

**SUOMEN PAPERI- JA SELLUTEOLLISUUDEN KARTELLI-
SOITUMINEN - SUOMEN SELLULOOSAYHDISTYS
ISON-BRITANNIAN MARKKINOILLA 1920- JA 1930-LU-
VUILLA**

Ville Peltolehto
Pro gradu -tutkielma
Historia
Historian ja etnologian laitos
Jyväskylän yliopisto
Kevät 2024

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

Tiedekunta Humanistis-yhteiskuntatieteellinen	Laitos Historian ja etnologian laitos
Tekijä Ville Peltolehto	
Työn nimi SUOMEN PAPERI- JA SELLUTEOLLISUUDEN KARTELLISOITUMINEN - Suomen Selluloosayhdistys Ison-Britannian markkinoilla 1920- ja 1930-luvuilla.	
Oppiaine Historia	Työn laji Pro gradu -tutkielma
Aika	Sivumäärä 52
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tässä tutkielmassa on selvitetty Suomen paperi- ja selluteollisuuden kartellisoitumista 1920- ja 1930-luvuilla Suomen Selluloosayhdistyksen (Finncell) ja Ison-Britannian markkinoiden näkökulmasta. Tutkielmasta selviää, kuinka Suomen puunjalostusteollisuus kartellisoitui 1920-luvun vaihteessa vahvasti institutionaalisen muutoksen ja yritysten intressien ajamana, minkä seurauksena se myös siirtyi Venäjän markkinoilta Länsi-Eurooppaan etsimään uusia kauppakumppaneita ja ansaitsemismahdollisuuksia. 1920-luvun aikana luodut suhteet Englantiin, kilpailulliset edut ja vahva organisaatio auttoivat suomalaisia kasvattamaan vientiään läpi tarkasteltavan ajanjakson. Vuoden 1929 pörssiromahdus ja siitä käytännössä seurannut suuri lama ajoivat uutta institutionaalista muutosta, joihin selluloosayhdistyksenkin tuli sopeutua. Markkinoilla kärsittiin myös suuresta ylitarjonnan ja kertyneiden varastojen ongelmasta. Näitä ongelmia pyrittiin ratkaisemaan perustamalla kansainvälinen sulfiittisellukartelli Sulphite pulp suppliers (SPS).</p> <p>Kyseyseen eurooppalaiseen kartelliin liittyivät Suomen, Ruotsin, Itävallan, Saksan, Tshekkoslovakian, Mamelin alueen ja Norjan sellutehtaiden edustajat. 1930-luvun alussa kamppailtiin laman aiheuttamien kysynnän ja talousongelmien kanssa, mutta markkinat saatiin osittain yhteistoiminnan, kuten myös talous- ja kauppapoliittisten toimien myötä vakautettua. Tutkielmasta selviää, kuinka SPS:n jäsenten kesken sovittiin yhteisistä keinoista, joilla markkinoiden ailahteluja pyrittiin tasoittamaan sekä kuinka jäsenten kesken käytiin ankaraa kilpailua läpi tutkittavan ajan jakson. Työssä on myös tarkasteltu markkinoiden kehitystä hintojen puolesta. Hinnat kehittyivät aikaisempien tulkintojen mukaisesti vahvasti paperin kysynnän, markkinoiden suhdanteiden, raaka-aineiden ja tuotannonkustannuksien hintojen mukaan, mutta eurooppalaisen yhteistyön voimin pystyttiin aikalaisten näkemyksien mukaan estämään ylimääräiset markkinoiden romahdukset, jotta toimintaa voitiin jatkaa. Suomen selluloosayhdistyksen toimijat olivat merkittävässä asemassa kansainvälisen yhteistyön sopimisessa ja johtamisessa aina toisen maailmansodan syttymiseen saakka. Tutkielman panos tutkimuskentälle on kotimaisten ja kansainvälisten kartellien kehittymisen tarkastelu suomalaisten puunjalostusteollisuuden toimijoiden näkökulmasta maailmansotien välisellä ajalla.</p>	
Asiasanat: Finncell, Suomen Selluloosayhdistys, Sulphite pulp suppliers, Kartelli, Kansainvälinen kartelli, Puunjalostusteollisuus, Metsäteollisuus, Paperi- ja selluteollisuus	
Säilytyspaikka Jyväskylän yliopisto	

