää raaka-ainekustannuksena ja hinnasta ylimenevää osuutta tuottajaosuuskunnan tuotto-osuutena. Tällaisen tarkastelun ongelmana on kuitenkin se, että (1) erilaisista maakohtaisista syistä (esim. maa/metsätalouden ja alkutuotannon tukiaiset) raaka-ainehintojen vertailtavuus eri maiden välillä voi olla erittäinkin vaikeaa, ja se, että (2) määräävässä markkina-asemassa oleva (saalistushintaepäily) toimija on usein niin suuri ostaja raaka-ainemarkkinoilla, että on hyvin vaikeaa tai jopa mahdotonta analysoida ("counter-factual" -tavalla), mikä raaka-aineen hinta olisi ilman kyseisen toimijan olemassa oloa.

Eräs toinen tapa olisi (II) ottaa itse raaka-aineen tuottajat mukaan tarkasteluun, ikään kuin ne olisivat samaa yritystä tai yhteisöä (kuten edellä mainittu). Tällöin raaka-ainekustannus olisi yksinkertaisesti raaka-aineen tuottajaomistajien yksikkökustannustaso raaka-aineen tuottamisessa. Käytännössä kuitenkin myös tätä tapaa vaikea soveltaa useilla aloilla, koska tuottajaosuuskunnat ovat usein samanaikaisesti raaka-ainetta moneksi lopputuotteeksi jalostavaa teollisuutta (ks. 4.1.2), jolloin yksittäisen tuotteen raaka-ainekustannusten allokoiminen on fundamentaalisesti vaikeaa (kuten edellä kuvattu). Lisäksi tämän tavan soveltaminen on vaikeaa, koska tuottajaomistajien omia, aitoja tuotantokustannuksia on vaikea selvittää yksityiselitteisesti, sillä tuottajat ovat usein yksityisiä elinkeinonharjoittajia, tekevät työtä perheensä voimin ja lisäksi saavat yhteiskunnalta tukiaisia (esim. maataloustuottajat).

Edellä mainittujen vaihtoehtoisten kustannuslaskutapojen (I ja II) vaikean soveltamisen takia, myös tuottajaosuuskuntien omistamien yritysten kohdalla saalistushinnoitteluepäilystä vapaan alimman hinnan tarkastelussa on syytä (tai välttämätöntä) useimmissa tapauksissa nojautua alla esiteltävään vaihtoehtoiskannattavuuden kriteeriin.

10 Esim: Sunkist Growers v. Winkler & Smith Citrus Products Co., 370 U.S.19 (1962)
 United Egg Producers v. Bauer International Corp., 312 F. Supp. 319 (S.D.N.Y. 1970)
 Trugman-Nash, Inc. v. N.Z. Dairy Bd., 942 F. Supp. 905 (S.D.N.Y. 1996)

4. VAIHTOEHTOISKANNATTAVUUDEN KRITERI SAALISTUSHINNOITTELULLE: VAIHTOEHTOISEN TOIMINTAMALLIN KANNATTAVUUS

Edellä (luku 3) kuvattujen, vältettävissä olevien kustannusten arvioimisyritysten lisäksi (tai joskus sijaan), saalistushinnoitteluepäilyn tunnistaminen ja arviointi vaatii itse ”tappiolla myymisen” kriteeristön tarkempaa tarkastelua. Kuten edellä mainittiin, Euroopan komission nykytulkinnassa saalistushinnoittelulle ominainen tappiolla myyminen tarkoittaa, että määrävässä markkina- asemassa olevan yrityksen alennettu hinta tuotteelle X johtaa ”lyhyellä aikavälillä nettotuloihin, jotka ovat alemmat kuin tulot, jotka olisi voitu todennäköisesti saada kohtuullista vaihtoehtoista toimintamallia käyttäen” (Euroopan komissio 2009, ss. 17, kohta 65).

Tästä johtuu, että keskeistä vaihtoehtoisuuden kriteerin arvioinnissa on kiinnittää huomiota siihen, (a) mitä realistiset ja kohtuulliset vaihtoehtoiset ”toimintamallit” tuotteen X alennetulla hinnalla myymiselle ovat ja siihen (b) mikä niiden todennäköinen kannattavuus voisi etukäteen arvioiden todennäköisesti olla.

Todettakoon ensin, että – kenties yllättäen – vaihtoehtoisiksi toimintamalliksi ei voida pääsääntöisesti lukea (i) hinnanalennuksesta luopumista taikka (ii) pienempää hinnanalennusta. Tämä johtuu yleisesti siitä, että sillä, mikä alkuperäinen hinta on ollut, ei pitäisi olla merkitystä sen arvioinnissa, onko hinta tietyssä (loppu- tai väli-)tilassa saalistava. Sen sijaan mahdollinen saalistushinnoittelun ilmeneminen olisi kyettävä tunnistamaan kulloisenkin asiointilan pohjalta sellaisenaan (ei suhteessa aiempaan asiointilaan). Lisäksi tälle on erityinen syy, joka liittyy käytännön realiteetteihin, kun otetaan markkinoiden kilpailudynamiikka huomioon: koska hinnanalennuksia tehdään normaalisti dynaamisessa rytmissä kilpailijan kanssa (so. kilpailija asettaa hinnan, yritys ”matchaa” hinnan tai alittaa sen, kilpailija ”matchaa” tämän hinnan tai asettaa hinnan vielä hie- man alhaisemmaksi jne.), muodostuisi itse asiassa mahdolliseksi valita se ”alkuperäinen” hinta- taso, johon tietyn hetken alennettua hintaa verrattaisiin. Vastaavasti tässä dynaamisessa tilan- teessa myös hintajousten huomioonottaminen (kuinka paljon markkinan kokonaiskysyntävo- llymi ja yrityksen osuus tästä kasvavat hinnan aletessa) muodostuisi realistisesti katsoen lähes mahdolliseksi tarkasti ennustaa. Siten on kaikin puolin järkeenkäypää ja realistista, että saalis- tushintaepäilyä tunnistettaessa keskitytään pääsääntöisesti vain alennetun hintatason tarkasteluun sellaisenaan, riippumatta siitä, mikä hinta oli aiemmin. Tälle on vieläpä sekin syy, että muutoin erittäin korkeita monopolimaisia hintoja aiemmin ylläpitänyt yritys voisi monissa tapauksissa alentaa hintaa sallitusti (ilman saalistushintaepäilyä) ainoastaan pienen määrän, mikä ei voi olla toivottavaa kuluttajien hyvinvoinnin kannalta (sillä kuluttajien hyvinvoinnin kannalta isot hinnan- alennukset erityisesti aiemmin korkeita monopolihintoja pitäneeltä yritykseltä ovat toivottavia).

Tällöin niiksi tarkasteltaviksi vaihtoehtoisiksi toimintamalleiksi, joihin tuotteen X myyntiä

alennetulla hinnalla tulee vertailla kannattavuuden osalta, jäävät: (1) tuotteen X tuotannosta ja myynnistä osittainen tai kokonaan luopuminen ja (2) tuotteen X tuotannon ja myynnin korvaaminen tuotteella X2.

4.1 Tuotannosta ja myynnistä luopuminen vaihtoehtoisena toimintamallina

Tässä osiossa tarkastellaan tuotteen X tuotannosta ja myynnistä luopumista vaihtoehtoisena toimintamallina, jonka kannattavuutta verrataan tuotteen X myymiseen alennetulla hinnalla – sen tunnistamiseksi, onko jälkimmäinen alennettu hinta mahdollisesti saalistava. Tämä tarkastelu tulee itse asiassa hyvin lähelle tuotteen X vältettävissä olevien kustannusten perustarkastelua (luvut 2 ja 3), sillä määritelmän mukaisesti vältettävissä olevat kustannukset ovat juuri ne kustannukset, jotka yritys välttää, jos/kun se ei tuottaisi ko. tuotetta lainkaan.

Tuotteen X tuotannosta/myynnistä luopumista on kuitenkin syytä tarkastella tässä vielä erikseen, sillä tämä tarkastelu tekee eksplisiittisemmäksi sen seikan, että saalistavan hintatason tunnistamisessa olennaista on kokonaistoimintamallin (vs. vaihtoehtoisen toimintamallin) kokonaiskustannukset suhteessa kokonaisyrittäjämyyntituloihin – pikemminkin kuin yksittäisen tuoteyksikön tuottamisen (marginaaliset) kustannukset suhteessa hintaan. Tämä ilmenee edellä siteeratussa Euroopan komissionkin ohjeessa, jossa korostetaan *yrityksen* nettotuloja ja tappioita, joita se voisi välttää – yksittäisten tuotekohtaisten marginaalikustannusten sijaan. Teemme alla tällaisen tarkastelun aiempiin erityistapauksiimme liittyen.

