V. J. SUKSELAINEN

HANKINTAOSUUSKUNTA YRITYSMUOTONA

HELSINKI 1938

HANKINTAOSUUSKUNTA YRITYSMUOTONA

V. J. SUKSELAINEN

HANKINTAOSUUSKUNTA YRITYSMUOTONA

Esitetään Helsingin Yliopiston Filosofisen Tiedekunnan Historiallis-kielitieteellisen Osaston suostumuksella julkisesti tarkastettavaksi oppisalissa n:o 12 tammikuun 28 päivänä 1939 kello 12.

HELSINKI 1938

Forssa 1938. Forssan Kirjapaino Oy.

ESIPUHE.

Osuustoiminnallinen tavaran hankinta on viimeisinä vuosikymmeninä voittanut jatkuvasti alaa niin meidän maassamme kuin muuallakin. O. K. Kilpi piti jo vuonna 1930 mahdollisena, että osuuskauppojen osuus maan vähittäiskaupasta on 20 %.[1] *Tätä arviota lienee pidettävä varsin varovaisena. Tukkukaupassa on osuustoiminnallisen jakelun osuus arvioitava huomattavasti suuremmaksi, sillä sen lisäksi, että maassa on noin 5.000 osuuskaupan myymälää, joihin tavarat hankitaan keskusosuusliikkeiden välityksellä, Suomessa on myös noin 5.000 vähittäiskauppiasta, jotka ovat yhteisiä tukkuliikkeitä perustamalla järjestäneet tavaran hankinnan osuustoiminnallisesti. Kun tämän lisäksi vielä pannaan merkille, että ns. yksityiset tukkukauppiaat, joiden hallussa on ainakin 40—50 % maan tukkukaupasta, suorittavat enimmät ostoksensa kotimaiselta teollisuudelta yhteisen ostoosuuskunnan välityksellä, huomataan osuustoiminnallisen tavaranhankinnan merkittävä osuus maamme kansantaloudessa.*

Huolimatta tästä kaikesta on osuustoiminnallinen tavaranhankinta niin meillä kuin muuallakin joutunut varsin vähäisessä määrässä varsinaisen talousteoreettisen tutkimuksen kohteeksi. Osuustoiminnasta on ulkomailla kyllä teoreettisessakin mielessä kirjoitettu huomattavan paljon, mutta tämä kirjoittelu on suurimmaksi osaksi ollut jonkinlaisen osuustoimintaideologian rakentamista eikä se ole läheskään aina rakentunut taloustieteen saavutusten pohjalle. Varsinaiset taloustieteen tutkijat ovat useimmiten käsitelleet osuustoimintaa vain sivumennen kiinnittämättä huomiota sen erikoiskysymyksiin.

---

[1] O. K. Kilpi: Yksityisyritteliäisyyden tulevaisuus. Kansantaloudellinen Aikakauskirja 1930, s. 20.

Varsinkin hankintaosuuskuntien suhde markkinoihin on useasti esitetty osuustoimintakirjallisuudessa tavalla, joka ei ole uskollinen todellisuudelle ja joka on omiaan pitämään yllä niitä taloudellisia harhakäsityksiä, joita osuustoimintaväen keskuudessa on runsaasti viljelty. Toimiessani alun seitsemättä vuotta käytännöllisessä osuuskauppatyössä, Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan palveluksessa, heräsi minussa halu täydentää käytännöllisiä kokemuksiani teoreettisilla tutkimuksilla ja tältä pohjalta on käsilläoleva tutkimus saanut alkunsa. Sen valmistuttua on minulla erikoinen ilo lausua kiitokseni kunnioitetulle opettajalleni, professori J. H. Vennolalle. Kiitollisuuden velassa olen myös ystävälleni, professori O. K. Kilvelle, joka tunsi suurta mielenkiintoa tutkimiani kysymyksiä kohtaan mutta jonka elämän äkillinen kuolema katkaisi työni ollessa vasta luonnosasteella, sekä dosentti Vilho Annalalle, joka käsikirjoitukseen tutustuessaan on tehnyt monia varteenotettuja huomautuksia. Parhaat kiitokseni pyydän myös lausua SOK:n luotto-osaston tarkastajalle Teemu Kavannolle ja KK:n sihteerille Onni Toivoselle, jotka osuuskaupallisen käytännön tuntijoina ovat antaneet minulle arvokasta apua. Samalla pyydän kiittää osuustoiminnallisia keskusjärjestöjä ja niiden toimihenkilöitä sekä kaikkia niitä osuuskuntien toimi- ja luottamushenkilöitä eri puolilla maata, joiden tukeen ja myötätuntoon olen työni eri vaiheissa joutunut turvautumaan.

Tutkimuksen loppuun saattaminen on käynyt minulle taloudellisesti mahdolliseksi sen kautta, että minulle v. 1937 myönnettiin tutkimusapuraha niistä varoista, joita eduskunta nykyään vuosittain varaa nuorille tieteenharjoittajille jaettavaksi.

Helsingissä marraskuussa 1938.

V. J. Sukselainen.

SISÄLLYS.

I. HANKINTAOSUUSKUNNAN OLEMUS 1

1. Osuustoiminta taloudellisena käsitteenä 1

Määritelmien tarkastelua (s. 2). — Yhtiötalouksien ryhmittely (s. 17). — Osuuskunta määrättynä yhtiömuotona (s. 25). — Sosiaalieetillinen näkökulma (s. 34).

2. Osuuskunta yrityksenä 36

Yhtiöyrityksen tuntomerkit (s. 37). — Osuuskunta ja tilaustuotanto (s. 38). — Tappionvaara (s. 43). — Osuuskunnan itsenäisyys (s. 45). — Hans Müllerin todistelut (s. 49). — Osuuskunta yritysmuotona (s. 52).

3. Osuuskuntien ryhmittely 53

4. Hankintaosuuskunta kaupanharjoittajana 60

Kauppa ja sen tehtävä (s. 60). — Osuustoiminnallinen kauppa (s. 65). — Osuustoiminnallinen jakelukauppa (s. 72).

II. HANKINTAOSUUSKUNNAN LIIKEKUSTANNUKSET 79

1. Pääomakustannukset 80

Liikepääoman hankkiminen 81

Osuuspääoma (s. 86). — Osuuskuntien rahastot (s. 89). — Jäsenten antamat lainat ja säästökassatalletukset (s. 95) — Osuustoiminnalliset lainat (s. 99). — Vieraat lainat (s. 102). — Tavaraluotto (s. 102).

Liikepääoman käyttö 104

Tavaravarastoon sidotut varat (s. 105). — Käyttöomaisuuden määrä (s. 111). — Velaksimyynnistä johtuvat saatavat (s. 115).

2. Työkustannukset 120

Työvoiman hankkiminen 122

Voitto-osuusjärjestelmä (s. 123). — Toimihenkilön jäsenyyden merkitys (s. 130). — Hankintaosuuskunnan työehtopolitiikan edellytykset (s. 132). — Työvoiman monopolisoituminen (s. 135). — Palkkauksen järjestäminen (s. 136).

Työvoiman käyttö 139
Toimiala (s. 140). — Työn korvaaminen pääomalla (s. 143). — Työvoiman käyttöteho (s. 144).
3. Liikekulut 150
Arviokulut (s. 151). — Määräkulut (s. 155).

III. TAVARANVAIHTO HANKINTAOSUUSKUNNASSA .. 159
1. Tavaroiden hankinta 159
Ostaminen hankintatapana 161
Ostosmäärän lisääminen (s. 163). — Yhteistoiminta (s. 164).
Tuotanto hankintatapana 167
Hankintateknilliset syyt (s. 169). — Hankintapoliittiset syyt (s. 170). — Tuotanto sijoitustarpeen tyydyttäjänä (s. 172). — Periaatteelliset vaikuttimet (s. 174).
2. Myyntihinnan määrääminen 178
Hankintaosuuskunnan hintapolitiikan perusteet 178
Kiinteä myyntihinta (s. 178). — Hintapolitiikan tehtävä (s. 180). — Kustannushinta hinnoittelun kantamuotona (s. 182). — Markkinahintaperiaatteen synty (s. 183). — Kustannushinnan laskemisen teknillinen suoritus (s. 187).
Hinnoitteluun vaikuttavat ulkopuoliset tekijät 190
Kilpailun vaikutus (s. 190). — Suhdannevaihtelut (s. 194). — Tuottajan hintapolitiikka hinnoittelutekijänä (s. 197).
Ylijäämän tarve 205
Tappionvaara (s. 205). — Ylijäämä liikepääoman keräämiskeinona (s. 206). — Palautus hinnoittelutekijänä (s. 209).
3. Hankintaosuuskunnan liiketoiminnan tarkoitus ja luonne 218
Kauppatoiminnan luonne (s. 218). — Hankintaosuuskunnan dynaamiset tehtävät (s. 219). — Yritysmuodosta johtuvat rajoitukset (s. 221).

IV. HANKINTAOSUUSKUNTA JA KANSANTALOUDEN MARKKINATALOUDELLINEN ORGANISAATIO 223
Organisaatiomuutosten laatu (s. 223). — Suhde yksityiseen omistusoikeuteen (s. 224). — Täysosuustoiminnallinen järjestelmä (s. 227). — Vaikutus kansantalouden rakenteeseen (s. 229).
Kirjallisuusluettelo 233
Luettelo nimien lyhennyksistä 240

I. HANKINTAOSUUSKUNNAN OLEMUS.

1. OSUUSTOIMINTA TALOUDELLISENA KÄSITTEENÄ.

Osuustoiminta on taloudellisena käsitteenä vähintään yhtä epämääräinen kuin esim. kapitalismi, joka useasti pyritään esittämään jonkinlaisena osuustoiminnan vastakohtana. Osuustoimintaa ilmaistaan useissa kielissä latinasta johtuvalla sanalla *co-operation,* joka lähinnä vastaa suomen sanaa yhteistoiminta. Co-operation sanalla ei osuustoiminnan merkityksessä kuitenkaan tarkoiteta kaikkea yhteistoimintaa. Sillä ei tarkoiteta yhteistoimintaa siinä mielessä, että useat henkilöt työskentelevät yhdessä, missä mielessä esim. Karl Marx teoksissaan co-operation sanaa käyttää, vaan asioiden hoitamista yhteisen talouden avulla.[1] Taloudesta, joka on yhteistoimintaa tässä merkityksessä, käytetään saksankielessä nimitystä *Genossenschaft* ja sen suomenkielinen vastine on *osuuskunta.* Erimuotoisten osuuskuntien toimintaa kutsutaan yhteisellä nimellä osuustoiminnaksi. Suomen sana osuustoiminta on näin ollen vieraskielistä co-operation sanaa täsmällisempi myöhäsyntyisyytensä takia.

Tämä edelläviitattu täsmällisemmyys ei kuitenkaan merkitse sanottavaa selvennystä itse siihen, mitä osuustoiminnalla on ymmärrettävä. Voipa se määrätyssä mielessä merkitä takaaskeltakin, sillä jos co-operation on liian laaja, on osuustoiminta tavallaan liian suppea. Suomen sana osuustoiminta on nimittäin syntynyt yhteisnimitykseksi määrättyyn juriidiseen tyyppiin kuu-

---

[1] Vrt. Sombartin käsitystä teoksessa Anthologie des Genossenschaftswesens, zusammengestellt von Dr. V. Totomianz, s. 275. Yksityiskohtaisempia tietoja tästä kuten muistakin alaviitoissa mainituista teoksista on kirjallisuusluettelossa.

luville yhtiöille, osuuskunnille sanan juriidisessa merkityksessä. Suomen osuustoimintalain perusteella rekisteröitävät yhtiöt velvoittaa mainittu laki käyttämään nimessään ilmaisua »osuus-» tai »-kunta». Osuustoiminnasta joudutaan niin ollen puhumaan useimmiten silloin, kun tarkoitetaan määrätyissä juriidisissa puitteissa tapahtuvaa taloudellista toimintaa. Osuustoiminta toisin sanoen on vakiintunut yleiseen kielenkäyttöön lähinnä juriidisena terminä. Käytettäessä laajempimerkityksistä co-operation sanaa juriidinen sävy ei sensijaan pääse luomaan väriänsä sanontaan. Ilmeistä kuitenkin on, että osuustoiminta aikaa myöten saa laajemman merkityksen, kun osuustoiminnasta nimenomaan taloudellisessa merkityksessä aletaan enemmän kirjoittaa, ja muodostuu yhä täsmällisemmäksi vastineeksi co-operation sanalle sen puheenaolevassa merkityksessä.

Ryhtyessämme tutkimaan mitä osuustoiminnalla taloudellisessa mielessä on ymmärrettävä, meille tulee ensinnä eteen kysymys: Onko osuustoiminta erikoislaatuista taloudellista toimintaa, onko se toisin sanoen jokin organisoimisperiaate, vai edustaako se määrättyjen ryhmien taloudellista toimintaa, onko se toisin sanoen sosiaalinen kategoria. Käsite osuustoiminta on mielestäni hämärä juuri siitä syystä, että tutkijat eivät ole riittävän hyvin selvitelleet itselleen, pitävätkö he yhteisiä talouksia osuuskuntina niiden taloudellisen muodon vai niiden sosiaalisen tehtävän perusteella. Vaikka osuustoiminnan olemusta on käsitelty kirjallisuudessa verraten runsaasti, ovat eri tutkijain käsitykset siitä, mitä osuustoiminnalla taloudellisessa mielessä on ymmärrettävä, nähdäkseni juuri tästä syystä varsin erilaiset ja ristiriitaiset.

Määritelmien tarkastelua.

Jos tarkastellaan niitä määritelmiä, joita eri tutkijat ovat osuuskunnasta laatineet, voidaan niissä erottaa kaksi päätyyppiä: juriidiset ja taloudelliset. Harvoin kuitenkin kumpikaan esiintyy puhtaana. Enimmät osuuskunnan määritelmät ovat jonkinlaisia yhdistelmiä, joita niiden laatijat itsekin kutsuvat jurii-

distaloudellisiksi [1] ja joissa on mainittu sekaisin sekä juriidisen että taloudellisen osuuskunta-käsitteen tunnusmerkkejä. Jos kaikki ne lauselmat, jotka esiintyvät osuuskunnan määritelminä, tahdotaan ryhmitellä, pitää juriidisessa ja taloudellisessa mielessä laadittujen lisäksi muodostaa vielä kolmas ryhmä, johon tulevia määritelmiä voitaisiin nimittää vaikkapa sosiaalisessa mielessä laadituiksi.

Viimeksimainitut eivät aina pyrikään olemaan mitään tieteellisiä määritelmiä. Useasti ne ovat vain kuvailuja, joiden avulla osuuskunnan luonnetta ja varsinkin sen toiminnan sosiaalista puolta pyritään selvittämään lukijoille. V. A. Huber tuskin on pyrkinyt määrittelemään osuuskuntaa tieteellisesti selittäessään, että osuuskunnat ovat monien pienien atomististen voimien yhdistymistä suhteellisesti suuremmaksi voimaksi ja tuon voiman mahdollisimman tehokasta käyttöä yksityisten atomien hyväksi,[2] vaikkakin tällainen sanonta lienee hyvin sattuva sellaisen tutkijan mielestä, joka osuuskunnassa näkee lähinnä sosiaalisen kategorian eikä tutki kysymystä taloudellisen muodon kannalta, niinkuin tämän tutkimuksen laatuun kuuluu. Epämääräisten osuuskunnan määritelmien, varsinkin sen sosiaalisten tehtävien kuvailujen runsaus näyttää myös osaltaan perustuvan siihen, että ihailtujen osuustoimintakirjailijain kirjoituksista poimitaan joitakin lauseita, jotka sitten esitetään irrallisina osuuskunnan »määritelminä». Charles Gide esim. huomauttaa, että tarkan määritelmän antaminen osuuskunnasta on mahdotonta osuuskuntien moninaisuuden takia.[3] Siitä huolimatta Totomianz kuitenkin esittää kaksi Giden »määritelmää». Toisen mukaan »osuuskunta on yhdistys, joka pyrkii voiton poistamiseen». Toinen määrittelee osuuskunnan yhdistykseksi, joka pyrkii oikeudenmukaiseen hintaan.[4]

---

1 Vrt. esim. Gromoslav Mladenätz: Der Begriff der Genossenschaft, s. 30.

2 V. A. Huber: Allgemeine Charakteristik des Genossenschaftswesens, e.m. Anthologie, s. 55.

3 Charles Gide: Les Sociétés Coopératives de consommation, s. 1, alaviitta.

4 V. Totomianz: Einführung in das Genossenschaftswesen, s. 17.

Kun taloudellinen kehitys pääsi niin pitkälle, että osuuskuntien toiminnan säännöstelemiseksi ja oikeusturvan hankkimiseksi niille ja niiden jäsenille oli laadittava erikoisia osuustoimintalakeja, tuli lainlaatijain tehtäväksi luoda ne normit, joiden mukaisesti yhtiöitä voidaan rekisteröidä näiden lakien nojalla. Näin syntyi perusta sille, mitä osuuskunnalla on juriidisessa mielessä ymmärrettävä. Tunnetuimpia lainlaatijain tekemistä osuuskunnan määritelmistä on Saksan osuustoimintalain (Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 1 Mai 1889) sanonta, jonka mukaan »osuuskunnat ovat yhtiöitä, joiden jäsenluku ei ole rajoitettu ja joiden tarkoituksena on jäsenten ansion ja talouden edistäminen yhteistä liikettä harjoittamalla».

Lakitekstien sanonnat ja niihin verrattavissa olevat juriidisessa mielessä laaditut määritelmät ovat olleet lähtökohtana monelle tutkijalle, joka nimenomaan on tahtonut esittää taloudellisen määritelmän osuuskunnasta. Niinpä Eduard Jacob, jonka teoksen nimenäkin on »Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften», rajoittaa tutkimuksensa yksinomaan edellämainitun Saksan osuustoimintalain piiriin. Tällä menettelyllään hän antaa tutkimukselleen selvät juriidiset rajat, joutuu tutkimaan määrätyn juriidisen muodon puitteisiin mahtuvien yhtiöitten taloudellista teoriaa eikä osuuskuntaa taloudellisena ilmiönä, kuten teoksen nimestä voisi päätellä. Tältä juriidiselta pohjalta lähtien määrittelee hän osuuskunnan seuraavasti: »Osuuskunta on jäsenten samanlaisten oikeuksien periaatteelle rakentuva henkilöyhtiö, jonka jäsenluku ei ole rajoitettu ja jonka tarkoituksena on omaa apua tai joskus valtion avulla vahvistettua omaa apua hyväkseen käyttäen edistää yhteisellä liikkeenharjoittamisella jäsenten ansiota ja taloutta».[1]

Jacobin määritelmä johtaa meidät välittömästi yhtiötalouksien ryhmittelyyn. Hänen määritelmässäänhän on keskeisintä, että osuuskunta on henkilöyhtiö (Personalgesellschaft), joka harjoittaa yhteistä liikettä. Yhtiöllä tarkoitetaan yleensä sitä, että

---

[1] Eduard Jacob: Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften, s. 169.

useampia henkilöitä on ryhtynyt määrätyssä mittakaavassa yhteiseen taloudenpitoon, perustanut yhteisen talouden.[1] Osuuskunnan määritteleminen henkilöyhtiöksi perustuu siihen, että Jacob jakaa yhtiötaloudet kahtia, henkilöyhtiöihin (Personalgesellschaft) ja pääomayhtiöihin (Kapitalgesellschaft). Jakoperusteena hän esittää GIERKEN sanonnan, jonka mukaan pääoma pääomayhtiössä hallitsee mutta henkilöyhtiössä palvelee.[2] Tämä tietenkin on vain iskulause eikä tieteellinen määritelmä, sillä ei ole esitetty eikä nähdäkseni voidakaan esittää sellaisia yleispäteviä normeja, joihin nojaten voitaisiin sanoa, koska pääoma hallitsee, koska se palvelee ja koska mahdollisesti tekee jotakin muuta. PRINCIPIUM DIVIDENDI ei nimittäin ole oikea. Pääoma on tuotantovoima. Henkilö sinänsä ei ole tuotantovoima. Voitaisiin tietysti ajatella, että henkilöllä tässä tarkoitettaisiin työtä tuotantovoimana, joten jakoperusteena olisi jommankumman tuotantovoiman, työn tai pääoman johtoasema. Nyt on kuitenkin huomattava, että on olemassa sellaisia yhtiöitä, joissa sekä työ että pääoma on palkattu yhtiön palvelukseen ja joissa siis ei kummallakaan voi olla johtoasemaa. Tämä osoittaa, että yhtiötalouksien kahtiajako pääomayhtiöihin ja henkilöyhtiöihin Jacobin tarkoittamassa mielessä on taloudelliselta kannalta mahdoton. Selvemmän jakoperusteen on kyllä esittänyt ROBERT LIEFMANN.[3] Hänen mukaansa on henkilöyhtiölle ominaista, että kaikki tai useimmat osakkaat osallistuvat yrityksen johtoon, kun sen sijaan pääomayhtiössä useimmat ovat mukana vain pääomalla. Tässä Liefmannin jaossa esiintyvät siis pääoma ja johtava työ rinnan. Liefmannin jakoa ei kuitenkaan voida käyttää Jacobin jakoa selventämään, sillä niinkuin edempänä tulemme huomaamaan, Liefmann jättää osuuskunnat erilliseksi ryhmäksi varsinaisten yhtiöitten ulkopuolelle eikä myönnä niiden olevan sen lähempänä henkilöyhtiöitä kuin pääomayhtiöitäkään. Tulemme siis siihen tulokseen, että on sekä hyödytöntä että tuloksetonta koettaa jakaa yhtiöitä kahteen ryhmään, henkilö- ja pääomayhtiöihin, kuten Jacob tekee.

---

1 Vrt. LIEFMANN: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, s. 37.

2 GIERKE: Das deutsche Genossenschaftsrecht, Bd I, s. 1031; JACOB m.t., s. 21.

3 LIEFMANN: Die Unternehmungsformen, s. 49.

Niitä lisämääräyksiä, joita Jacob antaa liikettä harjoittavalle henkilöyhtiölleen rajoittaakseen sen merkitsemään osuuskuntaa, ei myöskään voi sivuttaa huomautuksitta. Jäsenten oikeuksien samanlaisuus (Gleichberechtigung der Mitglieder) ja avoin jäsenyys (nicht-geschlossene Mitgliederzahl) tuskin ovat osuuskunnalle niin oleellisia tunnusmerkkejä, että Jacobin tapaan voitaisiin pitää puhtaina osuuskuntina vain niitä, jotka täyttävät nämä ehdot. Tällaisella puhtaan osuuskunnan käsitteellä ei nimittäin ole taloudelliselta kannalta osuuskuntaa tutkittaessa mitään merkitystä, jos se pohjautuu yksinomaan osuustoimintaideologiaan eikä rakennu taloudelliselle periaatteelle muodossa tai toisessa.

Jacob ei kylläkään puhu jäsenten samanlaisista oikeuksista ja velvollisuuksista, kuten esim. STAUDINGER, jonka määritelmän mukaan osuuskunta on »vapaan liittymisen myöntävä, henkilöiden samoihin oikeuksiin ja samanlaiseen vastuuseen pohjautuva ihmisten yhdistyminen sellaista yhteiseen laskuun toimivaa taloudellista yritystä varten, joka ei tuota (nicht bringen soll) jäsenille hyötyä pääomaosuuden vaan itse liiketoimintaan osallistumisen mukaan»,[1] ja KAUFMANN, jonka mukaan osuuskunnat ovat »yhtiöitä, jotka muodostaa määrältään vaihteleva (unbestimmt) joukko sellaisia henkilöitä tai henkilöyhtymiä, jotka vapaaseen sopimukseen perustuen, saman vastuun alaisina ja samoin oikeuksin siirtävät taloudellisia tehtäviä yhteiselle liikkeelle tarkoituksenaan saavuttaa taloudellisia etuja».[2] Jacob päinvastoin huomauttaa siitä, että jäsenten vastuu osuuskunnissa ei aina ole samanlainen, ja mainitsee esimerkkinä rajattomalla lisämaksuvelvollisuudella toimivan osuuskunnan, jossa varakkaitten vastuu on paljon suurempi kuin köyhien. Tämä pitää paikkansa myös moniin muihin osuuskuntiin nähden. On paljon osuuskuntia, joissa lisämaksuvelvollisuus on sidottu osuuksien määrään ja useasti on jäsenillä erilaiset velvollisuudet osuuksien merkintään. Niinpä on koneosuuskunnissa Pellervo-Seuran mallisääntöjen mukaan jäsen velvollinen merkitsemään osuuden jokaista vilje-

---

[1] F. STAUDINGER: Die Konsumgenossenschaft, s. 3.

[2] Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1908, Bd I, s. 80.

lemäänsä peltohehtaaria kohden sekä lisämaksuvelvollinen jokaista osuutta kohden.[1] Samoin on sonniosuuskunnissa merkittävä osuus jokaista lypsylehmää kohden, ja on niissäkin lisämaksuvelvollisuus jokaista osuutta kohden.[2] Osuuskauppojen säännöissä on meillä Suomessa kyllä pyritty tekemään lisämaksuvelvollisuus riippumattomaksi osuuksien luvusta, mutta keskusliikkeissä asia on päinvastainen. Niinpä ovat sekä *Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan* että *Osuustukkukaupan* jäsenet velvollisia merkitsemään osuuden jokaista jäsenmääränsä alkavaa 25-lukua kohden. Lisämaksuvelvollisuus on niinikään laskettu osuutta kohti. Nämä esimerkit osoittavat, että vastuuvelvollisuus on varsin vaihteleva. Jäsenten oikeudetkaan eivät kuitenkaan ole samanlaiset aina, kuten Jacob esittää. Taloudellisia oikeuksia voimme erottaa kolmea lajia: oikeuden käyttää yhteistä liikettä, oikeuden osallistua sen toiminnan johtamiseen ja oikeuden tulokseen. Ensinmainittuun jäsenillä yleensä on samanlaiset oikeudet sellaisissa osuuskunnissa kuin osuuskaupoissa, mutta se tuskin on sopiva miksikään tunnusmerkiksi, koska esim. meillä Suomessa osuuskaupat myöntävät tämän oikeuden myöskin ulkopuolisille, niin etteivät ne siinä suhteessa eroa vähittäiskauppaa harjoittavasta osakeyhtiöstä. Sellaisissa osuuskunnissa, joissa on jäsenillä erilaiset velvollisuudet osuuksien merkintään, on välttämätöntä jakaa oikeudet samassa suhteessa. Kymmenen hehtaarin omistajan, jolla on 10 osuutta, tulee saada käyttää yhteistä puimakonetta kaksi kertaa niin kauan kuin viiden hehtaarin omistajan, jolla on 5 osuutta. Oikeuksien samanlaisuus ei siis tässä tapauksessa voi olla tunnuksena, sillä oikeudet ovat »samanlaiset» vain samassa mielessä kuin osakeyhtiössä ovat 5 osakkeen ja 10 osakkeen omistajan oikeudet samat.

Mitä taas tulee osuuskunnan toiminnan johtamiseen, eivät siinä liioin ole jäsenten samanlaiset oikeudet sääntönä. Esim. Osuustukkukauppa on ottanut käytäntöön ääniasteikon, jossa

---

1 Koneosuuskunnan käsikirja. Pellervon kirjasto n:o 53, s. 27.

2 Tatu Nissinen: Sonniosuuskunnan käsikirja. Pellervon kirjasto n:o 49, s. 27.

jäsenosuuskaupan äänimäärä riippuu sen jäsenluvusta. Jäsenosuuskunta voi vaikuttaa keskusliikkeen toimintaan ainoastaan osuuskuntakokouksessa. Kun jäsenosuuskaupalla Osuustukkukaupan kokouksessa on vuonna 1923 painettujen sääntöjen mukaan edustusääni kutakin jäsenmääränsä alkavaa 200-lukua kohti, niin ei voi sanoa, että esim. *Pohjois-Satakunnan Osuusliikkeellä,* jolla vuoden 1936 tilaston mukaan on 40 jäsentä ja siis 1 ääni, on samanlaiset oikeudet kuin esim. *Osuusliike Elannolla,* jolla samanaikaisesti on merkitty olevan 49.736 jäsentä, mikä vastaa 250 edustusääntä. Skotlannin osuuskauppojen keskusliikkeen *(The Scottish Co-operative Wholesale Society)* kokouksissa taas jäsenen äänimäärä riippuu ostosten suuruudesta.[1] Kumpikin edellämainituista menettelytavoista on tavallaan verrattavissa osakeyhtiön äänestysmenetelmään, jossa jokaisella osakkeella on ääni. Esimerkit koskevat toisen asteen osuuskuntia, mutta yhtä hyvin voitaisiin ajatella, että jokin osuuskauppa alkaisi äänestää esim. edellisen vuoden ostosmäärään perustuvan asteikon mukaan. Sen taloudellinen luonne ei siitä yhtään muuttuisi, kokonaan aiheetonta olisi sitä sen perusteella ruveta pitämään taloudellisessa mielessä jollakin tavalla lajistaan huonontuneena, joskin se ehkä määrätyn osuustoimintaideologian kannalta sellainen olisi. Äänestettiinhän Saksan varhaisemmissa maidontuottajain osuuskunnissa lehmäluvun mukaan.[2] Ruotsissa on maanviljelijäin osto-osuuskunnissa äänioikeus melkein säännöllisesti ollut riippuvainen osuuksien luvusta tai tilan pinta-alasta. »Mies ja ääni» on ollut käytännössä vain parissa keskusosuuskunnassa ja Södermanlandin paikallisissa osuuskunnissa.[3]

Kun sitten tulee tarkasteltavaksi oikeus vuosiylijäämään, siinäkään ei ole ollut periaatteena jäsenten samanlainen oikeus. Vuosiylijäämää ei jaeta tasan jäsenten kesken, vaan niinkuin

---

[1] Theodor O. Cassau: Die Konsumvereinsbewegung in Grossbritannien, s. 169.

[2] Edmund Kuncz: Die Rochdaler Prinzipien und der juristische Begriff der Genossenschaft, s. 72.

[3] P. H. Sjöblom: Föreningsrörelsen inom jordbruket i Sverige. Julkaisussa Den ekonomiska föreningsrörelsen i Sverige och i vissa andra länder, s. 34.

Staudinger edelläesitetyssä määritelmässään antaa ymmärtää, samassa suhteessa kuin kukin on käyttänyt yhteistä liikettä. Jakoperusteena on edeltäpäin sovittu periaate, osuuskaupoissa jako ostosten suhteessa.

Tämä periaate ei edusta »samanlaisuutta» yhtään sen suuremmassa määrässä kuin osakeyhtiön vastaava tapa, jako pääoman suhteessa. Eräitten Englannin osuuskauppojen säännöissä on pykälä, jonka perusteella jäsen voi menettää äänioikeutensa, jos hän ei kyllin ahkerasti käy osuuskunnan kokouksissa.[1] Jos nyt oikeuksien samanlaisuus on osuuskunnassa aivan perustavaa laatua oleva tunnusmerkki, niin lakkaavatko nämä osuuskaupat olemasta osuuskuntia samalla hetkellä, kun ne alkavat soveltaa käytäntöön edellämainittua sääntöjensä pykälää? Tarkastelu nähdäkseni osoittaa, että oikeuksien samanlaisuus, Jacobin »Gleichberechtigung», ei ole mitään sellaista, joka olisi taloudellisessa mielessä ymmärretylle osuuskunnalle erikoista ja joka sitä jollakin tavalla määrittelisi. Näin ollen ei kansanvaltainen hallinto, niin oleelliselta kuin se osuuskunnassa tuntuukin ja niin tärkeä kuin se niiden kehitykselle onkin, ole missään erikoisen kiinteässä yhteydessä osuuskunnan taloudellisen laadun kanssa, kuten Heckscher[2] aivan oikein on huomauttanut. Eikä sitä aina näytä pidettävän juriidiseltakaan kannalta osuuskunnalle erikoisena.[3]

Samantapainen yleisesti mainittu mutta taloudelliselta kannalta merkityksetön tunnusmerkki on avoin jäsenyys (nicht geschlossene Mitgliederzahl). Juriidiselta kannalta se kyllä voi olla tärkeä tunnusmerkki, joskin negatiivista laatua oleva, kuten Deumer huomauttaa,[4] mutta osuuskunnan taloudelliseen luonteeseen sen ei tarvitse vaikuttaa. Liefmann katsoo avoimen jäsenyyden merkitsevän ainoastaan sitä, että pääoma jäsenten

---

[1] J. L. Sassen: Die Entwicklung der Genossenschaftstheorie im Zeitalter des Kapitalismus, s. 26.

[2] Eli F. Heckscher: Svenska produktionsproblem, s. 222.

[3] Edmund Kuncz: Die Rochdaler Prinzipien und der juristische Begriff der Genossenschaft, s. 23. Vrt. myös Edmund Kuncz: The three first Rochdale Principles. Review of international Co-operation 1934, s. 270.

[4] R. Deumer: Das Recht der eingetragenen Genossenschaften, s. 53.

erotessa ja uusien liittyessä vaihtelee.[1] Tälläkään seikalla ei tarvitse olla mitään käytännöllistä arvoa. SOK:n jäsenosuuskauppojen yhteinen osuuspääoma oli vuonna 1936 vain runsas prosentti niiden omaisuustaseitten summasta. Kun osuuspääoma edustaa tällaista murto-osaa osuuskunnan pääomista, ei jäsenmäärän vaihtelu tässä muodossa merkitse paljoakaan. Varsinainen merkityksensä avoimella jäsenyydellä on siinä, että se tekee uusien jäsenten liittymisen helpoksi. Jos eliminoimme pois sen seikan, että osuuskaupat meillä myyvät muillekin kuin jäsenilleen, huomaamme, että osuuskunta voi lisätä liikevaihtoaan vain kahdella tavalla, joko siten, että jäsenet lisäävät ostojaan, tai siten, että saadaan uusia jäseniä. Ensimmäinen tapaus ei tarjoa suuriakaan mahdollisuuksia liiketoiminnan laajenemiselle. Osuuskunnan ja sen liikevaihdon varsinaisen kasvun tulee tapahtua jäsenmäärää lisäämällä. Jäsenmäärän lisääminen ei kuitenkaan ole osuuskunnalle yhtään sen oleellisempaa kuin muillekaan yhteisille talouksille. Ero on vain siinä, että osuuskuntaan liittyminen ja siitä eroaminen on useimmissa maissa tehty juriidisesti mahdollisimman helpoksi. Lainsäätäjä on tyydyttääkseen esiintyvää oikeusturvan tarvetta ja samalla ehkä pyrkiäkseen määrättyihin sosiaalipoliittisiin päämääriin luonut sen juriidisen muodon, jota kutsutaan osuuskunnaksi, avoimen jäsenyyden merkeissä. Jotkin lainoppineet näyttävätkin pitävän avoimen jäsenyyden ainoana merkityksenä sitä, että säännöt tekevät uusien jäsenten ottamisen mahdolliseksi.[2] Taloudelliselta kannalta ei avoimella jäsenyydellä ole muuta kuin juriidisen muodon antama merkitys.[3] Se ei voi olla mikään osuuskunnan tunnusmerkki, sillä eihän esim. osakeyhtiön »jäsenmäärän lisääminen» eli osakepääoman koroittaminen uusia osakkaita ottamalla

---

[1] LIEFMANN: Die Unternehmungsformen, s. 163.

[2] R. MÜLLER-ERZBACH: Deutsches Handelsrecht, Erster Teil, s. 255.

[3] ALFONS RIESS (Die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft. Handbuch des gesamten Handelsrechts. III Band, II Abteilung, Leipzig 1922, s. 7) huomauttaa, että avoin jäsenyys ei nykyisen käsityksen mukaan ole taloudellisten osuuskuntien olemukselle ratkaiseva. On monia osuuskuntia, jotka toimivat rajoitetulla jäsenmäärällä osakeyhtiön tai suljetun yhtiön muotoisina. Onpa juuri jäsenten eroamisen helppous juriidisessa osuuskunnassa saanut ne valitsemaan toisen juriidisen muodon.

eroa osuuskunnan vastaavasta toimenpiteestä muussa kuin siinä, että se vaatii erikoisia juriidisia toimenpiteitä, joita osuuskuntaan liittyminen ei vaadi.[1]

Avoin jäsenyys ei sovi tunnusmerkiksi taloudelliseen osuuskunnan määritelmään, koska sen johdonmukainen noudattaminen varsin helposti edellyttää taloudellisen periaatteen rikkomista. Osuuskunta on niinkuin kaikki muutkin yhteiset taloudet lisääntyvän ja vähenevän tuoton lakien alainen. Yleensä kiinnitetään avoimesta jäsenyydestä puhuttaessa huomiota vain enenevään tuottoon. Korostetaan sitä, että uusien jäsenten liittyminen merkitsee vain etua entisille, koska siten kustannukset alenevat ja osuuskunnan tuottama hyöty tulee entistä suuremmaksi. Varsin hyvän kuvan tämänsuuntaisesta ajattelemattomuudesta antaa Jacob. Hän pitää ns. työväen tuotanto-osuuskuntaa osuuskuntana, vieläpä puhuu katkerassa sävyssä siitä, että Liefmann on tahtonut kieltää yhdeltä vanhimmista osuuskuntamuodoista sen osuuskunnallisen luonteen. Samanaikaisesti Jacob, niinkuin edellä on nähty, mainitsee avoimen jäsenyyden osuuskunnan tunnusmerkkinä. On teoreettisesti helposti osoitettavissa, ettei ns. tuotanto-osuuskunta voi noudattaa avoimen jäsenyyden periaatetta. Jos se ottaa uusia jäseniä silloin, kun kyseinen tuotannon ala kärsii menekkipulaa, merkitsee se leivän riistämistä entisiltä jäseniltä ja jakamista niille, jotka menekkipulan takia ovat joutuneet pois kilpailevien yritysten palveluksesta. Sitäpaitsi puhuvat käytännöstä saadut kokemukset, kuten Cassel[2] huomauttaa, kyllin selvää kieltä siitä, että avoin jäsenyys ei ole mahdollinen ns. tuotanto-osuuskunnassa. Siksipä ei tutkijan, joka tahtoo lukea ns. tuotanto-osuuskunnat osuuskuntien joukkoon, pitäisi esittää avointa jäsenyyttä osuuskunnan määritelmään kuuluvana yleisenä tunnusmerkkinä. Jokaista muutakin osuuskuntiin luettua yhtiötyyppiä voi vähenevän tuoton laki

---

[1] Tällaiset juriidiset toimenpiteet ovat vaihtelevia, eikä niihin voida kiinnittää huomiota taloudellisia yritysmuotoja ryhmiteltäessä. Pettermandin mukaan (Der Allgemeine Consumverein in Basel, s. 188) ei vanha Baselin oikeus vaatinut osakeyhtiöltäkään kiinteätä osakepääomaa, joten niihinkin saattoi liittyä ilman erikoisia juriidisia toimenpiteitä.

[2] Gustav Cassel: Socialpolitik, s. 43.

kohdata samalla tavalla. Rikotaan taloudellista periaatetta, jos sellaisissa olosuhteissa pidetään avointa jäsenyyttä yllä. Tunnusmerkki, joka edellyttää taloudellisen periaatteen rikkomista, ei voi olla vapaan talousmuodon tunnusmerkki.

Avointa jäsenyyttä arvosteltaessa on myöskin otettava huomioon siihen melkeinpä jokaisessa yksityistapauksessa liittyvät rajoitukset. Jacob tuntee tällaisina rajoituksina pääsymaksun maksamisen, johtokunnan, hallintoneuvoston tai osuuskuntakokouksen hyväksymisen, osuuskunnan jäsenpiirin rajoittamisen määrätyn ammatin harjoittajiin, määrätyn seudun asukkaisiin yms. Hänen esittämäänsä luetteloa voisi täydentää varsin kirjavilla esimerkeillä. Helsinkiläinen *Andelslaget Varuboden m.b.t.* esim. hyväksyy jäsenikseen vain »ruotsalaisia henkilöitä». Tällaiset moninaiset rajoitukset saattavat käytännössä merkitä samaa kuin jos jäsenmäärä olisi samaan tapaan kiinteä kuin osakkeitten luku osakeyhtiöissä. Näin käy esim. silloin, kun koneosuuskunnan säännöissä on määrätty, että jäseniksi pääsevät kaikki määrätyssä kylässä asuvat maanviljelijät, ja nämä kaikki ovat jo perustamisesta alkaen mukana. Samoin on asianlaita ruokalaosuuskunnassa, jonka määrätyn liikkeen toimihenkilöt kaikki yhdessä perustavat. Jacob sanoo, että jäsenmäärä voi olla rajoitettu (beschränkt) mutta ei suljettu (geschlossen). On kuitenkin mahdotonta vetää selvää rajaa näiden kahden käsitteen välille. Voi löytyä tapauksia, joissa ne peittävät toisensa. Osuuskuntien hallituksilla on yleensä mahdollisuus pitää osuuskunta suljettuna siten, että kieltäytyvät ilman muuta ottamasta uusia jäseniä Tällainen menettely voidaan kyllä tuomita »osuustoimintahengen vastaiseksi», mutta ei osuuskunta mitenkään voi menettää taloudellista luonnettaan, jos se esim. taloudellista periaatetta noudattaakseen näin tekee. Siitä syystä ei avoin jäsenyys voi olla taloudellisen osuuskunta-käsitteen määritelmässä.

Oma apu, josta Jacob määritelmässään puhuu, ei sellaisenaan ole mikään taloudellinen tunnusmerkki. Jos se mainitaan osuuskunnan määritelmässä, merkitsee se, että osuuskunta käsitetään jonkinlaiseksi sosiaaliseksi kategoriaksi, eikä pidetä sitä erikoisena talousmuotona. Taloudellisesta osuuskunta-käsitteestä puhuttaessa

on oman avun eri asteiden mainitseminen merkitystä vailla, sillä jos omaa apua ruvetaan taloudelliselta kannalta ajattelemaan, eikä käsitetä sitä joksikin hyväntekeväisyyden tai köyhäinhoidon alaan kuuluvaksi termiksi, silloin on myönnettävä, että »oma apu» on jotakin sellaista, joka kuuluu talouden perusluonteeseen, on ominaista jokaiselle taloudelle, eikä siis voi olla mikään osuuskunnan määritelmässä mainintaa kaipaava asianhaara. Paljon pitemmälle ei päästä, jos Hans Müllerin tapaan pannaan oman avun tilalle keskinäinen apu[1], sillä vaikka osuuskunnassa esiintyykin keskinäistä apua, sitä ei kuitenkaan voitane pitää minään osuuskuntaa luovana ilmiönä. Epäilemättä taloudet liittyvät osuuskuntaan kuten jokaiseen ansiotalouteen ensi sijassa tavoitellessaan omaa etuaan. Jos tällöin syntyy keskinäistä apua, sitä ei voitane pitää erikoisesti osuuskunnalle oleellisena, sillä samalle ajatuksellehan rakentuvat kaikki yhteiset taloudet. Oma apu kuuluu talouden ja keskinäinen apu yhteisen talouden olemukseen. Kumpikaan ei kuulu osuuskunnan erikoistuntomerkkeihin.

Ansion ja talouden molempien mainitsemista ei niinikään voi pitää muuna kuin tyylillisenä perintönä Saksan osuustoimintalaista. Kun jäsenillä kerran ei ole muuta kuin koti- eli kulutustalous ja ansiotalous, kun mainitut termit kerran on saatu siten, että jäsenten taloudenpito on jaettu ikäänkuin kahtia, on turhaa mainita osuuskunnan määritelmässä erikseen näitä molempia puolia.

Jos tarkastelun kohteena olevasta Jacobin määritelmästä nyt poistetaan kaikki ne määräykset, jotka edellä on havaittu epäoleellisiksi, jäljelle jää vain se varsin vähän sanovaksi todettu maininta, että osuuskunta on liikettä harjoittava henkilöyhtiö. Tämä tuo meidät lähelle Crügerin määritelmää, jonka mukaan »osuuskunta on jokainen henkilöiden muodostama yhteisö — vastakohtana pääoman yhdistymiselle —, joka tavoittelee yhteisiä tarkoitusperiä».[2] Tähän on Liefmann huomauttanut, että sittenhän jokainen

---

[1] Hans Müller: Geschichte der internationalen Genossenschaftsbewegung, s. 12.

[2] Hans Crüger: Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1909, III Band, s. 1108.

avoin kauppayhtiö, jokainen kartelli, jokainen ammattiyhdistys, vieläpä jokainen laulukuoro on osuuskunta. Jacobin määritelmä sentään rajoittuu liikettä harjoittaviin yhtiöihin. Olemme nähneet, että Jacobin määritelmä ei itse asiassa sano mitään sille, joka tahtoo saada selville, onko osuuskunta erikoinen talousmuoto vai onko se ainoastaan sosiaalinen kategoria, jonka taloudellisessa mielessä heterogeeninen joukko yhtiöitä muodostaa. Myöskään ne kaksi muuta määritelmää, jotka edellisen yhteydessä on täydellisinä esitetty, eivät ole määritelleet osuuskuntaa talousmuotona sillä tavalla, että se selvästi erottuisi muista talousmuodoista ja samalla sulkisi piiriinsä kaiken, jossa kyseinen yhteistalouden organisaatiomuoto esiintyy. Huomattakoon kuitenkin, että Staudinger viittaa varsin oleelliseen seikkaan, liikkeen tuottaman hyödyn erikoislaatuiseen jakamiseen. Jacob sanoo Staudingerin määritelmästä puhuessaan, että hän on jättänyt tämän seikan pois omastaan, koska se hänen mielestään on seurausta siitä, että osuuskunta on kansanvaltaiselle pohjalle rakentuva henkilöyhtiö. Liiketuloksen jakaminen on kuitenkin tunnusmerkki, jonka mukaan yhtiömuodot tavallisesti erotetaan toisistaan. Siksipä meidän on vielä myöhemmin palattava tähän Staudingerin määritelmän kohtaan.

Se osuuskunnan sosiaalisen puolen alleviivaaminen, josta jo edellä on nähty merkkejä, esiintyy varsin hallitsevana Sombartin[1] määritelmässä. Hänen mukaansa osuuskunnat ovat »vähävaraisten taloussubjektien vapaita yhtymiä (Einungen), joiden tarkoituksena on täydentää mainittujen subjektien taloustoimintaa suurliikemuodon avulla». On merkillepantavaa, että Sombart tätä määritelmäänsä esitellessään nimenomaan korostaa seikkoja, joiden merkitys on sosiaalista laatua. Hän mm. huomauttaa, kuinka sana vähävarainen (unvermögend) erottaa osuuskunnan kapitalistisista kartelleista ja syndikaateista. Muuten ei hänen mielestään, jos juriidinen muoto jätetään huomioon ottamatta, voida selittää miksi puuseppien huonekalujen myymistä varten perustama yhdistys on osuuskunta, mutta hiilikaivosten tuotteensa

---

1 V. Totomianz: Anthologie des Genossenschaftswesens, s. 275.

myymistä varten perustama yhdistys syndikaatti. Tämä osoittaa, että osuustoiminta Sombartin mielestä on määrätyissä sosiaalisissa rajoissa tapahtuvaa toimintaa. Hän ei pyri määrittelemään sitä minään organisaatioperiaatteena. Sosiaalisen elämän ilmiöinä kuvaa osuuskuntia myöskin GRÜNFELD.[1] Ne tavoittelevat hänen mielestään rajoitettuja taloudellisia mutta kauaskantoisia sosiaalisia päämääriä.

Juriidisten, juriidistaloudellisten ja sosiaalisiin seikkoihin viittaavien määritelmien rinnalla on mainittava Liefmannin määritelmä, jota laatija itse kutsuu puhtaasti taloudelliseksi. Sen mukaan »osuuskunnat ovat talouksia, joiden tarkoituksena on (bezwecken) yhteistä liikettä harjoittamalla edistää tai täydentää jäsentensä koti- tai ansiotaloutta».[2] Eräässä toisessa tutkimuksessaan Liefmann sanoo: »Osuuskunnat ovat kyllä yhteisiä talouksia ja tässä avarassa merkityksessä eräs yhtiön muoto, mutta ne eivät ole yhteenliittymiä, joiden tarkoitus on yhteinen itsenäinen ansiotoiminta».[3] Meidän ei ole tässä yhteydessä syytä ruveta tutkimaan, harjoittavatko osuuskunnat itsenäistä ansiotoimintaa vai eivät. Siihen asiaan meidän on palattava silloin, kun tutkimme osuuskunnan suhdetta markkinatalouteen, kun määrittelemme millä perusteilla osuuskuntaa on pidettävä yrityksenä. Tällä kertaa meille riittää se, että Liefmann pitää osuuskuntia avarassa merkityksessä yhtiöinä. On tutkittava, erottaako hänen osuuskunnasta antamansa määritelmä sen muista yhtiöistä.

Kun Liefmann kutsuu osuuskunniksi yhtiöitä, joiden tarkoituksena on yhteistä liikettä harjoittamalla edistää tai täydentää jäsenten koti- tai ansiotaloutta, joudumme ilman muuta kysymään: Onko myös sellaisia yhtiöitä, joiden tarkoituksena ei ole edistää tai täydentää yhtiökumppanusten omaa taloustoimintaa? Ennenkuin vastaamme tähän kysymykseen, meidän on lyhyesti tarkasteltava mikä merkitys »tarkoitukselle» yleensä voidaan tämänkaltaisissa määritelmissä myöntää. On huomattava, että

---

1 GRÜNFELD und HILDEBRAND: Genossenschaftswesen, s. 7.

2 LIEFMANN: Die Unternehmungsformen, s. 163.

3 LIEFMANN: Zur Theorie und Systematik der Genossenschaften. Schmollers Jahrbuch 51 Jg. 1927, s. 110.

tarkoitus ja muoto eivät ole sellaisessa riippuvaisuussuhteessa keskenään, että jokin tarkoitus aina vaatisi määrättyä muotoa, vaan sama tarkoitus voi tulla eri olosuhteissa saavutetuksi aivan eri muodoilla. Tässä mainitsee Liefmann osuuskunnan tarkoitukseksi jäsenten taloudenpidon edistämisen. Tämän tarkoituksen saavuttamiseksi ei välttämättömästi tarvita erikoista yhteistä taloutta vaan voidaan käyttää muitakin keinoja. Ammattiyhdistys esim. saattaa edistää jäsenten ansiotalouden toimintaa siten, että palkat yhteisellä esiintymisellä saadaan nousemaan. Kun sitten tarkastelu rajoitetaan nimenomaan yhteisten talouksien piiriin, kuten osuuskuntaa määriteltäessä luonnollisesti on asian laita, jatkuu edellämainittu tosiasia siinä muodossa, että sama tarkoitus voidaan saavuttaa eri talousmuodoilla. Kun siis kysytään, kuten äsken, onko olemassa myös sellaisia yhtiöitä, joiden tarkoitus ei ole edistää ja täydentää jäsenten taloudellista toimintaa, meidän täytyy, jos aiomme myönteisesti vastata, ajatella ensi kädessä yhtiöitä, jotka on perustettu muussa kuin taloudellisessa tarkoituksessa. On olemassa yhtiöitä, jotka on perustetty hyväntekeväisyystarkoituksessa, yleisen edun ajamiseksi tai muusta samantapaisesta yhtiön jäsenien omaa taloutta suoranaisesti koskemattomasta syystä. Näidenkin muotoon nähden on huomattava, että muoto on periaatteessa tarkoituksesta riippumaton. Tämä osoittaa meille, että jos taloudellisessa tarkoituksessa toimivan yhtiön määritelmässä puhutaan yhtiön tarkoituksesta edistää ja täydentää jäsenten koti- ja ansiotaloutta, sillä ei voida ilmaista muuta, kuin että yhtiö on taloudellisessa eikä missään muussa tarkoituksessa perustettu. Mitään yhtiöitten muotoluokittelua tällainen määräys ei sisällä, sillä kaikkien taloudellisessa mielessä perustettujen yhtiöitten tarkoitus on jäsentalouksien taloudellisen toiminnan edistäminen.

Liefmann näkyy kuitenkin sanonnallaan tarkoittavan sitä, että osuuskunnat *ainoastaan* edistävät ja täydentävät jäsentensä taloustoimintaa, kun sensijaan muut yhtiöt muodostavat jäsentalouden ansiotoiminnan tai osan siitä. Tämä käy ilmi siitä tavasta, jolla hän selittää käsitystään ns. tuotanto-osuuskunnan luonteesta. Liefmann huomauttaa, että tuotanto-osuuskunta ei täydennä jäse-

nen ansiotaloutta, koska se itse muodostaa sen. Tällä perusteella hän selittää, että tuotanto-osuuskunta ei ole osuuskunta vaan yhtiö. Hänen mukaansa osuuskunta lähenee sitä enemmän yhtiötä mitä enemmän se täydentää jäsenen ansiotaloutta. Tuotanto-osuuskunta on saavuttanut huipun, muodostunut yhtiöksi.

Liefmann ei kuitenkaan kehittele ajatustaan tyydyttävästi loppuun saakka. Hänen määritelmänsä jää epämääräiseksi, kun hän yksinkertaisesti mainitsee osuuskunnat sellaisiksi talouksiksi, jotka edistävät ja täydentävät jäsentalouksien toimintaa, mutta ei kiinnitä huomiota siihen, että samaa sanontaa voidaan käyttää kaikista taloudellisella pohjalla toimivista yhtiöistä. Ajatellaanpa, että joku on jäsenenä osuuskaupassa, ostaa sieltä vuodessa tavaroita 10.000 markalla ja saa ne kaikki etuudet yhteen laskettuna 8 prosenttia halvemmalla kuin olisi muuten saanut, ja että sama henkilö omistaa 10.000 markan nimellisarvosta tiilitehtaan osakkeita, joista hän saa osinkoa 8 prosenttia. Jos nyt asiaa tarkastellaan jäsenen yksityistalouden kannalta, niin kumpikin yhtiö, niin osuuskunta kuin osakeyhtiö on lisännyt jäsenen omaisuutta aivan yhtä suurella summalla. Omaisuuden lisäämistä voidaan sanoa koti- tai ansiotalouden edistämiseksi ja täydentämiseksi aivan yhtä suurella syyllä kuin jotakin muutakin seikkaa. Tämä osoittaa, ettei Liefmannin määritelmä kelpaa erottamaan osuuskuntia muista yhtiöistä taloudellisessa mielessä.

Yhtiötalouksien ryhmittely.

Ne lukuisat osuuskunnan määrittelijät, joiden mielipiteitä edellä on selostettu, näyttävät olevan yksimielisiä ainoastaan yhdestä seikasta, siitä, että osuuskunnat ovat yhteisiä talouksia eli yhtiöitä. Voidaksemme selvittää, onko osuuskuntaa pidettävä erillisenä yhtiömuotona vaiko vain jonkin yhtiömuodon tai joidenkin yhtiömuotojen sosiaalisesti rajoitettuna osana, meidän on ensin tutkittava miten yhtiöt voidaan taloudellisessa mielessä luokitella.

Yhtiöitä voidaan erottaa kahta tyyppiä. Yleisempiä ovat ansiotarkoituksessa perustetut yhtiöt, mutta voidaan

myös perustaa kulutustarkoituksessa yhtiöitä. Edellä esitetyistä osuuskunnan määritelmistä voimme tehdä sen johtopäätöksen, että osuuskunnalla ei kukaan tarkoita yhteistä kulutustaloutta. Määrittelijät korostavat aina sitä, että osuuskunnan tehtävä on edistää ja täydentää jäsenten kulutus- tai ansiotaloutta. Kun ei ole esitetty sellaista mielipidettä, että kulutustaloutta olisi pidettävä osuuskuntana ja kun osuuskunnan kerran myönnetään olevan talous, voidaan katsoa tutkijain olevan yleensä sitä mieltä, että osuuskunta on ansiotalous. Ryhtyessämme ryhmittelemään yhtiöitä meidän on siis kiinnitettävä huomiota vain ansiotarkoituksessa perustettujen yhtiöitten ryhmittelyyn.

Näiden yhtiöiden peruspiirre on se, että ne tavoittelevat ansiota, pyrkivät taloudelliseen tulokseen. Mitään niistä ei ole perustettu itseään varten, itsellensä hyötyä tuottamaan, vaan jokaisen tarkoituksena on hoitaa määrättyjä taloudellisia tehtäviä, joiden suorittamisesta jäsenet tai heille mieluisat pyrkimykset tavalla tai toisella hyötyvät. Siksipä yhtiön tuloksen jakaminen on se piirre, jonka mukaan yhtiöt tavallisesti luokitellaan ja joka, kuten CASSEL huomauttaa,[1] parhaiten kuvaa niiden taloudellista luonnetta. Jos siis osuuskunta on erillinen, määrätylle organisoimisperiaatteelle rakentuva yhtiömuoto, kysymys osuuskunnan olemuksesta muodostuu kysymykseksi siitä, miten taloudellinen tulos ansioyhtiössä voidaan jakaa ja mikä jakotapa on osuustoiminnallinen.

Kun puhutaan liiketoiminnan tuloksesta eli liiketuloksesta, tarkoitetaan taloudellista tulosta. Tuskinpa kukaan sekoittaa sitä tuotannon teknilliseen tulokseen. Kun puhutaan kenkätehtaan vuosituloksesta, ei ajatella kenkämäärää, jonka tehdas on valmistanut, vaan kirjanpidon osoittamaa rahasummaa, jolla kenkätehdasyhtiön varat ovat tilivuoden aikana liiketoiminnasta johtuen muuttuneet. Nyt on kuitenkin huomattava, että näin ajateltaessa liikutaan vaihdantatalouden ja rahataloudellisen järjestelmän puitteissa. Tarkastelumme ei kuitenkaan saa rajoittua tähän, vaan meidän on luokiteltava yhtiöt riippumatta siitä, toimivatko ne

---

[1] CASSEL: Socialpolitik, s. 45.

vaihdantataloudellisesti organisoituneessa talouspiirissä vai eivät. Tämä tekee asian toisenluontoiseksi. Ensinnäkin on huomattava, että omavaraistaloudessa tuotantotoiminnan teknillinen ja taloudellinen tulos peittävät toisensa. Silloin ei ole tarpeen puhua erikseen toiminnan teknillisestä ja taloudellisesta tuloksesta vaan voidaan puhua vain toiminnan tuloksesta ja tuloksen jakamisesta sinänsä.

Jos tarkastetaan omavaraistaloudessa tapahtuvaa yhtiötoimintaa, huomataan varsin helposti, että tuotannon tulos voidaan jakaa vain yhdellä taloudellisesti perustellulla tavalla, käytettyjen tuotantovoimien suhteessa. Varsin selvä esimerkki tästä on muinaissuomalainen kaskiyhtiö.[1] Siinä oli työ tärkein tuotantovoima. Maankäyttö oli vapaata, joten maata ei tarvinnut ottaa huomioon. Pääomaa edustivat siemenet. Olettakaamme selvyyden vuoksi, että jokainen pani niitä samassa suhteessa, jossa pääsi sadosta osalliseksi. Tämä sadosta osalliseksi pääseminen tapahtui siten, että jokainen »kirves» sai yhtä suuren osan. »Kirveellä» tarkoitettiin täysin työkuntoista miestä, vajaakuntoinen saatettiin esim. laskea puoleksi kirveeksi. Tulos tuli siten jaetuksi tehdyn työn suhteessa. Jos kaikilla ei ollut panna siemeniä, jouduttiin luonnollisesti monimutkaisemman probleemin eteen, jouduttiin vertaamaan toisiinsa kahta tuotantovoimaa, työtä ja pääomaa, ja ratkaisemaan, paljonko kumpikin oli tuotannon tuloksesta saapa. Tällaisessa tapauksessa ei koko tulos tullut jaetuksi työlle vaan osa myös pääomalle. Tuloksen jakamisesta kokonaan pääomalle ovat hyviä esimerkkejä maassamme aikaisemmin tavatut seuraeli lahkomyllyt.[2] Mylly rakennettiin tavallisesti siten, että jokainen myllylahkoon kuuluva talo otti yhtä suurella määrällä osaa sekä rakennustyöhön että rakennustarvikkeiden hankintaan. Kun yhteinen tuotantolaitos oli valmis, jaettiin sen käyttöoikeus siten, että jokainen talo sai yhtä monta vuoroa. Myöhemmin, kun sattui esim., että jokin talo jaettiin, jaettiin myöskin myllyvuoro, niin että kummallakin oli puoli vuoroa. Myllyä sai siis jokainen

---

1 Väinö Voionmaa: Osuustoiminnallista elämää Suomessa entisinä aikoina. Suomen Osuustoimintalehti 1930, s. 61.

2 Esko Aaltonen: Jauho- ja sahamyllyt. Suomen Kulttuurihistoria III, s. 58.

käyttää samassa suhteessa, jossa hänellä oli pääomaa myllyyn kiinnitettynä.

Jo ennen talouselämän vaihdantataloudellista organisaatiota voidaan siis erottaa kolme ansioyhtiön muotoa: *työyhtiö,* jossa tulos jaetaan tehdyn työn suhteessa, *pääomayhtiö,* jossa jakoperusteena on yhteisen pääoman omistussuhde, sekä *työ- ja pääomayhtiö,* jossa molemmilla on määrätty ennakkosopimukseen perustuva osuutensa. Näihin ryhmiin voidaan sijoittaa myös useimmat vaihdantatalouden puitteissa toimivat yhtiöt, joissa, sikäli kuin toimivat markkinoita varten, on myös riski huomattavana tuloksen jakamiseen vaikuttavana tekijänä. Vanhimpana yhtiömuotona mainitaan tavallisesti avoin yhtiö eli kauppayhtiö, jossa sekä hyöty että riski alkuperäisesti jaetaan tasan yhtiökumppanien kesken. Riskin tasan jakaantuminen edellyttää kuitenkin, että yhtiökumppanit ovat yhtä varakkaita. Ellei näin ole, joutuu varakkaampi kantamaan suuremman tappion, jos köyhemmän varat eivät riitä hänelle kuuluvan tappion murto-osan suorittamiseen. Avoimen yhtiön alkuperäinen tyyppi on perheyhtiö. Pojat jatkoivat isän liikettä yhteisesti perimällään pääomalla. Kun kaikilla oli yhtä suuri osuus tähän jakamattomaan pääomaan, kaikki olivat yhtä varakkaita, riski jakaantui tasan. Tämänkaltaisesta alusta kehkeytyi helposti muita olosuhteiden vaatimia yritysmuotoja, jotka erosivat edelläesitetystä siinä, että eri yhtiökumppaneilla riippuen heidän osallistumistavastaan oli erilainen oikeus tulokseen. Kun joku veljeksistä — äskeistä esimerkkiä jatkaaksemme — valitsi sellaisen elämänuran, ettei voinut henkilökohtaisesti ottaa osaa liiketoimintaan, saattoi käydä niin, että hän jätti oman osuutensa yhteiseen liikkeeseen määrätyillä ehdoilla. Tällöin sai alkunsa liiketuloksen jakaminen eri tuotantovoimille. Kun yksi veljeksistä pani liikkeeseen vain pääomaa ja toiset sekä työnsä että pääomaa, oli luonnollista, että hänelle kuuluva osuus tuloksesta laskettiin pienemmäksi, ruvettiin arvioimaan pääoman merkitystä työn rinnalla. Kun kehitys vei siihen, että pääomaa antava yhtiökumppani oli vastuussa yhtiön sopimuksista vain siihen kiinnittämällään pääomalla, syntyi kommandiittiyhtiö. Käytännöllinen juriidinen ratkaisu niille vaikeuksille, joita riskin

tasan jakamisessa avoimessa yhtiössä toimittaessa on, on suljettu yhtiö, jossa kaikki osakkaat ovat mukana yhtiön asioiden hoidossa, mutta jossa osakkaiden vastuu on rajoitettu.

Edellä käsitellyissä yhtiömuodoissa jaettiin tulos sekä työlle että pääomalle. Pääoman saadessa yhä suuremman merkityksen pääomantarpeen kasvaessa syntyi yhtiömuoto, jolle on ominaista, että tulos kokonaisuudessaan, oli se sitten positiivinen tai negatiivinen, kuuluu pääomalle. Tämä on osakeyhtiö. Se muistuttaa suljettua yhtiötä siinä, että osakkaat vastaavat vain yhtiöosuudellaan, mutta osuudet jakaantuvat vahvistettuun lukuun määräsuuruisia osakkeita, jotka helposti voivat vaihtaa omistajaa. Osakeyhtiössä osakkaat eivät markkinoi työvoimaansa yhtiön välityksellä vaan sijoittavat ainoastaan pääomaa. Mikäli he ovat yhtiön palveluksessa, he myyvät työvoimansa yhtiölle, saavat siitä määrätyn palkan. Asiaa ei muuta se, että tämä palkka saattaa olla osaltaan tantiemipalkka, joka on riippuvainen vuosituloksen suuruudesta. Periaatteessa kuuluu tulos kokonaisuudessaan pääomalle, joka kantaa kaiken riskin, tarkemmin sanottuna osakepääomalle, sillä tämän lisäksi saatetaan ottaa lainoja eli palkata pääomaa yhtiön palvelukseen. Työ taas palkataan kokonaisuudessaan.

Avoimessa yhtiössä voi olla tulkintakysymys, katsooko tuloksen tulleen jaetuksi sekä työlle että pääomalle, vaiko vain työlle, mutta on olemassa yhtiömuoto, joka pyrkii jakamaan tuloksen yksinomaan työlle. Tällaisesta käytetään usein nimitystä tuotantoosuuskunta, koska se tähän asti on melkein poikkeuksetta luettu osuuskuntien ryhmään, josta myöhemmin tulee puhe. Tuotantoosuuskunnat pyrkivät tavalla tai toisella palkkaamaan itselleen tarpeellisen liikepääoman ja tarjoamaan jäsenilleen työtä niin korkeasta korvauksesta kuin liiketoiminnan tulos sallii.

Olemme tarkastellessamme eri yhtiötyyppejä voineet panna merkille, että ennen talouselämän vaihdantataloudellista organisointia tavataan kolme tapaa jakaa yhtiön toiminnan tulos, ja että nämä kolme tyyppiä tavataan edelleen vaihdantatalouden puitteissa toimivissa yhtiöissä, joissa jaon kohde ei enää ole sama kuin tuotannon teknillinen tulos, vaan joissa on kysymys yhtiön

toiminnasta syntyneen taloudellisen tuloksen jakamisesta. Vaihdantatalouteen siirryttäessä tarjoaa tuotantovoimain palkkaaminen uusia mahdollisuuksia tuloksen jakamiseen. Ensinnäkin on helppo perustaa yhtiöitä, joissa tulos kuuluu jommalle kummalle tuotantovoimalle, kun toinen voidaan palkata. Toiseksi huomataan, että esim. osakeyhtiössä voidaan osakepääoman lisäksi palkata pääomaa yhtiön palvelukseen. Kun tätä menetelmää kehitetään pitemmälle, tullaan uuteen tyyppiin, yhtiöön, jossa sekä työ että pääoma on palkattua, vailla osallisuutta tulokseen.

Tällaisen yhtiön perustamiseen ei houkuttele halu markkinoida tuotantovoimia. Siihen tarkoitukseen sopivat paremmin pääomayhtiö ja työyhtiö. Kuitenkin merkitsee tällaisenkin yhtiön perustaminen jäsenten joutumista tappionvaaralle alttiiksi. Kukaan ulkopuolinen ei nimittäin vuokraa tällaiselle yhtiölle pääomaa liikepääomaksi, elleivät jäsenet ole keränneet yhtiölle riskiä vastaavaa pääomaa tai sitoutuneet määrätyllä tavalla vastaamaan yhtiön sitoumuksista. Jotta tällaisia yhtiöitä syntyisi, jotta ihmisten kannattaisi tehdä tämänkaltainen uhraus, täytyy perustettavan yhtiön liiketoiminnasta olla jotakin hyötyä sitä perustaville talouksille, pitää löytyä jokin taloudellisesti perusteltu tapa jakaa liiketulos, vaikka sitä ei jaetakaan tuotantovoimille, vaikka jäsenet vuokraavat yhtiölle senkin pääoman, joka ensi kädessä kantaa riskin.

Olemme jo aikaisemmin todenneet, että vaihdantatalouden ulkopuolella, jossa tuotannon teknillinen tulos jaetaan, ei voida keksiä muuta taloudellisesti perusteltua jakotapaa kuin käytetyt tuotantovoimat. Nähdäksemme uuden jakotavan synnyn meidän on tarkasteltava omavaraistalouden piirissä toimivan yhtiön kehittymistä vaihdantataloudelliseksi yhtiöksi. Esimerkiksi tästä sopii vaikka suomalaisen lahkomyllyn kehityksen tarkkailu. Varsin aikaiseen tavataan sellaisia ilmiöitä, että yhteisiä vuorottamattomia päiviä vuokrataan ulkopuolisille ja näin saatu tullivilja jaetaan sitten vuorojen suhteessa. Osoituksena siitä, miten kiinteästi tällöin juuri pidettiin mielessä jakoa pääoman suhteessa, on se, että sellaiset talot, jotka eivät olleet ottaneet osaa johonkin myöhempään myllyn korjaukseen

tai joilla ei jostakin samantapaisesta syystä ollut yhtä suurta oikeutta myllyyn kuin muilla osakkailla, laskettiin ns. apulahkoon, joka ei päässyt osalliseksi tulliviljan jakoon. Yhteisen myllyn vuokraaminen ulkopuolisille merkitsi sitä, että mylly teki jauhatuspalveluksia myöskin markkinoita varten. Se oli ensimmäinen merkki siirtymisestä vaihdantataloudelliseen järjestelmään. Siirtyminen kokonaan tähän järjestelmään kävi ajankohtaiseksi, kun kehitys vei siihen, että toiset halusivat jauhattaa enemmän kuin mitä heillä oli vuoroja ja toiset taas eivät käyttäneet kaikkia vuorojaan, mutta eivät silti halunneet myydäkään myllyosuuttaan. Silloin oli luonnollista, että vuoroja ruvettiin vuokraamaan. Asia voitiin tietysti järjestää yksityistä tietä siten, että vuoron tarvitsija aina vuokrasi siltä, joka ei itse tarvinnut. Tällaisten sopimusten yhtämittainen tekeminen on kuitenkin varsin hankalaa. On luonnollista, että tilanteen käydessä tällaiseksi etsittiin apua vaihdantataloudellisesta järjestelmästä, johon jo aikaisemmin oli ulkopuolisiin nähden siirrytty. Tarjoutuihan mahdollisuus järjestää asia niin, että jokainen saa tilata vuoron silloin kun haluaa, maksaa vuokran myllyn käyttämisestä ja näin saatu tulo jaetaan osakkaitten kesken. Ei siis enää jaeta myllyn tekemiä palveluksia vaan niiden hinta, jauhatustoiminnan taloudellinen tulos, ja se jaetaan pääoman suhteessa.

Jos tarkastellaan lähemmin tällaista tulosta, huomataan sen olevan määrätyssä riippuvaisuussuhteessa suoritettujen jauhatuspalvelusten määrään ja sitä kautta palvelusten ostajaan. Jokainen, joka vuokraa kaksi myllyvuoroa, vaikuttaa tulokseen kaksi kertaa suuremmalla määrällä kuin se, joka vuokraa vain yhden vuoron, jos oletetaan, kuten tässä tapauksessa on mahdollista, että käyttökustannukset pysyvät samoina ja jokainen maksaa vuorostaan saman hinnan. Jos nyt kaikki osakkaat ovat mukana yhtä suurella pääomalla, kuten meikäläisissä lahkomyllyissä useinkin alkuperäisesti oli asian laita, kaikki saavat yhtä suuren osan tuloksesta, vaikka toinen edelläesitetyn periaatteen mukaisesti voi katsoa kartuttaneensa tulosta enemmän kuin toinen. Jotta päästäisiin yritysmuotoon, jossa kaikki osakkaat tähän nähden ovat tasa-arvoisessa asemassa, on joko järjestettävä niin, että

jäsenten pääomasuhteet ovat keskenään samassa suhteessa, missä he käyttävät yhteistä laitosta, tai sitten on tuotantovoimat kokonaan palkattava yhtiön palvelukseen ja tulos jaettava yhteisen laitoksen käyttämisen suhteessa. Tässä on se uusi jakoperiaate, jonka vaihdantataloudellinen järjestelmä tekee mahdolliseksi.

Yhteisen laitoksen käyttämisen suhteessa tapahtuva tuloksenjako eroaa voiton jakamisesta tuotantovoimille siinä, että sen edellytyksenä on jäsentalouksien tuntema määrätyn liikelaitoksen tarve. Jäsenet tarvitsevat niitä palveluksia, joita yhtiö tekee. Vaikka jäsenet voivat sekä vuokrata pääomaa että myydä työvoimaa yhtiölle, yhtiön varsinainen tarkoitus ei ole toimia pääomien sijoituspaikkana eikä työnantajana vaan jäsenille tärkeiden taloudellisten tehtävien suorittajana. Tässä mielessä puheenaolevat yhtiöt edistävät ja täydentävät jäsentensä taloustoimintaa, niin että jos Liefmann olisi onnistunut tämän seikan saamaan selvästi esille osuuskuntaa määritellessään, hänen määritelmäänsä voitaisiin pitää varsin monessa suhteessa oikeaan osuneena, mikäli osuuskuntina pidetään juuri tämänluontoisia yhtiöitä eikä ollenkaan sellaisia, jotka jakavat tuloksen tuotantovoimille. Yhtiöitä, joissa tulosta ei jaeta tuotantovoimille, voi luonnollisesti olla ja syntyä muitakin tyyppejä. Ainoa merkittävämpi taloudelliselle kehitykselle leimaa antava tyyppi on tässä käsitelty yhteisten laitosten käyttämistä jakoperusteena käyttävä, jonka edustajat yleensä luetaan osuuskuntiin. Uuden tyypin muodostaa esim. osuuskauppa, joka myy ulkopuolisille, ulkopuolisten kanssa käymänsä kaupan kohdalta. Siitä kaupan osasta johtuva voitto tulee jaetuksi jäsenille jäsenten ostojen suhteessa. Jakoperusteena ei ole enää osallisuus ylijäämän syntymiseen vaan yhteisten laitosten käyttäminen puhtaana teknillisenä jakoperusteena. Näin on laita myös silloin, kun osuuskaupalla on liiketoiminnasta riippumattomia tuloja, niinkuin esim. korko- ja vuokratuloja, ja nämä tulevat jaetuksi jäsenille heidän ostostensa suhteessa.

Tehtävämme on tarkastella, mitkä käsitellyistä yhtiömuodoista tai mikä niistä voi taloudellisessa mielessä käsitettynä saada nimityksen osuuskunta.

Osuuskunta määrättynä yhtiömuotona.

Jos verrataan toisiinsa niitä tuloksia, joita on saatu tarkastamalla eri tutkijain laatimia osuuskunnan määritelmiä ja luokittelemalla yhtiöitä, voidaan panna merkille, että osuuskunniksi nimitetään hyvin erilaatuisia yhtiöitä.

Keskeisimmän ja suurimman ryhmän osuuskunniksi kutsuttujen yhtiöitten joukossa muodostavat epäilemättä ne yhtiöt, jotka palkkaavat sekä työn että pääoman ja jakavat tuloksen yhteisen laitoksen käyttämisen suhteessa. Näitä yhtiöitä on vain vaihdantatalouden piirissä. Varsin yleisesti luetaan myös vaihdantatalouden piirissä toimivat työyhtiöt osuuskuntiin. Tunnetaanhan joukko tämäntyyppisiä yhtiöitä yleisimmin nimellä tuotanto-osuuskunta. Näiden kahden ryhmän lisäksi näkee osuuskuntiin luettavan myös omavaraistalouden piirissä toimivat työ- ja pääomayhtiöt. Niinpä VOIONMAA, joka pitää vapaata henkilöllistä yhteistoimintaa osuustoiminnan alkuperäisimpänä ja puhtaimpana muotona,[1] esittelee vanhat suomalaiset kaskiyhtiöt ja myllylahkot osuuskuntina. Tämä kannanotto saanee osittaisen selityksensä siitä, että saksalaiset tutkijat ovat »Genossenschaft» sanan alkujuuria seuraten yleisesti kutsuneet osuuskunniksi vastaavia Saksan taloushistorian ilmiöitä.[2] Esitteleepä WYGODZINSKI keskiaikaisen ammattikunnankin osuuskuntana.[3] Voionmaahan ja luultavasti myös saksalaisiin tutkijoihin nojaten näkee meillä useasti esiteltävän omavaraistalouden piiristä tunnettuja työ- ja pääomayhtiöitä nykyaikaisen osuuskunnan kantamuotoina.[4] Tarkastelumme on kuitenkin osoittanut, että niitä voidaan yhtä hyvin

---

1 Suomen Osuustoimintalehti 1930, s. 1.

2 O. LINDECKE: Das Genossenschaftswesen in Deutschland, s. 5.

M. GRABEIN: Wirtschaftliche und soziale Bedeutung der ländlichen Genossenschaften in Deutschland, s. 2.

3 W. WYGODZINSKI: Das Genossenschaftswesen in Deutschland, s. 11.

4 Vrt. esim. V. HIRVA: Osuustoimintaliikkeemme vanha kansallinen perusta. Suomen Osuustoimintalehti 1936, s. 181; (KAARLO I. TUOMINEN): Maatalous ja maanviljelijäin osuuskaupat. Yleisen Osuuskauppojen Liiton vuosikirja 1936, s. 36.

pitää muidenkin vaihdantatalouden piirissä toimivien yhtiöiden kantamuotoina.

Kumpaankin vaihdannan piirissä toimivaan yhtiöryhmään näkee tehtävän rajoituksia sosiaalisessa mielessä, jotta niitä voitaisiin pitää osuuskuntina. Edellä on jo kiinnitetty huomiota siihen, kuinka Sombart ottamalla osuuskunnan määritelmään sanan vähävarainen (unvermögend) tahtoo erottaa syndikaatit osuuskunnista. Sama pyrkimys on yleisesti havaittavissa työyhtiöitten kohdalla. Osuuskuntina pidetään yleisesti ns. työväen tuotanto-osuuskuntia, joille on ominaista, että jäsenet luovuttavat tarpeellisen pääoman rajoitettua korkoa vastaan, mikäli ei käytetä muualta lainattua pääomaa, ja jäsenet saavat yrittäjänvoiton samassa suhteessa, jossa ovat työskennelleet yhtiön laitoksissa. Sensijaan ei avointa yhtiötä eikä rajoitetulla vastuulla toimivaa eli suljettua yhtiötä lueta osuuskuntien ryhmään, vaikka molemmat saattavat toimia niin, että pääoma, jonka jäsenet yhteisesti luovuttavat käytettäväksi, mikäli eivät lainaa sitä muualta, ei saa osallisuutta voittoon, vaan tulos jaetaan jäsenten kesken, jotka kaikki työskentelevät liikkeessä. Voidaan kyllä huomauttaa, että tämänkaltaisissa yhtiöissä jäsenet suorittavat pääasiassa vain johtavan työn, mutta toisaalta on huomattava, että ns. tuotanto-osuuskunnissakaan ei aina ole käytännöllisiä mahdollisuuksia välttää sellaisen työvoiman käyttöä, jolla ei ole osallisuutta liiketulokseen. Jäljelle jää joka tapauksessa vain aste-ero, liikkeeseen kiinnitetyn pääomaosuuden suuruus tai jäsenten työmäärän suhde koko tehtyyn työmäärään.

Tällä tavalla yhdistelemällä ja erottelemalla syntyy se epämääräinen kokonaisuus, jota monet tutkijat ymmärtävät osuustoiminnalla ja joka useasti esitetään kapitalismin vastakohtana. Näemme siis, että osuustoiminta näin käsitettynä on taloudelliselta olemukseltaan vähintään yhtä epämääräinen kuin kapitalismi. Kun rajat osuustoiminnan kategoriaan luettujen yhtiöitten ja kapitalistisiksi katsottujen yhtiöitten välillä ovat näin epäselvät, erottavien tunnusmerkkien löytäminen ei ole aivan yksinkertainen asia. Kuvaillessaan osuuskunnan erikoisluonnetta

TUGAN-BARANOWSKI [1] esim. sanoo, että osuuskunta on kyllä taloudellinen yritys kuten kapitalistinenkin liike. Se on organisaatio, jonka tehtävänä on ajaa vaihdannan avulla jäsenten yksityistaloudellisia etuja. Se ei kuitenkaan ole kapitalistinen yritys, koska viimeksimainitulle on oleellista pyrkimys voiton saavuttamiseen, työtön tulo, joka syntyy pääoman kiertäessä. Tugan-Baranowski alleviivaa erikoisesti sitä, että palkkatyö ei ole kapitalistisen yrityksen oleellisin piirre vaan edellämainittu työtön tulo. Hän huomauttaa sen ohessa, että osuuskunta muistuttaa suhteessaan työväkeen kapitalistista yritystä. Osuuskunnan Tugan-Baranowski määrittelee seuraavasti: »Osuuskunta on toisiinsa vapaaehtoisesti liittyvien henkilöiden muodostama taloudellinen yritys, jonka tarkoituksena ei ole suurimman mahdollisen voiton saaminen yritykseen sijoitetulle pääomalle vaan joko työstä saadun tulon lisääminen yhteisen taloudenpidon avulla tai tarpeentyydytyksestä johtuvien menojen pienentäminen».