Muita tietoa

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimusasetelma ja tutkimuskysymykset.....	2
1.2	Aikaisempi tutkimus	4
1.3	Teoria, menetelmät ja Lähteet	6
2	SUOMEN PAPERI- JA SELLUTEOLLISUUDEN KARTELLISOITUMINEN JA SIIRTYMINEN LÄNSIMARKKINOILLE.....	10
2.1	Sellun valmistusmenetelmät, terminologia ja hinnan muodostuminen....	10
2.2	Lähtökohdat paperi- ja selluteollisuuden yhteistoiminnalle ja Finncellin perustaminen	14
2.3	Siirtyminen länsimarkkinoille 1920-luvun vaihteessa.....	19
3	SELLUMARKKINOIDEN LÄHTÖKOHDAT, KEHITYS JA ONGELMAT ISOSSA-BRITANNIASSA 1920-LUVULLA	22
3.1	Lähtökohdat Ison-Britannian markkinoilla 1920-luvun vaihteessa	22
3.2	Kilpailua ja ongelmia kasvavilla markkinoilla	24
3.3	Yleiskuva markkinoista 1920-luvun lopulla ja näkymät uudelle vuosikymmenelle siirryttäessä.....	28
4	KANSAINVÄLISTEN KARTELLIEN SYNTYMINEN JA KEHITYS SELLUMARKKINOILLA 1929 – 1939	30
4.1	Kansainvälisen yhteistoiminnan lähtökohdat ja SPS:n perustaminen	30
4.2	Selluloosan hintakehitys 1930-luvulla	37
4.3	SPS:n toiminnan kehitys 1930-luvun ensimmäisellä puoliskolla.....	41
4.4	SPS:n toiminta toisen maailmansodan kynnyksellä	46
5	LOPPUPÄÄTELMÄT	50
	LÄHTEET	53
	LIITTEET	
	1. (Taulukko 2.1) Selluloosan ja puuhiokkeen vientimäärät täysin tonnein. 1919 – 1938.	
	2. (Taulukko 2.2) Selluloosayhdistyksen maakohtaiset vientimäärät tonneissa 1937 – 1938.	
	3. (Taulukko 4.1) Suomen viennin kartellisoituminen 1938.	
	4. (Taulukko 4.2) Tehtaiden käyttämän puun hinta puolipuhdaana kuutiometritä 1920 – 1938.	

5. (Taulukko 4.3) Valkaisemattoman sulfiittisellun tuotannonkustannukset 1928–1933.
6. (Taulukko 4.4) Vertailu sulfiitti- ja sulfaattisellujen keskihinnoista 1929–1939.

1 JOHDANTO

Tämä maiserintutkielma käsittelee Suomen paperi- ja selluteollisuuden kartellisoitumista. Työssä käydään läpi Suomen Selluloosayhdistyksen (jatkossa myös Finncell) toimintaa sen perustamisesta toisen maailmansodan syttymiseen saakka, jolloin teollisuuden toimintaa ohjattiin palvelemaan sota-ajan tarpeita. Tutkielmassa tarkastellaan suomalaisen selluloosan viennin kehitystä erityisesti Ison-Britannian markkinoiden näkökulmasta maailmansotien väliseltä ajalta 1920- ja 1930-luvuilla. Tutkielman ensimmäiset kaksi lukua käsittelevät Suomen paperi- ja selluteollisuuden kartellisoitumista, selluloosayhdistyksen perustamista ja kaupan käynnin keskittymistä Ison-Britannian ja Länsi-Euroopan markkinoille, jonka tarkoituksena on kuvailla lukijalle yleisemmin kyseessä olevan teollisuudenalan kartellisoitumisen taustaa, syitä ja laajempaa kontekstia, joka auttaa asioiden läpikäymistä tutkimustehtävän toisella vuosikymmenellä. Tutkielman toinen puolisko käsittelee 1930-luvun selluteollisuuden kartellitoimintaa ja sen kehitystä kansainvälisemmästä näkökulmasta, sillä 1930-luvulla kartellitoiminta kehittyi sen alkuperäisestä kansallisesta yritys- ja yhdistysvetoisesta muodosta kansainvälisten kartellien, koko vientiteollisuuden ja valtiotason toiminnaksi. Markkinoiden ja yhdistysten kehitystä tarkastellaan myös myyntihintojen kehityksen kautta. Hintojen kehityksen osalta työssä on analysoitu kartellien keinoja ja vaikutusta hintojen kehitykseen. Tutkielmassa on selvitetty, oliko sellukartelleilla todellisuudessa keinoja vaikuttaa hintatasoon 1930-luvulla sekä millaisia keinoja uudenaikaisessa kansainvälisessä kartellitoiminnassa toteutettiin, jotta liiketoimintaa ja voittoja voitiin kasvattaa. 1930-luvulle siirryttäessä oltiin myös maailmantalouden kannalta merkittävässä tilanteessa, sillä ”kuohuvan” 1920-luvun lopulla alkaneet vaikeudet aiheuttivat suuria ongelmia teollisuuden toimijoille 1930-luvun alkupuoliskolla, joita kartellitoiminnan avulla pyrittiin selättämään. Tutkielman panos tutkimuskentälle on tuoda lisää tietoa kotimaisten ja kansainvälisten kartellien kehittymisestä suomalaisten puunjalostusteollisuuden toimijoiden näkökulmasta maailmansotien välisellä ajalla sekä heidän toimistaan, millä pyrittiin vaikuttamaan markkinoiden tilaan ja hintoihin.