4.1.1 Pakettiohjelmistojä tuottava teollisuus.

Pakettiohjelmistojä tuottavassa teollisuudessa tuotteen X tuotannosta ja myynnistä luopumisen tarkastelu vaihtoehtoisena toimintamallina korostaa ensinnäkin edelleen sen realiteetin merkitystä, että vältettävissä oleviksi kustannuksiksi tuotteessa X on laskettava myös ohjelmiston jatkuvan päivityksen ja kehityksen kulut (kuten myös myynnin ja laskutuksen). Nimittäin, jos tuotteen X tuotannosta ja myynnistä luovuttaisiin (vaihtoehtoisena toimintamallina) merkittävältä osin tai kokonaan, yritykseltä säästyisivät myös nuo kulut (siinä missä yhden yksittäisen tuotekappaleen vähempi tuottaminen ei välttämättä noita kuluja marginaalisesti vähentäisi). Lisäksi on huomattava, että jos tuotteen X tuotannosta ja myynnistä luovutaan merkittävältä osin tai kokonaan, yritykseltä säästyy tyypillisesti myös kopiointi-, tallennus- ja tiedonsiirtokapasiteetin kustannukset tuon tuotanto/myyntivolyymin osalta. Myös nämä ovat kustannuksia, jotka eivät kenties tulisi nähdä vältettävissä olevina (muuttuvina) kustannuksia, jos tarkastelu tehtäisiin ainoastaan yksittäisen (marginaalisen) tuotteen tasolla.

Tällä perusteella voidaan nähdä, että tuotteen X tuottaminen ja myyminen on kannattavampaa kuin siitä luopuminen, niin kauan kuin tuotteen alennettu hinta pysyy – realistisesti mahdollisella myyntivolyymilla kerrottuna – korkeampana kuin tuotteen jatkuvan päivittämisen ja versi-

ointityön ($C_{U_{pg}}$) sekä myynnin (C_{Sell}), laskutuksen (C_{Inv}), kopioinnin (C_{Cop}), tallennuksen (C_{Sto}) ja tiedonsiirtokapasiteetin (C_{Tra}) kustannukset koko tuolle volyymille. Toisin sanoen alin hinta, joka ei ole saalistava, olisi: kyseiset kustannukset ko. tuotteen ja sen tuotantovolyymin osalta jaettuna volyymin kappalemäärällä.

$$P_{\min} > \frac{C_{U_{pg}} + C_{Sell} + C_{Inv} + C_{Sto} + C_{Tra}}{V}$$

Tässä V on siis volyymi, jolle pitää lisäksi päteä, että se on realistisesti mahdollinen myyntivolyyymi ottaen huomioon asetetun hinnan mukainen markkinakysyntä realistisesti etukäteen odotettavissa olevine hintajoustoineen. Hintajouston etukäteen arvioimisen problematiikkaan palaamme vielä artikkelin lopussa (ja Taulukossa 3).

4.1.2 Avainraaka-ainetta jalostava prosessiteollisuus.

Avainraaka-ainetta moneksi lopputuotteeksi jalostavan prosessiteollisuuden tapauksessa tietyn tuotteen X tuotannosta ja myynnistä luopumisen tarkastelussa (vaihtoehtoisena toimintamallina tuotteen X myymiselle alhaisella hinnalla) on tärkeää ottaa huomioon se aiemmin kuvattu liiketaloudellinen realiteetti, että tuotetta X valmistetaan osittain sivutuotteena muille lopputuotteille Y – sekä tuotannon fyysisestä/kemiallisesta luonteesta johtuen että eri tuotteiden (erit. kalliimpien) rajallisesta kysynnästä johtuen.

Siinä määrin kuin tuotetta X valmistuu määrä V_0 fyysisesti/kemiallisesti välttämättömästi muiden tuotteiden valmistuksen yhteydessä (esim. lautojen valmistuksen yhteydessä syntyvä hake), sekä siinä määrin, kuin raaka-ainetta normaalissa liiketoiminnassa ostetaan ”ekstrava-
rauma” kalliimpien sivutuotteiden Y mahdollisen kysynnän varmaksi tyydyttämiseksi (so. jottei ilmenevää kysyntää varmasti jää tyydyttämättä) mutta saatetaan silti lopulta valmistaa tuotteeksi X määrä V_E (jos Y -kysyntä ei toteudu täysmääräisesti), tuotteen X valmistuksen lopettaminen näiden raaka-ainevolyymien osalta ei säästä yritykseltä lainkaan raaka-ainekuluja. Näin on siksi, että raaka-aine hankittaisiin muutenkin tuotteiden Y valmistukseen. Toisin sanoen näiltä osin tuotteen X fyysisesti päätyvä raaka-aine ei merkitse vältettävissä olevia kustannuksia tuotteelle X . Näiltä osin vältettävissä olevia kustannuksia ovat vain tuotteen erilliset (separable cost; vrt. Tunes ym. 2008) tuotekohtaiset kustannukset C_{SC} , jotka syntyvät tuotteen jalostuksen loppuvaiheista sekä myynnistä ja toimituksesta. Ainostaan siinä määrin, kun raaka-ainetta tilataan em. ekstrava-
rauman yli nimenomaisesti tuotteen X valmistusta varten (ääriesimerkkinä puutukkien tilaus pelkäksi hakkeeksi jauhamista varten) määränä V_{EE} , kyseisen raaka-aineen kustannukset $C_{NRV_{RM}}$ vältetään, jos tuotteen X valmistuksesta merkittävästi luovutaan. Ja nämäkin raaka-ainekustannukset

tulee laskea myyntiarvoihin tai nettorealistoitaviin arvoihin (Net Realizable Value, NRV) perustuen, kuten edellä kuvattu (osio 3.2)

Näin ollen alin hinta, jota ei voida pitää saalistavana, saadaan kaavasta:

$$P_{\min} * (V_0 + V_E + V_{EE}) > (V_0 + V_E) * C_{SC} + V_{EE} * (C_{SC} + C_{NRV_RM})$$

$$P_{\min} > \frac{(V_0 + V_E) * C_{SC} + V_{EE} * (C_{SC} + C_{NRV_RM})}{V_0 + V_E + V_{EE}}$$

4.1.3 Tuottajaosuuskuntamuotoinen teollisuus

Kuten osiossa 3.3 osoitettiin, tuottajaosuuskuntamuotoisen teollisuuden kohdalla tuottajaosuuskunnan omistamalla yrityksellä on *de facto* velvollisuus ottaa vastaan raaka-ainetta määrätty määrä ja maksaa siitä tuottajille määrätty hinta. Koska raaka-aineen kustannukset eivät siten riipu yksittäisen tuotteen X valmistamisesta tai siitä luopumisesta, ovat vältettävissä olevat raaka-ainekustannukset itse asiassa nolla. Tästä johtuen alimman hinnan, joka ei ole vielä saalistava, osoittaisivat ne tuotekohtaiset kustannukset, jotka syntyvät tuotteen jatkojalostuksen loppuvaiheista (esim. lisäaineiden lisääminen ja pakkaaminen) (C_{Add}) sekä myynnistä (C_{Sell}) ja toimituksesta

$$(C_{Deliv}): P_{\min} > \frac{C_{Add} + C_{Sell} + C_{Deliv}}{V}$$

, missä V on taas volyyymi, jolle pitää lisäksi päteä, että se on realistisesti mahdollinen, saavutettavissa oleva myyntivolyyymi ottaen huomioon asetetun hinnan mukainen markkinakysyntä realistisesti etukäteen odotettavissa olevine hintajoustoineen.

Em. kaava kuitenkin asettaisi saalistushinnoitteluepäilystä vapaan alimman hinnan tuotteelle X useimmissa tapauksissa potentiaalisesti erittäin alas, johtaen siihen (kuten ohjelmistotuotannon osalta), että melkein missään tapauksessa yrityksen ei voisi katsoa syyllistyneen saalistushinnoitteluun – kunhan se vain pitäisi hintansa y.o. hinnan yläpuolella. Esitämmekin siksi seuraavaksi vielä toisen kriteerin alimmalle hinnalle, joka ei aseta saalistushinnoitteluepäilystä vapaata alinta hintaa tuotteelle X yhtä alhaiselle tasolle. Johtopäätöksenä tulee olemaan, että saalistushinnoitteluepäilystä vapaata alinta hintaa turvallisesti arvioitaessa on käytettävä näistä kriteereistä sitä, joka antaa ylempään alimman hinnan.