Jos tarkastellaan Tugan-Baranowskin määritelmää aikaisemmin esitettyä yhtiöitten ryhmittelyä silmällä pitäen, huomataan hänen sulkevan osuuskuntien ulkopuolelle ne yhtiöt, joissa pääomalla on osallisuutta voittoon. Tässä pääoman osallisuudessa muodostuu siis se ilman työtä syntyvä tulo, jonka osuuskunta hänen mielestään poistaa. Määritelmän sanamuodosta saattaisi kuitenkin tehdä sen johtopäätöksen, että osuuskunta voi tavoitella pääomalle kohtuullista vaikkakaan ei suurinta mahdollista »voittoa», että se toisin sanoen voi maksaa pääomankäyttötilaisuudesta korvauksen. Ja ellei hän tätä olisi tarkoittanutkaan, asia on kumminkin käytännössä niin, että osuuskunnat joutuvat maksamaan pääomalle korvauksen, koska pääomankäyttötilaisuutta ei yleensä ole ilmaiseksi saatavana. Kun näin on, ei sellaisella ilman työtä syntyvällä tulolla, joka olisi ns. kapitalistiselle yhtiölle tunnusmerkillinen, saateta tarkoittaa muuta, kuin että pääoma pääsee osalliseksi yrittäjänvoitosta. Osuustoiminnan erikoistunnukseksi jäisi näin ollen pääoman sulkeminen pois yrittäjänvoiton jaosta.

---

1 ALEXANDER GERSCHENKRON: Die Genossenschaftstheorie Tugan-Baranowskis. Vierteljahrschrift für Genossenschaftswesen 1929, 7 Jg., s. 126.

Riittääkö tämä tunnus luomaan sen kategorian, jota kutsutaan osuustoiminnaksi ja jonka siis — edelleen Tugan-Baranowskin ajatuksenjuoksua seurataksemme — muodostavat ne yhtiöt, joiden tarkoituksena on joko työstä saadun tulon lisääminen tai tarpeentyydytyksestä johtuvien menojen pienentäminen? Muodostavatko nämä kaksi yhtiöryhmää sellaisen kokonaisuuden, johon ne yhtiöt ovat rinnastettavissa, jotka jakavat pääomalle yrittäjänvoittoa? Jos ensinnä tarkastamme niitä yhtiöitä, joiden tarkoituksena on työstä saadun tulon lisääminen, huomaamme niitä olevan sekä sellaisia, joille jäsenet luovuttavat suoraan työvoimansa, että sellaisia, joille he myyvät työnsä tuotteet. Tugan-Baranowski näkyy tarkoittavan sanonnallaan sekä ns. työväen tuotanto-osuuskuntia, joita edellä olemme nimittäneet työyhtiöiksi, että niitä tuotteiden myyntiä varten perustettuja, tuloksensa jäsenille heiltä ostamiensa tavaramäärien suhteessa jakavia yhtiöitä, joita myöhemmin tulemme nimittämään menekkiosuuskunniksi. Tarpeentyydytyksestä johtuvien menojen pienentämiseen pyrkiviä yhtiöitä taas ovat ne, jotka hankkivat jäsenilleen hyödykkeitä ja palveluksia ja jakavat tuloksensa jäsenille heille myymiensä erien suhteessa, eli yhtiöt, joita edempänä kutsumme hankintaosuuskunniksi ja jotka ovat tämän tutkimuksen varsinaisena objektina.

Se tunnusmerkki, jonka avulla osuuskunnat edellä erotettiin ns. kapitalistisista yhtiöistä, oli määrätyn tuotantovoiman, pääoman sulkeminen pois yrittäjänvoiton jaosta. Jotta näin suoritettu yhtiöitten jako vastaisi logiikan vaatimuksia, olisi jäljellejäävien yhtiöitten muodostettava suhteessaan yrittäjänvoiton jakoon jonkinlainen kokonaisuus. Näin ei kuitenkaan näytä olevan asian laita. Osa ryhmään kuuluvista yhtiöistä, työyhtiöt, jakaa yrittäjänvoittoa määrätylle tuotantovoimalle, työlle. Toinen osa, menekki- ja hankintaosuuskunnat, ei jaa yrittäjänvoittoa tuotantovoimille. Eikö siis ole epäjohdonmukaista yhdistää työyhtiöitä eli ns. tuotanto-osuuskuntia yhdeksi ryhmäksi viimeksimainittujen kanssa ja rinnastaa tätä ryhmää pääomayhtiöihin? Eikö olisi johdonmukaisempaa jakaa ensin yhtiöt kahteen pääryhmään: niihin, jotka jakavat yrittäjänvoiton tuotantovoimille,

ja niihin, jotka käyttävät muita jakotapoja? Edellämainitun ryhmän voisi sitten jakaa pääomayhtiöihin, työyhtiöihin ja näiden sekamuotoihin.

Edellä on jo kiinnitetty huomiota siihen, että LIEFMANN sulkee työyhtiöt osuuskuntien ulkopuolelle. HECKSCHER ei niinikään näe syytä pitää työyhtiötä sen osuustoiminnallisempana kuin osakeyhtiötäkään.[1] Heihin liittyy varsinaisista osuustoiminnallisista kirjailijoista ANDERS ÖRNE.[2] Hän kiinnittää huomiota siihen, että alkuaan oli tapana kutsua kooperatiivisiksi kaikkia niitä yrityksiä, joita työläiset perustivat päästäkseen yksityisistä työnantajista riippumattomiksi, ja että työläisten pyrkimykset ottaa haltuunsa teollisuuslaitosten johto lienevät synnyttäneet ensimmäiset yritykset, joita on kutsuttu kooperatiivisiksi. Jos tätä historiallista ja epätieteellistä lähtökohtaa ei ota lukuun, on vaikea nähdä mitään yhtäläisyyttä esim. sellaisen leipomon, jonka leipomon työväki omistaa ja omanaan hoitaa, ja osuuskaupan omistaman leipomon välillä. Örne määrittelee osuustoiminnan seuraavasti: »Osuustoiminta on osanottajiensa tavaroita ja palveluksia kohtaan tuntemasta välittömästä harrastuksesta syntynyt taloudellinen järjestelmä. Se esiintyy vapaina yrityksinä, joita ovat perustaneet henkilöt, jotka haluavat käyttää itse yritysten harjoittamaa toimintaa edistämään talouttaan tai ammattinsa harjoittamista. Osuustoiminnan vastakohta on voittotalous. Sen organisaatiomuotona on yritys, jonka omistajat pitävät tavaroiden tuottamista ja jakelua pelkästään keinona hankkia voittoa itselleen». Hän huomauttaa, että vaikka hän on koettanut tehdä määritelmänsä sellaiseksi, että se sulkisi piiriinsä kaikki osuuskunnat, eivät esim. ns. työväen tuotanto-osuuskunnat siihen mahtune. Tässä hän epäilemättä on oikeassa. Työyhtiö poikkeaa kaikista niistä yhtiöistä, joiden toiminta on siinä mielessä jäsenten omaa taloudenpitoa täydentävää, että he käyttävät yhteisen laitoksen tekemiä palveluksia. Työyhtiön jäsen ei osallistu tuotantoon valmistaakseen omassa taloudessaan tarvittavia hyödyk-

---

[1] HECKSCHER: Svenska produktionsproblem, s. 208—209.

[2] ANDERS ÖRNE: Kooperativa ideer och spörsmål, s. 11—14.

keitä eikä myöskään täydentääkseen omaa itsenäistä ansiotalouttaan. Hän ainoastaan sijoittaa yritykseen työvoimansa, kuten pääomanomistaja pääomayhtiössä sijoittaa pääomansa yritystoimintaan. Ja koska työyhtiön jäsen näin tulee sijoittamansa työvoiman suhteessa osalliseksi yrittäjän voitosta, on lähellä ajatus, että hän — Örnen terminologiaa käyttääksemme — »pitää tavaroiden tuottamista ja jakelua vain keinona hankkia voittoa itselleen». Tällöin on tietysti ajateltava toimintaa vaihdantatalouden puitteissa. Kaskiyhtiön jäsen on kyllä mukana saadakseen viljaa. Tämä johtuu kuitenkin vain siitä, että omavaraistalouden piirissä ei ole eroa tuotannon teknillisen tuloksen ja sen taloudellisen tuloksen välillä. Asianlaita on sama omavaraistalouden piirissä toimivassa pääomayhtiössä, jollaisena olemme esitelleet lahkomyllyn.

Kun tuotanto-osuuskunta, kuten tyypin vakiintunut nimikin sanoo, varsin johdonmukaisesti on luettu osuuskuntiin kuuluvaksi, ei ole ihme, jos sen sulkeminen osuuskuntien ulkopuolelle hämmästyttää niitä, jotka ovat tottuneet pitämään sitä vanhimpana ja puhdasverisimpänä osuuskunnan muotona. Jacob esim. ilman muuta hylkää Liefmannin tekemän tämänsuuntaisen väitteen. Hän arvelee, että Liefmann ei löydä tälle mielipiteelleen vastakaikua sen paremmin tieteessä kuin osuustoiminnallisessa käytännössäkään. Mitään taloudellisia perusteluja hän ei kuitenkaan esitä Liefmannin kannan kumoamiseksi. Sen tarkastelun jälkeen, joka edellä on suoritettu, tuntuu ilmeiseltä, että pääomayhtiö ja työyhtiö ovat taloudelliselta rakenteeltaan lähempänä toisiaan kuin työyhtiö sellaista yhtiötä, joka jakaa tuloksensa yhteisen laitoksen käyttämisen suhteessa ja jolle siis on ominaista, että jäsenet suhteestaan markkinoihin riippuen joko ostavat tai myyvät sen välityksellä hyödykkeitä tai palveluksia. Jos olisi kysymys eri yritysmuotojen sosiaalisesta asemasta, silloin olisivat työyhtiöt lähempänä osuuskuntaa kuin pääomayhtiötä, koska pääoma nykyisessä talousjärjestelmässä on työhön verraten aivan ylivoimainen tekijä, mutta kun on kysymys yhtiöitten taloudellisesta rakenteesta, ei ole perusteltua syytä rinnastaa saatikka lukea työyhtiöitä osuuskuntiin.

Kun työyhtiöt jätetään pois osuuskuntien piiristä, poistuu samalla useita tekijöitä, joiden ansiosta perinnäinen osuustoimintakäsite on ollut epäselvä. Ensinnäkin voimme nyt jättää omavaraistalouden piirissä toimivat yhtiöt ilman muuta osuuskuntien ulkopuolelle, koska ne, kuten olemme todenneet, ovat joko työ- tai pääomayhtiöitä. Myöskään vaikeudet vetää rajaa ns. työväen tuotanto-osuuskuntien ja avoimien yhtiöitten välille eivät pääse tekemään epämääräiseksi sitä, mitä osuuskunnalla on ymmärrettävä, koska kaikki tuloksensa työlle jakavat yhtiöt kuuluvat osuuskuntien ulkopuolelle. Kun meillä näin on osuuskuntien piirissä vain yksi ainoa yhtiömuoto, yhtiöt, jotka jakavat tuloksensa jäsenille samassa suhteessa, missä nämä käyttävät yhteisiä liikelaitoksia, voimme siis todeta, että osuustoiminta taloudellisena käsitteenä ei ole ainakaan useampien yhtiömuotojen sosiaalisesti rajoitettu osa. Jäljellä on vielä kysymys, ovatko kaikki tämän yhtiömuodon edustajat osuuskuntia, vai onko osuustoiminta mahdollisesti katsottava tämän yhtiömuodon sosiaalisesti rajoitetuksi osaksi. Niistä sosiaalisista rajoituksista, joihin aikaisemmin viitattiin, on näet työyhtiöitten erottamisen jälkeenkin olemassa yksi, Sombartin tekemä, osuuskunnan erottaminen syndikaatista sanan vähävarainen (unvermögend) avulla. Tämän rajoituksen ainoana perusteluna Sombart esittää sen, että muuten on mahdotonta erottaa esim. puuseppien huonekalujen myymiseksi perustama osuuskunta hiilikaivosten hiiliensä myymistä varten perustamasta syndikaatista. Jos osuuskuntaa tutkitaan taloudellisen elämän muotona, on kuitenkin vaikea ymmärtää, miksi tällainen erottaminen olisi tarpeellista. Onhan selvää, että talouden muoto, vallitseva organisoimisperiaate, ei riipu siitä, mitkä absoluuttiset määrät tuotantovoimia yhteisen talouden jäsenillä on persoonallisessa hallinnassaan, miten varakkaita ne ovat. Ei näin ollen näytä olevan asiallista syytä kyseessä olevan sosiaalisen rajoituksen tekoon, vaan osuuskuntina voidaan pitää taloudellisessa mielessä kaikkia vaihdantatalouden piirissä toimivia yhtiöitä, jotka jakavat tuottonsa jäsenille samassa suhteessa, missä nämä käyttävät yhteisiä laitoksia.

Kun osuuskunta määritellään näin, on siis otettu huomioon

Staudingerin huomautus liiketuloksen jaosta, mutta se on laajennettu sulkemaan liiketuloksen jaon ulkopuolelle pääoman lisäksi myös työ. Kun puhutaan vain vaihdantatalouden piirissä toimivasta yhtiöstä eikä yrityksestä, kuten muutamat osuuskunnan määrittelijät, mm. edelläesitelty Örne, tekevät, johtuu tämä yksinomaan siitä, että ei ole vielä käsitelty y r i t y s - käsitettä eikä kumottu niitä syitä, joiden nojalla on väitetty, että osuuskunta ei ole yritys. Näihin seikkoihin palataan edempänä. Mitä taas tuoton jakamiseen tulee, sillä ei edelläolevassa määritelmässä tarkoiteta yhtiökokouksen suorittamaa juriidista toimenpidettä vaan vallitsevaa taloudellista periaatetta. Tällainen tuloksen jakaminen voi tapahtua silloinkin, kun ei mitään kirjanpidossa esiintyvää liiketulosta synny. Se voi tapahtua siten, että osuuskunta pitää myyntihintansa siksi matalina tai ostohintansa siksi korkeina, että jäsenet tätä tietä saavat suoraan osuuskunnan heille tuottaman hyödyn. Jos taas osuuskunta ei jaa tuottoansa vaan siirtää ylijäämää rahastoihinsa, sekään tapaus ei ole ristiriidassa esitetyn määritelmän kanssa. Silloinhan jäsenet vain päättävät kartuttaa jollakin määrätyllä summalla osuuskunnan rahastoja sekä tehdä uhrauksensa samassa suhteessa, jossa edellisenä vuonna ovat osuuskunnan liikettä käyttäneet.

Kun osuuskunta täten määritellään vain yhtiöksi puhumatta mitään henkilöyhtiöstä, joka sanonta miltei säännöllisesti toistuu ns. osuustoimintateoreetikkojen laatimissa määritelmissä ja jonka myös Sombart [1] henkilöyhdistyksen muodossa esittää, johtuu tämä mainitun sanonnan suuresta epämääräisyydestä. Jos henkilöllä tässä yhteydessä tarkoitetaan fyysillistä henkilöä, sanonta on aivan aiheeton, koska on olemassa lukuisia osuuskuntia, joihin fyysillinen henkilö ei edes pääse jäseneksi. Tällaisia ovat esim. keskusosuuskunnat, jotka tavallisesti hyväksyvät jäsenikseen vain osuuskuntia. Pelkkiä yhteisöjäseniä hyväksyvät myös esim. sentapaiset osuuskunnat kuin *Kauppiaiden Keskuskunta r.l.*, jonka neljä kauppiaiden osakeyhtiötä perusti vuonna 1929.

---

[1] Werner Sombart: Der moderne Kapitalismus, Dritter Band, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, Zweiter Halbband, s. 986.

Jos sitten henkilöllä tarkoitetaan juriidista henkilöä ja puhutaan henkilöyhtiöstä siinä mielessä, että osuuskunnassa jäsenyys on sidottu määrättyyn talousyksikköön eikä sitä siis voida siirtää talousyksiköltä toiselle niinkuin osakeyhtiön osakkeita, ei tämäkään ole mitään osuuskunnalle oleellista. Eihän mikään estä soveltamasta samantapaisia säännöksiä muiden yhtiöiden toimintaan.

Edelläesitetty osuuskunnan määritelmä on luonteeltaan taloudellinen ja sellaisena riippumaton siitä juriidisesta muodosta, joka osuuskunnaksi katsottavalla yhtiöllä on. Osuuskunniksi sanan taloudellisessa merkityksessä on katsottava esim. monet vähittäiskauppiaiden perustamat osakeyhtiöt, joiden tarkoituksena on toimia osakkaittensa yhteisenä tukkuliikkeenä ja jotka ilmaisevat osuuskunnallisen luonteensa käyttämällä palkattua työvoimaa, rajoitettua pääoman korkoa ja palautusta ostosten suhteessa. Niinpä Vaasassa toimiva *Kauppiaitten Osakeyhtiö* jakaa yhtiöjärjestyksensä mukaan 8 % pääomalle sekä lopun jaettavasta määrästä siten, että $^{1}/_{10}$ jaetaan lisäkorkona ja $^{9}/_{10}$ ostopalautuksena osakkaille. Monessa maassa ovat tämäntapaiset kauppiaitten yhteiset tukkuliikkeet juriidisestikin osuuskuntia. Osuuskuntina monet meikäläisistäkin kauppiaitten osakeyhtiöistä ovat aloittaneet toimintansa. Niinpä aloitti edellämainittu vaasalainen liike vuonna 1907 toimintansa *Vaasan Maakauppiaskunta r.l.* nimisenä. Tampereella 1906 perustettu *Maakauppiaitten Osuusyhtiö* muutettiin 1910 *Maakauppiaitten Osakeyhtiöksi.* Viipurissa 1907 perustettu *Itä-Suomen Osuuskunta r.l.* sai vuonna 1914 seuraajakseen *Oy. Savo-Karjalan Tukkuliikkeen.* Tutkimuksessaan »Nykyaikaisen vähittäis- ja tukkukaupan organisatiosta» PAAVO KORPISAARI mainitsee näiden muutosten syyksi sen, että pääomien hankkiminen kävi liikkeille osuuskuntina vaikeaksi.[1] Tämän rinnalla on vähittäiskauppiaitten ja osuuskauppojen välinen kilpailu vaikuttanut juriidisen muodon valintaan. Kun vähittäiskaupan harjoittaminen on ollut kiihtyvää kilpailua

---

[1] PAAVO KORPISAARI: Nykyaikaisen vähittäis- ja tukkukaupan organisatiosta, s. 47.

kahden yritysmuodon välillä, vähittäiskauppiaista on ollut mieluisampaa valita yhteiselle yritykselleen toinen juriidinen muoto, vaikka he taloudellisessa mielessä ovatkin käyttäneet samaa hankintatapaa kuin kilpailijansa osuuskaupat. Samaan kategoriaan kauppiaitten tukkuliikkeitten kanssa kuuluvat myös useat teollisuudenharjoittajain yhteiset myynti- ja hankintaelimet, jotka juriidiselta muodoltaan voivat olla osakeyhtiöitä.

Sosiaalieetillinen näkökulma.

Edellä on pyritty määrittelemään osuustoiminta eli paremminkin sanoen sen organisaatiomuoto, osuuskunta puhtaasti taloudelliselta kannalta. Tässä yhteydessä ei luonnollisestikaan ole kiinnitetty sellaista huomiota osuustoiminnan sosiaaliseen ja siveelliseen puoleen kuin on tehtävä, jos osuustoimintaa käsitellään aatteellisena liikkeenä. Eräät huomautukset taloudellisten ja sosiaalieetillisten seikkain keskinäisestä suhteesta lienevät kuitenkin paikallaan.

Osuustoiminnan teoriaa esitettäessä on useasti pyritty teoretisoimaan siitä, mille tuotantovoimalle tuotannon tulos kuuluu, eli missä suhteessa tuotannon tulos on eri tekijöille jaettava. Useasti näkee osuustoiminnan tehtäväksi käsitettävän oikeudenmukaisen hinnan toteuttaminen. Toisinaan näkee tämän käsitettävän niin, että jäsenten on maksettava tavaroista ainoastaan työn arvo, sen työn, joka on käytetty tuotantoon ja välitykseen, mutta ei sen lisäksi pääomalle korkoa.[1] Tämä on kuitenkin käytännössä mahdotonta, koska mainittuihin toimituksiin tarvitaan myös pääomaa, josta yhteiskunnassa on niukkuutta, eikä kukaan halua luovuttaa pääomaa korvauksetta tuottajain ja välittäjäin käytettäväksi. Myöhemmin tarkastaessamme pääoman asemaa osuuskunnassa tulemme huomaamaan, että kaikenkaltainen pääomankäyttötilaisuuden varaaminen merkitsee jäsenille kustannuksia. Myöskään ei voida väittää, että korvauksen suorittaminen pääomalle olisi jollakin tavalla epäoikeudenmukaista. Pääomahan

[1] Hans Müller: Thesen zur Theorie der Genossenschaftsbewegung, s. 7.

oikeastaan on varastoitua työtä. Kukaan ei varastoi työtänsä esim. kestäviin hyödykkeisiin, ellei näiden käytöstä ole hänelle mitään etua, eikä tällaista toimintaa voitaisi pitääkään taloudellisena toimintana.

Tuotteen arvoa eivät luo tuotantovoimat. Sen luo kysyntä. On sentähden hyödytöntä teoretisoida siitä, suuriko osa tuotannon tuloksesta kuuluu kullekin tuotantovoimalle. Vaihdantataloudellisessa järjestelmässä jakaantuvat tuotannon tulokset eri tekijöille siinä suhteessa, missä tuotantoprosessiin ruvettaessa on sovittu, siinä suhteessa, missä kullakin on kysyntää. Mitään muuta oikeudenmukaisuuden mittaa ei taloudellisessa mielessä ole olemassa. On kyllä myönnettävä, että esim. osuuskauppaliikkeen historiaa tutkittaessa voidaan havaita voimakasta pyrkimystä ns. oikeudenmukaisen hinnan toteuttamiseen. Nyt on kuitenkin huomattava, että tämä pyrkimys ei luonteeltaan ole taloudellinen vaan sosiaalieetillinen. Oikeudenmukaisen hinnan käsite pohjautuu ihmisen siveelliseen tajuntaan, eikä sitä voida määritellä sen eksaktisemmin kuin oikean käsitettä. Tällaisen hinnan vaatiminen pohjautuu yleisiin ja yleisesti tunnustettuihin siveellisiin vaatimuksiin, joita yksilö katsoo voivansa asettaa kanssaihmisilleen, ja joiden puute liike-elämässä on määrättyinä ajanjaksoina ollut varsin yleinen.

Oikeudenmukaisuus on oleellisesti riippumaton hinnan suuruudesta. Perusajatus on se, ettei toinen saa ansiottomasti hyötyä toisen työstä, niinkuin markkinatalouteen siirryttyä on useasti tapahtunut. Katsotaan, että jokaisen on saatava kohtuullinen korvaus, mutta pyritään poistamaan liian helppo ansionsaanti ja siten vaikuttamaan tasoittavasti varallisuuden jakaantumiseen. Tämä ajatus esiintyy pääomalle maksettavan koron rajoittamisessa. Pääomalle tuleva korvaus tahdotaan erottaa markkinataloudellisen prosessin yhteydestä. Kauppiaan ansio halutaan muuttaa osuuskaupan hoitajan kuukausipalkaksi. Tämäkin osoittaa, että kysymyksessä ei ole hinnan suuruus, sillä joskin taitava kauppias saattaa ansaita moninkertaisena osuuskaupan hoitajan palkan, taitamaton ei aina pääse siihenkään. Niinkuin pääoma tahdotaan työkin erottaa varsinaisesta vaihtoprosessista, tehdä siitä kustannuserä. Tavaraa myytäessä ei alhainen hinta ole oikeudenmu-

kainen, jos työläiset tuotteista saatavan hinnan halpuuden takia ovat kohtuuttoman huonosti palkatut. Korkea hinta ei ole oikeudenmukainen, jos se merkitsee kohtuuttoman korkeiden korvausten maksamista tuotanto- ja jakelupalveluksista. Näin on oikeudenmukaisen hinnan perusvaikuttimena sosiaalinen oikeudenmukaisuuden tunne, joka tahtoo parantaa taloudellisesti heikompien asemaa asettamalla esteitä suurten omaisuuksien yksiin käsiin kerääntymiselle.

Niinkuin edellisestä näkyy, ei pyrkimyksellä oikeudenmukaiseen hintaan ole merkitystä taloudellisen muodon kannalta.[1] Se voi vaikuttaa varsin siunauksellisesti osuustoiminnallisten järjestöjen piirissä mutta myös missä muussa yrityksessä tahansa niinkuin yhteiskunnallinen moraali yleensä. Taloudelliselta kannalta jää osuuskunnan tunnusmerkiksi se, että osuuskunta ostaa työn ja pääomankäyttötilaisuuden markkinahintaan ja jakaa yritystoiminnan tuloksen siinä suhteessa, jossa jäsenet käyttävät yhteistä liikettä.

2. OSUUSKUNTA YRITYKSENÄ.

Edellä olemme määritelleet osuuskunnan määrätynlaiseksi vaihdantatalouden piirissä tavattavaksi yhtiömuodoksi. Jäljellä on vielä kysymys, kuuluuko tällainen yhtiö aina tai joillakin rajoituksilla markkinatalouden piiriin, onko toisin sanoen osuuskunta y r i t y s. Taloustieteessä on verraten paljon keskusteltu siitä, onko osuuskuntaa pidettävä yrityksenä, eikä yksimielisyyteen ole päästy. Useasti näyttää kysymyksen ratkaiseminen epäonnistuneen väärän probleeminasettelun takia. Yritys on puhtaasti markkinataloudellinen ilmiö, johon yhdistyy varastoon tuottaminen tai muu varastoon hankkiminen sekä siihen liittyvä tappionvaara.

---

[1] J. Fr. Schär sanoo kirjasessaan »Die soziale und wirtschaftliche Aufgabe der Konsumgenossenschaften» (Basel 1910, s. 5): »Reichtum erzeugen, ist das wirtschaftliche Problem» sekä »Den Reichtum gerecht zu verteilen, das ist das soziale Problem». Niinpä ei tässäkään tutkimuksessa ole kysymys siitä, miten omaisuus oikeudenmukaisesti jaetaan, vaan siitä, miten ja keille sitä osuuskuntien avulla luodaan.

Osuuskunnan määritelmiä tarkasteltaessa on nähty, kuinka osuuskuntina on aivan yleisesti pidetty sellaisiakin yhtiöitä, jotka eivät kuulu edes vaihdantatalouden saatikka markkinatalouden piiriin. Jos osuuskunnalle annetaan näin laaja merkitys, on ilman muuta selvää, että ei voida vastata myönteisesti eikä kielteisesti kysymykseen: Onko osuuskunta yritys? Monet sekavat teoriat ovat ilmeisesti saaneet alkunsa siitä, että on lähdetty sellaisesta asiattomasta vaatimuksesta, että osuuskunnan tulee olla joko yrityksen alalaji tai sitten kokonaan yritystoiminnan ulkopuolella. Edellä olemme tulleet siihen tulokseen, että osuuskunta on vaihdantataloudellinen ilmiö. Muodostaaksemme itsellemme oikean käsityksen osuuskunnan ja yrityksen suhteesta meidän on tutkittava, millä edellytyksillä vaihdantatalouden piirissä toimivia yhtiöitä nimitetään yrityksiksi, ja tarkastettava, onko osuuskunnaksi kutsumallamme yhtiömuodolla nämä edellytykset.

Yhtiöyrityksen tuntomerkit.

Mainitsimme edellä, että yritys on puhtaasti markkinataloudellinen ilmiö. Markkinataloudella ymmärrämme järjestelmää, jossa hyödykkeitten ja palvelusten tuotanto perustuu kysynnän ennakkoarvioon ja tapahtuu markkinoita varten. Hyödykkeitten ja palvelusten tuotannolla ymmärretään tällöin sekä varsinaista tuotantoa että siihen liittyvää jakelua. Yhteistä markkinatalouden puitteissa toimivilla ansiotalouksilla on se, että ne ovat taloudellisen tuloksen toivossa ottaneet kantaakseen riskiä, kiinnittäneet taloustoimintaansa pääomaa, jonka takaisin saamisesta ei ole täyttä varmuutta. Markkinatalouden piiriin ansiotalouksia luettaessa kiinnitetään ratkaiseva huomio siihen, missä määrin ansiotalous tarvitsee toimintaansa varten pääomaa.

Vaihdannan puitteissa toimivat ansiotaloudet jakaantuvat kahteen perustyyppiin: tilaustuotannon ja markkinatuotannon harjoittajiin. Ensimmäiseen ryhmään kuuluvat ne, jotka eivät tuota ennakkoon vaan joko saavat ansionsa pelkällä työvoimansa myynnillä, kuten palkkatyöläiset ja viran tai toimen haltijat, tai sitten tilauksesta tuotantoa harjoittamalla, kuten käsityöläiset. Ennak-

koon tuottaminen ei kuitenkaan ole aina välttämätön, jotta ansiotalous voitaisiin lukea markkinatalouden piiriin. Parturi esim. ei voi tehdä palveluksiaan varastoon, mutta siitä huolimatta voidaan hänen ansiotalouttaan pitää yrityksenä. Hänen nimittäin pitää vuokrata huoneisto ja hankkia monenlaisia välineitä sekä palkata apulaisia voidakseen suorittaa palveluksiaan. Tämän välineistön eli liikkeen pitäminen merkitsee pääoman sitomista ja tuottaa hänelle kustannuksia, vaikka kukaan ei tulisi hänen palveluksiaan kysymään. Onpa sellaisiakin tapauksia, joissa vielä ilmeisempääkin tilaustuotannon harjoittamista täytyy pitää yrityksenä. Liike, joka ottaa sovitusta korvauksesta rakentaakseen taloja, siltoja, laivoja ym. paljon tuotantovoimia sitovia kestäviä hyödykkeitä, saa kyllä työstään sovitun korvauksen, mutta asettuu siitä huolimatta tappionvaaralle alttiiksi, koska niin tarvittavien tuotantovoimain hinta kuin niiden määräkin perustuu ennakkoarvioon. Raja tilaustuotannon ja markkinatuotannon välillä on useissa tapauksissa varsin vaikea vetää, mutta pääperiaatteena on se, että markkinatalouden piiriin kuuluvat ansiotaloudet työskentelevät markkinoita varten ja ovat alttiina pääoman sitomisesta johtuvalle tappionvaaralle.

Osuuskunta ja tilaustuotanto.

Olemme määritelleet osuuskunnan vain määrätyntyyppiseksi vaihdannan piirissä toimivaksi yhtiöksi. Osuuskunnan ja yrityksen keskinäisiä suhteita selvitelläksemme meidän on tarkasteltava, kuuluvatko osuuskunnat tilaus- vaiko markkinatuotannon piiriin.

Osuuskunta perustetaan aina määrättyjä jäsenkunnalle tarpeellisia taloudellisia tehtäviä suorittamaan. Sen tuotanto on rajoitettu jäsenten piiriin. Tämä viittaisi siihen, että osuuskunnan tuotannon tulokset olisivat ennakolta tilattuja, joten osuuskunta ei toimisikaan markkinoita varten eikä olisi alttiina sellaisesta toiminnasta johtuvalle tappionvaaralle, niinkuin yritykset ovat. Tästä syystä monet tutkijat haluavatkin kieltää osuuskuntien yritysluonteen. Useasti esiintyvät heidän epäilyksensä siinä muodossa, että osuuskunnan sanotaan olevan »vain toiselta puolen markkinain

kanssa tekemisissä». On kahdenlaisia osuuskuntia, sellaisia, jotka harjoittavat liikettä omaan lukuunsa, ja sellaisia, jotka harjoittavat sitä vain jäsentensä lukuun. Nyt on huomattava, että tutkijat puhuessaan vain toispuolisesta kosketuksesta markkinoihin eivät suinkaan tarkoita yksinomaan jäsenten lukuun liikettä harjoittavia osuuskuntia, koska he käyttävät sitä sanontaa ns. kulutusosuuskunnista. FLOCKEN esim. sanoo: »Kun kapitalistinen yritys on sekä osto- että myyntipuolella riippuvainen markkinoista, on asian laita osuuskunnassa aina vain toisella puolella tällainen. Toisella puolella se silloin tulee yhteyteen jäsenten, osuuskunnan omistajien ja siinä työskentelevien kanssa».[1] Tämän pitemmälle hän ei ajatustaan kehittele, mutta sen tekee myöhemmin HENZLER, joka kulutusosuuskunnasta puhuessaan sanoo: »Ne ovat ainoastaan toisella puolella markkinoista riippuvaisia; toisella puolella virtaa raha kotitalouksista tavaroiden luovuttamista vastaan kulutusyhdistyksille (Konsumverein)».[2] Henzler myöntää, että vaikka osuuskunnat hänen sanontansa mukaan ovatkin riippumattomia vapaista markkinoista, tapahtuu rahaliikettä jäsenten ja osuuskunnan välillä. Hän pitää sitä kuitenkin oleellisesti erilaisena kuin yritystoiminnassa tapahtuva rahaliike, sillä »yrityksen on myytävä saadakseen tavarasta enemmän, siis voittaakseen, kun taas kulutusyhdistyksen tehtävä on hankkia jäsenilleen tavaroita mahdollisimman edullisesti». Edelläviitattuihin tutkijoihin liittyy myös DUBACH, joka sanoo: »Ero ansiotalouteen verraten on siinä, että se (osuuskunta) ei ole molemmin puolin markkinoista riippuvainen».[3]

Se »markkinoista riippumattomuus», jota edellämainitut kolme tutkijaa ovat korostaneet, on tietysti eräässä mielessä olemassa. Liefmann[4] on epäilemättä oikeassa selittäessään osuuskunnalle ominaiseksi sen »sopimuksenluontoisen velvoituksen», joka saa jäsenet käyttämään osuuskunnan liikettä. Mutta jos osuuskunnan

---

1 HANS FLOCKEN: Das Gewinnproblem im Genossenschaftswesen, s. 3.

2 REINHOLD HENZLER: Die Rückvergütung der Konsumvereine, s. 9.

3 WALTER DUBACH: Das Recht auf Rückvergütung u. Preisnachzahlung in der Genossenschaft, s. 27.

4 ROBERT LIEFMANN: Die Unternehmungsformen, s. 171.

ja jäsenten suhde esitetään siinä valossa, että se merkitsee osuuskunnalle siltä puolen riippumattomuutta markkinoista, esitetään asiat toisin kuin ne ovat. Markkinoilla näet ymmärretään ostajien ja myyjäin välillä olevaa säännöllistä vuorovaikutusta, jossa tapahtuu kysynnän ja tarjonnan vertailu.[1] Markkinoista riippuvaisuudella ei voitane tarkoittaa muuta, kun myyminen on kysymyksessä, kuin että ostajien kanssa ei ole ennakolta sovittu kaupasta, vaan se on jätetty ostajan ja myyjän mahdollisen kohtaamisen ja silloin syntyvän sopimuksen varaan. Juuri tällaisessa riippuvaisuussuhteessa on omaan lukuunsa liikettä pitävä osuuskunta markkinoista.

Jäsenillä on luonnollisesti se »sopimuksenluontoinen velvoitus» omasta kaupasta ostamiseen, josta Liefmann mainitsee. Ovathan he perustaneet osuuskunnan yhteistä tavaranhankintaa varten. Tämä epämääräinen velvoitus ei kuitenkaan vapauta markkinoista. Osuuskunnat ovat vain harvoissa tapauksissa menneet niin pitkälle, että jäsenille on säädetty varsinainen ostopakko,[2] joka velvoittaa heidät hankkimaan tavarat osuuskunnan välityksellä. Niissäkään tapauksissa, joissa ostopakko on voimassa, ei voida säätää, kuinka paljon jokaisen jäsenen on ostettava ja minkälaisia tavaroita, sillä jäsenen ostosten määrä riippuu hänen ostokyvystään, joka taas vuorostaan on riippuvainen markkinoista, tuottajilla tuotteitten hinnoista ja palkkalaisilla työn saannista ja työpalkkojen vaihteluista. Kulutusvapauteen eli ostokykynsä käyttämiseen taas ei kukaan taloudenpitäjä hevillä päästä osuuskuntaa puuttumaan. Kaikesta tästä johtuu, että jäsenet useimmiten ensin ratkaisevat, ostavatko osuuskunnalta vai muualta. Ratkaisevana tekijänä on hinta. On kummallista panna merkille, että monet osuustoiminnan teorian käsittelijät puhuvat kuin osuuskunta aina pystyisi myymään halvemmalla kuin muut. Näin asia ei ole. Vaikka jäsen siis useimmiten ostaisi osuuskunnalta, muodostuvat jäsenkunnan ostot osuuskunnalle eräänlaisiksi markkinoiksi, joita se ei koskaan pääse kokonaisuudessaan tyydyttämään, vaan joista

---

1 Vrt. esim. Adolf Weber: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, s. 213.

2 Tällainen ostopakko on käytännössä esim. Itä-Sveitsin maatalousosuuskuntien liitossa (WOLG). Vrt. Ernst Durtschi: WOLG. Festschrift zum fünfzigjährigen Bestehen (1886—1936), s. 76.

sen on pyrittävä liikevaihtonsa lisäämiseksi valtaamaan mahdollisimman suuri osa. Jos sitten vielä palataan sellaiseen yksityistapaukseen, jossa jäsenyys velvoittaa ostamaan määrätyt tavarat osuuskunnan välityksellä, niin silloinkin ollaan tekemisissä markkinain kanssa. Menekki riippuu siitä, minkälaisia tuloksia jäsentaloudet saavuttavat taloudellisessa toiminnassaan, minkälainen on niiden ostokyky kunakin ajankohtana. Ensimmäisen asteen osuuskunnissa on kunkin tavaralaadun menekki riippuvainen jäsenten harkinnasta niinkuin ainakin vapailla markkinoilla ja kokonaismenekki heidän ostovoimastaan, joka sekin on markkinoista riippuvainen suure. Toisen asteen osuuskunnissa tämä on vieläkin selvempi. Keskusosuusliike ei voi myydä enempää kuin mitä sen jäsenosuuskunnat saavat myydyksi. Kun jokaisen liikkeen kustannukset noudattavat toisia lakeja kuin menekki, on väärin väittää, että liike, joka toimii markkinoista riippuvan menekin varassa, olisi riippumaton markkinoista myyntipuolella. Vuonna 1886 julkaisemassaan kirjoituksessa kiinnitti SCHANZ[1] huomiota siihen, kuinka yhteisosto ja varsinainen osuuskauppa eroavat toisistaan siinä, että viimeksimainitussa liiketoimi on kaksipuolinen, oston lisäksi tulee myöskin myynti. Tähän ei edellämainituilla myöhemmillä tutkijoilla ole mitään sellaista sanottavaa, joka oikeuttaisi käyttämään sanontaa »vain yhdeltä puolen markkinoista riippuvainen».

Vaikka siis osuuskuntien harjoittamalla tuotannolla näennäisesti on jonkinlainen tilaustuotannon leima, niin ei tätä silti voida lukea tilaustuotannon piiriin, jos liiketoimi on kaksipuolinen, jos osuuskunta toisin sanoen harjoittaa liikettä omissa nimissään omaan lukuunsa, vaan on tällaista tuotantoa pidettävä markkinatuotantona.

Jos sitten tarkastelemme niitä osuuskuntia, jotka eivät harjoita liiketoimintaa omaan lukuunsa vaan jäsentensä lukuun, meidän on parasta käydä ensin rajaa omavaraisen yhteistuotannon ja tilaustuotannon välillä. Yhteisosto tai yhteismyynti kantaa vielä omavaraisen tuotannon leimaa. Kun se vakinaistuu, niin että

[1] GEORG SCHANZ: Die Besteuerung der Genossenschaften in der deutschen Staaten und in Oesterreich, Finanz-Archiv 1886, s. 298 (752).

siitä muodostuu varsinainen talous, joka tarvitsee työvoimaa ja pääomaa, säilyy omavaraisen tuotannon periaate niin kauan kuin jäsenet voivat myyntiensä tai ostojensa suhteessa panna tarpeelliset tuotantovoimat yhtiön käytettäväksi. Vasta sitten, kun näille joudutaan maksamaan hinta, tullaan vaihdannan piiriin. Ajatelkaamme esimerkkinä maanviljelijäin sonninpitoyhtymää. Sonni hankitaan niin, että jokainen ottaa osuuksia samassa suhteessa kuin hänellä on lypsylehmiä. Sen hoito ja ylläpito järjestetään siten, että jokainen pitää sitä luonaan ajan, joka on suhteellinen hänen omistamiensa osuuksien määrään. Kun jokainen jäsen saa käyttää sonnia tarvitessaan, sonnin tekemät palvelukset tulevat jaetuksi pääoman suhteessa, koska se on sama kuin lypsylehmien suhde. Kysymyksessä on epäilemättä omavaraisen tuotannon piirissä toimiva pääomayhtiö. Asia voidaan ajatella järjestetyksi toisinkin. Voidaan ajatella, että sonni on annettu johonkin maksua vastaan hoidettavaksi, kukin jäsen saa käyttää sitä tarpeensa mukaan ja kustannukset jaetaan pääoman suhteessa, joka on sama kuin yhteisen hyödykkeen käytön suhde. On tultu vaihdannan piiriin. Omavaraisen tuotannon periaate säilyy kuitenkin niin kauan kuin toiminnasta johtuvat kustannukset suoritetaan erikseen ja jaetaan teknillinen tulos. Toiminta on yhteistä tuotantovoimien palkkaamista ja niiden käyttämistä jokaisen jäsenen mutta ei yhtiön itsensä hyväksi. Yhtiö on vaihdannan kannalta vain yhteinen kulutustalous. Toiseksi muuttuu asia, jos yhteisen talouden suorittamista palveluksista aletaan ottaa maksu. Silloin tulee talouden toiminta kokonaisuudessaan vaihdannan piiriin. Ajatelkaamme, että sonninpitoyhtymä alkaa ottaa sonnin käytöstä maksun ja peittää sillä toiminnastaan aiheutuvat kustannukset. Tällöin sille käy ensinnäkin mahdolliseksi luopua pääomayhtiön muodosta, koska vaihdantaan siirryttyä voidaan pääomalle laskea korkoa, eikä ole välttämätöntä, että pääomaa on kiinnitetty käytön suhteessa. Se voi muodostua osuuskunnaksi, palkata tuotantovoimat ja jakaa taloudellisen tuloksen yhteisen hyödykkeen käyttämisen suhteessa. Samalla kun jäsentaloudet alkavat maksaa sonnin käytöstä, katoaa omavaraisen tuotannon leima. On siirrytty tilaustuotantoon.

Jos nyt tarkastamme, millä edellytyksillä omavarainen yhteistuotanto voi muuttua osuuskunnan harjoittamaksi tilaustuotannoksi, ja vertaamme sitä yksityisten henkilöiden harjoittamaan tilaustuotantoon, emme voi olla panematta merkille huomattavaa eroa. Tilaustuotannon erikoisuutena olemme maininneet sen, että tappionvaara on mitätön. Se, joka myy työvoimansa, ei alistu tappionvaaraan, koska hänen ei tarvitse kiinnittää pääomaa. Käsityöläinen ei työtä tilauksesta tehdessään myöskään toimi erikoisemman tappionvaaran alaisena. Osuuskunta joutuessaan tilaustuotantoa harjoittamaan on toisenlaisessa asemassa. Sille merkitsee tappionvaaraa pääoma, jota se tarvitsee toiminnassaan, ja tämän lisäksi sen on ostettava kaikki työvoima, mikä merkitsee pääoman asettamista tappionvaaralle alttiiksi. On kyllä selvää, että sellainen osuuskunta, joka ei harjoita liikettä omaan lukuunsa, on vähemmässä määrässä tappiolle alttiina kuin varsinaista markkinatuotantoa harjoittava eli liikettä omaan lukuunsa pitävä osuuskunta. Erotus koskee kuitenkin etupäässä vain varastoriskiä ja siihen läheisesti liittyviä riskilaatuja. Tilaustuotantoakin harjoittava osuuskunta tarvitsee pääomaa ja henkilökuntaa. Vaikka se siis ei tuotakaan varastoon, kuten yritykselle on ominaista, on sitä kantamansa riskin takia pidettävä yrityksenä.

Tappionvaara.

Esitettyämme osuuskunnalle oleelliseksi tappionvaaran, joka on oleellisin yrityksen tuntomerkki, meidän on syytä kiinnittää huomiota tutkijoihin, jotka kiistävät osuuskunnan yritysluonteen tappionvaaran pienuuteen vedoten. Näihin kuuluu Henzler. Hän sanoo: »Mitä enemmän osuuskauppa myy tavaroita sellaisille, jotka eivät ole jäseniä, ja sillä siis on toiseltapuolen mahdollisuus saada voittoa ja sen täytyy toiseltapuolen ottaa päälleen suurempi tappionuhka, sitä enemmän se lakkaa olemasta osuuskunta, siitä tulee yritys.»[1] Jos Henzlerin tavoin sanotaan, että osuuskunnasta tulee yritys sitä mukaa kuin se lisää myyntiään ulkopuolisille ja

---

[1] Henzler: Die Rückvergütung . . ., s. 68.

perustellaan tätä tappionuhan suurenemisella, myönnetään epäsuorasti, että ainoastaan tappionvaaran laatu erottaa osuuskunnan yrityksestä, sillä muihin yrityksen tunnusmerkkeihin Henzler ei tässä yhteydessä viittaa. Hänen mukaansa on riski jäsenille myytäessä pienennetty minimiin,mutta kasvaa ulkopuolisille myytäessä. Tämä käsitys ei tietysti ole aivan väärä, mutta se on vahvasti liioiteltu, jos sen näin katsotaan todistavan, että osuuskunta ei ole yritys. Liioittelun selittää kyllä osaltaan se, että Saksan osuuskaupat ovat verotusolojen takia myyneet vain jäsenilleen ja Henzler saattaa siitä syystä luulla ulkopuolisille myymisen merkitsevän paljon suurempaa mullistusta, kuin mitä se itse asiassa merkitsee. Myöskin Liefmann panee paljon painoa siihen seikkaan, että jäsenillä on velvoitus ostaa tavaransa osuuskunnan välityksellä ja että tällainen asiantila suuresti pienentää tappionvaaraa.

Kun osuuskunta kerran on perustettu hankkimaan määrättyjä tarvikkeita tai tekemään määrättyjä palveluksia jäsenille ja kun sen sääntöihin tavallisesti sisältyy pykälä, joka velvoittaa jäseniä hoitamaan osuuskunnan välityksellä ne liiketoimensa, jotka kuuluvat osuuskunnan toimialaan, osuuskunnalla luonnollisesti on jäsenissään melkoisen varma ostajapiiri. Nyt on kuitenkin muistettava, että tämä ei ole mitään yksinomaan osuuskunnalle oleellista. Monella kauan ja luottamusta herättävällä tavalla toimineella yrityksellä saattaa olla siksi vakiintunut ostajapiiri, että se varsin hyvin on menekkiä turvaavilta ominaisuuksiltaan verrattavissa osuuskunnan jäsenistön muodostamaan asiakaspiiriin, vaikka sen olemassaolo perustuukin aivan toisiin seikkoihin. Jäsenkunta ostajapiirinä ei pienennä niin paljon osuuskunnan riskiä, että osuuskuntaa ei riskin pienuuden takia voitaisi pitää yrityksenä. Ellei osuuskunta pysty myymään tavaraa kilpailuhintoihin, alkaa sen menekki jäsenkunnan olemassaolosta huolimatta pienentyä, sillä mikään ei voi pakottaa jäseniä jatkuvasti ostamaan kalliimpaa. Mikään ei myöskään sido heitä ostamaan juuri sitä tavaraa, jota liikkeenhoitaja on tullut hankkineeksi varastoon. Näin ollen säilyy osuuskunnassa varastoriski, kuten Henzlerkin myöntää. Sen rinnalla vaikuttavat suhdanneriski ja monet muut riskilaadut.

On hyvin mahdollista, että nämä muut riskilaadut yhdessä muodostavat suuremman riskimomentin kuin on se riskin vähennys, minkä jäsenkunta ostajana muihin liikkeenharjoittajiin verraten takaa. Ei ole näin ollen perusteltua syytä kieltää osuuskunnan yritysluonnetta tappionvaaran puuttumiseen vedoten.

Tutkiessamme osuuskunnan olemusta olemme jo aikaisemmin panneet merkille, että osuuskunnan perustaminen on mahdollista vain siinä tapauksessa, että jäsenillä on halua taloudellista etua saavuttaakseen alistua tappionvaaraan. Kun pääoma osuuskunnassa saa ainoastaan kohtuullisen korvauksen, eikä pääse osalliseksi liiketuloksesta, kukaan pääomanomistaja ei suostu vuokraamaan pääomaansa, elleivät jäsenet sidoudu ottamaan osalleen tappionvaaraa joko lisämaksuvelvollisuuden muodossa tai asettamalla osuuskunnan käytettäväksi riittävän osuuspääoman. Emme voi ajatella osuuskuntaa ilman tappionvaaraa, emmekä siitä syystä voi kieltää osuuskunnan yritysluonnetta puuttuvaan tappionvaaraan vedoten, niinkuin jotkut ovat yrittäneet tehdä.

Osuuskunnan itsenäisyys.

Ne, jotka väittävät, että osuuskunta ei ole yritys, sanovat, että osuuskunta ei ole ansiontavoittelussaan itsenäinen. Jo osuuskuntaa määriteltäessä kiinnitettiin huomiota Liefmannin väitteeseen, että osuuskunnalta puuttuu itsenäinen ansiotoiminta. Tämä väite on varsin läheistä sukua sille väitteelle, että osuuskunta on vain yhdeltä puolen markkinoista riippuvainen, ja aiheutuu niinkuin tämäkin osuuskunnan omalaatuisesta tuloksenjakotavasta. Liefmann tahtoo nähdä eron osuuskunnan ja yrityksen välillä siinä, että yritys pyrkii mahdollisimman suureen voittoon, kun taas osuuskunnan tarkoitus on vain edistää ja täydentää jäsentalouksiensa ansiotoimintaa ja sen on siitä syystä pyrittävä myymään jäsenilleen mahdollisimman halvalla tai ostamaan heiltä mahdollisimman kalliilla. Liefmann tunnustaa, että osuuskunnan syntymisen syynä on perustajien yksityistaloudellinen etu. Osuuskunta ei kuitenkaan hänen mukaansa pyri voittoon, vaan osuuskunnan jäsenet pyrkivät siihen. Osuuskunta on jäsenten

yhteinen orgaani, osatalous (Teilwirtschaft), jolle jäsentaloudet siirtävät osan taloudellista toimintaansa ja jolla ei ole itsenäistä ansiotoimintaa. HENZLER, joka teoreettisessa käsityksessään nojaa Liefmanniin, huomauttaa, että osuuskunta ei muodosta talousyksikköä yksinään vaan yhdessä jäsentalouksiensa kanssa.

Miten on sitten suhtauduttava väitteeseen, että osuuskunta ei harjoita itsenäistä ansiotoimintaa, ja missä määrin voidaan yrityksen ansiotoiminta katsoa itsenäiseksi? On kyllä esitetty sellaisiakin mielipiteitä, että esim. kulutusosuuskunta ei harjoita ollenkaan ansiotoimintaa. Tätä mieltä on esim. VOCKE.[1] Kulutusosuuskunnat eivät hänen mielestään luo uutta tuottoa, uutta omaisuutta. Niiden tarkoitus on vain hankkia jäsenille tilaisuus halpojen elintarvikkeiden saantilähteiden käyttämiseen ja siten asettaa heidät samaan asemaan, missä varakkaat ovat, jotka voivat isommissa erissä ostamalla hankkia halvemmalla. Liefmann, joka paljon korostaa osuuskuntien toiminnan epäitsenäistä luonnetta, ei sentään kiellä osuuskuntien toiminnalta ansiotoiminnan luonnetta. Hän päinvastoin pitää osuuskunnan tunnusmerkkinä »vaihtotaloudellisia saavutuksia yhteisen talouden avulla» ja myöntää jäsenten liittyvän siihen yksityistaloudellisen etunsa takia. Kun osuuskuntaa epäilemättä on pidettävä ansiotaloutena, meidän on tutkittava mitä ansiotalouden itsenäisyydellä yleensä voidaan ymmärtää. Monet tutkijat, kuten esim. PASSOW,[2] mainitsevat yrityksen tunnusmerkkinä itsenäisen ansiontavoittelun. Tällä voidaan tarkoittaa ainoastaan sitä, että talouden toimintaan eivät voi määräävästi vaikuttaa muut kuin sen omat elimet. On huomattava, että kun on kysymyksessä yhteinen ansiotalous, talouden tehtävänä on aina yhteistalouden jäsenten ansionhalun tyydyttäminen. Yhteistalouden ansiontavoittelun itsenäisyyttä arvosteltaessa on mitaksi siis otettava se, että jäsenet eivät voi muuten kuin hyväksyttyjen sääntöjen puitteissa vaikuttaa yhteisen talouden hoitoon. Näin on laita osuuskunnassa.

---

[1] WILHELM VOCKE: Die Abgaben, Auflagen und die Steuern vom Standpunkte der Geschichte und der Sittlichkeit, s. 289.

[2] RICHARD PASSOW: Betrieb, Unternehmung, Konzern, s. 41.

Liefmannin käyttämä termi osatalous (Teilwirtschaft) on varsin vähän sanova. Osatalous, jollaisena hän osuuskuntaa pitää, syntyy hänen mukaansa siten, että jäsentaloudet siirtävät osan taloudellista toimintaansa osuuskunnalle. Tällä sanonnalla ei useimmiten ole vastinetta todellisuudessa. Tavallinen käytäntö on se, että yhteinen talous perustetaan hoitamaan sellaista taloustoiminnan alaa, jota jäsentaloudet eivät erikseen toimien voi hoitaa. Osuuskaupan perustajat eivät ole vähittäiskauppiaita, eivätkä yhteistä ostoliikettä perustavat vähittäiskauppiaat ole ennestään tukkukaupan harjoittajia. Osuuskunnan perustaminen merkitsee näin ollen pikemminkin jäsentalouksien toimipiirin laajentamista kuin sen kaventamista. Kun ei voitane olettaa, ettei Liefmann ole tätä huomannut, täytynee olettaa hänen ajatelleen tilaustuotantoa harjoittavaa osuuskuntaa. Sellaisessa jäsenet todella uskovat yhteisen toimielimen haltuun tavaran ostamisen tai myymisen ja jättävät sille siten osan taloudellista toimintaansa. Nämä ovat kuitenkin tapauksia, joista ei voi tehdä sääntöä, koska ne eivät sovi liikettä omaan lukuunsa harjoittavaan osuuskuntaan. Osuuskaupoista puhuttaessa voi kyllä sanoa, että jäsenet ovat jättäneet osuuskunnan huoleksi vähittäiskaupan harjoittamisen. Tämä toimeksianto ei kuitenkaan ulotu tavaran laatuun ja määrään. Yksityinen jäsen säilyttää kulutusvapautensa. Hän ostaa sitä tavaralaatua, jota haluaa, ja niin paljon kuin haluaa. Jäsen sitoutuu osuuskuntaan liittyessään yleensä ostamaan osuuskunnalta ne tarvitsemansa tavarat, joita osuuskunta myy. Ne artikkelit, joita osuuskunta ei pidä kaupan, saa hän luonnollisesti ostaa muualta. Tämä tekee rajan varsin epäselväksi. On monessakin tapauksessa vaikea ratkaista, milloin on kysymys eri artikkeleista, milloin saman artikkelin eri laaduista. Jos osuuskunta myy jauhoja, jotka jäsenen mielestä ovat liian kalliita, hän saattaa tyydyttää tarpeensa toisella jauholaadulla, jota osuuskunta ei myy, mutta joka on halvempaa. Tämäntapaisista rajatapauksista johtunee, että kansan oikeustajunta ei yleensä tuomitse sitä, että osuuskunnan jäsen ostaa muualta kuin osuuskunnalta. Osuuskauppapropagandakaan ei voi vaatia ostouskollisuutta muuta kuin sillä edellytyksellä, että tavara ei ole osuuskunnan myymälässä kalliimpaa kuin muualla.

Monissa muissa osuuskunnissa jäsen joutuu osuuskunnan luonteen takia noudattamaan paljon suurempaa ehkä täydellistäkin ostouskollisuutta, mutta vain poikkeustapauksissa voi tämä toimeksianto olla niin täydellinen, että saattaisi puhua jonkin taloustoiminnan osan siirtämisestä osuuskunnalle. Jäsenethän hoitavat taloudelliset suhteensa osuuskuntaan niinkuin ainakin toiseen talouteen.

Paljon lähemmäksi asioiden oikeaa laitaa osutaan, jos sivutetaan kokonaan edellämainittu siirtämisteoria ja otetaan selityksen perustaksi riippumattomuuspyrkimys. Ostajat pyrkivät riippumattomiksi vähittäiskauppiaista ja perustavat osuustoiminnallisen vähittäiskaupan. Vähittäiskauppiaat pyrkivät riippumattomiksi tukkukauppiaista ja perustavat itselleen oman tukkuliikkeen jne. Itse asiassa tämä riippumattomuuspyrkimys ei ole mitään muuta kuin sama ilmiö, jota teollisuudesta puhuttaessa tavallisesti kutsutaan integraatioksi.[1] Niinkuin teollisuudenharjoittaja käyttää integraatiota vapautuakseen markkinahintojen vaihteluiden aiheuttamasta epävarmuudesta ja käyttääkseen samalla mahdollisimman tehokkaasti teknilliset mahdollisuutensa, niin osuuskunnan jäsenkin pyrkii yrityksensä avulla hoitamaan liiketoimintaa oman yksityistaloutensa etuja vastaavalla tavalla.

Asia on kyllä niin, että ne yritykset, jotka käyttävät toisenlaista tuloksenjakotapaa kuin osuuskunnat, pyrkivät myymään mahdollisimman kalliilla, kun taas osuuskuntien on pyrittävä hankkimaan jäsenilleen tavaroita mahdollisimman halvalla. Nyt ei kuitenkaan ole mitään syytä katsoa osuuskunnan tästä syystä olevan voitontavoittelussaan epäitsenäinen. Jos näin tehdään, kiinnitetään liikaa huomiota »voiton» ulkonaiseen olemukseen ja unohdetaan sen taloudellinen luonne. Kaikki ansioyhtiöt pyrkivät tuottamaan mahdollisimman paljon hyötyä jäsenilleen. Jos osuuskuntien jäsenet kerran tavoittelevat »vaihtotaloudellisia saavutuksia yhteisen talouden avulla», kuten Liefmann myöntää, jos osuuskunnat kohtaavat jäsenensä markkinoilla ja ovat alttiita

---

[1] Vrt. Heckscherin käsitystä teoksessa Svenska produktionsproblem, esim. s. 218 ja 232.

tappionvaaralle, niin on epäilemättä mahdotonta osoittaa, että osuuskunnan ja muun yrityksen välillä olisi jotakin eroa pyrkimyksessä. Ero ei ole pyrkimyksessä vaan tuloksenjaossa. Pääoma- ja työyhtiöitten »voitto» sisältyy kokonaisuudessaan siihen erotukseen, joka saadaan, kun myyntihinnasta vähennetään omakustannushinta. Tämä voitto suurenee, jos menekki pysyy samana ja myyntihinta suurenee. Hankintaosuuskunnan »voitto» sensijaan on tavallaan myyntihinnasta riippumaton, jos asiaa tarkastellaan jäsenten kannalta. Hankintaosuuskunnan jäsenelle ei merkitse »voittoa» yksin ylijäämän palautus, vaan hankintaosuuskunnan jäsenelleen hankkimana »voittona» on pidettävä sitä alennusta, minkä se ylijäämän palautus mukaan laskettuna kykenee jäsenilleen tarvikkeitten hinnoissa hankkimaan. Osuuskunta toimii vapaasti kilpaillen muitten yritysten kanssa. Sillä on samat ulkonaiset edellytykset pyrkiä mahdollisimman korkeaan hintaan kuin muillakin yrityksillä. Jos osuuskunta ei näin tee, se johtuu siitä, että se jäsenilleen myydessään ei voi hintaa koroittamalla lisätä sitä »voittoa», minkä se toiminnallaan jäsenilleen tuottaa. Osuuskunta voi lisätä jäsenien »voittoa» ainoastaan edullisempia ostoja tekemällä tai pienemmillä kustannuksilla toimimalla. Näemme siis, että puheena oleva ilmiö ei johdu siitä, että osuuskunta olisi epäitsenäinen, vaan on seuraus siitä tuloksenjakotavasta, jota osuuskunta noudattaa.

Hans Müllerin todistelut.

Osuuskunnan yritysluonteen ovat tahtoneet kieltää myös eräät kirjoittajat, joiden esityksiä ei voi pitää vakavassa mielessä tieteellisinä, mutta joiden sanoille heidän henkilökohtaisen asemansa takia on pantu paljon painoa ja jotka siitä syystä ovat vaikuttaneet merkittävästi osuustoiminnalliseen ajatteluun. Huomattavin näistä on HANS MÜLLER, joka mm. toimi kansainvälisen osuustoimintaliiton sihteerinä ja jonka nimi siitä syystä on ollut tunnettu osuustoimintaväen keskuudessa ympäri maailman. Müller tahtoo todistaa, että kulutusosuuskunta ei ole yritys.[1]

[1] HANS MÜLLER: Von der liberalen zur sozialen Genossenschaftstheorie, s. 31.

Ensinnäkin hän huomauttaa, että on ollut aikoja, jolloin ihmiset eivät ole hoitaneet taloudellisia asioitaan yritysten avulla, ja mainitsee esimerkkinä Karl Bücherin kuvaaman keskiaikaisen kartanotalouden. Siitä syystä hän pitää todennäköisenä, että edessäpäinkin on aikoja, joina yritys ei enää ole tyypillinen talousmuoto. Yrityksille on Müllerin mielestä ominaista, että niillä pitää olla liikettään varten pääomaa, summa rahaa, jonka yrittäjä kiinnittää saadakseen voittoa. Voitto syntyy kustannushinnan ja myyntihinnan välisestä erosta. Voiton edellytyksenä siis on, että yrittäjä ei tyydytä omia tarpeitaan vaan myy tavaroita vieraille henkilöille omia kustannuksiaan korkeampaan hintaan. Siellä, missä liikettä harjoitettaessa ei myydä vieraille eikä tavoitella voittoa, kysymyksessä ei ole yritys. Niinkuin tästä näkyy, Müller ei kiinnitä vähintäkään huomiota siihen, että osuuskunta ei tyydytä silloin omia tarpeitaan, kun se myy jäsenilleen, vaan että se kohtaa jäsenensä markkinoilla. Edelleen Müller selittää, että yritystoiminnassa määrää vapaa kilpailu hinnat, ja tahtoo osoittaa, että kulutusosuustoiminnassa ei asianlaita ole tällainen. Ne haluavat vain hankkia tavaroita jäsenilleen. Näillä tavaroilla ei hänen mielestään ole tavaraluonnetta, koska ne pyritään myymään mahdollisimman lähellä kustannushintoja. Tätä periaatetta palvelee tapa palauttaa ylijäämää ostosten suhteessa. Myyntihinnan määrääminen vapaan kilpailun avulla jää täten hänen mielestään pois. Kaikesta tästä seuraa, että todellisuudessa ei kulutusosuuskunnissa voi puhua pääomasta, vaikka niiden säännöissä on puhe »liikepääomasta». Pitää varoa tekemästä johtopäätöksiä niiden nimitysten perusteella, joita asioilla ja laitoksilla on, niiden todellisesta luonteesta. Luonnollisestikaan kulutusosuuskunta ei voi toimia ilman rahaa. Tämä raha ei kuitenkaan näyttele osuuskunnan piirin sisäpuolella pääoman osaa; sen kiertomuoto on täällä toinen kuin yrityksessä. Silloin kun yrityksessä rahasumma, jota merkitsemme G:llä, muutetaan tavaramääräksi — W — ja tällä taas on määrä tulla myydyksi G:tä suuremmasta rahamäärästä, jota merkitsemme: G + g, jolloin rahankierron kaavaksi tulee: G — W — (G + g), on kulutusosuuskunnassa rahankierron kaava toinen. Siinäkin muutetaan G W:ksi, mutta osuuskunnan tarkoitus on

täydelleen saavutettu, kun W on muutettu takaisin yhtä suureksi G:ksi. On ihan osuuskunnan tarkoitus estää, että tavaraa takaisin rahaksi muutettaessa alkuperäinen G ei tule G + g:ksi. Kulutusosuuskunnassa raha niin ollen kadottaa kokonaan kapitaaliluonteensa, ominaisuutensa olla hedelmällinen, lisääntyvä raha ja näyttelee vain vaihtovälineen yksinkertaista osaa. Tällä perusteella on myös järjetöntä maksaa kulutusosuuskunnassa korkoa liikepääomalle, joka todellisuudessa ei ole mitään pääomaa. Todellisuudessa ei myös liikepääomalle maksettu korko ole mitään korkoa, koska sitä ei voida maksaa liikevoitosta eli profiitista, sellaista kun ei ole olemassa. Niinkuin ei kukaan voi ansaita mitään itseltään, niin ei kukaan voi maksaa itselleen korkoa rahasummasta, jolla vaihtaa itselleen tavaroita.

Veisi liian pitkälle ruveta tässä yhteydessä oikaisemaan kaikkia niitä perustavaa laatua olevia erehdyksiä, jotka sisältyvät edellä esitettyyn Müllerin todisteluun. Mainittakoon vain, että ylijäämän palauttaminen ostosten suhteessa ei mitenkään poista vapaan kilpailun vaikutusta hintaan. Osuuskauppa ei voi hinnoittaa tavaraansa yleisiä markkinahintoja korkeammalle, sillä silloin jäsenet ostavat muualta. Se ei voi myöskään myydä paljon huokeammalla, sillä silloin liiketoiminta helposti kääntyy tappiolliseksi. Se voi ainoastaan operoida niillä eduilla, jotka se voi hankkia edullisemmilla ostoilla ja liiketoiminnan tarkoituksenmukaisemmalla järjestelyllä. Se voi jakaa ne edut jäsenilleen joko halvemman hinnan tai palautuksen muodossa, mutta tämän marginaalin suuruus riippuu joka tapauksessa vapaasta kilpailusta.

Se tapa, jolla Müller ja monet muut osuustoimintakirjailijat todistavat, että osuuskunnan jäsen ei voi tuottaa voittoa ostamalla itseltään, on joutavaa sanakäänteillä leikkimistä. Todellisuudessahan jäsen ei osta itseltään vaan yritykseltä, jonka hän omistaa yhdessä satojen tai ehkä tuhansien muiden taloudenpitäjien kanssa. Tästä toiminnasta syntyy joka tapauksessa taloudellista tulosta. On terminologinen kysymys, kutsutaanko tätä tulosta voitoksi vai joksikin muuksi. Müllerin tapaiset kirjoittajat sivuttavat kokonaan kauppatoiminnan todellisen luonteen. Kaupanteko on heidän silmissään vain hedelmätön teknillinen toimitus, rahan

muuttamista tavaraksi ja tämän uudestaan rahaksi. He näyttävät pitävän sitä suunnilleen samanlaisena kuin on kauppa lasten leikkiessä, jolloin toinen vuorollaan myy ja toinen ostaa, kunnes nokkelammalla on hallussaan sekä rahat että tavarat. Tällaista on kuitenkin havaittavissa ainoastaan keinottelutarkoituksessa toimivien välikäsien toiminnassa. Niin pian kuin kauppa pääsee suorittamaan varsinaista kansantaloudellista tehtäväänsä, jakamaan tavaraa tuottajilta kuluttajille, muodostuu siitä taloudellisia arvoja luova toimintamuoto, osa hyödyllistä tuotantoa. Kulutusosuuskunta ei ainoastaan jakele jo olemassa olevia tavaroita. Huolimatta, että »jäsenet ostavat itseltään», syntyy osuuskunnan toiminnan kautta uusia taloudellisia arvoja niinkuin yritystoiminnassa yleensäkin.

Osuuskunta yritysmuotona.

Monet osuustoiminnan tutkijat, kuten esim. Örne, Hildebrand ja Staudinger[1], pitävät osuuskuntaa, tarkoittaen tällöin lähinnä ns. kulutusosuuskuntaa, ilman muuta yrityksenä ryhtymättä edes asiaa syvällisemmin pohtimaan. Toiset taas, kuten esim. Liefmann, Henzler ja Müller, haluavat erinäisiin edellä selostettuihin seikkoihin vedoten sulkea osuuskunnat yritysten ulkopuolelle. Käsittääkseni olemme kuitenkin voineet todeta, että esitetyt perustelut eivät ole sen luontoisia, että niiden nojalla olisi mahdollista sulkea osuuskuntia yritysten ulkopuolelle. Olemme nähneet, että ellei suoraan myönnetä osuuskunnan kohtaavan jäsenensä markkinoilla, joudutaan samanlaiselle hyllyvälle pohjalle kuin Henzler yrittäessään selittää, että osuuskunnan ja sen jäsenten välillä tapahtuva rahaliike on jollakin tavalla toisenlaista kuin muulta yritykseltä ostettaessa. Niinikään olemme nähneet, että osuuskunta on alttiina tappionvaaralle, kuten muutkin yritykset. Se on voitonpyynnissään itsenäinen, vaikka se erikoisesta tuloksen-

---

[1] Anders Örne: Kooperativa ideer och spörsmål, s. 11. K. Hildebrand: Der Geschäftsbetrieb der Genossenschaften. Die Handelshochschule, Lieferung 25, s. 49. F. Staudinger: Die Genossenschaft, s. 3.

jakotavastaan johtuen voi tavoitella voittoa rajoitetummalla alueella kuin työ- ja pääomayhtiöt.

Kysymys siitä, onko osuuskuntaa pidettävä yrityksenä, riippuu tietysti siitä, miten yritys halutaan määritellä. Kun kuitenkin osuuskunnalla sellaisena kuin se tässä tutkimuksessa ymmärretään on kaikki ne tunnusmerkit, joita on pidetty oleellisimpina yrityksen tuntomerkkeinä, on epäilemättä taloudellisen käsitemuodostuksen kannalta tarkoituksenmukaisinta, että osuuskunnat luetaan yrityksiin yhtenä yritysmuotona.

3. OSUUSKUNTIEN RYHMITTELY.

Niinkuin osuuskunnan määrittelyssä niin on osuuskuntien ryhmittelyssäkin havaittavissa verraten suurta erimielisyyttä tutkijain kesken.[1] Tässä niinkuin edellisessäkin tapauksessa johtuvat erilaiset tutkimustulokset hyvin paljon siitä, että lähdetään aivan eri näkökannoilta. Varsinkin ovat sosiaaliset ja juriidiset näkökohdat vaikuttaneet taloudellisten rinnalla jakoperiaatteita valittaessa.

Vanha perinnäinen tapa on ollut jakaa osuuskunnat tuotanto- ja jakeluosuuskuntiin. Tämän tavan pohjana on vanhan taloustieteen käyttämä kolmijako: tuotanto, jakelu ja kulutus. Tuotanto-osuuskunnan perustyyppinä on ollut ns. työväen tuotanto-osuuskunta ja jakeluosuuskunnan osuuskauppa. Saksassa edusti tätä kahtiajakoa mm. SCHULZE-DELITZSCH.[2] Hänen mukaansa olivat jakeluosuuskuntia kaikki ne osuuskunnat, joiden tehtävänä oli halvemmalla ja paremmin ehdoin hankkia tarpeentyydytyksen välineitä jäsenilleen. Tähän luokkaan hän luki mm. kulutus-, raaka-aine- ja luotto-osuuskunnat. Tuotanto-osuuskuntia taas olivat »varsinaiset, yhteisen liikkeen harjoittamista varten perustetut osuuskunnat, joissa tuotanto ja työn tuotteitten myynti tapahtuu yhteisön laskuun ja sen riskillä» sekä »ns. va-

---

[1] Tätä mielipiteitten eriäväisyyttä kuvastaa mainiosti »Rapport du professeur Salcius sur La classification des Coopératives», Revue des Études Coopératives 1936, s. 69, sekä siihen liittyvä keskustelu.

[2] SCHULZE-DELITZSCH: Kapitel zu einem deutschen Arbeiterkatechismus, s. 127.

rastoyhdistykset (Magazinvereine), jotka ovat jäsenten työn tuotteitten yhteistä kauppaa varten, mitkä tuotteet jäsenet kuitenkin valmistavat omissa liikkeissään ja mitkä yhdistyksen varastossa myydään heidän yksityiseen laskuunsa». CRÜGER [1] jakoi osuuskunnat sen mukaan, rajoittuiko niiden toiminta jakeluun vai harjoittivatko ne tuotantoa. Myöskin TUGAN-BARANOWSKIN[2] pääjaoitus kuuluu olennaisesti tähän samaan luokkaan. Hän nimittäin erottaa ensimmäiseksi ryhmäksi osuuskunnat, jotka työskentelevät yksinomaan vaihdon alalla, ja toiseksi osuuskunnat, jotka työskentelevät sekä vaihdon että tuotannon alalla. Jako tuotanto- ja jakeluosuuskuntiin ei kuitenkaan kauan tyydyttänyt tutkijoita, sillä sehän on varsin merkityksetön, kun kerran täytyy ottaa huomioon, että jakelu todellisuudessa on vain osa tuotantoa. Siksipä ruvettiinkin etsimään osuuskunnille »luonnollista» jakoperiaatetta.

Ryhtyessään luomaan osuuskuntien »luonnollista» jaoittelua KAUFMANN[3] ilmoittaa ottavansa ensi sijassa huomioon osuuskunnan suhteen talouselämän kokonaisuuteen (Gesamtwirtschaft) sekä jäsenen suhteen osuuskuntaan. Talouselämän kokonaisuudella Kaufmann ymmärtää toiselta puolen hyödykkeitten tuotantoa, niitten valmistusta ja vaihtoa eri muodoissaan, toiselta puolen niitten persoonallista kulutusta. Toista puolta hoitaa ansiotalous, toista kotitalous. Yhteyttä tavaran valmistuksen ja kulutuksen välillä hoidetaan vaihtovälineen, rahan avulla. Tämän mukaisesti Kaufmann jakaa osuuskunnat kolmeen ryhmään: rahaosuuskuntiin, ansio-osuuskuntiin ja talousosuuskuntiin. Otettuaan sitten jakonsa pohjaksi jäsenen suhteen osuuskuntaan hän saa toisen kolmijaon: myyntiosuuskunnat (Verwertungsgenossenschaften), hankintaosuuskunnat (Bezugsgenossenschaften) ja työosuuskunnat. Hän huomauttaa, että kumpi tahansa hänen käyttämistään jakoperiaatteista voi olla pääperiaate. Riippuen siitä, kumpaa pitää pääperiaatteeena, muodostaa toinen kolmikko pää-

---

1 HANS CRÜGER: Einführung in das deutsche Genossenschaftswesen, s. 21.

2 Vierteljahrschrift für Genossenschaftswesen, Halle 1930, s. 129 ja Revue des Études Coopératives, Paris 1936, s. 73.

3 HEINRICH KAUFMANN: Zur Theorie der Genossenschaftsbewegung. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1908, I Band, s. 87.

ryhmittelyn, ja kukin näistä kolmesta pääryhmästä voidaan toista jakoperiaatetta käyttäen jakaa kolmia. Itse hän kuitenkin ottaa toimenpidettään sen paremmin perustelematta pääperiaatteeksi osuuskunnan suhteen talouselämän kokonaisuuteen ja saa siis seuraavan 9-osaisen ryhmittelyn:

I Rahaosuuskunnat:
myyntiosuuskunnat,
hankintaosuuskunnat,
työosuuskunnat.

II Ansio-osuuskunnat:
myyntiosuuskunnat,
hankintaosuuskunnat,
työosuuskunnat.

III Talousosuuskunnat:
myyntiosuuskunnat,
hankintaosuuskunnat,
työosuuskunnat.

Ryhmittely ei kuitenkaan tällaisena hänen teoksessaan esiinny, sillä tarkastellessaan yksityiskohtaisesti kutakin alaryhmää Kaufmann tekee useita tarpeellisiksi havaitsemiaan supistuksia. Niinpä hän mainitsee rahaosuuskuntien kohdalla vain osuuskassat (Kreditgenossenschaften), koska ne harjoittavat sekä rahan myyntiä että hankintaa ja koska rahatyöosuuskuntaa, jonka pitäisi olla pankkivirkailijain työosuuskunnan omistama pankki, ei käytäntö tunne. Niinikään on hänen kolmannen pääryhmän kohdalla tyydyttävä vain hankintaosuuskuntiin, koska käytäntö ei sanottuun ryhmään kuuluvia myynti- eikä työosuuskuntia tunne.

Ratkaistaksemme onko Kaufmannin jako »luonnollinen», kuten hän itse sanoo, vai olisiko jokin toinen menettelytapa yhtä hyvä tai parempi, meidän on lähinnä tarkastettava, onko pääperiaatteen valinta hyväksyttävä. Kaufmann sanoo ilman muuta, että osuuskunnan suhde talouselämän kokonaisuuteen on jakoperiaatteena asetettava edelle jäsenten suhdetta osuuskuntaan. Tällainen kannanotto vaatisi perustelua, vaikka se tuskin on perusteltavissa. Ovathan jäsenet primäärinen tekijä osuuskunnassa. Kun Kauf-

mann muutamia sivuja aikaisemmin samassa tutkielmassa erottaa osuuskunnat muista yhtiöistä pitäen tunnusmerkkeinä juuri jäsenten suhdetta osuuskuntaan eikä suinkaan eri yhtiömuotojen suhdetta talouselämän kokonaisuuteen, tuntuu ihmeeelliseltä, että hän vähän myöhemmin ryhtyessään hakemaan osuuskunnille »luonnollista» jakoa jättää jäsenten suhteen osuuskuntaan toisen jakoperiaatteen asemaan. Sitäpaitsi hän jakaa talouselämän kokonaisuuden kahtia tavalla, jonka taloudellisesta luonteesta voidaan olla eri mieltä. Toisella puolella on persoonallinen kulutus ja toisella puolella kaikki muu. Hän laskee toiseen ryhmään osuuskunnat, jotka hankkivat tavaroita persoonallista kulutusta varten, ja toiseen ryhmään kaikki muut osuuskunnat, lukuunottamatta rahaosuuskuntia, jotka hän ilman jakoperiaatteeseen itseensä pohjautuvaa perustelua muodostaa erikoiseksi ryhmäksi. Nyt on kuitenkin niin, että persoonallinen kulutus ei ole mitenkään muusta yhteiskunnassa tapahtuvasta kulutuksesta taloudellisessa mielessä erotettavissa, sillä persoonallista kulutus on vain kuluttajan omalta kannalta katsottuna. Jos mestari ja oppipoika syövät samasta vadista, niin mestarin kannalta ovat vain ne lusikalliset persoonallista kulutusta, jotka hän pistää omaan suuhunsa. Oppipojan syömä sensijaan on työstä maksettavaa palkkaa. Kansantalouden kannalta molemmat ovat aivan samanlaista kulutusta. Lisäksi on muistettava, että persoonallinen kulutus, vaikka tällä sanalla tarkoitettaisiin kaikissa kotitalouksissa tapahtuvan kulutuksen yhteissummaa, on monesti varsin pieni murto-osa siitä määrästä, mitä jotakin artikkelia kaikkiaan kulutetaan. Ajatellaanpa vain, miten pieni on hiilimäärä, joka kotitalouksissa kulutetaan, jos sitä verrataan niihin määriin, mitä tehtaat, veturit, höyrylaivat, julkiset rakennukset, ravintolat, teatterit ym. tarvitsevat. Se osa kulutuksesta, joka tapahtuu tuotannollisessa mielessä, tulee aivan yhtä suuressa määrässä inhimillisen tarpeentyydytyksen hyväksi kuin sekin, joka tapahtuu kotitalouden piirissä. Ei ole siitä syystä mitään aihetta erottaa niitä osuuskuntia, jotka hankkivat tavaroita kotitalouksien käyttöä varten, heti ensimmäiseksi muista osuuskunnista. Ainakaan ei ole syytä pitää sellaista ryhmittelyä millään tavalla muita »luonnollisempana».

Tämä sama arvostelu sopii myös niihin ryhmittelyihin, joiden pohjana on kahtiajako tuottajain osuuskuntiin ja kuluttajain osuuskuntiin. Sellaisen ovat esittäneet mm. JACOB[1] ja ÖRNE[2]. Tämä jako näet on periaatteessa sama kuin edellinen. Siinäkään eivät kuluttajain osuuskunnat ole kulutustalouksia vaan hankkivat kulutustarvikkeita. Samanlaisen jaon tekee WYGODZINSKI[3] sillä erotuksella, että hän ottaa luotto-osuuskunnat kolmanneksi ryhmäksi, eikä tyydy kahtiajakoon, kuten kaksi edellämainittua tutkijaa.