1.1 Tutkimusasetelma ja tutkimuskysymykset

Tutkielmassa tarkastellaan Suomen vientiteollisuuden kartellisoitumista erityisesti selluloosan Isoon-Britanniaan suuntautuneen viennin kautta. Työssä on valittu kohdemaiksi ja alueelliseksi rajaukseksi Ison-Britannian sekä Suomen välinen kaupan käynti. Paperi on mainittuna tutkielman otsikossa ja paperiteollisuudesta puhutaan ajoittain selluloosan yhteydessä käsittelyosissa, vaikka pääpaino onkin sellussa, sillä paperin valmistaminen vaatii sellua tai paperimassaa, joten paperin kysyntä tai sen puute vaikuttaa oleellisesti myös sellun hintaan ja menekkiin. Ison-Britannian markkinoista käytetään pöytäkirjoissa ja kiertokirjeissä pääsääntöisesti nimitystä Englanti tai Englannin markkinat, joten tutkielmassakin yleisesti puhuttaessa Englannista tarkoitetaan käsiteltävien toimijoiden aikalaiskäsitystä saarivaltion alueesta ja sen markkina-alueesta. Muita alueen valtioita on eritelty ainoastaan, mikäli yhdistyksen pöytäkirjassa tai muussa alkuperäislähteessä on toimittu näin. Iso-Britannia valikoitui tutkielman rajauksen toiseksi kohdemaaksi siitä syystä, että Iso-Britannia oli maailmansotien välisellä ajalla Suomen merkittävin viennin kauppakumppani paperi- ja selluteollisuuden alalla.¹ Venäjän kauppa oli käytännössä tyrehtynyt Venäjän vallankumouksen ja Suomen sisällisodan seurauksena vuonna 1918, jonka vuoksi katseita siirrettiin lännen markkinoille.² Saksa oli ollut myös merkittävä kauppakumppani, mutta ensimmäisen maailmansodan päätyttyä ja kyseisen maan ajaututtua väliaikaisesti sekasortoon, koettiin Suomen teollisuuden toimijoiden parissa, että Ison-Britannian tulisi olla viennin kannalta prioriteetti johon suunnataan katseita tulevaisuudessa. Lontoo oli myös tuolloin Euroopan tärkein taloudellinen keskus sekä Suomen metsäteollisuuden toimijat tiesivät, että Iso-Britannia tarvitsee ulkomailta suuria määriä raaka-aineita paperitehtailleen.³

Selluteollisuus ja sen vienti valikoitui hieman samasta syystä, sillä näiden tuotteiden vienti kohosi Suomessa 1920-luvun aikana merkittävimmäksi vientiartikkeliksi metsäteollisuudesta.⁴ Toisena syynä miksi selluteollisuuden ja erityisesti kartellien tutkimus on merkittävä aihe on, että tutkimusta kyseisen teollisuuden ja organisaatioiden näkökulmasta ja varsinkin sotien väliseltä ajalta on tehty huomattavan vähän, kartellien tutkimuksen keskittyessä yleisemmin joko toisen maailmansodan aikaan, yleisemmin yritys- ja yhdistyshistorialliseen tarkasteluun tai paperin viennin näkökulmasta.⁵ Mainittakoon vielä, että kartellien merkittävyys eteenkin Suomen kaltaisille

¹ Heikkinen, S. 2000. 59.; Jensen-Eriksen, N. 2013. 30.

² Jensen-Eriksen, N. 2013. 25.

³ Heikkinen, S. 2000. 48–49.

⁴ Väisänen. 1998. 4.