4.2 Vaihtoehtoisen tuotteen tuotanto ja myynti vaihtoehtoisena toimintamallina

Kuten todettu, sen lisäksi, että mahdollisen ”tappiolla myymisen” tunnistamiseksi tarkastellaan (1) tuotteen X tuotannosta ja myynnistä luopumisen kannattavuutta vaihtoehtoisena toimintamallina suhteessa tuotteen X alennetulla hinnalla myymisen kannattavuuteen (osio 4.1), tulee tarkas-

tella myös toista vaihtoehtoista toimintamallia: (2) tuotteen X tuotannon ja myynnin korvaamista tuotteella X2. Näin on siksi, että monilla toimialoilla olemassa oleva tuotantokalusto ja myyntikanavat mahdollistavat (ilman merkittäviä lisäkustannuksia aiheuttavia tai aikaa vieviä investointeja) tietyn tuotteen tuottamisen ja myynnin korvaamisen tietyllä vaihtoehtoisella tuotteella X2. Lisäksi näin on siksi, että vaikka tuotteen X myyminen alennetulla hinnalla olisi kannattavampaa kuin sen tuotannosta luopuminen (vaihtoehtoinen toimintamalli 1), alennetulla hinnalla myyminen saattaa silti olla vähemmän kannattavaa kuin tuotteen X tuotannon korvaaminen vaihtoehtoisella tuotteella X2. Tällöin tuotteen X myyminen alennetulla hinnalla aiheuttaa suhteellisia tappioita suhteessa tuotteen X2 myymiseen, mikä taas olisi mahdollinen merkki saalistushinnoittelusta X:n osalla EU-komission ohjeistuksen hengessä. Siten kannattavuusvertailusta vaihtoehtoisen tuotteen X2 myymisen toimintamalliin saadaan toinen ”alin hinta”, joka ei ole saalistava – aiemmin esitettyjen (osio 4.1) tuotteen X tuotannosta *luopumisen* perusteella laskettujen alimpien hintojen rinnalle. Tällöin johtopäätöksenä tulee olla, että *korkeampi* näistä alimmista hinnoista on se, jonka asettamisen tuotteelle X ei ainakaan pitäisi johtaa saalistushinnoittelupäilyyn. Havainnollistamme tätä, ja liiketaloudellisten realiteettien merkitystä, taas esimerkkitoimialojemme kautta.

Ennen esimerkkeihin paneutumista on vielä huomattava, että lähtökohtaisesti tuote X on yleensä se tuote, jota – ottaen huomioon yrityksen tuotantokapasiteetti ja eri tuotteiden kysynnät – on kannattavinta valmistaa (ainakin ennen mahdollista hinnanalennusta), eli joka tuo suurimmat nettotulot. Muutenhan yritys jo lähtökohtaisesti oletettavasti tuottaisi toista tuotetta X2 (jos/kun siitä saisi suuremmat nettotulot). Saalistushinnoittelupäilyyn kontekstissa kuitenkin on juuri kyseessä tilanne, jossa tuotteen X nettotulonmuodostus periaatteessa saattaa laskea alle vaihtoehtoisen tuotteen X2 tulonmuodostuksen – kun otetaan huomioon, että uudelle kilpailijalle menetetty tuotteen X myynti ja alennettu hinta voivat vähentää sen nettotulonmuodostusta, suhteessa tuotteen X2 nettotulonmuodostukseen. Samalla on huomattava, että yrityksellä ei ole rajattomia mahdollisuuksia vaihtaa tuotteen X tuotantoa ja myyntiä mihin vain tuotteeseen X2. Saalistushinnoittelupäilyyn kannalta onkin syytä tarkastella vain sellaisia vaihtoehtoisia tuotteita X2, jotka voidaan tuottaa olemassa olevalla tuotantokapasiteetilla lyhyellä aikavälillä ja joille lisäksi realistisesti löytyy kysyntä markkinoilta. Tällöin tarkastelu kohdistuu käytännössä kohdetuotteen X nettotulonmuodostuksen ja vaihtoehtoisen tuotteen X2 nettotulonmuodostuksen erotukseen (lyhyesti ”nettotuloeroon”). Silloin kun tuotetun tuotteen X nettotulonmuodostus on alennetulla hinnallakin todennäköisesti ennakoitavien vaihtoehtoisen tuotteen X2 nettotulonmuodostusta korkeampi, ei alennetussa hinnassa voi olla kyse saalistushinnoittelusta tällä vaihtoehtois-kannattavuuskriteerillä. Jos nettotuloero taas on negatiivinen, yritys voi syyllistyä saalistushinnoitteluun, sillä se voisi saada suuremmat nettotulot vaihtoehtoisestä tuotteesta X2.

4.2.1 Pakettiohjelmistoja tuottava teollisuus.

Pakettiohjelmistoja tuottavassa teollisuudessa tuotannon realiteetit (kapasiteetti, kalusto) eivät pääsääntöisesti rajoita tuotteen X tuotannon ja myynnin (digitaalisen kopioinnin ja välityksen) korvaamista vaihtoehtoisella tuotteella X2 – olettaen, että yritys on kehittänyt tuoteversion X2 valikoimiinsa X:n rinnalle. Tällöin on kyse lähinnä siitä, mitkä tuotteet X2_{same} ovat realistisesti myytävissä vaihtoehdoksi asiakkaille saman kysynnän tyydyttämiseksi kuin tuote X. Täysin eri kysynnän tai asiakastarpeen tyydyttämisen tuotteita X2_{diff} ei tule tarkastella vaihtoehtoina, sillä tuotantokaluston/kapasiteetin rajoitusten poissa ollessa (eli tuotettaessa enemmän X:ää ei tarvitse tuottaa vähemmän tuotetta X2_{same} tai tuotetta X2_{diff}) voidaan olettaa, että yritys tuottaa ja valmistaa joka tapauksessa tuotetta X2_{diff} tuon muun kysynnän tyydyttämiseksi sen ollessa sinänsä kannattavaa.

Käytännössä kyseeseen tulee silloin sellaisten tuotteiden X2_{same} kannattavuuden tarkastelu, jotka ovat samaan tarpeeseen myytäviä mutta eri asiakassegmenteille differoituja versioita X:stä. Realiteetti on myös se, että vertailutuote on lähtökohtaiselta perushintatasoltaan halvempi kuin X:n (perus)hinta (ennen alennusta) – ei ole realistista olettaa, että yritys ei lähtökohtaisesti myisi prioriteettina kalleinta mahdollisinta versiota tuotteesta. Esimerkkinä X voi täten olla vaikka yrityskäyttöön myytävä (esim. Microsoft Windows 8 Pro), ja X2_{same} kotikäyttöön myytävä, halvempi versio samasta tuotteesta (esim. Microsoft Windows 8 Home). Olettaen, että tuotteet ovat faktisesti lähes samankaltaiset ja tyydyttävät saman tarpeen asiakkailta, X2_{same}:n hintataso määrää rajan alimmalle hinnalle, jonka X:lle voi periaatteessa asettaa ilman saalistushintaepäilyä. Näin on siksi, että yrityksellä on vaihtoehtona vielä alhaisemmalle X:n hinnalle alkaa tarjota vaihtoehtoista tuotetta X2_{same} tuotteen X asiakkaille, ja saavuttaa näin parempi kannattavuus. Alin saalistushinnoitteluepäilystä vapaa hinta tuotteelle X on siis tuotteen X2_{same} hinta – lisättyä sillä erotuksella, jonka tuotteen X myynnin (C_{X_Sell}), laskutuksen (C_{X_Inv}), kopioinnin (C_{X_Cop}), tallennuksen (C_{X_Sto}) ja tiedonsiirron (C_{X_Tra}) kustannukset (sen kohdesegmentti silmällä pitäen) ovat mahdollisesti korkeammat kuin tuotteella X2_{same}:

$$P_{X_{min}} > P_{X2} + \left(\frac{C_{X_Sell} + C_{X_Inv} + C_{X_Sto} + C_{X_Tra}}{V_X} \right) - \left(\frac{C_{X2_Sell} + C_{X2_Inv} + C_{X2_Sto} + C_{X2_Tra}}{V_{X2}} \right)$$

Huomaa, että tässä tapauksessa ohjelmiston jatkuvan kehittämisen ja päivittämisen kuluja ei lasketa mukaan, sillä oletus on, että sekä tuote X että tuote X2_{same} ovat valmiiksi kehitetyt ja kustannusvertailu tehdään näiden vaihtoehtojen välillä pistemäisesti. Volyymit V_X ja V_{X2} puolestaan ovat ne realistiset myyntivolyymit, jota tuotteita on myytävissä hintajoustot huomioon ottaen.