Paljon parempaan tulokseen epäilemättä päästään, jos tärkeimmäksi jakoperiaatteeksi otetaan se, minkä Kaufmann jätti toiselle tilalle, jäsenten ja osuuskunnan suhde. Kaufmann esitti siihen perustuvan kolmijaon: myyntiosuuskunnat, hankintaosuuskunnat ja työosuuskunnat. Kun me emme pidä viimeksimainittua ryhmää osuuskuntiin kuuluvana, vaan nimitämme niitä työyhtiöiksi, meille jää vain kahtiajako myynti- ja hankintaosuuskuntiin. Tämäntapaisen kahtiajaon esitti jo vuonna 1896 ilmestyneessä teoksessaan OPPENHEIMER[4] puhuessaan ostajain ja myyjäin osuuskunnista. Kaufmann myöntää tästä Oppenheimerin jaosta puhuessaan, että sillä voi olla arvonsa määrätyissä tarkoituksissa, mutta ei katso siten syntyvän osuuskuntien »luonnollista» jaoitusta. Jacob niinikään pitää tätä jakoa selvänä, yhtenäisenä ja käytännössä mahdollisena toteuttaa, mutta se ei tunnu hänestä »kyllin syvältä» kelvatakseen pääryhmittelyn periaatteeksi, alajaoittelun ohjeeksi kyllä. Samaa mieltä on HETZ[5], joka Jacobin tapaan jakaa osuuskunnat kuluttajain ja tuottajain osuuskuntiin. Ruotsalainen Anders Örne, saman jakoperiaatteen kannattaja kuin Hetz ja Jacobkin, sensijaan pitää molempia jakotapoja samanarvoisina. Hän kyllä esittää ensin seuraavan jaoittelun:

---

1 EDUARD JACOB: Die Gruppierung der Genossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 1907, numerot 40, 42 ja 44 sekä teoksessa Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften, s. 186 alkaen.

2 ÖRNE: Kooperativa ideer..., s. 37.

3 W. WYGODZINSKI: Das Genossenschaftswesen in Deutschland, s. 123.

4 F. OPPENHEIMER: Die Siedlungsgenossenschaft, s. 42.

5 HETZ: Die systematische Einteilung der Genossenschaften. Genossenschaftliches Korrespondenzblatt 1907, numerot 8 ja 9.

A. Tuottajain osuuskunnat:
1. hankintaosuuskunnat,
2. menekkiosuuskunnat.

B. Kuluttajain osuuskunnat:
1. hankintaosuuskunnat,
2. menekkiosuuskunnat, joita ei käytännössä kuitenkaan ole olemassa.

Mutta samalla hän huomauttaa, että luonnollisesti voidaan myös ottaa pääjakoperiaatteeksi suhde markkinoihin, jolloin saadaan seuraava asetelma:

A. Hankintaosuuskunnat:
1. tuottajain osuuskunnat,
2. kuluttajain osuuskunnat.

B. Menekkiosuuskunnat:
Kaikki tuottajain eli itsenäisten yrittäjäin muodostamia.

Örne on sitä mieltä, että ei ole mitään syytä luopua ensimmäisestä jakotavasta, joka jo on ennättänyt vakiintua, ja siirtyä toiseen. Jos pidetään silmällä käytäntöä ja tarkastellaan osuuskuntaa lähinnä sosiaalisena kategoriana, kuten Örne tekee, voidaan luonnollisesti olla tätä mieltä. Jos kuitenkin tarkastellaan osuuskuntia taloudellisen muodon kannalta, kuten tämän tutkimuksen laatuun kuuluu, täytyy sanoa, että ei ole esitetty mitään jakotapaa, joka jakaisi osuuskunnat taloudelliselta luonteeltaan kahteen niin erilaiseen ryhmään, kuin jako hankinta- ja menekkiosuuskuntiin tekee.

Tämän jakoperiaatteen tuntee myös LIEFMANN[1], vaikka hän suorittaakin itse pääjaoittelun Saksan osuustoimintalain sanamuotoon nojautuen ja joutuu siten puhumaan ansiotalouden ja kotitalouden edistämisosuuskunnista. Liefmann on varsinainen taloustieteen tutkija, ja siksipä hän ei yritäkään selittää jakoa osto- ja myyntiosuuskuntiin vähemmän merkitseväksi periaatteeksi vaan nimittää tätä jakoa jaoksi muodon mukaan, kun hänen edellisen

---

[1] LIEFMANN: Die Unternehmungsformen, s. 188.

jakonsa pohjana on osuuskunnan tarkoitus. Liefmannin jako osto- ja myyntiosuuskuntiin on mielenkiintoinen siitä syystä, että hän erottaa näiden rinnalle kolmannen ryhmän, lainaosuuskunnat, joka viimeksimainittu tyyppi jakaantuu kahteen osaan, esineitä lainaaviin osuuskuntiin, sellaisiin kuten koneosuuskunnat, ja rahaa lainaaviin, luotto-osuuskunnat.

Liefmannin kolmijako on kuitenkin tarpeeton. Lainaosuuskunnat kuuluvat ilmeisesti joko osto- tai myynti-osuuskuntiin. Myöntäessään lainaa osuuskassa on selvä osto-osuuskunta ja ottaessaan talletuksia kiistaton myyntiosuuskunta. Tämä jako tulee vielä selvemmäksi, jos otetaan käytäntöön Örnen terminologia, ei puhuta ostajain osuuskunnasta eli osto-osuuskunnasta vaan sensijaan hankintaosuuskunnasta, eikä puhuta myyjäin osuuskunnasta eli myyntiosuuskunnasta vaan menekkiosuuskunnasta. Osuuskunnat, joiden tehtävänä on hankkia jäsenilleen hyödykkeitä tai palveluksia joko ostamalla tai omissa tuotantolaitoksissaan valmistamalla, ovat hankintaosuuskuntia, kun taas osuuskunnat, joiden tehtävänä on jäsenkunnan tuotteiden markkinoiminen joko sellaisenaan tai osuuskunnan laitoksissa jalostettuina, ovat menekkiosuuskuntia. Nämä ryhmät eivät kylläkään ole aivan erillisiä, sillä niinkuin äsken osuuskassan kaksinaista tehtävää tarkasteltaessa huomattiin, muutamat osuuskunnat voivat toimia sekä hankinta- että menekkiosuuskuntina. Paitsi osuuskassoja on tämänkaltaisista osuuskunnista pantava merkille ns. kauppaosuuskunnat, jotka sekä hankkivat jäsenkunnalle tarvikkeita että markkinoivat jäsenten tuotteita. Nämä välimuodot eivät tee jakoa mitenkään epäselväksi, sillä näiden osuuskuntien toiminnassa voidaan helposti erottaa nämä kaksi puolta toisistaan ja niitä voidaan tarkastella sekä hankinta-osuuskuntina että menekkiosuuskuntina.

On huomattava, että jako hankinta- ja menekkiosuuskuntiin on käyttökelpoinen lähinnä muoto-opillisessa tarkastelussa. Mihinkään talouspoliittisiin tai sosiaalisiin eturyhmiin se luonnollisestikaan ei osuuskuntia jaa. Sellaisia ryhmittelyjä luotaessa on tietysti otettava huomioon muutkin näkökohdat kuin taloudellinen muoto. Jos asiaa tarkastellaan sosiaalisesti, on myönnet-

tävä, että on olemassa erikoiset kuluttajanäkökohdat ja erikoiset tuottajanäkökohdat. Näitä näkökohtia edustavat järjestöt ovat sosiaalisia voimakeskuksia, edustavat määrättyjä taloudellisia intressejä. Tällaisten voimakeskusten toiminta ei kuitenkaan ole sidottu mihinkään yritysmuotoon, niinkuin ei kukaan yrittäjä ole sidottu määrättyyn yritysmuotoon. Siksi näillä näkökohdilla ei ole tekemistä määrätyn yritysmuodon alajaoittelun kanssa sillä tavalla, että ne taloudellisen muodon tarkastelussa olisi asetettava tässä omaksutun ryhmittelytavan edelle.

4. HANKINTAOSUUSKUNTA KAUPANHARJOITTAJANA.

Kauppa ja sen tehtävä.

Kaupalla tarkoitetaan tässä määrättyä taloudellista toimintaa. Puhuttaessa kaupasta taloudellisena toimintana siitä on erotettava kauppa taloudellisena toimituksena. Viimeksimainitulla tarkoitetaan talousyksiköiden välistä vaihtotoimitusta. Tässä merkityksessään syntyy kauppa samalla kertaa kuin vaihdantakin. Talouksien välille alkaa muodostua työnjakoa. Ne eivät enää kuluta kaikkia valmistamiaan hyödykkeitä eivätkä tuota kaikkia kuluttamiaan vaan täydentävät toisiaan vaihtamalla hyödykkeitä, solmimalla kauppoja. Kauppa taloudellisena toimituksena kohdistuu määrätyn hyödykkeen hankkimiseen ja siinä esiintyy kaksi sopimuksentekijää, joista toista määrätyillä edellytyksillä sanotaan ostajaksi, toista myyjäksi. Vaihdannan kehittyessä alkaa sen piiriin kuuluvien talouksien toiminta jakaantua ikäänkuin kahtia. Toisaalla talous toimii omien tarpeittensa suoranaiseksi tyydyttämiseksi, toisaalla se työskentelee vaihdantaa varten, tarpeittensa välillisen tyydyttämisen vuoksi. Kulutustalous ja ansiotalous erkanevat siten toisistaan ja ansiotaloudet alkavat erikoistua talouselämän tarpeiden ja sen tarjoamien mahdollisuuksien mukaisesti.

Kun sitten vaihdanta kehittyy sille asteelle, että tilaustuotannosta siirrytään ennakkotuotantoon ja aletaan tuottaa markkinoita varten, syntyy kaupan toinen merkitys, kauppa talousyksikön

ansiotoimintana. Jotkin ansiotaloudet ottavat huolehtiakseen, että vaihdannan kautta kulkevia tarpeentyydytysvälineitä on jatkuvasti eri paikkakunnilla olevien talouksien saatavana ja saavat hinnanerotuksena korvauksen sitomistaan tuotantovoimista. Kauppa ei tässä enää ole määrätynluontoinen taloudellinen toimitus, jossa on kaksi asianosaista, vaan sillä ymmärretään talousyksikön toimintaa, jonka tarkoituksena ei ole hyödykkeiden hankkiminen itsessään vaan vaihtotoimitusten aikaansaaminen.

Kaupassa, niinkuin taloudellisessa toiminnassa yleensä, on liikkeellepanevana voimana harjoittajansa yksityistaloudellinen etu. Tähän näkyvät muutamat kansantalouden tutkijat kiinnittäneen niin suurta huomiota, että he kauppaa määritellessään eivät näytä muistavan, että tätä toimintaa voidaan tarkastaa myös yhteiskunnan kannalta. Niinpä määrittelee Ad. Wagner kaupan: »Kauppa on ammattimaisesti harjoitettua vaihtoliikettä eli tavaroiden ostamista oleellisesti samassa muodossa tapahtuvaa myyntiä varten tarkoituksella saada saman tavaran osto- ja myyntihinnan erotuksesta voiton muodossa säännöllinen ansiotulo . . .».[1] Samantapainen on Roscherin määritelmä: »Kaupalla ymmärrämme ammattimaisesti harjoitettua ostamista myyntiä varten: siis tarkoin niin pelkkien tuottajien myyntitoimista kuin pelkkien kuluttajien ansiotoimistakin erotettua toimintaa».[2] Kummassakin kuvataan kauppaa harjoittajansa kannalta, viitataan mm. sen ammattimaiseen harjoittamiseen, joka ei mitenkään kuvaa kaupan taloudellista luonnetta, vaan on lähinnä juriidiseen terminologiaan kuuluva käsite. Kaupan kansantaloudellinen luonne sensijaan jää molemmissa määritelmissä esille tulematta.

Kaupan kansantaloudellisen merkityksen määrittelee R. van der Borght seuraavasti: »Kaiken kaupan tehtävä ja vaikutus on tämän mukaan tavaran kuluttajan ja sen tuottajan välillä olevan persoonallisen, paikallisen ja ajallisen välimatkan voittaminen».[3]

---

[1] Ad. Wagner: Theoretische Sozialökonomik I, s. 211.

[2] Wilhelm Roscher: Nationalökonomik des Handels und Gewerbefleisses, s. 73.

[3] R. van der Borght: Handel und Handelspolitik, s. 4.

J. GRUNTZEL sanoo: »Kansantaloudellisessa mielessä ymmärrämme kaupalla taloudellisten arvojen paikallista ja ajallista välitystä mahdollisimman suuren käyttöarvon hankkimiseksi niille.[1] Kumpaakin määritelmää vastaan voi tehdä saman huomautuksen. Niinkuin kaupan yksityistaloudellista puolta korostaneet kansantaloustieteilijät ovat panneet paljon painoa kaupassa esiintyvälle voitontavoittelulle ottamatta ollenkaan huomioon, ettei voitontavoittelu sinänsä ole mikään yksinomaan kaupalle ominainen piirre, vaan korkeintaan kapitalistisen yrityksen yleinen kriterio, niin ovat nämä kaupan kansantaloudellista puolta alleviivanneet tiedemiedet ottaneet määritelmäänsä ajan ja paikan, joiden seikkojen vaikutus ulottuu kaikkeen taloudelliseen toimintaan, eikä yksin kauppaan. Jos nämä eliminoidaan pois ylläolevista määritelmistä, jää jäljelle runko, joka huomattavasti muistuttaa J. BURRIN määritelmää: »Kauppaa on . . . taloudellinen toiminta, joka panee toimeen henkilöiden välisen tavaraliikkeen».[2] Tätä määritelmää kohdannut kritiikki on kohdistunut etupäässä sanoihin »tavaraliikkeen» (Güterverkehr) ja »panee toimeen» (bewerkstelligt). JUL. HIRSCH[3] on huomauttanut määritelmän olevan liian laajan, koska siihen hänen mielestään voi sisältyä sellainenkin tavaroiden siirtyminen kuin voittajavaltojen Saksalta vuoden 1919 jälkeen kantamat korvaukset. Sanaa »bewerkstelligt» pitää TÖRNQVIST[4] huonosti valittuna, koska se viittaa lähinnä teknilliseen suoritukseen eikä toiminnan taloudelliseen johtamiseen.

Edellä esitetyille kaupan määritelmille on ominaista, että niissä kuvataan kauppaa määrätynlaisena taloudellisena toimintana kiinnittämättä samassa yhteydessä huomiota niihin toimiyksikköihin, jotka kauppaa harjoittavat. Esim. sellainen kaikelle

---

1 J. GRUNTZEL: System der Handelspolitik, s. 1.

2 J. BURRI: Die Stellung des Handels in der nationalökonomischen Theorie seit Adam Smith. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 69 Jg., s. 624.

3 JUL. HIRSCH: Der Moderne Handel. Grundriss der Sozialökonomik, V Abteilung, II Teil, s. 5.

4 G. TÖRNQVIST: Distributionsvägarna i kritisk belysning, s. 84.

kaupalle ominainen piirre kuin riskin olemassaolo jää kokonaan mainitsematta.

Edellä mainittiin kaupan talousyksikön ansiotoimintana syntyvän silloin, kun siirrytään ennakkotuotantoon ja jotkin ansiotaloudet ottavat huolehtiakseen siitä, että vaihdannan kautta kulkevia tarpeentyydytyksen välineitä on eri paikkakunnilla jatkuvasti saatavana. Tällaiseen toimintaan ryhtyminen merkitsee asettumista tappionvaaralle alttiiksi. Varastoon on kiinnitettävä pääomaa, jonka takaisin saamisesta ei ole varmuutta. Harvoin rajoittuu pääoman sitominen yksin varaston hankkimiseen. Kaupanharjoittaja tarvitsee useasti myymälähuoneiston kalustoineen, varastosuojia, kuljetusneuvoja, vakinaisesti palkattua työvoimaa ym., jotka hän kaikki hankkii luottaen siihen, että on arvioinut tavaroiden kysynnän oikein ja saa varastostaan suuremman hinnan kuin mitä on maksanut ja kustannuksina suorittanut.

Tämä osoittaa, että talousyksikön ansiotoiminnan merkityksessä kauppa on markkinataloudellinen ilmiö. Sitä harjoittavat yritykset eli sellaiset ansiotaloudet, jotka muodossa tai toisessa harjoittavat liikettä omissa nimissään omaan lukuunsa ja ovat alttiina tappionvaaralle. Kauppatoiminnan rajat niin tilaustuotantoon kuin kulutukseenkin päin kulkevat luonnollisesti samoja linjoja kuin muunkin yritystoiminnan rajat. Uusi probleemi on siinä, mikä osa yritystoiminnasta on katsottava kaupaksi.

Jos Burrin mukaan pitäisimme kauppana kaikkea sitä taloudellista toimintaa, jonka tuloksena hyödykkeet siirtyvät henkilöltä toiselle tai paremmin sanoen toisen talouden hallinnasta toisen hallintaan, sekoittaisimme toisiinsa kaupan talousyksikön ansiotoimintana ja taloudellisena toimituksena. Tilaustuotannon piirissä tapahtuva sopimus, joka koskee jonkin esineen valmistamista ja siitä annettavaa korvausta, on kauppa taloudellisena toimituksena. Se saa myös aikaan hyödykkeen siirtymisen henkilöltä toiselle. Kuitenkaan se ei ole vielä kauppaa talousyksikön ansiotoiminnan merkityksessä. Samoin on toimisopimuksen teko kauppa, mutta se ei ole kauppaa.

Tarkastellessamme edellä esitettyjä kaupan määritelmiä huomaamme niissä yrityksiä vetää rajaa kaupan ja tuotannon sekä

toisaalta taas kaupan ja kulutusta varten tapahtuvan hankinnan välille. Tällainen rajankäynti ei ole mikään yksinkertainen tehtävä. WAGNER sanoo kaupaksi tavaroiden ostamista ja oleellisesti samassa muodossa myymistä. Hän siis katsoo kaupaksi vain välikaupan, mutta myöntää kuitenkin kauppiaalle joitakin mahdollisuuksia muuttaa tavaran muotoa, katsoo kaupan alaan voivat kuulua myös joitakin toimenpiteitä, jotka ankarasti ottaen voitaisiin lukea tuotantoon sisältyviksi. ROSCHER niinikään tarkoittaa kaupalla vain välikauppaa alleviivaten erikoisesti sitä, että tuottaja ei tavaraa luovuttaessaan eikä kuluttaja ansiotoimia suorittaessaan harjoita kauppaa. On kyllä selvää, että kulutushyödykkeen ostaminen ei ole kauppaa, sillä siinä on tarkoituksena määrätyn tavaran hankkiminen eikä yritetä tappionvaaraan alistumalla saavuttaa taloudellista tulosta. Paljon vaikeampaa on jo raaka-aineiden oston jyrkkä erottaminen kaupasta, sillä siinä ei aina ole tarkoituksena lopullinen kuluttaminen vaan jalostettuna myyminen elikkä siis määrättyyn tappionvaaraan alistuminen. On varsin kyseenalaista, onko taloustieteelle mitään merkitystä sellaisella kaupan käsitteellä, jonka piiriin mahtuu vain ns. välikauppa. Torikaupasta esim. ei silloin suurin osa ole kauppaa, koska maanviljelijät torilla myyvät tuotteita, joita eivät ole ostaneet. Tuottaja, joka tuottaa markkinoita varten, harjoittaa taloudellisessa mielessä aivan samanlaista toimintaa kuin puhdas välittäjäkin, koska tuotantoprosessin teknillinen puoli on jätettävä huomioon ottamatta. Oleellinen ero tuottajan ja kaupanharjoittajan välillä on siinä, että edellinen tuottaa sekä aineellisia hyödykkeitä että palveluksia, joiden avulla tavara toimitetaan lopulliselle kuluttajalleen, jälkimmäinen vain mainittuja palveluksia. On sekä mahdotonta että hyödytöntä pyrkiä jyrkästi erottamaan toisistaan näitä kahta tuotannon muotoa. Pitkälle menneen integraation vaikutuksesta voidaan joutua sellaiseen tilanteeseen, että tuottajat myyvät kaikki suoraan kuluttajalle. Niiden, jotka katsovat kaupaksi vain välikaupan, täytyy silloin sanoa, että kauppaa ei ole olemassa, ja kuitenkin tapahtuu aivan sama taloudellinen prosessi kuin aikaisemminkin. Tämä osoittaa, että tuottajan myyntejä ei voida kategoorisesti erottaa kaupasta, kuten

Roscher tekee, eikä kauppaa määriteltäessä siis voida vetää jyrkkää rajaa kaupan ja tuotannon välille.

Yritykset jaetaan useasti tuotantoyrityksiin ja kauppayrityksiin. Tämä jako riittää tyydyttämään niitä käytännöllisiä tarpeita, joita varten tämänkaltaisia ryhmittelyjä tehdään. Edelläoleva kuitenkin osoittaa, että sitä toimintaa, jota kutsumme kaupaksi, esiintyy pakosta myös varsinaisten tuotantoyritysten piirissä. Kaupalla nimittäin ymmärrämme sitä osaa yritystoiminnasta, joka tuottaa ne palvelukset, joiden avulla hyödykkeet siirtyvät tuottajalta tarvitsijalle. Kun kaupalla nimenomaan tarkoitamme palvelusten tuotantoa, erottuu kauppa yritystoimintaan liittyvästä aineellisten hyödykkeiden tuotannosta niin tarkasti kuin voidaan ratkaista ero aineellisen hyödykkeen ja palveluksen välillä. Puhumalla yritystoiminnasta erotetaan tilaustuotannon piirissä tapahtuva palvelusten tuotanto sekä myös vapaaehtoiset palvelukset. Myöskin senlaatuiset markkinatalouden puitteissa tapahtuvat palvelukset kuin esim. parturin suorittamat jäävät sivuun, koska niiden avulla ei tapahdu mitään hyödykkeitten siirtymistä tuottajalta tarvitsijalle. Kun sanalla tuottaja tarkoitetaan aivan yhtä hyvin sekä alkuperäistä aineellisen hyödykkeen tuottajaa että jälkeenpäin tarpeellisten palvelusten tuottajaa sekä tarvitsijalla niin jälleenmyyjää ja jalostajaa kuin hyödykkeen lopullista kuluttajaa, ei erilaisten tapausten luetteleminen kauppaa määriteltäessä ole tarpeellista.

Osuustoiminnallinen kauppa.

Jotkut osuustoiminnan tutkijat ovat väittäneet, että kulutusosuuskunta ei sanan varsinaisessa merkityksessä harjoita kauppaa, ja ehdottaneet, että sen hankintatoiminnasta käytettäisiin sanaa j a k e l u. Varsin pitkälle tässä menee Robert Schlösser,[1] joka sanoo: »Kulutusosuuskunnat eivät harjoita mitään kauppaa, ne ainoastaan välittävät tarvikkeita. Huoneet, joihin nämä tarvikkeet varastoidaan, eroavat vain siinä suhteessa yksityisen koti-

[1] Robert Schlösser: Die konsumgenossenschaftliche Gütervermittlung, ihre Technik und ihre Bedeutung, s. 84—88.

talouden varastohuoneista, että edelliset ovat yhteisomaisuutta, jälkimmäiset yksityisomaisuutta. Niitä, jotka tyydyttävät tarpeensa yhteisistä varastohuoneista, ei vastaavasti myöskään voida nimittää tavaroiden ostajiksi vaan tarvikkeiden vastaanottajiksi». Tarkastelumme on kuitenkin osoittanut, että osuuskunnan ja sen jäsenten taloudellinen kanssakäyminen tapahtuu markkinoilla. Osuuskunta harjoittaa samanlaista markkinatalouden puitteissa tapahtuvaa jakelupalvelusten tuotantoa kuin muutkin kaupanharjoittajat. Osuustoiminnallisella propangandalla voi ehkä määrätyissä olosuhteissa olla jotakin hyötyä siitä, että osuustoiminnallisesta kielenkäytöstä eliminoidaan Schlösserin tapaan kaikki myymiseen ja ostamiseen vivahtava. Ainakin saadaan silloin syntymään näennäistä eroa osuustoiminnallisen tavarahankinnan ja muun jakelukaupan välille. Taloudellisia tosiasioita tällaisella nimenvaihdolla ei luonnollisestikaan saateta muuttaa, ja siitä syystä on niin kulutusosuuskuntien kuin muidenkin osuuskuntien harjoittamaa kyseisen laatuista palvelusten tuotantoa kutsuttava vakiintuneella nimellään kaupaksi silloin, kun tieteellinen esitys on kysymyksessä.

Kun puhutaan osuustoiminnallisesta kaupasta, tarkoitetaan epäilemättä kauppaa, jota osuuskunta harjoittaa. Tällä ei tietenkään ole sanottu, kuten edempänä tullaan huomaamaan, että kaikki kauppa, mitä osuuskunnat harjoittavat, on osuustoiminnallista kauppaa. Osuuskunnat on niitä ryhmitettäessä jaettu kahteen osaan: hankinta- ja menekkiosuuskuntiin. Tällä jaolla on varsin tärkeä merkitys tarkasteltaessa osuuskuntia kaupanharjoittajina. Ensimmäiselle tyypille on oleellista, että markkinat on myynnin puolella rajoitettu jäseniin, jälkimmäisessä ryhmässä tämä rajoitus on oston puolella. Niinkuin me olemme edellä jakaneet osuuskunnat kahteen ryhmään, niin jaetaan tavallisesti kauppakin kahtia. Kun puhutaan j a k e l u k a u p a s t a, tarkoitetaan sillä sitä osaa kaupasta, jonka tehtävänä on jakaa joukottain tuotettuja tai kokoon kerättyjä hyödykkeitä joko kaupan seuraavalle asteelle tai lopullisille tavaran käyttäjille. Jakelukaupan vastakohta on ns. k e r ä ä v ä k a u p p a, joka kokoo vähissä erissä tuotettuja hyödykkeitä joko jakaakseen ne kulut-

tajille, kuten torikauppias, myydäkseen ne teollisuuslaitokselle raaka-aineeksi, kuten viljakauppias myy viljansa kauppamyllylle, tai toimittaakseen ne toiselle paikkakunnalle jakelukaupan käytettäväksi, kuten vientikauppias tekee.

Jos osuuskuntien käymää kauppaa lähemmin tarkastellaan, huomataan helposti, että kaikki osuuskuntien harjoittama kauppa ei ole osuustoiminnallista kauppaa vaan ainoastaan kauppaa sanan tavallisessa merkityksessä. Osuustoiminnallisella kaupalla näet täytyy tarkoittaa kauppaa, jossa kauppaaharjoittavan yhtiön jäsen on joko ostajana tai myyjänä suhteessa yhtiöön ja saa osuutensa liiketuloksesta ostojensa tai myyntiensä suhteessa. Jos osuuskunta tämän lisäksi harjoittaa muuta kauppaa, jos myyntiosuuskunta ostaa myydäkseen myös ulkopuolisten tavaraa ja jos hankintaosuuskunta myy hankkimaansa tavaraa myös ulkopuolisille, tällaista kaupankäyntiä ei voi asiallisesti erottaa muitten yritysten käymästä kaupasta. Osuuskunta ei tällaisessa kaupankäynnissä esiinny osuuskuntana eli yhtiönä, joka jakaa tuloksen liikkeen käyttämisen suhteessa, vaan yhtiönä, joka jakaa liiketuloksen *jäsenilleen* siinä suhteessa, jossa *nämä* ovat omalta osaltaan yhtiön laitoksia käyttäneet.

Kun katsomme osuustoiminnalliseksi kaupaksi sen kaupan, jossa osuuskunnan jäsenistö on mukana joko ostajana tai myyjänä, ulottuu tämä käsite yli koko kaupan, niin keräävän kuin jakelevan. Samaten se ulottuu yli koko osuustoiminnan. Jos sen sijaan puhumme osuustoiminnallisesta jakelukaupasta ja osuustoiminnallisesta keräilykaupasta, voimme panna merkille eräitä rajoituksia osuuskuntien mahdollisuuksissa harjoittaa osuustoiminnallisen kaupan eri muotoja. Ensinnäkin voi menekkiosuuskunta harjoittaa ainoastaan osuustoiminnallista keräilykauppaa. Se voi tietysti harjoittaa myös jakelukauppaa. Osuusmeijeri voi perustaa läheiseen asutuskeskukseen maitomyymälän, karjanmyyntiosuuskunta leikkeleliikkeen. Ne eivät kuitenkaan tällaisissa tapauksissa myy jäsenilleen vaan aivan vieraille ihmisille, ne eivät myy hankkiakseen jäsenilleen tavaroita vaan saadakseen jäsenten tavaroista mahdollisimman hyvän hinnan. Tällainen jakelukauppa ei ole osuustoiminnallista jakelua. Hankinta-

osuuskunnan asema on aivan päinvastainen. Se voi harjoittaa keräilykauppaa, mutta osuustoiminnallinen keräilykauppa kuuluu sen toiminnan ulkopuolelle. Se ostaa mahdollisimman halvalla voidakseen myydä jäsenilleen mahdollisimman halvalla. Se harjoittaa osuustoiminnallista jakelukauppaa. Näiden kahden perusmuodon välillä on, kuten osuuskuntien jaosta puhuttaessakin mainittiin, välimuotoja, ns. kauppaosuuskuntia, jotka pyrkivät palvelemaan jäseniään sekä kulutustarvikkeiden hankkijoina että tuotteitten markkinoille toimittajina ja jotka siitä syystä harjoittavat sekä keräilykauppaa että jakelukauppaa. Verraten harvinaisia ovat kuitenkin tapaukset, joissa kauppaosuuskunnat ovat sanan täydessä merkityksessä kauppaosuuskuntia. Verraten harvoin ne harjoittavat sekä osuustoiminnallista jakelukauppaa että osuustoiminnallista keräilykauppaa. Useimmiten on asia niin, että hankintaosuuskunta harjoittaa osuustoiminnallisen jakelun rinnalla tavallista keräilykauppaa ja menekkiosuuskunta osuustoiminnallisen keräilykaupan rinnalla tavallista jakelukauppaa. Niinpä saattavat osuusmeijerit hankkia jäsenilleen väkirehuja ja joskus muitakin tarvikkeita. Meillä Suomessa on tavallista, että osuuskaupat ostavat jäseniltään kaikenlaisia maataloustuotteita, kuten viljaa, karjaa, kananmunia ym. osittain myydäkseen ne uudelleen vähittäiskaupassa mutta etupäässä kuitenkin myydäkseen ne toisille tavaranvälittäjille. Onpa maataloustuotekauppa useissa SOK:n jäsenosuuskaupoissa viime vuosina ollut jopa yli 50 prosenttia liikevaihdosta. Ankaran muodollisesti ottaen tällaiset osuuskaupat ovat kyllä hankintaosuuskuntia, jotka tämän rinnalla harjoittavat tavallista keräilykauppaa. Nehän eivät yleensä ole menneet toimintansa kahtiajaossa niin pitkälle, että palautusta olisi jaettu sekä ostajille että myyjille. Vain joitakin kokeiluja on tässä suhteessa tehty. Niinpä on *Ylistaron Osuuskauppa* vuoden 1920 tienoilla palauttanut ylijäämää myös maataloustuotteitten myynneistä.[1] Nyttemmin näyttää kehitys kuitenkin kulkevan tämän tavan yleistymistä kohti.

---

[1] Vertaa Ylistaron Osuuskaupan osuuskuntakokouksen pöytäkirjoja lokakuun 17 p:ltä 1917, huhtikuun 30 p:ltä 1919, huhtikuun 17 p:ltä 1920 ja huhti-

Niinpä esiintyy vuonna 1936 uusituissa SOK:laisten osuuskauppojen mallisäännöissä myös maininta ylijäämän palauttamisesta maataloustuotteitten myynneistä. Aikaisemmissa mallisäännöissä puhuttiin ainoastaan ylijäämän palauttamisesta ostosten suhteessa. Tämä osoittaa, että SOK:n jäsenosuuskaupat alkavat muodollisessakin suhteessa muodostua kauppaosuuskunniksi, alkavat harjoittaa sekä osuustoiminnallista jakelukauppaa että osuustoiminnallista keräilykauppaa.

Näihin asti on SOK:n jäsenosuuskaupoissa käsitetty tuotteitten markkinoiminen jäsenkunnan erikoislaatuiseksi palvelemiseksi, jolla ei ole pyritty mitään taloudellisia tuloksia saavuttamaan ja johon ei ole tässä mielessä kiinnitetty suurtakaan huomiota. Kun tämän palvelemisen määrä kuitenkin vuosi vuodelta kasvoi, siitä oli seurauksena, että monessa osuuskaupassa jouduttiin ikäänkuin huomaamatta sellaiseen tilanteeseen, että suoritettiin maataloustuotteitten markkinoimista melkein ilmaiseksi, toisinaan suorastaan jakelukaupan kustannuksella. Kun tilanne oli tällainen, se ei luonnollisestikaan kovin nopeasti synnyttänyt kysymystä ylijäämän palauttamisesta myös myyntien suhteessa. Vasta nyt, kun on alettu yhä selvemmin vaatia, että maataloustuotekaupan on tapahduttava kannattavasti,[1] kehitys tähän suuntaan on käynyt mahdolliseksi.

Arvioidessamme osuustoiminnalliselta kannalta niitä tapauksia, joissa menekkiosuuskunta hankkii jäsenilleen kulutustarvikkeita tai hankintaosuuskunta markkinoi jäsenten tuotteita, emme kuitenkaan voi kategoorisesti väittää, että kyseessä on aivan tavallinen keräily- tai jakelukauppa, sillä joskaan ei tulosta jaeta

---

kuun 15 p:ltä 1921, hallintoneuvoston pöytäkirjoja heinäkuun 22 p:ltä 1917 ja maaliskuun 27 p:ltä 1920, johtokunnan pöytäkirjoja elokuun 3 p:ltä 1917 ja helmikuun 18 p:ltä 1920 sekä hallintoneuvoston asettaman maanviljelystuotteiden kaupan järjestämistä harkitsevan komitean 27 p:nä maaliskuuta 1920 pidetyn kokouksen pöytäkirjaa.

[1] Vertaa tätä Yleisen Osuuskauppojen Liiton 34. edustajakokouksen keskustelupöytäkirjaan kysymystä »Maatalous ja maanviljelijäin osuuskaupat» käsiteltäessä. Esim. Alajoen (s. 158), Hytösen (s. 161) ja Stenholmin (s. 165) puheenvuorot. YOL:n Vuosikirja 1936.

tällaista kauppaa harjoittavassa hankintaosuuskunnassa jäsenten myyntien vaan heidän ostojensa suhteessa eikä menekkiosuuskunnassa jäsenten ostojen vaan heidän myyntiensä suhteessa, saattaa asianlaita useimmiten olla niin, että tuloksen syntymistä kartetaan ja tulos siten jaetaan hinnanalennuksen tai paremman hinnan muodossa suoraan ostajille tai myyjille. Nyt voidaan tietenkin huomauttaa, että osuuskauppa ostaa viljan samanlaisilla ehdoilla niin jäseniltään kuin ulkopuolisiltakin. Tämä ei kuitenkaan ole todistus siitä, että kyseinen kauppa olisi aivan tavallista keräilykauppaa. Se on vain todistus määrätynlaisesta sosiaalisesta katsomustavasta. Katsotaan, että osuuskaupan tehtävä on palvella koko paikkakuntaa tai ainakin paikkakunnan koko maataviljelevää väestöä sitomatta palvelushaluaan kiinteästi muodolliseen jäsenyyteen. Tällaiselle sosiaaliselle palvelemisen halulle asettaa taloudellisen periaatteen noudattaminen kuitenkin määrätyt rajat, kuten edellä on nähty. Kun tämä palvelutoiminta on saavuttanut määrätyn asteen, on alettu vaatia, että sen pitää kannattaa itsensä. Se taas on synnyttänyt kysymyksen ylijäämän palauttamisesta myyntien suhteessa ja on muodostamassa tämän kaupanhaaran kiistattomasti osuustoiminnalliseksi keräilykaupaksi.

Osuustoiminnallisen keräilykaupan ja osuustoiminnallisen jakelukaupan sopeutumisella saman osuuskunnan piiriin on verraten ahtaat rajat. Täysin moitteettomasti voi järjestelmä toimia ainoastaan niin kauan kuin ostettavat ja myytävät tavarat ovat täysin erilaatuisia, kun osuuskunta ei ollenkaan myy jäsenilleen sitä, mitä jäseniltään ostaa. Niin pian kuin näin aletaan tehdä, on olemassa vaara, että osuuskunta tahtoen tai tahtomattaan joutuu pitämään tuottajan ja kuluttajan etuja eri arvoisina. Tällainen etujen ristiriita ei kauppaosuuskunnan piirissä kuitenkaan juuri esiinny muuna kuin tällaisten osuuskuntien kehittymistä ja niiden toimipiirin laajenemista ehkäisevänä tekijänä. Merkittävämpi se on varsinaisten hankintaosuuskuntien ja varsinaisten menekkiosuuskuntien kesken. Kehitys näyttää nimittäin vievän siihen, että osuustoiminnallista keräilykauppaa harjoittavat tuottajain osuuskunnat eivät tyydy myymään keräämiään tuotteita

tukussa vaan rupeavat harjoittamaan myöskin vähittäiskauppaa. Syynä tähän on se, että varsinkin maataloustuotteitten kaupassa kohoavat kustannukset korkeiksi siihen hintaan verrattuna, jolla maanviljelijät joutuvat tuotteensa luovuttamaan. Saadakseen luovutushinnan suurenemaan ovat maanviljelijäin menekkiosuuskunnat pyrkineet ottamaan näitten tuotteitten kaupan käsiinsä aina vähittäiskauppaa myöten. Tässä ne ovat joutuneet vastakkain kuluttajain muodostamain hankintaosuuskuntain kanssa. Onpa oikein teorioitakin koetettu luoda siitä, kummalla on suurempi oikeus vähittäiskaupan harjoittamiseen, vaikka tällaisen seikan teoreettinen todistaminen luonnollisestikin on mahdotonta, ellei luovuta elinkeinovapauden periaatteesta. ANDERS ÖRNE [1] esim. esittää varsin omituisen teorian. Hän myöntää maanviljejäin ja käsityöläisten myyntiosuuskunnat osuustoiminnallisiksi laitoksiksi niin kauan kuin ne yrittävät lisätä jäsentensä tuloa parantamalla tuotantotekniikkaa ja tuotteitten laatua tai poistamalla välikäsiä. Mutta jos nämä nojaten markkinoilla saavuttamaansa yksinvaltaan ryhtyvät järjestämään tavaran kulkua kuluttajille pakottaakseen ostajat maksamaan osuuskunnan jäsenten tuotteista suurempaa hintaa, silloin niitä hänen mukaansa on pidettävä »tavallisina voittoyrityksinä». Menekkiosuuskunnan osuustoiminnallinen luonne pannaan siis riippumaan siitä, minkälaista hintapolitiikkaa se harjoittaa. Tämänkaltaisilla eetillisillä näkökohdilla ei luonnollisestikaan ole mitään merkitystä silloin, kun asiaa tarkastetaan taloudelliselta kannalta. Sitäpaitsi Örnen arviointi ei ole tasapuolinen. Hän nimittäin huomauttaa heti seuraavassa kappaleeessa: »Kulutusosuuskunnasta tai yrittäjäin osto-osuuskunnasta, jos se on avoin, ei voi koskaan tulla monopoliyritystä. Osuuskunta myyjänä ja jäsenistö ostajana ovat nimittäin samoja eikä hintapolitiikalla sen vuoksi ole mitään merkitystä, siltä kannalta, josta äsken oli kysymys». Tähän ei asia kuitenkaan rajoitu. Tällaiset osuuskunnat voivat Örnen sanoja kääntäen käyttääkseni »ryhtyä järjestämään tavaran kulkua kuluttajille pakottaakseeen tuottajat myymään tuotteensa

---

[1] ÖRNE: Kooperativa ideer och spörsmål, s. 30.

halvemmalla». Tukku- ja vähittäiskauppiaitten osto-osuuskunnat voivat suuresti vaikuttaa siihen hintaan, minkä tuottaja tuotteestaan saa. Suuri kulutusosuuskunta, joka toimii kaupungissa ja sen lähimmässä ympäristössä, voi kymmenien ja ehkä satojen myyntipisteiden haltijana vaikuttaa varsin suuressa määrässä niihin hintoihin, joita maanviljelijät tuotteistaan saavat. Tätä tosiasiaa eivät muuta ne käytännöstä verraten helposti poimittavat esimerkit, jotka osoittavat mainitunlaisten osuuskuntien halvempien yleiskustannustensa takia varsin hyvin pystyvän kilpailemaan maksamillaan hinnoilla muiden ostajien kanssa. Jos monopolistinen luonne veisi tuottajain myyntiosuuskunnalta sen osuustoiminnallisen luonteen, se veisi sen aivan yhtäläisesti kuluttajien hankintaosuuskunnalta. Osuuskauppatoiminnasta puhuttaessa mainitaan osuuskaupat useasti hyödyllisinä apuneuvoina monopolipyrkimyksiä vastaan taisteltaessa. Tätä kieltämätöntä tosiasiaa ei kuitenkaan pidä ajattelemattomasti yleistää. On muistettava, että ne positiiviset tulokset, joita kyseisellä puheella tarkoitetaan, on saavuttanut kuluttajain hankintaosuuskunta taistellessaan tuottajain monopolia vastaan. Voidaan ajatella myös mahdolliseksi, että syntyy kuluttajain monopoli, vaikkapa vain osittainenkin. Suuri kulutusosuuskunta saattaa hallita koko asutuskeskuksen lihakauppaa, omistaa ainoat kunnolliset lihanjalostuslaitokset ja useimmat myyntipisteet. Sen etujen mukaista on ostaa raaka-aine mahdollisimman halvalla, pitää yllä monopolihintoja. Mikä onkaan silloin luonnollisempaa, kuin että teuraskarjan tuottajat perustavat osuuskunnan, joka aloittaa lihanjalostustoiminnan ja lihatuotteitten vähittäiskaupan ja siten palauttaa vapaan kilpailun. Osuuskuntaa voidaan käyttää niinkuin muitakin yritysmuotoja sekä monopolien luomiseen että niiden hävittämiseen, ilman että sen taloudellinen luonne siitä ollenkaan muuttuu.

Osuustoiminnallinen jakelutapa.

Koko se palvelusten tuotanto, jota sekä varsinaiset hankintaosuuskunnat että kauppaosuuskunnat harjoittavat hankkiakseen jäsenilleen hyödykkeitä ja palveluksia, on tietysti määrätyssä mie-

lessä osuustoiminnallista jakelukauppaa. Tässä tutkimuksessa ei kuitenkaan käsitellä niitä erikoisia olosuhteita, joissa pääomankäyttötilaisuuden osuustoiminnallinen hankinta tapahtuu, vaan jäävät luotto-osuuskunnat vaille erikoista tarkastelua. Samaten jätetään tutkimuksen ulkopuolelle ne osuuskunnat, jotka harjoittavat puhdasta palvelusten hankintaa. Tähän ryhmään kuuluvat koneosuuskunnat, siitoseläinosuuskunnat ym. kestävien hyödykkeitten palveluksia hankkivat osuuskunnat, ne, joita Liefmann nimittää esinelainausosuuskunniksi. Tällä tavalla rajoitettuna merkitsee osuustoiminnallinen jakelukauppa esinehyödykkeitten osuustoiminnallista hankintaa.

Osuustoiminnallinen jakelukauppa ulottuu yli kaupan kaikkien asteiden. Sitä harjoitetaan niin vähittäiskaupan alalla kuin tukkukaupan eri asteissa, eikä se ole tuntematon myöskään siinä osassa kauppaa, joka on kiinteästi sidottu tuotantotoiminnan harjoittamiseen.

Merkittävimmän ryhmän tämän tutkimuksen puitteisiin kuuluvien osuuskuntien joukossa muodostavat sekä lukumääränsä että taloudellisen merkityksensä nojalla osuuskaupat, jotka perustamalla yhteisiä tukkuliikkeitä ja teollisuuslaitoksia sekä yhtymällä aatteellisiksi liitoiksi ovat muodostuneet monessa maassa varsin merkittäviksi taloudellisiksi ja talouspoliittisiksi tekijöiksi. Vanhimmat osuuskaupat ovat melkein säännöllisesti olleet työväestön elintarvikkeiden hankintaa varten perustamia osuuskuntia. Siitä syystä osuuskaupoista käytetään monessa maassa nimitystä kulutusosuuskunta. Tämä nimitys esiintyy meidänkin maassamme nimessä »Kulutusosuuskuntien Keskusliitto». Jos tarkastetaan lähemmin nimitystä »kulutusosuuskunta», on ensinnäkin pantava merkille, että se on muodollisesti epäonnistunut. Eihän tällaista osuuskuntaa ole perustettu kulutuksesta huolehtimaan. Eihän se kuluta muuta kuin liikkeen käyttöomaisuutta ja sen lisäksi paperia, käärelankaa ja muuta myyntitarviketta. Parempi nimitys olisi kuluttajain osuuskunta. Se viittaisi yrityksen sosiaaliseen luonteeseen juuri sillä tavalla kuin kulutusosuuskunta nimityksellä yritetään viitata. Asioita taloudelliselta kannalta tarkasteltaessa on kuitenkin yhdentekevää, mitä tarkoitusta varten tällaisesta kaupasta ostetaan. Osuuskunta, joka yksinomaan tai elintarvikkeitten han-

kinnan ohella hankkii käsityöläisille tai maanviljelijöille niitä tavaroita, joita nämä ammattinsa harjoittamisessa tarvitsevat, kuuluu taloudelliselta kannalta samaan kategoriaan kuin ns. kulutusosuuskunnat, siksipä on kulutusosuuskunta tai kuluttajain osuuskunta liian suppea tässä käytettäväksi. Suomen sana osuuskauppa on siitä käyttökelpoinen, että se ei pyri millään lailla ilmaisemaan jäsenkunnan sosiaalista kokoonpanoa. Kun käsite osuuskauppa sitäpaitsi on niin laaja, että sen piiriin mahtuu sekä yksinomainen hankintaosuuskunta että kauppaosuuskunta, sopii osuustoiminnallista vähittäisjakelua harjoittavia osuuskuntia vallan hyvin kutsua yhteisellä nimellä osuuskaupoiksi.

Suomessa on SOK:laisen osuuskauppaliikkeen piirissä esiintynyt vahva pyrkimys irroittautua kaikesta siitä, mikä tunnetaan kuluttajain osuustoiminnan nimellä. Tämä osuuskauppapoliittisten syitten kärjistämä pyrkimys on esiintynyt esim. siinä muodossa, että painetussa tekstissä on aika ajoin pyritty johdonmukaisesti käyttämään nimitystä »kulutusosuuskunta» silloin, kun on kysymys sellaisista osuuskaupoista, joiden toiminta rajoittuu yksinomaan kulutustarvikkeitten hankintaan ja jotka itse käyttävät itsestään nimitystä kulutusosuuskunta tai jotakin muuta vastaavaa ilmaisua. Nimitystä »osuuskauppa» taas on pyritty käyttämään sellaisista osuuskaupoista, jotka myös markkinoivat jäsentensä tuotteita, jotka toisin sanoen ovat muodoltaan kauppaosuuskuntia tai sellaisiksi kehittymässä.[1] Tätä käytäntöä vastaan sinänsä ei luonnollisesti kellään ole mitään sanomista. On vain muistettava, että osuuskauppa on yleisnimitys ja ns. kulutusosuuskunta alalaji. Nyt on kuitenkin olemassa se vaara, että kun toisesta ryhmästä pyritään säännöllisesti käyttämään yleisnimitystä ja toisesta alalajin nimeä, synnytetään helposti sekaannusta, aletaan käsittää osuuskauppa ja ns. kulutusosuuskunta rinnakkaisilmiöiksi, vaikka ns. kulutusosuuskuntakin eittämättä on osuuskauppa. Juuri tästä syystä ei edelläselostettua SOK:n julkaisuissa ainakin eräinä vuosina melko johdonmukaisesti esiintynyttä ter-

---

[1] Vrt. Kaarlo I. Tuominen: Ulkokuori ja sisältö — tapa ja tarkoitusperä. Suomen Osuustoimintalehti 1935, s. 27.

minologista vakiinnuttamispyrkimystä voida puoltaa. Mikäli ne osuuskaupat, jotka hankintatoiminnan ohella myös harjoittavat jäsenten tuotteitten markkinointia, halutaan selvästi erottaa ns. kulutusosuuskunnasta ja samalla muistakin pelkkään hankintatoimintaan rajoittuneista osuuskaupoista, sikäli on sopivinta käyttää niistä nimitystä kauppaosuuskunta, ja miksipä ei myös lyhyempää muotoa kauppakunta, jota KAARLO I. TUOMINEN suosittelee.[1] Onhan meillä jo olemassa tätä tyyppiä ainakin *Kauppakunta Kalanti r.l.* Uudessakaupungissa.

Tukkukaupan piirissä toimivia osuustoiminnallista jakelutapaa harjoittavia yrityksiä tarkasteltaessa voidaan niissä erottaa kaksi ryhmää, joita voidaan nimittää esim. ensimmäisen asteen osuuskunniksi ja toisen asteen osuuskunniksi. Ensimmäisen asteen osuuskunnat eivät rakenteensa puolesta eroa osuuskaupoista muussa kuin siinä, että ne harjoittavat tukkukauppaa eivätkä vähittäismyyntiä. Tähän ryhmään kuuluvat esim. suurtuottajain perustamat raaka-aineiden hankintaosuuskunnat, vähittäiskauppiaitten tuotanto- ja osto-osuuskunnat sekä tukkukauppiaitten vastaavat osuuskunnat. Toiseen ryhmään taas kuuluvat osuuskauppojen keskusliikkeet, vähittäiskauppiaitten tukkuliikkeitten muodostamat toisen asteen osuuskunnat yms. Teoreettisesti voi edelläolevaa jakoperiaatetta noudattaen olettaa miten monennen asteen hankintaosuuskuntia tahansa. Käytäntö ei kuitenkaan toistaiseksi tunne muuta kuin eräitä kolmannen asteen osuuskuntia, joita jotkin osuuskauppojen keskusosuuskunnat ovat perustaneet.

Jos tarkastellaan osuustoiminnallisen jakelukaupan suhdetta tuotantoon lähtien kaupan alimmasta asteesta, on ensinnäkin huomattava, että on olemassa tuotanto-osuuskuntia,[2] jotka harjoittavat pelkkää osuustoiminnallista vähittäisjakelua. Tällainen on esim. osuusleipomo tai ruokalaosuuskunta. Ne ovat esimerkkejä tapauk-

---

[1] KAARLO I. TUOMINEN: Maataloudellinen kauppaosuuskunta. Suomen Osuustoimintalehti 1938, s. 270.

[2] Tuotanto-osuuskunnalla tarkoitetaan tässä yksinkertaisesti osuuskuntaa, joka harjoittaa tuotantoa hankintatapana. Tätä ei pidä sekoittaa ns. työväen tuotanto-osuuskuntaan, jota huomasimme Kaufmannin kutsuvan työosuuskunnaksi ja jota edellä olemme nimittäneet työyhtiöksi.

sista, joissa kauppa on niin kiinteästi sidottu tuotantoon, että jos tahdottaisiin vetää raja kaupan ja tuotannon välille, niitä ei voisi ollenkaan pitää kauppaa harjoittavina yrityksinä. Osuuskauppojen hankintatoiminnassa on erotettavissa kolme osaa. Ne tuottavat itse, ostavat suoraan tuottajalta tai ostavat välikädeltä. Sama pitää paikkansa myös eriasteisiin tukkukaupan alalla toimiviin osuuskuntiin nähden. On vain huomattava, että oma tuotanto ja suoraan tuottajalta ostaminen kasvaa sitä myöten kuin ehditään kaupan korkeampiin asteisiin. Osuuskaupan oman tuotantotoiminnan harjoittamisen mahdollisuudet rajoittuvat verraten vähiin. Sen sijaan se voi suunnata suuren osan ostoistaan suoraan tuottajille. Ensinnäkin se voi ostaa maataloustuotteet suoraan maanviljelijöiltä. Teollisuustuotteita se voi ostaa sivuttamalla tukkukaupan ja ostamalla suoraan tehtaalta. Tämä käy päinsä varsinkin siten, että osuuskaupat perustavat yhteisiä tuotanto-osuuskuntia tai niiden keskusliike harjoittaa tuotantotoimintaa. Jos sitten tarkastellaan niitä osuustoiminnallista jakelukauppaa harjoittavia osuuskuntia, jotka toimivat tukkukaupan alalla, on niillä toimintansa laajempien mittasuhteitten takia paljon suuremmat mahdollisuudet oman tuotannon harjoittamiseen kuin vähittäisliikkeillä. Ostonsa ne voivat myös paljon suuremmassa määrässä tehdä suoraan tuottajilta, niin että ne useasti ovat vain ulkomailta tavaraa hankkiessaan kauppasuhteissa muiden myyjäin kanssa. Kolmannen asteen osuuskuntiin nähden tämä pitää paikkansa vieläkin suuremmassa määrässä.

Osuustoiminnallisen jakelukaupan luonteeseen siis kuuluu, että se pyrkii organisoimaan markkinat, vähentämään osuustoiminnallisen organisaation avulla jännitystä sekä tavaran tarvitsijan ja kaupanharjoittajan väliltä että myös kaupan eri asteiden ynnä kaupan ja tuotannon väliltä. Vertikaalisesti tämä pyrkimys on täyttynyt silloin, kun tuottajan ja kuluttajan välillä ei ole muuta kuin hankintaosuuskuntien vertikaalinen ketju. Horisontaalisen kehityksen tiellä on lukuisia esteitä ja rajoituksia, joiden käsitteleminen ei oleellisesti kuulu tähän. Mainittakoon vain, että vertikaalisesti verraten helposti saavutettava päämäärä on innoittanut monia idealisteja hahmottelemaan kulutusosuustoiminnan tulevai-

suutta siinä mielessä, että se ehkä jo piankin sulkee piiriinsä kaiken tuotannon ja jakelun myöskin horisontaalisesti.[1] Tällaisten hahmottelujen peruserehdys on siinä, että tuotanto ja kulutus niiden mukaan ovat kuin kaksi napaa, jotka yhdistetään toisiinsa vertikaalisten hankintaosuuskuntien ketjulla. Todellisuudessa ei kuitenkaan ole kysymys kahden pisteen yhdistämisestä vaan niinsanoakseni ympyrästä, taloudellisesta kiertokulusta. Mitään tällaista ympyrää hankintaosuuskunnat eivät voi muodostaa. Ketju alkaa ensimmäisen asteen osuuskunnan jäsenestä, oli tämä sitten tavaran lopullinen kuluttaja, vähittäiskauppias tai tukkukaupan harjoittaja. Useimmissa tapauksissa ketju päättyy jo ennen kuin on ehtinyt edes tuottajaan saakka. Varsin usein päättyy ketju tuottajaan. Osuuskunta toisin sanoen ostaa suoraan tuottajalta. Kolmas tapaus on se, että osuuskunta harjoittaa tuotantoa. Silloin päättyy ketju tavallisesti raaka-aineitten ostoon. Voidaan tietysti myös kuvitella jäsenyyttä ensin raaka-aineitten osto- sitten niitten tuotanto-osuuskunnassa, mutta kaikesta huolimatta jää rengas lopultakin yhteen juottamatta. Työ jää ulkopuolelle, koska työ hankintaosuuskunnassa palkataan. Vaikka yhteiskunnassa ei olisi yhtään itsenäistä aineellisten hyödykkeitten tuottajaa, niin kaikki työvoiman tuottajat ovat kuitenkin itsenäisiä ja tähän hankintaosuustoiminnallinen ketju viimeistään päättyy ehtimättä renkaaksi saakka. Kun ottaa huomioon sen helppouden, millä jokainen työvoiman tuottaja voi muuttua aineellisten hyödykkeitten tuottajaksi, eikä unohda, että hankintaosuuskuntien rinnalla on olemassa myös menekkiosuuskunnat, jotka rakentuvat vastakkaiselle periaatteelle, ymmärtää, että ns. kulutusosuustoiminta ei voi ottaa haltuunsa koko talouselämää. Korkein teoreettinen mahdollisuus on se, että kaikki yhteiskunnan jäsenet ovat palkkatyöläisiä, mutta käytännölliset mahdollisuudet ovat paljon rajoitetummat.

Tarkastaessamme osuuskunnan olemusta olemme panneet merkille, että osuuskunta eroaa muista yrityksistä lähinnä suhteessaan pääomaan ja työhön. Saadaksemme yhtenäisen kuvan näistä eroa-

---

[1] Näitä lausuntoja esittelee kirjoituksessaan »Yksityisyritteliäisyyden tulevaisuus» (Kansantaloudellinen Aikakauskirja 1930, s. 1.) O. K. Kilpi, joka niiden nojalla puhuu osuustoiminnan täysohjelmasta.

vaisuuksista meidän on tarkastettava osuuskunnan liikekustannuksia ja verrattava niitä muiden yritysten vastaaviin kustannuksiin. Siinä yhteydessä joutuu käsiteltäväksi sekä pääoman että työn asema osuuskunnassa. Hankintaosuuskunta eroaa menekkiosuuskunnasta tavaranvaihtoprosessinsa takia. Siitä syystä meidän on tarkasteltava tavaroiden hankintaa, oli hankintatapana sitten ostaminen tai oma tuotanto, sekä hankintaosuuskunnan myyntitoimintaa. Vasta tältä pohjalta voidaan tarkastella hankintaosuuskunnan liiketoiminnan tarkoitusta ja luonnetta ja arvioida tämän yritysmuodon merkitystä kansantalouden rakenteelle.

Niinkuin on nähty, hankintaosuustoiminnallinen organisaatio on kehittynyt pisimmälle niissä vertikaalisissa osuuskuntaryhmissä, joissa ensimmäisen asteen osuuskuntana on vähittäiskauppaa harjoittava hankintaosuuskunta eli osuuskauppa. Samaiset osuustoimintajärjestöt ovat myös sekä lukumääränsä että taloudellisen voimansa ja talouspoliittisen merkityksensä takia huomattavimmat. Siksipä tullaan seuraava tarkastelu rakentamaan pääasiassa osuuskauppajärjestöjen toiminnasta tehdyille havainnoille. Osuuskauppajärjestöjen rinnalla ovat varsin merkityksellisiä vähittäiskauppiaitten yhteiset tukkuliikkeet. Siitä syystä tullaan myös niiden piirissä vallitsevaan käytäntöön ja niissä noudatettaviin menettelytapoihin tarpeellisissa kohdissa viittaamaan.

II. HANKINTAOSUUSKUNNAN LIIKE-KUSTANNUKSET.

Yritystoiminnan kustannukset voidaan sopivasti jakaa kolmeen osaan: pääoman käytöstä aiheutuviin kustannuksiin, työkustannuksiin ja liikekuluihin. Tämän kolmijaon puitteissa tullaan seuraavassa tarkastelemaan hankintaosuuskunnan toimintaa pitäen tarkastelun runkona vähittäiskauppaa harjoittavaa hankintaosuuskuntaa eli osuuskauppaa, joka varsinkin pääomakustannusten kohdalla tarjoaa rikkaimman ja monimuotoisimman käsittelymateriaalin.

Nämä kolme kustannusryhmää ovat varsin kiinteässä yhteydessä keskenään. Monet kustannukset ovat sen luontoisia, että riippuu liikkeen järjestelystä ja sitä sääntelevistä olosuhteista mihin ryhmään kustannus kussakin liikkeessä joutuu. Jos esim. liike toimii omassa huoneistossa, huoneistontarpeen tyydyttämisestä johtuva kustannus joutuu pääomakustannusten joukkoon, jos se taas toimii vuokrahuoneistossa, vuokra tulee lasketuksi liikekuluihin. Jos konttoriin hankitaan laskukone, työkustannukset vähenevät, mutta pääomakustannukset nousevat vastaavasti. Samalla lailla ovat liikekulut ja työkustannukset sidotut toisiinsa. Jos työvoimaa on liian vähän, saattaa sekä varaston että käyttöomaisuuden hoito jäädä rempalleen. Työvoiman lisääminen nostaa työkustannuksia, mutta saattaa merkitä vastaavaa säästöä liikekuluissa, koska niin varaston kuin käyttöomaisuudenkin huolellisemmalla hoidolla voidaan säästää huomattavia arvoja. Tämä eri kustannuserien keskinäinen riippuvaisuus on otettava huomioon, kun seuraavassa käydään kutakin kustannuserää yksityiskohtaisesti tarkastelemaan. Tällaisessa tarkastelussa ei nimittäin aina tule kyllin selvästi ilmi kustannusten kokonaismäärä, vaan on eri

kustannuksia käsiteltävä kaikissa niissä kohdissa, joissa niillä on teoreettinen mahdollisuus esiintyä.

Myöskin on huomattava, että liiketuloksen jakamista jäsenille ei käsitellä tässä liikekustannuksena, vaikka sitä saatetaan sellaisenakin pitää, vaan otetaan tämä kysymys esille vasta myöhemmin käsiteltäessä hinnoittelupolitiikkaa. Sillä jos jäsenkunta on tottunut saamaan määrätyn ylijäämänpalautuksen, on osuuskunnan pyrittävä hinnoittelun avulla sellaiseen vuositulokseen, että palautus on mahdollinen.

1. PÄÄOMAKUSTANNUKSET.

Yrityksen tarvitseman pääoman määrä vaihtelee suuresti toimialan mukaan. Teollisuutta harjoittava yritys tarvitsee paljon enemmän pääomaa kuin pelkästään kaupan alalla toimiva. Tukkuliike tarvitsee liikevaihtoonsa verraten suhteellisesti vähemmän kuin vähittäisliike. Saman toimialan liikkeissäkin vaihtelee tarvittavan pääoman määrä varsin suuresti. Maaseudulla toimiva vähittäiskauppa joutuu kyllä täydentämisvaikeuksien takia kiinnittämään varastoon huomattavasti enemmän pääomaa kuin suurkaupungissa toimiva, mutta viimeksimainitun tarvitsema pääoma voi olla ratkaisevasti suurempi, jos oletetaan, että molemmat toimivat omissa kiinteistöissään, koska kaupungeissa kiinteistöjen arvot ovat paljon suuremmat kuin maaseudulla. Kaiken tämän rinnalla on myös otettava huomioon liikkeen johdon persoonallinen vaikutus. Toinen taloudenpitäjä osaa suorittaa samalla pääomamäärällä paljon enemmän liiketoimia kuin toinen.

Niinkuin edellä jo on mainittu, tullaan seuraavassa suorittamaan pääomakustannusten tarkastelu pääasiassa osuuskauppojen tarjoaman aineiston valossa. Tämä ei johdu yksin osuuskauppojen kvantitatiivisesta asemasta hankintaosuuskuntien piirissä vaan myös osuuskauppojen pääomakysymyksen kvalitatiivisesta merkityksestä tälle tutkimukselle. Edellä on jo useaan kertaan jouduttu viittaamaan kirjoittajiin, joiden mielestä osuuskunnan suhde pääomaan niin oleellisesti poikkeaa muiden yritysten suhteesta pääomaan, että he sen perusteella katsovat osuustoiminnan mer-

kitsevän kerrassaan uutta taloudellista järjestelmää. Tällaisia käsityksiä esitettäessä on säännöllisesti tarkoitettu määrätynlaisia osuuskauppoja, ns. kulutusosuuskuntia, jotka kieltämättä muodostavat suurimman ja taloudellisesti merkitsevimmän ryhmän kaikista hankintaosuuskunnista. Saadaksemme pohjan tarkastella näitä mielipiteitä meidän on ensi kädessä tarkasteltava, miten osuuskaupat hankkivat itselleen tarpeellisen liikepääoman ja miten ne sitä käyttävät. Ne kustannukset, mitkä yritykselle pääomantarpeensa tyydyttämisestä koituvat, riippuvat näet määrältään siitä, miten paljon pääomankäyttötilaisuudesta joudutaan maksamaan ja paljonko pääomaa tarvitaan. Nämä kaksi seikkaa on kohta kohdalta tutkittava, ennenkuin voidaan käydä päättelemään, missä suhteessa osuustoiminnallinen hankintayritys eroaa suhteessaan pääomaan muista toimialansa yrityksistä.

LIIKEPÄÄOMAN HANKKIMINEN.

Osuuskauppatoiminnan syntyä tarkasteltaessa nähdään, että ensimmäiset huomattavammat yhteisostoyritykset ja niistä kehkeytynyt varsinaiseen osuuskauppatoimintaan verrattava tavaranjakelu sai alkunsa Englannissa työläisten keskinäisten apukassojen piirissä. Ne rahoitettiin tavallisesti yhdistyksen varoilla, jotka oli kerätty jäsenten avustamiseksi heidän joutuessaan puutteeseen. Koska nämä varat tavallisesti sijoitettiin kasvamaan korkoa, pidettiin luonnollisena, että liiketoimintaankin kiinnitettyjen varojen piti antaa yhdistykselle korko.[1] Kun pääoman kiinnittäminen liiketoimintaan joka tapauksessa merkitsi määrättyä kustannusta, ei pääoman lainaaminen näyttänyt suuresti eroavan oman pääoman käyttämisestä, varsinkaan jos korko oli kohtuullinen. Tämän käsityksen tapaamme jo Skotlannin ja koko Englannin vanhimman tunnetun osuuskaupan *Fenwick Weavers Societyn* vaiheihin tutustuessamme. Kun mainittu apukassa v. 1769 aloitti tavaranhan-

[1] Vrt. esim. Reports of the Society for Bettering the Condition and Increasing the Comforts of the Poor, vol. II, s. 60 alkavaa selostusta Rothleyn avustusyhdistyksestä Leicestershiressä.

kinnan jäsenilleen, mainittiin 12 jäsenen allekirjoittamassa asiakirjassa, että niillä rahoilla, jotka ovat yhdistyksen kassassa tai jotka voidaan saada lainaksi, hankitaan välttämättömimpiä elintarpeita ja myydään jäsenille.[1]

Kun sitten ruvettiin perustamaan yhdistyksiä nimenomaan kuluttajien tavarantarpeen tyydyttämistä varten, oli luotava samantapainen yhteinen rahasto, joka apukassojen jäsenillä oli valmiina muun yhteistoimintansa johdosta. Kun perustajat säännöllisesti olivat vähävaraista väkeä, he eivät voineet yhdellä kertaa suorittaa niin suurta maksua, että siten olisi saatu tarpeellinen alkupääoma kokoon. Silloin turvauduttiin samaan keinoon, jota oli nähty apukassojen menestyksellä käyttävän, viikottaisiin maksuihin. Esim. v. 1795 toimintansa aloittanut *Hull Anti-Mill Society* sääti, että jokaisen jäsenen on maksettava yhdistykselle 6 shillinkiä 4 penceä. Tämä oli suoritettava siten, että ensin maksettiin neljän viikon aikana shillinki ja penny viikossa ja seuraavan neljän viikon aikana 6 penceä viikossa.[2] Tällä tavoin kerätyn pääoman lisäksi saivat nämä vanhimmat osuuskaupalliset yritykset useasti varakkaammalta väeltä sekä avustuksia että lainoja.

Liikepääoman hankkiminen joutui olennaisesti uusille urille, kun yhteiskunnallisten uudistuspyrkimysten ajajat ottivat osuustoiminnallisen jakelukaupan harrastuksensa kohteeksi. Osuuskauppa sai silloin vahvasti ekspansiivisen luonteen. Sen tuli vähä vähältä muodostua osuustoiminnalliseksi siirtokunnaksi, joka tarjoaa työtä ja elämisen mahdollisuudet kaikille jäsenperheilleen. Tämä merkitsi sitä, että liikepääoman tuli kasvaa jatkuvasti ja mahdollisimman nopeasti. William Kingin vaikutuksesta syntyneissä osuuskaupoissa tehtiinkin siitä syystä jäsenten viikkomaksu pysyväiseksi. Sitäpaitsi keräsivät nämä yhdistykset pääomaa liiketoiminnalla. Hintatasoa ei pyritty alentamaan ja saatu ylijäämä lisättiin pääomaan.[3]

---

[1] William Maxwell: History of Co-operation in Scotland, s. 47.

[2] Benjamin Jones: Co-operative Production, s. 171.

[3] Hans Müller: Robert Owen och William King. Kooperatören. Jubileumsnummer. Första häftet. Stockholm 1929, s. 47.

Osuuskauppaliikkeen seuraavassa kehitysasteessa, jonka uranuurtajia olivat Rochdalen kankurit, yhdistettiin varhaisemman kuluttajain osuustoiminnan yksityistaloudelliset harrastukset myöhäisemmän Owenin oppilaitten ja hengenheimolaisten vaikutuksesta syntyneen osuuskauppaliikkeen yhteistaloudellisiin harrastuksiin. Rochdalen kankureillakin oli ajan tavan mukainen lennokas aatteellinen ohjelma[1], mutta käytännössä muodostui yksityistaloudellisen hyödyn hankkiminen jäsenille osuuskunnan toiminnalle leimaa antavaksi. Tämä on havaittavissa pääomakysymyksen järjestelyssäkin. Kankurit aloittivat samanlaisella viikkomaksun keräyksellä kuin aikaisemmatkin osuuskauppayritykset. Heidän tarkoituksensa oli kerätä yhden punnan suuruisista osuuksista tarpeellinen liikepääoma osuuskaupallisen ohjelmansa toteuttamiseksi. Ensin kerättiin osuusmaksua kaksi penceä viikossa, sittemmin kolme. Osuuskaupan aloittaessa liiketoimintansa oli tällä tavoin saatu kokoon 28 punnan pääoma. Pian säädettiin, että jokaisen jäsenen oli omistettava osuuskunnassa neljä punnan suuruista osuutta. Myöhemmin tämä vähimmäismäärä vahvistettiin viideksi. Vähittäismaksuperiaate pysyi vallitsevana. Jäsenen oli liittyessään suoritettava 3 penceä osuutta kohden. Senjälkeen hänen oli maksettava 3 penceä viikossa sekä suostuttava siihen, että hänelle tulevat korot ja ylijäämäosuudet siirretään osuuksien maksuksi siihen asti, kunnes säädetty rahamäärä on suoritettu. Osuuspääomaa kerättiin täten kahdelta suunnalta, jäsenten viikottaisista maksuista ja siitä liiketoiminnan tuomasta ylijäämästä, joka sääntöjen mukaan jaettiin jäsenille heidän osuuskunnalta tekemiensä ostosten suhteessa.

Rochdalen osuuskauppa alkoi heti toisena toimintavuotenaan maksaa korkoa osuusmaksuille. Korkoa suoritettiin neljännesvuosittain 3½ % sille osuuspääomalle, joka ennen vuosineljänneksen alkua oli maksettu. Vuonna 1845 korkokanta nostettiin 5 prosenttiin. Osuuspääoman rinnalla käytti osuuskunta lainattuja varoja ja maksoi näistä alussa 2 ½ %, myöhemmin 4 prosenttia.[2]

---

[1] G. J. Holyoake: The history of the Rochdale pioneers, s. 12.

[2] Holyoake, m.t., s. 16.

Sensijaan kankurit suhtautuivat kokonaan kielteisesti siihen liikepääoman hankkimiskeinoon, jonka liikeluoton käyttäminen olisi tarjonnut. Heidän osuuskuntansa v. 1844 vahvistettujen sääntöjen 21 §:ssä sanotaan, että osuuskunnalle ei saa ostaa tavaraa muuten kuin käteisellä. Velaksiostamisen niinkuin velaksimyymisenkin katsottiin helposti johtavan epärehelliseen kilpailuun. Koron maksaminen osuuspääomalle aiheutti, että osuuskunnan liikepääoma tuli olemaan kokonaisuudessaan korollista, niinkuin se oli ollut apukassojen kaupoissa.

Jos nyt tarkastelemme osuuskaupan rahoituskysymystä Rochdalen osuuskaupassa syntyneen käytännön valossa, se tarjoaa meille tilaisuuden useitten johtopäätösten tekoon. Me näemme, että liikekustannusten kannalta on samantekevää, onko osuuskaupan pääoma saatu jäseniltä kohtuulliskorkoisena osuuspääomana tai lainana, vai onko se samanlaisin ehdoin lainattu muualta. Pääoman kokoaminen jäseniltä merkitsee usein sitä, että jäsenten on varta vasten säästettävä tarpeelliset rahaerät jokapäiväisestä kulutuksestaan. Säästäväisyyden edistäminen jäsenten keskuudessa merkitsee jäsenten taloudellisen aseman parantamista. Kun osuuskauppojen nimenomainen tarkoitus on juuri jäsenten toimeentulon edistäminen, niiden on siis hyvä pyrkiä keräämään tarpeellinen liikepääoma jäseniltään. Liikepääoman kerääminen jäseniltä merkitsee myös sitä, että osuuskauppa vapautuu täydellisesti vieraitten pääomanomistajain sananvallasta. Jäsenten kannalta asiaa arvosteltaessa on tähän liitettävä vielä se vaatimus, että osuuskaupan on suoritettava jäseniltä saamastaan pääomankäyttötilaisuudesta suunnilleen sama korvaus, minkä jäsenet siitä voivat vapailla markkinoilla saada. Muuten merkitsee osuuskaupan rahoittaminen heille määrättyä kustannuserää, joka tosin on näennäistä laatua silloin, kun osuuskaupan jäsenyydestä johtuva hyöty on suurempi sitä.

Nykyaikaisen osuuskaupan liikepääomaa tarkastellessaan huomaa siinä useita erilaisia aineksia, jotka osittain esiintyvät jo osuuskauppaliikkeen alkuaikoina, osittain taas ovat myöhemmin saavuttaneet merkityksensä Jos katsomme, mitä jäsenet ovat antaneet liikkeilleen, huomaamme ensinnä osuuspääoman, josta

osa kuitenkin tavallisesti on osuuskaupan liiketoiminnan avulla kerättyä. Tämän rinnalla edustavat jäseniltä kerätyt säästökassatalletukset ja tavalliset velkakirjalainat monesti suurta osaa osuuskauppojen liikepääomasta. Toisena ryhmänä liikepääomassa on liiketoiminnan avulla kerätty pääoma. Osuuspääoma on esim. Englannissa suurelta osaltaan sellaista. Siihen kuuluvat pääosaltaan myös osuuskauppojen rahastot, jotka esim. Suomessa muodostavat huomattavan osan osuuskauppojen liikepääomasta. Kolmantena ryhmänä on osuuskunnan ulkopuolelta saatu luotto, johon kuuluvat tavaravelat ja jäsenkunnan ulkopuolelta otetut lainat. Viimeksimainittuun ryhmään kuuluvat erät saattavat monesti olla myös osuustoiminnallista pääomaa. Tavaravelat saattavat olla velkoja osuuskauppojen keskusliikkeelle. Lainat on saatettu ottaa joko osuuskauppojen keskusliikkeeltä tai osuustoiminnallisilta vakuutuslaitoksilta, jotka on perustettu hankkimaan osuustoimintayrityksille halpakorkoista luottoa. Osuuskauppojen kannalta tällainen luotto useasti on täysin verrattavissa jäsenten antamiin lainoihin, koska osuuskauppajärjestön ulkopuolella olevat voimat eivät silloin saamamiessuhteensa avulla pääse vaikuttamaan osuuskunnan asioihin.

Yrityksen pääomat jaetaan tavallisesti omiin ja vieraisiin. Edellisiin kuuluvat osuuskunnassa osuuspääoma ja määrätyt rahastot, jälkimmäisiin niin jäseniltä kuin muualtakin saadut lainat. Tämä jako on rahoituskustannusten kannalta tärkeä. Osuuskunta saa näet itse määrätä hinnan, joka maksetaan omien pääomien käyttämisestä. Se saa sääntöjensä puitteissa määrätä osuuspääoman koron sekä päättää siitä hyödystä, joka osuuskunnalle koituu rahastojensa omistamisesta. Tavaravelan avulla saadun pääoman hinnan sensijaan määrää myyjä ja velan koron lainanantaja. Liiketaloudellinen näkökohta, pyrkimys mahdollisimman alhaisiin rahoituskustannuksiin aikaansaa näinollen pyrkimyksen vapautua vieraitten pääomien käytöstä, saavuttaa omavaraisuus. Omavaraisuuden merkityksen ymmärtäminen edellyttää kuitenkin, että tarkastelemme pääomakustannuksien kannalta kutakin osuuskauppojen liikepääomissa tavattavaa erää erikseen.

Osuuspääoma.

Osuuspääoma, joka Rochdalen kankurien osuuskunnassa muodosti melkein yksinään koko liikepääoman, on edelleen säilyttänyt tämän aseman Englannin osuuskaupoissa. Kun Englannin osuuskaupoilla ei ollut oikeutta harjoittaa säästökassaliikettä, jäsenet tottuivat tekemään talletuksensa lisäosuuksien muodossa. Tämä on johtanut siihen, että Englannin osuuskauppojen osuuspääoma on riittänyt melkein yksinään tyydyttämään niiden pääomantarpeen. Vuonna 1924 esim. olivat osuuskauppojen omat pääomat jäsentä kohden keskimäärin 18,1 puntaa. Näistä oli 94,1 % osuuspääomaa ja 5,9 % rahastoja. Lainapääomia oli samaan aikaan keskimäärin 2,19 puntaa jäsentä kohden.[1] Saksassa sensijaan eivät osuuskaupat propagandasta huolimatta ole onnistuneet saamaan jäseniään merkitsemään muuta kuin yhden osuuden.[2] Niinpä onkin osuuspääoma Saksan osuuskaupoissa pysynyt murto-osana liikepääomasta ja rahoittamisessa on pitänyt turvautua muihin keinoihin. Sama on laita useimmissa muissa maissa. Aivan erikoisessa asemassa ovat Suomen osuuskaupat, jotka käytännöllisesti katsoen toimivat melkein ilman osuuspääomaa.

Kun osuuskauppaliike tuli maahamme, oli meillä varsinkin maaseutu vasta siirtymässä luontaistaloudesta rahatalouteen. Väestö oli vähävaraista muutenkin, eikä näinollen voitu ajatella niin korkeata osuusmaksua, että osuuspääomalla olisi ollut kovin ratkaisevaa merkitystä liikepääoman muodostumisessa. Tavallisesti oli osuusmaksu 5 tai 10 markkaa. Kun Suomen osuustoimintalaki 28. 1. 1927 tapahtuneeseen muuttamiseen saakka sääti, että osuuspääomaa voidaan koroittaa vain sillä ehdolla, että kaikki jäsenet antavat kirjallisen suostumuksen, osuuspääoman koroittaminen olisi käytännössä muodostunut mahdottomaksi, vaikka sensuuntaisia pyrkimyksiä olisi ollutkin. Uusia osuuskauppoja perustettaessa koetettiin kuitenkin ottaa saatu kokemus huomioon ja asettaa osuuspääoma korkeammaksi. Tämä alkoikin olla helpom-

---

[1] KK:n vuosikirja 1926, ss. 351—352.

[2] Theodor O. Cassau: Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland, s. 64.

paa, kun siirtyminen rahatalouteen perinnäisestä luontaistaloudesta oli ehtinyt pitemmälle, ja rahasumman kokoonsaaminen sen vuoksi alkoi olla maalaisväellekin helpompaa. Vuonna 1915 perustetuissa osuuskaupoissa oli keskimääräinen osuusmaksu jo 17: 15.[1] Nämä pyrkimykset osuuspääoman nostamiseksi teki kuitenkin tyhjäksi inflaatio, joka supisti vaatimattoman osuuspääoman noin kymmenenteen osaan entisestä arvostaan. Kun Suomen osuuskaupoissa on pidetty tärkeänä sitä, että ne ovat kaikille avoinna, eivät pyrkimykset osuuspääoman koroittamiseksi ole menestyneet. Vuonna 1926 koetti Kulutusosuuskuntien Keskusliiton hallintoneuvosto turhaan saada aikaan osuusmaksujen koroittamista koskevaa pontta edustajakokouksessa. Osuuspääoman vähäistä osaa todistaa samassa yhteydessä esitetty laskelma[2], jonka mukaan KK:n osuuskauppojen omat pääomat v. 1924 olivat jäsentä kohti mk 535: 92 ja tästä oli osuuspääomaa vain mk 21: 12. Vieraita pääomia niillä oli jäsentä kohti mk 1.884: 41. V. 1930 asian ollessa toisen kerran KK:n edustajakokouksessa esillä[3] hyväksyttiin verraten suuren vähemmistön vastustaessa päätöslauselma, jossa osuuskauppoja kehoitetaan koroittamaan osuusmaksunsa 300 markkaan. Tämän päätöslauselman nojalla toimien KK onkin päässyt niin pitkälle, että se nyt marraskuuhun 1938 mennessä ilmoittaa 122 jäsenosuuskaupasta 96 koroittaneen osuusmaksunsa 300 markkaan. SOK:n jäsenosuuskaupoissa on osuuspääoman merkitys niinikään pieni. Esim. niiden vuoden 1935 yhteisen omaisuustaseen summasta osuuspääoma on vain 1,22 %.