⁵ Väisänen. 1998. 7.; Jensen-Eriksen, N. 2013. 23. ks. myös Kallioinen. 2022.; Ahvenainen 1976.

pienille syrjäisille maille on ollut huomattava, sillä esimerkiksi kaikesta Suomen vientiteollisuudesta on arvioitu noin kolme neljäsosaa kulkeneen myyntikartellien kautta 1930-luvulla.⁶ Tutkimuksessa on myös laajemman kontekstin ja teoreettisen viitekehysten näkökulmasta kansainvälisen sekä sisä- ja talouspolitiikan ulottuvuuksia, jotka tulee ehdottomasti ottaa huomioon käsiteltäessä kartellisoitumista ja vientiteollisuutta, sillä vaikka teollisuuden johtajat eivät yleisesti mielellään päästäisi hallintoa puuttumaan kaupankäyntiin, ovat teollisuuden toimijat väistämättä kytköksissä maansa ulko- ja sisäpolitiikkaan – eteenkin kun käsitellään vientiteollisuutta. Valtiot voivat vaikuttaa merkittävästi yritysten toimintaan esimerkiksi teollisuus- ja ulkopo liittisilla linjauksilla, kuten tulleilla, verotuksella ja kauppasopimuksilla.⁷ Suomen näkökulmasta myös valuuttakysymykset, kuten Markan devalvointi ja kultakannasta irtautuminen vaikuttivat vientiteollisuuteen kilpailullisena etuna, joka auttoi tuotteiden menekkiä.⁸

Kartelleita on määritelty yleisesti liiketoiminta- ja taloushistorioitsijoiden toimesta yleensä samalla alalla toimivien itsenäisten yritysten väliseksi muodolliseksi sopimukseksi, joiden avulla pyritään rajoittamaan kilpailua.⁹ Näiden sopimusten kautta pyritään luomaan markkinoille ennustettavuutta, hintojen vaihtelun minimoimista ja yhteistyön tuomia etuja, kuten kulujen pienenemistä esimerkiksi keskitetyn markkinoinnin kautta¹⁰. Tutkielmassa käytetään usein kartelleista nimitystä yhteistoiminta, yhteisliittymä tai yhdistys, sillä näitä termejä aikalaiset käyttivät puhuessaan yleisesti toiminnastaan, jota kutsuisimme nyt kartelliksi. Tutkielman tehtävän kannalta toinen merkittävä organisaatio selluloosayhdistyksen lisäksi oli kansainvälinen kartelli Sulphite pulp suppliers (jatkossa myös SPS), jonka perustamisessa suomalaiset olivat vahvasti mukana 1930-luvun vaihteessa. SPS oli eurooppalainen sulfiittisellukartelli, jonka toimintaa 1930-luvun kuluessa käsitellään työssä laajasti, sillä se oli sellunvienti- kehityksen ja selviytymisen kannalta oleellinen organisaatio.

Tutkimusaiheen varsinainen ajallinen rajaus lähtee vuodesta 1918 useammastakin syystä. Suomen Selluloosayhdistys perustettiin tuolloin sekä Suomen aikaisempi tärkein markkina-alue Venäjä lakkasi käytännöstä olemasta, jolloin vientiteollisuudessa tuli suunnata katseita takaisin läntisille markkinoille. Rajauksen loppu vuoteen 1939 selittyy yksinkertaisesti sillä, että toisen maailmansodan aikana teollisuus toimi osana sota-ajan koneistoa, eikä kaupankäyntiä enää voi samoilla mittareilla ja samasta

⁶ Jensen-Eriksen, N. 2013. 41.

⁷ Jensen-Eriksen, N. 2013. 23–24.

⁸ Eichengreen & Irwin. 2010. 876–877. ks. myös Särkkä. 2021; Heikkinen. 2000.

⁹ Edwards. 1944. 331.

¹⁰ Kallioinen. 2022. Kartellit ja kilpailu & Moninaiset kartellit. (viittaus e-kirjaan, kappaleen mukaan.)

näkökulmasta tarkastella. Työssä on kuitenkin pyritty luomaan kokonaisvaltaista kuvaa maailmansotien välisen ajan selluteollisuuden kartellitoiminnasta, jonka keskipiste on Ison-Britannian ja Suomen välisessä kaupankäynnissä, unohtamatta sen juuria taikka laajempaa merkitysyhteyttä.

Tutkielman tutkimuskysymykset ovat seuraavanlaiset: Kuinka selluloosamarkkinat kehittyivät maailmansotien välisenä aikana? Mikä oli kansainvälisten kartellien vaikutus sellumarkkinoihin ja hintojen kehitykseen? Millä keinoilla kartellit pyrkivät vastaamaan markkinoiden ongelmiin? Ensimmäinen kysymys on yleisluontoisempi, johon koko tutkielman käsittelylukujen osalta on pyritty vastaamaan. Kaksi muuta kysymystä ovat 1930-luvun käsittelyn osalta valittu, joiden kautta on pyritty selvittämään kansainvälistymisen vaikutuksia sellumarkkinoihin.