4.2.2 Avainraaka-ainetta jalostava prosessiteollisuus.

Avainraaka-ainetta useaksi lopputuotteeksi jalostavan prosessiteollisuuden tapauksessa rajoituksia tarkasteltavalle vaihtoehtoiselle tuotteelle X2 aiheuttaa paitsi kysynnän luonne, myös tuotantoka-

pasiteetin/kaluston fyysinen rajallisuus. Jälkimmäinen tarkoittaa, että realistisesti vaihtoehtoisena tuotteena (kohtuullisen lyhyellä aikavälillä) voi pitää vain tuotteita, jotka voidaan valmistaa samasta raaka-ainelokaatiosta olemassa olevalla kalustolla kuin tuote X, tai siitä edelleen muokkaamalla. Esimerkiksi käsitellylle hakkeelle vaihtoehtoinen tuote on käsittelemätön hake tai sahanpuru.¹¹ Vastaavasti esimerkiksi säilykehedelmille vaihtoehtoisena tuotteena voivat olla (ilma)kuivatut hedelmät. Tämän lisäksi pätee se ohjelmistoteollisuuden kohdallakin esitetty tekijä, että vaihtoehtoinen tuote X2 on lähtökohtaisesti halvempi tai kannattamattomampi kuin tuote X sekä yhtä rajoittamaton tai vielä rajoittamattomampi kysynnältään. Muutoinhan yritys lähtökohtaisesti luultavasti valmistaisi tuotetta X2 ja myisi sitä kalliimmalla hinnalla kannattavammin markkinoille.

Alin saalistushinnoitteluepäilystä vapaa hinta muodostuu tällöin käytännössä tuotteen X2 tasolle – lisätynä niillä tuotekohtaisilla lisäjalostuksen (C_{Add}), myynnin (C_{Sell}) ja toimittamisen (C_{Deliv}) kustannuksilla, jotka tuotteessa X ovat ylimääräisiä tuotteeseen X2 nähden (eli kyseisten kustannusten erotus tuotteessa X tuotteeseen X2 nähden). Koska em. realiteettien mukaan tuote X2 tulee voida valmistaa osapuilleen samasta raaka-ainelokaatiosta kuin tuote X, ei raaka-ainekustannuksia välttämättä tarvitse huomioida tuotteen X alimman hinnan määrittämisessä tuotteen X2 hinnan kautta (sillä raaka-ainekulutus on suunnilleen sama kummassakin tuotteessa).

$$P_{X_{min}} > P_{X2} + \left(\frac{C_{X_Add} + C_{X_Sell} + C_{X_Deliv}}{V_X} \right) - \left(\frac{C_{X2_Add} + C_{X2_Sell} + C_{X2_Deliv}}{V_{X2}} \right)$$

4.2.3 Tuottajaosuuskuntamuotoinen teollisuus

Kuten edellä mainittu, tuottajaosuuskuntamuotoisen teollisuuden, tai tuottajaosuuskuntien omistamien yritysten kohdalla vaihtoehtoisen tuotteen tuottamisen toimintamallin kannattavuuden vertailu on erityisesti paikallaan, sillä yrityksen raaka-aineesta maksama hinta voidaan kokonaisuudessaan katsoa ei-kustannukseksi (sillä se edustaa olennaisesti tuotto-osuutta raaka-aineen tuottajille ja on kustannuksen sijaan mittari yrityksen kokonaiskannattavuudelle heidän kannaltaan). Tällöin tuotteen X tuotannosta luopumisen tarkastelun (eli puhtaasti tuotteen omien kustannusten) pohjalta arvioitu saalistushinnoitteluepäilystä vapaa alin hinta muodostuu hyvin alhaiseksi, jopa liian alhaiseksi. Samalla, kuten todettu, tuotannosta luopuminen kokonaan ei yleensä ole realistinen vaihtoehto tuottajaosuuskunnan omistamalle yritykselle ylipäänsä, koska sillä on aiemmin kuvattu velvollisuus ottaa vastaan raaka-aine (päinvastoin kuin ohjelmistoteollisuudessa).

Muilta osin vaihtoehtoiselle tuotteelle pätevät pääsääntöisesti samat rajoitukset tuottajaosuuskuntamuotoisessa teollisuudessa kuin avainraaka-ainetta useaksi lopputuotteeksi jalostavan

¹¹ On myös huomattava, että tietyn tuotteen X2 ollessa tuotteen X vaihtoehtoinen tuote, sama ei välttämättä päde toisinpäin. Esimerkiksi puutukista valmistettaville sivulaudoille vaihtoehtoinen tuote on hake, mutta hakkeelle vaihtoehtoinen tuote eivät ole sivulaudat, sillä tuotannossa syntyvää haketta ei olemassa olevalla kalustolla ole realistisesti mahdollista "liimata" laudoiksi.

prosessiteollisuuden tapauksessa. Erityisesti pätee taas se tekijä, että vaihtoehtoinen tuote X2 on useimmiten lähtökohtaisesti halvempi tai kannattamattomampi kuin tuote X sekä yhtä rajoittamatonta tai vielä rajoittamattomampi kysynnältään. Muutoinhan yritys taas jo lähtökohtaisesti valmistaisi tuotetta X2 sille tuotetusta raaka-aineesta ja myisi sitä kalliimmalla hinnalla kannattavammin markkinoille. Lisäksi pätee se prosessiteollisuutta vastaava tekijä, että vaihtoehtoisena tuotteena (kohtuullisen lyhyellä aikavälillä) voidaan pitää vain tuotteita, jotka voidaan valmistaa samasta raaka-aineallokatiosta olemassa olevalla kalustolla kuin tuote X (esim. sivulaudat → hake; säilykehedelmät → kuivatut hedelmät). Prosessiteollisuuden kohdalla saman raaka-aineallokation tekijän määrää se tuotannon luonne, että raaka-aineesta valmistetaan tai valmistuu useita tuotteita pitkälti "fiksatuissa" suhteissa. Tuottajaosuuskunnan omistaman yrityksen tapauksessa raaka-aineallokation taas vakioi se, että yritykselle tulee jatkuvasti lyhyellä aikavälillä vakiomäärä raaka-ainetta jalostettavaksi.

Käytännössä tällöin alin saalistushinnoitteluepäilystä vapaa hinta muodostuu samankaltaisesti tuottajaosuuskunnan omistaman yrityksen tapauksessa kuin avainraaka-ainetta jalostavan prosessiteollisuuden tapauksessa: vaihtoehtoisen tuotteen X2 hintatasoksi – lisättynä sillä tuotekohtaisella lisäjalostuksen, myynnin ja toimituksen kustannuksen erotuksella, joka tuotteessa X on ylimääräinen tuotteeseen X2 nähden. Koska em. realiteettien mukaan tuote X2 tulee voida valmistaa samasta raaka-aineallokatiosta kuin tuote X, ei raaka-ainekustannuksia taaskaan tarvitse välttämättä huomioida tuotteen X alimman hinnan määrittämisessä tuotteen X2 hinnan kautta (sillä raaka-ainehankinnat ja vältettävät kustannukset ovat osapuulleen samat kummassakin tuotteessa). Tällöin tuottajaosuuskunnan omistaman yrityksen tapaukseen pätee sama kaava kuin edellä:

$$P_{X_{\min}} > P_{X2} + \left(\frac{C_{X_Add} + C_{X_Sell} + C_{X_Deliv}}{V_X} \right) - \left(\frac{C_{X2_Add} + C_{X2_Sell} + C_{X2_Deliv}}{V_{X2}} \right)$$

5. JOHTOPÄÄTÖKSET

5.1 Yhteenveto

Taulukossa 2 on esitetty yhteenveto siitä, kummalla tarkastelutavalla (vertailu tuotteen X tuotannosta luopumiseen [osio 4.1] vai vertailu tuotteen X tuotannon korvaamiseen vaihtoehtoisella tuotteella X2 [osio 4.2]) päädytään todennäköisesti *suhteellisesti korkeampaan* alimpaan saalistushinnoitteluepäilystä vapaaseen hintaan tuotteelle X. Saalistushinnoitteluepäilyn riskiä minimoivan yrityksen lienee siis syytä asettaa tuotteensa X hinta (alennettunakin) vähintään sille tasolle kuin mitä korkeampi alin hinta näistä kahdesta tarkastelusta osoittaa. Hinnan asettaminen tätä turvasatamatyyppistä hintaa alemmalle tasolle voi taas omiaan aiheuttamaan epäilyn, että

yritys uhraa (sacrifice) taloudellista voittoa (sillä vaihtoehtoinen toimintatapa tuottaisi todennäköisesti suuremman nettotulon) – ja siten saalistushinnoittelupäily.

