

Tutkimusta vai piilomainontaa?

■ MATTI VIREN

Arto Kuuluvainen, Aki Koponen, Elias Oikarinen, Antti Ranki, Arto Ryömä, Pasi Lahtinen ja Anniina Lehtonen: *Suomen rahapelimarkkinat*. Turun kauppakorkeakoulun tutkimuspalvelut 2012.

Suomen rahapelimarkkinat ylittivät hetkellisesti uutiskynnyksen, kun tätä nimeä kantanut kirjanen julkaistiin marraskuussa 2012 sekä suomeksi että englanniksi. Kirjoittajia tai heidän osuuttaan raportissa ei sen paremmin esitellä. Tutkimuksen rahoittajasta ei suomenkielisessä raportissa ollut ilmestyessä mitään mainintaa, kannessa oli vain Turun kauppakorkeakoulun logo ja Turun yliopiston osoite. Raportin nykyiseen versioon on kuitenkin ilmestynyt teksti: ”Tutkimuksen rahoittivat kansainväliset peliyhtiöt”. Raportin sähköinen versio on yliopiston sivuilla (<http://www.doria.fi/handle/10024/85706>).

Kauppakorkeakoulun (joka on nykyään osa Turun yliopistoa) kotisivulla olevasta tiedotteesta käy ilmi, että rahoittajina ovat toimineet kansainväliset rahapeliyhtiöt Unibet, Betfair ja Betsson Group. Asetelma on hämmentävä: onko yliopisto ottanut tehtäväkseen edistää joidenkin kansainvälisten peliyhtiöiden markkinointia? Koska peliyhtiöt eivät maksa tyhjästä, on kysyttävä, maksavatko yritykset yliopiston logon käytöstä vaiko raporttiin kätkeyistä mielipiteistä. Entä miksi juuri Turun yliopiston kauppakorkean tutkimuspalvelut?

Kyseisellä yksiköllä ei ole mitään aiempaa taustaa rahapelitoiminnan tutkimuksessa ja sillä on hyvin vaatimattomat resurssit sekä määrällisesti että laadullisesti. Kellään tutkijoista ei ole korkeampiin virkoihin todettuja pätevyyskiä.

Raporttia lukemalla selviää, että ”tutkimustulokset” vastaavat hyvin sitä, mitä Unibet ja kumppanit ovat omista tiedotteissaan, lausunnoissaan ja mainoksissaan esittäneet. Suomalainen (Veikkaukselle, RAY:lle ja Fintotolle annettu) yksinoikeusjärjestelmä (monopoli) on huono ja siirtyminen niin sanottuun vapaaseen kilpailuun olisi hyvä. Tätä lopputulosta on tosin hierottu 80 sivun verran, mutta vaikuttaa siltä, että tutkimustulokset ovat olleet tiedossa jo rahoitus-sopimusta tehtäessä. Puolet julkaisusta on erilaisia haastatteluja, joissa haastateltavat esitetään anonyymeinä. Ulkopuolisen on täysin mahdoton kontrolloida kirjattujen lausuntojen asiayhteyttä, haastateltujen asiantuntemusta tai edes sitaattien paikkansapitävyyttä. Jotkut pitävät tällaisia sitaattikokoelmia tutkimuksena, mutta analyttisempäänkin tutkimusotteeseen olisi ollut mahdollisuuksia.

Mihin sitten perustuu ”tutkimuksen” keskeinen politiikkasuositus? Kirjoittajien mukaan ”pelitoimialalla ei ole laajoja skaalaetuja tuotannossa, säännöstelystä riippumaton markkinoille tulo on suhteellisen esteetöntä, tuotteet ovat pitkälle homogeenisia ja yritykset (*sic!*) pääsevät tasavertaisesti tuotannontekijämarkkinoille [...] Rahapelimarkkinat ovat tältä osin siis lähellä täydellisen kilpailun vaatimuksia ja siten otolliset kilpailun luomien hyötyjen aikaansaamiselle” (s. 47).