1.2 Aikaisempi tutkimus

Varsinaista kattavaa kartellitutkimusta maailmansotien väliseltä ajalta valitsemastani näkökulmasta on tehty melko vähän, ja tutkimus selluteollisuudesta on yleisesti keskittynyt enemmän tilastointiin sekä hintojen vertailuun.¹¹ Mutta kirjallisuutta kartellisoitumisesta toki löytyy melko huomattava määrä ja hyvin tuoreitakin teoksia, kuten Mika Kallioisen *Kartellien maa – Yritysten yhteistyö teollisessa Suomessa* (2022), jossa käydään läpi Suomen teollisuuden kartellisoitumista aina sen alkuaajoista kartellien kieltämiseen asti 1990-luvun alkuun. Myös Suomen erilaisista myyntiyhdistyksistä tai organisaatioista on kirjoitettu hyvin historiikkeja, jotka ovat pääosin yhdistysten perustamisen ja toiminnan kuvailua, mutta niistä saa oleellista tietoa toiminnasta ja toimijoista. Tällaisia teoksia ovat Suomen selluloosayhdistyksen kannalta esimerkiksi Arvid Malmmin (1928) *The Finnish cellulose union 1918–1928, historical notes on the cellulose industry in Finland*, jossa Malm ansiokkaasti kuvailee Suomen selluloosateollisuuden kehityksen vaiheita ja toimijoita. Toinen tällainen yhdistyshistoriikki on Ilmari Koskisen *Finn-cell 1918 – 1968* (1968), johon on koottu kaikki yhdistyksen tehtaat, ja joiden toimintaa sekä tuotannon määriä on kuvailtu yksityiskohtaisesti. Kuitenkaan SPS:n toiminnasta ei ole kirjoitettu varsinaisesti minkäänlaista kattavaa tutkimusta Suomessa, vaan sen toimintaa on käsitelty lähinnä useammassa tutkimuksessa Suomen teollisuuden kartellisoitumisen yhteydessä lyhyesti mainiten.

Metsäteollisuuden tutkimuksia ovat tehneet lisäksi Jorma Ahvenainen, joista tämän tutkimuksen kannalta keskeisimmät ovat *Suomen sahateollisuuden historia* (1984), sekä

¹¹ Väisänen, J. 1998. 7.

(1976) *Suomen paperiteollisuuden kilpailukyky 1920- ja 1930-luvulla*. Näistä jälkimmäinen on työn kannalta erityisen merkittävä, sillä tutkimuksessaan Ahvenainen käy kattavasti läpi puunjalostusteollisuuden hintojen kehitystä, ottaen huomioon koko toiminnan kattavat kulut. Tutkimuksesta käy erinomaisesti selville, mistä tuotannonkustannukset ja tuotteiden hinnat muodostuivat lopulta. Metsäteollisuuden yleisteoksena mainittakoon vielä Sakari Heikkisen *Paperia maailmalle: Suomen paperitehtaitten yhdistys - Finnmap 1918–1996* (2000). Kirjassaan Heikkinen käy läpi Suomen paperiteollisuuden keskusliiton syntymistä ja paperiteollisuuden viennin vaiheita sekä kehittymistä vuodesta 1918 eteenpäin. Teos on melko oleellinen työn kontekstin kannalta, sillä toiminnassa oli mukana myös selluloosayhdistys, johon tullaan tutkielmassa keskittymään. Teoksista, jotka eivät ole Suomen teollisuuden näkökulmasta, mutta käsittelevät toista aiheenrajan maata, on tutkielman näkökulman kannalta keskeisimpänä Timo Särkän *Paper and the British Empire: The Quest for Imperial Raw Materials, 1861–1960* (2021). Kyseinen teos on tärkeä tutkimusaiheen kannalta, sillä siinä käsitellään Ison-Britannian näkökulmasta paperinvalmistuksen raaka-aineiden hankintaa, johon suomalaiset organisaatiot osallistuivat suuressa määrin tarkasteltavalla ajanjaksolla.