On kuitenkin syytä vielä huomauttaa (kuten luvussa 3 todettiin), että kumpi tahansa näistä vaihtoehtoisten toimintamallien tarkastelutavoista on joka tapauksessa sekä loogisesti koherentimpi että helpompi soveltaa minimihinnan löytämiseksi kuin ”perinteinen” tapa, jossa yritetään yksinomaan määrittää yrityksen tuotannon muuttuvat (ja kiinteät) kustannukset ja sitä kautta löytää minimihinta. Tämä johtuu siitä, että monissa tapauksissa liiketaloudelliset realiteetit huomioon ottaen ei ole olemassa yksiselitteistä tapaa laskea muuttuvia tai vältettävissä olevia kustannuksia, mikä taas johtaa helposti ”vääriin positiivisiin” tai ”vääriin negatiivisiin” saalistushinnoittelupäilyihin. Kuten osoitimme, näin on erityisesti epätavanomaisempien markkinoiden ja liiketoimintamallien kohdalla (kuten tässä artikkelissa käsitellyn kolmen tapauksen). Ja samalla on myös huomattava, että filosofisesti vertailu tuotannon X tuotannosta kokonaan luopumiseen (vaihtoehtoisena toimintamallina; osio 4.1) on käytännössä sama asia kuin perinteisen tavan ”vältettävissä olevien kustannusten” tunnistaminen (sillä tuotteen tuotannon vältettävissä olevat kustannukset ovat periaatteessa määritelmällisesti ne kustannukset, jotka vältetään, jos kyseistä tuotetta tuotettaisiin ollenkaan). Näin ollen erityisesti analyysimme uutuusarvo on monille lukijoille todennäköisesti vaihtoehtoisen tuotteen tuotannon ja myynnin tarkastelussa vaihtoehtoisena toimintamallina (osio 4.2).

TAULUKKO 2. Yhteenveto alimman saalistushinnoittelupäilystä vapaan hinnan määrittelystä

	Esimerkki 1: Paketoituja ohjelmistoja myyvä teollisuus	Esimerkki 2: Avainraaka-ainetta moneksi lopputuotteeksi jalostava prosessiteollisuus	Esimerkki 3: Tuottajaosuuskunta-muotoinen teollisuus
Todennäköisesti korkeamman ”alimman saalistushintaepäilystä vapaan hinnan” tuottava tarkastelutapa	Vaihtoehtoisen tuotteen X2 tuottaminen ja myyminen vertailukohtana	Joko tuotteen X tuotannosta luopuminen vertailukohtana tai Vaihtoehtoisen tuotteen X2 tuottaminen vertailukohtana	Vaihtoehtoisen tuotteen X2 tuottaminen ja myyminen vertailukohtana
Joka tapauksessa huomioitava kustannuksista	Ohjelmiston jatkuvan kehittämisen kustannus ei-vältettävänä kustannuksena	Kaikkien lopputuotteiden myyntiarvoihin tai nettorealisoitaviin arvoihin perustuva, todellisten raaka-ainekustannusten allokointi	Raaka-aineesta maksetun hinnan luonne ei-kustannuksena (vaan tuotto-osuutena/kannattavuus-mittarina)

Kokonaisuudessaan tässä artikkelissa tekemämme analyysi on siis joka tapauksessa osoittanut, että yrityksen markkina-olosuhteiden ja liiketoimintamallin realiteettien tarkastelulla on merkittäviä seurauksia sille, millaisen hintatason voidaan katsoa altistavan yrityksen saalistushinnoittelupäilylle. Jos esimerkkitapauksissa havainnollistamamme realiteetteja – tai muita kunkin yrityksen erityisiä markkinaolosuhteita ja liiketaloudellisia realiteetteja – ei oteta huomioon, voidaan päätyä johtopäätökseen, että yritys syöllistyy saalistushinnoitteluun silloinkin, kun hintataso ei todellisuudessa ole saalistava. Vastaavasti saalistava hinnoittelu voi myös jäädä huomaamatta silloin, kun hinta itse asiassa on saalistava. Lisäksi analyysimme on kiinnittänyt huomiota yrityksen *ex ante* -perspektiiviin, jälkikäiteisnäkökulman sijaan – sillä Euroopan komissionkin ohjeistuksen mukaisesti yritystä tulee syyttää vain saalistushinnoittelusta vain silloin, jos se on etukäteen hinnoittelupäätöstä tehdessään todennäköisesti voinut olettaa tulevansa kärsimään tappioita lyhyellä aikavälillä (ja saamaan korjattua tappiot pitkällä tähtäimellä).

Taulukko 3 alla esittää vielä etukäteisnäkökulman (*ex ante*) ja jälkikäiteisnäkökulman (*ex post*) oleellisia eroja saalistushinnoittelun epäilyn eri kriteerien suhteen. Yhtenä keskeisenä erona näkökulmien välillä on kustannusten ja (alimpien) hintojen laskentakaavojen yhteydessäkin tekemämme huomio siitä, että etukäteen yritys ei voi itse asiassa tarkalleen tietää mm. sitä, mikä markkinoiden hintajousto on: eli kuinka paljon suurempi myyntivolyyymi alennetusta hinnasta seuraa (millä taas on vaikutusta myös kiinteiden kustannusten allokoimiseen tuoteyksiköille).

TAULUKKO 3. Lisäesimerkkejä etukäteisnäkökulman (ex ante) huomioimisesta ja merkityseroista jälkikäteistarkasteluun (ex post) nähden

	Etukäteisnäkökulma	Jälkikäteistarkastelu
Taloudellinen uhraus (Sacrifice)	<p>Onko/oliko etukäteissuunnittelussa realistiset prospektit/syytä olettaa (esim. ainakin todennäköisyys $Pr > 30\%$), että hinnan alennus <i>ei</i> johda taloudelliseen tappioon esimerkiksi sitä kautta,</p> <ul style="list-style-type: none"> • että alennettu hinta johtaa kasvavaan myyntivolyymiin hintajouston takia (esim. todennäköisyydellä $Pr > 30\%$) ja siten myös kiinteät yksikkökustannukset pienenevät ? • että muuttuvat yksikkökustannukset saadaan pienemmäksi työtä tehostamalla tai komponenttien markkinahintojen laskua ennakoiden (esim. todennäköisyydellä $Pr > 30\%$) ? 	<p>Jälkikäteen todettavasta, toteutuneesta</p> <ul style="list-style-type: none"> • hintajoustosta • työn kustannuksista tai komponenttien markkinahintojen muutoksesta <p>...ei voi päätellä, etteikö etukäteistarkastelussa olisi ollut realistiset prospektit/syytä olettaa, että (a) hintajousto olisi ollut suurempi tai (b) tuleva työn kustannus tai komponenttien kehittyvä markkinahinta pienempi</p>
Taloudellisen uhrauksen takaisin saaminen (Recoup) kilpailija poissulkemalla (Foreclosure)	<p>Onko/oliko etukäteissuunnittelussa realistiset prospektit/syytä olettaa (esim. ainakin todennäköisyys $Pr > 30\%$), että hintoja <i>ei</i> päästä myöhemmin korottamaan entistä korkeammalle tasolle</p> <ul style="list-style-type: none"> • koska kilpailijan on oletettu olevan lähtökohtaisesti (esim. todennäköisyydellä $Pr > 30\%$) yhtä tehokas tai tehokkaampi kuin yritys itse ja pystyy kustannusten osalta yhtä alhaiseen hinnoitteluun (sillä miksi kilpailija muuten lähtisi ylipäänsä haastamaan yritystä alkuperäistä halvemmalla hinnalla)? • koska kilpailija on itse taloudellisesti vahva toimija ja pystyy (esim. todennäköisyydellä $Pr > 30\%$) kestäämään aggressiivisen hintakilpailun 	<p>Jälkikäteen todettavasta, toteutuneesta</p> <ul style="list-style-type: none"> • kilpailijan kustannustasosta • kilpailijan (taloudellisista tai muista) vaikeuksista <p>...ei voi päätellä, etteikö etukäteistarkastelussa olisi ollut realistiset prospektit/syytä olettaa, että (a) kilpailijan tehokkuus/kustannustaso olisi ollut parempi tai (b) että kilpailija säilyy taloudellisesti ja muilla tavoin vahvana aggressiivisessakin hintakilpailussa.</p>
Kuluttajan vahingoittaminen (Consumer welfare loss)	<p>Onko/oliko etukäteissuunnittelussa realistiset prospektit/syytä olettaa (esim. ainakin todennäköisyys $Pr > 30\%$), että hinnanalennuksesta mahdollisesti aiheutuvat tappiot <i>eivät</i> johda pidemmälläkään aikavälillä ainakaan korkeampaan hinnoittelumahdollisuuteen (eli korkeintaan samaan kuin alkuperäinen hinta)</p> <ul style="list-style-type: none"> • koska kuluttajat tottuvat alhaisempaan hinnoitteluun, eivätkä enää suostu ostamaan yrityksen tuotteita korkeammalla hinnalla • koska kuluttajat siirtyvät edullisiin private label -tuotteisiin, jos yritys yrittää myöhemmin huomattavasti nostaa hintojaan 	<p>Jälkikäteen todettavasta, toteutuneesta</p> <ul style="list-style-type: none"> • kuluttajien hintasensitiivisyydestä • private label -preferensseistä <p>...ei voi päätellä, etteikö etukäteistarkastelussa olisi ollut realistiset prospektit/syytä olettaa, että (a) kuluttajat tottuvat alhaisempiin hintoihin (tehden suuret korotukset mahdottomiksi) tai (b) että kuluttajat siirtyvät private label -tuotteisiin hinnan korotusten yhteydessä.</p>