Tarkastelu osoittaa, kuinka osuuspääoma saattaa muodostaa melkein koko liikepääoman, mutta voi olla myöskin käytännöllisesti melkein merkityksetön liikepääoman osa. Käytäntö tuntee sellaisiakin tapauksia, joissa osuuspääomaa ei ole varsinaisesti ollenkaan. Niinpä varakas ja elinvoimainen *Allgemeiner Consumverein beider Basel* maksoi 1880-luvun alussa osuusmaksut jäsenilleen takaisin ja on siitä lähtien toiminut ilman osuuspääomaa

---

1 YOL:n vuosikirja 1925, s. 128.

2 KK:n vuosikirja 1926, s. 334.

3 KK:n vuosikirja 1930, s. 406.

kantaen uusilta jäseniltä vain 3 fr pääsymaksun.[1] Osuuskunnan luonteeseen kuuluu, että jäsenille osuuskuntaan kuulumisesta koituva hyöty jaetaan samassa suhteessa, jossa he käyttävät yhteistä liikettä. Siitä syystä osuuskunnat noudattavat rajoitettua pääomankorkoa osuuspääomalle korkoa maksaessaan. Tämä on tärkeä seikka pääomakustannusten kannalta. On olemassa sellaisiakin osuuskauppoja, jotka eivät maksa osuuspääomalle mitään korkoa. Varsinkin Saksassa on osuuspääoman korkoa vastustettu sekä käytännöllisillä että periaatteellisilla syillä. Kun ei onnistuttu saamaan jäseniä englantilaiseen tapaan merkitsemään useampia osuuksia ja osuuspääomaa siten karttumaan kyllin merkitseväksi liikepääoman osaksi, muutettiin menettelytapaa ja ruvettiin toimimaan osuusmaksujen koron poistamiseksi. Vuosina 1912—13 muutettiin osuuskauppojen mallisäännöt sellaisiksi, etteivät ne tunne koron maksamista osuuspääomalle.[2] Toimenpidettä perusteltiin sillä, että koron laskeminen osuuspääomalle tuottaa tarpeettoman paljon puuhaa, ilman että siitä on vastaavaa hyötyä jäsenille. Myöskin periaatteellisilla syillä on koron maksamista vastustettu. Niinpä kirjoittaa Heinrich Kaufmann: »Koron maksaminen liikeosuudelle ei ole mitään muuta kuin kapitalistinen osakeosinko.[3] Hänen mielestään koron poistaminen riistää osuuspääomalta sen pääomaluonteen. Pääomalta ei luonnollisestikaan ihmisvoimin voida riistää sen taloudellista luonnetta. Koron poistaminen merkitsee ainoastaan sitä, että jäsenet luovuttavat osuuskaupalleen pääomankäyttötilaisuutta ilmaiseksi saaden samalla mahdollisuuden hyötyä näin syntyneestä kustannusten säästöstä samassa suhteessa kuin käyttävät osuuskunnan yhteistä liikettä. Osuusmaksu muodostuu täten eräänlaiseksi pääsymaksuksi sillä erotuksella vain, että jäsen erotessaan saa sen takaisin, kun varsinaiset pääsymaksut tavallisesti menevät

---

[1] Thorsten Odhe: Det kooperativa Schweiz, s. 80.
K. Pettermand: Der Allgemeine Consumverein in Basel, s. 188.

[2] Cassau: Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland, s. 64.

[3] Heinrich Kaufmann: Wesen und Ziel der Konsumgenossenschaftsbewegung. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1922, Bd. III, s. 384.

liikkeen vararahastoon. Osuusmaksun koron poistaminen on käytännöllisillä syillä puolustettavissa silloin, kun osuusmaksu on pieni ja korko sen mukainen, mutta ei ole odotettavissa, että järjestelmää voitaisiin saada käytäntöön silloin, kun osuuspääoma on suuri ja korolla on suurempi merkitys jäsenelle. Kun kaikkien osuudet ovat yhtä suuria, osuuspääoman koron poistaminen merkitsee, että ne, jotka ostavat vähemmän, joutuvat tekemään palveluksia niille, jotka ostavat enemmän ja alentuneen hinnan tai lisääntyneen palautuksen muodossa joutuvat korjaamaan suuremman osan koron poistamisen osuuskunnalle tuottamasta hyödystä. Tästä syystä rajoitettu pääomankorko tulee epäilemättä säilymään siellä, missä osuuspääoma ei ole aivan merkityksettömän pieni ja missä ei osuuksien lukumäärä ole sidottu yhteisen liikkeen käyttämisen määrään.

Osuuskauppojen rahastot.

Toisena osuuskauppojen oman pääoman muotona mainittiin edellä erilaiset osuuskauppojen keräämät rahastot. Rahastot olivat alkuaan tarkoitetut ainoastaan tappioita korvaamaan. Niinpä mainitaan Rochdalen kankurien osuuskunnan jo toimintansa alkuvuosina perustaneen »poistojen rahaston», joka toimi vararahastona tavaravarastossa syntyvien vajausten peittämiseksi.[1] Juuri tämän pitemmällä eivät Englannin osuuskaupat ole vieläkään. Niinkuin aikaisemmin jo on mainittu, Englannin osuuskauppojen rahastot ovat vain joitakin prosentteja liikepääomasta. Laki ei siellä ollenkaan tunne vararahastoa. Osuuskauppojen mallisäännöissä sanotaan, että vararahasto muodostetaan jostakin puhtaan ylijäämän prosenttimäärästä, jonka hallitus aika ajoin määrää. Myöskin sakot liitetään siihen. Osuuskuntakokous saa päättää sen käyttämisestä määrättyihin tarkoituksiin, kun käyttöehdotuksesta on mainittu kokouskutsussa. Englantilaista käsitystä vararahaston tarkoituksesta kuvaa se, että mallisäännöissä ensimmäisenä tällaisena käyttötarkoituksena mainitaan palautuksen

---

[1] Holyoake: The history of the Rochdale pioneers, s. 47.

tasoittaminen »the equalisation of dividends»[1], kun esim. Suomen osuuskauppojen käyttämissä mallisäännöissä säädetään, että tappionkin sattuessa on sen peittämiseksi ensin käytettävä tulostilillä oleva määrä, toiseksi käyttörahasto, kolmanneksi osuuspääoma ja vasta viimeksi vararahasto.[2] Saksassakin käsitettiin aluksi rahastot vain eräänlaiseksi tappionturvaksi, ilman että ajateltiin niitä omien pääomien muotona.[3] 1870—1880 luvuilla pelättiin sitäkin, että jos rahastoja kerättäisiin runsaammin, kehittymätön jäsenkunta päättäisi purkaa osuuskunnan ja jakaa rahat. Vasta vuosisadan vaihteessa siellä ruvettiin suunnitelmanmukaisesti kehittämään rahastoja siirtämällä niihin osa ylijäämästä. Sääntöjen mukaan siirrettiin rahastoihin tavallisesti 10 % ylijäämästä. Kun osuuskaupat sittemmin verotukselta välttyäkseen hyvin lukuisasti siirtyivät kiinteän alennuksen käyttöön, puhdas ylijäämä muodostui niin pieneksi, ettei 10 % ylijäämästä enää pidetty riittävänä eränä rahastoja kartutettaessa. Koska pääomantarve on riippuvainen liikevaihdosta, pidettiin parempana laskea rahastoitava erä prosenteissa liikevaihdosta. Sopivana pidettiin ½—1 % liikevaihdosta.[4] Riippuen siitä, miten tärkeän omien varojen osan rahastot muodostavat ja miten nopeasti omavaraisuuteen pyritään, eri maiden osuuskaupoissa on voimassa mitä kirjavin joukko määräyksiä siitä, miten omia varoja on ylijäämää rahastoihin siirtämällä kartutettava.

Kun tarkastellaan osuuskauppojen rahastoja omien varojen muotona ja rahoituskustannuksia silmälläpitäen, joudutaan niissä erottamaan kaksi ryhmää. Ensimmäiseen kuuluvat ne, jotka ovat korottomasti osuuskunnan käytettävissä jäsenten yhteisenä jaka-

---

1 General rules for an industrial and provident society, Form 5, s. 42.

2 Tämä käytäntö perustuu meillä omaksuttuun osuustoimintalain tulkintaan. Vrt. Osuustoimintalaki, ohjeita sen käyttämiseen. Pellervon kirjasto n:o 5, s. 38. Kun osuuspääoma usein on mitättömän pieni, joudutaan sen lisäksi useimmiten turvautumaan myös vararahastoon, joten vararahaston viimeiseksi jättämisen käytännöllinen merkitys on varsin kyseenalainen.

3 Cassau: Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland, s. 64.

4 Vrt. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1914, II Band, s. 627.

mattomana omaisuutena. Toiseen ryhmään kuuluvat rahastot, jotka muodostuvat jäsenten erikoistileille kirjatuista ja heille korkoa kasvavista varoista. Tämä viimeksimainittu rahastoimistapa lähentelee toisaalta liikepääoman keräämistä osuusmaksutietä, toisaalta se taas on kovin lähellä jäsenlainojen ja säästökassatalletusten avulla tapahtuvaa rahoitusta.

Korottomia rahastoja käyttävistä osuuskaupoista sopivat parhaiten esimerkeiksi oman maamme osuuskaupat. Kun osuuspääoman avulla tapahtuvalla rahoituksella on ollut aikaisemmin mainitut esteensä, Suomessa on omien varojen kerääminen tapahtunut pääasiallisesti rahastojen kartuttamisen muodossa. Siitä syystä meidän maamme osuuskaupoissa rahastot muodostavat suuremman prosentin omista varoista kuin monessa muussa maassa. Rahoittaminen korottomien rahastojen avulla tuntuu ensi kuulemalta kovin edulliselta, mutta se ei kuitenkaan ole kaikissa suhteissa osoittautunut parhaaksi mahdolliseksi. Ensinnäkään se ei meidän oloissamme ole aina osoittautunut yksinään riittäväksi. Omien varojen kasvu on tapahtunut monessa osuuskaupassa kovin hitaasti, kun lisäpääomaa ei ole tullut ulkoapäin juuri ollenkaan, vaan kasvu on ollut kokonaan riippuvainen siitä, mitä kunkin vuoden tuloksesta on voitu siirtää rahastoihin. Niissä osuuskaupoissa taas, joissa tarpeellinen omavaraisuus rahastoimistietä on saavutettu, saattaa kehitys helposti viedä siihen, että tällainen tavallaan ilmaiseksi saatu rahoitus houkuttelee vähemmän huolelliseen asiain hoitoon. Kun kustannukset korkomenojen säästyessä alenevat, kilpailumahdollisuudet paranevat ja kohtuullinen ylijäämä on helposti saavutettavissa, liiketoiminnan tehokkuus ei ole enää yhtä välttämätön tyydyttävän tuloksen saavuttamiseksi kuin vieraalla pääomalla toimittaessa. Sen, minkä vähävaraisen osuuskaupan hoitaja saavuttaa tiukalla työllä ja todellisella kustannusten säästöllä, omavaraisen osuuskaupan hoitaja saa paljon helpommalla. Rahastot työskentelevät hänen levätessään.

Osuuskaupan rahasto on jäsenten yhteistä pääomaa. Elleivät jäsenet olisi sitoneet sitä osuuskauppaansa, se kasvaisi heille ainakin tavallisen talletuskoron. Osuuskaupan ylijäämästä on siis

vähennettävä rahastojen talletuskorko, jos mielitään saada selville liiketoiminnasta johtunut ylijäämä. Yhteisestä omaisuudesta johtuvan tulon laskeminen yhteen liiketoiminnasta saadun tulon kanssa saa ylijäämän näyttämään suurelta, ja jos liike on ylirahoitettu, niin että sillä on suoranaisia sijoitustoiminnasta johtuvia tuloja, saattaa tavaraliike käydä kerrassaan kannattamattomaksi ja silti osuuskauppa saavuttaa tyydyttävältä näyttävän tuloksen rahastojensa avulla.[1] Luonnollisesti on korottomia rahastoja hyväkseen käyttävillä osuuskaupoilla mahdollisuus hoitaa liiketoimintansa yhtä tehokkaasti kuin korollisilla rahoilla toimienkin, ja epäilemättä tästä on hyviä esimerkkejä olemassa, mutta kuitenkin on ilmeistä, että korottomien rahastojen palvelukset jäävät osuuskauppansa hoitoa valvovilta jäseniltä useasti huomaamatta, eikä talouslaskenta harjoita tointaan yhtä tehokkaasti kuin sellaisissa osuuskaupoissa, jotka toimivat korollisella pääomalla.

Korollisia rahastoja tavataan sellaisissa osuuskauppajärjestöissä, joissa osuuspääoma on suhteellisen pieni ja joissa omien varojen kartuttamiseksi on koetettu keksiä lisäosuuksien ottamista käytännöllisempi, mutta jäsenille suunnilleen samanarvoinen järjestelmä. Hyvänä esimerkkinä tästä on Tanskan osuuskauppojen keskusliikkeen *(Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger)* käyttämä menettelytapa.[2] Liike siirtää nettoylijäämästään kolmanneksen vararahastoon jokaisen jäsenen tilille heidän tekemiensä ostosten suhteessa. Näille jäsenosuuskauppojen omaisuuserille keskusliike maksaa 5 % koron, mutta ne ovat irtisanomattomia. Erotessaan keskusliikkeestä jäsenosuuskunta saa nostaa vain ⅔ tilillään olevasta määrästä, loppu jää keskusliikkeelle. Kaksi kolmannesta puhtaasta ylijäämästä siirretään kunkin jäsenen ylijäämätilille. Näistäkin eristä, jos jäsen pitää ne tilillään, keskusliike maksaa 5 % korkoa, mutta jäsenellä on koska tahansa oikeus nostaa rahat, jos hän vain on kokonaan

---

[1] Tästä ilmiöstä on O(DAL) S(TADIUS) kirjoituksessaan: »Mikä on osuuskaupan todellinen kannattavaisuus?», Osuuskauppalehti 1934, s. 556, esittänyt mielenkiintoisia SOK:n jäsenosuuskauppojen liiketilastoon perustuvia vertailuja.

[2] Love for Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger.

maksanut osuusmaksunsa. Kun FDB myöskin osuuspääomalle maksaa 5 % koron, edellämainituilla rahastotileillä olevat varat ovat liikkeen rahoituskustannusten kannalta aivan osuuspääoman kaltaisia. Pääasiassa samaa järjestelmää on Norjan osuuskauppojen keskusliike *(Norges Kooperative Landsforening)* käyttänyt.[1] Tanskan osuuskaupoissa on korottoman vararahaston rinnalla korollinen käyttörahasto,[2] joka muodostuu siten, että jäsenen ylijäämäosuudesta siirretään osa hänen tililleen tähän rahastoon. Nämä pidätetyt erät pidetään tilillä 10 vuotta, ja niistä suoritetaan korko ylijäämän palautuksen yhteydessä. 11:ntenä vuotena maksetaan käyttörahastossa olevalle tilille siirretty ylijäämän osa jäsenelle. Käyttörahaston katsotaan olevan jäsenten saatavaa osuuskaupalta. Jos osuuskauppa esim. joutuu vararikkoon, jäsenet ovat käyttörahasto-osuutensa kohdalta tavallisia velkojia. Näin on osuuskaupalla käytettävänään aina jokaisen jäsenen 10 pidätettyä ylijäämän osaa. Jos jäsen kuolee tai eroaa paikkakunnalta muuton takia, maksetaan hänelle koko käyttörahaston tilillä oleva määrä. Jotta huomattavan summan kertyminen tilille ei houkuttelisi ketään tilapäisen rahapulan sattuessa eroamaan osuuskunnasta, maksetaan muista syistä eronneille vain $^3/_4$ tilillä olevasta määrästä. Tämä järjestelmä oli tavallaan kuin mallina niille jäsenten rahastoille, joiden perustamisen Yleisen Osuuskauppojen Liiton edustajakokous keväällä 1934 periaatteessa hyväksyi, ja joiden tarkoituksena on omavaraistumisen tehostaminen sekä samalla niiden haittojen poistaminen, joiden on katsottu olevan seurauksena korottomien rahastojen avulla tapahtuvasta rahoituksesta.[3] Vuonna 1935 muutti Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta sääntönsä ja otti jäsenten rahaston käytäntöön. Seuraavan vuoden alussa ilmestyivät uudet SOK:n jäsenosuuskauppojen mallisäännöt. Näiden mukaan jäsenten rahasto perustetaan siten, että palautusta ei kokonaisuudessaan

---

1 Love for Norges kooperative landsforening.

2 Mønster vedtaegter for en brugsforening.

3 Pääomakysymys puolueettomassa osuuskauppaliikkeessä. YOL:n vuosikirja 1934, s. 29.

suoriteta jäsenelle heti, vaan puolet siitä viedään hänen jäsenten rahastossa olevalle tililleen, jossa se pidetään 10 vuotta ja jossa sille maksetaan vuosittain sama korko kuin osuuspääomallekin. 11:ntenä vuotena erä suoritetaan jäsenelle tai hänen oikeudenomistajalleen ilman irtisanomista. Täten jäsen tulee niinkuin ennenkin luovuttaneeksi ylijäämäosuuttaan osuuskaupan liikepääomana käytettäväksi, mutta nyt jää entistä suurempi osa siitä hänen omiin nimiinsä, kasvaa korkoa ja palaa aikanaan hänelle takaisin. Joutuessaan paikkakunnalta muuton tai muun syyn takia eroamaan osuuskunnasta hänen ei tarvitse jättää jäsenten rahastossa olevia ylijäämäosuuksiaan osuuskunnalle, vaan hän on oikeutettu saamaan ne itselleen.

Korollisten jäsentenrahastojen ja jäsenten antamien lainojen välinen aste on muutamien Ruotsin osuuskauppojen käyttämä ylijäämänsäästötili, jolle jäsen voi jättää ylijäämäosuutensa kasvamaan korkoa, mutta jolle hän ei voi tehdä muita panoja. Ainakin muutamat Ruotsin johtavista osuuskauppamiehistä pitävät mahdollisena, että tästä luonteeltaan väliaikaiseksi katsottavasta järjestelystä voi aikaa myöten muodostua tanskalaiseen järjestelmään verrattava rahoitustapa.

Osuuskauppojen rahastoista ovat varsinaisten rahoituskustannusten kannalta edullisimpia ne, jotka korottomasti ja ikäänkuin täydellä omistusoikeudella ovat osuuskunnan käytettävissä. Jos asiaa tarkastellaan kuitenkin jäsenten kannalta, he kun viime kädessä sekä nauttivat hyödyn että kärsivät tappion osuuskaupan rahoituksen järjestämisestä, niin ei suurta eroa ole havaittavissa. Ylijäämävaroja korottomiin rahastoihin siirrettäessä jäsenet joutuvat tekemään uhrauksia ostostensa suhteessa ja nauttimaan tästä johtuvaa hyötyä myös ostostensa suhteessa. Rahaston yhteisyys tuottaa ansiotonta etua tai vahinkoa vain sellaisissa tapauksissa, jolloin jäsenkunta ja jäsenperheiden ostosmäärien suhde vaihtelee. Käytännöllistä merkitystä sillä ei tarvitse olla. Korollisia jäsenten tileille jaettuja osuuspääomaa tässä suhteessa muistuttavia rahastoja käytettäessä jäsenet saavat välittömästi kohtuullisen korvauksen osuuskunnan käytettäväksi antamastaan pääomasta. Kun pääoman käyttäminen joka tapauksessa

tuottaa kustannuksia, on osuustoiminnallisen jakelukaupan kokonaiskustannusten kannalta useasti lähinnä makuasia, missä muodossa nämä kustannukset esiintyvät. Valinta näiden kahden muodon välillä jää näinollen riippumaan muista asiaan vaikuttavista tekijöistä, lähinnä rahoituskysymyksen järjestämismahdollisuuksista ja käytännöllisistä liikkeenhoidon tehokkuutta ja järjestelmän joustavuutta koskevista seikoista.

Jäsenten antamat lainat ja säästökassatalletukset.

Kun osuuskunta aloittaessaan toimintaansa ei voi saada kokoon niin paljon osuuspääomaa, että se riittäisi tyydyttämään liikepääoman tarpeen, sen on turvauduttava vieraaseen pääomaan, otettava lainaa. Tällöin tulevat lähinnä kysymykseen yhteisen hankkeen varakkaammat osakkaat. Useasti alkavalla liikkeellä ei ole edes mahdollisuuksia saada luottoa muilta kuin omilta jäseniltään. Lainan myöntäminen saattaa alussa olla eräänlaista hyväntekeväisyyttä antajan puolelta. Hän ottaa kantaakseen tappionuhan pelkästään yhteistä asiaa edistääkseen. Liiketoiminnan tuottaessa tyydyttäviä tuloksia velkasuhde kuitenkin saattaa muodostua edulliseksi kummallekin asianosaiselle. Varsinkin silloin, kun rahalaitosten anto- ja ottolainauskorkojen erotus on merkittävä, tilanne muodostuu suotuisaksi. Lainanantaja saa pankkikorkoa paremman korvauksen rahoistaan ja lainanottaja saa rahantarpeensa tyydytettyä halvemmalla kuin varsinaisten rahalaitosten avulla olisi mahdollista.

Velkakirjoilla lainaamisen rinnalla ja täydennyksenä tavataan eri maiden osuuskaupoissa jo aikaisin varsinaista talletusliikettä. Talletusliikkeen synnyllä on oikeastaan kaksi lähtökohtaa. Toisena ovat edellämainitut jäsenten antamat lainat. Kun on tahdottu tehdä käytännöllisesti helpommaksi pienienkin rahaerien jättäminen osuuskaupan käytettäväksi, on jouduttu velkakirjojen teosta talletusjärjestelmään. Toisena lähtäkohtana taas ovat olleet ylijäämän palautukset. Jäsenille on valmistettu tilaisuus jättää ylijäämäosuutensa osuuskaupan käytettäväksi. Englannissa muodostui sellainen käytäntö, että lisäosuuksien ottami-

sesta muodostui säästämismuoto. Muualla eivät osuuskauppojen jäsenet lähinnä lakimääräyksistä johtuvien irtisanomisvaikeuksien takia ole olleet halukkaita käyttämään lisäosuuksien merkitsemistä säästämisen muotona. Siitä syystä on ylijäämiä alettu viedä erikoisille säästötileille. Sellainen on aikaisemmin osuuskauppojen rahastoista puhuttaessa selostettu tanskalaisen FDB:n dividendekonto, jolla olevista varoista jäsenille maksetaan sama korko kuin osuuspääomasta, sekä eräiden Ruotsin osuuskauppojen käyttämä ylijäämänsäästötili. Kun sitten on tahdottu kehittää järjestelmää edelleen ja varata jäsenille mahdollisuus muidenkin säästöjensä tallettamiseen osuuskaupassa olevalle tililleen, on muodostunut varsinainen säästökassa.

Varsin valaisevan kuvan jäsenlainojen ja säästökassatalletusten merkityksestä osuuskauppojen rahoittamisessa saa tarkastelemalla Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan keväällä 1934 toimeenpaneman kiertokyselyn tuloksia.[1] Tämä kysely, johon kaikki SOK:n jäsenosuuskaupat vastasivat, osoitti, että mainituilla osuuskaupoilla oli vierasta pääomaa kaikkiaan 403.146.607 mk. Tästä määrästä oli

säästökassatalletuksia ja jäsenlainoja	242.876.541	mk	eli	60,2 %
lainoja osuuskassoilta	46.996.754	»	»	11,7 »
» keskusliikkeiltä ja omilta vakuutuslaitoksilta	34.625.916	»	»	8,6 »
» säästöpankeilta	31.426.619	»	»	7,8 »
» liikepankeilta	31.020.935	»	»	7,7 »
» toisilta osuuskaupoilta	10.200.475	»	»	2,5 »
» muilta vakuutuslaitoksilta	5.994.367	»	»	1,5 »

Osuuskaupat olivat saaneet lainoja omasta piiristä, siis jäsenkunnaltaan, keskusliikkeiltään, vakuutuslaitoksiltaan sekä toisilta SOK:n jäsenosuuskaupoilta yhteensä 287.702.932 mk eli kokonaista 71,4 %. Tästä määrästä oli jäsenten myöntämiä velkakirjalainoja säästökassatalletusten lisäksi 71.170.052 mk, siis melkein

---

[1] H. E. Virkkunen: Osuuskauppojen pääomatarve ja liikenevät pääomat. Esitelmä YOL:n neuvottelukunnan kokouksessa 10. 11. 1934 (käsikirjoituksena).

yhtä paljon kuin osuuskassojen ja maan kaikkien liikepankkien näille osuuskaupoille myöntämä luotto yhteensä ja lähes 9 milj. mk enemmän kuin liike- ja säästöpankkien myöntämä luotto. Säästökassatalletusten ja jäsenten antamien lainojen edullisuus muun vieraan pääoman rinnalla käy parhaiten ilmi, kun tarkastellaan, minkälaista korkoa SOK:n jäsenosuuskaupat tiedustelun tapahtuessa lainapääomistaan maksoivat. Osuuskaupat saivat 42,6 % kaikista lainoistaan, siis säästökassatalletukset, 4,5 %:ila. Jäsenten myöntämien lainojen keskikorko oli 6,3 %, vakuutuslaitosten lainojen korko 6,5 %, säästöpankkien korko 6,7 %, osuuskassojen 7 % ja liikepankkien 8,1 %. Mahdollisesti liikepankkien korko oli vieläkin korkeampi, sillä tiedustelun toimeenpanijoista tuntuu, että monet osuuskaupat olivat jättäneet ilmoituksistaan provisiot pois. Sitä ei ole kuitenkaan varmasti todettu.

Säästökassatalletusten edullisuus on houkutellut eri maiden osuuskauppajärjestöjä turvautumaan laajassa mittakaavassa tähän rahoitusmuotoon. Kulutusosuuskuntien Keskusliiton syksyllä 1925 toimeenpaneman kiertokyselyn mukaan muodostivat säästökassatalletukset eri maiden osuuskauppajärjestöjen jäsenosuuskauppojen yhteisten omaisuustaseitten loppusummista seuraavat prosenttimäärät.[1]

Tšekkoslovakia, GEC	48,5
Itävalta, GöC	33,6
Tšekkoslovakia, VDP	33,5
Saksa, Zentralverband	30,9
Sveitsi, VSK	30,3
Suomi, KK	23,2
Suomi, SOK	9,3

Säästökassatalletusten käyttämisellä liikepääomana on kuitenkin rajoituksensa. Ne ovat lyhytaikaista luottoa, joka voidaan irtisanoa koska tahansa. Siitä syystä on talletukset pyrittävä sijoittamaan sellaiseen omaisuuteen, joka on helposti rahaksi muu-

[1] KK:n vuosikirja 1926, s. 340. Nimien tarkennukset Kulutusosuuskuntien Keskusliitosta saatuja.

tettavissa. Tällaista omaisuutta on osuuskauppojen tavaravarasto. Sensijaan on uskallettua rahoittaa säästökassatalletuksilla huomattavammassa määrässä kiinteistöjen ja irtaimistojen hankintaa. Jossakin määrin tällaista kuitenkin tapahtuu. Niinpä oli KK:n jäsenosuuskauppojen hallussa vuoden 1929 lopussa olevasta 237,2 milj. markan suuruisesta säästökassatalletusten määrästä 92 milj. sidottu kiinteistöihin ja kalustoihin ja 145,2 tavaravarastoon.[1] Aikaisemmin oltiin säästökassatalletusten käytössä hyvin varovaisia. Niinpä piti Saksan keskusliitto *(Zentralverband deutscher Konsumvereine)* v. 1908 12 prosenttia liikevaihdosta sellaisena määränä, johon säästökassatalletukset vaaratta saattavat nousta.[2] Niinkuin edelläolevasta talletuksia omaisuustaseen loppusummaan vertaavasta asetelmastakin voi päätellä, tämä raja on pelkäämättä ylitetty. Talletusten verraten rohkean käyttämisen puolesta puhuu myöskin Englannin osuuskauppojen saavuttama kokemus. Siellähän osuuskauppojen osuuspääoma, joka melkein yksinään muodostaa liikepääoman, on yhtä helposti irtisanottavissa kuin säästökassatalletukset muualla, ja käytännössä siis niihin verrattavaa. Tällainen varomattomalta vaikuttava käytäntö ei kuitenkaan ole johtanut osuuskauppoja vaikeuksiin. Varoittavana esimerkkinä on Saksa. Inflaation vaikutuksesta menetti Saksan osuuskauppojen liikepääoma merkityksensä. Kun omien pääomien hankinta tuotti vaikeuksia, alettiin rahoituksessa entistä enemmän turvautua säästökassatalletuksiin. Vuosina 1924—1928 kasvoi liikevaihto nopeasti, liikkeitä oli laajennettava, ja säästökassatalletuksia jouduttiin entistä enemmän sitomaan kiinteään omaisuuteen. Kun heinäkuussa 1931 puhkesi pankkikriisi ja talletuksia alettiin nostaa, joutuivat monet osuuskaupat talletuksien paon takia vaikeaan asemaan, vaikka kohtuullista pankkiperiaatteiden edellyttämää varovaisuutta olikin yleensä noudatettu.[3]

Estääkseen säästökassatalletusten helpon saamisen johtamasta niiden harkitsemattomaan sijoittamiseen Saksan keskusliitto on

---

1 Onni Toivonen: Osuuskauppain säästökassaliike, s. 40.

2 Theodor O. Cassau: Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland, s. 65.

3 Reinhold Zirvas: Die Entwicklung der deutschen Verbrauchergenossenschaften in den Jahren 1924 bis 1935, s. 127—129.

suositellut säästökassatalletusten muuttamista kiinteäkorkoisiksi obligaatioiksi (Hausanteil) silloin, kun kyseessä on kiinteistön hankinnan rahoittaminen. Erittäin laajan käytön obligaatiot ovat saaneet Sveitsin osuuskaupoissa. Vuoden 1932 numeroiden mukaan VSK:n jäsenosuuskaupoilla oli säästökassatalletuksia 68,3 milj. francia ja jäsenille sijoitettuja kiinteäkorkoisia obligaatioita 29,3 milj. francia. Tästä johtuu, että jäsenten sijoitukset VSK:n osuuskaupoissa muodostavat paljon suuremman osan liikepääomasta kuin edellä mainitun 30,3 %, joka on vain säästökassatalletusten määrä. Karl Ihrigin v. 1925 lukuihin perustuvien tutkimusten mukaan [1] VSK:n osuuskaupoissa »osuustoiminnallinen vieras pääoma» oli 47 % liikepääomasta ja tämä yhdessä omien varojen kanssa 76,1 % liikepääomasta.

Säästökassatalletukset sekä jäsenkuntaan sijoitetut obligaatiolainat muodostavat rahoituskeinon, joka rahoituskustannusten kannalta on edullisin vieraan pääoman muoto ja joka määrätyissä olosuhteissa, ottolainauskoron ollessa alhainen ja rahamarkkinain keveät, saattaa kustannuksiin nähden olla täysin verrattavissa omien pääomien käyttöön. Tällä rahoitustavalla on kuitenkin se haitta, ettei se ole niiden käytettävissä, jotka kipeimmin halpakorkoista pääomaa tarvitsisivat. Kukaan ei mielellään lainaa heikossa taloudellisessa asemassa olevalle yritykselle. Sitäpaitsi tallettajien etuja valvova lainsäädäntö asettaa rajoja siihen, kuka saa talletusliikettä harjoittaa. Osuuskauppojen säästökassat ovat usein valtiovallan toimesta tarkan valvonnan alaisia. Suomessa tämä valvonta on uskottu osuuskauppojen keskusjärjestöille.

Osuustoiminnalliset lainat.

Jäseniltä saatujen velkakirjalainojen ja säästökassatalletusten lisäksi on osuuskuntien useimmiten turvauduttava muihinkin rahoittajiin. Näistä muista rahoittajista ovat edullisimpia ne rahalaitokset, jotka itse rakentuvat osuustoimintaperiaatteelle, ja joiden sijoitustoiminnasta saama ansio koituu jäsenten itsensä hyväksi.

---

[1] Karl Ihrig: Internationale Statistik der Genossenschaften, s. 102.

Niinkuin osuuskuntien luotontarve jakaantuu kahtia, lyhytaikaisten ja pitkäaikaisten lainojen tarpeeseen, niin on osuustoiminnallisia rahoittajiakin kahta päätyyppiä.

Säästökassatalletuksia tarkasteltaessa huomattiin, että niitä voidaan vain rajoitetussa määrässä käyttää kiinteimistöjen rahoittamiseen, ellei halua vaarantaa osuuskunnan suorituskykyisyyttä. Saadakseen osuustoiminnallista tietä pitkäaikaista luottoa, osuuskaupat ovat ryhtyneet perustamaan tämänkaltaista luottoa myöntäviä rahalaitoksia. Näitä ovat osuustoiminnalliset vakuutuslaitokset, joilla useissa osuuskauppajärjestöissä on suuri merkitys kiinnityslainojen antajina. Toisinaan tällaisten laitosten perustaminen kyllä on johtunut myös suoranaisesta vakuutusturvan tarpeesta. Niinpä Suomen osuuskauppojen ensimmäinen palovakuutuslaitos, *Tulenvara,* syntyi varsinaisesti siitä syystä, että Vaasan ja Oulun läänien maakauppiaitten palovakuutusyhtiö oli kieltäytynyt vakuuttamasta osuuskauppojen tavaravarastoja ja eräiden osuuskauppojen oli jo ollut pakko turvautua ulkomaisten palovakuutusyhtiöiden apuun.[1] Yleisemmin kuin suoranainen vakuutusturvan tarve osuuskauppaliikkeen on vakuutuslaitosten perustamiseen kuitenkin johtanut kiinnityslainoja myöntävän rahalaitoksen tarpeellisuus.

Liikeluottoa myöntävistä osuustoiminnallisista rahalaitoksista mainittakoon ensi sijassa pankkiosastot, joita eri maiden osuuskauppojen keskusliikkeet ovat perustaneet yhteyteensä. Toisinaan tällaiset pankkiosastot ovat muodostuneet aivan itsenäisiksi keskusliikkeestä erillään oleviksi rahalaitoksiksi. Meidän maassamme osuuskaupat monessa pitäjässä ovat osuuskassojen jäseninä ja käyttävät tätä rahoittajanaan.[2] Maanviljelijäin osuustoiminnan yhtenäisyyden kannalta tämä on hyvä, mutta sisältyy siihen määrätyt vaaransakin. On nimittäin muutamilla paikkakunnilla pidetty asiallisena, että osuuskauppa on jäsenenä kaikissa sen toimipiirissä olevissa osuuskassoissa, ja niin on osuuskauppa saattanut joutua

---

1 Pöytäkirja (Suomen osuuskauppojen 7:nnessä edustajakokouksessa). Helsinki 1909, s. 47.

2 Samuli Simula: Maataloudellisen osuustoiminnan yhtenäisyys. Pellervon päivien esitelmät, Helsinki 1935, s. 69.

jopa kolmenkin osuuskassan jäseneksi. Meikäläisissä osuuskassoissa jäsenillä on rajoittamaton lisämaksuvelvollisuus. Osuuskassojen taloudellinen asema on ollut heikko ja osuuskauppa on sen takia ottanut suuren riskin asettuessaan koko omaisuudellaan ja vielä jäsentensä lisämaksuvelvollisuudella vastaamaan niiden osuuskassojen sitoumuksista, joihin se on liittynyt jäseneksi.

Edellä on käsitelty vain sellaisia luottoa antavia rahalaitoksia, joissa osuuskunta itse on jäsenenä. Näiden antama luotto vain onkin varsinaista osuustoiminnallista luottoa. Sen rinnalla on kuitenkin vielä eräs sitä lähellä oleva luotonannon muoto, jota voisi kutsua keskinäiseksi luotoksi. Sivulla 96 näimme, että SOK:n jäsenosuuskaupat siinä esitellyn tiedustelun mukaan olivat saaneet 2,5 % vieraasta pääomastaan lainaksi suoraan toisilta osuuskaupoilta. Milloin tällainen lainananto tapahtuu yhteisen osuuskunnan, keskusliikkeen, välityksellä, kuten on laita monissa osuuskauppajärjestöissä, laina on luonteeltaan osuustoiminnallinen, mutta milloin taas velkasuhde syntyy ilman osuuskunnan välitystä, laina ei eroa varsinaisista vieraista lainoista muussa kuin siinä solidaarisuuden tunteessa, joka liittää antajan ja ottajan toisiinsa. Molemmat ovat saman järjestön jäseniä ja molempien toiminta rakentuu samoille periaatteille. Ero on siis sama, kuin on ero tuttavalta ja aateveljeltä lainaamisen ja ventovieraalta lainaamisen välillä.

Oman ryhmänsä muodostavat osuuskauppaväen perustamat keskinäiset henkivakuutusyhtiöt, kuten esim. *Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Pohja* meillä Suomessa. Osuuskauppaväen perustamina ja johtamina niiden ensisijaiseksi tehtäväksi on useinkin alkuaan suunniteltu osuuskauppatoiminnan rahoittaminen, vaikka niiden keskinäisinä yhtiöinä myöhemmin on toiminnassaan kiinnitettävä päähuomio varsinaiseen toimintaansa, vakuutusturvan hankkimiseen. Kun tällaiset yhtiöt harjoittavat vain henkilövakuutusta ja osakkaina ovat vakuutetut, osuuskunnilla ei voi olla niihin välitöntä vaikutusvaltaa. Ne ovat vakuutusturvan hankkijoina osuustoiminnallisia laitoksia, mutta niiden antama luotto on luottoa nauttivien osuuskuntien näkökannalta verrattavissa siihen luottolajiin, jota edellä kutsuttiin

keskinäiseksi luotoksi. Sellaiset keskinäiset henkivakuutusyhtiöt, kuten *Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Kansa,* jossa osakkaina ovat yhtiössä toimihenkilöilleen ryhmähenkivakuutuksen tai hautausvakuutuksen ottaneet osuuskunnat, sensijaan ovat luotonantajina osuustoiminnallisia, joskin ne vakuutusturvan hankkijoina ovat verrattavissa osuuskauppoihin, jotka myyvät kaikille, mutta joihin jäseneksi pääsy on rajoitettu.

Vieraat lainat.

Niiden osuustoiminnallisten ja sanoisinko puolosuustoiminnallisten rahoitusmuotojen lisäksi, joita edellä on esitelty, osuuskaupat joutuvat varsinkin toimintansa alkuaikoina turvautumaan vieraiden rahalaitosten apuun. Mitä varsinaiseen liikeluottoon tulee, se on liikepankeilta otettuna säännöllisesti epäedullisempi kuin mikään edellä esitellyistä rahoitusmuodoista. Kiinnityslainoissa ero osuustoiminnallisten sijoittajien ehtojen välillä ei aina ole kovin suuri, mutta tarjoaa jäsenyys luottoa antavassa rahalaitoksessa aina osuuskunnalle etuja, joita vieras rahalaitos useinkaan ei voi tarjota. Kun velka sitäpaitsi aina saattaa ottajansa määrätyllä tavalla antajasta riippuvaiseksi, osuuskaupat johdonmukaisesti pyrkivätkin vapautumaan vieraiden rahalaitosten käyttämisestä.

Tavaraluotto.

Mikäli osuuskunnat edellämainituilla keinoilla eivät onnistu hankkimaan itselleen tarpeellista liikepääomaa, niille jää vielä yksi keino, tavaran ostaminen velaksi tai tunnustetta vastaan. Rochdalen kankurien osuuskaupassa, jota nykyiset osuuskaupat yleisesti pitävät esikuvanaan, tavaroiden velaksi ostaminen oli kielletty. Kankurit näet lähtivät siitä periaatteesta, että velka on yhteiskunnallinen pahe, joka olisi kokonaan poistettava liikeelämästä. Heidän aikojensa jälkeen luottotalous on kuitenkin saanut maailmassa sellaiset mittasuhteet, että osuuskaupat eivät yleensä ole pitäneet tarpeellisena taistelua velkaa vastaan muussa kuin omassa liikesuhteessaan ostajiensa kanssa. Milloin liike-

pääoman vähyys on vaatinut, niillä ei juuri ole ollut periaatteellisia epäilyksiä velaksi ostamista vastaan.

Kun keskusliikkeet ovat osuuskauppojen pääasiallisia tavaranhankkijoita, etupäässä ne ovat joutuneet kiinnittämään huomiota osuuskauppojen velaksiostoon. Niinkuin osuuskaupat itse alun perin ovat taistelleet velaksimyyntiä vastaan, niiden keskusliikkeidenkin on oman etunsa nimessä ollut pakko asettaa käteissuorituksen saaminen päämääräkseen. Yleensä on pyritty tekemään käteissuoritus erikoisen kassa-alennuksen avulla niin edulliseksi, että tavaravelan ottaminen merkitsee suurempaa rahoituskustannusta kuin liikepääoman hankkiminen tarkoitukseen muualta. Tällainen menettely on omiaan kannustamaan jäsenliikkeitä niiden pyrkimyksessä järjestää rahoituksensa mahdollisimman halvaksi, mutta sillä on myös varjopuolensa. Riittävästi rahoitetut kaupat saavat tavaransa huomattavasti huokeammalla kuin huonosti rahoitetut ja vaikeissa olosuhteissa toimivat, jotka kipeästi tarvitsisivat jokaisen mahdollisen helpotuksen. Halu auttaa tällaisia jäseniään on saanut Osuustukkukaupan järjestämään luotolla ostamisen osuuskaupoille yhtä edulliseksi kuin pankkiluoton käyttö. Seuraus siitä on ollut, että jäsenosuuskaupat ovat käyttäneet tarjottua tilaisuutta runsaasti hyväkseen. V. 1928 esim. OTK:n jäsenosuuskaupoilla oli tavaravelkoja 161,4 milj. mk, siitä 156,7 milj. keskusliikkeen myöntämää luottoa.[1] Tämäntapaisen luoton kasvaminen niin suureksi, että se vuosina 1932—1933 oli yli 70 % osuuskauppojen varastoista, ei luonnollisestikaan ole keskusliikkeelle eduksi. Siksipä näkyykin OTK:n taholta korostettavan sitä, että omasta tukkukaupasta lainaaminen pakottaa tukkukaupan velkaantumaan sekä tekee samalla osuuskaupan OTK:sta riippuvaksi,[2] joten tätä rahoitustapaa olisi käytettävä mahdollisimman vähän. Kun keskusliikkeen etu samalla on yksityisen jäsenosuuskaupan etu, tavaraluoton käyttämistä on silloinkin, kun se ei merkitse kassa-alennuksen menettämistä, katsottava rahoituskeinoista epäedullisimmaksi.

---

[1] Onni Toivonen: Osuuskauppain pääomakysymys, s. 27.

[2] Onni Toivonen: Kulutusosuustoiminnan perusperiaatteet, s. 105.

Tavaraluoton merkityksestä Suomen osuuskauppojen rahoittajana antaa seuraava asetelma havainnollisen kuvan.

Suomen osuuskauppojen tavaraluotto vv. 1921—35.

	Tavaraluotto %:ssa varastoista		Tavaraluotto %:ssa kaikista veloista	
	SOK:n jäsenet	OTK:n jäsenet	SOK:n jäsenet	OTK:n jäsenet
1921	57,1	66,3	39,0	39,6
1922	56,1	68,6	36,0	41,0
1923	59,8	69,3	36,9	36,6
1924	54,2	67,7	32,9	32,4
1925	42,3	64,9	25,9	31,9
1926	35,0	59,3	21,2	27,4
1927	22,2	48,4	12 6	20,5
1928	26,9	51,2	15,2	22,1
1929	32,3	56 2	16,9	22,5
1930	26,9	59,1	13,6	21,9
1931	26,5	66,9	13,6	23,0
1932	22,7	70,7	10,8	22,3
1933	17,8	72,7	8,3	21,1
1934	12,8	59,7	6,0	17,7
1935	12,6	53,1	6,0	16,8

Aina vuoteen 1924 SOK:n jäsenten tavaravarastoista oli yli puolet velaksi ostettua, mutta siitä lähtien tämä epäedullinen suoritustapa on alkanut väistyä, niin että tavaraluotto nykyään on vain runsas kymmenennes varaston arvosta. Samanaikaisesti on tavaraluoton osuus kaikista veloista pienentynyt. Oltuaan puolentoista vuosikymmentä sitten noin 40 %, se on nyt painunut alle 10 %. OTK:n kaupoissa tavaraluoton osuus veloista on jäänyt huomattavasti suuremmaksi niiden järjestelyjen takia, joihin edellä on viitattu. Vielä selvemmin tämä järjestely tietenkin vaikuttaa silloin, kun on kysymyksessä tavaraluoton osuus varastoista.

LIIKEPÄÄOMAN KÄYTTÖ.

Samalla kun pääomakustannukset riippuvat pääoman hinnasta, riippuvat ne myös sen määrästä. Mitä vähemmällä pääomalla liike pystyy suoriutumaan, sitä pienemmät ovat pääoma-

kustannukset. Niinkuin osto- ja myyntihinnan lopullinen määräytyminen riippuu liikkeen kyvystä käyttää näillä aloilla aukenevia mahdollisuuksia hyväkseen, riippuu myöskin tarvittavan liikepääoman määrä hyvin suurelta osalta siitä, miten osataan käyttää hyväksi sitä joustavuutta, joka on ominaista useimmille liikepääomaerille.

Hankintaosuuskunnan liikepääoman oleellisimmat osat ovat tavaravarasto ja käyttöomaisuus, joka viimeksimainittu jakaantuu kiinteään ja irtaimeen omaisuuteen. Liikeyritysten omaisuustaseita tarkasteltaessa nähdään niissä useasti näiden lisäksi erä, joka johtuu tavaroiden velaksi myymisestä. Niin tavaravaraston kuin käyttöomaisuudenkin määrä riippuu siitä, harjoittaako osuuskunta varsinaisen jakelutoimintansa ohella myöskin tuotantoa. Koska hankintaosuuskuntien oma tuotanto tulee esille myöhemmin tarkasteltaessa eri hankintatapoja, ei siihen eikä myöskään sellaisiin osuuskunnan varsinaisen toimialan ulkopuolella oleviin mutta sen silti harjoittamiin toimintoihin, kuten sen mahdollisesti harjoittamaan sijoitustoimintaan, vuokralaisten pitoon yms. kiinnitetä erikoisempaa huomiota, kun seuraavassa yksityiskohtaisesti tarkastellaan liikepääoman käyttämistä eri tarkoituksiin.

Tavaravarastoon sidotut varat.

Osuustoiminnallinen jakeluliike perustetaan hankkimaan jäsenkunnalleen määrättyjä tarvikkeita. Näiden tarvikkeiden määrästä ja laadusta riippuu keskeisimmän omaisuuserän, tavaravaraston suuruus. Yhteisen tavaranhankinnan alkuperäisimmässä muodossa, yhteisostossa, tavaravarasto oli vielä tuntematon käsite. Jokainen lunasti tarvitsemansa tavarat heti niiden saavuttua. Kun yhteisosto sitten alkoi sopeutua markkinatalouteen ja ruvettiin pitämään tavaroita kaupan avoimessa myymälässä, varasto oli välttämätön. Alussa hankkivat osuuskaupat jäsenilleen vain harvoja tavaralaatuja. Jäsenkunta oli köyhää ja kykeni tyydyttämään vain kaikkein välttämättömimmät tarpeensa. Vanhimmat Englannin osuuskaupat möivät tavallisesti vain paria kolmea artikkelia. Rochdalen osuuskaupan mainitaan aluksi myyneen

vain jauhoja, voita, sokeria ja kauranryynejä. Tällaisissa oloissa varaston taloudellinen hoito ei ole kovin vaikeaa. Menekki tiedetään suhteellisen tarkkaan. On vain laskettava, suurissakoerissä tavara on edullisinta ostaa, kun ottaa huomioon ostoksen suuruudesta johtuvan hinnaneron, kuljetus- ja varastoimiskustannukset sekä pilaantumisen ja vanhenemisen vaaran. Vaikeammaksi käy varastokysymys, kun osuuskauppa joutuu laajentamaan kaupan pidettävien artikkelien lukua, tyydyttämään mahdollisimman tarkkaan jäsenkuntansa tavarantarpeen, kuten on laita harvaanasutuilla seuduilla. Kun vertaa edellämainittuja entisajan englantilaisia osuuskauppoja nykyajan suomalaiseen maalaisosuuskauppaan, jossa tavallisesti on kaupan 3.000—5.000 erilaista tavaralaatua, joskus siitä ylikin,[1] ymmärtää, miten suuresti varaston monipuolisuus vaikuttaa tavaravarastoon kiinnitetyn liikepääoman määrään. Maaseudulla, jossa kulkuyhteydet useasti ovat huonot, asutus harvaa ja kauppaliikkeitä vain muutamia, osuuskauppojen on pakosta pidettävä hyvin monipuolista varastoa palvellakseen asiakaspiiriään ja pystyäkseen kilpailemaan muiden kaupanharjoittajien kanssa. Varaston monipuolisuudessa ei silloin useinkaan ole tinkimisen varaa, sen joustavuus on pieni. Toista saattaa olla vilkkaissa liikekeskuksissa, joissa on kaikenlaisia erikoisliikkeitä tiheässä. Niissä saattaa osuuskauppa lakata pitämästä varastossa sellaisia artikkeleita, joiden myyntitulos ei vastaa kuluja, ja supistaa siten varastoaan.

Varaston kvantitatiivinen suuruus taas riippuu, kuten sanottu, myyntimäärästä sekä sen suhteesta täydentämismahdollisuuksiin. Jos myyntimäärä jakautuu tasaisesti vuoden eri ajoille, varaston täydentäminen joutuu lähinnä riippumaan ostosta, kuljetuksesta ja pilaantumisvaarasta, siitä, minkälainen määrä on menekin kannalta edullisinta kerrallaan ostaa ja kuljettaa, minkälaisia ovat kuljetusmahdollisuudet ja kuljetusvarmuus ja kauanko tavara säilyy varastossa menettämättä arvostaan. Jos sensijaan on kysymyksessä artikkeli, jonka menekki on vaihteleva, liikkeen on

---

[1] Vrt. YOL:n vuosikirja 1931, s. 35 ja J. W. Keto: Pula-aika ja osuuskaupat, s. 82.

pakko pitää varastonsa niin suurena, että menekin äkkiä noustessa ehditään saada ajoissa uutta tavaraa. Kokonaan erikoista luokkaa ovat kausitavarat, joita myydään vain määrättynä vuodenaikana. Jos näitä tavaroita hankitaan yli menekin, ne jäävät seuraavaan vuoteen lisäämään varastoa. Kun nämä kausitavarat useasti ovat muotitavaraa, jolla ei seuraavana käyttökautena enää ole menekkiä, ellei niitä myydä tappiolla, saattavat tällaiset käymättömät tavarat helposti unohtua vuosikausiksi varastoon lisäämään siihen kiinnitetyn liikepääoman määrää. Niiden hintaa on alennettava sitä enemmän mitä kauemmin ne saavat ajelehtia varastossa. Näiden ohella saattaa varaston painolastiksi helposti kertyä artikkeleita, joita on hankittu ikäänkuin kokeeksi, mutta joilla ei ole ollut menekkiä.

Niinkuin edelläolevista viitteistä selviää, kauppaliikkeen varastossa on aina havaittavissa kaksi osaa: käypä varasto, jota tarvitaan jokapäiväisessä myyntitoiminnassa, ja käymätön varasto, joka on syntynyt epäonnistuneiden ostojen, menekki- ja kausivaihtelujen tai muiden vastaavien syiden takia. Käymättömään varastoon on ominaisuuksiensa puolesta luettava myös käyvän varaston eri artikkelien liian suuri varastomäärä, joka sekin suotta lisää varastoon kiinnitetyn liikepääoman määrää ja siten rahoituskustannuksia. Asian luonnosta johtuu, että kauppaliikkeellä aina on jokin määrä tällaista käymätöntä varastoa. Käymätön varasto näyttää kuitenkin perin helposti kasvavan yli kohtuullisten rajojen, ellei liikkeen johto erikoisen tarmokkaasti huolehdi varaston tarkkailusta. Tästä johtuu, että varastoon kiinnitettävän liikepääoman määrä ja siis varaston aiheuttamat rahoituskustannukset riippuvat ratkaisevasti liikkeen johdon taitavuudesta.

Varastojen suuruutta arvioidaan tavallisesti laskemalla niiden suhde myyntiin. Suomen osuuskauppatilastojen mukaan osuuskauppojen tavaravarastot ovat näinä vuosina olleet noin 20 % myynnistä. Ne siis keskimääräisesti katsoen vaihtuvat viisi kertaa vuodessa. Varaston suhde myyntiin eli sen vaihtumisnopeus riippuu hyvin suuressa määrässä myynnin kokoonpanosta. Toiset tavarat, niinkuin esim. joka päivä tarvittavat ruokatavarat,

vaihtuvat paljon nopeammin kuin harvemmin tarvittavat hyödykkeet, kengät, kankaat yms. Saksassa, jossa osuuskaupat myyvät pääasiassa elintarpeita, varastot ovat tavallisesti 10 % myynnistä. Samoin on asianlaita Ruotsissa, jossa elintarpeet niinikään muodostavat pääosan osuuskauppojen myynnistä. Ruokatavaroidenkin vaihtumisnopeus on hyvin erilainen. Eräässä ruokatavaraliikkeessä Ruotsissa mainitaan seuraavien ruokatavaroiden vaihtuvan vuodessa seuraavat kerrat:[1]

margariini	40	leivinpulveri	5,5
kahvi	28	saippua	4
sokeri	25	säilykesilli	3
jauhot	21	etikka	3
juusto	13	vihannessäilykkeet	1

Saksassa suoritettu vähittäiskauppa-alan tutkimus[2] mainitsee tavaroiden vaihtumisnopeuden eräässä sikäläisessä ruokatavarakaupassa olleen seuraavan:

koko varasto	5,2	suklaa ym. makeiset	6,9
leipä	113,9	kahvi, korvikkeet ja tee	5,7
rasvat ja munat	36,4	viini ja alkoholitavarat	2,6
makkarat	18,1	säilykkeet ja kuivat hedelmät	1,3
sokeri	13,3		

Tällaiset luvut eivät tietysti koskaan ole täysin »eksaktisia». Ne eivät toisin sanoen tee täyttä oikeutta kaikille tavaralajeille, koska varastontarkkailu ei parhaassakaan liikkeessä ole koskaan täysin yhtä tehokasta kaikkien tavaralaatujen kohdalta, ja koska varsinkin vähemmän myytyjen artikkelien varastomäärät aivan tilapäisistä ja toisarvoisista tekijöistä riippuen voivat prosenteissa laskien muodostua helposti erehdyttäviksi. Silti tällainen tarkastelu antaa hyvän yleiskuvan eri artikkelien erilaisesta vaihtumisnopeudesta.

---

[1] Hj. Degerstedt — H. Stolpe: Vi och vår egendom. Kontroll- och kostnadsfrågor inom kooperationen ur medlemssynpunkt. II Kostnaderna, s. 56.

[2] FfH.-Mitteilungen, herausgeben von der Forschungsstelle für den Handel. 5. Jg. nr. 7/8, s. 76.

Eri artikkelien erilaisesta vaihtumisnopeudesta johtuu, että vuoden myynti muodostuu kokoonpanoltaan varsin toisenlaiseksi kuin mitä varaston kokoonpano on. Eräässä Ruotsin osuuskaupassa vaihtuivat teollisuustavarat 2 kertaa vuodessa, taloustavarat 1,5, lyhyttavarat 1,0, jalkineet 1,2 ja muut tavarat 12,3 kertaa. Koko varaston vaihtumisnopeus oli 4,7 ja kun vuoden myyntiä ja varaston kokoonpanoa tarkasteltiin, saatiin siitä seuraava mielenkiintoinen asetelma:[1]

Tavaralaatu	*Myynti*		*Varasto*	
	kr.	%	kr.	%
Edellämainittuja erikoistavaroita..	229.000	23	144.000	70
Muita tavaroita	734.000	77	60.000	30
Yhteensä	963.000	100	204.000	100

Näemme, että liike tarvitsi erikoistavaroita yli kaksi kertaa suuremman varaston kuin muita tavaroita, vaikka niiden myynti ei ollut edes kolmannesta viimeksimainittujen tavarain myynnistä. Tämä osoittaa, että varastoimiskustannukset hitaasti vaihtuvia tavaroita myytäessä ovat moninkertaiset, koska niitä myytäessä tarvitaan huomattavasti suurempi varasto.

Puhuttaessa varastojen suuruudesta tarkoitetaan useimmiten varastojen arvoa, sillä varsinkin sekatavarakaupassa, jonka varasto käsittää tuhansia mitä erilaisimpia artikkeleita, ei muuta varaston mittaa kuin arvo juuri saata ajatella. Osuuskauppatilastoissa esittää varaston suuruutta sen tilinpäätökseen merkitty kirjanpitoarvo. Tämä ei aina anna oikeata kuvaa varaston todellisesta arvosta, sillä tilinpäätöksessä on saatettu tehdä suurempia poistoja kuin mitä todelliset arvonmuutokset olisivat edellyttäneet. Tällä tavallahan usein koetetaan luoda näkymättömiä varoja liikkaan aseman lujittamiseksi, jonkinlainen »suhdannerahasto», jonka avulla sitten huonompina vuosina voidaan saavuttaa kohtuullinen vuositulos. Ruotsissa edellyttävät jo mallisäännöt 10 prosentin poistoa varaston kirjanpitoarvosta. Tämä tietysti pienentää pro-

[1] Hj. Degerstedt — H. Stolpe, m.t., s. 60.

senttilukua, kun varasto arvioidaan suhteessaan myyntiin. Sitäpaitsi on huomattava, että vuoden mittaan varaston arvossa tapahtuneet kausivaihtelut eivät ollenkaan näy tilinpäätökseen merkitystä varaston arvosta. Verrattaessa esim. useiden SOK:n jäsenosuuskauppojen varastojen arvoa vuoden myyntiin voivat monen osuuskaupan varastot muodostaa myynnistä erehdyttävän pienen prosenttimäärän siitä syystä, että osuuskauppa harjoittaa huomattavaa viljakauppaa ja on myynyt viljansa ennen vuoden vaihdetta. Oikeampi kuva varaston suuruudesta saataisiin, jos tiedettäisiin varaston suuruus kunkin kuukauden lopussa ja laskettaisiin 12 kuukauden keskimääräinen varasto. Myyntiin verrattaessa on vielä huomattava sekin, että kaikki myynti ei ollenkaan lisää varastoja. Monia huomattavia artikkeleita, kuten maanviljelyskoneita, siemeniä ja lannoitteita myydään useasti tilauksen perusteella.

Erilaisen vaihtumisnopeuden ohella vaikuttavat varaston suuruuteen monet muut tekijät. Niinpä liikennevaikeudet, jotka pakottavat varaamaan talvivarastoja, vaikuttavat huomattavasti asiaan. Esim. SOK:n Turun konttoripiirin suomenkielisten osuuskauppojen varastot olivat v. 1933 vain 16,3 % myynnistä, mutta saaristossa toimivien piirin ruotsinkielisten kauppojen varastot 26,9 %. Huomattava on ero myös maalais- ja kaupunkilaisosuuskauppojen välillä. V. 1933 oli niissä SOK:n jäsenosuuskaupoissa, joiden myynnistä yli 50 % tapahtuu kaupungissa, kauppalassa tai taajaväkisessä yhdyskunnassa, tavaravarastot keskimäärin 15,8 % myynnistä, kun ne muissa osuuskaupoissa olivat 20,9 %. Osuuskauppojen toimipiirin ja toimintamahdollisuuksien eroavaisuudesta johtuvat varastojen erilaiset määrät ovat useasti kuitenkin vähäisiä verrattuna niihin varastomäärien vaihteluihin, jotka johtuvat käymättömän varaston liiallisuudesta. Ei ole vaikea löytää osuuskauppatilastosta esimerkkejä siitä, miten varasto rasittaa eri tavalla eri liikkeiden myyntiä. Verratkaamme esim. kahden naapuripitäjän, Taivassalon ja Nousiaisten, vakavaraisia, SOK:hon kuuluvia osuuskauppoja tässä suhteessa. Vuoden 1933 tilaston mukaan *Nousiaisten Osuusliikkeen* varasto oli 9,3 % myynnistä ja *Taivassalon Osuuskaupan* 27,9 %, eli siis myynti-

määriin verraten tasan kolme kertaa suurempi. Kun Nousiainen pääsi 8,5 milj. myyntiin noin 0,8 milj. varastolla, olisi Taivassalolle pitänyt vajaan 4 milj. myyntiinsä riittää vähän pienempi varasto. Todellisuudessa Taivassalon varasto oli kuitenkin yli miljoonan markan. Tämäntapaisten tilastonumerojen avulla ei voi tehdä varsin pitkälle meneviä johtopäätöksiä, koska varaston suuruus riippuu varsin lukuisista tekijöistä. Esimerkki osoittaa kuitenkin, että liikkeen varasto on liikepääoman osa, jonka joustavuus on verraten suuri. Taitavalla asioiden hoidolla voidaan aivan ratkaisevasti vaikuttaa tämän liikepääoman osan suuruuteen.

Osuuskauppojen keskusliikkeet ovat jäsenosuuskauppojensa varastokysymykseen nähden vaikeassa asemassa. Toisaalta niiden oma etu vaatisi niitä myymään mahdollisimman paljon, mutta toisaalta vaatii osuuskauppojen menestys ankaraa varastokontrollia. Keskusliikkeiden harjoittama valistustyö yhdessä parantuneiden liikenneolojen ja lisääntyneen liiketaidon kanssa on saanut aikaan, että osuuskaupat tulevat toimeen yhä pienemmällä varastolla. V. 1908 Suomen osuuskauppojen varastot vastasivat 4 kuukauden myyntiä. V. 1913 ne vastasivat yli 3 kuukauden myyntiä. Sodan aikana varastot jälleen kasvoivat, mutta ovat sittemmin keventyneet ja vastaavat nykyään enää vain suunnilleen 2 kuukauden myyntiä.

Käyttöomaisuuden määrä.

Tavaravaraston rinnalla muodostaa käyttöomaisuus toisen tärkeän liikepääoman erän. Käyttöomaisuus jaetaan tavallisesti kahtia, kiinteään ja irtaimeen omaisuuteen. Se rasittaa liikettä kahdella tavalla. Se kuluu ja siihen on sidottuna pääomaa. Tässä yhteydessä kiinnitämme huomiota vain viimeksimainittuun seikkaan, liikepääoman määrään.

Irtaimeen omaisuuteen nähden eivät vaihtelut voi olla kovin suuret. Liikkeen on kalustettava myymälänsä käytännön ja ostajakunnan tottumusten mukaisesti sekä tuotantolaitoksensa parasta työtehoa silmällä pitäen. Siellä, missä ostajat ovat yksinkertaista

väkeä, näyttää yksinkertaisesti kalustettu myymälä olevan heille mieluisampi kuin loistavasti sisustettu, mikäli ei siisteydessä ole valittamista. Kaupunkipaikoissa, joissa vaatimukset ovat korkeammat, myymälät useasti sisustetaan komeammin, ja ostajakunta tuntuu mielellään kustantavan itselleen tällaisen ylellisyyden. Se osa irtainta omaisuutta, joka ei tällä lailla ole suorastaan ostavaa yleisöä varten, on taas tärkeätä tavaran hankinnan, valmistuksen, varastokäsittelyn tai itse myyntityön suorituksen kannalta. Mikäli liikettä tahdotaan pitää kehityksen tasalla ja mahdollisimman tehokkaasti hoitaa, tätä liikepääoman osaa ei voida sanottavasti supistaa muuta kuin pidättymällä sellaisten koneiden ja kojeiden ostosta, joita ei vielä voida kyllin tehokkaasti käyttää.

Paljon enemmän liikkuma-alaa on silloin, kun on kysymys kiinteästä omaisuudesta. Liikehän voi toimia ilman kiinteistöjä, kun sensijaan irtaimisto niinkuin tavaravarastokin ovat sille käytännöllisesti katsoen välttämättömiä. Kaupungeissa ja vilkkaissa liikekeskuksissa on useasti mahdollista vuokrata sopiva liikehuoneisto tai varastosuoja, milloin sellaista tarvitaan. Harvaan asutuilla seuduilla sensijaan saattaa vuokrahuoneiston saaminen tuottaa voittamattomia vaikeuksia.

Kiinteistön hankkiminen on välttämätön, kun sopivaa vuokrahuoneistoa ei ole saatavissa. Siihen voivat johtaa myös taloudelliset laskelmat, jos huomataan, että oman kiinteistön tarjoama hyöty on suurempi kuin siitä johtuvat kustannukset. Vakavarainen osuuskauppa saattaa myös ryhtyä kiinteistön ostoon siitä syystä, että sillä on vapaita sijoituksen tarpeessa olevia varoja. Käsittävätpä osuuskaupat toisinaan kiinteistöjen hankinnan tehtäväkseenkin. Johan Rochdalen kankurien osuuskunnan ohjelmassa mainittiin tehtävien joukossa sopivien asuntotalojen hankkiminen, jotta niistä voitaisiin vuokrata huoneita osuuskunnan jäsenille. Tämänkaltainen osuuskuntien toiminta ei kuitenkaan kuulu tämän yksinomaan jakelukaupan tarkasteluun rajoitetun tutkimuksen piiriin. Mikäli osuuskunnilla on kiinteistöistään tuloja, ne on otettava huomioon sitä käyttöomaisuutta arvioitaessa, joka on välttämätön jakelukaupan vuoksi ja jonka sitomi-

sesta johtuvat kustannukset siis kuuluvat tämän toiminnan rahoituskustannuksiin.

Kun oman kiinteistön hankinta useasti ei ole aivan välttämätöntä, ja kun kiinteistön hankinnan vaihtoehdot ovat monet, hankinta jää hyvin suuressa määrässä riippumaan rahoitusmahdollisuuksista. Kun kiinteistöä ei voida muuttaa rahaksi yhtä helposti kuin esim. tavaravarastoa, vaan se on tarkoitettu jatkuvasti palvelemaan liikettä, sen hankinta on rahoitettava tavalla, joka ei saata liikkeen suorituskykyisyyttä vaaraan. Ellei liikkeellä ole kiinteistön hankintaa varten omia varoja ja ellei se onnistu rahoittamaan hanketta edullisilla pitkäaikaisilla lainoilla, sen ei useastikaan ole viisasta hankkia kiinteistöjä. Säästökassatalletuksista puhuttaessa on jo mainittu, että näitäkin varoja eräiden osuuskauppajärjestöjen piirissä on jossakin määrin käytetty kiinteistöhankintojenkin rahoittamiseen.

Pääoman sitominen liikekiinteistöön on paljon kauaskantoisempi ja suurempaa harkintaa vaativa tehtävä kuin kauppatavaroiden tai irtaimiston hankkiminen, sillä kiinteistöä hankittaessa määrätään tärkeä kustannuserä ehkä vuosikymmeniksi eteenpäin. Kiinteistöön sidotun pääoman täytyy olla määrätyssä suhteessa myyntiin, kuten tavaravaraston ja irtaimistonkin. Jos hankitaan liian kallis kiinteistö, merkitsee se, että myyntihintaan on lisättävä suurempi käyttöomaisuuden pidon aiheuttama kustannuserä, mikä paikkakunnalla toimivissa liikkeissä on tavallista. Liikkeen kilpailukyky saattaa silloin helposti joutua vaaraan. Tämä koskee aivan erikoisesti myymäläkiinteistöä. Tuotantolaitoskiinteistön hyväksikäyttöä voidaan tehostaa siten, että tuotantolaitos pidetään käynnissä useampia tunteja vuorokaudessa, jolloin se rasitus, minkä käyttöomaisuuteen kiinnitetty pääoma aiheuttaa, pienenee tuotantoyksikköä kohden.[1] Tämä ei käy päinsä silloin, kun on

[1] Hj. Degerstedtin ja H. Stolpen e.m. teoksessa on sivulla 41 esitetty laskelma, joka osoittaa, kuinka Kooperativa Förbundetin Kvarnholmenilla olevassa leipätehtaassa korkojen ja kuoletusten vaikutus leipäkilon valmistuskustannuksiin muuttuu siten, että se on tehtaan toimiessa yhden 8 tunnin vuoron 20,9 äyriä, sen toimiessa kaksi vuoroa 15,9 äyriä ja kolmessa vuorossa toimittaessa 12,2 äyriä.

kysymyksessä myymäläkiinteistö. Siksipä on jo kiinteistöä hankittaessa arvioitava liikkeen kiinteistöntarve mahdollisimman huolellisesti koko siksi ajaksi, jonka hankittava kiinteistö todennäköisesti kestää, ja suunniteltava kiinteistö sellaiseksi, että sitä voidaan mahdollisimman tehokkaasti käyttää. Tällainen tehtävä vaatii suurta kokemusta ja asiantuntemusta ja siksi ovatkin liikekiinteistöjen hankinnassa tehdyt virheet esim. osuuskauppatoiminnassa pahimpia ja turmiollisimpia virheitä. Näitä poistaakseen osuuskauppojen keskuskunnat ovat perustaneet erikoisia rakennustoimistoja, jotka asettavat kokemuksensa ja asiantuntemuksensa jäsenosuuskauppojen käytettäväksi.

Käyttöomaisuuden määrä riippuu useasti enemmän myynnin laadusta kuin sen määrästä. Tukkukauppa tapahtuu liikkeen konttorissa ja varastosuojissa. Useasti eivät ostaja ja myyjä kumpikaan koskaan näe muuta kuin vähäisen näytteen tavarasta, jota heidän kauppansa koskee. Vähittäiskaupankin toiminnassa on puolia, jotka ovat lähellä tällaista tukkukauppaa. Kun meikäläinen osuuskauppa esim. harjoittaa viljakauppaa, tapahtuu se liikkeen konttorissa ja varastosuojissa. Sellainen kauppa lisää kyllä liikkeen myyntiä, mutta ei edellytä vastaavassa määrässä kiinteistöihin kiinnitetyn pääoman lisäämistä. Varastosuojat ovat halvempia kuin myymälät. Samaa on sanottava lannoitteiden, koneiden ym. maanviljelystarvikkeiden ja rakennusaineiden kaupasta. Tämänlaatuinen kauppa on useasti vain välityskauppaa, johon ei tarvita edes vastaavasti varastosuojia, koska ostaja noutaa tilaamansa tavaran suoraan rautatievaunusta.

Kun eri artikkelien pito kaupan edellyttää varsin erilaista käyttöomaisuuden määrää, ei eri liikkeiden tarvitseman käyttöomaisuuden vertaamisella niiden myyntiin ole suurtakaan merkitystä. Käytännön tarvetta varten on kuitenkin pyritty luomaan jonkinlaisia normeja, joiden avulla arvostellaan, suuriko jonkin määrätyn alan liikkeen käyttöomaisuus saa myyntiin verrattuna olla. Tällaiset normit ovat riippuvaisia korkokannasta ym. seikoista, ja ovat siitä syystä muuttuvaisia. Kun käyttöomaisuus ei aina esiinny tilastoissa likvidoimisarvossaan, vaan kätkeepä meillä Suomessa vielä useasti sodanjälkeisessä inflaatiossa syntyneitä

näkymättömiä varoja, voidaan saada liian alhainen prosenttimäärä, jos tilastojen avulla lasketaan käyttöomaisuuden suhde myyntiin. Myynti näet esiintyy todellisessa arvossaan, mutta käyttöomaisuus kirjanpitoarvossaan, joka voi olla vain mitätön murto-osa mainitun omaisuuden todellisesta arvosta. Parempi perusta samalla alalla toimivien liikkeitten käyttöomaisuuden vertailemiselle saadaan laskemalla käyttöomaisuus prosenteissa liikkeen omaisuustaseen summasta.

Velaksimyynnistä johtuvat saatavat.

Velaksimyynnistä johtuvat saatavat muodostavat useassa kauppaliikkeessä huomattavan osan liikepääomasta. Tukkukauppiaan on useasti pakko toimia vähittäiskaupan rahoittajana, jos haluaa saada myydyksi. Varsinkin viime aikoina on yksityisten tukkukaupan harjoittajien meidän maassamme pitänyt turvautua tähän, kun maksukykyisimmät vähittäiskauppiaat ovat keskittäneet ostoksensa omiin keskusliikkeisiinsä ja osuuskaupat omiinsa. Yksityiselle tukkukaupalle on siten jäänyt taloudellisesti heikoimmat asiakkaat.[1] Tavaraluottoa käsitellessämme jo panimme merkille, etteivät osuuskaupat tavaraa ostaessaan ole aina pyrkineetkään noudattamaan käteiskaupan periaatetta, vaan että osuuskauppojen keskusliikkeet ovat nekin huomattavassa määrässä myyneet velaksi. Kilpailu asiakkaista on vienyt myös vähittäiskaupan harjoittajat antamaan tavaraa luotolla. Ostajan joutuessa velkasuhteeseen kauppias on voinut pakottaa hänet jatkuvasti ostamaan itseltään, vaikka muualla tavara olisikin parempaa tai hinta halvempi. Osuustoiminnallisella jakeluliikkeellä ei ole aihetta tämäntapaiseen politiikkaan, koska se on ostajiensa omistama ja pyrkii ajamaan näiden parasta. Historiallisesti katsoen osuuskaupat ovat syntyneet ja levinneetkin juuri niiden epäkohtien takia, jotka johtuivat vähävaraisen ostajan joutumisesta riippuvaiseksi velaksimyyvästä vähittäiskauppiaasta. Siitä syystä on luonnollista, että ne ovat ottaneet ohjelmaansa taistelun velaksi-

---

[1] Paavo Korpisaari: Nykyaikaisen vähittäis- ja tukkukaupan organisatiosta, s. 64.

myyntiä vastaan. Useimpien osuuskauppajärjestöjen säännöissä velaksi myyminen on kielletty, ja vaikka velaksi myyntiä tosiasiallisesti tapahtuu, se on kuitenkin saatu huomattavasti rajoitetuksi.

Osuuskauppojen taistelu velkakauppaa vastaan johtuu sekä taloudellisista että sosiaalisista syistä. Kaupallisen elämän historia tarjoaa yllin kyllin esimerkkejä siitä, minkälaisiin yhteiskunnallisiin epäkohtiin runsaskätinen kulutusluoton myöntäminen on johtanut. Näitä esimerkkejä ei tarvitse hakea ulkomailta. Niitä on omastakin maastamme saatavissa. Aug. Hjelt, joka kesällä 1892 tutki kauppaoloja Itä-Suomessa, arvioi maakauppiaiden eräissä pitäjissä myyvän noin 75 % myynnistään luotolla.[1] Hän kertoo, ettei jauhoja, talonpojan välttämättömintä tavaraa myyty velaksi, ellei vähintään samasta hinnasta ostettu muuta tavaraa. Hinnat olivat velaksi ostettaessa huomattavasti korkeammat. Jauhokuli maksoi 18 markkaa käteisellä ja 25 luotolla. Ruistynnyri samalla tapaa 25 ja 35—40 markkaa. Kun velka kasvoi sopivaan määrään, kauppias antoi haastaa velallisen oikeuteen. Eräälläkin Kirvun kauppiaalla mainitaan olleen yli 800 käräjiin haastettua velallista. Vain harvat velalliset kohta haasteen saatuaan maksoivat velkansa. Vasta käräjäkartanolla alkoi sovinnonhieronta. Ensin oli kauppiaalle maksettava manuuraha, 60 penniä, sitten velan korot ja parhaassa tapauksessa osa pääomasta. Useasti kirjoitettiin uusi velkakirja suuremmalle summalle, kun varoja puuttui. Jotta kauppias suostui tällaiseen järjestelyyn, hänelle oli maksettava »hyväntekijäisiä» eli toisin sanoen annettava rahassa tai luonnontuotteissa lahja, jota ei otettu velan lyhennyksenä huomioon. Tällaiset hyväntekijäiset saattoivat nousta noin 10—20 %:iin velan määrästä. 30 markan saatavan perimisen lykkäämisestä esim. saatettiin maksaa ½ tynnyriä rukiita. Tällä tapaa selvitettiin noin 75—90 % käräjille ilmoitetuista haasteista. Vain 10—25 % joutui oikeuden käsiteltäväksi. Juttuja oli niin paljon ja kaikki niin samanlaisia, että tuomarit käyttivät tuomioi-

---

[1] Aug. Hjelt: Maakaupasta ja krediittioloista Itä-Suomessa. Esitelmiä Kansantaloudellisessa Yhdistyksessä. 1:nen osa, s. 320—324.

hinsa valmiiksi painettuja kaavakkeita, joihin vain nimet ja rahamäärät lisättiin. Hjelt esittää laskelman, joka osoittaa, kuinka oikeudenkäyntikulut ym. tavallisesti lisäsivat 30 markalla velkamäärää, joka useastikin oli vain 5—10 markkaa. Sanoopa hän olleen 75 pennin vekseleitäkin tuomittavina. Varsinaiseen ulosottomenettelyyn meni kuitenkin vain osa tuomituista saatavista. Kirvussa oli sentään v. 1890 kokonaista 326 ryöstöä noin 500 tuomiosta. Useasti sai kauppias jo ulosottotuomiota näyttämällä talonpojan taipumaan sovitteluihin. Kun sitten velka oli kasvanut 300—400 markkaan, kauppias haki kiinnityksen talonpojan tilaan ja otti sen sopivalla hetkellä haltuunsa.

Tämäntapaisista velkakaupan aiheuttamista sosiaalisista epäkohdista johtuu, että osuuskaupat pyrkiessään valvomaan jäsentensä parasta ovat joutuneet taisteluun velaksiantoa vastaan.

Kulutusluoton myöntäminen aiheuttaa myös suuren joukon kustannuksia, jotka lopulta joutuvat ostajien kannettaviksi. On siitäkin syystä asian vaatimaa, että osuuskaupat, joiden tarkoituksena on hankkia tavarat ostajille mahdollisimman edullisesti, taistelevat velaksimyyntiä vastaan. Eräässä sanomalehtikirjoituksessa vuosikymmeniä ennen osuuskauppaliikkeen leviämistä Suomeen arveltiin, että tavarat saataisiin 25 % halvemmalla, jos ne ostettaisiin käteisellä ja suurissa erissä.[1] Suunnilleen samanlaiseen arvioon on päädytty muuallakin. Niinpä ovat eräät Saksan velaksimyyvistä vähittäiskauppiaista katsoneet, että velaksi kulutustarvikkeita myytäessä on vielä 20 % lisähintakin kohtuullinen luottotappioiden ja korkomenojen korvaamiseksi.[2]

Velaksimyynnistä aiheutuvien kustannusten suuruus riippuu hyvin paljon siitä, miten luottoa-antava kauppaliike on rahoitettu. Liike, jolla on riittävästi pääomaa, ei useastikaan kärsi velaksiannosta juuri muuta kuin talletuskoron määrän, mikäli ei sanottavia luottotappioita synny. Saattaapa velaksianto joissakin

---

[1] Tapio v. 1873. Vrt. Emil Hynninen: Piirteitä Suomen kauppaoloista, varsinkin maakaupasta ennen osuustoimintaliikkeen alkamista. YOL:n vuosikirja 1930, s. 166.

[2] Vollrath Klepzig: Die Rochdaler Grundsätze und die Barzahlung in den Konsumgenossenschaften, s. 17.

tapauksissa lisätä myyntiä ja lähentää tilapäisiin vaikeuksiin joutunutta asiakasta liikkeeseen, niin että tämä tappio tulee ehkä korvatuksikin. Aivan toinen on asianlaita, jos liike toimii kalliskorkoisella lainapääomalla. Silloin se ei yksin menetä antamastaan luotosta korkoa, vaan sen on otettava vastaava määrä luottoa itselleen lisää ja maksettava tästä ottolainauskorko. Kun lisäksi ottaa vielä huomioon tappionvaaran, ymmärtää, että velaksimyynti rasittaa tällaista liikettä kovasti, pakottaa pitämään hinnat niin korkealla kuin kilpailun takia suinkin on mahdollista ja saattaa odottamattomien luottotappioiden yllättäessä helposti johtaa tappiolliseen toimintaan.

Vaikka osuuskaupat tavallaan ovat syntyneet taistelemaan velkakauppaa vastaan ja vaikka niillä ei ole pyrkimyksenä asiakkaitten tekeminen liikkeestä riippuvaisiksi, ne ovat muitten liikkeenharjoittajain kilpailua peläten joutuneet jossakin määrin myymään luotolla. Varsinkin maailmansodan päättymistä seuranneena vuosikymmenenä vähittäismaksukaupan ja muiden kulutusluoton myöntämistapojen yleistyessä osuuskauppojen kanta ei ole pysynyt velaksimyyntiin yhtä kielteisenä kuin ennen. Onpa Englannissa, jossa osuuskaupat ovat hyvin pääomavahvoja ja siitä syystä voivat mahdollisimman vähin kustannuksin harjoittaa velkakauppaa, julkisestikin hylätty käteismaksuperiaate. Siellä on velaksimyynnissä käytetty esim. sellaista järjestelytapaa, että jäsenet ovat perustaneet yhdistyksen, jonka asiamies määräaikoina kerää velanlyhennyksiä ja tilittää ne osuuskaupalle. Tämä järjestelmä katsottiin vuonna 1930 Yorkissa pidetyssä 62. brittiläisessä osuustoimintakongressissa tärkeäksi apukeinoksi taisteltaessa sodanjälkeistä köyhyyttä vastaan. Niinikään puolsi Englannin edustaja velaksimyyntiä samana vuonna Wienissä pidetyssä kansainvälisen osuustoimintaliiton 13. kongressissa,[1] joka kuitenkin otti kielteisen asenteen velaksimyyntiin nähden ja piti käteiskauppaa yhtenä tärkeimmistä osuuskauppatoiminnan periaatteista.