Lähimpänä tämän tutkielman aihetta, myös metodisesti, on eittämättä Jari Väisäsen pro gradu -tutkielma, Suomen selluloosa- ja puuhiokeviennin uudelleenjärjestelyt itsenäisyyden ajan alussa (1998). Tutkielmassaan Väisänen tarkastelee Suomen puunjalostusteollisuuden kehitystä hieman kapeammalla aikarajauksella (1918 – 1925), mutta lisänä Väisäsen tutkimuksessa on puuhiokkeen vertailu selluun. Suurimpina eroina on nimenomaan aikarajauksen lisäksi aiheenrajaus, jossa Väisäsen tutkimus on laajempi katsaus kyseisen teollisuuden kehitykseen ja vientiin, kun taas omani keskittyy Suomen ja Ison-Britannian kaupankäyntiin sekä yhteistoiminnan kansainvälistymiseen. Väisäsen tutkimus on kuitenkin hyvin merkittävä tutkielman viitekehysten kannalta. Niklas Jensen-Eriksen mainitsee ”*Pragmaattiset kosmopoliitit: Suomen vientiteollisuus ja Euroopan kartellisoituminen 1918–1939*” (2013) – mikä on myös erinomainen katsaus Suomen ja Euroopan vientiteollisuuden kartellisoitumiseen sotien väliseltä ajalta –, että Väisäsen tutkielma on kattavin selluloosayhdistyksen toiminnasta kirjoitettu tutkimus. Väisäsen työssä käydään myös kattavasti hintojen sekä myyntimäärien kehitystä läpi sotien välisellä ajalla, mutta ei samalla tavoin selluloosayhdistyksen, SPS:n sekä Englannin markkinoiden näkökulmasta.¹²

Elina Kuorelahden (2021) teos: *The political economy of international commodity cartels: An economic history of the European timber trade in the 1930s*, joka käsittelee 1930-luvun aikana kehittyneen kansainvälisen kartellin ETEC:n perustamista, on myös oleellinen tutkielman kannalta, sillä siinä kuvataan erinomaisesti metsäteollisuuden kartellien kehittymistä

¹² Jensen-Eriksen, N. 2013. 26.

siirryttäessä 1930-luvulle. Teoksessa tarkastellaan kansainvälisten kartellien kehittymistä ja toimintaa poliittisemmasta näkökulmasta sekä tietysti eri kartellin ja markkinoiden näkökulmasta. tutkimuksessa käsitellään myös kattavasti valtioiden, rahoitusinstituutioiden ja kartellien välisiä suhteita ja niiden roolia kartellisoitumisessa. Valtioiden, instituutioiden, teollisuudenalojen ja organisaatioiden välisiä suhteita on tutkittu melko runsaasti menneiden vuosikymmenien aikana, mutta tämän tutkielman laajempaan kontekstiin sekä teoreettiseen viitekehykseen osuvia tutkimuksia ovat toteuttaneet esimerkiksi Lamberg & Pajunen (2010), *Agency, Institutional Change, and Continuity: The Case of the Finnish Civil War*: jossa he argumentoivat, että yksittäiset toimijat voivat olla sekä institutionaalisen jatkuvuuden että muutoksen mekanismi, kuten juuri vientiteollisuudessa itsenäisyyden ajan alussa. Kyseinen uus-institutionaalinen näkökulma on erinomainen lisä ja vaihtoehto makrotason selityksille valtioiden sekä instituutioiden kontekstissa, toisin sanoen, toimijoiden päätöksillä on merkitystä isossa mittakaavassa.¹³

1.3 Teoria, menetelmät ja Lähteet

Tutkielmassa tehtävän kannalta hyödyllisenä teoreettisena lähtökohtana on pidetty Juha-Antti Lambergin (1999)¹⁴ panosta uus-institutionaalisen taloushistorian teoriaan, jossa Lamberg osoitti käytännössä Douglas Northin instituutioiden toiminnan teorian pohjalta, että Suomen vientiteollisuuden organisaatiomuutos 1920-luvun vaihteessa tapahtui suurelta osin virallisten sekä epävirallisten instituutioiden muutoksen seurauksena. Kaupankäynnin mahdollisuudet muuttuivat tuolloin merkittävästi ulkoisen ja sisäisen shokin seurauksena. Tämä näkyi erityisesti Suomen etujärjestöjä ja metsäteollisuuden kartelleja perustettaessa sekä niiden siirtyessä Venäjältä länteen vuosina 1917–1921. Samalla tavoin 1930-luvun selluteollisuuden yhteistoiminnan organisaatiot joutuivat reagoimaan institutionaalisiin ”sääntöjen” muutoksiin, kuten kotija ulkomaiden protektionistiseen kauppapolitiikkaan. Tämä oli osaltaan seurausta 1930-luvun vaihteen ulkoisiin shokkeihin, jotka ajoivat instituutioiden muutosta ja ymmärrystä siitä, että markkinoiden toimintaa tuli järjestellä uusiksi. Uus-institutionaalinen teoria auttaa ymmärtämään sotien välisen ajan kartellien organisaatioiden muodostumista ja toimintaa laajemmassa kontekstissa.

¹³ Lamberg & Pajunen 2010.

¹⁴ ks. myös Lamberg, J.-A., Ojala, J., & Eloranta, J. (1997) Uusi institutionaalinen taloushistoria: johdanto tutkimukseen sekä North. (1991) "Institutions." *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1): 97-112.