Teksti vaikuttaa käsittämättömältä, varsinkin jos vähänkin perehtyy aihepiiriin liittyvään kirjallisuuteen. Valitettavasti sitä ei tutkimusprojektissa ole katsottu tarpeelliseksi. Kotimainen ja kansainvälinen vertaisarvioitu ja asiassa relevantti rahapelitutkimus on sivuutettu tavalla, joka herättää ikäviä kysymyksiä sekä kirjoittajien ammattitaidosta että viitteliäisyydestä suhteessa hyvään tieteiliseen käytäntöön ja kestäväan ammattietiiikkaan. Aloitetaan vaikka skaalaeduista. Rahapelimarkkinat ovat – päinvastoin kuin kirjoittajat väittävät – prototyyppi markkinarakenteesta, jolle on ominaista suuret skaalaeduct. Se on ilmeistä ilman tutkimustakin, jos kohta vähäininkin tilastoaineistojen käyttö tukee tätä käsitystä. Jos esimerkiksi Veikkauksen myynti Loton jättipotin ansiosta kaksinkertaistuu, kaksinkertaistuvatko Veikkauksen kustannukset? Eivät tietenkään. Jos sivuutetaan asiamiespalkkiot, kustannukset eivät kasva lainkaan! Tämä taas kertoo siitä, että toimiala ei ole mikään tyyppillinen täydellisen kilpailun ala. Jos kansalliset pelimonopolit puretaan, tilalle ei tule tuhatta uutta yritystä, vaan jokin maailmanlaajuinen pelimonopoli. Miksi jokin peliyhtiö pyrki voimallisesti markkinoille, joilla on täydellinen kilpailu ja sen seurauksena pienet voitot?

Ylläpitäisikö se tuotantoa Suomessa? Ei tietenkään. Käyttäisikö se suomalaisia alihankkijoita? Tuskinpa. Vai käyttävätkö Unibet ja Ladbrokes nyt suomalaisia IT-yrityksiä? Silti kirjoittajat väittävät, että peliteollisuuden liberalisointi johtaa parempaan työllisyyteen Suomessa. Myös tuottavuus paranee heidän mielestään: ”Tämä tar-

koittaa sitä, että kansantalouden tuottavuus paranee, kun tehottomat (heikon tuottavuuden) työpaiikat häviävät ja tuottavammat työpaikat saavat näin paremmin työvoimaa käyttöönsä” (s. 49). Vaikutelmaksi jää, että ”raha puhuu”. Jos markkinaratkaisu on kirjoittajien mielestä universaalisesti parempi kuin kaikki monopolit, eikö sitä voisi kokeilla vaikka yliopistolaitoksessa? Poistetaan valtion rahoitus ja tutkintoihin liittyvät monopolioikeudet ja annetaan Turun kauppakorkeakoulun vapaasti kilpailla markkinoilla muiden kansainvälisten toimijoiden kanssa!

Jos palataan vielä edellä mainittuihin perusoletuksiin, sopii kysyä, ovatkohan kirjoittavat aivan varmoja siitä, että pelitoimialalle tulo on helppoa? Näin etenkin kun valtaosa kustannuksista on kiinteitä ja maineen muodostuksella ja luotettavuudella on ratkaisevan tärkeä merkitys. Ostaisitko lukija empimättä Hannu Kailajärven uuden WinWin -peliyhtiön lottokupongin 100 eurolla? Entä tuotteiden homogeenisuus? Eikö tuotteille ole ominaista homogeenisuuden sijaan pikemminkin differentiointi, hintadiskriminaatio ja epälineaarinen hinnoittelu? On tarpeetonta esitelmöidä vuolaasti monopolien kyvyttömyydestä tuottaa tarpeeksi paljon ja samalla syyttää niitä ongelmapelaamisesta. Luulisi olevan selvää, että ongelmapelaaminen on pikemminkin kasvavassa kuin laskevassa suhteessa pelaamisen volyyymiin. Oma lukunsa on kysymys siitä, missä määrin esimerkiksi Unibet (markkinat vallattuaan) olisi aidosti kiinnostunut suomalaisista ongelmapelaajista.

Sen sijaan, että kirjoittajat puhuvat ummet ja lammet tuotan-

non tehostamisesta ja innovoinnista, he olisivat voineet tehdä kunnan tutkimusta ja verrata eli peliyhtiöiden kustannustehokkuutta ja innovatiivisuutta. Jos tunnusluvuista ilmenee, että esimerkiksi Veikkaus Oy on valovuoden päässä Unibetin ja Ladbrokesin yksikkökustannusten tasosta eri tuotteissa, niin silloin meillä on aito yhteiskunnallinen ongelma, joka vaatii kannanottoa. Mutta ensi on selvitettävä asia, eikä oletettava, että asia on niin kuin ulkomaiset peliyhtiöt uskottelevat.