---

[1] *Report* of the proceedings of the Thirteenth Congress of the International Co-operative Alliance held at Vienna, 25th to 28th August, 1930, s. 236.

Niinkuin edelläoleva Englannin esimerkki osoittaa, osuuskauppojen jäsenten piirissä saattaa joskus syntyä sellainen käsitys, että yhteisen liikeyrityksen tehtäviin kuuluu jäsenkunnan tukeminen erikoisen vaikeina ajankohtina. Niinpä näkyvät OTK:n jäsenkaupat viimeisinä pulavuosina lisänneen velkakauppaa, kuten seuraava asetelma osoittaa:

Velaksimyynnistä johtuvat saatavat %:ssa myynnistä.[1]

	SOK:n jäsenet	OTK:n jäsenet		SOK:n jäsenet	OTK:n jäsenet
1928	3,1	0,6	1932	3,3	1,4
1929	4,0	0,7	1933	2,8	1,1
1930	3,7	0,9	1934	2,4	0,9
1931	3,6	1,3	1935	2,3	0,7

SOK:n jäsenosuuskaupoissa, joissa velaksimyynti on yleisempää jo senkin takia, että ne ovat enimmäkseen maalaiskauppoja, oli velkakauppa saavuttanut korkeimman asteensa jo pulan alkaessa ja näyttää tämä johtuneen halusta lisätä myyntiä.

Tällaiset tilinpäätöksistä poimitut luvut kuvastavat kuitenkin hyvin huonosti velkakaupan todellista laajuutta, koska velat koetetaan mikäli mahdollista saada perityksi ennen vuoden vaihdetta. Sitäpaitsi noudattanevat monet osuuskaupat velkojen kirjaamisessa menetelmiä, jotka estävät saatavat näkymästä tilinpäätöksissä.

Tavaran myyminen velaksi merkitsee sitä, että kauppaliike joutuu harjoittamaan taloudellista toimintaa, joka ei sen tehtäviin kuulu, joutuu toimimaan rahoittajana ja siten lisäämään kustannuksiaan. Pidetään yleensä sosiaalisena epäkohtana, että kauppaliike rahoittaa kulutustalouksia auttaen siten ihmisiä kuluttamaan tulonsa, ennenkuin sitä ovat edes saaneet. Sensijaan katsotaan luottoa voitavan myöntää tuotannolliseen tarkoitukseen, koska luoton saaja ei silloin kuluta ansiotaan etukäteen. Tätä perinnäistä käsitystä vastaan noustiin varsinkin maailmansotaa

[1] YOL:n vuosikirja 1929—36. KK:n vuosikirja 1929—36.

seuranneena vuosikymmenenä Amerikassa. Vähittäismaksujärjestelmä saavutti nopeasti valtavat mittasuhteet.[1] Seuraukset saatiin raskaasti tuta seuranneena laskukautena.

2. TYÖKUSTANNUKSET.

Työkustannuksilla ymmärretään sitä hintaa, jonka osuuskunta toimintaansa harjoittaessaan joutuu maksamaan käyttämästään työvoimasta. Työkustannusten määrä riippuu kuten pääomakustannustenkin määrä siitä, paljonko kyseistä tuotantovoimaa tarvitaan ja mitä siitä yksikköhintana maksetaan. Pääoma kuitenkin hankitaan — tavaraluottoa lukuunottamatta — rahan muodossa. Se on aivan saman arvoista riippumatta korosta, joka sen käyttämisestä hintana maksetaan. Toisin on työvoiman laita. Mitä halvempaa hankittu työvoima on, sitä pienempi on tavallisesti työntekijän työtaito ja -teho. Työvoimaa hankittaessa ei niin ollen voida pyrkiä johdonmukaisesti hankkimaan halvinta saatavissa olevaa työvoimaa eikä liioin kalliinta, vaan on ratkaistava, minkä hintainen työvoima kussakin tapauksessa on taloudellisinta käyttää. Tästä syystä on liikkeen johdon persoonallinen vaikutus työkustannuksissa varsin merkittävä tekijä.

Pääomakustannuksia tarkasteltaessa nähtiin osuuskunnissa pyrittävän johdonmukaisesti liikepääoman hankinnassa omavaraisuuteen. Mikäli ei voida asettaa osuuskunnan käytettäväksi niin suurta osuuspääomaa, että se tyydyttäisi osuuskunnan pääomantarpeen, koetetaan ratkaista kysymys siten, että osuuskunnalle kerätään liiketoiminnan avulla riittävän suuret sen vapaassa käytössä olevat rahastot. Työtä jäsenten sensijaan on vaikea vastaavalla tavalla asettaa osuuskuntansa käytettäväksi. Alussa kyllä lähdettiin tältä pohjalta. Niinpä Rochdalen kankurien osuuskunnassa toimivat alkuvuosina jäsenet vuoronsa mukaan myyjinä ja osuuskunnan ostomiehinä. Toiminnan laajetessa tällainen järjestelmä ei luonnollisestikaan voinut jatkua. Vaikka käytettiin sak-

---

[1] Vrt. Nils Thedin: Avbetalningshandeln. Julkaisussa: Sparsamhet och bosättning, Stockholm 1937, s. 152.

koakin peloituskeinona, jotta kaikki jäsenet olisi saatu suorittamaan osansa tehtävistä, eivät asiat ottaneet näin hoidettuina luistaakseen. Jäsenten oli vaikeata muitten puuhiensa takia saapua suorittamaan palvelusvuorojaan. Tehtävät niinikään muodostuivat toiminnan laajetessa entistä vaativammiksi, niin etteivät lähimainkaan kaikki jäsenet pystyneet niitä tyydyttävästi suorittamaan. Välttämättömyyden pakosta joutuivat tällöin muutamat jäsenet kantamaan pääosan työrasitusta. He joutuivat toisin sanoen käyttämään osuuskunnan tarkoituksiin enemmän työvoimaa kuin jäsenyys velvoitti. Siitä syystä heille ruvettiin ensin maksamaan vähäistä korvausta vaivoistaan ja lopuksi joitakin heistä kiinnitettiin kokonaan osuuskunnan palvelukseen. Tällä tavalla käytäntö on miltei poikkeuksetta vienyt siihen, että työt suoritetaan kokonaisuudessaan palkkatyönä ja jäsenten osalle jää ainoastaan hallinnollinen kontrolli, jota he suorittavat henkilökohtaisesti osuuskuntakokouksessa ja luottamusmiestensä välityksellä muissa elimissä.

Niille yhtiöille, jotka jakavat liiketulostaan työlle, on ominaista täydellinen tai osittainen omavaraisuus työvoimaan nähden. Jäsenet toisin sanoen asettavat jäsenominaisuudessaan työvoimaa yhtiön käytettäväksi ja yhtiö välttyy tältä osalta työvoiman ostamisesta vapailta markkinoilta. Varsinaisissa työyhtiöissä eli ns. tuotanto-osuuskunnissa on useasti koko työvoima tässä mielessä yhtiön omaa. Ainakin on asianlaita näin erikoista ammattitaitoa edustavaan työvoiman osaan nähden. Työ- ja pääomayhtiöissä sensijaan tällaista työvoiman omavaraisuutta tavataan pääasiassa vain johtavassa työssä. Osuuskunta ja puhdas pääomayhtiö eroavat edellämainituista yhtiöistä siinä, että niissä työvoima kokonaisuudessaan palkataan. Juuri tämä suhde työvoimaan antaa niille niiden lajityypillisen luonteen. Jos pääomayhtiön jäsenet alkaisivat jäsenominaisuudessaan asettaa työvoimaa yhtiön käytettäväksi, heidän olisi epäilemättä asetettava sitä omistamiensa osakkeitten suhteessa. Yhtiö olisi selvä työ- ja pääomayhtiö. Osuuskuntien olemme havainneet alkeellisissa oloissa toimiessaan yritelleen samantapaista, joskin käytännölliset vaikeudet ovat tehneet sen mahdottomaksi. Tällainen osuuskunta ei ole vielä selvästi erottunut työyhtiöstä. Sen jälkeen kun osuuskunta on sivuttanut sen

asteen, että jäsenet jäsenominaisuudessaan asettavat työvoimaa osuuskunnan käytettäväksi, siltä puuttuu omavaraisuus työvoiman suhteen paljon ratkaisevammin kuin pääomayhtiöltä. Pääomayhtiöissä ovat näet varsin tavallisia sellaiset yhtiöt, jotka ovat vain muodollisesti puhtaita pääomayhtiöitä. Useasti toimii osakeyhtiössä johtavan työn suorittajina henkilöitä, joilla liikkeeseen kiinnittämänsä pääoman takia on siksi suuret mahdollisuudet vaikuttaa niin oman palkkansa kuin pääomalle jaettavan osingonkin määräämiseen, että yhtiö tosiasiallisesti on työ- ja pääomayhtiö, joskin se muodollisesti jakaa tuloksensa yksinomaan pääomalle. Osuuskunnassa tällainen kehitys ei ole mahdollinen, vaan on osuuskunta yhtä kaukana niin työ- kuin pääomayhtiöstäkin, koska sen piirissä myös johtava työ kokonaisuudessaan palkataan. Tästä asiantilasta johtuu joukko työkustannuksia koskevia probleemeja, jotka ovat oleellisia nimenomaan osuuskunnalle. Näiden puuttuvasta työvoiman omavaraisuudesta johtuvien ja siitä syystä lähinnä työvoiman hankinnan piiriin kuuluvien probleemien ohella meidän on käsiteltävä myös työvoiman käyttöä koskevia kysymyksiä, koska työkustannukset työvoiman yksikköhintojen lisäksi riippuvat tarvittavasta työyksikköjen määrästä.

TYÖVOIMAN HANKKIMINEN.

Kun osuuskunta hankkii työvoimansa vapailta markkinoilta, muodostuu kysymys työvoiman hankkimisesta kysymykseksi siitä, minkälainen asema hankintaosuuskunnalla on työmarkkinoilla ja minkälaisen hinnan se tästä asemastaan johtuen joutuu työvoimasta maksamaan.

Edellä viitattiin jo siihen, kuinka jäsenet alkuaikoina kukin osaltaan asettivat työvoimaa osuuskunnan käytettäväksi. Näiltä alkuajoilta on peräisin myös osuustoiminnallisen työsuhteen ihanne, jolla on ollut varsin merkittävä osa osuustoimintateoriassa. Osuuskauppaliikkeen alkuaikoina haaveiltiin Englannissa paljon yhteiskunnan uudistamisesta osuustoiminnallisten järjestöjen avulla. Ns. tuotanto-osuuskunnan herättämät toiveet kohdistettiin myös kulutusosuuskuntaan. Toivottiin, että näistä osuuskunnista muo-

dostuisi vähitellen itsehallinnollisia yhdyskuntia, jotka voisivat antaa työtä kaikille jäsenilleen. Miten olisi työsuhde järjestettävä osuuskunnassa, joka antaisi työtä jokaiselle jäsenelleen, sitä ei monessakaan tapauksessa liene loppuun saakka ajateltu. Sitä ei liene myöskään ajateltu silloin, kun ensimmäiset palkatut toimihenkilöt otettiin ja heidän suhteensa osuuskuntaan järjestettiin aivan samojen periaatteitten mukaan kuin muissakin yrityksissä on tavallista. Kysymystä alettiin teoreettiselta kannalta tarkastella vasta myöhemmin.

Voitto-osuusjärjestelmä.

Kun osuuskaupat ja varsinkin niiden keskusliikkeet Englannissa alkoivat perustaa tuotantolaitoksia ja niiden merkitys työnantajina siten suuresti kasvoi, alkoivat eräät teoreetikot, jotka olivat tottuneet pitämään ns. tuotanto-osuuskuntaa sinä keinona, jolla voitaisiin vapauttaa työväenluokka niistä epäkohdista, jotka siirtyminen kapitalistiseen tuotantotapaan oli tuonut mukanaan, kiinnittää huomiota siihen suureen eroon, joka oli kahden osuustoiminnalliseksi katsotun yrityksen välillä niiden suhteessa työläisiin. Toisaalla oli osuustoiminnallinen kenkätehdas, jonka tehtaan työväki omisti ja jonka tehtävänä siis oli tarjota suutarintyön tekijöille tilaisuus myydä työvoimansa mahdollisimman edullisesti. Toisaalla taas oli osuustoiminnallinen kenkätehdas, jonka omisti osuuskauppa ja jonka tehtävänä oli valmistaa osuuskaupalle kenkiä mahdollisimman halvalla. Päinvastoin kuin ensinmainitun oli viimeksimainitun siis päämääränsä saavuttaakseen pyrittävä hankkimaan työvoima mahdollisimman halvalla. Kumpi nyt oli oikea osuustoiminnallinen tapa järjestää kenkien valmistus yhteiskunnassa? Tämä aiheutti paljon päänvaivaa joukolle englantilaisia osuustoimintamiehiä, joista tunnetuimpia ovat NEALE, HUGHES ja HOLYOAKE.[1] Heidän myötätuntonsa oli ns. tuotanto-osuuskuntien puolella. Niissä he näkivät osuustoiminta-ajatuksen

---

[1] BENJAMIN JONES: Co-operative Production, s. 225, 756, 757.
PERCY REDFERN: The Story of C. W. S. 1863—1913, s. 79, 184.
FRANZ PITSCH: Das Angestelltenproblem in der Genossenschaft, s. 44.

esiintyvän mielestään puhtaimpana. Kuitenkaan he eivät asettuneet niin jyrkälle kannalle, että olisivat suorastaan asettuneet vastustamaan osuuskauppojen tuotantotoimintaa. Sellainen olisi merkinnytkin koko osuuskauppaliikkeen oikeutuksen kieltämistä, sillä jos tuotanto olisi pitänyt jättää työntekijäin tuotanto-osuuskunnille, niin olisi myös kaiken logiikan nimessä pitänyt vaatia vähittäiskaupan jättämistä kauppa-apulaisten muodostamille osuuskunnille. Puheena olevat teoreetikot tahtoivat kulkea jonkinlaista välitietä. He yrittivät istuttaa työyhtiön periaatteen hankintaosuuskuntaan. Osuustoiminnallisen yrityksen piti heidän käsityksensä mukaan päästää myös työntekijät liiketuloksen jaosta osallisiksi.

Heidän vaatimuksensa olivat vaihtelevia, sillä heidän oli luonnollisestikin vaikeaa esittää täsmällisiä vaatimuksia, koska koko heidän teoriansa rakentui epävarmalle pohjalle, käsitykselle siitä, kenelle voitto »oikeudenmukaisesti» kuuluu. Työn rinnalla he yleensä myönsivät myös ostajilla ja pääomalla olevan oikeutta voittoon. Koettivatpa he suorastaan matemaattisesti ratkaista, suuriko osa voitosta kullekin osalliselle »oikeudenmukaisesti» kuuluu. NEALE esim. laski, että Englannin osuuskauppojen keskusliikkeen *(The Co-operative Wholesale Society)* Leicesterissa olevan kenkätehtaan puhdas voitto vuodelta 1887, joka oli 6.432 sterlingipuntaa, olisi ollut jaettava työntekijöille, asiakkaille ja pääomalle suhteessa 85: 12: 3, niin että työntekijöille olisi tullut 5.492 puntaa, kuluttajille 750 puntaa ja keskusliikkeelle pääoman omistajana 190 puntaa.[1] Tällaisten laskelmien täytyy tietysti aina olla mielivaltaisia, eivätkä niiden tekijät näytä itsekään olleen varmat mistään muusta kuin siitä, että työn oikeuksia on puolustettava. Niinpä mainitaan HOLYOAKEN eräässä osuustoimintakongressissa asiasta väiteltäessä lausuneen, että oikeastaan kuuluisi koko voitto työlle, vaikka hän ja hänen kannattajansa eivät olekaan asettaneet näin pitkälle meneviä vaatimuksia.[2]

---

[1] GERTRUD DAVID: Die Beteiligung der Arbeiter am Gewinne und an der Verwaltung in britischen Genossenschaften. Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1912, s. 246.

[2] PERCY REDFERN: The Story . . ., s. 184.

Työläisten osallisuutta voittoon kannattavien teoreetikkojen vaikutusvalta oli niin suuri, että tätä menettelytapaa alettiin Englannissa kokeilla. Skotlannin osuuskauppojen keskusliike *(The Scottish Co-operative Wholesale Society)* otti voitonjakoperiaatteen käytäntöön vuonna 1870.[1] Vuoteen 1884 saakka se maksoi työntekijöille palkan mukaan kaksi kertaa sen määrän, minkä palautti jäsenille. Sen jälkeen muutettiin jakotapaa siten, että jakelupuolella olevat toimihenkilöt saivat palautuksen määrän ja tuotantolaitoksissa palvelevien saama määrä oli riippuvainen tuotantolaitoksen kannattavaisuudesta. Vuonna 1892 luovuttiin kuitenkin tästäkin järjestelmästä ja otettiin käytäntöön sama palautus kummallekin ryhmälle. Samalla huomattiin sekin seikka, että pelkkä voittoon osallisuus ei toteuttanut tavoiteltua ihannetta. Jos joku osallistuu voittoon, on kohtuullista, että hän osallistuu myöskin riskiin ja pääsee vaikuttamaan siihen, miten liikettä johdetaan. Siksipä säädettiin, että voitto-osuudesta maksetaan toimihenkilöille vain puolet, toinen puoli alettiin kirjata heidän hyväkseen osuusmaksujen tilille, ja näin tuli toimihenkilöistä liikkeen jäseniä. He saattoivat siten hankkia itselleen 5—50 punnan arvosta osuuksia, joista maksettiin 5 % korko. Osuuksia omaaville toimihenkilöille varattiin myös tilaisuus lähettää edustajia osuuskuntakokoukseen. Vasta vuonna 1918 luopui Skotlannin osuuskauppojen keskusliike voiton jakamisesta toimihenkilöille. Luopumisen syynä oli se, että järjestelmää pidettiin tarpeettomana. Jäsenosuuskunnat olivat melkein kaikki jo aikaisemmin luopuneet siitä.[2] Englannin osuuskauppojen keskusliike *(The Co-operative Wholesale Society)* otti voitonjakotavan käytäntöön vuonna 1870, mutta luopui siitä parin vuoden kokeilun jälkeen, koska se ei näyttänyt toivotulla tavalla tehostavan henkilökunnan toimintaa. Vuonna 1900 mainitaan Englannissa 234 osuuskaupan, joilla yhteensä oli 12.000 toimihenkilöä, jakavan näille palautusta. Vähitellen alkoi kuitenkin osuuskauppa toisensa jälkeen luopua tästä tavasta. Vuonna 1911 oli tällaisia osuuskauppoja enää vain

---

[1] William Maxwell: History of Co-operation in Scotland, s. 267.

[2] Sidney & Beatrice Webb: The Consumers' Co-operative Movement, s. 187.

192. Näillä oli kuitenkin toimihenkilöitä yhteensä 17.457, sillä osuuskaupat olivat kasvaneet 1900—1911 välisenä aikana. Puheena oleva palautus oli yleensä 5 prosenttia palkasta. Luopumiseen tästä tavasta vaikutti ratkaisevasti se, että toimihenkilöiden ammattiyhdistykset yleensä pitivät korkeampaa kiinteätä palkkaa parempana kuin palautusta ja toimivat siihen suuntaan, että palkkoja nostettiin ja toimihenkilöt samalla luopuivat palautuksesta, joka oli epävarmaa tuloa.[1] Euroopan mannermaalla ei voitonjako työntekijöille yleensä saavuttanut jalansijaa, vaikka kansainvälinen osuustoimintaliittokin perustettiin englantilaisten aloitteesta nimenomaan näissä merkeissä. Mikäli joitakin kokeiluja on tehty, on tultu kielteiseen tulokseen.[2]

Käytäntö osoitti, että työyhtiön eli ns. tuotanto-osuuskunnan perusajatuksen istuttaminen hankintaosuuskuntaan ei ollut elinkelpoinen eikä taloudellisessa mielessä odotuksia vastaava ajatus. Osuustoiminnallinen teoria on, kuten alussa mainittiin, kuitenkin vain varsin ontuvasti yritellyt kumota vaatimusta voittoosuuden maksamisesta työväelle. Charles Gide esim. vetoaa siihen, että kulutusosuuskunta ei anna kohtuullista korkoa lukuunottamatta mitään sille, joka omistaa pääoman, ja kysyy, millä oikeudella työntekijät vaativat itselleen rahoja, jotka palautetaan ostajille ja jotka hänen mielestään eivät ole tulleet työläisten käsistä vaan ostajien taskuista.[3] Tämä vetoomus on selvässä ristiriidassa sen käsityksen kanssa, joka on ominaista Gidelle itselleen ja häneen liittyville teoreetikoille. Eiväthän he pidä työtä ja pääomaa tasa-arvoisina, vaan antavat työlle etusijan. Työyhtiöhän on heidän käsityksensä mukaan osuustoiminnallinen yhteistalous, kun taas pääomayhtiö ei sitä luonnollisestikaan ole. Jos osuustoiminnallisuuden edellytyksenä muussa tuotantolaitoksessa on se, että voittoa ei jaeta pääomalle vaan työlle, niin millä oikeu-

---

[1] Theodor O. Cassau: Die Konsumvereinsbewegung in Grossbritannien, s. 215.

[2] Charles Gide: Les Sociétés Coopératives de consommation, s. 243, alaviitta. Mainittakoon, että Petander edempänä mainittavassa teoksessaan sivulla 522 esittää erheellisesti puheena olevan alaviitan Giden teoksen ruotsintajan Anders Örnen tekemäksi.

[3] Gide: Les Sociétés Coopératives . . ., s. 243.

della työ syrjäytetään kulutusosuuskunnassa? Gide vetoaa siihen, että kulutusosuuskunnassa ei voittoa synny, joten siitä syystä on turhanaikaista puhua osallisuudesta voittoon. Jos jätetään sanaan »voitto» sisältyvä eetillinen sivumaku pois ja puhutaan yksinkertaisesti vain liiketuloksesta, on jokaisen myönnettävä, että liiketulos syntyy. Jos kapitalistisen yrityksen liiketuloksen katsotaan syntyvän siten, että yritys ottaa voitonsaamistarkoituksessa liian korkean hinnan, niin miksi ei yhtä hyvin voida sanoa, että kulutusosuuskunnan ylijäämä on ainakin osaltaan syntynyt sen takia, että kulutusosuuskunta on pyrkiessään hankkimaan jäsenilleen säästöä eli ylijäämää maksanut toimihenkilöilleen liian pientä palkkaa. Tähän seikkaan kiinnittää huomiota mm. englantilainen Woolf.[1] Petander,[2] joka myöskin pitää työyhtiöitä osuuskuntina sekä katsoo voitto-osuusjärjestelmän »osoittavan kuitenkin yli kapitalistisen järjestelmän toiseen taloudelliseen järjestykseen, osuustoiminnalliseen», ei voikaan hyljätä osuustoiminnalliselta kannalta tantiemisysteemiä eikä voitto-osuusjärjestelmää. Hän huomauttaa ensinnäkin, että tavaran hinta ei perustu yksin kysyntään vaan myöskin tarjontaan, ja ettei siitä syystä voida vetää sellaista johtopäätöstä, että kaikki omaisuudet ovat kuluttajain »luomia». Edelleen hän huomauttaa, että niin kauan kuin taloudelliseen toimintaan sisältyy riskiä, niin kauan tulee myös yrittäjänvoittoa esiintymään. Tämä voitto ei pohjaudu yksistään kuluttajain toimenpiteisiin ja yhteiskunnassa tapahtuviin muutoksiin, vaan se on toimihenkilön kelvollisuuden ansiota ja sitä voidaan siitä syystä pitää johtavasta ja suunnittelevasta työstä aiheutuvana tulona. Petander katsoo riippuvan käytännöllisistä seikoista, miten voitto-osuusperiaatetta käytännössä voidaan toteuttaa. Hän huomauttaa johtajan palkan toisinaan muodostuvan osaksi kiinteästä palkasta osaksi siihen liittyvästä tantiemista, joka lasketaan prosenteissa nettoylijäämästä tai liikevaihdosta. Samaten hän kiinnittää huomiota siihen, että alempien toimihen-

---

1 Leonard S. Woolf: Kooperationen och den ekonomiska utvecklingen, s. 130.

2 Karl Petander: Kooperationen och samhällsutvecklingen, s. 521—522.

kilöitten työ osuuskaupoissa ei useastikaan ole senlaatuista, että siihen sisältyisi vaikutusta liikkeen johtoon tai sanottavampaa riskiä, vaan on se luonteeltaan helposti kontrolloitavaa, joten käytännölliset syyt eivät puhu voitto-osuuden jakamisen puolesta. Samalla hän viittaa niihin eri palkkiosysteemeihin, joita voidaan käyttää esim. mittahäviötä vastaan vähittäiskaupoissa taisteltaessa. Mitään vaatimusta voittoonosallisuuden soveltamisesta Petander ei kuitenkaan tee, vaan päinvastoin viittaa käytännön antamiin huonoihin kokemuksiin.

Jos kuitenkin otetaan se kanta, mikä tämän tutkimuksen alussa osuustoiminnan käsitettä määriteltäessä otettiin, jos pidetään työtä ja pääomaa aivan samassa asemassa olevina osuuskunnassa ja suljetaan työyhtiö pääomayhtiön ohella osuustoiminnan ulkopuolelle, silloin ei voi ollenkaan tulla kysymykseen voiton jakaminen työlle sen paremmin kuin pääomallekaan. Jos osuuskunnat siitä huolimatta käyttävät jossakin määrässä tantiemipalkkaa, tällainen tantiemin jako on käsitettävä pelkäksi palkkaustavaksi. Sitä voidaan arvostella liiketaloudellisen tarkoituksenmukaisuuden kannalta, mutta sitä ei pidä sekoittaa kysymykseen liiketuloksen jakamisesta. On niinikään huomattava, että se voiton jakaminen työntekijöille, jota etupäässä Englannin osuuskaupoissa aikaisemmin harjoitettiin, oli myös useimmiten tosiasiassa pelkkä palkkauskysymys, vaikka eivät voittoonosallisuusajatuksen kannattajat sitä aina siksi käsittäneet. Vain silloin, kun voitto-osuuden jakamiseen sisältyi myös osallisuus riskiin ja mahdollisuus vaikuttaa liikkeen hallinnon kokoonpanoon, se oli muuta kuin palkkausjärjestelmä. Vain silloin oli kysymyksessä työyhtiön periaatteen soveltaminen hankintaosuuskuntaan, eräänlainen hankintaosuuskunnan ja työyhtiön sekamuodostelma, josta ei tullut elinkelpoista, koska työyhtiötä edustava osa ei koskaan saavuttanut mitään käytännöllistä merkitystä, vaan jäi ikäänkuin kuolleeksi kirjaimeksi.

Nekään teoreetikot, jotka kieltävät työltä osallisuuden voittoon, eivät, kuten jo aikaisemmin Gidestä puhuttaessa mainittiin, voi ilman muuta asettaa työtä ja pääomaa samanarvoisiksi, koska he pitävät työyhtiötä myöskin osuuskuntana. Tällainen kannanotto on vaikeasti sovellutettavissa teorian puitteisiin, ja siksipä

tällainen sovittelu, mikäli sellaista yritetään, on suoritettava vaikenemalla näiden asemasta tuotantovoimina. GIDE esim. sanoo: »Kun asioiden nykyinen järjestys on sellainen, että pääoma omistajana korjaa voiton ja työ saa vain palkan, niin tulee osuustoiminnallisessa järjestelmässä asia olemaan päinvastainen, työläinen eli kuluttaja korjaa omistajana voiton ja pääomalla on vain yksinkertaisen palkannauttijan asema».[1] Niinkuin näkyy, lause on siten sävytetty, että näyttää ikäänkuin pääoman tilalle tulisi työ hallitsevaan asemaan. On kuitenkin huomattava, että »työläinen eli kuluttaja», jolla Gide tarkoittaa osuuskaupan jäsentä, ei mitenkään ole sama kuin työ. Gide ei todellisuudessa kosketa ollenkaan työn asemaa osuuskunnassa, sillä kysymys työn asemasta osuuskunnassa on aivan toinen asia kuin kysymys niistä sosiaalisista muutoksista, joita osuustoiminta saa aikaan jossakin talouspiirissä toimivien yhteisyritysten omistajistossa eli yrittäjistössä. Tältä samalta pohjalta lienevät selitettävissä useimmat lausunnot, joissa osuustoimintateoreetikot asettavat työn ja pääoman eriarvoiseen asemaan. Kun EMIL HYNNINEN erääseen julkilausumaan viitaten sanoo: »Järjestäytyneellä osuustoimintaväellä ei ole nykyjään muuta pyrkimystä kuin kohottaa työ talouselämässä siihen vallitsevaan asemaan, missä siinä tähän saakka on ollut pääoma»,[2] hänkään ei ilmeisesti tarkoita työtä ja pääomaa tuotantovoimina osuuskunnan omassa piirissä vaan talouselämän sosiaalista rakennetta. Samaan luokkaan ylläolevan kanssa kuuluu HANS MÜLLERIN maininta, jonka mukaan osuuskuntatalous pyrkii järjestämään kaiken taloudellisen toiminnan työn etua silmällä pitäen.[3]

On luonnollista, että teoreetikkojen, jotka pitävät työyhtiötä osuuskuntana, on ollut mahdotonta selittää työn asemaa hankintaosuuskunnassa. Heidän on ollut joko pakko vaieta tai sitten puhua asian vierestä, osuuskunnan merkityksestä työntekijöille. Vasta

---

[1] CHARLES GIDE: Le Coopératisme. Conférences de propagande, s. 94.

[2] EMIL HYNNINEN: Osuustoimintaliikkeen päämäärä ja sen saavuttamat tulokset. Suomen Osuustoimintalehti 1929, s. 400.

[3] Suomen Osuustoimintalehti 1922, s. 34.

silloin, kun työyhtiöt suljetaan osuuskuntien ulkopuolelle, päästään pois umpikujasta, voidaan todeta työn ja pääoman tasa-arvoisuus tuotantovoimina hankintaosuuskunnan piirissä, mikä vuorostaan merkitsee sitä, että ne yritykset »osuustoiminnallisen työsuhteen» luomiseksi, joita edellä on esitelty, merkitsevät osuuskunnalle periaatteellisesti vieraan ajatuksen istuttamista sen olemukseen, ajatusta, joka ei ollenkaan ole osuustoiminnallinen siinä mielessä kuin mainittu sana tässä tutkimuksessa on käsitetty.

Toimihenkilön jäsenyyden merkitys.

Kun hankintaosuuskunta ei jaa liiketulostansa työlle, jäsenyydestä ei koidu toimihenkilölle tuloksenjaossa mitään hyötyä, ellei hän tilikauden aikana ole hankkinut itselleen tavaraa osuuskunnan välityksellä. Jos osuuskunta hankkii nimenomaan sellaista tavaraa, jota toimihenkilö persoonallista kulutustaan varten tarvitsee, jos kysymyksessä esim. on osuuskauppa, jäsenenä oleva toimihenkilö luonnollisesti useimmissa tapauksissa hankkii tavaran oman liikkeen välityksellä ja pääsee täten osalliseksi ylijäämästä. Vaikuttaako nyt jäsenyys jotakin siihen, että toimihenkilö valvoo paremmin osuuskunnan etua? Gide huomauttaa, että jokainen kavallus koskee osaltaan myös jäsenenä olevaa toimihenkilöä vähentyneen ylijäämänpalautuksen muodossa. Näin asia tietysti teoreettisesti katsoen on, mutta on varsin kyseenalaista, kiinnittääkö jäsenenä oleva toimihenkilö yleensä mitään huomiota tällaiseen teoreettiseen mahdollisuuteen. Niissä osuuskaupoissa, jotka palauttavat 10—15 prosenttia, saattaa tällaista mahdollisuutta ajatella, mutta jos palautus on 1—2 prosentin tienoilla, niinkuin se esim. Suomen osuuskaupoissa tavallisimmin on vaihdellut, on liikkeen johtajankin saatikka sitten apulaisen turhaa kuvitella, että hän lisäämällä ahkeruuttaan voisi saavuttaa jotakin merkittävää etua ylijäämänpalautuksen muodossa. Kyllä hänen ahkeruutensa ja kunnollisuutensa täytyy pohjautua muihin vaikutteihin.

Niin kauan kuin jäsen tekee osuuskunnan hyväksi työtä ilmaiseksi tai vähäistä tilapäiskorvausta vastaan, niin kauan hän tekee

sitä yrittäjämielessä, välittämättä siitä, vastaako tilapäiskorvaus tai sen tilikauden ylijäämän palautus hänen vaivojaan, mutta niin pian kuin hän siirtyy kokonaan osuuskunnan palvelukseen, saa palkkalainen ylivallan yrittäjästä. Hänen yrittäjäosuutensa merkitsee hänelle taloudellisesti vain mitätöntä murto-osaa siitä, mitä työvoiman myyminen osuuskunnalle hänelle merkitsee. Hän voi olla kaikin puolin erinomainen työntekijä, mutta olisi epäilemättä väärin väittää, että hänen kunnollisuutensa johtuisi jäsenenä olemisesta. Oikeus käyttää yhteistä laitosta merkitsee taloudellisesti siksi vähän toimihenkilölle verrattuna työpalkan merkitykseen, että tämä jäsenyyteen kuuluva oikeus ei epäilemättä vaikuta sen enempää työsuhteen luonteeseen kuin murto-osaltaan vastaavan suuruisen osakemäärän omistaminen vaikuttaa pääomayhtiön toimihenkilön työsuhteeseen. Tältä kannalta katsoen on pidettävä aivan samantekevänä, onko toimihenkilö muodollisesti osuuskunnan jäsen vai ei. Osuuskunnan päämäärät voivat ilmeisesti pelkkänä toimihenkilönä innostaa häntä yhtä paljon kuin jos hän samalla olisi jäsen. Tätä näkökantaa tukee esim. se, että keskusosuusliikkeisiin ei toimihenkilöillä ole mahdollisuutta päästä jäseniksi — lukuunottamatta edellä selostettua Englannissa kokeiltua voitto-osuusjärjestelmää. Siitä huolimatta ei missään liene todettu, että keskusosuusliikkeitten toimihenkilöt toimittaisivat tehtävänsä huonommin kuin esim. osuuskauppojen toimihenkilöt, vaikka heillä ei olekaan mitään mahdollisuutta päästä palvelemansa osuuskunnan jäseniksi.

Paitsi oikeutta vuositulokseen ja yhteisten laitosten käyttämiseen olemme jäsenten oikeuksia tarkastellessamme lukeneet niihin myös oikeuden osallistua yrityksen toiminnan johtamiseen. Jäseneksi liittyminen ei kuitenkaan tuo hankintaosuuskunnan toimihenkilölle kaikkia niitä oikeuksia, joita muilla jäsenillä tässä suhteessa on. Ottaessaan ensimmäiset palkatut virkailijat päättivät Rochdalen kankuritkin, että »kukaan palkattu virkailija ei saa kuulua hallitukseen eikä kukaan hallituksen jäsen saa olla liikkeen palkkaa nauttivana virkailijana». Vähäistä myöhemmin he näkivät vielä tarpeelliseksi päättää, että osuuskunnan palveluksessa oleva henkilö ei saa ottaa osaa hallituksen vaaliin eikä

olla tilien tarkastajana. Myöhemminkin on se seikka, että osuuskunnan etu ja toimihenkilöiden etu osuuskunnan johtamista koskevissa asioissa helposti joutuu ristiriitaan, pakottanut osuuskunnat tekemään tämäntapaisia rajoituksia toimihenkilöiden jäsenoikeuksiin. Yleensä eivät toimihenkilöt osuuskunnan jäseninä ollessaan saa ottaa osaa hallintoelinten jäsenten ja tilintarkastajain vaaliin, eikä heitä myöskään voida valita tämänkaltaisiin toimiin. Siitä syystä toimihenkilöiltä yleensä puuttuu mahdollisuudet vaikuttaa jäsenominaisuudessaan millään tavalla merkittävästi osuuskunnan toiminnan johtamiseen.

Ne etuudet, jotka osuuskunnan jäsenyys tuo toimihenkilölle, eivät ole millään tavalla niin merkittävät, että siitä syystä pitäisi puhua erikoisesta osuustoiminnallisesta työsuhteesta, ja koska edellä on myös voitu todeta, että voittoonosallisuuden pohjalle rakentuvaa työsuhdetta ei myöskään ole syytä millään tavalla leimata osuustoiminnalliseksi työsuhteeksi, voitaneen luopua sellaisen termin käyttämisestä ja katsoa, että ei ole riittäviä syitä pitää osuuskunnan ja sen toimihenkilöitten suhdetta taloudelliselta kannalta millään oleellisella tavalla erikoisena, joskin se aatteellisesti saattaa sitä olla. Tästä syystä on työvoiman hankkimisen kannalta verraten samantekevää, vaatiiko osuuskunta toimihenkilön liittymistä jäseneksi, kieltääkö se häneltä oikeuden päästä jäseneksi vai jättääkö se tämän seikan toimihenkilön vapaaseen harkintaan. Kaikkia näitä tapoja nimittäin käytetään.

Hankintaosuuskuntien työehtopolitiikan edellytykset.

Vaikka on selvää, että ei ole taloudellisessa mielessä olemassa mitään erikoislaatuista työsuhteen järjestelyä, jota voitaisiin kutsua osuustoiminnalliseksi, johtuu kuitenkin hankintaosuuskuntien enemmistön, osuuskauppojen, jäsenistön yhteiskunnallisesta kokoonpanosta, että osuuskauppojen työehtopolitiikka on useasti ollut edelläkävijän asemassa silloin, kun on ollut kysymyksessä työntekijän asemaa parantavien työehtojen käytäntöönotto. Kun osuuskauppaliike monessa maassa on syntynyt ja kehittynyt palkkatyöväen liikkeenä, on luonnollista, että osuuskaupat ovat suh-

tautuneet määrätyllä myötätunnolla toimihenkilöittensä toivomuksiin ja erikoisesti alleviivanneet haluaan esiintyä mallityönantajina.[1]

Osuuskauppojen työehtopolitiikan ohjeena näyttää useasti pidettävän sitä, että osuuskaupan on annettava vähän paremmat työehdot kuin mitä kilpailevat yritysmuodot antavat. Tällaisesta kannanotosta voisi sanoa, että se on historiallista perua. Se on syntynyt sellaisissa olosuhteissa, joissa työolot ovat olleet tavattoman huonot ja parantamisen mahdollisuudet ovat siitä syystä olleet ilmeiset. On kuitenkin selvää, että työehtojen parantaminen on mahdollista vain verraten ahtaissa rajoissa, koska useimmat parannustavat kohottavat työkustannusten määrää, minkä määrän kohoaminen taas heikentää liikkeen kilpailukykyisyyttä. Sellaisista parannuksista, jotka eivät suoranaisesti lisää työkustannusten määrää, koska ne toisaalta parantavat työtehoa, mainittakoon työajan lyhentäminen myymälöissä, parannus, jossa osuuskaupat yleensä ovat olleet edelläkävijöinä. Samaa on sanottava sellaisista toimihenkilöiden työtä helpottavista teknillisistä parannuksista, jotka korvaavat aiheuttamansa kustannukset siten, että tekevät mahdolliseksi tulla toimeen vähemmällä ihmistyövoimalla. Voipa palkan koroittaminenkin määrätyissä olosuhteissa lisätä toimihenkilön työtehoa niin paljon, että työkustannusten määrä ei oleellisesti muutu. Niin kauan kuin työehtojen parantaminen pysyttelee näissä puitteissa, niin kauan jokainen järkevä työnantaja myöntyy työntekijöittensä vaatimuksiin, mutta kun tästä edetään sille alueelle, josta työkustannusten absoluuttinen kohoaminen alkaa, silloin joutuvat työnantajan ja työntekijän edut ristiriitaan niin hankintaosuuskunnissa kuin muuallakin.

Elleivät osuuskaupat olosuhteiden pakosta voi myöntää työn-

---

[1] Suomen Ammattiyhdistysten Keskusliiton ja Kulutusosuuskuntien Keskusliiton välisessä sopimuksessa esim. sanotaan: »Kulutusosuuskuntien Keskusliitto (KK) r.y. hyväksyy periaatteen, että osuuskaupallisten järjestöjen on pyrittävä esiintymään esikuvallisina työnantajina ja siinä ominaisuudessa myönnettävä toimihenkilöilleen vähintään yhtä hyvät työehdot kuin kunkin paikkakunnan parhaissa, samalla alalla ja vastaavissa oloissa toimivissa liikkeissä vallitsevat». (KK:n ja SAK:n väliset sopimukset, s. 1).

tekijöilleen parempia työehtoja kuin muut, näkee useasti oltavan sitä mieltä, että osuuskaupan on suostuttava kaikkiin niihin vaatimuksiin, joihin muutkin työnantajat suostuvat. Näinkään asia ei voi olla. Osuuskaupan erikoisluonne tekee tällaisen järjestelyn mahdottomaksi. Hankintaosuuskunnan tehtävänä on hankkia tavarat mahdollisimman halvalla. Kaikenlainen kustannusten kohoaminen vaikeuttaa tätä pyrkimystä. Tällaista pyrkimystä ei ole muilla yhtiömuodoilla. Pääomayhtiölle esim. on kustannusten absoluuttinen määrä aivan samantekevä asia, jos vain on mahdollisuuksia kustannuksista huolimatta saada voittoa. Osakeyhtiöllä voi olla mahdollisuuksia nostaa hintaa samassa suhteessa kuin työpalkkoja on pakko koroittaa ja siten siirtää kasvaneet työkustannukset ostajain kannettavaksi. Käytännössä tällainen pääomayhtiöitten toimittama kustannusten siirto on verraten yleinen sellaisissa teollisuudenhaaroissa, joissa yrityksillä tullisuojan turvin tai muusta syystä on monopolinluontoinen asema. Osuuskunnat joutuessaan vastaavanlaisesta syystä kohottamaan tuotteittensa hintoja sen sijaan tuottavat vahinkoa jäsenilleen, pienentävät omaa merkitystään jäsenten ostovoiman lisääjinä. Mikäli osuuskunnat siis johdonmukaisesti pyrkivät täyttämään tarkoitustaan ja valvomaan jäsentensä etua, sikäli ne eivät voi hyväksyä työntekijäin vaatimuksia yhtä keveästi kuin muut yrittäjät, koska niillä ei ole mahdollisuutta siirtää kustannusten nousua ostajien kannettavaksi samalla tavalla kuin muilla on.

Hankintaosuuskunnilla ei ole mitään erikoisedellytyksiä pitää palkkoja korkeampina ja työehtoja muuten parempina kuin sen kilpailijoilla. Monesti näkee osuuskaupallisessa kirjallisuudessa kyllä mainintoja siitä, että osuuskaupat maksavat korkeampia palkkoja kuin muut.[1] Mikäli näin on asian laita, on tämä mahdollista vain sillä edellytyksellä, että osuuskaupat ovat organisatoorisilla parannuksilla saaneet muut kulunsa laskemaan niin paljon, että ne huolimatta korkeammista palkkamenoistaan säilyvät kilpailukykyisinä. Useasti näkeekin tehostettavan niitä rajoituk-

[1] Vrt. esim. Willy Umnuss: Die Konsumgenossenschaften in Thüringen, s. 86 ja KK:n vuosikirja 1929, s. 461 ja s. 481.

sia, joita kilpailuvalmiuden säilyttäminen osuuskaupoissa palkkojen koroittamiselle asettaa.[1]

Työehtojen myöntäminen on hankintaosuuskunnissa taloudelliselta kannalta riippuvainen lähinnä niistä vaatimuksista, joita toimihenkilöt puolestaan tekevät ja joissa he pystyvät pysymään.

Työvoiman monopolisoituminen.

Työvoiman monopolisoituminen on saanut alkunsa huonoimmin palkatuista ja lukumäärältään suurimmista työntekijäryhmistä, tehdastyöläisistä. Siksipä ovat hankintaosuuskunnat yleensä joutuneet työntekijöiden ammattijärjestöjen kanssa tekemisiin vasta siinä vaiheessa, jossa ovat ruvenneet tehdasteollisuuden harjoittajiksi. Liikeapulaiset ja konttorihenkilökunta, jotka pelkkää jakelua harjoittavissa osuuskunnissa muodostavat henkilökunnan pääosan, ovat vasta varsin myöhään ruvenneet järjestäytymään ja ovat vieläkin monessa maassa suurelta osaltaan ammatillisesti järjestäytymätöntä väkeä.

Sitä mukaa kuin työväen järjestäytyminen on edistynyt ja heidän joukkovoimansa siten kasvanut, he ovat onnistuneet saamaan yhä uusia ja uusia parannuksia työehtoihinsa.

Kun osuuskauppojen jäsenistö monissa osuuskauppajärjestöissä on pääosaltaan palkkatyöläisiä, ovat osuuskauppojen toimihenkilöt pyrkineet tulkitsemaan tämän seikan siten, että osuuskaupan on palkkatyöläisten järjestönä näytettävä esimerkkiä muille työnantajille. Niinkuin edellä mainittiin, on jäsenistönkin piirissä ollut yleinen sellainen mielipide, että osuuskauppojen tulee olla mallityönantajia. Tämä näennäinen yhteisymmärrys ei kuitenkaan ole voinut estää työriitojen puhkeamista osuuskaupoissa. Kun osuuskaupoille useasti on esitetty suurempia vaatimuksia kuin muille työnantajille, kun on yritetty ensin ajaa osuuskaupoissa läpi joitakin vaatimuksia, jotta niitä siihen vedoten voitaisiin esittää muillekin, osuuskaupat ovat nousseet vastarintaan ja selittäneet, että

[1] Vrt. esim. Osuuskauppain liikekustannusten vähentäminen (Alustus KK:n edustajakokouksessa), Helsinki 1922, s. 3 ja J. W. Keto: Pula-aika ja osuuskaupat, Helsinki 1931, s. 91.

erikoisaseman myöntäminen jollekin erikoiselle työläisryhmälle tapahtuisi muun työväenluokan kustannuksella, koska se kohottaisi tavaran hintaa. Siellä, missä ammattijärjestöt ovat olleet kovin voimakkaat, ne ovat kuitenkin onnistuneet ajamaan läpi jopa kohtuuttomia vaatimuksia. Katsotaanpa Itävallan osuuskauppojen heikko taloudellinen asema sodanjälkeisinä vuosina ainakin osaltaan liian korkeitten työkustannusten aiheuttamaksi.[1]

Kyetäkseen taistelemaan kohtuuttomiksi katsomiaan toimihenkilöiden vaatimuksia vastaan osuuskauppojen on ollut pakko ryhtyä turvaamaan työnantajaetujaan yhteistoiminnan avulla. Englannissa perustivat osuuskaupat vuonna 1916 pidetyn osuuskauppakongressin kehoituksesta erikoisen puolustusrahaston voidakseen sen avulla tukea taistelevia osuuskauppoja. Kukin osuuskauppa velvoitettiin maksamaan penny jokaista liikevaihtonsa puntaa kohti ja näin saatiin nopeasti kokoon huomattava rahasto.[2] Tämän lisäksi Englannin osuuskaupat ovat perustaneet piireittäin työehtolautakuntia ja aikaansaamalla yhteistoimintaa näiden välille luoneet erikoisen työnantajajärjestön työntekijäjärjestöjen vastapainoksi. Samantapaisia esimerkkejä on saatavissa kaikista maista, joissa osuuskauppaliike ja työntekijäin ammatillinen järjestäytyminen ovat saaneet jonkin verran jalansijaa. Huolimasta vastatoimenpiteistään ovat osuuskunnat joutuneet suostumaan moniin työehtojen parannuksiin, joihin ne koskaan eivät olisi vapaaehtoisesti suostuneet. Näin muodostaa työvoiman monopolisoituminen hankintaosuuskunnille vaikeamman probleemin kuin esim. pääomayhtiöille, koska kustannusten absoluuttinen kohoaminen aina ehdottomasti merkitsee osuuskunnalle saavutetun kokonaistuloksen pienenemistä, kun osuuskunnalla ei ole samoja mahdollisuuksia kustannuserän kasvun siirtämiseen ulkopuolisten kannettavaksi kuin sekä työ- että pääomayhtiöllä on.

Palkkauksen järjestäminen.

Tavallisin hankintaosuuskuntien käyttämä palkkaustapa on

---

1 KK:n vuosikirja 1929, s. 479.

2 Sidney & Beatrice Webb: The Consumers' Co-operative Movement, s. 220.

kiinteän kuukausipalkan maksaminen. Tarkastellessamme työn asemaa hankintaosuuskunnassa havaitsimme, että Englannissa ja osittain muissakin maissa oli viime vuosisadan loppupuolella melko voimakas virtaus, joka tahtoi sovelluttaa ns. tuotanto-osuuskunnan periaatteita hankintaosuuskuntaan, maksaa osuuskuntien henkilökunnalle osan liikkeen ylijäämästä. Samalla panimme merkille, että tällaista menettelyä on pidettävä vain yhtenä palkkauksen muotona, ellei siihen samalla yhdisty osallisuutta liikkeen johtamiseen ja vastuuta sen sitoumuksista määrätyllä tavalla.

Paitsi sellaisena »oikeudenmukaisuuden» vaatimana toimenpiteenä, jollaisena voittoonosallisuuden puolustajat Englannissa asiaansa ajoivat, tavataan järjestelmää puhtaana palkkaustapana monen maan osuuskaupoissa. Sveitsissä se aikaisemmin esiintyi rinnan voitto-osuuden kanssa liikkeenhoitajain palkkaustapana.[1] Tyypillistä Tanskan osuuskauppaliikkeelle on, että liikkeenhoitaja on eräänlainen urakoitsija. Hän saa vapaan asunnon ja tavallisesti 5 prosenttia »myymälätavaroiden» myynnistä sekä pienemmän prosentin sellaisista tavaroista, joita jäsenet itse noutavat laivasta tai rautatievaunusta. Tällä palkalla hän hankkii tarvittavan henkilökunnan ja myyntitarvikkeet, valon ja lämmön. Jotta hän huolella hoitaisi varastoa, on vielä säädetty, että hänen on suoritettava korvaus, jos mittahäviö nousee yli puolentoista prosentin liikevaihdosta.[2] Samantapaista palkkausjärjestelmää on Ruotsissa käyttänyt Gävlen työväen osuuskauppa, jonka myymälänhoitajat ovat saaneet määrätyn prosentin liikevaihdosta ja hankkineet itse apulaiset ja suorittaneet myyntikulut.[3]

Jos prosenttipalkkajärjestelmä viedään niin pitkälle kuin edelläkuvatut Tanskan ja Ruotsin esimerkit osoittavat, muodostuu liikkeenhoitajasta itsenäinen yrittäjä, jonka oma yritys varsin monimutkaisella tavalla yhdistyy osuuskunnan yritykseen. Vaikka myymälänhoitajan olisikin noudatettava pääliikkeen vahvistamaa

---

[1] Anna Wössner: Das Angestelltenproblem in den Schweiz. Konsumvereinen, s. 40.

K. Pettermand: Der Allgemeine Consumverein in Basel, s. 188—189.

[2] Anders Hedberg: Dansk bondekooperation, s. 47.

[3] Gide: Konsumtionsföreningarna, s. 329, alaviitta.

hinnoittelua, ei tällainen myymälänhoitaja silloinkaan sanottavasti eroa esim. merkkiartikkeleita myyvästä yksityiskauppiaasta, koska tällaisen yksityiskauppiaankin osto- ja myyntihinnan välinen marginaali on ennakolta määrätty.

Paitsi edelläkuvattuja tapauksia, joissa palkka kokonaisuudessaan muodostuu jostakin liikevaihdon prosentista, käytetään myös sellaista järjestelmää, että maksetaan kiinteä palkka ja lisäksi prosenttipalkka. Tämäkin järjestely koskee melkein yksinomaan johtavassa asemassa olevia toimihenkilöitä, joiden työtä muuten on vaikea kontrolloida. Useasti on prosentin saaminen sidottu johonkin tavoitteeseen, alkaa jonkin myyntimäärän saavuttamisesta jne. Tällaista järjestelmää on jonkin verran käytetty Suomessakin.[1] Toisinaan on prosentti laskettu voitosta, toisinaan bruttomyynnistä.

Käytäntö näyttää kuitenkin yhä enemmän vievän siihen, että prosenttipalkka syrjäytyy ja siirrytään kiinteisiin palkkoihin. Vähätuloiselle toimihenkilölle on tärkeätä, että hän saa tulonsa säännöllisesti, koska suurin osa niistä kuluu aivan välttämättömien tarpeiden tyydyttämiseen. Jos tulojen määrä äkkiä pienenee, merkitsee se, että jotkin varsin välttämättömät tarpeet tulevat entistä puutteellisemmin tyydytetyiksi. Tältä pohjalta katsoen ymmärtää, miksi osuuskauppojen toimihenkilöt Englannissa olivat varsin halukkaita vaihtamaan voitto-osuutensa koroitettuun kiinteään palkkaan. On kyllä eräitä kaupan aloja, joilla prosenttipalkka on osoittautunut varsin tarkoituksenmukaiseksi ja työtehoa edistäväksi. Hirsch esim. mainitsee erään Ruotsissa herrainvaatetusalalla toimitetun tutkimuksen osoittaneen, että myyjä, jolla kiinteän palkan lisäksi oli provisio, möi 26 prosenttia enemmän kuin pelkällä kiinteällä palkalla oleva, ja että varaston vaihtumisnopeus ensinmainitussa tapauksessa kohosi 40 prosenttia suuremmaksi kuin viimeksimainitussa tapauksessa.[2] Hankintaosuuskunnat ovat varsin vähäisessä mittakaavassa pyrkineet otta-

---

[1] Suomen osuuskauppojen 15:nnen edustajakokouksen pöytäkirja. Helsinki 1918, s. 3.

[2] Jul. Hirsch: Den moderne handels omkostninger, s. 103.

maan haltuunsa sentapaisia liikkeenhaaroja kuin esim. vaatetusliikkeet, joissa prosenttipalkka saattaa olla varsin hyvin paikallaan, ja tyytyneet etupäässä standardiartikkelien myyntiin. Nykyään eivät hankintaosuuskunnat useinkaan enää käytä prosenttipalkkaa, vaan kiinteätä kuukausipalkkaa, johon voi liittyä sellaisia luontaisetuja kuten asunto, valo ja lämpö.

TYÖVOIMAN KÄYTTÖ.

Vaikka ne työkustannusten piiriin kuuluvat probleemit, jotka välittömästi riippuvat yritysmuodosta, kuuluvatkin työvoiman hankinnan piiriin, meidän on kuitenkin lyhyesti tarkasteltava myös työvoiman käyttöä. Yrityksen toiminnassaan tarvitsema työvoiman määrä ei kylläkään riipu yritysmuodosta vaan yrityksen suorittamien tehtävien laadusta ja määrästä, mutta kun eri yritysmuodoilla on erilaiset mahdollisuudet hoitaa erilaatuisia tehtäviä ja erilaiset mahdollisuudet kehittyä suurliikkeeksi alallaan, voidaan työvoiman käyttöä tarkasteltaessa löytää työkustannuksiin vaikuttavia piirteitä, jotka välillisesti pohjautuvat yritysmuotoon. Yrityksen toiminnassaan käyttämän työvoiman relatiivinen määrä, sen suhde liiketoiminnan laajuuteen, riippuu tehtävien laadusta eli yrityksen toimialasta. Siitä syystä meidän on ensinnäkin tarkasteltava toimialan vaikutusta tarvittavaan työyksiköitten määrään sekä samalla niitä rajoja, joita työvoiman eri laatujen saantimahdollisuudet osuuskunnille asettavat niiden levitessä eri toimialoille. Tarvittavan työvoiman absoluuttinen määrä taas riippuu tehtävien laadun ohella niiden määrästä. Se on varsin tärkeä tekijä työvoiman käytössä, sillä siitä riippuu, missä määrin osuuskunta voi käyttää hyväkseen niitä etuja, joita suurliikemuoto tarjoaa. Tärkeimpiä näistä on mahdollisuus alentaa kokonaiskustannuksia korvaamalla ihmistyö koneellisilla laitteilla pääoman avulla. Edellä olemme todenneet, että pääasiallisin hankintaosuuskuntien käyttämä palkkaustapa on aikapalkan maksaminen. Tällöin riippuu tarvittavien työtuntien määrä hyvin suuresti siitä, miten tehokkaaksi työvoiman käyttö on saatu. Tässäkin tarjoaa suurliikemuoto etuja. Työvoiman käyttötehoon

vaikuttaa lisäksi menekin vaihtelu, joka saa aikaan muutoksia suoritettavana olevien tehtävien määrässä ja työkustannusten suhteessa kokonaiskustannuksiin.

Toimiala.

Yrityksen käyttämän työvoiman määrä riippuu ensisijaisesti siitä, mikä osa tuotantoprosessista yrityksellä on hallussaan ja minkälaisista tuotteista on kysymys. Yritykset, joilla on tuotanto hankintatapana, tarvitsevat luonnollisesti enemmän työvoimaa kuin yritykset, jotka käyttävät ostamista hankintatapana. Jos taas verrataan kahta hankintatavaltaan samanlaista liikettä, riippuu työmäärä myytävien artikkelien laadusta. Niissäkin liikkeissä, jotka myyvät suunnilleen samanlaisia tavaroita voi työmäärä vaihdella huomattavasti, jos toinen myy tavaransa pienemmissä erissä. Tukkukaupassa tarvitaan paljon vähemmän työvoimaa samaa myyntimäärää kohti kuin vähittäin myytäessä, koska suuren erän myyminen käy useasti samassa ajassa kuin pienenkin. Vaikka tukkukauppa tapahtuu pääasiassa kaupungeissa, joissa työpalkat ovat korkeammat kuin maaseudulla, ja vaikka palkat tukkukaupassa työn vaativammuuden takia yleensäkin ovat korkeampia kuin vähittäiskaupassa, olivat esim. Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan vuonna 1934 maksamat palkat, lukuunottamatta tuotantolaitosten palkkoja, vain noin 1,1 prosenttia myynnistä, kun sen jäsenosuuskauppojen maksamat palkat samanaikaisesti olivat 3,7 prosenttia niiden yhteisestä vuosimyynnistä. Vertailu myyntiin ei kuitenkaan anna oikeata kuvaa työkustannusten suhteesta kokonaiskustannuksiin. Samanaikaisesti olivat työkustannukset keskusliikkeessä 32,4 prosenttia kokonaiskustannuksista ja osuuskaupoissa vastaava luku oli 45,5 prosenttia. Myytyjen tavaraerien koko aiheuttaa luonnollisesti erilaisuutta myös kahdessa samaa kaupan astetta edustavassa liikkeessä. Tukkuliike, joka myy etupäässä maaseudulla tai muuten pitemmän matkan päässä toimiville vähittäisliikkeille, saa useimmiten myydä tavaransa suuremmissa erissä kuin sellainen tukkuliike, joka varustaa tavaroilla suurkaupungin vähittäis-

liikkeitä, jotka hyvien täydennysmahdollisuuksien takia ostavat laatikon kerrallaan. Samoin on maaseudulla toimivan vähittäisliikkeen laita. Kuljetusvaikeuksien, tottumusten ja muiden sellaisten syiden takia maaseudulla yleensä ostetaan tavara suuremmissa erissä kuin liikekeskuksissa, joissa ihmiset ovat oppineet pitämään kauppaliikettä varastonaan ja ostavat mahdollisimman pienissä erissä varsinkin sellaista tavaraa, joka säilyy huonosti. Tämä seikka kuvastuu mainiosti seuraavasta asetelmasta, jossa maamme molempien osuuskaupparyhmien oloja verrataan toisiinsa:[1]

V. 1934	SOK:n jäsenet	OTK:n jäsenet
Jakelupaikkoja	2.761	2.127
Toimihenkilöitä	6.126	6.138
Myynti milj. mk	1.808	1.195
Myynti toimihenkilöä kohti milj. mk.	0,295	0,195

Huomaamme, että SOK:n jäsenosuuskaupoilla oli vuonna 1934 huomattavasti enemmän jakelupaikkoja kuin OTK:n jäsenosuuskaupoilla. Lisäksi suhtautui niiden myynti OTK:n jäsenosuuskauppojen myyntiin kuten 3 suhtautuu 2:een. Tästä huolimatta OTK:n kaupoilla oli jopa enemmän toimihenkilöitä. Tämä johtuu etupäässä siitä, että OTK:n jäsenosuuskauppojen myynnistä tapahtuu suurempi osa liikekeskuksissa, joissa ostetaan pienempiä eriä. Sitä paitsi oli niiden myynti valtavalta osaltaan kulutustavaraa, kun SOK:n jäsenosuuskaupat sen sijaan möivät suuressa määrässä maataloustarvikkeita ja maataloustuotteita, eikä maataloustavarakauppa vaadi läheskään niin paljon työtä kuin sekatavarakauppa. Jos vertailu ulotetaan yksityisiin osuuskauppoihin, voidaan vielä selvemmin todeta, että kaupunkioloissa tarvitaan enemmän toimihenkilöitä kuin maaseudulla. Helsinkiläisen Osuusliike Elannon myynti oli vuonna 1934 toimihenkilöä kohti 172.000 markkaa, kun tuotantolaitosten toimihenkilöitä ei oteta lukuun. *Keski-Pohjanmaan Osuuskaupassa,* jonka myynnistä

---

[1] SOK:n jäsenosuuskaupat. Tilastoa 1934; KK:n vuosikirja 1935.

runsas 70 prosenttia tapahtuu maaseudulla, myynti oli samaan aikaan 323.000 markkaa toimihenkilöä kohti, vaikka maataloustuotteita ja -tarvikkeitakaan ei myynnissä ollut kuin runsas 20 prosenttia.

Kuten edellä huomautettiin, työmäärä saattaa samaa kaupan astetta edustavissa ja saman yleisön käyttämissäkin liikkeissä vaihdella siitä syystä, että myynnin kokoonpano on erilainen. Standardiartikkelien myynti käy yleensä nopeasti, mutta mitä yksilöllisempiä myytävät tavarat ovat, sitä enemmän saa myyjä käyttää aikaa esitellessään ostajalle niiden ominaisuuksia, ja sitä enemmän on useasti myös kiinnitettävä huomiota varaston hoitoon ja tarkkailuun. On todettu, että mitä parempia tavaralaatuja pidetään kaupan, sitä korkeammat ovat työkustannukset.[1]

Niinkuin jo pääomakustannuksia tarkasteltaessa pantiin merkille, rajoittui vanhimpien tunnettujen osuuskauppojen liikevaihto muutamiin yleisimpiin kulutustavaroihin. Tämä oli välttämätöntä vähäisten alkupääomien takia, mutta tämä oli välttämätöntä myöskin siitä syystä, että ei ollut saatavissa työvoimaa, joka olisi kyennyt menestyksellä hoitamaan vaikeammin käsiteltävien tavaroiden kauppaa. Sama oli havaittavissa, kun hankintaosuuskunnat alkoivat harjoittaa varsinaista tuotantoa. Ensimmäisiä hankintaosuustoiminnallisia tuotantolaitoksia ovat yleensä olleet leipomot. Kokeiltaessa vaikeammin myytävillä tai valmistettavilla tuotteilla on useasti jouduttu maksamaan kalliita oppirahoja, kun ei ole ollut käytettävissä kyllin hyvää työvoimaa, vaikka pääomasta ei olekaan ollut puutetta ja vaikka jäsenistön kyseisen artikkelin tarvekin on ollut riittävän suuri. Pyrkiessään laajentamaan toimintaansa sellaisille aloille, joilla ei ainakaan johtavan työn alalla ole aikaisemmin käytetty palkattua työvoimaa, vaan joita ovat hallinneet itsenäisinä yrittäjinä toimivat henkilöt tai tuloksensa muodollisesti tai asiallisesti johtavalle työlle jakavat yhtiöyritykset, hankintaosuuskunnat eivät useinkaan ole voineet saada tarvitsemaansa työvoimaa suoraan käytettävässä muodossa, vaan niiden on ollut kasvatettava uusi toimihenkilö tehtäväänsä. Ellei toimihenkilön valinta ja kas-

---

[1] Jul. Hirsch: Den moderne handels omkostninger, s. 101.

vatus ole onnistunut tyydyttävästi, on ollut pakko tyytyä tavallista heikkotaitoisempaan henkilökuntaan tai sitten pidättäytyä kokonaan jostakin tavallista suurempaa taitoa kysyvästä toiminnasta.

Palkatulla johdolla toimivien yhteisyritysten ollessa uusia pidettiin melkeinpä mahdottomana, että joku johtaisi yritystä kunnollisesti, ellei pääse osalliseksi voitosta. Niinkuin työvoiman hankintaa tarkasteltaessa pantiin merkille, koettivat eräät osuuskaupat meilläkin alkuaikoina tehostaa johtajiensa toimintaa erilaisilla palkkioprosenteilla. Myöhemmin on sekä osuuskuntien että osakeyhtiöitten piiristä saatu hyviä esimerkkejä siitä, kuin liikkeet menestyvät kiinteällä palkallakin toimivan henkilön johdossa. Kun hankintaosuuskunnat ovat ehtineet kouluttaa miehiä johtaville paikoille ja kehittää tarkkailumenetelmiä, ne ovat pystyneet vähä vähältä valtaamaan uusia toimialoja. Kun lukee, mitä noin kolmekymmentä vuotta sitten saatettiin arvella osuuskaupan mahdollisuuksista esim. lihakaupan alalla[1] ja ajattelee sitä helppoutta, jolla silloin kuvitellut vaikeudet nykyisin voitetaan, joutuu ihmettelemään kehityksen nopeutta. Miten pitkälle hankintaosuuskunnat pystyvät jatkamaan tähän suuntaan, levittäytymään uusille toimialoille, sitä ei ole syytä ryhtyä tässä yhteydessä yksityiskohtaisemmin tutkimaan, koska sopivan työvoiman saanti muodostaa vain yhden niistä tekijöistä, jotka määräävät hankintaosuustoiminnan rajat, ja joihin meidän vielä myöhemmin on palattava.

Työn korvaaminen pääomalla.

Tuotantovoimien keskinäinen käyttösuhde yrityksessä ei ole kiinteä, vaan voidaan työtä ja pääomaa käyttää määrätyssä mitassa korvaamaan toisiaan. Onhan pääoman avulla tapahtuva ihmistyön syrjäyttäminen ilmiö, joka on lyönyt leimansa koko viimeisten vuosikymmenien taloudelliseen kehitykseen. Työn korvaaminen pääomalla merkitsee kuitenkin useassa tapauksessa kokonaiskustannusten säästöä vasta silloin, kun tarvittavan työn absoluuttinenkin määrä on huomattavan suuri. Ihmistyön korvaavat

[1] Vrt. esim. Ernst Günther: Die Aussichten der vom Verbrauch ausgehenden Ordnung der Volkswirtschaft. Schmollers Jahrbuch, 31 Jg., 1 Heft, s. 349.

koneet muodostuvat taloudellisiksi vasta silloin, kun niiden teho voidaan huomattavalta osaltaan käyttää. Pienen osuuskaupan ei esim. kannata hankkia leipomoonsa taikinantekokonetta, koska pääomakustannukset nousisivat enemmän kuin työkustannukset laskisivat. Voidaan siis sanoa, että hankintaosuuskuntien mahdollisuudet korvata työ pääomalla ja siten pienentää työvoiman käyttöä ja alentaa työkustannuksia ovat suoraan verrannolliset niiden mahdollisuuksiin kehittyä suurliikkeiksi.

Jos tarkastellaan eri yritysmuotojen levenemisen vaikutusta yhteiskunnan taloudelliseen rakenteeseen, voidaan epäilemättä väittää, että pääomayhtiö on eniten edistänyt ihmistyön korvaamista konetyöllä ja siten vähentänyt tuotantokustannuksia, mutta jos verrataan eri yritysmuotoja toisiinsa, on myönnettävä, että hankintaosuuskunnat siinä mittakaavassa kuin ne tuotantoon ryhtyvät, käyttävät hyväkseen tekniikan saavutuksia aivan yhtä suuressa määrässä kuin pääomayhtiöt, ja että niillä valtaamansa toimialan puitteissa on tähän ilmeisesti aivan yhtä hyvät edellytykset kuin pääomayhtiöilläkin. Ovathan esim. meidän maassamme osuuskaupat yleisesti paikkakuntansa suurimpia vähittäisliikkeitä, kun taas osuuskauppojen keskusliikkeet ovat maan suurimpia tukkuliikkeitä ja sitäpaitsi hyvin vakavaraisia. Ihmistyön syrjäyttäminen pääoman avulla on tapahtunut valtaosaltaan varsinaisen tuotantotoiminnan piirissä. Kaupan alalla eivät koneet ole voineet läheskään vastaavassa määrässä korvata ihmistyötä. Suurliikkeinä on hankintaosuuskunnilla kuitenkin kaupankin alalla kaikki mahdollisuudet soveltaa teknilliset parannukset mahdollisimman nopeasti käytäntöön.

Työvoiman käyttöteho.

Tarvittavien työtuntien määrä riippuu myös työvoiman käyttötehosta. Käyttöteholla ei tässä tarkoiteta toimihenkilöitten erilaista työtehoa, sillä sen seikan vaikutus pyritään yleensä eliminoimaan pois silloin, kun toimihenkilöille maksettavasta palkasta päätetään. Erilaisilla palkkamäärillä koetetaan saada työkustannukset suhtautumaan työn tulokseen samalla lailla, vaikka työn

suorittajat työskentelevätkin erilaisella teholla. Tässä ei niin ollen tarkoiteta toimihenkilöiden persoonallista aikaansaannosta vaan liikkeen mahdollisuuksia käyttää palkkaamansa työvoima mahdollisimman tehokkaasti. Käyttöteho riippuu toimialasta ja toiminnan laajuudesta. Esim. teollisuuslaitos voi käyttää palkkaamaansa työvoimaa paljon tehokkaammin kuin kauppaliike. Jos siltä tilaukset loppuvat, on sillä usein mahdollisuuksia jatkaa toimintaansa varastoon tuottamalla. Kauppaliikkeen mahdollisuudet ovat paljon rajoitetummat. Myyjäin pitää olla myymälässä ostajia odottamassa, eikä heitä voida käyttää juuri muuhun kuin myymälässä tapahtuvaan pieneen järjestelytyöhön sinä aikana, jona ostajia ei myymälässä ole. Mikäli tätä seikkaa on tieteellisesti tutkittu, sikäli on voitu panna merkille, että varsin suuri prosentti myymälätyöntekijäin ajasta jää käyttämättä.[1] Kun ihmiset elintapojensa ja tottumustensa mukaisesti toimittavat ostoksensa jaksottain eivätkä tasaisesti, joutuu päivittäinen työmäärä vähittäisliikkeissä suurien vaihteluiden alaiseksi. Mikäli on kysymys suuremmista vaihteluista, kuten vuotuisjuhlien ja vuodenaikojen muuttumisen aikaansaamista, heijastuu ostosmäärien vaihtelu niin kaupan korkeampiin asteisiin kuin itse tuotantotoimintaankin. Tällaiset suuret vaihtelut eivät kuitenkaan sanottavasti häiritse työvoiman tehokasta käyttöä. Voivatpa ne päinvastoin merkitä tässä suhteessa etuakin, kun henkilökunta joutuu aika ajoin lisäämään työtehoaan yli tavallisen määrän. Henkilökuntahan on silloin aina tietoinen, että kysymys on vain hetken ylikuormituksesta, ja se ponnistelee ilolla tietäessään helpompien aikojen olevan edessä. Sitäpaitsi voidaan vilkkaampia myyntikausia varten, kuten esim. joulun edellä, palkata tilapäisiä apu-

---

[1] Heinz Grünbaum (Die Umsatzschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 10, 1928, s. 73) tulee tutkiessaan Saksan tekstiilivähittäiskauppaa vuonna 1927 siihen tulokseen, että ihmistyöstä voidaan käyttää noin 50 % työtehosta.

G. E. Bitter (Analyzing Retail Sales Time. Distribution Cost Studies no 2) on U.S.A:n kauppadepartementin toimesta julkaisemassaan tutkimuksessa todennut eräässä useampimyymäläisessä liikkeessä 33 % ajasta jääneen käyttämättä.

laisia. Paljon pahempia ovat työvoiman tehokkaan käytön kannalta pienet vaihtelut. Varsinkin suurkaupunkien vähittäiskaupoissa saattavat myymälässäkäynnit vaihdella eri viikonpäivinä sekä eri aikoina päivästä vallan tavattomasti. Eräs Kööpenhaminassa vuonna 1933 toimeenpantu tutkimus [1] osoittaa, että viikon aikana suoritetut myyntipalvelukset ja viikon liikevaihto jakaantuivat eri viikonpäiville seuraavasti:

	Palvelukset %	Myynti %
Maanantai	14,8	14,5
Tiistai	14,4	13,1
Keskiviikko	14,1	12,9
Torstai	14,4	12,4
Perjantai	17,0	17,1
Lauantai	25,3	30,0
Koko viikko	100,0	100,0

Tutkimuksen kohteena oli 57 siirtomaantavaramyymälää ja asetelma osoittaa, että työmäärä näissä lauantaisin oli melkeinpä kaksinkertainen. Vielä valtavammin on myynti eri viikonpäivinä vaihdellut Tukholman osuuskaupassa *(Konsumtionsföreningen Stockholm)*[2], kuten seuraavat numerot osoittavat:

	Sekatavaramyymälät	Ruokatavaramyymälät
Maanantai	7,89	6,99
Tiistai	9,74	9,89
Keskiviikko	13,18	12,64
Torstai	14,97	12,78
Perjantai	25,07	19,77
Lauantai	29,15	37,93
Koko viikko	100,0	100,0

[1] C. Lind: Kolonialbranchen i hovedstaden. Driftsstatistiske undersøgelser over detailhandelens økonomi. Hefte 1, s. 26.

[2] Hj. Degerstedt — H. Stolpe: Vi och vår egendom. Kontroll- och kostnadsfrågor inom kooperationen ur medlemssynpunkt. II Kostnaderna, s. 50.

Sekatavaramyymälöissä lauantainen myyntimäärä on maanantaiseen verrattuna melkeinpä nelinkertainen ja ruokatavaramyymälöissä lähes kuusinkertainen. Tällaiset luvut ovat tietenkin hyvin vaihtelevia riippuen ajasta ja paikkakunnasta, mutta silti tämä tarkastelu osoittaa, että myymälöillä täytyy olla suorituskyvyssään runsaasti venymisen varaa. Osuuskaupat ovat yksityisen vähittäiskaupan harjoittajan rinnalla sikäli edullisemmassa asemassa, että ne voivat kääntyä jäsentensä puoleen ja kehoittaa näitä suorittamaan ostonsa tasaisemmin viikon eri päivinä, koska heitä silloin voidaan myymälöissä paremmin palvella, he säästyvät turhalta vuoronsa odottelulta ja voivat samalla myötävaikuttaa yhteisen liikkeensä kustannusten vähenemiseen ja runsaamman ylijäämän muodostumiseen. Yksityisen kaupanharjoittajan sensijaan on vaikeampi tällä tavalla kääntyä asiakkaittensa puoleen, koska se helposti saattaa hänen palvelemishalunsa ja palvelemiskykynsä epäilyksen alaiseksi. Varsinkin Ruotsissa ovat osuuskaupat propagandatoiminnassaan viime aikoina huomauttaneet niistä liikkeelle ja sen jäsenille yhteisistä eduista, jotka voidaan saavuttaa sillä, että jäsenet ostavat tasaisemmin kautta viikon. Eri asia sitten on, voidaanko tällä propagandalla tilannetta parantaa, sillä ostosten keskittymisellä viikon loppupäiviksi on suureksi osaksi reaaliset syyt. Ensinnäkin edellyttää sunnuntain olemassaolo suurempaa ostosmäärää viikon lopulla. Jos tarkastelemme Kööpenhaminassa toimeenpantua tutkimusta, tämä selittää melkein koko ilmiön. Voitaisiin ainoastaan kehoittaa ostamaan sunnuntain varalle osittain jo aikaisemmin. Kädestä suuhun elävissä työläisperheissä tämä kuitenkin on helpommin sanottu kuin tehty, sillä kun palkka saadaan viikon lopulla, aikaisemmin ostamiseen ei useinkaan ole mahdollisuuksia. Tukholmassa sensijaan ostetaan ilmeisesti loppuviikolla alkuviikonkin varalle. Tässä vaikuttaa mahdollisesti tottumus, josta hyvällä tahdolla saatettaisiin monessa perheessä luopua. Nyt on kuitenkin taas muistettava, että sellaisissa perheissä, joissa palkka kulutetaan sitä myöten kuin sitä saadaan, saattaa perheenemännän olla varsin viisasta sijoittaa mahdollisimman suuri osa viikon palkasta heti elintarvikkeisiin, koska varojen puute silloin voi alkuviikolla estää käyttämästä rahoja turhan-

aikaisiin menoihin. Paljon ei niin ollen voida toivoa tässä asiassa propagandalla saavutettavan. Parempi keino epäilemättä on erikoisten lauantaiapulaisten käyttäminen. Sellaisina on esim. *Helsingin Osuuskauppa* käyttänyt naimisissa olevia entisiä myyjättäriään, jotka haluavat saada pientä ansiota kotitaloutensa hoidon ohella. Mitä taas tulee päivän eri aikoina havaittavaan myyntityön epätasaiseen jakaantumiseen, siihen ei voitane niinkään paljon vaikuttaa kuin eri viikonpäivien välisiin vaihteluihin.

Toiminnan laajuus vaikuttaa niinikään merkitsevästi työvoiman käyttötehoon, sillä mitä suppeampaa toiminta on, sitä suurempaa osaa yksi vakinaisesti palkattu toimihenkilö, jollaista tässä joudutaan pitämään työvoiman yksikkönä, merkitsee työn kokonaismäärässä. Jos oletetaan, että kysymykseen tulevat toimihenkilöt ovat työteholtaan samanlaisia ja samoin palkattuja, nousee esim. tavallisessa sekatavaramyymälässä käytetyn työvoiman määrä 100 prosentilla, jos yhden toimihenkilön sijasta joudutaan ottamaan kaksi. Kaavamaisesti laskien alenee työvoiman käyttöteho samanaikaisesti 50 prosentilla. Todellisuudessa alennus ei kylläkään ole näin suuri ainakaan pitkäaikaisesti, koska uutta toimihenkilöä otettaessa entisellä tavallisesti on työtä yli normaalin ja työvoiman tarve osoittaa kasvavaa suuntaa. Sitäpaitsi on aina tehtäviä, jotka ovat välttämättömiä mutta eivät ehdottoman ajankohtaisia ja jotka siitä syystä ovat saaneet jäädä odottamaan lisätyövoiman saantia. Jos sen sijaan ajattelemme myymälää, jossa ennestään on 5 toimihenkilöä ja johon joudutaan ottamaan yksi lisää, niin lisääntyy siinä käytetyn työvoiman määrä vain 20 prosentilla ja käyttötehon alennus on kaavamaisesti vain 20 prosenttia sekin. Mitä suuremmaksi liike kasvaa, sitä vähemmän työn lisääntymisestä johtuva henkilöiden lisääminen merkitsee työvoiman käyttötehossa.

Tuotantolaitoksissa, joissa työvoiman käyttö on yhtämittaista, tarjoaa käytettyjen erilaatuisten työtuntien vertaaminen valmistusmäärään hyvän keinon työvoiman käyttötehon mittaamiseen. Kauppaliikkeissä, joiden tuotanto on laadultaan vaihtelevia palveluksia, ei mittaaminen tuotannon määrään ole mahdollista kuin sellaisissa liikkeissä, jotka myyvät yhtä ainoata artikkelia suun-

nilleen samanlaisissa erissä. Siksipä käytetään sekatavarakaupoissa työvoiman käyttötehon mittana myynnin suuruutta toimihenkilöä kohti. Kun työmäärä liikkeissä vaihtelee varsin suuresti eri artikkelien myyntimäärien keskinäisestä suhteesta ja myytyjen erien koosta riippuen, tämä mitta on verraten epävarma verrattaessa toisiinsa työvoiman käyttötehoa kahdessa eri liikkeessä. Vielä epävarmempi on vertailuperuste, jos on kysymys eri paikkakunnilla toimivista liikkeistä tai saman liikkeen eri toimivuosista, jolloin hintatason vaihtelut vaikeuttavat vertailua.