Tutkielma on toteutettu monimenetelmällisesti, määrällistä ja laadullista lähestymistapaa yhdistelemällä triangulaation käsitteen mukaan, jossa käsiteltävää aihetta pyritään tulkitsemaan erilaisten lähteiden ja menetelmien kautta, jotta tutkimustulokset olisivat mahdollisimman monipuolisia. Tällä tavoin työn tutkimustuloksille pyritään luomaan luotettavuutta ja vakuuttavuutta.¹⁵ Edellä mainittu uus-institutionaalinen taloushistorian teoria auttaa ymmärtämään lähteistä tehtyjä empiirisiä havaintoja ja liittämään nämä teoreettisemmalle tasolle. Lähdeyöskentely on tutkielman toteutuksessa ollut kuitenkin vahvan empiirinen, jossa laajasta kootusta alkuperäisaineistosta on tehty konkreettisia havaintoja ja tulkintoja tarkasteltavan ilmiön kehityksestä. Työssä ei siis ole lähtökohtana teorian testaaminen lähdeaineiston kautta, vaan empiirinen lähestymistapa, jonka kautta voidaan mahdollisesti luoda jo olemassa olevaan teoriaan uusia ideoita.¹⁶

Tämän lähestymistavan avuksi kartellien kehitystä on pyritty selittämään määrällisesti taulukoita sekä kaavioita hyödyntämällä markkinoiden keskihinnoista ja toiminnan kustannuksista. Laadullista lähestymistapaa on hyödynnetty tavalla, jossa alkuperäisaineistoa on tulkittu enemmänkin mikrohistoriallisesti kartellien jäsenten mielipiteiden, näkemysten ja päätösten kautta, yleisen kartellitoiminnan teorioiden tason lisäksi, sillä yksittäisten toimijoiden päätökset ovat merkityksellisiä isossa mittakaavassa. Käytännössä siis markkinoiden hintakehityksen analyysiä on toteutettu määrällisellä lähestymistavalla, kun taas arkistomateriaaleissa, joissa käydään diskurssia teollisuuden tilasta ja yhteistoiminnasta sekä myyntipolitiikasta on lähestytty näitä enemmän historian tutkimukselle tunnuksenomaisen laadullisen lähestymistavan mukaan. Hintakehitystä on selitetty esimerkiksi taulukoiden ja kaavioiden avulla, mistä selviää sellun keskihintojen kehitys käsiteltävällä aikakaudella. Kaaviot on luotu selluloosayhdistyksen ilmoittamista keskihinnoista sekä apuna on käytetty aikaisempien tutkijoiden tuottamia havainnollistavia taulukoita, joista ilmenee esimerkiksi raaka-aineiden ja tuotannonkustannusten hintoja.

Metodikirjallisuudesta selviää myös, että historian tutkimukselle, ja erityisesti kyseisen tutkielman kaltaiselle liiketoimintahistorialle hedelmällinen lähestymistapa on pyrkiä yhdistelemään metodeja laadullisesta määrälliseen, eikä lukittautua johonkin tiettyyn ennalta määrättyyn tapaan tulkita lähteitä. Eloranta, Ojala ja Valtonen (2010) huomasivat artikkelinsa tutkimustuloksissa, että tutkijoiden käyttämät yksinkertaisetkin kvantitatiiviset metodit lisäsivät teksteistä käytettyjen sitaattien määrää, toisin sanoen vakuuttavuutta.¹⁷

¹⁵ Turunen. 2017. 48.; Tuomi & Sarajärvi 2002, 141–142.

¹⁶ Yates. 2014. 272.

¹⁷ Eloranta, Ojala, Valtonen. 2010. 1.