5.2 Kontribuutiot

Analysoidessaan saalistushinnoittelun kriteeristöä ja problematiikkaa yrityksen erityisten markkinaolosuhteiden ja liiketoimintamallin (etukäteis)perspektiivistä artikkelimme kontribuoi sekä (1) kansantalouden ja yritysjuridiikan kirjallisuuteen että (2) liiketaloustieteen (erityisesti markkinoinnin) saalistushinnoittelua käsittelevään kirjallisuuteen. Aiempi tutkimus näissä kirjallisuudessa on keskittynyt joko (1) lähinnä kustannusten määrittelykysymyksiin periaatteellisella ylätasolla tai (2) tiettyjen markkinoinnin käsitteiden mukaan tuomiseen saalistushinnoittelun yksittäisiä ongelma-alueita arvioitaessa (esim. kilpailun ja kuluttajien vahingoittaminen, Guiltinan and Gundlach 1996; taikka alalle tulon esteet, Uslay ym. 2006). Samalla tässä artikkelissa keskiössä ollut yrityksen konkreettisten markkinaolosuhteiden ja liiketaloudellisten realiteettien analyysi – vieläpä *ex ante* -näkökulmaa painottaen (vrt. esim. jälkikäteistarkastelu: Dixit ym. 2006) – on jäänyt aiemmassa kirjallisuudessa vähälle huomiolle. Tällaisen analyysi- tai tarkastelumallin esittäminen on siis käsillä olevan artikkelin keskeinen kontribuutio.

Käytännön implikaationa esitetty tarkastelumalli voi toimia määräävässä markkina-asemassa olevien yritysten apuna, kun ne arvioivat etukäteen (ennen lopullisia hinnoittelupäätöksiä), kuinka alhaiselle tasolle hintoja voisi ”turvallisesti” asettaa, jottei altistu saalistushinnoitteluepäilyille. Viranomaisille ja oikeuslaitoksille tarkastelumme taas voi antaa uusia näkemyksiä siihen, missä tapauksissa ja millä kriteerein saalistushinnoittelusyytteitä on syytä nostaa – sekä erityisesti ”väärin positiivisten” ja ”väärin negatiivisten” arviointien tai tuomioiden välttämiseen.

5.3 Rajoitukset ja aiheet jatkotutkimukselle

Tarkastelimme tässä artikkelissa saalistushinnoittelun problematiikkaa erityisesti kustannustason ja vaihtoehtoisten toimintamallien tunnistamisen kannalta. Keskityimme kustannustason ja vaihtoehtoisten toimintamallien hahmottamiseen, koska ne ovat olennaisia tekijöitä mahdollisen saalistavan hintatason tunnistamisessa. Tarkastelumme rajoituksina ainakin seuraavat kuusi seikkaa jäivät kuitenkin samalla vähemmälle eksplisiittiselle huomiolle.

Ensinnäkin analyysimme keskittyi kustannustason ja vaihtoehtoisten toimintamallien tunnistamiseen olettaen, että on jokseenkin kiistatonta, että yritys on määräävässä markkina-asemassa tietyllä markkinalla. Emme siis keskittyneet itse määräävän markkina-aseman tunnistamiseen, mikä on edellytys sille, että yritystä ylipäänsä voi epäillä saalistushinnoittelusta. Edes määräävän markkina-aseman tunnistaminen ei kuitenkaan ole monissa tapauksissa kiistatonta, mikä tulee myös ottaa huomioon saalistushinnoittelutarkasteluissa. Määräävän markkina-aseman kriteerien tarkempi analyysi on siten yksi jatkotutkimuksen kohde. Lisäksi erityisesti tulisi jatkotutkimuksessa kiinnittää huomiota siihen, mikä suhde toimialalla tai kohdemarkkinalla käytettävissä olevalla tuotantokapasiteetilla on saalistushinnoitteluproblematiikkaan. Määräävää markkina-asemaa ana-

lysoitaessa tarkastelun painopiste tapaa nimittäin useimmiten kohdistua kuluttaja/tuotemarkkina (so. mikä tietyn yrityksen/brändin markkinaosuus on tietyllä alueella). Yritykset eivät kuitenkaan tee hinnoittelu- tai tarjontapäätöksiä tyhjiössä ainoastaan lopputuotemarkkinan näkökulmasta, vaan joutuvat optimoimaan raaka-ainemarkkinan, tuotannon ja lopputuotemarkkinan kokonaisuutta. Esimerkiksi tiettyä avainraaka-ainetta hyödyntävän teollisuuden kohdalla (kuten esimerkin puunjalostusteollisuus) on sinänsä kyseenalaista, voiko tiettyä yritystä ylipäänsä syyttää liian alhaisista lopputuotteen hinnoista markkina-alueella – jos samalle markkina-alueelle pyrkivälle kilpailevilla yrityksillä on raaka-ainelähteet ja tuotantokapasiteetti huomattavasti alhaisemman tuotannon maissa. Toisin sanoen, missä määrin määrävän markkina-aseman analyysi (ja sitä kautta saalistushinnoittelun) tulisi perustua lopputuotemarkkinan vs. raaka-aine- ja tuotantokapasiteettimarkkinan rakenteen tarkasteluun, on tärkeä jatkotutkimuksen aihe.

Toiseksi erityisesti esimerkeissämme koskien avainraaka-ainetta jalostavaa teollisuutta sekä tuottajaosuuskuntien omistamia yrityksiä keskityimme tarkastelemaan tietyn, alemman hintatason fyysisen perustuotteen problematiikkaa. Samalla vähemmälle huomiolle jäivät muiden, korkeamman jalostusarvon/hintatason tuotteiden mahdolliset saalistushinnoitteluepäilyt. Onkin huomattava, että korkean jalostusarvon tuotteille allokoituu usein huomattavan suuri osuus raaka-ainekustannuksista (vrt. Liitteen 1 laskelma). Tämä asettaa saalistushinnoitteluepäilystä vapaan hinnan suhteellisen korkealle tasolle näiden tuotteiden kohdalla. Kysymys on kuitenkin pääosin empiirinen ja toimialan tuotannon luonteesta riippuvainen – eli saalistushinnoittelun kriteeristön periaatteet eivät pääsääntöisesti eroa noiden tuotteiden kohdalla niistä periaatteista, joita tässä artikkelissa tarkastelimme. Sama pätee *palveluihin*, vaikka tässä artikkelissa keskityimmekin tarkastelemaan erilaisia fyysisiä tuotteita. Sinänsä jatkotutkimukselle olisi kuitenkin erittäin kiintoisaa ottaa tarkasteluun myös palveluiden saalistushinnoitteluproblematiikan mahdollisia erityispiirteitä, fyysisten tuotteiden lisäksi.