Tehtävien laadun ja laajuuden rinnalla vaikuttavat työvoiman käyttötehoon myöskin yrityksen dynaamisesta luonteesta johtuvat menekkivaihtelut. Nouseva menekki on aina liikkeenharjoittajalle edullinen, koska se tekee mahdolliseksi tehostaa työvoiman käyttöä. Uutta toimihenkilöä ei näet mielellään oteta, ennenkuin entisen henkilökunnan työteho on mahdollisimman tarkkaan käytetty. Näin tulee sama ja samoin palkattu henkilökunta suorittaneeksi suuremman työmäärän kuin staattisen tilan vallitessa. Menekin lisääntymisen myöhemmässä vaiheessa tulee luonnollisesti kysymykseen palkkausmenojen lisääntyminen uusien toimihenkilöiden ottamisen ja lisääntyvästä työmäärästä aiheutuvien palkankoroitusten takia, mutta kun tällaiset toimenpiteet aina pyrkivät tapahtumaan hitaammin eivätkä pienessä ja tilapäisessä nousussa juuri tule kysymykseenkään, merkitsee menekin nousu siis työvoiman entistä tehokkaampaa käyttöä. Kun hankintaosuuskunnat ovat luonteeltaan varsin ekspansiivisia, keräävät jatkuvasti uusia jäseniä ja uutta pääomaa, ne ovat niiden muutamien kymmenien vuosien aikana, joina niitä esim. meidän maassamme on ollut, kyenneet monessa tapauksessa lisäämään menekkiään yhtäjaksoisemmin kuin kilpailevat vähittäisliikkeet ja voineet enemmän kuin ne nauttia siitä edusta, minkä lisääntyvä menekki työvoiman käytössä tarjoaa. Tätä ilmiötä on kuitenkin pidettävä tilapäisenä, sillä kun hankintaosuuskunta on saavuttanut jonkin tietyn suuruuden, rajoittuvat sen mahdollisuudet lisätä jäsenmääräänsä ja jäsentensä ostouskollisuutta. Silloin ne joutuvat kokemaan myynnin vähenemisestä johtuvia haittoja enemmän kuin tähän asti on tapahtunut.

Myynnin vähentyessä työmäärä vähenee ja työvoiman käyttöteho alenee. Tasapaino voidaan toisinaan saavuttaa vähentämällä toimihenkilöitä. Tämä toimenpide samalla pakottaa jäljelle jääneet tehostamaan toimintaansa joko siitä pelosta, että työvoimaa tullaan vielä vähentämään ja että saamattomimmat erotetaan ensiksi, tai sitten suorastaan asiain pakosta, töitten ruuhkaantumisen takia. Nykyisessä yhteiskunnassa on kuitenkin asianlaita niin, että kauppaliikkeitten myynnin yleisesti alentuessa vallitsee usein työttömyys. Toimihenkilöiden erottaminen lisää sitä ja yhteiskunnallinen moraali alkaa yhä ankarammin vaatia, että tällaisina vaikeina aikoina on pyrittävä mikäli mahdollista pitämään kaikki entiset toimihenkilöt. Osuuskuntien kohdalla tämä vaatimus useasti on tiukempi kuin muualla, koska osuuskunnalla laajan jäsenpiirin yhteisenä taloutena luonnostaan on yleishyödyllistä leimaa. Toimihenkilöiden vähentämisestä puhuttaessa on myös huomattava, että se voi tulla kysymykseen vain silloin, kun myymälät ovat suuria. Milloin myymälässä on vain yksi toimihenkilö, silloin ei ole juuri muuta keinoa kuin alentaa hänen palkkaansa. Palkkojen alentamisella voidaan jonkinlaista tasoitusta saada aikaan, mutta siihen ei työnantaja mielellään aivan ensimmäisessä tilaisuudessa ryhdy, koska se on omiaan lannistamaan toimihenkilöitten mieltä ja vähentämään heidän harrastustaan. Useasti myös työehtosopimukset ja niihin verrattavat seikat estävät ja hidastavat tällaista toimenpidettä. Osuuskunnalla ei tällöin ole muuta keinoa lisätä työvoiman käyttötehoa kuin mahdollisesti korvata joitakin pääomakustannuksia tai liikekuluja työkustannuksilla, käyttää koneellisten apuneuvojen sijasta entistä enemmän ihmistyötä tai antaa toimihenkilöittensä suorittaa sellaisia palveluksia, jotka aikaisemmin on hankittu muualta ja esiintyneet kustannuksina liikekulujen ryhmässä.

3. LIIKEKULUT.

Liikekuluilla tarkoitetaan tässä kaikkia niitä menoeriä, jotka yrityksellä on pääoman ja työvoiman käytöstä johtuvien menojen ohella. Tähän ryhmään kuuluu kaikki se liiketoiminnasta johtuva kulutus, joka ei esiinny välittömästi työvoiman tai pääomankäyttö-

tilaisuuden kulutuksena, sekä tämän ohella korvauksia erilaatuisista palveluksista ja muita maksuja. Mainitut kulut voimme helposti jakaa kahteen pääryhmään, arviokuluihin, joita kirjanpitokielessä nimitetään poistoiksi, ja määräkuluihin.

Arviokulut.

Yrityksen hallussa olevat aineelliset hyödykkeet, olivat ne sitten käyttöomaisuutta tai kauppatavaraa, menettävät käytössä kuluessaan, vanhetessaan ja muistakin syistä jatkuvasti arvoaan. Tästä johtuu kuluja, joiden suuruus voidaan ainoastaan arvioida mutta ei eksaktisesti mitata ja jotka tilinpäätöksissä esiintyvät käyttöomaisuudesta ja varastosta tehtyjen poistojen muodossa. Näihin liittyy kolmas poistolaji, saatavapoistot, jotka johtuvat velaksi myymisestä.

Jos on kysymyksessä yksityisen henkilön tai julkisen yhdyskunnan yritys, on verraten samantekevää, koetetaanko arviokuluja ollenkaan arvioida vai suoritetaanko arvioiminen virheellisesti. Pohjaltaan jää asia kirjanpidolliseksi kysymykseksi. Toisin on asia vapaissa yhteisyrityksissä, joissa toimitetaan liiketuloksen jakaminen. Jos yhtiön omaisuus arvioidaan tilinpäätöksessä liian suureksi, liiketulos näyttää suuremmalta kuin se todellisuudessa on ja joudutaan jakamaan yhtiön aikaisempaa omaisuutta. Arvioimalla omaisuus liian pieneksi luodaan taas tilinpäätöksessä näkymättömiä varoja, toisin sanoen sijoitetaan osa vuoden liiketoiminnan tuloksesta liikkeeseen päästämättä osakkaita päättämään sen käytöstä samalla tavalla kuin muusta liiketuloksesta.

Yksityisellä henkilöllä ei yleensä ole mitään syytä koettaa tehdä tilinpäätöstään todellista edullisemmaksi, ellei nyt oteta huomioon sellaista poikkeustapausta, jolloin hän rauhoittaakseen velkojiaan tai lisätäkseen luottoaan tekee näin. Mieluummin hän tekee tilinpäätöksen niin, että se osoittaa mahdollisimman pientä voittoa, ja koettaa luoda näkymättömiä varoja. Tämä on edullista verotustakin ajatellen. Tämä sama ilmiö vaikuttaa pääomayhtiössä, jos henkilöt, jotka joutuvat tilinpäätöksen laatimaan, ovat yhtiön

pääosakkaita, joille yhtiökokouksen toimittama tilinpäätöksen vahvistaminen merkitsee ainoastaan muodollista toimenpidettä. Mutta jos heillä on varsin vähän tai ei ollenkaan osakkeita, niin että he toimivat etupäässä palkatun toimihenkilön ominaisuudessa, silloin on asia toinen. Silloin heille on ensiarvoisen tärkeätä osoittaa työnantajilleen, että liike menestyy ja että heihin voidaan olla tyytyväisiä. Jos liikkeen vuositulos muodostuu kovin heikoksi, kääntyy heidän huomionsa helposti arviokuluihin, koska niiden pienentäminen tarjoaa helpon kirjanpidollisen keinon, jolla vuositulos saadaan näyttämään kauniimmalta. Kun sitten kiinnitämme huomiomme erikoisesti hankintaosuuskuntaan, huomaamme, että sen piirissä on tilanne aina tällainen. Niissähän tilinpäätösluonnoksen aina tekee palkattu toimihenkilö ja siksi eivät arviokulut hankintaosuuskunnissa usein määräydykään poistojen tarpeellisuuden vaan vuoden liiketuloksen edullisuuden mukaan. Sen näemme selvästi, jos esim. tarkastelemme käyttöomaisuudesta tehtyjä poistoja maamme kummankin osuuskaupparyhmän jäsenosuuskaupoissa menneenä laskukautena ja sitä rajoittavina vuosina.[1]

Vuosi	Poistot irtaimistosta %:ssa kirjanpitoarvosta		Poistot kiinteistöistä %:ssa kirjanpitoarvosta	
	SOK:n jäsenet	OTK:n jäsenet	SOK:n jäsenet	OTK:n jäsenet
1928	16,2	11,2	5,2	1,8
1929	12,3	9,1	3,6	1,6
1930	10,7	9,2	3,3	1,5
1931	9,7	9,0	3,0	1,5
1932	8,7	6,6	3.1	1,2
1933	11,0	6,7	3,7	1,2
1934	14,5	8,9	5,2	1,6

Pulavuosina ovat poistot olleet pienimmillään, vaikka irtaimistot sen paremmin kuin kiinteimistötkään eivät menetä pulavuosina sen vähempää arvostaan kuin muulloinkaan. Tämä ilmiö johtuu osaltaan siitä, että pulavuosina helposti tehdään liian pie-

[1] YOL:n vuosikirja 1929—1935 ja KK:n vuosikirja 1929—1935.

niä poistoja, osaltaan taas siitä, että palkatun työvoiman edun mukaista on tehdä hyvinä vuosina runsaita poistoja. Näin luodaan »suhdannerahasto», jonka turvin liikkeenhoitaja voi huonoinakin vuosina tehdä tyydyttävän tilinpäätöksen. Kun palkatun liikkeenhoitajan työtä arvostellaan vuosituloksen mukaan, tarjoavat varasto- ja käyttöomaisuuspoistot hänelle keinon tasoittaa niitä vaihteluja, joita liike-elämän kulussa on.

Liikkeenhoidollinen neuvonta on pyrkinyt luomaan normeja, joiden mukaisesti poistot olisi tehtävä. Nämä yleiset ohjeet ovat suureksi avuksi osuuskuntien hallituksille niiden arvostellessa liikkeenhoitajan tilinpäätösluonnosta. Niiden avulla voi liiketoimintaa verraten vähän tunteva luottamushenkilö arvostella, ovatko ehdotetut poistot riittävät vaiko tarpeettoman suuret. Yleisesti suositeltu poistoprosentti irtaimistosta on 10.[1] Ruotsissa mainitaan tämä korkeimmaksi irtaimistopoistoksi, minkä verotusviranomaiset tavallisesti sallivat,[2] vaikka Ruotsin osuuskauppojen mallisäännöissä suositellaankin 15 prosentin poistoa irtaimiston arvosta vuosittain. Sellaisista irtaimiston osista, kuten esim. autoista, poiston luonnollisesti täytyy olla suurempi, sillä nehän tulevat käyttökelvottomiksi muutamassa vuodessa. Niiden rahaksimuuttamisarvo laskee vähäisestä käytöstä paljon enemmän kuin mitä ne todella käyttöarvostaan menettävät. Siitä syystä niiden arvosta on ensimmäisinä vuosina poistettava enemmänkin, kuin mitä ne todella kuluvat. SOK suosittelee jäsenilleen, että puutalojen hankinta-arvosta poistettaisiin vuosittain ainakin 4—5 prosenttia ja kivitalojen 2—3 prosenttia. Ruotsissa pidetään maaseudulla kohtuullisena 2 prosentin poistoa puutaloista ja prosentin poistoa kivirakennuksista. Persson edelläviitatussa käsikirjassaan huomauttaa, että Tukholmassa verotusviranomaiset eivät koskaan hyväksy puolta prosenttia korkeampaa poistoa.

Varastopoistot tapahtuvat käytännössä siten, että tilinpäätöksessä arvioidaan kukin tavaraerä uudelleen. Arvon nousua ei

---

[1] Osuuskaupan tilinpäätös ja tilintarkastus, kuukausitarkkailun toimittaminen, kuukausitase ja laki kirjanpitovelvollisuudesta, s. 13.

[2] Ernst Persson: Föreningarnas ekonomi, s. 85.

yleensä oteta huomioon, mutta arvon lasku on jo yksin laissakin määrätty huomioon otettavaksi. Täten muodostuu arvioitu summa useimmiten pienemmäksi kuin tilin toiselle puolelle merkityt ostohinnat ja siirto edelliseltä tilikaudelta. Poisto esiintyy silloin tilin tuloksen vähenemisenä. Tämän lisäksi tehdään toisinaan myös yleispoistoja. Niinpä säätävät Ruotsin osuuskauppojen mallisäännöt, että tilinpäätöksessä on tavaravarastosta poistettava vähintään 10 prosenttia ostohinnasta tai sitä alemmasta tilinpäätöshetkenä käyvästä hinnasta.[1] Tällaisen yleispoiston avulla varmennutaan siitä, että poistot eivät missään tapauksessa ole jääneet liian pieniksi ja luodaan samalla näkymättömiä varoja, kuten runsaita kiinteistöpoistojakin tehtäessä.

Varastopoistojen runsas tekeminen saattaa olla psykologisesti viisas tapa, koska siten ikäänkuin jäsenten huomaamatta saadaan varoja pidätetyksi liikkeen käytettäväksi, mutta taloudelliselta kannalta asiaa tarkasteltaessa on muistettava, että ylimääräinen osa poistoja ei kuulu liikekuluihin, vaan se on samoin kuin rohkeasti tehdyt kiinteistö- ja irtaimistopoistotkin osaltaan, vuoden liiketuloksen käyttämistä.

Kolmas ryhmä arviokuluja, saatavapoistot, eroaa luonteeltaan edellisistä. Ne ovat nimittäin sen laatuisia, että ne kasvavat taloudellisen tilanteen kiristyessä eli juuri silloin, kun muut poistot pyritään tekemään mahdollisimman niukasti. Saatavia ei näet poisteta ylimalkaisen suunnitelman mukaan vaan siitä syystä, että niitä ei saada perityksi. Esimerkin tästä tarjoavat SOK:n jäsenosuuskauppojen saatavapoistot viimeisenä laskukautena:[2]

SOK:n jäsenosuuskauppojen saatavapoistot vv. 1928—34
%:ssa kirjanpitoarvosta:

1928	1,0	1932	6,4
1929	2,0	1933	4,2
1930	3,0	1934	2,3
1931	4,8		

[1] Stadgar för . . ., Gustaf Lindströms boktr., Sthlm 1933, s. 12.

[2] Suomen puolueeton osuuskauppaliike 1928—34. Tilastollinen katsaus, s. 54.

Asetelmaa tarkasteltaessa on otettava huomioon, että velaksimyynti on vuodesta 1929 lähtien vähentynyt, kuten näemme sivulla 119 olevasta asetelmasta.

Saatavapoistot ovat siitä erikoinen kuluerä, että niistä voidaan vapautua kokonaan lopettamalla velaksi myynti, ellei katsota velkakaupasta luopumisen vielä enemmän vaarantavan liiketoiminnan kannattavan harjoittamisen mahdollisuuksia. Tämä pelko on saanut monet hankintaosuuskunnat harjoittamaan jatkuvasti velaksi myyntiä, vaikka ne ovat pitäneet periaatteellisena ohjelmanaan velkakaupasta luopumista.

Määräkulut.

Määräkuluilla ymmärrämme niitä liikekuluja, joiden absoluuttinen määrä on tiedossa. Mikäli näissä voi havaita erotusta eri yritysmuotojen välillä, perustuu se pääasiassa erilaiseen mahdollisuuteen käyttää suurliikemuotoa hyväkseen. Tällaisen edun voi havaita esim. tarkastellessaan kuljetuskustannuksia. Mitä suurempi kuljetettava erä on, sitä suuremmat mahdollisuudet liikkeellä on käyttää kuljetusvälineitä tehokkaasti ja vähentää kuljetuskustannuksia. Sama pitää paikkansa monenlaisiin muihin kuluihin nähden. Erän, johon tässä on syytä kiinnittää yksityiskohtaisempaa huomiota, muodostavat kuitenkin mainoskulut.

Aikaisemmin oli yleisesti tapana osuustoiminnan hyödyllisyyttä esiteltäessä huomauttaa siitä, että osuuskaupan ei tarvitse tuhlata rahoja mainontaan, vaan se voi säästää nuo rahat jäsentensä hyväksi. Kieltämättä osuuskauppa onkin mainontaan nähden monessa suhteessa toisenlaisessa asemassa kuin ulkopuolisille myyvä yritys varsinkin silloin, kun se myy ainoastaan jäsenilleen. Pohjaltaan tuollainen käsitys kuitenkin perustuu siihen kansanomaiseen harhakäsitykseen, että kaikki mainontaan käytetyt varat ovat kansantaloudellisessa mielessä hukkaan heitettyä omaisuutta. Näin asia ei ole. Mainonnan avulla voidaan useasti päästä varsin arvokkaisiin kansantaloudellisiinkin saavutuksiin. Sen avulla saadaan uudet keksinnöt nopeasti levitettyä laajoihin piireihin

ja käytettyä siten koko kansantalouden hyväksi. Näin saadaan entisiä hyödykkeitä korvatuksi nopeasti uusilla, joiden käyttö on taloudellisesti edullisempaa. Kun hyödykkeitten kulutus mainonnan vaikutuksesta kasvaa, siitä on seurauksena, että tuotantokustannukset halpenevat ja samalla alenee hyödykkeitten hinta. Mainonta ei aina ole tavaroita kallistavaa kilpailua ostajista. Se voi myös olla tavaroita halventavaa kilpailua. Jos esim. kaksi liikettä myy samanarvoista valmistetta ja niiden tuotantokustannukset ovat yhtä suuret, mainonta voi siirtäessään suuremman osan kysyntää toiselle liikkeelle saada aikaan kansantaloudellista hyötyä, koska se liike, jonka menekki kasvaa, voi laajentamalla tuotantoa halventaa valmistamiskustannuksia ja myöskin hintaa ja toisen on silloin pysyäkseen kilpailussa mukana tyydyttävä korkeammista kustannuksistaan huolimatta samaan hintaan. Toisen artikkelin hyväksi tehty mainonta voi myös alentaa toisen hintaa, jos tavarat jollakin tavalla korvaavat toisensa. Jos margariinin käyttö voimakkaan mainonnan ansiosta kasvaa, vaikuttaa se alentavasti voin hintaan jne. Silloin kun kaksi liikettä kilpailee keskenään, eikä kumpikaan pysty mainonnan avulla lisäämään menekkiään niin paljon, että valmistuskustannukset alenisivat, vain silloin voidaan sanoa, että mainoskustannukset ovat hukkaan heitettyjä kansantaloudellisessa mielessä, koska on aivan samantekevää kummalta ihmiset ostavat.

Jos tarkastellaan osuuskauppojen suhdetta mainontaan, on helppo panna merkille, että mainonnan yleisen merkityksen kasvaessa viime aikoina osuuskaupatkin ovat alkaneet kiinnittää siihen yhä kasvavaa huomiota. Niinkuin kaikessa mainonnassa voidaan hankintaosuuskuntienkin mainonnassa erottaa kaksi puolta: kasvattava mainonta ja kilpailumainonta.

Edellämainitulla, jota osuuskauppojen piirissä kutsutaan osuuskaupalliseksi valistustyöksi, on alun perin ollut tärkeä asemansa näiden hankintaosuuskuntain toiminnassa. Jäsenkuntaan kohdistuessaan sen tarkoitus on vahvistaa jäsenistössä yhteenkuuluvaisuuden tunnetta ja uskoa yhteiseen asiaan, sillä mitä tarkemmin jäsenkunta saadaan keskittämään ostonsa omaan liikkeeseensä, sitä halvemmaksi tulee kaupan harjoittaminen. Tämän ohella liit-

tyy osuustoiminnalliseen valistustyöhön osuustoiminta-aatteen levittämispyrkimys. Pyritään saamaan uusia jäseniä. Tätä ulkopuolisiin kohdistuvaa työtä voidaan kilpailevien yritysten taholla täydellä syyllä pitää tavallisena kilpailumainontana ja saattaa se objektiivisestikin katsoen olla sitä, mutta jos tätä mainontaa osuuskauppajärjestöjen taholta suoritetaan kasvattavassa mielessä ilman epälojaalia kilpailua ja nimenomaan tarjoten uusille jäsenille samat edut, mitkä entisilläkin on, voidaan se myöskin lukea kasvattavaan mainontaan. Näin voidaan tehdä sitäkin suuremmalla syyllä, kun osuuskaupat useasti mainostavat monenlaisia hyviä tapoja. Niinpä teroitetaan säästäväisyyden siunauksellisuutta, käteiskaupan hyviä puolia ja sosiaalisten hyveiden yleistä merkitystä. Saattaapa osuuskaupalliseen valistustyöhön liittyä kiinteästi maan kansantaloudelle tärkeiden ajankohtaisten pyrkimysten edistäminen. Niinpä on osuuskaupalliseen valistustyöhön meidän maassamme varsin kiinteästi liittynyt propaganda kotimaisten valmisteiden hyväksi.[1] Kun vuoden 1931 jälkeen tuli tarpeelliseksi siirtää enemmän ostoja Englantiin, tekivät varsinkin SOK:n jäsenosuuskaupat huomattavaa propagandaa englantilaisten tuotteitten käytön lisäämiseksi.[2] Samaten on tehty Saksan kanssa sattuneiden kauppasopimusrettelöiden aikana työtä saksalaisten tavaroiden käytön vähentämiseksi.[3] Osuuskaupallisessa valistustyössä yhtyvät yleishyödyllinen taloudellinen valistustoiminta ja tavallinen kilpailumainonta tavalla, joka on mainonnallisesti varsin tehokas, mutta ei luonnollisestikaan mieluinen kilpaileville liikkeille.

Osuuskaupallisen valistustyön ohella harjoittavat osuuskaupat ja niiden keskusliikkeet samoinkuin muutkin hankintaosuuskunnat tavallista kilpailumainontaa. Sellaistenkin osuuskauppojen, jotka myyvät vain jäsenilleen, on tarpeellista jo yksin kilpailijain

---

[1] Vrt. esim. Suomen osuuskauppojen yhdennentoista edustajakokouksen pöytäkirjaa, Helsinki 1913, s. 264 sekä kahdennentoista edustajakokouksen pöytäkirjaa, Helsinki 1914, s. 73.

[2] Vrt. alustusta »Tuontikauppa Suomen viennin tukena», YOL:n vuosikirja 1933, s. 48 sekä siihen liittyvää keskustelupöytäkirjaa.

[3] YOL:n vuosikirja 1932, s. 199.

vahvan mainonnan vastapainoksi pitää jäseniään jatkuvasti tietoisina siitä, että osuuskauppa myy samaa tavaraa kuin muutkin ja pystyy hinnoissa kilpailemaan. Vielä tarpeellisemmaksi käy mainonta silloin, kun osuuskauppa, kuten meidän maassamme on laita, myy kaikille. Jäsenyys ei yksin riitä sitomaan jäseniä, joita nykyaikaisen mainonnan kaikin keinoin houkutellaan kilpailevien liikkeitten asiakkaiksi. Osuuskauppojen keskusliikkeen ei tarvitse harjoittaa mainontaa saadakseen itselleen uusia asiakkaita, koska sillä on oma ostajapiirinsä ja koska uusi osuuskauppa saadakseen määrätyt taloudelliset edut melkein aina omasta aloitteestaan pyrkii keskusliikkeen jäseneksi. Sensijaan keskusliikkeet varoillaan tukevat osuuskauppojen aatteellisia yhteenliittymiä ja niiden suorittamaa osuuskaupallista valistustyötä, koska tämä kaikki merkitsee osuuskauppojen myynnin lisääntymistä ja sitä tietä keskusliikkeenkin menekin kasvua. Sitäpaitsi kehitys on vienyt siihen, että teollisuustuotteitten mainonta on siirtynyt etupäässä tuottajan itsensä suoritettavaksi. Keskusosuusliikkeitten oman tuotannon kasvaessa ne ovat joutuneet vuodesta vuoteen lisäämään sitä rahamäärää, jonka käyttävät oman tuotantonsa mainontaan.

Mainonnan ja osuuskaupallisen valistustyön kuluihin liittyvät läheisesti osuuskauppojen sosiaaliset menot. Näillä emme tarkoita niitä menoja, joita osuuskunta ottaa kantaakseen järjestääkseen toimihenkilöilleen vakuutuksia vanhuuden, työkyvyttömyyden tai kuoleman varalta ym. etuuksia. Nehän liittyvät oleellisesti palkkausmenoihin. Tarkoitamme menoja, joita osuuskunta ottaa kantaakseen järjestääkseen erinäisiä etuja jäsenilleen. Muutamissa osuuskunnissa on käytännössä jäsenten hautausvakuutus ym. vakuutuksia, muutamat jakavat kumminlahjoja, häälahjoja yms. Osaltaan ovat tällaiset toimenpiteet erinomaista mainontaa ja niiden aiheuttamat kustannukset siis mainoskuluja. Osaltaan ne ovat sosiaalista toimintaa, joka helposti saattaa paisua niin laajaksi, että kustannukset muodostuvat toiminnan mainosarvoa suuremmiksi. Silloin on toiminta osuuskunnan toiminnan tuloksen jakamista määrättyihin sosiaalisiin tarkoituksiin, eikä ole liiketaloudellisesti puolustettavissa, ellei siihen käytetä osuuskuntakokouksen edellisten vuosien tuloksista osoittamia varoja.

III. TAVARANVAIHTO HANKINTA-OSUUSKUNNASSA.

1. TAVAROIDEN HANKINTA.

Kaupan olemusta tarkasteltaessa on kauppa edellä määritelty osaksi tuotantoa. Toimialansa mukaisesti tulevat hankintaosuuskunnat mukaan näin käsitettyyn yhtenäiseen tuotantoketjuun hyvin eri kohdilta. Lähtien sellaisesta osuuskunnasta, joka ostaa kaiken myymänsä tavaran valmiina ja päätyen osuuskuntaan, jolla on omassa hallussaan yksin luonnonaineita ja maapohjaa ja ehkäpä pääomankäyttötilaisuuttakin niin paljon, ettei sen myymiensä esineiden hankkimista varten tarvitse ostaa juuri muuta kuin työvoimaa, tapaamme mitä moninaisimpia hankintatapojen yhdistelmiä. Pitäen jakoperusteena tavanomaista tuotannon ja jakelun toisistaan erottamista voidaan sanoa, että osuuskunta voi käyttää kahta hankintatapaa: ostamista ja tuotantoa. Nämä molemmat eivät ole niinkään selvästi toisistaan eroavia kuin ensi kuulemalta saattaa tuntua. Ensinnäkin on ero ostamisen ja oman tuotannon välille vaikeasti vedettävissä, niinkuin kaupan ja tuotannon rajaa tarkasteltaessa on huomattu. Toisekseen joutuu osuuskunta silloinkin, kun se harjoittaa omaa tuotantoa, useimmiten ostamaan raaka-aineet ja tuotantotarvikkeet. Ero kahden hankintatavan välillä on siten pohjaltaan kustannuskysymys, kysymys siitä, missä kohdassa osuuskunnalle milläkin tuotannon alalla on mahdollisuuksiensa puitteissa edullisinta liittyä yhtenäiseen tuotantoketjuun.

Tuotantoa harjoittavat hankintaosuuskunnat näyttävät olevan vanhempia kuin ostamista hankintatapanaan käyttävät, vaikka emme ulotakaan osuuskunnan käsitettä omavaraistalouden piiriin.

Niinpä nykyaikaisen osuuskauppaliikkeen kotimaassa Englannissa syntyi jo 1700-luvun loppupuolella suuri joukko kuluttajain yhteismyllyjä, kun vasta 1800-luvun alkupuoli oli varsinaista osuuskauppojen syntymäaikaa. Myllyjen ohella syntyi myös jo varhain osuusleipomoja, jotka pystyivät huomattavasti alentamaan leivän hintaa.[1] Tuotanto kysyy kuitenkin huomattavasti enemmän varoja kuin jakelu. On huomattava, että monet niistä mylly-yhdistyksistä, joihin edellä viitattiin, syntyivät tavallaan yleishyödyllisinä laitoksina ja saivat avustusta sekä varakkailta henkilöiltä että joskus julkisistakin varoista.[2] Sitäpaitsi kuuluvat niin myllyt kuin leipomotkin sellaisiin tuotantolaitoksiin, jotka voivat toimia kannattavasti varsin pienessäkin mittakaavassa. Ne valmistavat tarvikkeita, joiden kulutus on huomattavan suuri köyhimmissäkin perheissä ja jotka siis pienenkin yhdistyksen piirissä voivat saada suhteellisen suuren menekin. Toisin on sellaisten tuotantolaitosten laita, joissa tarvitaan kalliita, joukkotuotantoa edellyttäviä koneita ja jotka valmistavat tavaroita, joita yksityinen perhe kuluttaa vain vähän. Sellaisia tuotteita hankkiessaan hankintaosuuskunnat ovat voineet siirtyä omaan tuotantoon vasta sitten, kun ne ensin ostamista hankintatapana käyttäen ovat harjoittaneet liiketoimintaa ja keränneet sillä varoja. On laskettu, että esim. sähköalalla teollisuuslaitos, jolla on miljoonan liikevaihto, tarvitsee suunnilleen yhtä paljon liikepääomaa ollakseen vakavarainen ja luotosta riippumaton. Sensijaan saattaa kauppaliike, jolla on miljoonan pääoma, kohottaa ilman vaikeuksia vuosivaihtonsa 5—10 miljoonaan.[3] Samalla kun hankintatavan valitseminen on kustannuskysymys, se on myös rahoituskysymys.

Niissä osuuskunnissa, jotka ovat syntyneet hankkimaan tarkalleen määrättyjä tarvikkeita määrätylle ostajapiirille, koskevat hankintaan liittyvät probleemit lähinnä laatua ja hintaa. Sentapaisissa osuuskunnissa kuten osuuskaupoissa tulevat tämän

---

1 The Co-operative Educator. 1917, s. 9; 1919, s. 81—82.
E. W. Hampton: Early Co-operation in Birmingham and District.
W. H. Brown: A Century of Co-operation at Sheerness.

2 Benjamin Jones: Co-operative Production, s. 170 alkaen.

3 Friedrich Leitner: Privatwirtschaftslehre, s. 69, alaviitta.

lisäksi vaikuttamaan myös laji ja määrä. Osuuskauppa ei voi pitää kaupan kaikkia tavaroita, joita jäsenet tarvitsevat, sillä varastoimiskustannukset nousevat helposti osuustoiminnallisella hankinnalla voitettuja etuja suuremmiksi, jos artikkelin menekki on kovin pieni. Ei ole myöskään olemassa mitään selvää rajaa siinä, mitä kaikkea pitäisi olla kaupan, vaan se jää liikkeenhoitajan liikemiessilmän ja jäsenten enemmän tai vähemmän satunnaisten toivomusten varaan. Kun osuuskaupat useasti myyvät muillekin kuin jäsenilleen ja kaikissa tapauksissa pyrkivät lisäämään jäsenistöään ja ostajapiiriään, ei edistyvässä liikkeessä myöskään menekki ole kaikissa artikkeleissa läheskään matemaattisesti määrättävissä, vaan on johtajan arvioitava se ostoja suunnitellessaan kaikkia niitä menettelytapoja käyttäen, joilla liikemies yleensä tämäntapaisen seikan arvioi.

OSTAMINEN HANKINTATAPANA.

Osuuskaupat synnyttää yleensä se yksinkertainen havainto, että tavara tukussa ostaen on halvempaa. Syntyy ensinnä tilapäisiä yhteisostoja, joiden avulla ostajat koettavat vapautua ainakin osasta niitä kustannuksia, jotka johtuvat vähittäiskaupasta. Yhteisostojen taloudellinen edullisuus toisaalta ja niiden suorittamisen teknilliset vaikeudet toisaalta vievät varsinaisen yhteisen kauppaliikkeen perustamiseen. Tämä merkitsee jakelukustannusten nousua ja yhteisostosta koituvan edun vähenemistä, mutta toisaalta se merkitsee myös lisääntyvää mukavuutta ja suurempaa kulutuksen vapautta. Yhteisostossa jää vähittäisjakelun kustannusten määrä miltei kokonaisuudessaan hinnanalennukseksi, kun työstä ja pääoman sitomisesta johtuvia kuluja ei ole juuri ensinkään. Myymälää pidettäessä sensijaan jää hyödyksi vain se, mikä on ollut kauppiaan varsinaista voittoa, jos nimittäin oletetaan, että toimintaa on johdettu samalla taidolla. Kustannusten lisääntyminen panee osuuskunnan harkitsemaan keinoja vastaavan korvauksen saamiseksi muualta. Tällöin on tärkein ja kustannusten alentamisen rinnalla ainoa keino osto-

toiminnan tehostaminen, pyrkimys entistä edullisempien ostojen tekoon.

Ensisijainen tekijä ostotoiminnassa on oston suorittajan asiantuntemus ja taito. Rochdalen kankurien osuuskunnassa toimi alkuaikoina jokainen jäsen vuoronsa mukaan osuuskunnan tavaranostajana. On selvää, että ostot eivät sellaisen järjestelmän vallitessa voineet tulla kovinkaan suurella asiantuntemuksella tehdyiksi. Kiinnitimme jo edellä huomiota siihen, että oston tekijän on osattava arvostella hinta, laatu, laji ja määrä. Hänen on pyrittävä alimpaan hintaan tekemättä sitä asiantuntemattomuudessaan laadun kustannuksella. Hänen on kyettävä ratkaisemaan, mitä artikkelia osuuskunta voi myydä niin paljon, että sitä kannattaa hankkia varastoon, ja paljonko sitä kannattaa kullakin kerralla varastokustannuksia ja hintojen vaihteluakin ajatellen ostaa. Kun ostotoiminta näin ollen kysyy suurta taitoa ja kun ammattitaitoinen työvoima aina on kalliimpaa, on luonnollista, että suuret liikkeet ovat ostoihin nähden edullisemmassa asemassa kuin pienet, koska ne voivat palkata erityisiä tälle alalle erikoistuneita miehiä.

Varsin tärkeä tekijä ostoja tehtäessä on maksutapa, kuten jo tavaraluotosta pääomakysymyksen yhteydessä puhuttaessa on pantu merkille. Järjestyneissä kauppaoloissa, kuten esim. osuuskaupan ja sen keskusliikkeen kauppasuhteissa, on tavallisesti järjestetty niin, että liike, joka maksaa säädetyn ajan kuluessa, saa käteisalennuksen. Toisin sanoen hinta pidetään hiukan korkeampana niiden korkotappioiden takia, joita maksujen viipyminen aiheuttaa. Järjestymättömissä kauppaoloissa tämä on umpimähkäisempää. Jos ostaja ei voi käteisellä maksaa, määrää myyjä hinnan joskus jopa kymmeniä prosentteja korkeammaksi aina sen mukaan, miten todennäköisenä hän pitää, että ostaja pystyy laskunsa suorittamaan. Myyjän kantaakseen ottama riski lisää täten ostohintaa monesti hyvin huomattavasti. Siksipä on riittävä rahoitus ensiluokkaisen tärkeä liikkeelle, jotta se pystyisi suorittamaan ostonsa edullisesti.

Mitä suuremman erän ostaja ostaa, sitä pienemmiksi muodostuvat myyjän kustannukset tavarayksikköä kohti ja sitä halvem-

malla hän on taipuvainen tavaransa luovuttamaan. Tämä havainto, kuten on huomattu, luo hankintaosuuskunnat ja se myöskin vaikuttaa voimakkaasti niiden kehitykseen ja antaa niille ekspansiivisen luonteen. Se on pannut osuuskaupat kaikkialla työskentelemään jäsenistönsä kartuttamiseksi, se on pannut ne myymään muillekin kuin jäsenilleen. Se pani jo Rochdalen kankurien osuuskunnan aikanaan harjoittamaan vähittäiskaupan rinnalla myös tukkukauppaa, hankkimaan tavaraa lähiseudun vähävaraisemmille osuuskaupoille. Ostojen suurentamiseen on olemassa kaksi keinoa: Oman ostosmäärän lisääminen ja yhteistoiminta toisten ostajien kanssa eli vertikaalisessa suhteessa olevien osuuskuntien perustaminen.

Ostosmäärän lisääminen.

Ostosmäärän lisäämiseen on kaksi tietä. On päästävä tyydyttämään entistä suurempi osa jäsenistön tarpeista tai sitten saatava uusia jäseniä. Useasti saattaa jäsenten ostouskollisuudessa olla toivomisen varaa. He saattavat jostakin verraten pienestä mukavuussyystä tai vain vanhasta tottumuksesta suorittaa huomattavan osan ostojaan kilpailevissa liikkeissä. Oikeaan osunut propaganda saattaa vieroittaa heidät tästä tavasta. Niinikään saattaa olla monia artikkeleita, joita jäsenet käyttävät huomattavan määrän, mutta joita osuuskunta ei huomaa pitää kaupan, tai joiden kauppaa se on kokeillut huonolla menestyksellä joskus aikaisemmin, jolloin jäsenet eivät vielä riittävän paljon kuluttaneet tuota artikkelia. Yrittämällä sellaisen artikkelin myyntiä uudelleen ja saattamalla tämän yrityksensä asiakkaittensa tietoon osuuskunta voi päästä tyydyttämään entistä suuremman osan näiden tarpeista. Se suurentaa näin ostostensa kokonaismäärää, joskaan ei minkään entisen artikkelin kokonaismäärää, kuten ostouskollisuutta tehostettaessa tapahtuu.

Ensiarvoisen tärkeä keino menekin lisäämiseksi on uusien jäsenten hankkiminen. Se ei ole tärkeä vain niille osuuskunnille, jotka myyvät ainoastaan jäsenilleen. Se on tärkeä niillekin, jotka myyvät kaikille, sillä jäseneksi liittyminen

liittää aina asiakkaan kiinteämmin osuuskuntaan kuin pelkkä liikesuhde. Siksipä osuuskunnat tekevät kaikkialla johdonmukaista työtä jäsenmääränsä kartuttamiseksi. Rinnan jäsenmäärän kartuttamisen kanssa tapahtuu jäsenten asumaalan ja sen mukana osuuskunnan toimipiirin laajeneminen. Osuuskunnan on perustettava uusia myymälöitä, koska matkan pituus useasti voi aiheuttaa sen, että ostetaan kilpailevan liikkeen myymälästä, jos se sattuu olemaan lähempänä. Tähän ilmiöön liittyy sitten edelleen keskittymispyrkimys, pienten osuuskauppojen sulautuminen suurempiin, joka meillä Suomessa viimeisinä vuosikymmeninä on ollut varsin voimakas. Näin saadaan ostovoima kootuksi suuriin kokonaisuuksiin ja samalla aukenevat taloudelliset mahdollisuudet uskoa ostojen teko mahdollisimman taitavien miesten käsiin.

Tarkastellessamme osuuskunnan olemusta, tulimme siihen tulokseen, että ns. avoin jäsenyys ei ole sellainen osuuskunnan tunnus, että se olisi mainittava osuuskunnan määritelmässä. Laajenemispyrkimyksessä avoin jäsenyys on kuitenkin korvaamattoman käytännöllinen menettelytapa, joka on ikäänkuin koko laajenemistendenssin symbooli. Kaiken lisäksi sillä on varsin suuri propaganda-arvo, koska se on omiaan korostamaan osuuskunnan yleishyödyllistä leimaa, sitä, että osuuskunta on ainakin teoreettisesti kaikille avoinna, ja että kuka tahansa voi liittymällä yhteistyöhön hyötyä sen laitoksista.

Yhteistoiminta.

Yhteistoiminta toisten tavarantarvitsijain kanssa, jonka kehittynein muoto on vertikaalisessa suhteessa olevien osuuskuntien luominen, tarjoaa melkein samat edut kuin oma laajeneminen ja on useasti helpommin toteutettavissa. Jos asiaa tarkastaa vähittäiskauppaa harjoittavan osuuskunnan kannalta, on selvää, että pyrkimys vähittäiskaupan kustannusten alentamiseen herättää myös pyrkimyksen tukkukaupan kustannusten alentamiseen. Tukkukaupan piirissä syntyy taas samalla lailla ajatus varsinaisten tuotantokustannusten alentamisesta. Suuri vähittäisliike pys-

tyy kyllä itsekin ottamaan osalleen tukkukaupan kustannukset ja nauttimaan sen voiton toimittamalla ostonsa suoraan tuottajilta suurissa erissä. Pienemmälle on yhteistoiminta ainoa keino. Niinikään pystyy suuri tukkuliike toimittamaan ostonsa suoraan tuottajamaista ilman ulkolaisia välikäsiä, jopa perustamaan omia suuria tuotantolaitoksia ja siten siirtymään toiseen hankintatapaan, tuotantoon. Pienemmät eivät tällaiseen yksinään pysty. Osuuskauppaliikkeen historia osoittaa, että osuuskaupat ovat eri maissa jo verraten aikaisella kehitysasteella ryhtyneet yhteisostoihin, joiden menestymisestä on ollut seurauksena yhteisten keskusosuusliikkeiden perustaminen. Tällä lailla ne ovat luoneet itselleen ikäänkuin etuvarustuksen hankintataistelussa. Keskusliike voi käyttää suurempaa asiantuntemusta ostoissaan kuin yksityinen osuuskauppa. Voipa se laboratorioissaan tieteellisesti tutkia sille tarjottujen tavarain laatuominaisuudet. Samalla sillä on suuremmat mahdollisuudet osata ostaa oikealla ajalla ja mahdollisimman edullisin ehdoin, koska se voi paljon paremmin seurata markkinoiden kehitystä. Niinikään sille on helpompaa rahoittaa ostonsa edullisesti. Osuuskauppojen kannalta katsoen tavaran laatu paranee ja ostaminen yksinkertaistuu, kun ostajana toimiva osuuskaupan toimihenkilö voi luottaa myyjänä toimivaan keskusliikkeen toimihenkilöön enemmän kuin moneen vieraaseen myyjään. Keskusliikkeen jäsenenä osuuskauppa pääsee osalliseksi tukkukauppakustannusten säästöstä samalla tavalla kuin osuuskaupan jäsen vähittäiskauppakustannusten säästöstä. Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan ylijäämän palautukset esim. muodostavat varsin huomattavan prosentin sen jäsenosuuskauppojen puhtaasta ylijäämästä. Esim. vuonna 1936 oli jäsenosuuskauppojen puhdas ylijäämä 49 milj. markkaa. Saman vuoden tuloksesta varasi keskusliike palautukseen 16 milj. markkaa.

Pyrkimys kaupan seuraavan asteen kustannusten alentamiseen ei, kuten sanottu, ole vieras myöskään tukkuhankintaa harjoittaville osuuskunnille. Osuuskauppojen keskusliikkeet ovat perustaneet kolmannen asteen osuuskuntia tätä tarkoitusta varten. Tällainen on esim. *Nordisk Andelsforbund,* jonka keskuspaikka on Kööpenhamina ja johon kuuluvat jäseninä Tanskan,

Norjan, Ruotsin ja Suomen osuuskauppojen keskusliikkeeet. Se toimii etupäässä siirtomaantavaroiden hankkijana ja se voi suuren liikevaihtonsa takia tehdä ostonsa huomattavasti edullisemmin, kuin mihin sen jäsenliikkeet kukin erikseen toimien pystyisivät.[1] Tukkuliikkeitten muodostama hankintaosuuskunta on myös Helsingissä toimiva *Kauppiaitten Keskuskunta r.l.*, jonka vähittäiskauppiaitten tukkukauppayhtiöt ovat perustaneet.

Osuustoiminnan tehostamiseksi luodulla vertikaalisten osuuskuntien pyramiidilla on taipumus nousta siksi, kunnes se tulee välittömään kosketukseen tuotannon kanssa. Milloin alimman asteen osuuskunta jo harjoittaa tuotantoa, silloin ei koko pyramiidia voi syntyä muuten kuin raaka-aineiden oston pohjalla, mutta se pyrkii silloinkin mahdollisuuksiensa puitteissa kohoamaan raaka-aineiden tuotantoon saakka, milloin tuotannon ala on sellainen, että se on hankintaosuustoiminnallisesti organisoitavissa. Niinpä kun osuuskaupalla on leipomo, kun se toisin sanoen on jauhojen kuluttaja, toimii keskusosuusliikkeen mylly sen jauhojen hankkijana. Joku kansainvälinen osto-osuuskunta, sellainen kuin Nordisk Andelsforbund, saattaa taas toimia keskusosuusliikkeen viljanhankkijana, ellei vilja ole kotimaista. Viimeksimainitussa tapauksessa vilja kerätään maanviljelijöiltä, koska viljanviljelyksen osuustoiminnallisella harjoittamisella ei katsota olevan mahdollisuuksia kilpailla talonpoikaistalouksien kanssa tämän tuotannonhaaran alalla. Näin tulee osto-osuuskuntien pyramiidin huippuna usein olemaan tuotanto-osuuskunta. Harvoin tällaista kuitenkin sattuu niissä tapauksissa, joissa tuotanto tapahtuu maan rajojen ulkopuolella, sillä kansainvälisen hankintaosuuskuntien järjestämän tuotannon kehittäminen on maailmassa vallitsevan työtilaisuuksien puutteen ja monien muiden kansojen taloudellisesta eristyneisyydestä johtuvien syiden takia varsin vaikeata. Kotimaisen tuotannon piirissäkin on useita aloja, joita ei syystä tai toisesta ole ainakaan tähän mennessä

---

[1] Hugo Vasenius: Pohjoismaiden Osuustoimintaliitto ja sen toiminta tuontitavarain hankkijana. Suomen Osuustoimintalehti 1934, s. 429.

(Herman Stolpe): Kooperationens ställning inom svenskt näringsliv, s. 94.

voitu menestyksellisesti hoitaa hankintaosuuskuntien tuotantolaitosten avulla. Niinpä on maataloustuotteet ostettava maanviljelijöiltä tai heidän myyntiosuuskunniltaan. Vain joissakin harvoissa tapauksissa ovat esim. osuuskaupat hankkineet omia maatiloja. Silloinkaan ei liene päätarkoituksena ollut varsinaisten maataloustuotteitten hankinta vaan eräiden lähinnä puutarhanhoidon piiriin kuuluvien tuotannonalojen kehittäminen. Varsinainen tehdasteollisuuskin on siksi monihaarainen ja kysyy siksi suuria pääomia ja siksi suurta menekkiä, että osuuskauppajärjestöt eivät ole missään maassa saavuttaneet sellaista asemaa, että ne olisivat kyenneet järjestämään edes pääosaa ostotoiminnastaan osuuskauppoihin vertikaalisessa suhteessa olevaan tuotanto-osuuskuntaan päättyväksi, vaan on suurimmassa osassa niiden tavaranhankintaa ostaminen säilynyt hankintatapana pyramiidin huipulle saakka.

TUOTANTO HANKINTATAPANA.

Hankintaosuuskunnista on huomattava osa sellaisia, jotka suorastaan perustetaan jonkin tuotannonalan harjoittamista varten. Tällaisia ovat esim. kuluttajain myllyosuuskunnat, osuusleipomot ja osuuskauppojen tai muiden kaupanharjoittajain perustamat tehdasosuuskunnat. Niissä on tuotanto yksinomaisena hankintatapana ja ostamista käytetään vain raaka-aineita hankittaessa. Näiden rinnalla on hankintaosuuskuntia, jotka käyttävät hankintatapana sekä ostamista että tuotantoa. Tällaisia ovat miltei poikkeuksetta osuuskaupat, jotka yhdessä keskusosuuskuntiensa kanssa muodostavat hankintaosuuskuntien merkittävimmän osan. Melkeinpä jokainen osuuskauppa aloittaa toimintansa yksinomaan ostamista hankintatapana käyttäen, mutta siirtyy ennemmin tai myöhemmin käyttämään molempia tapoja. Pelkkää tuotantoa hankintatapanaan käyttävien osuuskuntien syntymiseen ja ostamista yksinomaisena hankintatapana käyttäneiden osuuskuntien tuotantotoimintaan siirtymiseen voivat ensinnäkin johtaa h a n k i n t a t e k n i l l i s e t s y y t. Ei yksinkertaisesti ole kunnollista tavaraa saatavissa. Jauhojen yleinen väärentäminen esim.

sai monet Englannin osuuskaupat osuuskauppaliikkeen alkuaikoina perustamaan myllyjä. Niinikään on tuotantotoimintaan siirtymisellä useasti sama syy, joka punaisena lankana kulkee läpi koko ostajien hankintaosuustoiminnallisen järjestäytymisen. Samaten kuin halutaan päästä osallisiksi vähittäiskauppiaan ja tukkukauppiaan voitosta eli toisin sanoen alentaa näiden jakelun asteiden tavaran hintaan liittämiä kustannuksia, samaten halutaan myös päästä osallisiksi tuottajan voitosta, tuottaa tavara halvemmalla. Tarkastellessaan syitä leipomo-osuuskuntien syntymiseen VENNOLA mainitsee ensimmäiseksi, että syyt »ovat haettavat etupäässä siitä suuresta erosta, mikä vallitsi leivän valmistusarvon ja myyntihinnan välillä ja joutui leipureille ja välittäjille kohtuuttomana voittona».[1] Lisäksi hän mainitsee leivän valmistukseen kohdistuvat kasvavat hygieenisyyden vaatimukset sekä teknillisen edistyksen, joka suosii tehdastuotantoa. Syyt ovat siis sekä hintapoliittisia että hankintateknillisiä. Milloin osuuskunnat ovat hyvin varakkaita, milloin niillä toisin sanoen on sijoittamisen tarpeessa olevia varoja, silloin voi tämä seikka olla omiaan jouduttamaan oman tuotannon kasvamista, joten kolmanneksi voimme mainita investoimistarpeen. Neljäntenä tekijänä mainitsisin periaatteellisen katsomustavan. Tuotantotoiminnan laajenemiseen eri maiden osuuskauppajärjestöissä on epäilemättä paljon vaikuttanut johtavien henkilöiden osuuskauppaliikkeen tehtävästä omaksuma käsitys. On nimittäin verraten yleistä, että osuuskauppaliikkeen tehtäväksi katsotaan kaiken tuotannollisen toiminnan vähä vähältä valtaaminen, ja että muutamille tuotantotoiminnan laajentaminen ei ole ainoastaan liiketaloudellinen kysymys, vaan jonkinlainen aatteellinen velvollisuus, jonka huomioonotto on toisinaan

---

[1] J. H. VENNOLA: Osuuskunnallisesta liikemuodosta leipomoteollisuudessa. Yhteiskuntataloudellinen Aikakauskirja 1905, s. 260.

Mitä leivän valmistusarvon ja myyntihinnan eroon Suomessa tulee, arvelee Vennola maamme osuustoiminnan alkuaikoina ilmestyneessä kirjassaan, että ainakin neljäs osa ja eri tapauksissa lähes puolet leivän myyntihinnasta menee leipurille ja välittäjille suoranaisena voittona. Vrt. J. H. VENNOLA: Viljan ja leivän hintasuhteista Suomen kaupungeissa, s. 237.

tärkeämpikin kuin taloudellisen periaatteen noudattaminen. Näihin neljään ryhmään luokittuvat tärkeimmät syyt, jotka johtavat hankintaosuuskunnan siirtymään omaan tuotantoon.

Hankintateknilliset syyt.

Puhuttaessa hankintateknillisistä syistä, jotka ovat kannustaneet hankintaosuuskuntia siirtymään tavaran ostamisesta sen valmistukseen, tarkoitetaan hankittavan tavaran laatua, kuljetusta ja ostojen teknillistä suoritusta koskevia seikkoja, kun sensijaan ostojen taloudellinen puoli lasketaan hintapoliittisiin syihin kuuluvaksi. Mainitsimme jo edellä, että jauhojen yleinen väärentäminen pakotti monet Englannin osuuskaupat osuuskauppaliikkeen alkuaikoina perustamaan myllyjä, mikäli halusivat hankkia jäsenilleen väärentämätöntä jauhoa. Hyvin aikaisin joutuivat osuuskaupat myös perustamaan tuotantolaitoksia sellaisilla aloilla, jotka melkein kokonaisuudessaan olivat vähittäiskauppaa omilla tuotteillaan harjoittavien käsityöläisten hallussa. Niinpä kuuluvat leipomot kaikissa maissa osuuskauppojen vanhimpiin tuotantolaitoksiin. Osuuskaupalla ei ollut muuta mahdollisuutta vaikuttaa leivän hintoihin, jotka viljan hintoihin verrattuna usein olivat kohtuuttoman korkeat, kuin ruveta itse valmistamaan leipää, sillä eihän se leipurilta ostaessaan olisi voinut myydä halvemmalla kuin leipuri itse omassa myymälässään. Teurastamoiden ja makkaratehtaiden hygieenisesti alhainen taso ja niiden tuotteiden heikko laatu on niinikään saanut osuuskaupat monin seuduin perustamaan teurastamoja ja makkaratehtaita. Monet artikkelit ovat myös sen laatuisia, että niitä ei halvan hintansa ja kuljetuskustannusten suhteellisen kalleuden takia kannata kovin pitkien matkojen päästä hankkia. Niinpä ovat osuuskaupat monin paikoin perustaneet virvoitusjuomatehtaita, ellei sellaista ole paikkakunnalla ennestään ollut. Tavallaan kuljetuskustannusten suuruuden takia on omaan tuotantoon siirtyminen tapahtunut myös sellaisissa tapauksissa, joissa myyjät talouspoliittisista syistä ovat kieltäytyneet myymästä osuuskunnalle ja tämän olisi tuotettava tavara kaukaa ehkä ulkomailta saakka, ellei rupeaisi itse valmis-

tamaan. Esimerkkejä tällaisesta on olemassa lukemattomia. Niinpä saivat osuuskauppojen kanssa kilpailevat vähittäiskauppiaat Ruotsissa vuonna 1909 aikaan sen, että margariinitehtaiden yhtymä kieltäytyi antamasta osuuskauppojen keskusliikkeelle *(Kooperativa Förbundet)* sellaisia alennuksia, että sille olisi ollut mahdollista harjoittaa margariinin tukkukauppaa.[1] Keskusliike osti silloin pienen margariinitehtaan ja ryhtyi ankaraan hintakilpailuun, jonka tuloksena oli, että margariinitehtaiden yhtymä vuonna 1911 hajosi, kun kartellisopimusta ei saatu uudistetuksi. Sveitsissä sattui samanlainen tapaus vuonna 1912. Leipurien järjestö, joka oli suutuksissaan osuuskauppojen leipomoiden harjoittamasta hintapolitiikasta, sai myllysyndikaatin päättämään, että se ei myy jauhoja millekään osuustoiminnalliselle leipomolle, ellei tämä suostu noudattamaan leipuriliiton määräämiä hintoja. Osuuskaupat kääntyivät silloin keskusliikkeensä *(VSK)* puoleen ja pyysivät tämän apua. Keskusliike toi ensin jonkin aikaa jauhoja ulkomailta, mutta perusti sittemmin erikoisen myllyosuuskunnan, joka osti Sveitsin suurimman myllyn ja aiheutti myllysyndikaatin hajoamisen.[2] Vuonna 1912 ryhtyivät myös kenkätehtailijat ja jalkinetukkukauppiaat boikottoimaan VSK:ta. Siitä oli seurauksena osuuskaupallisen kenkätehtaan syntyminen.

Hintapoliittiset syyt.

Hankintateknillisiin syihin liittyvät useasti aivan elimellisesti hintapoliittiset syyt. Edellä mainittiin muutamia tapauksia, joissa hankintaosuuskunnat ovat ryhtyneet oman tuotannon harjoittamiseen siitä syystä, että tehtailijat ovat joko muodollisesti tai asiallisesti kieltäytyneet niille myymästä. Varsin lukuisia ovat myös tapaukset, joissa tämä ratkaiseva askel on otettu hyökkäysmielessä tarkoituksella riistää joltakin yhtymältä monopoliasema. Kun Ruotsin osuuskauppojen keskusliike oli voittanut vv. 1909—1911 käydyn »margariinisodan», se lopetti vuonna 1913 marga-

---

1 ANDERS ÖRNE: Kooperativa ideer och spörsmål, s. 70.
AXEL PÅHLMAN: Kooperatörernas margarinstrid.

2 THORSTEN ODHE: Det kooperativa Schweiz, s. 123.

riininvalmistuksen, koska alkuaan hankittu tehdas oli aivan liian pieni. Margariinitehtailijat järjestäytyivät silloin pian uudelleen ja koettivat yhtenäisellä hintapolitiikalla korvata edellisinä vuosina kärsimänsä tappiot. Kooperativa Förbundet hankki kuitenkin itselleen vuonna 1921 uuden nykyaikaisen margariinitehtaan ja ryhtyi uudelleen hintakilpailuun. Jo vuonna 1922 hajosi margariinitehtaiden yhtymä ja siihen kuuluneet yritykset alkoivat kilpailla keskenään. Lyhyessä ajassa aleni margariinin hinta kruunulla kiloa kohti. Samaten pakotti Kooperativa Förbundet Ruotsin myllyjen hintayhtymän alentamaan hintojaan, kun se vuonna 1922 aloitti myllytoiminnan. Niinikään aleni kalossien hinta Ruotsissa huomattavasti, kun osuuskauppojen keskusliike vuonna 1927 pani käyntiin oman kalossitehtaan ja riisti kalossitehtailijain yhtymältä monopoliaseman.

Edellläluetellut esimerkit ovat koskeneet tapauksia, jolloin hankintaosuuskunta on käynyt valtaamaan yrittäjäyhtymäin monopolistisesti hallitsemaa tuotannon alaa. Tämänkaltaisia tapauksia osuuskaupallinen propaganda on käyttänyt varsin suurella menestyksellä hyväkseen. Siksi onkin varsin tavallista, että sellainenkin henkilö, joka ei muuten erikoisemman suopeasti suhtaudu osuuskauppaliikkeeseen, katsoo asiakseen tunnustaa, että osuuskaupat ovat hyödyllisiä taistelussa trustiutumista vastaan. Hintapoliittiset syyt voivat viedä osuuskunnan tuotantolaitoksen perustamiseen sellaisessakin tapauksessa, jossa minkään monopolin särkeminen ei ole kysymyksessä. Jos jollakin alalla tuotanto on verraten alkeellisin teknillisin apuneuvoin tapahtuvaa pientuotantoa ja osuuskunnan säännöllisesti tarvitsema tavaramäärä on niin suuri, että sen valmistamisessa riittää työtä suurellekin tekniikan viimeisiä uutuuksia hyväkseen käyttävälle tehtaalle, silloin on olemassa suuria mahdollisuuksia saada tavarat halvemmalla valmistamalla ne itse. Samoin on asianlaita silloin, kun kyseisen alan tehtaat toimivat esim. riittämättömän rahoituksen tai epäonnistuneiden hankintojen takia liian korkein kustannuksin tai ovat jostakin syystä jääneet teknillisesti takapajulle. Joskus voi tilanne houkutella oman tehtaan perustamiseen sellaisessakin tapauksessa, jossa menekki ei ole niin suuri, että

sen määrän hankkimiseksi kannattaisi omaa tuotantolaitosta perustaa. Silloin joutuu hankintaosuuskunta hankintansa ohella tuottamaan tavaroita yleisiä markkinoita varten, eikä luonnollisestikaan ole toimintansa tältä osalta enää hankintaosuuskunta vaan yhtiö, joka jakaa voiton jäsenilleen siinä suhteessa, jossa nämä ovat ostaneet yhtiön tavaroita. Ruotsissa ovat useat osuuskaupat aikaisemmin perustaneet leipätehtaita, joiden tuotteita ne sitten ovat myyneet toisille osuuskaupoille ympäri maan. Meillä Suomessa on Osuusliike Elanto myynyt näkkileipätehtaansa tuotteita huomattavassa määrässä osuuskunnan ulkopuolelle.[1] Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta on jossakin määrin harjoittanut tulitikkujen tuotantoa vientiä varten. Ruotsissa ovat Kooperativa Förbundetin kumitehtaat myyneet kalosseja ja autorenkaita ulkomaiden osuuskauppojen keskusliikkeille.[2]

Hintapoliittiset syyt voivat olla myös esteenä omaan tuotantoon siirtymiselle. Klein mainitsee esimerkin, joka sopivasti valaisee tällaista tilannetta. Kölniläisen »Gepag» keskusliikkeen ei hänen mukaansa kannattanut rakentaa myllyä, koska paikkakunnan myllyjen tuotantokriisin takia oli pakko tarjota palveluksiaan varsin halvalla.[3] Tämäntapaisista syistä tilanne voi monta kertaa olla sellainen, että oman tuotantolaitoksen perustaminen, vaikka se ehkä ei suorastaan olisikaan yksityistaloudellista tuhlausta eikä suorastaan kallistaisi tavaran hankintahintaa, olisi katsottava ainakin kansantaloudelliseksi tuhlaukseksi, koska entiset laitokset kykenevät suunnilleen samoin kustannuksin tyydyttämään kysynnän, ja koska niihin sidottua pääomaa ei uuden laitoksen valmistuttua voitaisi enää käyttää yhtä tehokkaasti kuin ennen.

Tuotanto sijoitustarpeen tyydyttäjänä.

Tuotantotoimintaan siirtymisen edellytyksenä on, että hankintaosuuskunnan käytettävissä on tarpeellinen määrä pääomaa riittävän edullisin ehdoin. Kun pääomakustannukset tuotanto-

---

1 J. W. Keto: Osuuskaupallisen tuotannon järjestäminen, s. 33.

2 (Herman Stolpe): Kooperationens ställning . . ., s. 88.

3 Fritz Klein: Unter Konsumgenossenschaftlicher Flagge, s. 58.

laitoksessa jakeluliikkeen pääomakustannuksiin verraten ovat useasti moninkertaiset, on rahoituskysymys tuotantolaitoksen kannattavaisuudelle aivan ratkaiseva. Siitä syystä on osuuskauppojen ja niiden keskusliikkeitten oma tuotanto kehittynein siellä, missä rahoitus on riittävä. Niinpä Englannin ja Skotlannin osuuskauppojen keskusliikkeissä oma tuotanto ylittää 30 prosenttia keskusliikkeitten vuosivaihdosta.

Riippuu rahoituksen rakenteesta, onko osuuskunnalla mahdollisuuksia joutua sijoituspulaan. Meidän maassamme osuuskuntien varallisuus kasvaa, kuten edellä on nähty, pääasiassa siten, että ylijäämää siirretään rahastoihin. Kun rahastot tulevat kyllin suuriksi, voidaan niiden kasvu pysähdyttää jakamalla ylijäämä kokonaan jäsenille. Englannissa, jossa rahoitus tapahtuu pääasiassa osuuspääoman avulla, tilanne ei ole näin yksinkertainen. Jos jäsenet jättävät ylijäämänsä lisäosuuksina osuuskaupan haltuun, tämän on keksittävä näille varoille sopiva sijoitustapa, jotta saataisiin edes se korko, joka jäsenille on osuuspääomasta maksettava. Tällöin kiintyy huomio helposti niihin mahdollisuuksiin, joita tuotantotoiminnan laajentaminen tarjoaa. Jos on olemassa hankintateknillisiä ja hintapoliittisia syitä, jotka puhuvat uuden tuotannonalan puolesta, on sijoituksen tarpeessa olevien varojen olemassaolo mitä parhain kannustin tällaisille suunnitelmille. Samaan tulokseen tietysti joudutaan, jos osuuskunnalla on syystä tai toisesta mahdollisuuksia edullisten pitkäaikaisten lainojen saantiin. Olemme aikaisemmin kosketelleet niitä syitä, jotka johtavat esim. osuustoiminnallisten vakuutuslaitosten perustamiseen. Nyt voi tilanne muodostua esim. sellaiseksi, että vakuutuslaitoksella on huomattavasti varoja, joita sen on vaikea edullisesti sijoittaa. Vakuutuslaitoksen johdossa on samoja henkilöitä, jotka johtavat erilaatuisia hankintaosuuskuntia. Mikä onkaan silloin luonnollisempaa, kuin että heissä herää ajatus laajentaa osuuskunnan tuotantotoimintaa, koska kerran varoja on edullisin ehdoin saatavissa ja edellytykset tuotannon kannattavaan harjoittamiseen tuntuvat olevan olemassa. Myöskin on huomattava, että sellaisissa osuuskunnissa, jotka ylijäämää rohkeammin palauttamalla voisivat keskeyttää pääoman kerääntymisen, vaikuttaa aina laaje-

nemistendenssi. Näyttää ilmeiseltä, että liiketoimintaa voidaan harjoittaa entistä kannattavammin, jos liike saadaan laajenemaan, jos voidaan entistä suuremmassa määrässä siirtyä omaan tuotantoon jne. Liikkeen hoidon helpponeminen taas on toimihenkilöiden silmämääränä. Kaikki tämä saa aikaan sen, että pääomien muodostumista ei mielellään rajoiteta, vaan koetetaan rajoittamista viivyttää ja keksiä mieluummin vaikka tekosyitä, kuin luovuttaa rahoja pois liikkeen käytöstä. Tällaisissa tapauksissa joudutaan helposti ajattelemaan niitä sijoitusmahdollisuuksia, joita oman tuotannon laajentaminen tarjoaa ja samalla tietysti sitä hankintakustannusten halpenemista ja liikkeen kilpailukyvyn nousua, joka tällä mahdollisesti voidaan saavuttaa. Se Hans Müllerin väite, että raha lakkaa osuuskaupassa olemasta »hedelmällinen lisääntyvä raha», ei ollenkaan pidä paikkaansa, jos osuuskauppaa todella hoidetaan tähän tapaan taloudellisten periaatteitten mukaan ja mahdollisimman hyviä taloudellisia tuloksia tavoitellen. Vain silloin, kun osuuskunnan tehtävänä on joidenkin tarkalleen määrättyjen teknillisten tehtävien suorittaminen, joita se ei ollenkaan pyri halvemmalla toimittamaan, voidaan sentapaista sanontaa ajatella.

Periaatteelliset vaikuttimet.

Tuotannolla ja ostamisella hankintatapana katsotaan useasti olevan periaatteellinen ero. Osuustoiminnallinen tuotanto selitetään taloudelliselta luonteeltaan toisenlaiseksi kuin tavallinen markkinatuotanto. Se esitetään päämääränä, johon jokaisen osuuskunnan on mahdollisuuksiensa puitteissa pyrittävä. Varsin moni tutkija alleviivaa sitä, että markkinatalouden vallitessa tuotanto on »anarkinen», se kun ei tapahdu tiettyä kulutusta vaan mahdollista, arvioitua menekkiä silmällä pitäen. Kun osuuskunta tuottaa jäseniään varten, katsotaan anarkisen tuotannon näin muodostuvan organisoiduksi, kulutusta varten tapahtuvaksi tuotannoksi. Näin asia tavallaan onkin. On vain muistettava, että kulutuksen osuuskaupallinen organisoiminen ei vielä merkitse siirtymistä mihinkään uuteen talousjärjestelmään, kuten useasti

on esitetty. Nykyisen järjestelmän päätunnusmerkki on näet markkinoita varten tapahtuva ennakkotuotanto. Olemme nähneet, että osuuskaupallinenkin tuotanto tapahtuu omalla tavallaan markkinoita varten. Ei osuuskaupan jäsen tilaa ennakolta sitä tavaraa, jonka hän kaupastaan ostaa, eikä hänellä liioin ole mitään velvollisuutta ostaa juuri sitä tavaraa, jota liikkeenhoitaja on arvellut hänen mahdollisesti haluavan ja siitä syystä hankkinut varastoon. Hankintaosuuskunnan markkinat ovat määrätyllä tavalla rajoitetut varsinkin silloin, kun osuuskunta hankkii tavaraa ainoastaan jäsenilleen. Nämä rajaviivat tekevät menekin arvioimisen helpommaksi, mutta ne eivät kumoa sitä tosiseikkaa, että hankintaosuuskunnat, jotka harjoittavat liikettä omaan lukuunsa tai muuten ovat alttiina tappionvaaralle, ovat markkinataloudellisia toimiyksikköjä, jotka ovat jäsentensä kanssa kosketuksissa markkinain välityksellä.

Jos seudun asukkaat jo suurin piirtein tekevät ostoksensa osuuskaupasta, eikä vaarallista kilpailijaa ole, eikä myöskään toimipiirin laajentumista tapahdu, on jäsenten ostovoiman heilahtelu heidän kulutustottumustensa muuttumisen ohella huomattavin epävarma tekijä. Sellaisissa olosuhteissa voidaan kyllä verraten hyvin arvioida menekki säännöllisissä oloissa. Yleisten konjunktuuriaaltojen ennustaminen ei luonnollisestikaan ole tällaisen osuuskaupan hoitajalle helpompaa kuin muillekaan kuolevaisille. Paljon epävarmempaa on tuotannon järjestäminen menekkiä silmällä pitäen, jos tuottajana eli tavaranhankkijana on toisen asteen osuuskunta. Osuuskauppojen keskusliikkeellä on tuotantolaitosta perustaessaan eräänlainen tae menekistä. Sen jäsenosuuskaupat ostavat siltä kyseistä valmistetta vuosittain sellaisen määrän, että sen valmistamisessa riittää tuotantolaitokselle jo heti alkuun työtä. Ei ole kuitenkaan määriteltävissä, suurenko osan tämä määrä muodostaa osuuskauppojen jäsenten koko kulutuksesta. Toiset osuuskaupat tekevät kiinteämpää työtä toisen, toiset osuuskaupat taas toisen artikkelin levittämiseksi. Toisella paikkakunnalla hallitsee osuuskauppa määrätyn artikkelin myyntiä kokonaan. Toisella paikkakunnalla se taas on suurimmaksi osaksi jonkin erikoisliikkeen hallussa. Kun myyntipiirinä on koko

maa, on ostajapiirin kasvulla varsin mittaamattomat mahdollisuudet. Osuuskaupat voivat saada uusia jäseniä entisillä toimialueillaan sekä avata uusia myymälöitä. Niinikään voi syntyä kokonaan uusia osuuskauppoja, jotka liittyvät keskusliikkeeseen. Mitä suuremmaksi tällainen myyntipiiri kasvaa, sitä enemmän tulee arvaamattomia tekijöitä ja sitä enemmän osuuskaupallinen tuotanto saa tavallisen markkinatuotannon leiman, joka sillä luonnollisesti koko ajan on, vaikka se pienissä intiimeissä oloissa ei ole yhtä helposti havaittavissa.

Tuotannon osuuskaupallinen järjestely voi epäilemättä aikaansaada huomattavia kansantaloudellisia säästöjä. Kun tuotannon harjoittaminen on keskitetty jakelukaupan merkeissä syntyneen järjestön käsiin, voidaan rationalisoiminen viedä mahdollisimman pitkälle ja siten säästää tuotantovoimia kansantalouden toisia tarpeita varten. Tämä ei kuitenkaan ole mikään yksinomaan hankintaosuuskunnille ominainen piirre. Saman saa aikaan jokainen suurliike. Ero on vain siinä, että suurliikemuotoa käyttämällä aikaansaatu kansantaloudellinen säästö jakaantuu yksityistaloudelliseksi säästöksi toisen periaatteen mukaan. Pääoma- ja työyhtiöt saavat jäsentensä yksityistaloudellisen hyödyn nousemaan nostamalla tavaran myyntihintaa. Hankintaosuuskunta pääsee tähän tulokseen vain hankintahintaa ja liikekustannuksia alentamalla.

Väärin on Charles Giden tapaan sanoa, että »ainoastaan osuustoiminnallisissa järjestöissä tuotanto on järjestetty yksinomaan tarpeiden tyydyttämistä silmälläpitäen.»[1] Ensinnäkin on huomautettava, että kaikki tuotanto on järjestetty kulutusta silmälläpitäen. Markkinatalouden piirissä tapahtuva ennakkotuotanto tosin perustuu vain arvioituun kulutukseen ja tämä arvio saattaa olla virheellinen, mutta on aiheetonta paradoksaalisuutta väittää, ettei kulutusta nimenomaan pyrittäisi esim. pääomayhtiössä palvelemaan. Voidaan kyllä sanoa, että sen osakkailla ei ole tarkoituksena harjoittaa tuotantoa vaan saada voittoa, ja että hankintaosuuskunnan jäsenet ovat ryhtyneet yhteiseen tuotantoon saadak-

---

1 Charles Gide: Les Sociétés Coopératives de consommation, s. 14.

seen tavaroita, mutta on muistettava, ettei hankintaosuustoiminnallisen tuotannonkaan tarkoitus varsinaisesti ole tavaroiden saaminen vaan niiden saaminen halvemmalla. Molemmat yritysmuodot pyrkivät tuotantoa harjoittaessaan taloudelliseen tulokseen jakaakseen sen omalla tavallaan jäsenilleen. Kumpikaan ei saavuta tarkoitustaan, ellei tee kaikkeansa palvellakseen kulutusta. Väitteellä tuotannosta kulutusta varten on oikeutusta vain sikäli, että hankintaosuuskunta ei pyri tuotantoa harjoittaessaan etsimään sille markkinoita oman maantieteellisen piirinsä ulkopuolelta, vaikka pyrkiikin tätä piiriä suurentamaan, vaan pitää eräänlaista paikkakunnallista omavaraisuutta silmämääränään. Tämä tietysti sitoo osuuskaupallisen tuotannon verraten ahtaisiin rajoihin. On tosiaan kuviteltava jonkinlainen yleismaailmallinen keskusosuuskunta, ennenkuin voi kuvitella, että esim. kansojenvälinen tavaranvaihto tapahtuisi hankintaosuustoiminnallisella pohjalla. Niin kauan kuin tällaista ei ole, tulee vientituotanto jäämään kaikissa maissa hankintaosuustoiminnallisen tuotannon ulkopuolelle. Samoin jäävät sen ulkopuolelle kaikki sellaiset tuotannon alat, joilla tavaran tarvitsijat eivät ole niin suuressa määrässä hankintaosuustoiminnallisesti järjestyneet, että heidän kysyntänsä vastaisi edes yhden tuotantolaitoksen valmistusmäärää. Hankintaosuuskuntien tuotannon rajoista on teoretisoitu paljon. Kaikki tällainen teoretisointi on kuitenkin sikäli tarpeetonta, että hankintaosuuskuntien tuotanto ei riipu mistään muusta kuin siitä, minkälaiset mahdollisuudet eri aikakausina on luoda sellaisia eri artikkelien tuotannossa ja kulutuksessa omavaraisia talouspiirejä, jollaisia edellä on huomattu hankintaosuuskunnallisen tuotannon pyrkivän luomaan.

Gide sanoo teoksensa äskenmainitussa kohdassa, että leipuri leipoo leipää saadakseen voittoa eikä hankkiakseen asiakkailleen leipää. Osuuskaupan leipomo hänen mielestään harjoittaa toimintaansa sitä varten, että jäsenet saisivat leipää. Ajatushyppy on ilmeinen. Ensimmäisessä väitteessä ajatellaan taloudellista tulosta ja syrjäytetään teknillinen keino. Toisessa taas pysähdytään teknilliseen keinoon. Olisi sanottava: Leipuri leipoo leipää, koska ihmisten on hankittava leipää, ja hän voi näin saada voittoa. Toi-

seksi: Osuuskauppa leipoo leipää, koska jäsenten on hankittava leipää, ja he voivat näin saada sen halvemmalla.

Vaikka osuuskaupan harjoittaman tuotannon ja muun tuotannon välillä ei taloudellisessa mielessä olekaan sellaista eroa kuin jotkut teoreetikot esittävät, vaikuttaa tällainen käsitys luonnollisesti siitä huolimatta osuuskauppojen tuotantotoimintaa edistävästi ja saa ne asettamaan tuotannon ostamisen edelle hankintatapana. Usein näkee puhuttavan varsinkin kulutusosuuskunnan lopullisesta päämäärästä. J. Fr. Schär esim. sanoo, että kulutusosuuskunnan lopullinen päämäärä on sellaisen talousyhteisön muodostaminen, jossa tarpeentyydytysvälineiden tuotanto on asetettu kulutuksen palvelukseen ja hyödykkeitten jakelu tapahtuu oikeudenmukaisuuden periaatteeen mukaan.[1] Taloudelliset järjestöt, jotka tämäntapaisen aatteellisen ohjelman omaksuvat, koettavat luonnollisesti myös käytännössä toimia ohjelmansa edellyttämällä tavalla. Kaikissa osuuskauppajärjestöissä saatikka sitten kaikissa hankintaosuuskunnissa ei tämäntapaista päämäärän hahmottelua tunneta, mutta muutamissa se saattaa hyvinkin paljon vaikuttaa käytännölliseen toimintaan.

2. MYYNTIHINNAN MÄÄRÄÄMINEN. HANKINTAOSUUSKUNNAN HINTAPOLITIIKAN PERUSTEET.

Kiinteä myyntihinta.

Kaikkein keskeisintä liiketuloksen muodostumisessa on tavaran myyntihinnan määrääminen. Ostojen taitavalla suorituksella ja taloudellisella liikejärjestelyllä luodaan kyllä edellytykset hyvälle liiketulokselle, mutta reaalisen merkityksen näiden tekijäin vaikutus saa vasta sitten, kun tavara on myyty ja hinta saatu, sillä jos tavaran myyntihinta poikkeaa paljon optimista, hävitetään myynnissä muulla toiminnalla saavutetut mahdollisuudet. Liian korkea hinta vahingoittaa menekkiä pienentämällä, liian alhainen tavarayksiköstä saatavaa voittoa vähentämällä. Siksipä kaupan varhaisemmissa kehitysvaiheissa myyntihinnan määrääminen jäte-

---

[1] J. Fr. Schär: Genossenschaftliche Reden und Schriften, s. 155.

täänkin viimeiseen hetkeen, ratkaistaan kussakin tapauksessa erikseen ostajan ja myyjän keskeisellä neuvottelulla. Myyjä asettaa hinnan mahdollisimman korkeaksi ja ostaja tinkii. Myyjän ja ostajan liikesuhteitten säännöllistyessä, kaupanteon koneellistuessa alkaa vähä vähältä myyntihinnan kiinteneminen. Samaan suuntaan vaikuttaa myyjien keskeinen kilpailu. Joku ensinnä ilmoittaa myyvänsä jotakin artikkelia määrättyyn hintaan. Toinen tiedoittaa myyvänsä samaan hintaan tai halvemmalla. Näin syntyvät kullakin paikkakunnalla tärkeimmille tarvikkeille vakiintuneet hinnat. Kun kauppiaan ei sovi asettaa ensimmäistäkään tarjousta kovin paljon vakiintunutta hintaa korkeammaksi, vähenee tinkimisen vara. Kun tinkiminen sitä paitsi vie suunnattomasti aikaa ja hidastaa kaupantekoa, liikkeet alkavat kauppaolojen kehittyessä määrätä tavaroilleen kiinteät hinnat. Tällainen on kehitys kuitenkin vain tavallisiin kulutustavaroihin nähden. Kalliimpihintaisia kestäviä hyödykkeitä myytäessä ei ole kiinteihin hintoihin siirtyminen yhtä helposti suoritettavissa. Ja vaikka siihen päästäisiinkin standardituotteitten ollessa kyseessä, tulee kaupanhierominen aina säilymään sellaisissa tapauksissa, joissa kaupan esineellä on yksilöllisiä ominaisuuksia. Niinpä on viljelysmaita, taloja, eläimiä ym. sellaisia myytäessä useissa tapauksissa mahdotonta noudattaa mitään kiinteätä hinnoittelua, vaan on hinnasta neuvoteltava kunkin kaupan kohdalla erikseen.

Hankintaosuuskunnan on luonteensa takia välttämätöntä noudattaa kiinteätä hinnoittelua kaikissa niissä tapauksissa, joissa kiinteä hinnoittelu myytävien esineiden samanlaisuuden takia voi olla vaatimuksena. Muutenhan eivät kaikki jäsenet saisi tavaraa samoilla ehdoilla, kuten heillä tietysti on oikeus saada. Osuuskuntien on ollut pakko käyttää kiinteätä hinnoittelua toisestakin syystä. Ne ovat propagandassaan yleisesti julistaneet pyrkivänsä oikeudenmukaiseen hintaan. Koska oikeudenmukaisen hinnan luonnollisesti täytyy olla sama kaikille, kiinteä hinta on ollut ainoa mahdollinen, vaikka totutut kauppatavat luonnollisestikin ovat joskus pakottaneet siitä käytännössä poikkeamaan.

Hankintaosuuskunnat eivät siis voi käyttää tavaraa myydessään hyväkseen sitä erilaista tasoa, jolla eri ostajat arvosteluky-

kyyn ja tavarantuntemukseen nähden ovat, vaan niiden on määrättävä kaupan pitämilleen tavaroille hinta, joka on kaikille ostajille sama.

Hintapolitiikan tehtävä.