Julkaisuun sisältyneissä haastateluisissa saavat pelitoiminnan tuottojen edunsaajat melkoisesti huomiota. Yleissävy on kotimaisille toimijoille kovin kielteinen: joko rahaa on saatu kotimaasta liian vähän tai sitten ulkomailta tarjotut rahaisat sopimukset on jouduttu pelimonopolin vuoksi torjumaan. Yrittämättä sen paremmin tulkitta esitettyjä mielipiteitä (ja niiden edustavuutta), voi aiheellisesti kysyä, mitä seurauksia ”vapaalla kilpailulla” olisi erityyppiseen sponsorointiin. Taloustieteen malleista voidaan kuitenkin helposti päätellä, mitä tuleman pitää. Pelitoiminnan siirtyminen kansainvälisille peliyhtiöille merkitsi lottovoittoa suurille, paljon TV-näkyvyyttä omaaville järjestöille ja vastaavasti kylmää kyytiä kaikille muille urheilu- ja kulttuuriyhteisöille. Jos lähes konkurssissa olevan urheiluseuran edustaja kuvittelee saavansa vastikkeetta miljoonarahat Unibetiltä, lienee paras vain perehtyä konkurssilainsäädäntöön.

Ei varmaankaan ole helppoa sanoa, mikä on yhteiskunnan kannalta optimaalinen sponsorirahoitusjärjestelmä. On kuitenkin selvää, että aiheen käsittely edellyttää tasa-

puolisuutta eri järjestelmien vertailuissa. Varmaan jotain analyttista voidaan myös sanoa eri järjestelmien vaikutuksista – ei vain sitä, että ”me ei saada riittävästi rahaa”.

Tutkimuksen yhteenvedossa kirjoittajat tekevät vielä epätoivoisen yrityksen pyyhkiä peliteollisuuden ulkoistamisen kustannukset pois näköpiiristä. Eli annetaan heille vielä sananvuoro (s. 50): ”Mahdollisessa kilpailulle avatussa järjestelmässä tulisi pyrkiä siihen, että 1) kilpailun tuottamia hyötyjä ei ulosmitattaisi liiallisella byrokratialla, 2) järjestelmä kannustaisi kotitalouksia pelaamaan kotimaassa toimivien yhtiöiden kautta, 3) varmistetaan Suomeen jäävien tulovirtojen pysyminen kaivatulla tasolla.” Nämä toiveet kuulostavat pinnallisuudessaan hieman samalta kuin sanoisi ”varmistetaan Kiinaan siirtyvien työpaikkojen pysyminen Suomessa”.

Yliopistoilla on paljon ongelmia. Yksi suurimmista ongelmista koskee kymmeniä ja satoja erilaisia rönsoyjiä, joita vuosien mittaan syntynyt tiedekuntien ja laitosten kylkeen. Jokaisen tutkimusprojektin jälkeen alkaa yliopistohallinnossa kerjuu projektin vakainaistamiseksi ja työpaikkojen löytämiseksi projektissa työskennelleille. Jatkuvasti syntyy uusia keskuksia, laitoksia ja ohjelmia. Ani harvoin niillä on selkeää toiminta-ajatusta tai rahoitussuunnitelmaa, usein tärkein tehtävä on vain rahoituksen hankkiminen seuraavalle vuodelle. Samalla yliopistoihin jää sadoittain piilotyöttömiä, joista ei ole juurikaan hyötyä yliopiston perustehtävissä. Tällainen järjestelmä johtaa helposti siihen, että mitä ihmeellisimpiä toimeksiantoja hyväksytään ja tehdään yliopistolaitoksen sisäl-

lä samalla kannibalisoiden yliopistojen tieteellistä imagoa. Vai mitä pitäisi sanoa tutkimuksista, joita ei edes aiota tarjota mihinkään vertaisarviointiin tai tieteellisiin julkaisuihin? Minun mielestäni peli pitäisi viheltää poikki ja vetää selvä raja kaupallisen toiminnan ja akateemisen tutkimuksen välille. Kaupallinen tutkimus ja mainonta kuuluvat kaupallisten tutkimus- ja markkinointilaitosten toimenkuvaan. Yliopistot hoitakoot tieteellistä tutkimusta ja korkeampaa opetusta. Siinä on niille aivan riittävästi työarkaa.

Kirjoittaja on taloustieteen professori Turun yliopistossa.