Kolmanneksi emme alimpia ei-saalistavia hintatasoja tarkastellessamme eksplisiittisesti analysoineet sitä, mihin myyntivolyymiarvioihin toimintamallien kokonaiskannattavuusarviot tulisi perustaa. Myyntivolyymiarviot ovat kuitenkin olennaisia, sillä ne vaikuttavat tiettyjen vältettävissä olevien kustannusten tuoteyksikölle jyvitetäviin kustannuksiin (esim. ohjelmistoteollisuudessa ohjelmiston jatkuvan päivittämisen kustannukset; prosessiteollisuudessa raaka-ainekustannusten nettorealisoitavaan arvoon perustuva allokointi). Tältä osin voi lyhyesti todeta tässä, että yrityksen etukäteisnäkökulmasta katsoen – vaikka myyntivolyymeja milläkään hintatasolla ei voida täysin varmasti (etukäteen) tietää – laskelmissa on sovellettava sellaisia myyntivolyymeja, jotka ovat *realistisesti mahdollisia* tietyllä (alennetulla) hintatasolla etukäteen arvioiden, realistisesti mahdollinen hintajousto huomioon ottaen (ks. Taulukko 3). Täyttä varmuutta näiden myyntivolyymiarvioiden suhteen ei tietystikään voi vaatia *ex ante* – ainoastaan sitä, että sovelletut myyntivolyymi-

arviot ovat periaatteessa realistisesti mahdollisia (esim. ainakin todennäköisyydellä $Pr > 0,30$). Yhtenä jatkokutkimuksen kohteena voi joka tapauksessa olla hintajoustoennusteiden eksplisiittinen huomioon ottaminen ja sisällyttäminen tässä artikkelissa esitettyihin minimihintakaavoihin. Toisena jatkokutkimuskohteena on taas se, mikä rooli markkinoiden kokonaistuotantokapasiteetilla on mahdollisten myyntivolyyymien tarkastelussa. Ääritapauksena: jos raaka-aineen määrä ja tuotannon kapasiteetti ovat suurin piirtein samanhintaiset kaikille kilpailijoille ja kaikkien kilpailijoiden käytettävissä tai hankittavissa, voiko mikään kilpailijoista syyllistyä saalistushinnoitteluun? Tällöinhän kaikilla yrityksillä on periaatteellinen mahdollisuus olla yhtä tehokkaita – ainakin jos yritykset ovat lisäksi taloudellisesti yhtä vahvoja (kestäen kovankin hintakilpailun tuoman heikon kannattavuuden tietystä tuotteesta).

Neljänneksi emme vaihtoehtoisia toimintamalleja tarkastellessamme kiinnittäneet vielä eksplisiittistä huomiota siihen, että vaihtoehtoisina toimintamalleina tulee luonnollisestikin tarkastella vain sellaisia toimintamalleja, jotka eivät ole muulla tapaa laittomia tai mahdottomia. Toki esimerkiksi tuottajaosuuskuntien omistamien yritysten kohdalla huomautimme, että vaihtoehtoisena toimintamallina ei oikeastaan voi pitää tuotteen X (tai vaihtoehtoisen tuotteen X2) tuotannosta kokonaan luopumista, sillä tuottajaosuuskunnan omistamalla yrityksellä on de facto velvollisuus ottaa vastaan osuudenomistajien tuottama raaka -aine. Muitakin de facto mahdottomia tai jopa laittomia vaihtoehtoisia toimintamalleja voi olla, erityisesti kun kyse on juuri määrävissä markkina-asemassa olevista yrityksistä. Tällaisilla yrityksillä monet vaihtoehtoiset toimintamallitkin voivat itse asiassa olla määrävän markkina-aseman väärinkäyttöä, ja tällaisia toimintamalleja ei siten voida realistisesti tarkastella vaihtoehtoisina toimintamalleina. Esimerkiksi tiettyjen kustannusten painaminen alas tai tiettyjen raaka-aineiden merkittävä tilausten vähentäminen saattaa olla markkina-aseman väärinkäyttöä, jos yrityksellä on dominantti asema tuotantoketjussa (ei ainoastaan lopputuotemarkkinoilla) ja alihankkijat ovat riippuvaisia yrityksestä.

Viidenneksi jätimme pääosin tarkastelematta alennetun hinnan ja vaihtoehtoisten toimintamallien seuraukset kuluttajille. On muistettava, että saalistushinnoittelun kriteeristöön sisältyy määritelmällisesti myös se, että yrityksen toiminnasta tulee aiheutua haittaa kuluttajille. Koska alhaiset hinnat sinänsä päinvastoin hyödyttävät kuluttajaa, on saalistushinnoitteluepäilyissä pantava erityistä painoa sille, onko yritys todella alentanut hintojaan väliaikaisesti nimenomaan nostaakseen niitä myöhemmin entistäkin korkeammalle – jos/kun kilpailijat saadaan poissuljettua. Muutoinhan kuluttajille ei voi katsoa koituvan haittaa. On myös huomattava, että esimerkiksi tuottajaosuuskuntien kohdalla näyttö siitä, että yritys on strategisesti pyrkinyt hinnoittelullaan ”varmistamaan/kasvattamaan volyymeitaan” ei tarkoita välttämättä sitä, että se pyrkisi nimenomaisesti varmistamaan tuotteen myyntivolyymeita sulkemalla pois kilpailijoita lopputuotemark-

kinoilta. Kyseessä voi myös olla sen varmistaminen, että osuuskunta saa osuutensa *raaka-ainetuottajien* volyyymeista (eli raaka-aineen saannin ja lopulta tuottajien jäsenyyden varmistaminen). Osuus raaka-ainetuottajien volyyymeista on tuottajaosuuskuntien liiketoimintamallissa keskeinen tuotannontekijä, eikä sinänsä markkina-aseman väärinkäyttöä. Jatkotutkimus voikin ottaa asiakseen tarkastella saalistushinnoittelun suhdetta paitsi yrityksen yrityksiin puolustaa asemaansa lopputuotemarkkinoilla, myös sen yrityksiin puolustaa asemaansa raaka-ainemarkkinoilla.

Kuudes ja viimeinen tämän artikkelin rajoitus liittyy siihen, että jätimme vähemmälle huomiolle alennetun hinnan ja vaihtoehtoisten toimintamallien seuraukset markkinoille kokonaisuudessaan. Kuten todettu, alin saalistushinnoittelupäilystä vapaa hinta ei periaatteessa saisi muodostua liian korkeaksi, jottei kilpailuviranomainen luo hintasuojaa tehottomille yrityksille (Kuoppamäki 2012, s. 278-279). Esimerkiksi avainraaka-ainetta moniksi lopputuotteiksi jalostavan teollisuuden sekä tuottajaosuuskuntien omistamien yritysten kohdalla tämä on olennainen huomio, sillä erityisesti alhaisemman jalostusasteen tuotteille allokoitavat raaka-ainekustannukset riippuvat oleellisesti yrityksen koko tuoteportfoliosta, korkeamman jalostusasteen tuotteiden osuudesta ja siten yrityksen kokonaisjalostustehokkuudesta. Jos esimerkiksi raaka-ainekustannuksia allokoidaan simplistisesti vain sen perusteella, miten raaka-aineet fyysisesti päätyvät eri tuotteisiin (esim. nettorealisoitavan arvon sijaan; ks. Liite 1), laajan tuotepaletin yrityksen alhaisemman jalostusasteen tuotteiden kustannukset tulevat huomattavasti yliarvioituiksi. Jos alin saalistusvapaa hinta tällöin asetetaan näille tuotteille tuon yliarvioitun kustannustason mukaan, tarkoittaa se, että kilpailija, joka tuottaa ainoastaan tuota yhtä alhaisemman jalostusasteen tuotetta saa de facto erittäin korkean hintasuojan omalle tuotteelleen. Tämä edelleen korostaa sitä, että simplistinen, raaka-aineen fyysisiin osuuksiin perustuva kustannusallokaatio ei ole kelvollinen tällaisten yritysten saalistushintaepäilyitä tarkasteltaessa.

Edellä kuvatut, käsillä olevan artikkelin rajoitukset ja puutteet antavat mahdollisuuksia moniin kiinnostaviin jatkotutkimuksiin ja -tarkasteluihin saalistushinnoitteluproblematiikkaan liittyen. Toivomme tutkijoiden sekä viranomaistenkin tarttuvan näihin mahdollisuuksiin uusien teoreettisten tai empiiristen tutkimusten muodossa. Perimmäisenä tarkoituksena tutkimuksessa tulee olla ymmärryksemme lisääminen edelleen siitä, milloin markkinajohtajan hinnoittelussa on kyseessä saalistushinnoittelu ja milloin ainoastaan tavanomainen, aktiivinen markkinakilpailu hinnalla.

LÄHDEVIITTEET

128

ALKIO & WIK (2009). Kilpailuoikeus. Talentum 2009.

AREEDA, PHILLIP E. & HERBERT HOVENKAMP (2002). *Antitrust Law*, 2. Edition, 723–745.

AREEDA, PHILLIP E., & DONALD TURNER (1975). Predatory Pricing and Related Practice Under Section 2 of the Sherman Act. *Harvard Law Review*, 88 (4), 720–32

BALACHANDRAN, B.V. & R.T.S. RAMAKRISHNAN (1981). Joint cost allocation: A unified approach. *The Accounting Review*, 56, 85-96.