Mainitsimme edellä, että liian korkea tai liian matala myyntihinta huonontaa liiketulosta. Mikä on sitten se liiketulos, johon hankintaosuuskunta pyrkii? Se tavoittelee jäsenilleen alennusta heidän ostamiensa tavaroitten hinnassa. Tämän alennuksen se voi jakaa jäsenilleen kahdella tavalla, joko suoraan halvalla myymällä tai jakamalla liiketulostansa ostosten suhteessa. Huomaamme, että kysymys myyntihinnan suuruudesta näyttää hankintaosuuskunnassa olevan lähinnä kysymystä siitä, saavatko jäsenet osuutensa alennuksesta yhteistä liikettä käyttäessään vaiko tilikauden päätyttyä. Jäsenille tuleva alennus voidaan hankkia vain tekemällä mahdollisimman edullisia ostoja ja alentamalla liiketoiminnan kustannuksia. Tämä on se liiketulos, johon hankintaosuuskunta teoreettisesti katsoen pyrkii. Kutsumme sitä hankintaosuuskunnan tuotoksi. Tämän tuoton määrä on siis periaatteessa riippumaton myyntihinnan suuruudesta, ellei muita tekijöitä oteta lukuun. Tuottoa syntyy, jos osuuskunnan kustannushinta on jäsenten muualta ostaessaan maksamaa hintaa pienempi.

Nyt on kuitenkin huomattava, että myyntihinta on hankintaosuuskunnan tuottoon nähden samantekevä ainoastaan sillä edellytyksellä, että se ei vaikuta mitään jäsenten tekemien ostojen määrään ja kokoomukseen. Tätä edellytystä käytäntö ei tunne kuin ehkä joissakin merkityksettömissä poikkeustapauksissa. Jos hinta on korkeampi kuin tavaran yleinen markkinahinta, menekki pienenee. Silloin nousevat kustannukset myytävää tavarayksikköä kohti ja hankintaosuuskunta menettää hyvälle liiketulokselle luomiaan edellytyksiä. Jos taas hinta on alapuolella kustannushinnan, menekki voi kyllä lisääntyä, mutta lisääntyvä menekki merkitsee silloin vain lisääntyvää tappiota. Tästä syystä on hankintaosuuskunnan tuotto aina riippuvainen myyntihinnasta, jonka alarajana huomaamme olevan kustannushinnan ja ylärajana markkinahin-

nan. On teoreettisesti mahdotonta määritellä, missä kohdalla näiden kahden rajan välillä hankintaosuuskunnan myyntihinnan tulee olla, sillä se riippuu ratkaisevasti siitä, kumpi on menekin kannalta edullisempi, halvempi hinta vai suurempi palautus. Tämän seikan määrääminen on h i n t a p o l i t i i k a n tehtävä. Hintapolitiikka ratkaisee tämän tehtävän erilaisista olosuhteista ja jäsenistön tottumuksista riippuen hyvin eri tavalla. Belgiassa ja osittain myös Englannissa osuuskaupat pyrkivät seuraamaan korkeimpia markkinahintoja, jopa niitäkin ylittämään voidakseen palauttaa mahdollisimman paljon ylijäämää.[1] CASSAU mainitsee, että teollisuusseuduilla Saksassa halpa hinta on kaikki kaikessa.[2] Yleisempää kuitenkin on pyrkiä käyttämään hintoja, jotka ovat sen verran tavallisia markkinahintoja alempia, että ne ovat omiaan vetämään osuuskuntaan uusia jäseniä Kilpailu voi myös viedä siihen, että pyritään myymään mahdollisimman halvalla pyrkimättä palauttamaan ylijäämää. Tällaisessa asemassa ovat meidän maassamme uudet osuuskaupat, joita muut kaupanharjoittajat koettavat tappaa alkuunsa hintakilpailulla ja joiden tärkeimpänä tehtävänä on koettaa myydä niin halvalla, että saavat valloitettua itselleen ostajapiirin. Hintapolitiikan tehtävä ei siis rajoitu hinnan määräämiseen kustannushinnan ja markkinahinnan rajoissa. Harkinnan mukaan näistä rajoista voidaan poiketakin, jos tilanne sitä näyttää vaativan. Edellä mainittiin markkinahinnan ylittämistä tapahtuvan silloin, kun jäsenet haluavat käyttää osuuskuntaa jonkinlaisena pakkosäästölaitoksena. Hinnan nostaminen yläpuolelle markkinahinnan voi olla paikallaan myös sellaisessa tapauksessa, jossa kilpailu on painanut markkinahinnan liian lähelle kustannushintaa. Siten säästytään tappiota tuottavalta menekiltä. Niinkuin myöhemmin tulemme kilpailua käsitellessämme näkemään, saattaa päinvastaisesti kustannushinnan alittaminen jotakin artikkelia myytäessä olla hintapoliittisesti puolustettava väliaikainen toimenpide.

---

[1] GIDE: Les Sociétés Coopératives de consommation, s. 51.

[2] CASSAU: Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland, s. 67.

Kustannushinta hinnoittelun kantamuotona.

Tavarakaupan alalla toimiva hankintaosuuskunta juontaa juurensa yhteisostosta. Yhteisosto voi olla aivan tilapäislaatuinen toimenpide, mutta se saattaa myös olla siinä määrin vakiintunut organisaatiomuoto, että sitä voidaan pitää hankintatoimia suorittavana yhteisenä taloutena. Yritykseksi se muodostuu vasta sitten, kun tappionvaara ei enää kohdistu yksinomaan tavaran tilaajaan eikä rajoitu hänen kannettavakseen, vaan kohdistuu hankintatalouteen itseensä. Yhteisostolle on ominaista, että kukin ostettu erä jaetaan kustannushintaan heti tilaajille. Tavaraa ei pidetä kaupan markkinoita varten eikä hanke näin ollen kuulu markkinatalouden piiriin. Pääoman sitomisesta eli hankkeen rahoittamisesta ei useimmiten synny mitään kuluja, ja jos syntyykin, ne ovat täsmällisesti määrättävissä ja voidaan jakaa osallisten kesken samassa suhteessa kuin tavara ja tavaran hinta. Yhteisostossa saavutetaan näin ollen ihanne, joka on tuttu osuustoiminnallisesta propagandakirjallisuudesta. Liikevoittoa ei synny. Se lisähinta, joka olisi mennyt kauppiaan kustannuksiin ja hänen yrittäjänvoitokseen, joutuu hinnan halvemmuutena suoraan itse jakelijoiksi ruvenneiden ostajien hyväksi.

Yhteisosto voi muodostua varsin edulliseksi osallisilleen, jos hintamarginaali kaupan eri asteiden välillä on suuri, mutta tavaroiden tilaaminen ja niiden odotteleminen on kuitenkin varsin hankalaa ja epäkäytännöllistä sellaisten ihmisten mielestä, jotka elävät markkinatalouden piirissä ja ovat tottuneet siihen, että tavaraa saa ostaa koska tahansa niin paljan kuin haluaa, eikä tarvitse välittää siitä, koska toiset haluavat jotakin tavaraa ostaa. Siksipä kaikkialla, missä yhteisostoja on syntynyt, on ruvettu suunnittelemaan hankkeen sovelluttamista markkinatalouden piiriin, myymälän avaamista eli jakeluyrityksen perustamista. Näin on käynyt varsinkin vähittäiskaupassa, jossa ostoja tehdään lukuisasti ja lukuisia. Sensijaan on sellaisten ostajien, jotka hankkivat tavaraa harvoin ja suurissa erissä, kuten tuotannon harjoittajien, helpompi pysyä yhteisoston pohjalla, jos heillä siihen muuten on edellytyksiä.

Siirtyminen yhteisostosta markkinatalouden piiriin tekee mahdottomaksi pitää kustannushintaa myyntihintana. Kun tavaraa pidetään jatkuvasti varastossa, on mahdotonta matemaattisella tarkkuudella määrätä, kuinka suuren kustannuksen mikin tavaraerä liikkeelle tuottaa. Jotta liike ei tuottaisi tappiota, on myyntihinta pyrittävä määräämään sellaiseksi, että se on taatusti suurempi kustannushintaa. Hinnoittelu saa tendenssin, joka on ominainen kaikille yrityksille: On pyrittävä saamaan voittoa. Kuinka paljon tätä voittoa pitää saada, se ei riippu yksin tappionvaarasta, vaan myös useista muista tekijöistä, joiden vaikutus alkaa ostoyhteisön muodostuttua hankintaosuuskunnaksi ja joita yksityiskohtaisemmin käsitellään edempänä.

Markkinahintaperiaatteen synty.

On luonnollista, että yhteisostoajatuksen pohjalta kasvaneet hankintaosuuskunnat koettivat noudattaa yhteisoston hinnoittelutapaa, kustannushintaa ja siten jakaa osuuskunnan tuoton suoraan jäsenille. Kun se ei enää markkinatalouden piiriin tultua ollut matemaattisessa mielessä mahdollista, koetettiin kuitenkin pysyä mahdollisimman lähellä kustannushintaa. Osuuskauppatoiminnan historia tarjoaa tästä monia esimerkkejä. Näin on varsinkin Englannissa 1700-luvulla syntyneiden avustusyhdistysten *(friendly societies)* tavarakaupan laita. Niinpä Rothleyssä Leicestershiressä vuonna 1795 perustettu avustusyhdistys piti jauhoa kaupan hinnasta, joka juuri riitti korvaamaan viljan hinnan ja jauhatuskustannukset sekä antoi koron pääomalle.[1] Kustannushintaan myymistä kaavailee myös eräs Lontoossa vuonna 1766 ilmestynyt kirjanen, jossa esitetään hankintaosuustoiminnallisen lihakauppajärjestön perustamista.[2] Vuonna 1795 perustettu osuustoiminnallinen mylly, *Hull Anti-Mill Society,* joka toimi sata vuotta, myi

[1] Reports of the Society for Bettering the Condition and Increasing the Comforts of the Poor, vol. II, s. 60 alkaen.

[2] (J. Payne): Proposals (Humbly offered to the Public) for an Association against the iniquitous practices of Engrossers, Forestallers, Jobbers & C. and for reducing the Price of Provisions especially Butchers Meat.

ensimmäisen 50 vuoden ajan kustannushintaan, mutta siirtyi sitten käytännöllisistä syistä myymään markkinahintaan ja palauttamaan ylijäämää tehtyjen ostosten suhteessa.[1] Kustannushintaan mainitaan myös Brentfordissa Middlesexissä toimineen *Good Intent Societyn* myyneen leipää ja jauhoa.[2] Samantapaisia esimerkkejä voisi luetella muistakin maista, joissa osuustoiminnallinen jakelukauppa saavutti jalansijaa ennen Rochdalen kankurien osuuskunnasta lähtenyttä, uuteen hinnoitteluperiaatteeseen johtanutta vaikutusta.

Muodostuttuaan hankintaosuuskunniksi ja siten jouduttuaan toimimaan markkinatalouden piirissä kuluttajain ostoyhteisöt olivat alttiina tappionvaaralle. Kun hinnoittelussa pyrittiin kustannushintaan, ei syntynyt tappion varalle mitään vastapainoa. Kustannushintaan myymisestähän seuraa loogillisesti sellainen vaatimus, että jäsenten on korvattava liikkeen tappio samassa suhteessa kuin pääsevät hyödystäkin nauttimaan. Tällaisen järjestelmän luomiseen ei kuitenkaan suoranaisesti ryhdytty, koska se on jäsenien kannalta varsin epämiellyttävä. Tappio joko vähensi yrityksen omaisuutta tai jäi velan muodossa rasittamaan. Siksipä kustannushintaan myyneet liikkeet eivät jaksaneetkaan kohota kukoistukseen, vaan sortuivat useimmat jo alkutaipaleellaan.[3] Tämä johti osuuskuntien jäsenet näkemään, että kustannushinta sinänsä ei riitä, vaan että on otettava hintaa myös mahdollisia tappioita silmällä pitäen. Voidaan erottaa kaksi eri tekijää, jotka kumpikin jouduttivat siirtymistä markkinahintoihin eli päivän hintoihin. Toinen niistä on yhteistaloudellista, toinen yksityistaloudellista laatua.

Yhteistaloudellisen aatesuunnan saadessa jalansijaa Englannin osuuskauppaliikkeessä alettiin osuuskaupalla katsoa olevan muitakin tehtäviä kuin elintarvikkeiden hankkiminen halpaan hintaan. Suunniteltiin ajan vaikeitten yhteiskunnallisten probleemien ratkaisemista osuuskauppatoiminnan avulla. Osuustoiminnallisen

---

1 B. Jones: Co-operative Production, s. 170 alkaen.

2 Reports . . ., Vol. III, appendix, s. 49—54.

3 Vrt. Karl Pettermand: Die schweizerische Konsumgenossenschaftsbewegung, s. 64.

jakelukaupan avulla oli kerättävä pääomia, joilla sitten suunnitellut uudistukset toteutettaisiin. Aikaisemmin on jo pääomakysymystä käsiteltäessä huomautettu siitä, kuinka William King osuustoimintapropagandassaan asettui päivän hintoihin myymisen kannalle, koska silloin kerääntyy osuuskaupalle enemmän pääomia kuin siinä tapauksessa, että hintatasoa pyrittäisiin alentamaan. Tämä näkökohta yhdessä päivän hintoihin myymisen tarjoamien käytännöllisten etujen kanssa näyttää tuoneen tämän hinnoittelutavan käytäntöön kingiläisissä osuuskaupoissa ja vaikuttaneen edelleen niissä osuuskunnissa, joita Owenin oppilaitten ja hengenheimolaisten toimesta myöhemmin syntyi ja joihin Rochdalen kankurienkin maailmankuuluksi tullut osuuskauppa kuuluu. Vuonna 1833 Englannissa pidetty osuustoimintakongressi hyväksyi päivän hinnat eli markkinahinnat hinnoittelun perustaksi.

Kingin vaikutuksesta syntyneet osuuskaupat eivät olleet rakennetut kestäville taloudellisille periaatteille. Pääoman kerääminen kaukaista aatteellista päämäärää varten ei ollut kyllin voimakas kannustin pitääkseen jäsenten yhteistoimintaintoa jatkuvasti vireillä. Kun pääomia syntyi huomattavammin, heräsi jäsenissä halu jakaa ne keskenään, tai muodostui osuuskunta itsestään pääomayhtiön luontoiseksi. Pääomienkeräämisperiaate ei kuitenkaan päässyt yksinään vallitsevaksi sen ajan osuuskunnissa, vaan koko ajan oli olemassa osuuskuntia, jotka tavoittelivat suoranaista yksityistaloudellista hyötyä jäsenilleen. Kun nämä huomasivat välttämättömäksi ottaa kustannushintaa korkeamman hinnan välttääkseen tappioita, alkoi niille yhä yleisemmin muodostua liikevoittoa ja jäseniä alkoi askarruttaa kysymys siitä, miten syntynyt liikevoitto oli käytettävä, miten se oli jaettava jäsenille, joille sen luonnostaan katsottiin kuuluvan, koska hinta oli käytännöllisistä ja liiketaidollisista syistä asetettu kustannushintaa korkeammaksi.

Muutamat osuuskunnat alkoivat jakaa voittoa pääomayhtiön tapaan osuuksien mukaan.[1] Tällaisen osuuskunnan tuotto tuli siten jaetuksi kahdella tavalla. Osa jaettiin kohtuullisen hinnan muodossa suoraan jäsenille heidän ostostensa suhteessa ja osa heidän

---

[1] Vrt. esim. Cassau: Die Konsumvereinsbewegung in Grossbritannien, s. 108.

liikkeeseen kiinnittämälleen pääomalle. Ei kestänyt kauan, ennenkuin huomattiin, että myös kustannushintaa suurempana hintana liikkeeseen pidätetty tuoton osa voitiin jakaa jäsenille ostosten suhteessa, niinkuin se kustannushintaan tai kustannushintaa hipovaan hintaan myytäessä itsestään tuli jaetuksi. Tämä havainto merkitsi sitä, että markkinahintaan myyminen sai teoreettisen perustelunsa. Palautuksen tultua käytäntöön, voitiin selittää, että osuuskunnan markkinahintoihin myymisestä johtuva liiketulos ei ole voittoa sanan varsinaisessa merkityksessä vaan ylijäämää, joka palautetaan jäsenille, mutta jonka synnyttäminen on välttämätöntä, koska tappionvaara on olemassa ja koska kustannuksia ei muutenkaan saateta tarkalleen edeltäpäin laskea, niin että kustannushintaan myyminen olisi mahdollista.

Ensimmäinen tavarakauppaa harjoittanut osuuskunta, jonka tiedetään jakaneen ylijäämänsä ostosten suhteessa, on vuonna 1827 Huddersfieldin lähistöllä Yorkshiressä toiminut *Meltham Mill.*[1] Skotlannissa arvellaan vuoden 1829 tienoilla olleen useampia tätä tapaa käyttäneitä kauppoja.[2] Vasta Rochdalen kankurien osuuskaupan välityksellä tämä tapa kuitenkin on kiinnittänyt huomion puoleensa. Useasti tapa on esitetty Rochdalen kankurien keksinnöksi, vaikka heidän keksintönsä luonnollisesti rajoittuu siihen, että ovat huomanneeet ottaa tavan käytäntöön. On myös ollut yleisenä tapana lukea markkinahintoihin myyminen varsinaisiin »Rochdalen periaatteisiin». Niinpä Gide puhuu osuuskaupoista, jotka »rikkovat» Rochdalen periaatteita vastaan myymällä mahdollisimman halvalla.[3] Kansainvälisen osuustoimintaliiton asettama Rochdalen periaatteita tutkinut erikoiskomissio on kuitenkin sitä mieltä, että tämä tapa ei ole Rochdalessa merkinnyt mitään periaatetta, vaan on päivän hintoihin myyminen omaksuttu yksin-

---

1 Vrt. Munding: Wie die genossenschaftliche Rückvergütung entstand? (Schweiz. Konsum-Verein 1905, no 15, s. 138); vrt. myös saman tekijän Pflichten und Rechte der Genossenschaftsangestellten im Lichte der Genossenschaftsidee, s. 82.

2 Holyoake: The history of co-operation, s. 236.

3 Gide: Les Sociétés Coopératives de consommation, s. 48.

omaan käytännöllisistä syistä.[1] Joka tapauksessa tämä periaate saavutti sellaisen yleisyyden, että se on toisinaan saattanut esiintyä osuuskunnan säännöissäkin. Niinpä mainitsee SCHLÖSSER eräässä Saksan vanhimmista osuuskaupoista olleen sääntöpykälän, jossa sanottiin, että osuuskunnan tarkoitus on hankkia jäsenille elintarvikkeita päivän hintoihin ja antaa heille siinä yhteydessä tilaisuus säästöjen tekemiseen.[2]

Kustannushinnan laskemisen teknillinen suoritus.

Kun puhutaan kustannushinnasta hinnoittelun pohjana, on muistettava, että markkinataloudessa ei kustannushinnan eksaktinen määrääminen ole mahdollista. On tyydyttävä arvioimaan kustannushinta. Jos kustannusten tarkkailu on ollut huolellista, voidaan kustannushinta joissakin tapauksissa arvioida niin tarkkaan, että mahdollisella virheellä ei ole käytännöllistä merkitystä. Muutamissa tapauksissa kustannushinnan arvioiminen sen sijaan saattaa jäädä hyvinkin epävarmaksi. Siitäpä syystä käytännöllinen vaisto aina neuvoo hinnoittajaa arvioimaan kustannushinnan sen verran varovasti, että arvioitu hinta ei ainakaan alita kustannushintaa.

Jos osuuskunta myy ainoastaan yhtä tavaraa tai muutamia harvoja laatuja, ei kustannushinnan arvioiminen tuota kovin suuria vaikeuksia. Kun tavaran hankintahintaan lisätään jonakin aikaisempana ajanjaksona tavarayksikköä kohti syntyneet kustannukset ja koetetaan samalla ottaa kustannuksissa ja menekissä tapahtuneet muutokset huomioon, osutaan useimmiten melko lähelle todellista kustannushintaa, ainakin niin lähelle, ettei erotuksella ole käytännöllistä merkitystä. Toisin on asia silloin, kun on kysymys kauppaliikkeistä, joissa myydään satoja ja tuhansiakin eri artikkeleja ja artikkelilaatuja, sillä eri artikkelien aiheuttamat kustannukset ovat varsin erisuuruiset, niinkuin va-

---

[1] Bericht über die gegenwärtige Anwendung der Rochdaler Prinzipien. XV Kongress des Internationalen Genossenschaftsbundes in Paris vom. 6. bis 9. September 1937. Agenda und Referate, s. 135.

[2] ROBERT SCHLÖSSER: Der deutsche Konsumverein in alter Zeit, s. 8.

rastojen vaihtumisnopeutta sekä varastopoistoja ym. kustannuseriä tarkasteltaessa on voitu panna merkille. Tällaisissa liikkeissä ei kustannuksien tarkkailu useastikaan ole niin hyvä, että hinnoittaja tietäisi edes osapuilleen, miten kustannukset rasittavat kunkin artikkelin takia liikettä. Silloin ei voida ottaa hinnoittelun pohjaksi niitä kustannuksia, jotka kukin artikkeli aiheuttaa, vaan on tyydyttävä käyttämään hinnoittelussa apuna liikkeen tai liikkeenhaaran kokonaiskustannuksia. Liikkeen kustannusprosentti saattaa olla huomattavasti suurempi kuin jonkin yksityisen artikkelin aiheuttamat kustannukset. Samoin se saattaa olla jonkin toisen artikkelin aiheuttamia kustannuksia huomattavasti pienempi.

Kaikesta tästä huolimatta on melko tavallista, että kaupanharjoittajat hinnoittavat tavaransa lisäämällä hankintahintaan kustannusprosentin ja haluamansa voiton. Jos hankintaosuuskunta on ilman kilpailua, sille on tietysti mahdollista suorittaa hinnoittelu siten, että lisää hankintahintaan totunnaisen kustannusprosentin ja tarpeelliseksi katsomansa ylijäämän. Tällainen tilanne on kuitenkin melko harvinainen ja melkein aina tilapäinen. Tavallisesti on paikkakunnalla ainakin tärkeimmillä tavaroilla vakiintuneet markkinahinnat, jotka estävät tällaisen hinnoittelun, sillä niitä ei voi ylittää, jos haluaa säilyttää ostajapiirinsä ja sitä lisätä. Muutamissa maissa on kyllä olemassa niin suuri marginaali kustannushinnan ja markkinahinnan välillä, että kustannus- ja ylijäämäprosenttien lisääminen hankintahintaan ei koroita myyntihintaa yli paikkakunnan tavallisten myyntihintain. Silloin ei ole mitään käytännöllistä näkökohtaa, joka estäisi hankintaosuuskuntaa hinnoittamasta kustannusprosenttia hyväkseen käyttäen.

Jos asiaa tarkastellaan periaatteelliselta kannalta, voidaan ensinnäkin panna merkille, että ne yritykset, jotka tavoittavat voittoa myyntihinnalla, voivat käyttää kustannusprosentin mukaan hinnoittelua ilman mitään periaatteellisia epäilyksiä, vaikkakaan menettelyä ei voi pitää liikkeenhoidollisesti järkevänä. Hankintaosuuskuntien laita on toinen. Ne eivät tavoittele voittoa myyntihinnassa vaan ostohinnassa ja kustannuksien alentamisessa. Kun myyntihinta määrätään liikkeen kustannusprosentin mukaan, toinen tavara voi tulla myydyksi tappiolla, toinen vas-

taavasti suuremmalla voitolla. Lukuunottamatta niitä harvoja artikkeleita, jotka esim. Suomen osuuskaupoissa on erikoisella päätöksellä siirretty ylijäämänpalautuksen ulkopuolelle, palautetaan ylijäämää kaikille ostoille ostoksen raha-arvon mukaan ottamatta ollenkaan huomioon, että toinen tavara on voinut tuottaa voittoa toinen tappiota. Sellainen jäsen, joka ostaa tappiolla myytävää tavaraa, joutuu ansiottomasti hyötymään, kun taas voitolla myytävää ostava jäsen joutuu syyttä kärsimään. Jäsenillä on siitä syystä oikeus vaatia, että hankintaosuuskunta pyrkii jollakin tavoin näin syntyvää epäkohtaa tasoittamaan. Käytännössä voimmekin löytää esimerkkejä tämäntapaisesta pyrkimyksestä. Tukholmassa vuonna 1922 perustettu siirtomaantavarakauppiaitten ostoyhtymä *A/B Svenska Varor,* joka vuonna 1925 otti nimen *A/B Speceristernas Varuinköp* ja jota noudattamansa rajoitetun pääoman koron ja käyttämänsä palautustavan takia on pidettävä osuuskuntana taloudellisessa mielessä, palauttaa jäsenilleen eri tavaroista eri suuren prosentin sen mukaan, paljonko kunkin kauppa on tuottanut.[1] Mikäli olosuhteet ovat sellaiset, että tällainen järjestely on käytännöllisesti toteutettavissa, silloin ei luonnollisesti kustannusprosentin mukaan hinnoitteleminen sisällä mitään periaatteellista epäoikeudenmukaisuutta, mutta silloin se liioin ei ole välttämätöntä, koska eri artikkelien aiheuttamat kustannukset tunnetaan. Tällaisissa tapauksissa johtuu eri artikkelien erilainen tuotto lähinnä ulkopuolisista hinnoittelutekijöistä.

Kustannushinnan laskeminen on teknillinen toimitus. Siinä voidaan luonnollisesti ottaa huomioon teoreettiset oikeudenmukaisuuden vaatimukset. Varsinaisessa hinnoittelussa on näitä vaikeampi pitää ratkaisun pohjana, sillä hinnoitteluun vaikuttavat myöskin ne ulkopuoliset tekijät, joita edempänä käsitellään, sekä osuuskunnan oma ylijäämän tarve. Niiden kohdalta hankintaosuuskunta on sidottu toimintapiirinsä yleiseen hintatasoon ja niihin mahdollisuuksiin, joita hintataso tarjoaa pyrittäessä kestämään kilpailussa sekä muodostamaan hinnoittelun apua käyttäen tar-

---

[1] Thorsten Odhe: Köpmännens samköpsfråga, Kooperatören (Stockholm) 1932, s. 428.

peellinen määrä ylijäämää. Siitä syystä on osuuskauppojen hinnoittelussa olemassa kaikkialla, missä markkinahinnoilla myydään, määrätty epäoikeudenmukaisuus. Eri tavarat tuottavat eri lailla ylijäämää, mutta ylijäämä palautetaan kuitenkin kaikkien ostosten yhteisen raha-arvon mukaan. Sellaisessa tapauksessa, jossa jäsenperheiden ostokset ovat suunnilleen samalla lailla kokoonpantuja, asialla ei luonnollisesti ole suurtakaan käytännöllistä merkitystä. Sellaisissa tapauksissa, joissa jotkin artikkelit eivät tuota voittoa, on niitä, kuten edellä mainittiin, siirretty palautuksen ulkopuolelle ja siten saatu tasoitusta aikaan. Jos taas ostot poikkeavat kokoonpanoltaan kovin suuresti toisistaan, kuten juuri kauppiaitten ostoyhtymissä saattaa olla asian laita, silloin tarjoutuu tasoittavaksi tekijäksi edelläesitetty ylijäämän palauttaminen erilaisena eri tavarain ostosta.

HINNOITTELUUN VAIKUTTAVAT ULKOPUOLISET TEKIJÄT.

Kilpailun vaikutus.

Markkinatalouden piirissä vallitsee yritysten kesken alituinen kilpailu siitä, kuka saa hankintapalvelukset suorittaa. Edellä on lähdetty siitä, että tavaran hankintahintaan on kustannuksien peittämiseksi ja tarpeellisen ylijäämän synnyttämiseksi lisättävä jokin erä. On yleinen taloudellinen laki, että hinnat pyrkivät aina olemaan kustannushintoja. Johtuen kilpailun kireydestä ovat jokaisella paikkakunnalla toisten artikkelien hinnat lähempänä kustannushintaa kuin toisten. Vakiintunutta markkinahintaa on vaikea koroittaa niin kauan kuin jokin kilpailevista liikkeistä vain pystyy tavaraa entisillä hinnoilla toimittamaan. Siitä syystä täytyy jokaisen liikkeen tyytyä siihen, että toisella tavaralla saa enemmän voittoa kuin toisella. Toisissa artikkeleissa saattaa markkinahinta olla niin alhainen, että se vaivoin jättää niukan ylijäämän, toisissa voi kustannushinta kohota markkinahinnan suuruiseksi, ja onpa sellaisiakin tapauksia, joissa kilpailun vuoksi on myytävä kustannushintaa halvemmalla hinnalla, koska kilpailijat tekevät niin.

Näin syntyvä vahinko on korjattava ottamalla suhteellisesti enemmän voittoa sellaisilla tavaroilla, joita jäsenet ostavat harvoin ja joilla ei siitä syystä ole yhtä vakiintuneita hintoja kuin tavallisilla kulutustavaroilla. Hankintaosuuskunnat elävät useasti sellaisissa olosuhteissa, että ellei näin tehdä, joudutaan helposti tekemään tappiollinen tilinpäätös.

Sellaiset tapaukset, joissa osuuskunnan jäsenet ovat niin valistuneita ja niin perillä kaupallisesta elämästä, etteivät anna muitten yrittäjien kilpailuhintojen houkutella itseään, lienevät varsin harvinaisia. Tavallisinta on, että ihmiset ostavat sieltä, mistä saavat muutamankin pennin halvemmalla. Osuuskunnan on siitä syystä useimmiten pakko ottaa tämä jäsenkuntansa sielullinen rakenne huomioon ja järjestää hinnoittelunsa sen mukaan. Jos osuuskauppa hinnoittelee pelkästään jonkinlaisen kustannusperiaatteen mukaan, se joutuu helposti alakynteen ellei voi käyttää poikkeuksellisen alhaista hinnoittelua kauttaaltaan. Kun ihmiset menevät ostamaan jotakin tavallista kulutusartikkelia jostakin kauppaliikkeestä, ostavat he tavallisesti saman tien muutakin. Käytäntö tuntee lukuisia tapauksia, joissa kilpailevat kauppiaat ovat sopineet siitä, että kukin myy eri artikkelia alle osuuskaupan hinnan. Silloin voi osuuskauppa joutua kilpailemaan jopa kymmenellä eri artikkelilla. Tätä se ei kestä, ellei se hinnoita sen mukaisesti, miten paljon voittoa kullakin artikkelilla on mahdollista saada, ellei se toisin sanoen pyri tasoittamaan vahinkojaan samaan tapaan kuin kilpailijatkin. On pantu merkille, että kun huonosti menestyneissä osuuskaupoissa on tapahtunut liikkeenhoitajan vaihdos, uuden liikkeenhoitajan on pitänyt heti alentaa kilpailuartikkelien hintoja ja vastaavasti koroittaa toisten tavarain hintoja. Tuloksena on useassa tapauksessa ollut, että liikkeen toiminta on kääntynyt kannattavaksi.

Kilpailuartikkeleita ovat tavallisesti yleisimmin käytetyt tavarat. Niinpä on meidän maassamme sokeri yleisin kilpailuartikkeli. Useasti esiintyy myös jokin halpa vehnäjauholaatu tai kahvilaatu kilpailuartikkelina. Rautakauppa-alan tavaroiden joukossa sellaisia ovat usein sementti, lankanaulat, bensiini yms., teollisuustuotteissa tavallisimmin puuvillalangat ja -kankaat. Liike, joka

niillä yrittää saada voittoa, joutuu helposti toteamaan, että ostajat siirtyvät toisiin liikkeisiin. Tällainen asiaintila pakottaa hinnoittajan aina tarkkaan laskemaan, miten korkealle kunkin tavaran hinnan saa nostaa, jotta pysyttäisiin mukana kilpailussa ja vältyttäisiin »kalliin kaupan» maineesta mutta silti saavutettaisiin olosuhteiden vaatima liiketulos.

Kilpailun vaikutus hankintaosuuskunnan toimintaan riippuu lähinnä osuuskunnan liikekustannuksista. Mikäli on kyseessä osuuskauppa, se voi useimmiten keskusosuuskunnan jäsenenä tehdä ostonsa vähintään yhtä edullisesti kuin kilpailevat liikkeet. Jos se lisäksi on riittävästi rahoitettu ja liiketeknillisesti ajan tasalla, kilpailu ei useinkaan muodostu sille kovin raskaaksi, vaikka sillä olisi kilpailijoina useampia sisukkaita yksityiskauppiaita, jotka painamalla oman elintasonsa mahdollisimman alas pitäisivät vuodesta vuoteen kireätä kilpailua yllä. Toisin on huonosti rahoitetun tai muuten korkeilla kustannuksilla toimivan osuuskunnan laita. Sille voivat kaikki luvalliset keinot olla tarpeen, ja kuitenkin tulee tappiollinen tilinpäätös.

Päivän hintoihin eli markkinahintoihin myyminen, jota osuuskauppaliikkeessä pitkät ajat pidettiin »Rochdalen perintönä», jota pitää säilyttää, merkitsee passiivista asennetta hintapolitiikassa. Seurataan muiden kaupanharjoittajien viittomia teitä, pysytään mukana kilpailussa, mutta ei pyritä sitä johtamaan. Vanhemmassa osuuskaupallisessa kirjallisuudessa puolustetaan tätä asennetta säännöllisesti sillä, että tapa palauttaa ylijäämää ostosten suhteessa tekee mahdolliseksi hankkia jäsenille tavaroita edullisesti puuttumatta hintatason alentamiseen. Samalla huomautetaan, että tämä on edullista osuuskaupan työrauhan kannalta, koska yksityiset kauppiaat suhtautuvat rauhallisemmin osuuskauppatoimintaan niin kauan kuin se ei suoranaisesti pyri heidän voittomarginaaliaan kaventamaan. Aikaa myöten on kuitenkin ilmaantunut useita syitä, jotka ovat saaneet osuuskauppajärjestöt kiinnittämään yhä kasvavaa huomiota aktiiviseen hintapolitiikkaan, vaatimaan, että osuuskauppojen on käytävä hinnanalennusten eturinnassa. Keski-Euroopan maissa alkoi voittomarginaalin alentaminen siten, että kauppiaat, kilpaillakseen osuus-

kauppojen kanssa, alkoivat myöntää näiden ylijäämänpalautusta vastaavaa alennusta. Jotta alennustoiminta saataisiin mahdollisimman tehokkaaksi, muodostettiin ns. alennusyhdistyksiä, jotka myöntävät alennuksen niiden ostomerkkien mukaan, joita yhdistyksen jäsenet ostajilleen antavat. Kilpailu jatkuu nyt oikeastaan kahdella rintamalla, myyntihinnoissa ja alennusprosentin määrässä. Meidänkin maassamme ovat kauppiaat ruvenneet antamaan ostoista alennusta, joka useasti on saman suuruinen kuin paikkakunnan osuuskaupan vuosittainen ylijäämänpalautus.

Niin kauan kuin marginaali kustannushinnan ja myyntihinnan välillä on suuri, passiivinen hintapolitiikka käy päinsä, mutta kun tullaan sellaiseen tilanteeseen, jossa meillä Suomessa ollaan, että jakelukustannukset ovat niin halvat, että marginaali on varsin pieni jopa useasti aivan olematon, silloin alkaa passiivinen hintapolitiikka näyttää varjopuoliaan. Kun liikkeen ylijäämän palautus parhaassakin tapauksessa on niin vähäinen, että ostaja ei sille anna suurtakaan arvoa, ja kun kilpaileva kauppias sitä paitsi useasti myöntää vastaavan suuruisen alennuksen, merkitsee ostajan ratkaisussa paljon, onko jokin liike »kalliin kaupan» maineessa. Kilpailija voi silloin helposti myymällä jotakin artikkelia kustannushintaan tai sen allekin saattaa osuuskaupan tällaiseen maineeseen ja vetää puolelleen sen asiakkaita. Siitä syystä saa aktiivinen hintapolitiikka yhä suuremman merkityksen ja osuuskaupan on pakko luopua muiden kaupanharjoittajain hinnoittelun passiivisesta myötäilemisestä.

Ihmiset ovat sielullisesti niin viritettyjä, että he kaipaavat näkyviä todistuksia siitä, että toiminnasta, jossa he ovat mukana, on jotakin hyötyä. Jos he huomaavat, että osuuskauppa kulkee hinnoittelussa muiden jälkiä, alkaa heistä helposti tuntua, että koko yhteisestä yrityksestä ei ole mitään hyötyä, koska se ei pysty myymään sen halvemmalla kuin muutkaan. Jos kilpailijat osaavat sopivalla propagandalla vahvistaa tällaista mielialaa, se voi tulla osuuskaupalle varsin kohtalokkaaksi, vaikka siihen objektiivisesti katsoen ei olisikaan mitään syytä, vaikka todellinen syy olisi siinä, että osuuskauppa hinnoittelee epäviisaasti, myy halvalla sellaista, josta huoletta voisi ottaa runsaammin, ilman että

kukaan kiinnittäisi asiaan huomiota, ja jarruttaa kilpailuartikkelien hintojen laskua. Asiaa saattaisi korvata osuuskaupan palauttama ylijäämä, mutta jos sekin on vähäinen tai tarvitaan kokonaan liikkeen rahastojen vahvistamiseksi, niin siitäkään ei ole kilpailijoiden propagandan vastapainoksi.

Tämänkaltainen tilanne pakottaa luopumaan passiivisesta markkinahintojen noudattamisesta ja asettumaan kilpailun johtoon. Näin voi kuitenkin tehdä ainoastaan sellainen liike, jonka kustannukset ja hankintahinta eivät ole keskimääräisesti kalliimmat kuin kilpailijan. Jos siihen ryhtyy kalliilla kustannuksilla toimiva liike, syöksee se itsensä perikatoon. Karttamalla hintakilpailuja ja parantamalla vähä vähältä asemaansa voi tällainenkin liike kuitenkin vähitellen parantaa kilpailumahdollisuuksiaan.

Suhdannevaihtelut.

Kilpailusta johtuvia hinnanalennuksia on kahta lajia. Toiset syntyvät siten, että tuotanto- tai jakelukustannukset teknillisten parannusten ansiosta saadaan vähenemään ja näin saavutettua etua käytetään kilpailukeinona. Tällaista pysyvää, kilpailua tehostavaa etua merkitsi esim. SOK:n jäsenille se, että keskusliike siirrettyään aikaisemmin ylijäämänsä kokonaan rahastoihin v. 1935 alkoi palauttaa jäsenilleen ylijäämää. Osuuskaupat luonnollisesti alkoivat heti ottaa huomioon tämän uuden tuloerän hintakilpailua hoitaessaan ja hintataso laski vastaavasti. Toiset alennukset taas syntyvät siten, että yrittäjä lisätäkseen menekkiään tai raivatakseen tieltään jonkin kilpailijan vähentää yrittäjänvoittoaan tai myy suoranaisella tappiolla. Näiden hinnanvaihtelujen rinnalla on huomattava suhdannevaihtelut, jotka vaikuttavat hankintaosuuskunnan toimintaan ja samalla sen hinnoitteluun. Kun osuuskunta on perustettu hankkimaan jäsenilleen tavaraa mahdollisimman edullisesti, on lähellä sellainen ajatus, että osuuskauppa ei saisi tavoitella suhdannevoittoa, vaan sen olisi koroitettava hintojen noustessa myyntihintojaan vain sitä mukaa kuin siirrytään myymään kalliimmalla ostettua varastoa.

Tällainen markkinahintaperiaatteesta poikkeaminen saattaisi sitäpaitsi olla mainio kilpailukeino. Sen heikkoutena kuitenkin on se, että nousua seuraa lasku ja laskun aikana ei voida kilpailun takia aina viivytellä hintojen alentamista niin kauan, että voidaan siirtyä myymään halvemmalla hankittua, vaan on myytävä päivän hinnoilla, tuli tappiota eli ei. Siksi hankintaosuuskunta joutuu seuraamaan hinnoittelussaan suhdannevaihteluita eikä voi pitää hankintahintanaan sitä hintaa, jolla se tavaran aikanaan on ostanut, vaan sitä hintaa, jolla tavaraa voidaan muuttuneissa olosuhteissa hankkia. Näin joutuu liike saamaan huomattavan suhdannevoiton, jos nousu on suuri ja tavaraa sattui nousun alkaessa olemaan huomattavammin varastossa. Nyt on kuitenkin huomattava, että näin syntynyt liikkeen omaisuuden kasvu ei merkitse kasvavia liikepääoman käyttömahdollisuuksia. Liikkeenhän täytyy jatkuvasti pitää jokin määrä tavaraa varastossa. Uusi tavara joudutaan hankkimaan kalliimmalla ja juuri yhtä paljon kalliimmalla kuin mitä suhdannevoittoa on saatu. Suhdannevoitto esiintyy siis tavaravarastoon sidottuna. Liikkeen liikepääoman tarve on kasvanut yhtä suurella määrällä. Jos tällainen suhdannevoitto jaetaan jäsenille, merkitsee se, että liike on jaon jälkeen huonommin rahoitettu kuin ennen suhdannevoiton syntymistä.

Jos kuitenkin hankintaosuuskunta on niin huonosti rahoitettu, että se asemaansa parantaakseen siirtää suurimmaksi osaksi liiketuloksensa rahastoihin, silloin merkitsee suhdannevoitto tervetullutta lisää. Silloin voi tilanne olla sellainen, että liikkeen on edullisempaa tavoitella hyvää liiketulosta kuin pyrkiä jarruttamaan hintojen nousua, sillä milläpä jäsenet sen kivuttomammin hankkisivat yhteiselle liikkeelleen liikepääomaa kuin hintojennousua hyväkseen käyttäen. Tällaisessa tapauksessa on suhdannevoitto osuuskunnan käytettävänä silloin, kun suhdannekehitys saa toisen suunnan. Kun uuden varaston hankkiminen kysyy vähemmän varoja kuin edellisillä kerroilla, silloin vapautuu varoja niitä tappioita varten, jotka johtuvat siitä, että hintoja on alennettava nopeammin kuin kalliista varastosta vapaudutaan, ja jotakin jäänee tähteeksikin.

Hintojen vaihtelu on varsin haitallista, koski se sitten ketä tahansa. Suurenevia menoja ei voida kädenkäänteessä peittää suurenevilla tuloilla. Siksipä kaikki, joiden on hankittava tavaraa säännöllisesti, pyrkivät turvaamaan itseään äkillisiä hintojen vaihteluita vastaan. Teollisuuden harjoittajat esim. turvautuvat integraatioon saadakseen raaka-aineita mahdollisimman kiinteään hintaan ja hankkivat haltuunsa puolivalmisteita tekeviä tehtaita ja raaka-ainelähteitä. Integraatio, tapahtui se sitten eteen tai taaksepäin, on osuustoiminnankin työase. Hankintaosuuskuntien jäsenille on tärkeätä saada tavaransa mahdollisimman vähän vaihtelevilla hinnoilla. Näin on laita varsinkin silloin, kun jäsenten tulot eivät välittömästi ole suhdannevaihteluista riippuvaisia, vaan ovat esim. palkkatuloja, jotka nousevat paljon hitaammin ja joka tapauksessa paljon myöhemmin kuin tarvikkeitten hinnat. Siitä syystä on jäsenten edun mukaista, että heidän hankintaosuuskuntansa koettaa jarruttaa yleistä hintojen nousua. Voidaan tietenkin sanoa, että saman se voi tehdä palauttamalla runsaammin ylijäämää. Tämä ei kuitenkaan ole ollenkaan sama asia, sillä nousun alkupuolella syntyneellä ylijäämällä ei ole enää samaa reaaliarvoa kuin aikanaan tapahtuneella jarrutuksella, kun se joskus nousun loppuvaiheessa ehtii jäsenille jaettavaksi. Sitä paitsi ei ole hyvä yhtenä vuonna jakaa poikkeuksellisen suurta ylijäämää, sillä kun laskun aikana ei pystytä enää samaa jakamaan, tekee se jäseniin masentavan vaikutuksen. Siitä syystä on osuuskunnan, jonka rahallinen asema on kestävä, parasta kilpailla hinnoissa nousun kestäessäkin ja varoa vain sitä, ettei jää kokonaan osattomaksi suhdannevoitosta, vaan että jotakin jää laskukauden aikana kilpailuun käytettäväksi, sillä vielä edullisempaa kuin nousun aikana kilpaileminen, on sittenkin laskun aikana kilpaileminen. Silloin pääsee nopeammin vapautumaan vanhasta varastosta ja välttyy mahdollisesti vielä suuremmasta laskusta ja suuremmasta tappiosta.

Tuottajan hintapolitiikka hinnoittelutekijänä.

Tuottajan vaikutus kaupanharjoittajan hinnoitteluun ei läheskään aina rajoitu kaupanharjoittajan suorittaman ostohinnan suuruuteen, vaan voi ulottua myyntihintaan saakka. Tuottajan silmämääränä on tuotannon kannattavaisuus. Hänen on päästäkseen parhaaseen taloudelliseen tulokseen pyrittävä saamaan sopusointuun kaksi kääntäen verrannollista tekijää, myytävä tuotteitaan mahdollisimman paljon ja mahdollisimman korkeaan hintaan, koetettava löytää se optimihinta, joka kerrottuna aiheuttamallaan menekkimäärällä antaa parhaan taloudellisen tuloksen. Tämän optimin löytäminen ratkaisee kuitenkin menekkikysymyksen vain silloin, kun tuottaja on välittömässä kosketuksessa kuluttajain kanssa. Muissa tapauksissa on myös otettava huomioon kaupan vaikutus eli se hinta, jonka lopullinen kuluttaja joutuu tuotteesta maksamaan.

Tuottajan pyrkimyksiin voi kaupan aiheuttama hinnannousu vaikuttaa kahdella tavalla, yleisesti koko artikkelin kulutusta vähentävänä tekijänä tai määrätyn laadun kilpailukykyisyyttä heikentävänä seikkana. Tärkeimpien kulutusartikkelien käyttöön ei pieni hinnannousu suuriakaan vaikuta, ellei Leroy-Beaulieun korostama »loi de substitution» pääse vaikuttamaan, mutta vähemmän välttämättömien artikkelien kulutukseen saattaa pienikin hintaero vaikuttaa vallan huomattavasti. Ihminen käyttää ostovoimaansa määrättyjen psykoloogisten lakien mukaisesti. Hänellä on sen jälkeen, kun välttämättömimmät tarpeet on tyydytetty, jäljellä lukematon määrä suunnilleen samanarvoisia tarpeita, joiden tyydyttämisjärjestys saattaa riippua varsin vähäisistä seikoista. Viime vuosikymmenien valtava teknillinen edistys on kyllä virittänyt tuottajan niin, että hän lähinnä koettaa alentaa tuotantokustannuksiaan ja niiden mukana myyntihintaansa saadakseen menekkinsä kasvamaan, mutta jos tämä keino tulee loppuun käytetyksi, ilman että tyydyttävää tulosta saadaan, joutuu hän kiinnittämään huomiota siihen lisään, jonka jakelukauppa tuo hintaan, ennenkuin tavara on lopullisen käyttäjänsä kädessä. Kaupan historia tarjoaa lukuisia esimerkkejä tapauk-

sista, joissa välikädet ovat niin paljon koroittaneet tuotteen hintaa, että tuottaja on katsonut välttämättömäksi puuttua hallussaan olevilla keinoilla niiden hinnoitteluun.[1] Niinkuin edellä mainittiin, saattaa kaupan harjoittama hinnoittelu olla tuottajan edun vastainen siitä syystä, että artikkelin hinta pysyttelee niin korkealla, että ihmiset joko tyydyttävät kyseisen tarpeensa jollakin toisella lähisukuisella tuotteella, kuten voin margariinilla, tai jättävät puheena olevan tarpeen tyydyttämisen vähemmälle. Tuottajalta menee tällöin mahdollisuus lisätä myyntiään ja siten alentaa kustannuksiaan ja suurentaa taloudellista tulostaan. Toiseksi saattaa kauppa hinnoittelullaan vaikuttaa epäedullisesti jonkun yksityisen tuottajan tuotteen menekkiin. Niinkuin edellä on nähty, kaupanharjoittajan on varsinkin silloin, kun kilpailu on kova, pakko ottaa hintaa niillä tavaroilla, joilla saa. Silloin voi useasti sattua, että kahdesta eri tuottajan valmistamasta artikkelista, jotka kaupanharjoittaja on ostanut samasta hinnasta, toinen hinnoitetaan kalliimmaksi, koska sen ominaisuudet jollakin tavalla esiintyvät hinnoittelijan mielestä siksi paljon edukseen, että ostaja epäilemättä maksaa siitä korkeamman hinnan. Näin joutuu siis parempaa tuotetta valmistava tuottaja hinnoittelussa kärsimään. Jos vielä asianlaita on niin, että tuotteessa on tuottajan nimi, saattaa yleisö saada sen käsityksen, että se tuottaja, jonka valmiste on kalliimmaksi hinnoitettu, ei ole yhtä kilpailukykyinen. Nämä tällaiset seikat pakottavat tuottajia kiinnittämään yhä suurempaa huomiota siihen, miten kaupan alemmat asteet heidän tuotteensa hinnoittelevat ja asettamaan mahdollisuuksiensa mukaan hinnoittelua säännösteleviä myyntiehtoja.

Kun tuottajat alkoivat perustaa eriasteisia yhtymiä välttyäkseen keskinäisestä hintakilpailusta, saivat he myös entistä suu-

---

[1] Vrt. esim. Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartellen. Die vom Reichsamt des Innern angestellten Erhebungen über das inländische Kartellwesen in Protokollen und stenographischen Berichten. Berlin 1903. Heft I, s. 222 (Fuldan lausunto), ss. 292—295 (hiilisyndikaatin myyntiehdot). Heft II, s. 411 (Berendsin lausunto), s. 433 (Dunckerin lausunto).

André—E. Sayous: La Crise Allemande de 1900—1902. Le carbon, le fer & l'acier, s. 158.

remmat mahdollisuudet vaikuttaa niihin hintoihin, joita lopulliset kuluttajat heidän tuotteistaan maksavat. Tässä on käytettävänä kaksi tietä. Ensinnäkin on mahdollista integraation avulla pyrkiä välikaupan syrjäyttämiseen. Toiseksi antaa yhtymän monopoliluonne mahdollisuudet vaikuttaa myyntiehtoja käyttämällä varsin tehokkaasti jälleenmyyjien hinnoitteluun. Kumpaakin keinoa on käytetty. On verrattain tavallista, että tuottajayhtymät rajoittavat tukkukaupan toimialaa määräämällä myyntiehdoissaan, että tukkukauppiaat eivät saa myydä suurkuluttajille vaan yhtymä hoitaa itse liikesuhteet niihin. Niinpä on tunnetulla rheiniläis-westfalilaisella hiilisyndikaatilla ollut myyntiehtona, että jälleenmyyjä ei saa myydä kuluttajalle, jonka vuotuinen tarve on yli 6.000 tonnia.[1] Muutamat yrittäjäyhtymät ovat pyrkineet luomaan oman tukkukauppaverkoston, syrjäyttämään tukkukaupan kokonaan ja myymään suoraan vähittäiskauppiaille.[2] Vähittäiskaupan ottaminen tuottajayhtymän haltuun on kuitenkin siksi suuria pääomia kysyvä tehtävä, että sellaista tavataan varsin harvoin ja silloinkin verraten vaatimattomassa mittakaavassa. Käyttökelpoisempi keino on ollut hintojen sitominen erikoisilla myyntisopimuksilla, joita kanpanharjoittajan on noudatettava, jos haluaa tavaraa saada.

Ensimmäisiä merkkejä tähän ovat minimihinnat. On melko tavallista, että jälleenmyyjät pyytävät tuottajaa asettamaan hinnat, joiden alle he eivät saa hinnoittelussaan mennä, sillä täten tulee asetetuksi sulku jälleenmyyjien keskinäiselle kilpailulle.[3] Näitä käyttävät myös tuottajat tehdessään keskenään sopimuk-

---

[1] Kontradiktorische . . . . . ., Heft I, s. 132 (Voelcker), s. 210 (Kirdorf) ja s. 235 (Stein).

[2] Vrt. esim. Report of the Industrial Commission on Trusts and Industrial Combinations. Volume XIII, Washington 1901, s. LXX ja s. 292 sekä s. LXVIII ja s. 253, 254, 266.

[3] Robert Liefmann: Kartelle, Konzerne und Trusts, s. 163.

Preliminary Report on Trusts and Industrial Combinations, together with testimony, review of evidence, charts showing effects of prices and topical digest. Industrial commission. Volume I, Washington 1900, s. 21.

Kontradiktorische . . . ., Heft I, s. 223 (Fulda ja Fischer) sekä s. 233 (Bellwinckel).

sia. Maksimihinnat taas syntyvät siten, että tuottaja tahtoo estää kauppiasta käyttämästä kohtuuttomasti suhdanteita hyväkseen. Näistä ylä- ja alarajan määrittelyistä muodostuu pian yksityiskohtainen vähittäiskauppahinnan määrääminen. Kaupanharjoittaja kyllä jää itsenäiseksi ja kantaa riskin, mutta on hinnoitteluun nähden yhtymästä riippuvainen. Tähän tapaan ovat menetelleet lukuisat enemmän tai vähemmän täydellisen monopolin omanneet tuottajayhtymät. Tältä pohjalta ovat saaneet alkunsa ns. merkkiartikkelit, jotka viime vuosikymmeninä ovat saaneet tavattoman laajuuden kaupassa. Vielä vuosisadan alussa vähittäiskauppahintojen määrääminen tuottajan taholta oli melko harvinaista. Kirjallisuudessa tapaa yksityiskohtaisia mainintoja siitä, milloin tuottajat ovat menneet näin pitkälle. Niinpä mainitaan saksalaisen spriiyhtymän estääkseen kauppiaita liikaa kallistamasta tavaran hintaa vuosisadan alussa alkaneen pullottaa denaturoitua spriitä päällyksellä varustettuihin pulloihin ja ilmoittaneen yleisölle, mistä hinnasta kauppiaan tulee tällainen pullo myydä.[1] Näistä ajoista lähtien ovat merkkiartikkelit ja samalla niiden tuottajan toimesta tapahtuva hinnoittelu saaneet varsin suuren laajuuden.

Sekä hygieenisiin syihin, ihmisten lisääntyvään mukavuudenrakkauteen että muihin samantapaisiin seikkoihin vedoten tuottajat ovat onnistuneet saamaan yleisön käyttämään entistä suuremmassa määrässä valmiissa pakkauksissa olevaa tavaraa, joka on varustettu valmistajan rekisteröidyllä tavaramerkillä. Ne edut, joita valmis pakkaus tarjoaa, ovat olleet yleisölle niin mieluiset, että se on ollut valmis maksamaan tässä asussa tarjotusta tavarasta usein huomattavastikin korkeamman hinnan kuin irtonaisena punnitusta. Aikaisemmin oli tuottaja kosketuksissa etupäässä vain kauppiaiden kanssa. Merkkiartikkelien yleistyminen on tehnyt tuottajan ja kuluttajan keskinäisen kosketuksen välttämättömäksi. Tuottajan on saatettava mainonnan avulla yleisön tietoon mitä artikkelia hän valmistaa ja minkälaiset sen ominaisuudet ovat. Ennen oli kauppias yksin vastuussa tavaran laadusta. Nyt pilaa huono tavaraerä lähinnä valmistajan mainetta. Yleisön suosio ei kuitenkaan riipu yksinomaan laadusta vaan myöskin hinnasta.

[1] Kontradiktorische . . . ., Heft XII, s. 484—488, 596 ja 619.

Tuottajalla on kilpaillessaan toisten vastaavia laatumerkkejä valmistavien tuottajien kanssa erikoinen syy valvoa, miten hänen tuotteensa vähittäiskaupassa hinnoitetaan. Siksipä pyrkivät tuottajat mahdollisuuksiensa mukaan määräämään vähittäiskauppahinnan. Kauppiaasta tulee jonkinlainen urakoitsija, jolta hinnoitteluvaiva säästyy kokonaan ja joka voi suurentaa voittomarginaaliaan ainoastaan kustannuksiaan alentamalla.

Kun hinnoittelu kilpailuartikkelien ja merkkiartikkelien kohdalta on sidottu, joutuu entistä raskaampi kuormitus pakostakin niiden artikkelien kohdalle, joissa hinnoittajalla on vapaat kädet. Tämä taas on omiaan entisestäänkin supistamaan tätä artikkeliryhmää, sillä kun joku tuottaja huomaa, että hänen tavaransa joutuu vähittäismyyjän hinnoittelussa epäedullisempaan asemaan kuin kilpailijan, ryhtyy hän luonnollisesti samoihin toimenpiteisiin, joilla kilpailija on saavuttanut edullisemman asemansa.[1]

Jos tarkastelemme nimenomaan hankintaosuuskunnan kannalta sitä tuottajien harjoittamaa hinnoittelukontrollia, jonka pääpiirteet edellä on esitetty, on helppo panna merkille, että se ei merkitse hankintaosuuskunnalle ollenkaan samanlaista vaaraa kuin niille liikkeille, jotka myyvät ulkopuolisille. Ensinnäkin on hankintaosuuskunnan useimmiten helpompaa kuin muunlaisten liikkeitten välttää ulkopuolisten taholta tulevaa hinnoittelukontrollia siirtymällä ostamisen sijasta käyttämään tuotantoa hankintatapana. Niinkuin tuotannosta hankintatapana puhuessamme panimme merkille, on esim. osuuskauppojen keskusliikkeitten oma

---

[1] Erään meikäläisen keskusliikkeen toimihenkilö kertoi tästä kuvaavan esimerkin. Häneltä tiedusteltiin erään osuuskaupan kokouksessa, miksi ei keskusliike pysty kilpailemaan paahdetun kahvin hinnoissa erään toisen paahtimon kanssa. Tämä tiedustelu hämmästytti häntä, koska hän tiesi osuuskaupan ostavan keskusliikkeen laatuja tuon paahtimon laatuja edullisemmin. Tutkittuaan asiaa hän huomasi, että keskusliikkeen pakkaus oli hinnoitettu —: 50 kalliimmaksi kuin kilpailevan paahtimon, vaikka osuuskauppa oli saanut sen halvemmalla. Oli luonnollista, että tämä havainto vahvisti kyseisessä keskusliikkeen toimihenkilössä sitä käsitystä, että keskusliikkeen on pystyäkseen kilpailemaan pyrittävä määräämään vähittäishinnat samaan tapaan kuin toiset vastaavat tuotantolaitokset tekevät. Tällä tavoin tuotantolaitosten taholta tuleva vähittäishintain tarkkailu ikäänkuin kiihoittaa itse itseään.

tuotanto useasti saanut alkunsa siitä, että yrittäjäyhtymät ovat pyrkineet kontrolloimaan osuuskauppojen hinnoittelua. Saihan Sveitsin osuuskauppojen keskusliikkeen (VSK) myllytoiminta alkunsa siitä, että myllysyndikaatti leipuriliiton painostuksesta kieltäytyi myymästä jauhoja osuuskaupoille, elleivät osuuskauppojen leipomot noudata leipuriliiton vahvistamia leivän hintoja. Varsin yleisiä ovat ne tapaukset, joissa osuuskauppoja on tahdottu estää palauttamasta ylijäämää joistakin valmisteista ja osuuskaupat ovat tämän takia joko itse tai vertikaalisen korkeamman asteen osuuskunnan avulla alkaneet harjoittaa tuotantoa. Kun Saksan merkkiartikkeleita valmistavat tehtailijat v. 1906 olivat yhtyneet liitoksi *(Verband der Fabrikanten von Markenartikeln)*, tämä liitto alkoi vaatia mm., että Frankfurt am Mainin suuren kulutusosuuskunnan oli luovuttava palauttamasta ylijäämää, jota se niihin aikoihin palautti 5 prosenttia, myymistään merkkiartikkeleista tai sitten otettava kyseisistä artikkeleista vastaavasti korkeampi hinta. Kun mainittu osuuskunta ei vaatimukseen suostunut, merkkiartikkelien valmistajat kieltäytyivät myymästä sille tuotteitaan.[1] Taistelu laajeni muihin osuuskauppoihin. Osuuskaupat kääntyivät keskusliikkeensä puoleen, joka ryhtyikin taistelun merkeissä kehittämään tuotantotoimintaansa. Taistelu päättui osuuskauppojen voittoon. Vähä vähältä oli vastustajien luovuttava vaatimuksistaan.

Hankintaosuuskuntien siirtymisellä omaan tuotantoon sekä omaan lukuunsa että yhteistoiminnassa toisten kanssa on omat rajoituksensa, kuten edellä on tuotantoa hankintatapana tarkasteltaessa voitu panna merkille. Hyvin usein hankintaosuuskunta joutuu siitä syystä ainakin jossakin määrin alistumaan siihen hinnoittelukontrolliin, jota tuottaja harjoittaa. Hankintaosuuskunta on tällöin kuitenkin toisenlaisessa asemassa kuin ulkopuolisille myyvä kaupanharjoittaja. Ulkopuolisille myyvä kaupanharjoittaja valittaa säännöllisesti sitä, että tuottajan hänelle varaama voittoprosentti on liian pieni. Todellisuudessa lienee asia kyllä aina niin, että prosentti ei ole liian pieni korvaukseksi nimenomaan

[1] Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1927, III Band, s. 99.

siitä artikkelista. Valitus johtuu siitä, että kaupanharjoittaja käsittelee hinnoitteluaan eräänlaisena kokonaisuutena. Toisen artikkelin on annettava suhteellisen paljon voittoa, jotta toinen voitaisiin kilpailumielessä myydä suhteellisen halvalla. Jos kaupanharjoittaja on tottunut ottamaan huomattavan paljon voittoa juuri sillä artikkelilla, jolle tuottaja nyt määrää kiinteän myyntihinnan, saattaa tuo palkkioprosentti tuntua hänestä kohtuuttoman pieneltä. Niinikään on olemassa sellainen mahdollisuus, että valitus hyvin monessa tapauksessa on aiheeton. Saksassa ilmoitettiin esim. vuonna 1927 tuottajain taholta, että keskimäärin tulee vahvistetusta vähittäishinnasta tuottajan osalle 52,5 prosenttia ja välikäsille menee 47,5 prosenttia.[1] Tämän pitäisi olla varsin hyvä korvaus, kun ottaa huomioon, että kauppiaan riski merkkiartikkeleita myytäessä on huomattavasti pienempi kuin muita artikkeleita myytäessä. Mittahäviötä ja punnitsemisen vaivaa ei ole. Törnqvist on laskenut, että siirtyminen punnittavan tavaran myymisesta paketoidun tavaran myymiseen merkitsee 30—40 prosentin ajansäästöä.[2] Mainonnan hoitaa niinikään tuottaja.

Jos asiaa tarkastellaan hankintaosuuskunnan kannalta, ei tuottajan suorittamasta myyntihinnan määräämisestä pitäisi olla sen pienuuden takia mitään haittaa, jos se kerran on sama, jolla kilpailijainkin on myytävä. Eihän hankintaosuuskunta voi ansaita mitään jäsenilleen ottamalla jäseniltään. Kun hankintaosuuskunnan tehtävä on koettaa tavalla tai toisella tehdä tavaranhankinta jäsenilleen edullisemmaksi, ei se teoreettisesti katsoen voi koskaan valittaa sitä, että määrätty myyntihinta on liian pieni. Sellainen valitus voi tulla kysymykseen vain siinä tapauksessa, että määrätty myyntihinta on alempi osuuskunnan kustannushintaa. Näin tuskin koskaan on asian laita, elleivät osuuskunnan kustannukset ole normaalia huomattavasti suuremmat. Silloin on kuitenkin vian katsottava olevan kustannuksissa. Jos paikkakunnan hintataso on kilpailun takia epäterve ja kaupanharjoittajilla on ollut tapana korvata tappioitaan ottamalla voittoa runsaammin nimenomaan siitä artikkelista, jonka hinta nyt on tuottajan toi-

[1] Vrt. Kartell-Rundschau n:o 3 1927.

[2] G. Törnqvist: Kostnadsanalys och prissättning i detaljaffärer, s. 33 ja 42.

mesta muodostunut kiinteäksi, hinnan kiinteneminen ei aseta osuuskauppaa kilpailussa muita huonompaan asemaan. Voipa asia olla päinvastoin sellaisissa maissa, joissa marginaali tukkuja vähittäishintain välillä on suuri ja osuuskaupat palauttavat paljon ylijäämää. Silloin on osuuskaupalla etumatka hintakilpailussa, koska se myy merkkiartikkeleita samalla hinnalla kuin muut, ja palauttaa sen lisäksi näistäkin ostoksista ylijäämää. Suomessa tämä näkökohta on vähämerkityksinen, mutta muualla siihen kyllä kiinnitetään huomiota.[1] Sensijaan lienee hankintaosuuskunnilla useimmiten aihetta valittaa, että merkkiartikkelien hinnat on määrätty liian korkeiksi, niin että osuuskunta ei voi alentaa hintatasoa siinä määrässä kuin haluaisi. Onhan ollut tavallista, että osuuskaupat ovat siirtyneet useilla aloilla omaan tuotantoon siitä syystä, että tuottaja on pakottanut ne pitämään määrättyjen tuotteitten hintoja liian korkealla. Käytäntö voi kuitenkin loihtia esiin tapauksia, jotka ovat ristiriidassa tämän teorian kanssa. Suomessa eivät esim. kaikki maaseutuosuuskauppojen hoitajat mielellään näe sitä, että helsinkiläiset osuuskaupat ilmoittavat sanomalehdessä, mihin hintaan ne myyvät keskusliikkeensä tuotteita. Kun pääkaupungissa toimivien liikkeitten kustannukset luonnollisesti ovat niin korkeat, että muualla ei terveissä tapauksissa juuri niin korkeita kustannuksia liene, ja niiden kuitenkin kannattaa myydä lehti-ilmoituksessa mainitsemaansa hintaan, niin ei muiden paheksumista saatettane selittää muuten, kuin että kyseiset liikkeenhoitajat joko siirtävät liikaa muiden artikkelien hintaa puheena olevien tuotteiden kannettavaksi, toimivat liian korkein kustannuksin tai pyrkivät näennäiseen ylijäämään myyntihinnan avulla, koska ostoehdot ovat kaikilla samat. Normaalein kustannuksin toimivalle hankintaosuuskunnalle ei voi olla osuuskunnan tuottoon nähden mitään vahinkoa siitä, että tuottaja määrää myyntihinnan, joka on kaikille myyjille yhteinen. Näennäisen ylijäämän syntymistä se kylläkin saattaa vaikeuttaa.

---

[1] Vrt. esim. Henry Faucherre: Die Rückvergütung im System der genossenschaftlichen Organisation, s. 61 (alaviitta).

YLIJÄÄMÄN TARVE.

Tappionvaara.

Tarkasteltaessa niitä syitä, jotka pakottavat synnyttämään ylijäämää, tulee ensinnä eteen se tappionvaara, johon alistumista markkinatalouden puitteissa toimiminen edellyttää. Kustannuksia on mahdoton ennakolta tarkkaan laskea. Parhainkin ennakkoarvio saattaa pettää. Ne vaihtelut, jotka näistä syistä esiintyvät eri liikkeiden vuosituloksissa, ovat hyvin erilaiset riippuen niistä olosuhteista, joissa liike toimii, kuin myös sen toiminta-alasta. Osuuskauppatilastot antavat jonkinverran valaistusta vähittäiskauppa-alan liikkeistä. Seuraavassa taulukossa esitetään SOK:n jäsenosuuskauppojen toimintaa koskevia lukuja kymmenvuotiskaudelta 1926—1935.[1]

SOK:n jäsenosuuskaupat 1926—1935.

Vuosi	Varsinaiset menot %:ssa myynnistä				Puhdas ylijäämä (alijäämä vähennettynä) %:ssa myynnistä
	Liikekulut	Korot	Poistot	Yhteensä	
1926	5.4	1.8	0.5	7.7	1.6
1927	5.3	1.7	0.6	7.6	2.0
1928	5.3	1.6	0.7	7.6	2.3
1929	5.8	1.9	0.6	8.3	1.9
1930	6.5	2.2	0.7	9.4	1.5
1931	7.0	2.2	0.8	10.0	1.5
1932	6.6	1.6	0.8	9.0	1.3
1933	6.3	1.3	0.9	8.5	1.4
1934	6.2	1.0	1.0	8.2	2.0
1935	6.1	0.9	1.1	8.1	2.1

Ylläoleva asetelma osoittaa, että vaihtelut vähittäiskaupan vuosittaisissa kustannuksissa voivat olla varsin huomattavat. Asetelma on yhteenveto yli 400 osuuskaupan taseista, joten vaihtelut varsin suuressa määrässä neutralisoivat toisiaan. Jos vaihteluita tarkastelee yksityisten osuuskauppain kohdalta esim. vuosina 1931—1932, löytää helposti vähillä omilla varoilla toimivia osuuskauppoja, joissa yksin liikekuluissa (tilastolähteen käyttä-

[1] SOK:n jäsenosuuskaupat. Tilastoa. Vuosikerrat 1926—1935.

mässä merkityksessä) ja koroissa on jopa kolmenkin prosentin vaihteluita vuosittain, kun ne lasketaan prosenteissa asianomaisen vuoden liikevaihdosta. Puhdas ylijäämä ei useasti ole edes yhtä suuri kuin se kustannusten nousu, mikä suhdanteen kääntyessä saattaa seuraavana vuonna olla mahdollinen. Suomen oloja silmällä pitäen voitaneen siis ylimalkaisena havaintona sanoa, että varsin useissa Suomen osuuskaupoissa on jo yksin tällaisten vaihteluiden pelosta pyrittävä luomaan ainakin sen verran puhdasta ylijäämää kuin sitä viime aikoina niissä on syntynyt. Niissä maissa, joissa marginaali tavaran tukkuhinnan ja sen vähittäishinnan välillä on suurempi, tappionvaaran asema ylijäämäntarpeen synnyttäjänä ei ole tässä määrin hallitseva, sillä primäärisenä tekijänä sen merkitys muiden ylijäämän tarvetta synnyttävien tekijäin rinnalla kasvaa marginaalin kaventuessa.

Tappionvaara tekee nettohintapolitiikkaa noudattavan yrityksen olemassaolon vaaranalaiseksi. Niin kauan kun tappiota ei satu, kaikki on hyvin, mutta ensimmäisten vastoinkäymisten sattuessa liike luhistuu, ellei se onnistu ulkopuolelta saamaan apua tappioitten peittämiseksi. Puhuttaessa kustannushinnasta alkuperäisenä hinnoittelun ohjeena mainittiin jo useita esimerkkejä siitä, kuinka kustannushintaan myyneet osuuskaupat melkein poikkeuksetta ovat olleet varsin lyhytikäisiä. Tällaisia esimerkkejä on kyllä myöhäisemmältäkin ajalta. Niinpä syntyi Tukholmassa maailmansodan jälkeisinä vuosina noin 100 osuuskauppaa, jotka olivat oppositiossa KF:n jäsenenä olevaa entistä osuuskauppaa vastaan, laiminlöivät rahastojen muodostamisen kokonaan ja pyrkivät myymään kustannushintaan. Lyhyessä ajassa ne kuitenkin yhtä poikkeusta lukuunottamatta menivät kumoon.[1]

Ylijäämä liikepääoman keräämiskeinona.

Pääomakustannuksista puhuttaessa on viitattu seikkaan, joka varsin yleisesti tekee ylijäämän tarpeelliseksi. Vain harvoin on hankintaosuuskunnan jäsenillä varoja rahoittaa liikettä edes alkuunkaan. Osuuspääomaa ei voida merkitä kovin korkeaksi,

---

[1] Albin Johansson: Aktuella kooperativa problem, s. 31.

koska se silloin rajoittaisi jäseneksiliittymisen mahdollisuutta.[1] Varakkaammat eivät taas ole halukkaita merkitsemään kovin monia osuuksia, koska osuudet eivät yleeensä lisää vaikutusvaltaa osuuskunnissa, jotka useimmiten noudattavat »mies ja ääni» periaatetta. Tällaisten edellytysten vallitessa merkitsee yksityinen jäsen osuuspääomaa minimiä suuremman summan vain siinä tapauksessa, että osuuskunnan maksama korko on vallitsevaa pankkikorkoa suurempi. Näin oli osuustoiminnan alkuaikoina laita Englannissa, jossa sitäpaitsi osuusmaksun takaisin saamisessa ei ollut laissa määrättyjä muodollisuuksia. Holyoake kertoo, että Rochdalen myllyosuuskuntaan rahoja sijoittamalla saatiin 5 prosenttia, kun pankkikorko oli vain 2—3 prosenttia.[2] Kun varsinkin osuuskauppojen jäsenten joukossa on paljon varatonta väkeä, vakiintui jo Rochdalen kankurien osuuskaupassa sellainen käytäntö, että jäsen saattaa maksaa osuusmaksunsa siten, että se tai sen maksamatta oleva osa pidätetään hänelle tulevasta ylijäämästä. Tämä merkitsee sitä, että osuuspääomakin muodostuu pääasiassa liikkeen synnyttämästä ylijäämästä. Meidänkin maassamme on yleinen käytäntö se, että ostaja kerää ostokuitteja ja vie ne vuoden päätyttyä osuuskauppaan. Hänelle lasketaan niistä ylijäämää ja ylijäämästä vähennetään osuusmaksu. Näin hän on tullut jäseneksi maksamatta liikkeeseen mitään. Samoin on osuuskuntien rahastojen laita. Meillä Suomessa esim. perustuu osuuskauppojen rahoittaminen kokonaan sille ajatukselle, että liiketoiminnalla kerätään ylijäämää, jota sitten siirretään rahas-

---

[1] Jos SOK:n jäsenosuuskauppojen omaisuustaseen loppusumma vuonna 1936 jaetaan osuuskauppojen jäsenmäärällä, tulee jokaisen jäsenen osalle noin 3.450: — markkaa, ja jos se jaetaan osuuksien luvulla, tulee osuutta kohti noin 1.760: — markkaa. KK:n jäsenosuuskauppojen saman vuoden omaisuustaseesta tulee jokaisen jäsenen osalle noin 2.925: — markkaa. Nämä luvut osoittavat, mitä rajoitusta jäseneksi pääsemisessä merkitsisi se, että osuusmaksu määrättäisiin niin suureksi kuin liikkeen liikepääoman tarve edellyttäisi. Osuusmaksun pitäisi varmaan olla tässä esitettyjä lukuja huomattavasti suurempi, koska suuri osa nykyisistä jäsenistä ei osuusmaksun kohotessa tällaisiin summiin ollenkaan pääsisi mukaan, mutta jäsenmäärän pieneneminen ei vastaavasti vähentäisi liikepääoman tarvetta.

[2] Holyoake: The history of the Rochdale pioneers, s. 120.

toihin. Osuuspääomahan — mikäli jäsenet sitäkään muusta kuin ylijäämästä maksavat — on meillä liikepääoman määrään nähden häviävän pieni. Osuuskuntien säännöissä olevilla rahastojen kartuttamista koskevilla määräyksillä on merkitystä hintapolitiikankin kannalta. Ne osoittavat, että osuuskunta on alun perin rakennettu siten, että sen tehtävänä on kerätä ylijäämää rahastoimalla itselleen tarpeellinen liikepääoma, ja että tämänluontoinen ylijäämän tarve kestää siihen asti, kunnes osuuskunnan omat varat ovat riittävän suuret liiketoiminnan harjoittamiseen, eikä enää tarvita vieraita pääomia.

Ne osuuskauppojen mallisäännöt, joita SOK:n jäsenosuuskaupat näihin asti ovat käyttäneet, ovat määränneet, että osuuskauppa kerää vararahastoa, kunnes se on 30 prosenttia liikkeen kuluneen vuoden myynnistä. Kolmena ensimmäisenä vuonna menee koko ylijäämä osuusmaksujen korkoja lukuunottamatta vararahastoon. Sitten siihen siirretään vuosittain vähintään puolet ylijäämästä, kunnes vararahasto on kohonnut 10:een prosenttiin kuluneen vuoden myynnistä, ja tämän jälkeen vähintään 25 prosenttia ylijäämästä, kunnes vararahasto on saavuttanut alussa mainitun täyden määränsä. Viimeksimainitussa vaiheessa siirretään myös 10 prosenttia vuosittain erikoiseen käyttörahastoon.[1] KK:n jäsenosuuskaupoissa asia on hiukan toisin. Niissä siirretään ylijäämästä vähintään puolet vararahastoon, kunnes tämä yhdessä osuuspääoman kanssa on yhtä suuri kuin osuuskunnan hallussa olevien kiinteistöjen, irtaimiston ja tavaravarastojen yhteinen arvo. Sen ohella siirretään jatkuvasti vähintään kymmenesosa käyttörahastoon.[2]

Tämäntapaisilla säädöksillä sidottu liikepääoman kerääminen lisää huomattavalla tavalla osuuskaupan ylijäämän tarvetta. Useimmat meidän maamme osuuskaupoista siirtävät ainakin puolet ylijäämästään rahastoihinsa. Jos siis hinnoittelussa pidetään silmämääränä totutun palautusprosentin saavuttamista, tämä pro-

---

[1] Pellervo-Seuran painattamat osuuskauppojen mallisäännöt. Painos vuodelta 1930, s. 3, §§:t 12 ja 13. Nämä säännöt korvattiin vuonna 1936 uusilla, joihin on tehty jäsenten rahastojen perustamisen aiheuttamat muutokset.

[2] Onni Toivonen: Kulutusosuustoiminnan perusperiaatteet, s. 151.

sentti on otettava lukuun kaksinkertaisena ja sen lisäksi myös ajateltava tappionvaaraa yms. seikkoja. Tällainen asiaintila voi vallita vuosikymmeniä, sillä menestyvä liike pyrkii aina laajenemaan ja monipuolistumaan, ja sitä myöten kasvaa sen tarvitseman liikepääoman määrä. Sääntöjen mukaan on rahastoimista jatkettava, koska vuosimyynti kasvaa ja samalla etenee se päämäärä, oli se sitten 30 prosenttia liikevaihdosta tai osuuspääoman, varaston ja käyttöomaisuuden yhteinen arvo, johon vararahastoa kerättäessä pyritään.

Rahastoimistarpeen voimakkuus on luonnollisesti riippuvainen pääomamarkkinoista. Jos rahoitus on lainavaroilla halvalla järjestettävissä, omien varojen keräämisellä ei ole samaa ajankohtaista taloudellista merkitystä kuin kalliin rahan aikana. Tämä kai osaltaan selittänee, miksi pääomarikkaammissa maissa rahoitus ei ollenkaan siinä mittakaavassa perustu rahastojen käyttöön kuin meillä Suomessa. Ellei osuuspääomaa saada riittävästi, käytetään säästökassatalletuksia, obligaatiolainoja ym. rahoitusmuotoja.

Rahoitusta varten tapahtuva ylijäämän muodostus poikkeaa sikäli muusta ylijäämän tarpeesta, että se ainakin suurelta osaltaan on tilapäisluontoista ja johtuu siitä, että osuuskunnat ovat vielä nuoria, eivätkä ole ehtineet kerätä itselleen tarpeellisia liikepääomia. Näin on kuitenkin laita vain osittain, sillä niinkuin edellä jo mainittiin, liikkeet laajenevat ja monipuolistuvat. Samalla kasvaa liikepääoman tarve. Yksityinen osuuskunta voi varsin hyvin muutamassa vuosikymmenessä kerätä itselleen tarpeellisen liikepääoman, jos liikettä hoidetaan hyvin, eikä sillä ole erikoisia mahdollisuuksia laajentaa aluettaan, mutta keskusosuuskuntien työmaalla riittää kyllä pääoman tarvetta silmänkantamattomiin. Eihän yhteenliittymisellä ja tuotannon laajentamisella ole mitään ehdottomia, kiinteitä rajoja.

Palautus hinnoittelutekijänä.

Kustannushintaan myytäessä saa hankintaosuuskunnan jäsen hänelle osuuskuntaan kuulumisesta koituvan hyödyn heti, mutta markkinahintoihin siirryttäessä alkaa ylijäämän palautus edus-

taa mainittua hyötyä. Ei tietenkään voida väittää, että se edustaisi sitä yksinään, sillä tuskinpa mikään hankintaosuuskunta on niin orjallisesti noudattanut korkeimman markkinahinnan periaatetta, ettei se edes tilapäisesti olisi hyödyttänyt jäseniään myöskin halvemmalla hinnalla. Sitäpaitsi osuuskunnat useasti hyödyttävät jäseniään myöskin tavaranhankinnan teknillistä puolta helpottamalla ja siinä mielessä jäsenen kustannuksia säästämällä. Osuuskunnan myymälä voi olla lähempänä kuin muut, sillä voi olla suurempi tavaravalikoima kuin paikkakunnan muilla liikkeillä, ostaja luottaa sen palvelukseen enemmän jne. Mutta vaikka palautus ei edustakaan yksinään koko sitä hyötyä, minkä osuuskunta jäsenilleen tuottaa, sillä on kuitenkin useasti varsin keskeinen asema.

Ostajat eivät useinkaan huomaa osuuskunnan tuottavan heille hyötyä muulla tavalla kuin palautuksen muodossa. He eivät huomaa esim. sellaista seikkaa, että osuuskunta aiheuttaa kansantaloudellista säästöä alentamalla hintatasoa, koska se siten pakottaa kaikki paikkakunnan kaupanharjoittajat entistä tiukemmin työskentelemään liikekustannusten alentamiseksi. He eivät liioin huomaa hinnoittelussa heille myönnettyjä vähäisiä etuja. Jos kilpailijain hinnoittelu on kyllin joustavaa, ostajapiirit pysyvät helposti siinä käsityksessä, että hinnat ovat kaikkialla suurin piirtein samat. Osuuskunnan jäsenet eivät useastikaan käytä liikettään pelkästään sen hintojen vuoksi, vaan monista muista syistä. Ensinnäkin he ovat tottuneet pitämään sitä omana kauppanaan, ja jos sen myymälä ei ole kovin pitkän ja epämukavan matkan päässä, heidän mieleensä ei juolahda mennä ostoksille toiseen liikkeeseen, ellei se tiettävästi tarjoa jotakin erikoista etua hinnan, laadun tai palvelustavan suhteen, jos vain oma kauppa pystyy palveluksen suorittamaan. Kun jäsenyys ja liikkeen kaikinpuolinen palveluskunto tavallisesti määräävät ostopaikan, jäävät vähäiset hintaedut, ellei niitä ole varsin taitavasti sidottu tavallisimpiin kilpailuartikkeleihin, jäseniltä huomaamatta. Hintaeduilla ei ole mitään laskettavaa vuotuisarvoa. Saattaapa ostaja hyvinkin arvella, että sen, minkä toisella kerralla saa halvemmalla, joutuu toisella kerralla kalliimman hinnan muodossa maksamaan

takaisin. Palautus jää tällöin edustamaan sitä hyötyä, minkä jäsen huomaa osuuskuntaan kuulumisesta ja sen liikkeessä asioimisesta olevan.

Kun palautus saa tällaisen aseman, siitä tulee tärkeä hinnoittelutekijä. Palautuksen merkitys hinnoittelutekijänä on hyvin erilainen eri maissa. Yleisenä sääntönä voidaan pitää, että sitä myöten kuin kilpailun kiristyessä siirrytään päivänhintapolitiikasta aktiiviseen hintapolitiikkaan, sitä myöten myös palautuksen merkitys vähenee. Suurimmat ostopalautukset lienee maksettu Englannissa ja Belgiassa. Suomen nykyisten olojen kannalta tuntuu suorastaan sadulta, että osuuskaupat näissä maissa ovat voineet säännöllisesti suorittaa 20—25 prosentin ostopalautuksia. On itsestään selvää, että tällaisiin palautuksiin sisältyy aina huomattava määrä myyntihinnan avulla aikaansaatua näennäistuottoa, joka ei ole muuta kuin pakollista säästämistä. Tällaista menettelyä, joka kokonaan sulkee hankintaosuuskunnilta mahdollisuuden vaikuttaa jakelukustannusten yleistä alenemista edistävästi ja niin ollen vähentää liikkeen kansantaloudellista merkitystä, vanhemmat osuustoimintakirjailijat pitävät suorastaan ihailtavana. Niinpä Gide sanoo: »Toisaalta täytyy tunnustaa, että tämä tapa mennä Rochdalen järjestelmän soveltamisessa näin liian pitkälle todistaa voimakasta osuustoiminnallista innostusta, lujaa luottamusta ja uskoa osuustoiminnan voimaan».[1] Käytännön osuustoimintamiehet, ne, jotka joutuvat tavaroiden hinnoittelua suorittamaan ja tavaroita myymään, eivät kuitenkaan ole voineet olla huomaamatta niitä vaaroja, joita jäsenten ostovoiton himo tuo mukanaan. Liike muodostuu jonkinlaiseksi voitontuottokoneeksi. Vaara ei ole yksin siinä, että jäsenet korkeitten hintojen takia joko joutuvat pakosta säästämään epäsuoralla tavalla tai siirtyvät halvemmilla hinnoilla myyviin liikkeisiin. Vaara on myös siinä, että liikkeen vakavaraisuus voidaan uhrata, jotta palautus voitaisiin suorittaa. Puhuttaessa osuuskauppojen rahastoista huomautettiin, että Englannin osuuskauppojen säännöissä mainitaan rahastojen ensimmäisenä tarkoituk-

---

[1] Charles Gide: Les Societés Coopératives de consommation, s. 52.

sena »palautuksen tasoittaminen» silloin, kun entisen suuruinen palautus ei muuten ole mahdollinen. Englannissa voi tulla kysymykseen, että kun ei keskusliike voi muuten palauttaa osuuskaupoille ylijäämää, herätetään kysymys sen maksamisesta liikkeen rahastoista.[1] Varsin suuria palautuksia on maksettu myös Saksassa. VENTER mainitsee, että esim. Saksissa maksoi vuonna 1908 153 osuuskaupasta 92 osuuskauppaa palautusta yli 10 prosenttia. Järjestymättömät osuuskaupat palauttivat samanaikaisesti 16—23 prosenttia. Niiden palveluskykyisyyteen oli suuri ylijäämänjako vaikuttanut siten, että ne pyrkivät myymään vain sellaisia tavaroita, joilla voi ansaita.[2] Thüringenin osuuskauppoja kuvatessaan UMNUSS kiinnittää erikoista huomiota siihen, että juuri pienet ja taloudellisesti heikot osuuskunnat maksavat korkeimmat palautukset. Muuten on kehitys Thüringenissäkin vienyt palautuksen voimakkaaseen alenemiseen. Vuonna 1910 tehtiin osuuskauppapäivillä erikoinen päätös siitä, että palautus ei saa olla korkeampi kuin 10 prosenttia. 1930-luvun alussa pidettiin jo 5 prosenttia korkeimpana palautuksena.[3] Näin on yleensä muuallakin. GIDE pitää 5 prosenttia alimpana mahdollisena. FAUCHERREN mielestä kohtuullinen palautus on 6—8 prosenttia.[4] Ruotsissa pyritään 3 prosenttiin[5] ja meillä Suomessa pidettäneen nykyään 2 prosenttia sopivana.

Alussa oli kyllä Suomenkin osuuskaupoissa ylijäämän jakamisella varsin keskeinen asema. Sitä käytettiin propagandavälineenä ja monet ihmiset liittyivät osuuskaupan jäseniksi yksinomaan ylijäämän toivossa.[6] »Ostovoiton» jakaminen oli osuuskauppojen kokouksissa mielenkiintoisin kysymys. Vielä maailmansodan aikana palauttivat Suomessa jotkin osuuskaupat ylijäämää 10

---

1 Co-operative News 2. p:nä huhtik. 1921. Vrt. myös AUGUST KASH: Darf man Rückvergütung aus den Reserven entnehmen? Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1921, s. 190.

2 ERNST VENTER: Die »Dividendenfrage» in Sachsen. Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1913, s. 413.

3 WILLY UMNUSS: Die Konsumgenossenschaften in Thüringen, s. 93.

4 HENRY FAUCHERRE: Die Rückvergütung..., s. 44.

5 ANDERS HEDBERG: Ruotsin osuuskauppaliike, s. 27.

6 OLAVI H. PURO: Suomen kulutusosuustoiminnan vaiheet vuoteen 1917, s. 47.

prosenttia ja enemmänkin. Palauttipa *Vähänkyrön Pyrintö Osuuskauppa* 1917 kokonaista 20 prosenttia, vaikka sen sitten seuraavana vuonna täytyikin tyytyä 12 prosentin palautukseen.

Varsin helposti ei palautuksen vähentäminen ole missään käynyt. Vuonna 1907 eräs saksalainen osuuskauppa oli alentanut palautuksen 13 prosentista 11 prosenttiin. Toimenpidettä oli perusteltu sillä, että ensiksikin voi- ja sokerikauppa oli käynyt huonosti, ja toiseksi osuuskunnan hallitus työskentelee tietoisesti ylijäämän vähentämiseksi ja hintatason alentamiseksi. Tämä selitys aiheutti polemiikin osuuskauppaväen äänenkannattajassa.[1] Pyrkimys leimattiin järjettömäksi, koska yleisö kerran haluaa suurta palautusta. Yleisön pyyteet taas katsottiin oikeutetuiksi, koska työläisperheet eivät voi muuten mitään säästää, vaan palautus on niiden ainoa toivo ylimääräisten menojen sattuessa. Tämäntapaisia polemiikkeja on jokaisen maan osuuskauppaliikkeen historia epäilemättä täynnään, vaikka monetkaan niistä eivät ole tulleet painettuun sanaan ikuistetuiksi. On kestänyt kauan, ennenkuin jäsenten yksityistaloudellinen ajattelutapa on saatu sopusointuun sen liiketaloudellisen ajattelutavan kanssa, joka on liikkeitten hallituksille ominainen, ja joka vaatii liikkeen rahallisen aseman turvaamista ja sen kilpailukykyisyyden kaikinpuolista vaalimista. Vielä kovemman työn takana tietenkin on kansantaloudellisen ajattelutavan juurruttaminen ja sen vaikutusvallan lisääminen liiketoiminnan suuntaa määrättäessä.

Vaikka toisaalta siis huomaamme kehityksen vievän siihen, että korkeista palautuksista siirrytään alempiin, ja vaikka hankintaosuuskunnat toisaalla toimivat ilman palautusta, emme tästä kuitenkaan voi ilman muuta tehdä sellaista johtopäätöstä, että palautus olisi väistyvä tekijä. Palautuksella on huomattu olevan suuri merkitys jäsenten mielenkiinnon herättäjänä,[2] vaikka liiallista ylijäämän tavoittelua vastaan onkin miltei kaikkialla

---

[1] Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1907, s. 330 (E. Tröger) ja s. 387 (Max Pobbig).

[2] Vrt. esim. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1916, Erster Band, s. 829 (Bästlein).

noustu. Tämä merkitys on tietysti vallitsevista olosuhteista riippuen eri maissa hyvin erilainen. Tuntuupa toisinaan siltä, niinkuin korkeaan palautukseen tottuneissa maissa teoreetikot vielä liioittelisivatkin palautuksen merkitystä. Niinpä HENZLER kirjoittaa: »Sääntönä on, että jäsenten mielenkiinto säilyy ja katoaa yhdessä palautuksen kanssa».[1] Samoin väittää WALB, joka itse on osallistunut käytännölliseen osuuskauppatyöhön Englannissa, että siellä on »divi» se tekijä, joka määrää osuuskaupan jäsenen koko henkisen asenteen.[2] Voi tietysti olla niin, että jäsenen mielenkiinto näissä maissa katoaa palautuksen mukana, mutta tämä pitänee paikkansa vain yksityistapauksissa ja tilapäisesti. Onhan näissäkin maissa palautuksen keskimääräinen määrä alentunut, niinkuin varsinkin eräät edellä Saksan osuuskaupoista otetut esimerkit osoittavat. Jos näissä maissa kaupan rationalisoimisen tai muun syyn nojalla tavaranjakelu halpenee niin paljon, että nykyiset palautukset ovat suoranainen mahdottomuus, on melkoisen varmaa, että jäsenten mielenkiinto ei ole sen pienempi, sillä ennen pitkää he tottuvat toisenlaiseen palautukseen, niinkuin esim. Ruotsin ja Suomen esimerkki osoittaa.

Palautus ei epäilemättä ole väistyvä tekijä muussa mielessä kuin siinä, että kaupan rakenteessa tapahtuvat muutokset, suurliikemuodon voittokulku ja muut kustannuksia säästävät tekijät yhdessä kilpailun kanssa saavat aikaan suhteellisen kaupan kustannusten alentumisen ja tämä tietysti luonnon pakosta alentaa sitäkin kustannusten osaa, jota osuuskaupallisessa liikemuodossa sanotaan palautukseksi. Ne tapaukset, joissa hankintaosuuskunta toimii ilman palautusta, ovat useasti siitä johtuvia, että osuuskuntien on kerättävä liiketoiminnalla niin paljon liikepääomaa, että palautukseen ei ylijäämä riitä. Milloin tämä este poistuu, silloin yleensä siirrytään palautukseen. Niinpä siirsi Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta r.l noin 30 vuotta ylijäämänsä rahastoihin, kunnes alkoi palauttaa ylijäämää. On kaksi seikkaa, jotka säilyttävät palautusta hinnoittelutekijänä. Ensimmäinen on

[1] REINHOLD HENZLER: Die Rückvergütung der Konsumvereine, s. 16.

[2] ERNST WALB: (Hildebrand, Karl: Die Finanzierung eingetragener Genossenschaften), Schmollers Jahrbuch, 46 Jg., s. 606.

tappionvaara, joka estää kustannushintaan myymisen. Toinen on palkattu johto.

Huomasimme tappionvaaraa tarkasteltaessa, että se edellyttää jokseenkin niin suurta ylijäämää kuin Suomen osuuskaupoissa tavallisesti syntyykin. Tästä ylijäämästä riittää myös palautettavaksi, jos liike kehittyy normaalisti eikä tappioita synny. Nyt on kuitenkin niin, että tilapäinen palautus ei käy päinsä, sillä palautus ei jäsenten mielissä pysy tilapäisenä laskentatavoista johtuvana tasoituksena, vaan se on etu, johon he ovat tottuneet. Tämä asettaa niin hintapolitiikalle kuin hinnoittelutekniikallekin omat vaatimuksensa. On saatava syntymään sellainen ylijäämä, johon jäsenet ovat tottuneet. Olisi psykoloogisesti toivotonta ja asiallisestikin epäiltävää ruveta selittämään jäsenkunnalle, että viime vuonna myytiin niin halvalla, että ylijäämää ei syntynyt. Yksityisen jäsenen ei näet olisi vaikea palauttaa mieleensä jotakin satunnaista yksityistapausta, jolloin osuuskunta joko huomaamattomuuden tai huonosti harkitun hinnoittelun takia on pitänyt jonkin artikkelin hintaa korkeampana kuin kilpailijat. Hyvin usein on myös asian laita niin, että huonoon liiketulokseen on muitakin syitä kuin hintojen halpuus. Epäonnistuneitten ostojen takia ovat varastopoistot ja korkomenot saattaneet lisääntyä, velkakauppa on ehkä aiheuttanut suuria saatavapoistoja ja korkotappioita, yleiskulut ovat kohtuuttoman suuret jne. Jos liiketulos silti on tyydyttävä, tällaisiin seikkoihin ei kiinnitetä kovin suurta huomiota. Toisin on laita, jos palautukseen tarvittavaa ylijäämää ei kivuttomasti synny, silloin kyllä huomataan syyt.

Tulemme täten toiseen seikkaan, jonka mainitsimme olevan ylijäämää säilyttävän, kysymykseen palkatusta työvoimasta. Niistä syistä, joita edellä kosketeltiin, liikkeenhoitaja ei voi jättää ylijäämän syntymistä sattuman varaan, vaan hänen on hinnoittelua suorittaessaan pyrittävä sellaiseen ylijäämään, että totuttu palautus voidaan maksaa. Jos ylijäämä pienenee ilman, että liikkeellä on ollut yleisesti tiedossa olevia vastoinkäymisiä, pannaan tämä sangen helposti liikkeen johdon syyksi. Ihmiset, jotka elävät markkinatalouden piirissä ja joiden käsityksen mukaan liikkeen on aina tuotettava voittoa, odottavat sitä myös osuuskaupaltaan,

elleivät muuten niin ainakin vaistomaisesti. Ellei ylijäämää synny, herää heissä helposti sellainen käsitys, että syynä ovat liikkeen korkeat kustannukset, ja he ovat valmiit syyttämään liikkeen johtoa taitamattomuudesta. Tämä pakottaa liikkeenhoitajan, joka useimmissa tapauksissa määrää hinnoittelusta jokseenkin itsenäisesti, ottamaan ylijäämän palautuksen hinnoittelussa huomioon niinkuin muutkin kustannukset.

Ylijäämä ei näin ollen ole tarpeellinen yksinomaan jäsenten tottumuksen vuoksi, eikä heidän saamansa hyödyn mittana. Se on samalla muodostunut henkilökunnan ja eritoten liikkeenhoitajan kunnon mittapuuksi. Jos joskus olisi tilaisuus halventaa hintaa muustakin syystä kuin kilpailun tehostamiseksi, niin harvoin kai liikkeenhoitaja sen omasta aloitteestaan tekee. Hänelle on tärkeätä, että vuositulos muodostuu mahdollisimman hyväksi, koska sen mukaan useimmiten arvioidaan hänen ammattitaitonsa. Hänelle on niinikään hyödyksi, jos vuositulos muodostuu suuremmaksi kuin totutun ylijäämän palauttaminen edellyttää, sillä silloin hän voi tehdä tilinpäätöksessä rohkeammin poistoja ja luoda näkymättömiä reservejä, jotka helpottavat seuraavien tilinpäätösten tekoa ja parantavat siten liikkeen asemaa.

Yhtenä ylijäämän palautusta nimenomaan osuuskaupoissa säilyttävänä tekijänä on mainittava myös kauppiaitten antamat alennukset. Kun kauppiaat monin paikoin ovat ruvenneet maksamaan ostajan keräämistä ostokuiteista saman prosentin, minkä paikkakunnan osuuskaupat palautuksena maksavat, osuuskaupat joutuvat kilpailussa alakynteen, jos ne luopuvat palautuksesta tai pienentävät prosenttia. Sellaista hankintaosuuskuntaa kuin osuuskauppojen keskusliikettä tämä tietenkään ei koske samalla tavalla. Niillä on yleensä sellainen monopolinluontoinen asema, että jäsenen ei kannata erota eikä aina ostaa muualtakaan, vaikka keskusliike lakkaisikin maksamasta palautusta. Niissäkin maissa, joissa on useampia osuuskauppojen keskusliikkeitä, nämä ovat tavallisesti syntyneet siksi erilaisten ihanteiden ympärille, ettei keskusliikkeen vaihtaminen juuri voi tulla kysymykseen, koska siirtymistä vastaan puhuvat siksi voimakkaat kansalliset, uskonnolliset, poliittiset, talouspoliittiset tms. syyt. Keskusliikkeen on

kuitenkin varsin vaikea luopua säännöllisestä palautuksesta, jos se kerran on jäsenensä siihen totuttanut. Keskusliikkeen palautus edustaa määrättyä vuotuista tuloa, jonka jäsenet ottavat laskelmissaan huomioon. Hyvä esimerkki tästä on SOK:n ylijäämän palautus. Edellä on jo viitattu siihen, kuinka tämä markkamääräisesti edustaa noin kolmatta osaa jäsenosuuskauppojen vuotuisesta puhtaasta ylijäämästä. Kun SOK siirtyi palauttamaan ylijäämää, osuuskauppojen puhdas ylijäämä ei kuitenkaan vastaavasti noussut, koska osuuskaupat ilmeisesti käyttivät suurimman osan uudesta edustaan hintakilpailuun.

Vaikka palautuksen määrä ei siis merkitsekään samaa kuin osuuskunnan tuotto, ja vaikka se ei todellisuudessa suinkaan aina ole edes liikkeen henkilökunnan ja liikkeenhoitajan kunnon mitta, tulee se epäilemättä varsin sitkeästi pysymään hinnoittelutekijänä. On tietenkin varsin mahdollista, että jokin hankintaosuuskunta voi toimia suurella menestyksellä ilman palautusta, mutta jos tarkastellaan hankintaosuuskunnan yleisintä tyyppiä, tavaroiden vähittäisjakelua harjoittavaa osuuskuntaa, niin ei liene kiellettävissä se osuuskauppamiesten yleinen käsitys, että palautus on se, joka parhaiten kiinnittää jäseniä osuuskauppaan. Kun tilanne muodostuu jossakin maassa sellaiseksi, että osuuskaupat eivät voi muodostaa niin suurta ylijäämää, että palautus tulisi kysymykseen, saavat osuuskaupallisen valistustyön tekijät tästä luonnollisesti aivan etsimättömän aiheen korostaa sitä tosiseikkaa, että palautuksella ei sinänsä ole mitään kausaaliyhteyttä liikeyrityksen terveyden kanssa. Tätä seikkaa korostettaessa saatetaan kuitenkin helposti mennä liian pitkälle. Näin tekee mielestäni Herz, kun hän sanoo, että palautus ei missään tapauksessa saa tulla kalkylaatiotekijäksi.[1] Kun Herz vuonna 1932 ilmestyneessä teoksessaan mainitsee Tšekkoslovakian osuuskauppojen puhtaan ylijäämän niihin aikoihin olleen 0,3—0,6 prosenttia liikevaihdosta, palautus ei tietenkään ole voinut tulla kyseeseen. Jos palautusta ei useaan vuoteen makseta, silloin se ei kylläkään esiinny hinnoittelutekijänä, mutta sen asemasta ovat luonnollisesti muut hinnoit-

---

[1] Erich Herz: Die Konsumgenossenschaften in der Tschechoslowakei, s. 107.

telutekijät sitä voimakkaammat. Milloin palautusta kerran esiintyy, silloin se välttämättä muuttuu hinnoitteluteki jäksi.

3. HANKINTAOSUUSKUNNAN LIIKETOIMINNAN TARKOITUS JA LUONNE.

Kauppatoiminnan luonne.

Hankintaosuuskunta on perustettu hankkimaan tavaraa jäsenilleen. Tämä tosiasia on osuuskauppateoriassa usein tahdottu ymmärtää varsin kaavamaisesti, kuten osuustoiminnallisen kaupan olemusta selvitettäessä on pantu merkille. On tahdottu selittää, että hankintaosuuskunnan harjoittama myynti ei itse asiassa ole myyntiä sanan tavallisessa merkityksessä vaan tavaroiden jakamista jäsenille. Jos näin olisi, silloin ei hankintaosuuskunnalla tulisi olla mitään aktiivista asennetta myyntitoiminnassaan. Sen tulisi vain antaa myymälästään ne tavarat, joita jäsenet tulevat pyytämään. Näin ei asia kuitenkaan ole. Olemme aikaisemmin jo todenneet, että hankintaosuuskunta harjoittaa kauppaa. Kauppa ei ole staattista toimintaa, samanlaisina jatkuvien tehtävien suorittamista, vaan se on luonteeltaan dynaamista.[1] Se seikka, että hankintaosuuskunta on perustettu hankkimaan tavaroita jäsenilleen, ei riistä sen harjoittamalta kaupalta dynaamista luonnetta, eikä muuta sen harjoittamaa myyntitoimintaa pelkästään teknillistä laatua olevaksi toimitukseksi, jakeluksi. Sitä ei ole perustettu hankkimaan määrättyjä tavaroita jäsenen lukuun, vaan pitämään kaupan määrättyjä jäsenkunnan tarvitsemia tavaroita. Nyt on ensinnäkin huomattava, että sitä ei ole perustettu tyydyttämään määrättyjen henkilöiden tavarantarvetta, sillä osuuskunnan jäsenlukuhan ei ole kiinteä, vaan osuuskunta pyrkii useimmiten hankkimaan itselleen yhä uusia ja uusia jäseniä. Toiseksi ei osuuskuntaa aina ole perustettu tyydyttämään tarkalleen määrättyjen hyödykkeitten tarvetta. Jäsenten tavaran tarve samoinkuin heidän tarpeentyydyttämismahdollisuutensa vaihtelevat. Toisinaan heidän ostokykynsä nousee, toisinaan laskee ja tehdyt

---

[1] Vrt. G. Törnqvist: Distributionsvägarna i kritisk belysning, s. 4.

ostokset vaihtelevat sekä tästä että muista syistä niin laadultaan kuin paljoudeltaankin.

Jonkin ihmisryhmän tarpeet eivät ole mikään suuruudeltaan määrätty kokonaisuus, koska ihmisen tarpeet ovat määrätyllä tavalla rajattomat. Kukaan taloudenpitäjä ei myöskään ole tietoinen kaikista tarpeistaan. Hänen tehtävänsä rajoittuu siihen, että hän luokittelee kipeimmin tuntemansa tarpeet jonkinlaiseen arvojärjestykseen sitä mukaa kuin hänelle aukenee mahdollisuuksia tarpeittensa tyydyttämiseen. Jokaisella ihmisellä on ääretön joukko tarpeita, joiden olemassaolosta hän tulee tietoiseksi vasta sitten, kun joku yritteliäs henkilö alkaa valmistaa ja pitää kaupan kyseisen tarpeen tyydyttämiseen tarvittavaa välinettä. Tällaiset keksinnöt ja parannukset saavat aikaan myös sen, että moni sellainen tarve, jonka tyydyttäminen aikaisemmin oli mahdotonta, tulee mahdolliseksi tyydyttää. Näin keksitään yhteiskunnassa joka hetki yhä uusia tarpeentyydytyksen välineitä ja samalla ilmaantuu ihmisille uusia tarpeita. Niinikään nostaa kohoava ostokyky jatkuvasti pinnalle sellaisia tarpeita, jotka ostokyvyn ollessa alempana pysyttelevät taka-alalla. Kaikkia näitä tarpeita on kaupan pyrittävä tyydyttämään, oltava välittäjä tuottajan ja kuluttajan välillä. Siitä syystä on kauppa luonteeltaan dynaamista.

Hankintaosuuskunnan dynaamiset tehtävät.

Hankintaosuuskunta on niinkuin jokainen kaupan harjoittaja välittäjä tuotannon ja kulutuksen välillä. Ostoja tehdessään se joutuu saattamaan myyjän tietoon asiakkaittensa toivomukset. Samoin se joutuu tavaraa myydessään tavalla tai toisella edustamaan tuottajaa ja tuottajan pyrkimyksiä. Sekä liikekustannusten vähentymisen että ostojen edullisen suorittamisen kannalta hankintaosuuskunnalle on eduksi, että se saa myyntinsä kasvamaan, että jäsenluku kasvaa ja jäsenet mahdollisimman tarkkaan suorittavat ostoksensa osuuskunnan myymälästä. Tästä syystä ei osuuskunnan myymälä voi olla vain paikka, josta jäsenelle annetaan tavarat, joita hän pyytää, vaan hankintaosuuskunnan on suorittaakseen tehtävänsä taloudellisen periaatteen mukaisesti

pyrittävä uusien jäsenten hankkimisen ohella harjoittamaan aktiivista myyntitoimintaa.

Kun hankintaosuuskunnan liiketoimintaa tarkastaa tältä kannalta, erottuu siitä kaksi tehtävää, joita voidaan nimittää hankintaosuuskunnan dynaamisiksi tehtäviksi ja joiden täyttämisellä hankintaosuuskunta omalta kohdaltaan koettaa sopeuttaa tuotantoa ja kulutusta toisiinsa. Nämä ovat markkinatutkimus ja mainonta. Osuuskunta ei voi rajoittaa toimintaansa niiden tavaroiden myymiseen, joita jäsenet omasta aloitteestaan tulevat osuuskunnan myymälästä kysymään, vaan sen on muodossa tai toisessa harjoitettava markkinatutkimusta, otettava selvää, paljonko jäsenkunta kutakin tavaraa käyttää ja mitä teitä se sen hankkii. Näin se saa selville ensinnäkin kulutustottumukset. Voi käydä ilmi, että jäsenet voivat talouksissaan käyttää entistä enemmän jotakin artikkelia, jos heille sen käyttöä ja ominaisuuksia riittävän tehokkaasti esitellään. Tämä on varsin tärkeätä myytäessä sellaista artikkelia, jonka käyttöä ei vielä yleisesti tunneta, sekä myöskin silloin, kun toinen artikkeli halutaan korvata toisella. Meillä Suomessa haluttiin yhteen aikaan korvata voi margariinilla, koska pidettiin kansantaloudellisesti edullisempana viedä voi ulkomaille. Viime aikoina taas on maataloustuotteille menekkiä kaivattaessa pyritty korvaamaan margariini voilla. Kun hankintaosuuskunta joutuu syystä tai toisesta tämäntapaisia tehtäviä suorittamaan, se ei tule toimeen ilman markkinatutkimusta. Markkinatutkimus on tärkeä myös jäsenistön ostotottumusten selvittäjänä. Sen avulla voidaan saada selville, että jonkin artikkelin myyntiä voidaan huomattavasti lisätä, jos sen myymiseen kiinnitetään enemmän huomiota ja samalla koetetaan saattaa jäsenkunnan tietoon, että sitä on omasta kaupasta saatavana yhtä edullisesti kuin muualtakin. Niinikään voidaan saada selville, että on olemassa artikkeleita, joita jäsenkunta on alkanut käyttää niin paljon, että niitä kannattaa jo pitää kaupan, vaikka aikaisempi kaupanpitoyritys olisikin liian pienen menekin takia osoittautunut tappiota tuottavaksi. Kolmantena tärkeänä markkinatutkimuksen tehtävänä on hintojen tarkkailu, sillä kilpailijain hintapolitiikka samoin kuin myyjienkin hintapolitiikka saattaa merkitä osuuskunnalle

huomattavia tappioita, ellei se niitä järjestelmällisesti seuraa ja järjestä ostojaan ja hinnoitteluaan sitä silmällä pitäen. Näin ollen on hankintaosuuskunnan johdon oltava selvillä myymiensä tavaroiden vaiheista lähtien tuotannosta, osittain jo alkutuotannostakin ja päätyen tavaroiden lopulliseen kulutukseen. Osuuskunta suorittaa välittäjätehtäväänsä edustaen ostajana kuluttajaa ja myyjänä tuottajaa, kuten periaatteessa jokainen kaupanharjoittaja.

Markkinatutkimus antaa aseet mainonnalle, jonka tehtävänä on saada jäsenet vakuutetuiksi, että heidän on edullisinta suorittaa ostoksensa oman liikkeensä myymälöissä, ja että sen myymälöissä on saatavana samoja tavaroita, joiden ominaisuuksia kilpailevat kaupanharjoittajat asiakkailleen ja suurelle yleisölle esittelevät. Hyvin usein näkee vieläkin osuustoiminnallisessa kirjallisuudessa korostettavan sitä, että osuuskunnan ei tarvitse käydä taistelua asiakkaista,[1] vaikka väite ei enää olekaan yhtä yleinen kuin se on vanhemmassa osuustoimintakirjallisuudessa. Jos kohta hankintaosuuskunnilla luonteensa takia on sekä halua että mahdollisuuksia taistella mainonnan alalla rehoittavia väärinkäytöksiä vastaan, niillä ei kuitenkaan ole mitään edellytyksiä muuttaa niitä psykoloogisia lakeja, joihin mainonnan taloudellinen merkitys perustuu.

Yritysmuodosta johtuvat rajoitukset.

Osuuskaupallinen kirjallisuus korostaa monesti seikkoja, jotka asettavat rajoja myyntitoiminnan aktiivisuudelle. Osuuskaupan velvollisuudeksi katsotaan jäsenten suojeleminen turhanaikaisilta ostoksilta. Useasti esitetään varsin kategoorisessa muodossa, että osuuskauppa ei saa pitää kaupan eikä ainakaan myymälässä mainostaa ylellisyystavaroita, jotta jäsen ei myymälässä käydessään tulisi viekoitelluksi kuluttamaan rahojaan turhuuteen. Osuuskauppatoiminnan alkuaikoina oli tällainen käsitys osuuskaupan tehtävästä meidän maassamme huomattavasti etualalla ja lienee se käsitettävä reaktioksi silloisissa kauppaoloissa vallinneita epä-

[1] Vrt. esim. Hans Flocken: Das Gewinnproblem im Genossenschaftswesen, s. 4.

kohtia vastaan. Pidettiinhän aikaisemmin jonkinlaisena kauppiaan ihanteena sitä, joka onnistui myymään asiakkaalle mahdollisimman paljon tavaraa. Kauppias ei silloin ajatellut, että ostaja jo ehkä kotimatkalla katuu tarpeettomia ostoksiaan ja kantaa siitä syystä kauppiaalle kaunaa ja ehkä vastedes karttaa hänen myymälääns ä. Varsin surullisia ovat ne esimerkit, jotka tällaisesta menettelystä tavataan velkakaupan yhteydessä. Kertoohan HJELT, kuten velkakaupasta puhuttaessa mainittiin,[1] että talonpojan välttämättömintä tavaraa, jauhoja ei Itä-Suomessa viime vuosisadan lopulla myyty velaksi, ellei vähintään samasta hinnasta ostettu muuta tavaraa. On siitä syystä luonnollista, että ostajat perustettuaan oman kauppaliikkeen erikoisesti alleviivasivat sitä, että osuuskaupan ei tule tyrkyttää tavaraa. Mikään erikoinen osuuskauppaperiaate tämä ei luonnollisestikaan ole, vaikka tällainen moraalinen vaatimus voidaankin ankarampana soveltaa osuuskuntiin, koska jäsenet tietenkin perustavat osuuskunnan hankkimaan tarpeellisia tavaroita eikä viekoittelemaan turhaan tuhlaukseen. On luonnollista, että liikkeen ja asiakkaan välille ei voi muodostua kestävää suhdetta, ellei liike koko ajan pidä myöskin asiakkaan etua silmällä. Tunnettu amerikkalainen tutkija PAUL H. NYSTROM huomauttaa nimenomaan, että kuluttajat antavat kyllä vaikuttaa itseensä, mutta tämä vaikutus ei tule koskaan muodostumaan menestykselliseksi, jos se on ristiriidassa asiakkaan luonnollisen ostotaipumuksen kanssa.[2]

Mitä paremmiksi liikeyhteydet tulevat ja mitä kiivaampi kilpailu on, sitä pienemmät mahdollisuudet osuuskunnalla on karttaa sellaisten artikkelien myyntiä, joita jäsenet joka tapauksessa haluavat. Ja jos artikkelia kerran on varastossa, osuuskunnan on useimmissa tapauksissa syytä saattaa tämä jäsenkunnan tietoon ja pyrkiä tyydyttämään jäsentensä koko tarve. Jokaiselle kaupanharjoittajalle asettaa yhteiskunnallinen moraali määrätyt vaatimukset. Osuustoiminnallinen yritysmuoto tarjoaa suuria mahdollisuuksia tämänkaltaisten vaatimusten toteuttamiseen, mutta muulla tavoin niitä ei voitane pitää sille oleellisina.

---

[1] s. 116.

[2] PAUL H. NYSTROM: Economic principles of consumption, s. 15.

IV. HANKINTAOSUUSKUNTA JA KANSANTALOUDEN MARKKINATALOUDELLINEN ORGANISAATIO.

Organisaatiomuutosten laatu.

Hankintaosuuskunta, sellaisena kuin se tässä tutkimuksessa on käsitetty, on määrätyntyyppinen markkinataloudellinen toimiyksikkö, yritysmuoto. Tämä jo merkitsee oleellista ratkaisua sille probleemille, jonka selvittäminen alussa asetettiin tämän tutkimuksen ensisijaiseksi tehtäväksi. Kun hankintaosuuskunta on yritysmuoto, on itsestään selvää, että määrätyn yritysmuodon leveneminen ja voimistuminen ei voi merkitä markkinataloudellisen periaatteen syrjäyttämistä, vaan että ne muutokset, joita hankintaosuuskunta on saanut kansantalouden organisaatiossa aikaan tai joita se voi saada aikaan, tapahtuvat markkinatalouden omassa piirissä, eivätkä merkitse sellaiseen talousjärjestelmään siirtymistä, jossa ei tuotanto tapahdu markkinoita varten.

Ryhtyessämme tutkimaan minkälaisia muutoksia määrätty yritysmuoto voi saada aikaan markkinatalouden piirissä, joudumme etsimään vastausta niistä tunnusmerkeistä, jotka erottavat osuustoiminnallisen yrityksen muista yrityksistä, sekä niistä erikoistunnuksista, joiden avulla hankintaosuuskunnan ja menekkiosuuskunnan välille vedetään raja. Sitä ennen meidän on kuitenkin syytä tarkastaa muutamia seikkoja, joita ei edellä ole yksityiskohtaisesti käsitelty, mutta joihin useasti vedotaan silloin, kun on puhe osuustoiminnan vaikutuksesta kansantalouden organisaatioon.

Suhde yksityiseen omistusoikeuteen.

Nykyinen talousjärjestelmä pohjautuu yksityiseen omistusoikeuteen. Hyödykkeet kuuluvat vapaasti muodostuneille talousyksiköille, jotka saattavat keskinäisillä sopimuksilla siirtää niitä toisen talouden hallusta toisen haltuun. Mikäli nämä talousyksiköt ovat yhtiötalouksia, sikäli yhtiön jäsenillä on omistusoikeus yhtiön omaisuuteen joko siten, että yhtiön omaisuus on määrätyllä tavalla kirjattu osakkaitten nimiin, tai on heidän yhteistä omaisuuttaan. Nyt näkee osuustoiminnallisessa kirjallisuudessa verraten usein viitattavan siihen suuntaan, että hankintaosuustoiminta ja nimenomaan osuuskauppaliike vaikuttaisi jollakin tavalla yksityiseen omistusoikeuteen. Niinpä sanoo PITKÄNIEMI, että osuustoimintaliikkeen kautta tapahtuu huomattava muutos pääoman asemassa. »Oltuaan tähän asti yksityistä omaisuutta, minkä käyttämisestä voitto meni yksityisille, muuttuu se suureksi osaksi tavallaan yhteisomaisuudeksi.»[1] J. W. KETO sanoo osuuskunnista vielä rohkeammin: »Ne luovat yhteiskunnallista omaisuutta, johon yksilön omistusoikeus on kadonnut».[2] Todistuksena Keto esittää sen, että jäsen saa erotessaan vain osuusmaksunsa takaisin, kun sen sijaan se osuuskunnan omaisuus, jota eroava jäsenkin on ollut mukana luomassa, jää vastaisten jäsenten varalle. Samaan suuntaan puhuu GRÜNFELD.[3] Hän huomauttaa, että osuuskunnan pääomalle — lukuunottamatta osuuspääomaa — on erikoista, että se muodostuu yliyksilölliseksi pääomaksi (überindividuelles Kapital), kun jäsenillä ei ole mitään oikeutta vararahastoon. Hän huomauttaa edelleen, että osuuskunnilla on ainakin Saksassa täysi syy määrätä säännöissään, että vararahastoa ei voida jakaa jäsenten kesken silloinkaan, kun liike lopetetaan, koska tällaiset yleishyödylliset osuuskunnat pääsevät vähemmillä veroilla. Sekä Keto että Grünfeld perustavat lausu-

---

[1] F. M. PITKÄNIEMI: Trustit, sosialismi ja osuustoiminta, s. 26.

[2] J. W. KETO: Kulutusosuustoiminnallinen tuotanto. Sen tarkoitusperät ja mahdollisuudet, s. 26.

[3] ERNST GRÜNFELD: Das Genossenschaftswesen, volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet, s. 25.

mansa seikkoihin, jotka eivät ole yleispätevää laatua. Grünfeld kuitenkin sentään mainitsee poikkeuksen, osuuspääoman. On kyllä totta, että osuuskaupat saattavat keräämällä korottomia, jäsenten nimiin jakamattomia rahastoja luoda »yhteiskunnallista pääomaa», ja että on olemassa mahdollisuus rakentaa sellaiset juriidiset esteet, ettei jäsenkunta myöhemminkään voi jakaa näitä rahastoja keskenään. Pääomakustannuksia tarkasteltaessa on kiinnitetty huomiota tämän järjestelmän valo- ja varjopuoliin, on myöskin pantu merkille, että tämä ei ole mitään osuuskauppaliikkeelle oleellista vaan ainoastaan yksi menettelytapa. On nähty, että esim. Englannissa on liikepääoma melkein kokonaan osuuspääomaa ja sellaisena jäsenten henkilökohtaista omaisuutta, jonka he voivat ottaa pois osuuskunnasta. Englannin osuuskauppojen liikepääomasta ei voida edes Pitkäniemen tapaan sanoa, että se on »tavallaan yhteisomaisuutta», sillä silloin ovat paljon suuremmalla syyllä »tavallaan yhteisomaisuutta» myös kaikki ne tuotannon ja jakelun välikappaleet, jotka ovat pääomayhtiöitten hallussa, sillä niissähän jäsen ei saa pääomaansa pois yhtiöstä, elleivät muut suostu purkamaan yhtiötä ja ellei kukaan suostu ostamaan osaketta riittävästä hinnasta.

Vaikka yhteisomaisuuden jakaminen jäsenille on juriidisin keinoin tehty mahdottomaksi, ei kuitenkaan voida ilman muuta sanoa, että yksilön omistusoikeus siihen olisi kadonnut. Tämän huomaamme helposti, jos tarkastelemme lähemmin HANS MÜLLERIN tämäntapaista väitettä. Müller sanoo: »Osuuskaupoissa sitävastoin huomaamme selvän pyrkimyksen muuttaa liike- ja tuotantovälineet yhteisomaisuudeksi, muuttaa ne osuuskunnan, s.o. siihen liittyneiden kuluttajain muodostaman yhteisön, omaksi ja peruuttamattomaksi omaisuudeksi. Ne puuhaavat innokkaasti alati kasvavan osuuskunta-omaisuuden keräämiseksi, johon yksityisellä henkilöllä ei ole mitään oikeuksia. Mutta taloudellinen hyöty, jonka osuuskauppa tuottaa, jaetaan kuluttajille sen mukaan kuin kukin heistä on ollut osallisena tämän hyödyn aikaansaamisessa, eikä millekään yksityisille pääomanomistajille.»[1] Müller

[1] HANS MÜLLER: Luokkataisteluteoria ja osuuskauppaliikkeen puolueettomuusperiaate, s. 43.

tarkoittaa puheellaan ilmeisesti osuuskauppojen rahastoja ja kun hän sanoo, että yksityisellä jäsenellä ei näihin ole mitään oikeuksia, tarkoittaa hän ilmeisesti sitä, että ne on juriidisin keinoin tehty sellaisiksi, että niitä ei voida jakaa jäsenille. Jos ne nimittäin voitaisiin jakaa osuuskuntaa purettaessa, eivät ne millään tavalla poikkeaisi muiden yhteistalouksien vastaavan laatuisista rahastoista. Tämä »oikeuksien puuttuminen» ei kuitenkaan merkitse sitä, että jäsenen omistusoikeus olisi niihin kadonnut. Jäsenet omistavat rahaston yhteisesti, ja Müller itse huomauttaa, kuinka tämän pääoman tuottama hyöty kuuluu nimenomaan jäsenille, joille se jaetaan heidän ostostensa suhteessa. Niinkuin edellä suoritetut tutkimukset ovat osoittaneeet, pääomalle kuuluu osuuskunnassa vain tavallista korkokantaa vastaava palkka palveluksistaan. Jos tämä palkka jaetaan jäsenille ostosten suhteessa, niin ei voida Müllerin tapaan kuvitella, että se tulisi jaetuksi »sen mukaan kuin kukin heistä on ollut osallisena tämän hyödyn aikaansaamisessa», sillä jäsenet eivät suinkaan ole luoneet palveluksia tekevää yhteistä pääomaa samassa suhteessa, jossa he jonakin seuraavana vuonna ostavat tavaraa, vaan on pääomien tekemien palvelusten jakaminen ostosten suhteessa tuskin muuten taloudellisesti perusteltavissa kuin sanomalla, että epäoikeudenmukaisuudet tasoittavat toisiaan siinä määrin, että niillä ei ole kovin suurta käytännöllistä merkitystä. Hankintaosuuskunnat voivat siis luoda eräänlaista sosiaalikapitaalia, mutta sellaisen luominen ei kuulu minään välttämättömänä erikoispiirteenä hankintaosuuskunnan taloudelliseen olemukseen.

Jos joissakin osuuskauppajärjestöissä kerätään rahastoja, jotta siten saataisiin pääomankäyttötilaisuus muodollisesti ilmaiseksi, tämä ei mitenkään merkitse sitä, että hankintaosuuskunta yritysmuotona merkitsisi yksityisen omistusoikeuden syrjäyttämistä. Kaikilla muillakin yhtiöillä on yhtä suuret juriidiset mahdollisuudet luoda tämäntapaista yhteistä pääomaa ja jakaa sen tuotto jollakin taloudelliselta kannalta mielivaltaisella tavalla yhtiön osakkaille.

Täysosuustoiminnallinen järjestelmä.

Talouspoliittisessa mielessä on puhuttu paljon osuustoiminnan täysohjelmasta, jostakin epäselvästä osuustoimintasosialismista. Siitä ovat puhuneet ensinnäkin osuustoimintaidealistit sekä tämän perusteella myöhemmin ne osuustoiminnan vastustajat, jotka tällä tavoin ovat halunneet herättää yhteiskunnallisia kumouksia pelkäävässä väestössä epäluuloa osuustoiminnallista yritysmuotoa kohtaan. Ensiksimainitussa tapauksessa on ollut kysymyksessä etupäässä sosiaalipoliittinen ihanne, mahdollisesti jossakin määrin propaganda, halu herättää sosialismiin taipuvassa väestössä myötätuntoa osuustoiminnallisia liikkeitä kohtaan. Viimeksimainitussa tapauksessa lienee kysymyksessä useimmiten kilpailukeino, halu saattaa kilpaileva liikemuoto epäilyttävään valoon, vaikka tietysti saattaa olla sellaisiakin tapauksia, joissa kannanotto on perustunut aatteelliseen vakaumukseen.

Täysosuustoiminnallista järjestelmää on useasti kaavailtu sellaiseksi, josta palkkatyö on kokonaan poistettu ja jäsenet luovuttavat jäsenominaisuudessaan työvoimaa osuuskunnalle. Sen jälkeen kun olemme erottaneet työyhtiöt osuuskunnista, meidän on kuitenkin aiheetonta tarkemmin käsitellä tämänkaltaisia kaavailuja. Kun osuuskunta ei päästä työtä osalliseksi liiketuloksesta, kuten työyhtiö, vaan maksaa kiinteän palkan, hankintaosuustoiminnallinen järjestelmä voi teoreettisestikin saavuttaa vain sellaisen laajuuden, että kaikki ihmiset ovat osuuskuntien palkkalaisia. Käytännössä talouselämän hankintataloudellisella organisoimisella on paljon rajoitetummat mahdollisuudet kuin teoriassa, kuten jo aikaisemmin eri yhteyksissä olemme todenneet. Ensinnäkin on työvoiman myyjän sellaisilla aloilla, joilla työ on tärkeämpi kuin pääoma, tavattoman helppo siirtyä palkkalaisesta yksityiseksi yrittäjäksi, jos taloudellinen vapaus säilytetään. Toiseksi on tilapäistä tarvetta tyydyttävä tuotanto, kuten esim. liikennepalvelusten tuotanto kovin vaikeasti organisoitavissa hankintaosuustoiminnallisella pohjalla. Myöntävätpä innokkaimmatkin osuustoimintamiehet, että tämänlaatuinen tuotanto sopii paremmin esim. julkisille yhdyskunnille kuin osuustoimintajär-

jestöille. Vientituotannon hankintaosuustoiminnallisen organisoinnin vaikeuteen olemme jo myös aikaisemmin viitanneet. Kun vielä otamme huomioon, että hankintaosuuskunnallisen organisaation rinnalla on tuottajain osuustoiminnallinen järjestäytyminen valvomassa tuottajain etuja menekkiosuuskuntien avulla, meillä ei ole mitään perusteltua syytä uskoa tai olettaa, että luonnollinen kehitys veisi sellaiseen hankintaosuustoiminnalliseen yhteistalouteen, joka sulkisi piiriinsä koko talouselämän. Pakkokeinoin tällaista järjestelmää epäilemättä voitaisiin jossakin määrässä toteuttaa, mutta silloinhan osuuskunta kadottaisi nykyisen luonteensa, lakkaisi olemasta yritys ja muuttuisi julkiseksi taloudeksi.

Kun tutkimuksemme kohteena on hankintaosuuskunta yritysmuotona, meillä ei ole mitään syytä kiinnittää huomiota pakkokeinoin luotavan osuustoiminnallisen talousjärjestelmän mahdollisuuksiin, koska sellainen on jotakin muuta kuin sitä, mitä me ymmärrämme hankintaosuustoiminnalla. Olemme nähneet, että hankintaosuuskunnan leviäminen yritysmuotona ei merkitse luopumista vaihdannasta eikä palaamista takaisin omavaraiseen tuotantoon. Se ei myöskään merkitse luopumista markkinoita varten tapahtuvasta tuotannosta, vaikka tuotanto muodostuukin täsmällisemmin kulutusta vastaavaksi. Markkinoita varten tapahtuvan tuotannon loppua ei merkitsisi vielä sekään teoreettinen mahdollisuus, että yksi suuri hankintaosuuskunta sulkisi siinä määrässä piiriinsä koko talouselämän, että kaikki ihmiset olisivat sen palkkalaisia. Hankintaosuuskunta ei näet rajoita kulutusvapautta. Sellaisessakin yhteisössä olisi työstä maksettava palkka, jolla jokainen saisi ostaa niitä hyödykkeitä, joita haluaa, ja niin paljon kuin haluaa. Jossakin määrin voisi osuuskunnan monopoliasema luonnollisesti rajoittaa jäsenten kulutusvapautta, mutta jos se menisi kovin pitkälle, syntyisi helposti muita tuottajia, jotka tarjoaisivat niitä hyödykkeitä, joita osuuskunnalta ei saa. Jos taas jäsenet menettäisivät oikeuden itse päättää työvoimansa myynnistä ja ansionsa käytöstä, silloin osuuskunta lakkaisi olemasta yritys ja osuuskunta sekä muuttuisi pakkotaloudeksi. Näemme siis, että talousjärjestelmän, jonka piirissä voi toimia hankinta-

osuuskuntia, tulee olla vaihdantataloudellinen yksityiselle omistusoikeudelle rakentuva järjestelmä, jonkalainen nykyinen talousjärjestelmä on. Kun hankintaosuuskunta on nykyisen sekamuotoisen talousjärjestelmän osa, ja kun hankintaosuuskunnan toiminta, kuten WEBER on huomauttanut, perustuu kokonaan siihen, että hinta, palkka ja korko määräytyvät kilpailutaloudessa,[1] ei ole aihetta väittää, että hankintaosuuskunnan leviäminen yritysmuotona merkitsisi siirtymistä uuteen talousjärjestelmään. Todellisuudessahan on vain kysymys kansantalouden rakenteessa tapahtuvista muutoksista.

Vaikutus kansantalouden rakenteeseen.

Ne tunnusmerkit, jotka erottavat hankintaosuuskunnan muista yritysmuodoista, eivät koske tuotantovoimien tehtäviä kansantaloudellisessa tuotantoprosessissa, sillä nämä tehtävät ovat riippumattomia yritysmuodoista. Tutkiessamme pääoman asemaa osuuskunnassa olemme voineet panna merkille, ettei pääoma osuuskunnassa mitenkään lakkaa olemasta »hedelmällinen, lisääntyvä raha», niinkuin Hans Müller luulee, sen käyttämisestä ei toisin sanoen voida kieltää korvausta. Koska pääomasta yhteiskunnassa on niukkuutta, ketään ei voida vaatia luovuttamaan pääomankäyttötilaisuutta lähimmäisilleen ilmaiseksi. Niinikään ei työn asema osuuskunnassa mitenkään eroa työn asemasta pääomayhtiössä. Osuuskunnat eroavat muista yritysmuodoista tuloksenjakotavassa, joka perustuu siihen, että niiden liikkeet ovat jäsenten keskeistä käyttöä varten. Tästä saavat alkunsa ne muutokset, jotka hankintaosuuskuntien leviäminen voi aiheuttaa kansantalouden markkinataloudellisessa organisaatiossa.

Talouspiirissä, jossa tuotanto valtaosaltaan tapahtuu markkinoita varten, riippuu syntyvän tulon jakautuminen talousyksiköille ratkaisevasti siitä, miten liikeyrityksien tulokset jaetaan, ja tässä seikassa piilevät osuustoiminnallisen jakotavan mahdollisuudet saada aikaan muutoksia markkinataloudellisen organisaation sisäisessä rakenteessa. Mitä muihin jakotapoihin tulee,

---

[1] ADOLF WEBER: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, s. 493.

niin voiton jakamisen pelkästään työlle voimme huoletta sivuttaa, koska pelkästään tätä jakotapaa käyttävillä yhtiöillä ei koskaan ole ollut juuri mitään käytännöllistä merkitystä kansantaloudessa. Myöskin niistä yhtiöistä, joissa voitto jaetaan molemmille tuotannon tekijöille, voimme jättää työn huomioon ottamatta, koska sen osuus tuloksesta suurliikemuodon voittaessa alaa on pakostakin pienenemässä. Sitäpaitsi johtava työ tulee kaikissa yritysmuodoissa aina olemaan siksi paljon tavallista koneellista työtä paremmin palkattua, että ero voittoa saavan ja kiinteätä palkkaa nauttivan liikkeenjohtajan välillä ei useinkaan ole niin suuri, että sillä olisi ratkaisevaa käytännöllistä merkitystä itse kansantalouden rakenteen kannalta. Jäljelle jää näin ollen voiton jakaminen pääomalle.

Voiton jakaminen pääomalle järjestelee varsin huomattavasti pääoman hakeutumista eri tuotannonalojen palvelukseen. Jos jokin ala näyttää erikoisen kannattavalta, pääomanomistajat ovat erikoisen halukkaita sitomaan pääomiaan tämän alan yrityksiin. Seurauksena voi silloin olla, että jossakin maassa perustetaan yhtaikaisesti niin suuri joukko jonkin alan tuotantolaitoksia, että ne voidakseen toimia täydellä työtehollaan tarvitsisivat monta vertaa suuremman kysynnän. Tarpeellisen kysynnän puuttuminen huonontaa niiden tuloksia, pääomia ei voida käyttää mahdollisimman tehokkaasti. Tuotantolaitokset ovat useasti sen luontoisia, että niitä ei helposti voida muuttaa toisen alan tuotantolaitoksiksi. Seuraus on, että yhteiskunnan käytettävissä oleva pääoma ei tule mahdollisimman tehokkaasti käytettyä yhteiskunnan eikä yksityisen pääomanomistajan kannalta katsottuna. Tällaiseen tilanteeseen voi olettaa osuustoiminnallisen organisaation vaikuttavan tervehdyttävästi.

Tätä tervehdyttävää vaikutusta ei luonnollisestikaan pidä etsiä suoraan osuustoiminnallisen yritysmuodon tunkeutumisesta jollekin tuotannon alalle. Jos hankintaosuuskunta perustaa myllyn, vaikka maassa on jo niin paljon myllyjä kuin kulutuksen edellyttämän jauhomäärän valmistamiseen tarvitaan, merkitsee osuuskunnan toimenpide luonnollisestikin sitä, että kansakunnan myllyihin sitomaa pääomaa voidaan käyttää pienemmällä teholla

kuin ennen uuden myllyn perustamista. Tervehdyttävän vaikutuksen mahdollisuudet kätkeytyvät siihen, että kun osa yhteiskunnassa tapahtuvaa hyödykkeitten ja palvelusten tuotantoa joutuu osuustoiminnallisesti organisoiduksi, nämä tuotannonalat ovat pääomanomistajan tai pääomansijoittajan kannalta tasa-arvoisia. Kun osuuskunnassa pääoma saa vain koron, pääomalle on samantekevää, tuottaako yritys 5 vai 10 prosenttia, koska korko joka tapauksessa on sellainen kuin on sovittu. Näin vaikuttaa osuustoiminnallinen organisaatio hillitsevästi äkillisiin, kansantaloudellisesti haitallisiin pääoman siirtoihin tuotannon alalta toiselle.

Samalla kun osuustoiminnallinen organisaatio edellä mainitulla tavalla poistaa niitä syitä, jotka aiheuttavat pääoman pakoa toisen tuotannon alalta ja sen ruuhkautumista toisen tuotannon alalle, se myös vähentää irtaimien pääomien syntymismahdollisuutta. Voiton jakaminen pääomalle merkitsee, että jaettu voitto ikäänkuin irtaantuu siitä tuotannon haarasta, johon se on ollut sidottuna. Se jää sijoitusta kaipaavana omistajansa haltuun, omistajan, joka sijoittaa sen sille alalle, joka näyttää tarjoavan suurimmat voiton mahdollisuudet. Osuustoiminnallinen jakotapa rajoittaa tällaisten irtaimien pääomien muodostumista, kun pääomalle maksetaan ainoastaan kohtuullinen korko. Tämän ohella osuuskunnat luovat pääomia, jotka ovat kiinteästi sidotut määrättyjen taloustoimien suorittamiseen. Edellä suoritetut tarkastelut osoittavat, että osuuskauppojen omat varat syntyvät yleensä liikepääoman tarpeen kannustamina. Ellei tällaista tarvetta ole, tuotto jaetaan jäsenille. Pääomayhtiö voi tiettyjen teknillisten edellytysten vallitessa siirtyä valmistamaan kokonaan toista artikkelia tai siirtyä kokonaan toiselle kaupan alalle. Osuuskunnan pääomat ovat sidotut siihen tarkoitukseen, jota varten ne on koottu, koska osuuskunnan laitokset ovat jäsenille jatkuvasti tarpeen. Luomalla pääomia tarkalleen määrättyjä tarkoituksia varten osuuskunnat vähentävät irtaimien pääomien syntymistä yhteiskunnassa ja hillitsevät siten osaltaan niitä menekkipulia, joita irtaimen pääoman virtaaminen tuotannosta toiseen voi aiheuttaa.

Hankintaosuuskunta on tosiasiallisesti verrattavissa pääomayhtiöön niin kauan kuin se siirtää koko ylijäämänsä tai suurimman osan siitä rahastoihin. Asiahan on aivan sama, kuin jos osuuskunnalla olisi yhteinen peruspääoma, jolle tulos jaettaisiin. Siitä syystä on ymmärrettävissä esim. se, että V. P. NURMILAHTI esittäessään yritysmuotojen juriidisen ryhmittelyn lukee osuuskunnat pääomayhtiöihin, »koska osuuskunnat, mitä ainakin Suomen oloihin tulee, ovat kehittyneet etupäässä suuryrityksiksi suurin omin pääomin».[1] Toiseksi muuttuu asia heti, kun tulos aletaan jakaa jäsenille. SOK:n alkaessa palauttaa ylijäämää merkitsi tämä osuuskaupoille sitä, että ne alkoivat saada tavaraa entistä halvemmalla. Ne saattoivat silloin tehostaa kilpailua ja lopputulos oli, että palautus tuli halvemman hinnan muodossa jaetuksi osuuskauppojen jäsenille. Jakeluprosessi ei enää synnyttänyt niitä sijoitustarpeessa olevia varoja, joita voiton jakaminen pääomalle luo. Jakeluprosessi toisin sanoen tuli tällä summalla halvemmaksi ja taloudet saivat mahdollisuuden kuluttaa enemmän tai kiinnittää enemmän varoja tuotantotoimintaan. Tätä osuuskuntien ominaisuutta kuvaa SOMBART sattuvasti sanomalla, että osuuskunnat »pitävät veden päällä esi- ja ulkokapitalistisia talousmuotoja, kuten käsityötä ja talonpoikaistaloutta, mutta myöskin yksityistä kulutustaloutta».[2] Kun emme Sombartin tavoin rajoita osuustoimintaa määrättyjen yhteiskunnallisten luokkien toiminnaksi, vaan pidämme sitä määrätynluontoisena organisoimisperiaatteena, voimme ulottaa lauseen käsittämään kaikki talousmuodot. Hankintaosuustoiminnallinen järjestäytyminen tarjoaa kaikille talousmuodoille tilaisuuden vahvistaa asemaansa siinä jatkuvassa talousmuotojen välisessä kilpailussa, joka kansantalouden piirissä on havaittavissa. Tämä aseman vahvistuminen koituu aina joko suoraan tai kiertoteitse määrättyjen kulutustalouksien hyväksi, sillä yksityisiä kulutustalouksia vartenhan kaikki yhtiöt lopulta ovat olemassa.

---

[1] V. P. NURMILAHTI: Der formale Aufbau der Jahresvermögensbilanz, s. 7.

[2] WERNER SOMBART: Der moderne Kapitalismus, III Band, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. Zweiter Halbband, s. 995.

KIRJALLISUUSLUETTELO.

A. Tekijänmukainen luettelo viitatusta kirjallisuudesta.

Aaltonen, Esko: Jauho- ja sahamyllyt. Suomen Kulttuurihistoria III. Jyväskylä 1935.

Bitter, G. E.: Analyzing Retail Sales Time. Distribution Cost Studies no 2.

Borght, R. van der: Handel und Handelspolitik. Leipzig 1907.

Brown, W. H.: A Century of Co-operation at Sheerness. Manchester (painovuotta ei ole mainittu).

Burri, J.: Die Stellung des Handels in der nationalökonomischen Theorie seit Adam Smith. Zeitschrift für gesamte Staatswissenschaft, 69. Jg.

Cassau, Theodor O.: Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland. München und Leipzig 1924.

—»— Die Konsumvereinsbewegung in Grossbritannien. München und Leipzig 1915.

Cassel, Gustav: Socialpolitik. Stockholm 1923.

Crüger, Hans: Einführung in das deutsche Genossenschaftswesen. Berlin 1907.

—»— Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1909, III Band.

David, Gertrud: Die Beteiligung der Arbeiter am Gewinne und an der Verwaltung in britischen Genossenschaften. Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1912 (Hamburg).

Degerstedt, Hj. — Stolpe, H.: Vi och vår egendom. Kontroll- och kostnadsfrågor inom kooperationen ur medlemssynpunkt. II Kostnaderna. Stockholm 1935.

Deumer, R.: Das Recht der eingetragenen Genossenschaften. München und Leipzig 1912.

Dubach, Walter: Das Recht auf Rückvergütung u. Preisnachzahlung in der Genossenschaft. Luzern 1932.

Durtschi, Ernst: VOLG, Festschrift zum fünfzigjährigen Bestehen (1886—1936). Winterthur 1936.

Faucherre, Henry: Die Rückvergütung im System der genossenschaftlichen Organisation. Basel 1916.

Flocken, Hans: Das Gewinnproblem im Genossenschaftswesen. Diss. Frankfurt a. M. 1928.

Gerschenkron, Alexander: Die Genossenschaftstheorie Tugan-Baranowskis. Vierteljahrschrift für Genossenschaftswesen 1929, 7 Jg (Halle a.d. Saale).

Gide, Charles: Les Sociétés Coopératives de consommation. Paris 1910.

—»— Konsumtionsföreningarna (Anders Örnen ruotsinnos). Stockholm 1918.

—»— Le coopératisme. Conférences de propagande. Paris 1929.

Gierke, Otto: Das deutsche Genossenschaftsrecht. Berlin 1868, Bd I.

Grabein, M.: Wirtschaftliche und soziale Bedeutung der ländlichen Genossenschaften in Deutschland. Tübingen 1908.

Gruntzel, J.: System der Handelspolitik. Wien 1928.

Grünbaum, Heinz: Die Umsatzschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 10, 1928 (Berlin).

Grünfeld, Ernst: Das Genossenschaftswesen, volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet. Halberstadt 1928.

Grünfeld u. Hildebrand: Genossenschaftswesen. Berlin und Wien 1929.

Günther, Ernst: Die Aussichten der vom Verbrauch ausgehenden Ordnung der Volkswirtschaft. Schmollers Jahrbuch, 31 Jg., Heft 1, Leipzig 1907.

Hampton, E. W.: Early Co-operation in Birmingham and District. Birmingham 1928.

Heckscher, Eli F.: Svenska produktionsproblem. Stockholm 1922.

Hedberg, Anders: Dansk bondekooperation. Stockholm 1930.

—»— Ruotsin osuuskauppaliike. Helsinki 1928.

Henzler, Reinhold: Die Rückvergütung der Konsumvereine. Berlin/Wien 1929.

Herz, Erich: Die Konsumgenossenschaften in der Tschechoslowakei. Prag 1932.

Hetz: Die systematische Einteilung der Genossenschaften. Genossenschaftliches Korrespondenzblatt 1907, numerot 8 ja 9 (Berlin).

Hildebrand, K.: Der Geschäftsbetrieb der Genossenschaften. Die Handelshochschule, Lieferung 25.

—»— Kts. Grünfeld u. Hildebrand.

Hirsch, Jul.: Der Moderne Handel. Grundriss der Sozialökonomik, V Abteilung, II Teil. Tübingen 1925.

—»— Den moderne handels omkostninger. København 1935.

Hirva, V.: Osuustoimintaliikkeemme vanha kansallinen perusta. Suomen Osuustoimintalehti (Helsinki) 1936.

Hjelt, Aug.: Maakaupasta ja krediittioloista Itä-Suomessa. Esitelmiä Kansantaloudellisessa Yhdistyksessä, 1:nen osa. Porvoo 1893.

Holyoake, G. J.: The history of co-operation. London 1906, Vol. I.

—»— The history of the Rochdale pioneers. Tenth edition. Fourth reprint 1918. Edinburgh.

Huber, V. A.: Allgemeine Charakteristik des Genossenschaftswesens. Anthologie des Genossenschaftswesens (kts. Totomianz).

Hynninen, Emil: Osuustoimintaliikkeen päämäärä ja sen saavuttamat tulokset. Suomen Osuustoimintalehti (Helsinki) 1929.

—»— Piirteitä Suomen kauppaoloista, varsinkin maakaupasta ennen osuustoimintaliikkeen alkamista. YOL:n vuosikirja 1930.

Ihrig, Karl: Internationale Statistik der Genossenschaften. Berlin 1928.

Jacob, Eduard: Die Gruppierung der Genossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 1907, numerot 40, 42 ja 44 (Berlin).

—»— Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften. Berlin/Stuttgart/Leipzig 1913.

Johansson, Albin: Aktuella kooperativa problem. Stockholm 1927.

Jones, Benjamin: Co-operative Production. Oxford 1894.

Kash, August: Darf man Rückvergütung aus den Reserven entnehmen? Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1921 (Hamburg).

Kaufmann, Heinrich: Wesen und Ziel der Konsumgenossenschaftsbewegung. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1922, Band III (Hamburg).

—»— Zur Theorie der Genossenschaftsbewegung. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1908, Band I (Hamburg).

Keto, J. W.: Kulutusosuustoiminnallinen tuotanto. Sen tarkoitusperät ja mahdollisuudet. Helsinki 1926.

—»— Osuuskaupallisen tuotannon järjestäminen. Helsinki 1926.

—»— Pula-aika ja osuuskaupat. Helsinki 1931.

Kilpi, O. K.: Yksityisyritteliäisyyden tulevaisuus. Kansantaloudellinen Aikakauskirja (Helsinki) 1930.

Klein, Fritz: Unter konsumgenossenschaftlicher Flagge. Köln 1927.

Klepzig, Vollrath: Die Rochdaler Grundsätze und die Barzahlung in den Konsumgenossenschaften. Hamburg 1930.

Korpisaari, Paavo: Nykyaikaisen vähittäis- ja tukkukaupan organisatiosta. Porvoo 1933.

Kuncz, Edmund: Die Rochdaler Prinzipien und der juristische Begriff der Genossenschaft. Monistettu kappale Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan kirjastossa.

—»— The three first Rochdale Principles. Review of international Co-operation (London) 1934.

Leitner, Friedrich: Privatwirtschaftslehre. Berlin und Leipzig 1922.

Liefmann, Robert: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Leipzig und Berlin 1924.

—»— Die Unternehmungsformen. Stuttgart 1928.

—»— Kartelle, Konzerne und Trusts. Stuttgart 1930.

—»— Zur Theorie und Systematik der Genossenschaften. Schmollers Jahrbuch 51. Jg. 1927.

Lind, C.: Kolonialbranchen i hovedstaden. Driftsstatistiske undersøgelser over detailhandelens økonomi. Hefte I, Køpenhavn 1934.

Lindecke, O.: Das Genossenschaftswesen in Deutschland. Leipzig 1908.

Maxwell, William: History of Co-operation in Scotland. Glasgow 1910.

Mladenatz, Gromoslav: Der Begriff der Genossenschaft. Chisinau 1926.

Munding, Karl: Pflichten und Rechte der Genossenschaftsangestellten im Lichte der Genossenschaftsidee. Basel 1909.

—»— Wie die genossenschaftliche Rückvergütung entstand? Schweiz. Konsum-Verein 1905, no 15 (Basel).

Müller, Hans: Geschichte der internationalen Genossenschaftsbewegung. Halberstadt 1924.

—»— Luokkataisteluteoria ja osuuskauppaliikkeen puolueettomuusperiaate. Helsinki 1911.

—»— Robert Owen och William King. Kooperatören. Jubileumsnummer. Första häftet. Stockholm 1929.

—»— Thesen zur Theorie der Genossenschaftsbewegung. Hamburg (painovuotta ei ole merkitty).

—»— Von der liberalen zur sozialen Genossenschaftstheorie. Jena 1924.

Müller-Erzbach, Rudolf: Deutsches Handelsrecht. Erster Teil. Tübingen 1921.

Nissinen, Tatu: Sonniosuuskunnan käsikirja. Pellervon kirjasto n:o 49. Helsinki 1928.

Nurmilahti, V. P.: Der formale Aufbau der Jahresvermögensbilanz. Helsinki 1937.

Nystrom, Paul H.: Economic principles of consumption. New York 1929.

Odhe, Thorsten: Det kooperativa Schweiz. Stockholm 1934.

—»— Köpmännens samköpsfråga. Kooperatören (Stockholm) 1932.

Oppenheimer, F.: Die Siedlungsgenossenschaft. Berlin 1896.

Passow, Richard: Betrieb, Unternehmung, Konzern. Jena 1925.

(Payne, J.): »Proposals (Humbly offered to the Public) for an Association against the iniquitous practices of Engrossers, Forestallers, Jobbers & C. and for reduicing the Price of Provisions especially Butchers Meat». London 1766.

Persson, Ernst: Föreningarnas ekonomi. Stockholm 1935.

Petander, Karl: Kooperationen och samhällsutvecklingen. Stockholm 1926.

Pettermand, K.: Der Allgemeine Consumverein in Basel. Basel 1920.

—»— Die schweizerische Konsumgenossenschaftsbewegung. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. 150 Band. Dritter Teil. München und Leipzig 1923.

Pitkäniemi, F. M.: Trustit, sosialismi ja osuustoiminta. Helsinki 1920.

Pitsch, Franz: Das Angestelltenproblem in der Genossenschaft. Heidelberg Diss. 1930. Schwetzingen.

Puro, Olavi H.: Suomen kulutusosuustoiminnan vaiheet vuoteen 1917. Helsinki 1927.

Påhlman, Axel: Kooperatörernas margarinstrid. Några aktstycken. Stockholm 1921.

Redfern, Percy: The Story of CWS 1863—1913. Manchester.

Riess, Alfons: Die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft. Handbuch des gesamten Handelsrechts, III Band, II Abteilung. Leipzig 1922.

Roscher, Wilhelm: Nationalökonomik des Handels und Gewerbefleisses. 7 Auflage, Stuttgart 1899.

(Salcius): Rapport du professeur Salcius sur la classification des Coopératives. Revue des Études Coopératives (Paris) 1936.

Sassen, J. L.: Die Entwicklung der Genossenschaftstheorie im Zeitalter des Kapitalismus. München 1914.

Sayous, André-E.: La Crise Allemande de 1900—1902. Le carbon, le fer & l'acier. Paris 1903.

Schanz, Georg: Die Besteuerung der Genossenschaften in den deutschen Staaten und in Oesterreich. Finanz-Archiv 1886.

Schlösser, Robert: Der deutsche Konsumverein in alter Zeit. Düsseldorf (Reisholz) 1926.

—»— Die konsumgenossenschaftliche Gütervermittlung, ihre Technik und ihre Bedeutung. Mannheim/Berlin/Leipzig 1914.

Schulze-Delitzsch, H.: Kapitel zu einem deutschen Arbeiterkatechismus. 6 Vorträge. Leipzig 1863.

Schär, J. Fr.: Die soziale und wirtschaftliche Aufgabe der Konsumgenossenschaften. Basel 1910.

—»— Genossenschaftliche Reden und Schriften. Basel 1920.

Simula, Samuli: Maataloudellisen osuustoiminnan yhtenäisyys. Pellervon päivien esitelmät. Helsinki 1935.

Sjöblom, P. H.: Föreningsrörelsen inom jordbruket i Sverige. Julkaisussa: Den ekonomiska föreningsrörelsen i Sverige o. i vissa andra länder. Stockholm 1923.

Sohlenius, H. och *Thedin, N.:* Kooperationen och varupriserna. Stockholm 1936.

Sombart, Werner: Der moderne Kapitalismus, III Band, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, Zweiter Halbband. München und Leipzig 1928.

—»— Schlusswort, Sinn und Bedeutung der Genossenschaftsbewegung (Totomianz: Anthologie des Genossenschaftswesens).

S(tadius), O(dal): Mikä on osuuskaupan todellinen kannattavaisuus? Osuuskauppalehti (Helsinki) 1934.

Staudinger, F.: Die Konsumgenossenschaft. Leipzig 1908.

Stolpe, H.: Kts. Degerstedt, Hj.

(Stolpe, H.): Kooperationens ställning inom svenskt näringsliv. Betänkande, framlagt till Kooperativa Förbundets 35:te kongress 1934. Stockholm 1934.

Thedin, Nils: Avbetalningshandeln. Julkaisussa: Sparsamhet och bosättning. Betänkande angivet till Kooperativa Förbundets kongress 1937. Stockholm 1937.

—»— Kts. Sohlenius, H.

Toivonen, Onni: Kulutusosuustoiminnan perusperiaatteet. Helsinki 1933.
—»— Osuuskauppain pääomakysymys. Helsinki 1930.
—»— Osuuskauppain säästökassaliike. Helsinki 1931.
Totomianz, V.: Anthologie des Genossenschaftswesens. Berlin 1922.
—»— Einführung in das Genossenschaftswesen. Halberstadt 1925.
Tuominen, Kaarlo I.: Maataloudellinen kauppaosuuskunta. Suomen Osuustoimintalehti (Helsinki) 1938.
(Tuominen, Kaarlo I.): Maatalous ja maanviljelijäin osuuskaupat. Yleisen Osuuskauppojen Liiton vuosikirja 1936.
Tuominen, Kaarlo I.: Ulkokuori ja sisältö — tapa ja tarkoitusperä. Suomen Osuustoimintalehti (Helsinki) 1935.
Törnqvist, G.: Distributionsvägarna i kritisk belysning. Stockholm 1933.
—»— Kostnadsanalys och prissättning i detaljaffärer. Stockholm 1929.
Umnuss, Willy: Die Konsumgenossenschaften in Thüringen. Jena 1931.
Vasenius, Hugo: Pohjoismaiden Osuustoimintaliitto ja sen toiminta tuontitavarain hankkijana. Suomen Osuustoimintalehti (Helsinki) 1934.
Vennola, J. H.: Osuuskunnallisesta liikemuodosta leipomoteollisuudessa. Yhteiskuntataloudellinen Aikakauskirja (Helsinki) 1905.
—»— Viljan ja leivän hintasuhteista Suomen kaupungeissa. Helsinki 1904.
Venter, Ernst: Die »Dividendenfrage» in Sachsen. Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1913 (Hamburg).
Virkkunen, H. E.: Osuuskauppojen pääomatarve ja liikenevät pääomat. Esitelmä YOL:n neuvottelukunnan kokouksessa 10. 11. 1934 (käsikirjoituksena).
Vocke, Wilhelm: Die Abgaben, Auflagen und die Steuern vom Standpunkte der Geschichte und der Sittlichkeit. Stuttgart 1887.
Voionmaa, Väinö: Osuustoiminnallista elämää Suomessa entisinä aikoina. Suomen Osuustoimintalehti (Helsinki) 1930.
Wagner, Ad.: Theoretische Sozialökonomik I. Leipzig 1907.
Walb, Ernst: (Hildebrand, Karl: Die Finanzierung eingetragener Genossenschaften). Schmollers Jahrbuch 46. Jg., 1922.
Webb, Sidney & Beatrice: The Consumers' Co-operative Movement. Edinburgh 1921.
Weber, Adolf: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. München und Leipzig 1929.
Woolf, Leonard S.: Kooperationen och den ekonomiska utvecklingen. Stockholm 1923.
Wygodzinski, W.: Das Genossenschaftswesen in Deutschland. Leipzig und Berlin 1911.
Wössner, Anna: Das Angestelltenproblem in den Schweiz. Konsumvereinen. Basel 1926.
Zirvas, Reinhold: Die Entwicklung der deutschen Verbrauchergenossenschaften in den Jahren 1924 bis 1935. Hamburg 1936.
Örne, Anders: Kooperativa ideer och spörsmål. Andra omarbetade upplagan. Stockholm 1936.

B. Muut lähteet, joihin on viitattu.

1. Kotimaiset lähteet.

KK:n ja SAK:n väliset sopimukset. Helsinki 1936.

Koneosuuskunnan käsikirja. Pellervon kirjasto n:o 53. Helsinki 1929.

Kulutusosuuskuntien Keskusliiton vuosikirjat 1926—1936 (Helsinki).

Osuuskaupan tilinpäätös ja tilintarkastus, kuukausitarkkailun toimittaminen, kuukausitase ja laki kirjanpitovelvollisuudesta. SOK:n ohjekirjanen n:o 3. Helsinki 1930

Osuuskauppain liikekustannusten vähentäminen (Alustus KK:n edustajakokouksessa). Helsinki 1922.

Osuustoimintalaki, ohjeita sen käyttämiseen. Pellervon kirjasto n:o 5. Helsinki 1914.

SOK:n jäsenosuuskaupat. Tilastoa. Vuosikerrat 1926—1935 (Helsinki).

Suomen Osuustoimintalehti 1922 (Helsinki).

Suomen osuuskauppojen VII, XI, XII ja XV edustajakokouksen pöytäkirjat (Helsinki).

Suomen puolueeton osuuskauppaliike 1928—34. Tilastollinen katsaus. Helsinki 1935.

Säännöt (Pellervo-Seuran painattamat osuuskauppojen mallisäännöt). Painos vuodelta 1930 ja 1936.

Yleisen Osuuskauppojen Liiton vuosikirjat 1925—1936 (Helsinki).

Ylistaron Osuuskaupan pöytäkirjat.

2. Ulkomaiset lähteet.

Anthologie des Genossenschaftswesens (kts. Totomianz).

Co-operative News 1921 (Manchester).

FfH-Mitteilungen, herausgegeben von der Forschungsstelle für den Handel. 5 Jg. nr. 7/8, Berlin, den 14. April 1935.

General rules for an industrial and provident society. Form 5, Manchester, The Co-operative Union Limited.

Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1908, Bd I; 1914, Bd II; 1916, Bd I; 1927, Bd III.

Kartell-Rundschau 1927 (Berlin).

Konsumgenossenschaftliche Rundschau 1907 (Hamburg).

Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartellen. Die vom Reichsamt des Innern angestellten Erhebungen über das inländische Kartellwesen in Protokollen und stenographischen Berichten. Berlin 1903, Heft I, II ja XII. (Lyh. Kontradiktorische...).

Kooperationens ställning inom svenskt näringsliv (kts. Stolpe, H.).

Love for Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger. Kolding 1903.
Love for Norges kooperative landsforening. Kristiania 1906.
Mønster vedtaegter for en brugsforening. Dansk Andels Trykkeri.
Preliminary Report on Trusts and Industrial Combinations, together with testimony, review of evidence, charts showing effects of prices and topical digest. Industrial commission. Volume I, Washington 1900.
Report of the Industrial Commission on Trusts and Industrial Combinations. Volume XIII, Washington 1901.
Report of the proceedings of the Thirteenth Congress of the International Co-operative Alliance held at Vienna, 25th to 28th August, 1930. London 1930.
Reports of the Society for Bettering the Condition and Increasing the Comforts of the Poor, vol. II, London 1800, vol. III, London 1802 (Lyh. Reports...).
Revue des Études Coopératives 1936 (Paris).
Stadgar för . . ., Gustav Lindströms boktr., Sthlm 1933.
The Co-operative Educator 1917 ja 1919 (Manchester).
Vierteljahrschrift für Genossenschaftswesen 1930 (Halle a.d. Saale).
XV Kongress des Internationalen Genossenschaftsbundes in Paris vom 6. bis 9. September 1937. Agenda und Referate.

LUETTELO NIMIEN LYHENNYKSISTÄ.

CWS = Co-operative Wholesale Society (Manchester).
FDB = Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger (København).
GEC = Produktions- und Grosseinkaufsverband für Erwerbs- und Wirtschaftsvereinigungen reg. Gen. m. beschr. Haftung (Prag).
GEG = Grosseinkaufsgesellschaft Deutscher Konsumvereine (Hamburg).
Gepag = Gross-Einkaufs- und Produktions-Aktiengesellschaft Deutscher Konsumvereine (Köln).
GöC = Grosseinkaufsgesellschaft österreichischer Consumvereine (Wien).
KF = Kooperativa Förbundet (Stockholm).
KK = Kulutusosuuskuntien Keskusliitto r.y. (Helsinki).
NKL = Norges Kooperative Landsforening (Oslo).
OTK = Osuustukkukauppa r.l. (Helsinki).
SAK = Suomen Ammattiyhdistysten Keskusliitto r.y. (Helsinki).
SCWS = Scottish Co-operative Wholesale Society (Glasgow).
SOK = Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta r.l. (Helsinki).
VDP = Velkonákupni Společnost Družstev (Praha).
VOLG = Verband Ostschweizerischer Landwirtschaftl. Genossenschaften (Winterthur).
VSK = Verband Schweizerischer Konsumgenossenschaften (Basel).
YOL = Yleinen Osuuskauppojen Liitto r.y. (Helsinki).
Zentralverband = Zentralverband deutscher Konsumvereine (Hamburg).