- BILLERA, L.J., D.C. HEATH, & R.E. VERRECCHIA** (1981). A unique approach for allocating common cost from a production process. *Journal of Accounting Research*, 19, 185-196.
- BOLTON, PATRICK, JOSEPH BRODLEY & MICHAEL RIORDAN** (2000). Predatory Pricing: Strategic Theory and Legal Policy. *Georgetown Law Journal*, 88, 2239-2330.
- BRODLEY, JOSEPH F. & GEORGE A HAY** (1980). Predatory Pricing: Competing Economic Theories and the Evolution of Legal Standards. *Cornell Law Review* 66, 738–
- CARLTON, DENNIS W.** (2008). Should “price squeeze” be a recognized form of anticompetitive conduct? *Journal of Competition Law & Economics*, 4(2), 271–278.
- CHOU, CHIEN-FU, & OZ SHY** (1990). Network effects without network externalities. *International Journal of Industrial Organization*, 8, 259-270.
- CRAIG, PAUL & GRÁINNE DE BÚRCA** (2011). *EU Law: Text, Cases, and Materials*. Oxford, UK: Oxford University Press. Ss. 1030-40.
- CRAMA, YVES, YVES POCHET, & YANNIC WERA** (2001). A discussion of production planning approaches in the process industry. Core Discussion Paper 2001/42, Université Catholique de Louvain, Center for Operations Research and Econometrics (CORE). Louvain, Belgium.
- CRANE, DANIEL A.** (2005). Paradox of Predatory Pricing. *Cornell Law Rev*, 91, 1–
- DIXIT, ASHUTOSH, GREGORY T. GUNDLACH, NARESH K. MALHOTRA & FRED C. ALLVINE** (2006). Aggressive and Predatory Pricing: Insights and Empirical Examination in the Airline Industry. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25 (2), 172-187
- ECKERT, ANDREW & DOUGLAS S. WEST** (2003). Testing for Predation by A Multiproduct Retailer. In *The Pros and Cons of Low Prices*. Stockholm: Swedish Competition Authority.
- ELHAUGE, EINER** (2003). Why Above-Cost Price Cuts To Drive Out Entrants Are Not Predatory—and the Implications for Defining Costs and Market Power. *The Yale Law Journal*, 112 (4), 681-827
- EUROOPAN KOMISSIO** (2009). Komission tiedonanto — Ohjeita komission ensisijaisista täytäntöönpanotavoitteista sovellettaessa EY:n perustamissopimuksen 82 artiklaa yritysten määräävän aseman väärinkäyttöön perustuvaan markkinoiden sulkemiseen. Euroopan unionin virallinen lehti. C 45/7.
- EUROOPAN KOMISSIO** (2013). Predatory Pricing. Euroopan komission vastaus International Competition Networking kysymykseen saalistushinnoittelusta. Saatavilla: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/questionnaires/uc%20pp/european%20commission%20response.pdf> [Ladattu: 22.8.2013]
- EVANS, DAVID S. & JORGE PADILLA** (2004). Excessive Prices: Using Economics to Define Administrable Legal Rules. *Journal of Competition Law and Economics*, 1, 97-122
- EVANS, DAVID S. & JORGE PADILLA** (2005). Designing Antitrust Rules for Assessing Unilateral Practices: A Neo-Chicago Approach. *University of Chicago Law Review*, 72.
- FELLER, R.E.**, 1977. Accounting for joint products in the petroleum industry. *Management Accounting* 59, 43-48.
- GUILTINAN, JOSEPH P., & GREGORY T. GUNDLACH** (1996). Aggressive and predatory pricing: A framework for analysis. *Journal of Marketing*, 60 (3), 87-102.
- HELGESON JAMES G. & ERIC G. GORGER** (2003). The Price Weapon: Developments in U.S. Predatory Pricing Law. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 10 (2), 3-22.
- HELMBERGER, PETER, & HOOS, SIDNEY** (1962). Cooperative enterprise and organization theory. *Journal of Farm Economics*, 46 (2).
- HORNGREN, G.T., M.S. DATAR, & G. FOSTER.** (2006). *Cost Accounting. A Managerial Emphasis*, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey, pp. 868.
- JANG, W.H., J. HAHN, & K.R. HALL.** 2006. The design benefit method: Allocate joint costs among shared products. In: *Gas Processing Developments*, special report by the Dept. of Chemical Engineering, Texas A & M University, College Station, Texas.
- JOHANSSON, M., & K. ROSLING.** (2002). The timber cost of a board. Teoksessa: *Scandinavian Forest Economics* Vol. 39, F. Helles and N. Strange (Ed.), ss. 229-239.
- JOHANSSON, M.** (2004). Costing in Sawmills for Sales Management. Ph. Lic. Thesis. Vaxjo University, Vaxjo, Sweden.
- KUOPPAMÄKI, PETRI** (2003). Markkinavoiman sääntely EY:n ja Suomen kilpailuoikeudessa.
- KUOPPAMÄKI, PETRI** (2012). *Uusi kilpailuoikeus*.
- LEIVO, LEIVO, HUOMALA & HUIMALA** (2012). EU:n ja Suomen kilpailuoikeus. Talentum 2012.

- MOTTA, M.** (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge University Press, Cambridge, Iso-Britannia.
- PHILIPS, LOUIS & IRENEO MIGUEL MORAS** (1993). The Akzo Decision: A Case of Predatory Pricing? *Journal of Industrial Economics*, 41 (3), 315-321
- SALOP, STEVEN C. & DAVID T. SCHEFFMAN** (1983). Papers and Proceedings of the Ninety-Fifth Annual Meeting of the American Economic Association. *American Economic Review*, 73 (2), 6
- SPECTOR, DAVID M.** (2001). Definitions and Criteria of Predatory Pricing. MIT Dept. of Economics Working Paper No. 01-10. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=262027> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.262027>
- TUNES, TORGRIM, ANDERS Q. NYRUD, & BIRGER EIKENES** (2006). Cost and performance management in the sawmilling industry. *Scandinavian Forest Economics* No. 41, L. Lonnstedt (Ed.)
- TUNES, TORGRIM, ANDERS Q. NYRUD, & BIRGER EIKENES** (2008). Joint cost allocation in the sawmilling industry : Four methods for estimating raw material costs. *Forest Products Journal*, 58(3), 77-84.
- USLAY, CAN, NARESH K. MALHOTRA & FRED C. ALLVINE** (2006). Predatory Pricing and Marketing Theory: Applications in Business-to-Business Context and Beyond. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 13 (3). 65-116.
- VARIAN, HAL R.** (1997). Versioning Information Goods. Working paper, University of California, Berkeley.
- Williamson, Oliver E. (1977). Predatory Pricing: A Strategic and Welfare Analysis. *The Yale Law Journal*, 87 (2), 284-340

LIITE 1. Simplistisen (fyysisiin mittoihin perustuvan) ja nettorealisoitavaan arvoon perustuvan kustannuslaskennan ero raaka-ainetta useaksi lopputuotteeksi jalostavassa teollisuudessa

Simplistinen (fyysisiin mittoihin perustuva) laskentatapa						
	Myyntiarvo (€/m ³)	Saanti (%)	Puu- kustannus (€/m ³)	Osuus puu-kustan- nuksesta	Osuus myynti- arvosta (€)	Bruttokate (€/m ³)
Keskilaudat	140.00	42.00	45.00	18.90	58.80	39.90
Sivulaudat	90.00	13.00	45.00	5.85	11.70	5.85
Lastut	30.00	32.00	45.00	14.40	9.60	-4.80
Sahanpuru	10.00	8.00	45.00	3.60	0.80	-2.80
Kutistuminen		5.00	45.00	2.25	0.00	-2.25
Summa	270.00	100.00		45.00	80.90	35.90

Nettorealisoitavaan arvoon perustuva laskentatapa									
	Myynti- arvo (€/m ³)	Saanti (%)	Osuus myynti- arvosta (€)	Erotettava kustannus (per m ³)	Netto- realisoi- tava arvo	Paino- tus	Puu- kustannus (€/m ³)	Osuus puu- kustan- nuksesta (Yhteis- kustannus allokoituna= (Puukustan- nus 45€ * painotus)	Brutto- kate (€/m ³)
Keski- laudat	140.00	42.00	58.80	7.00	51.80	0.83	45.00	37.35	21.45
Sivu- laudat	90.00	13.00	11.70	9.00	2.70	0.04	45.00	1.95	9.75
Lastut	30.00	32.00	9.60	2.00	7.60	0.12	45.00	5.48	4.12
Sahan- puru	10.00	8.00	0.80	0.50	0.30	0.01	45.00	0.22	0.58
Kutistu- minen		5.00	0.00	0.00	0.00	0.00	45.00	0.00	0.00
Summa	270.00	100.00	80.90	18.50	62.40	1.00		45.00	35.90