Liiketoimintahistorialle ominaiset tilastolliset aineistot tulisi myös aina tulkita ja ottaa huomioon tietyllä varauksella, sillä varsinkin vanhemmissa aineistoissa tilastointi ja aineistojen kerääminen on saattanut olla puutteellista tai tilastointimenetelmät sellaisia, että ne eivät aina välttämättä anna täysin totuudenmukaista kuvaa, mutta ne ovat kuitenkin erinomaisia osoittamaan kehityksen suuntaa halutulla aikavälillä. Tulkitsijalla on tällöin myös vastuu tunnistaa sisäisen lähdekriittisyyden kautta, että kaikki valinnat ja tulkinnat, joita hän tekee vaikuttavat lopullisiin tutkimustuloksiin. Tilastollisia kuin myös muita arkistolähteitä on pyritty arvioimaan myös huolellisen ulkoisen lähdekritiikin kautta. Valituista lähteistä on kuitenkin suhteellisen yksinkertaista todeta kirjoittaja, aitous sekä motiivit, sillä pöytäkirjojen ja kiertokirjeiden kaltaisten dokumenttien lähtökohtainen tarkoitus on pitää asianomaiset (yhdistyksen jäsenet) ajan tasalla oleellisista organisaation asioista sekä dokumentoida tulevaisuuden varalle, mitä organisaation sisällä on keskusteltu. Tämän tulkinnan ulkopuolelle jää tietysti ”epäoleelliset” asiat, joita ei pöytäkirjoihin tai kirjjeisiin ole kirjattu. Tutkija joutuu kuitenkin jatkuvasti tekemään valintoja lähteitä tulkittaessa, ja arvioimaan lähteiden sekä päätelmien luotettavuutta. Lisäksi tutkijan on tärkeää tunnistaa, että meillä kaikilla on tiettyjä ennakkoluuloja, kuviteltuja näkemyksiä ja hypoteeseja tutkittavasta ilmiöstä, mitkä vaikuttavat näihin valintoihin. Sen sijaan, että esittäisimme kaikki tehdyt tulkinnat ja tutkimustulokset objektiivisina totuuksina, on tutkijan tärkeä taito tunnistaa nämä seikat.¹⁸ Tämänkään työn tilastolliset, kuten muutkaan alkuperäisaineistot, eivät siis itsessään kerro vastauksia tutkimuksen kysymyksiin, vaan allekirjoittanut on tulkinnut valittuja lähteitä tutkielman kannalta parhaaksi näkemällään tavalla.

Tutkielmassa hyödynnetyt alkuperäislähteet on kerätty pääosin Elinkeinoelämän Keskusarkistoista (ELKA) Mikkelistä, joiden lisäksi työssä on käytetty digitoituja sanomalehtiartikkeleita Suomen kansalliskirjastosta. Alkuperäisaineistot ovat pääosin Suomen Selluloosayhdistyksen kokousten pöytäkirjoja, kiertokirjeitä sekä tilastoja, joita aineistoista on löytynyt. Kyseisissä tilastoissa on ilmoitettu myyntihintoja sekä myyntitilastoja viennille sekä tuotannon määrille. Kiertokirjeet ovat Selluloosayhdistyksen jäsenille ja edustajille lähetettyjä dokumentteja, jotka ovat luonteeltaan sellaisia, että kaikkien asianomaisten tulisi ne nähdä. Nämä pitävät sisällään esimerkiksi raporteja markkinatilanteesta sekä sen hetkisistä hinnoista. Kirjeissä on myös paljon keskustelua kohdemaiden poliittisista päätöksistä ja erityisesti kaupankäyntiin vaikuttavista tapahtumista, kuten esimerkiksi lakkoilusta. 1920-luvun osuus on pääosin toteutettu kiertokirjeiden sanomalehtiartikkeleiden ja tutkimuskirjallisuuden pohjalta. 1930-luvun ajalta pääaineistona on käytetty pöytäkirjoja, joiden lisäksi on myös

¹⁸ Hyrkkänen. 2017. 34–38.

käytetty tutkimuskirjallisuutta ja lehtiartikkeleita. Pöytäkirjoja on kerätty Selluloosayhdistyksen hallituksen kokouksista sekä vuosikokouksista. Pöytäkirjoissa käsitellään kattavasti kartellitoimintaa sekä myyntihintoja ja määriä. Pöytäkirjoista ilmenee myös hyvin yhdistyksen jäsenien näkemyksiä puheenvuorojen kautta käsiteltäviin asioihin, mikä mahdollistaa mikrohistoriallisempaa näkökulmaa kartellien tarkasteluun. Kansainväliset SPS:n pöytäkirjat olisivat kieltämättä olleet hedelmällinen lisä, sillä kyseisiä ja valittuja aineistoja vertailemalla päästäisiin hieman lähemmäksi kokonaiskuvaa kansainvälisestä toiminnasta, mutta tämän työn kannalta tähän ei ollut ajallisesti mahdollisuutta. Lisäksi työssä on käytetty *Suomen puu: Suomen puutavara- ja paperimpiesten äänenkannattaja* sekä *Suomen paperi- ja puutavaralehti: Suomen paperi-insinöörin yhdistyksen äänenkannattaja* -lehtien artikkeleita. Lehdissä on esimerkiksi tilastointia systemaattisesti kuukausittaisista ja vuosittaisista myynneistä sekä yleisesti artikkeleita teollisuuden näkymistä, joissa esimerkiksi puhutaan paljon ”yhteistoiminnasta”.

2 SUOMEN PAPERI- JA SELLUTEOLLISUUDEN KARTELLISOITUMINEN JA SIIRTYMINEN LÄNSIMARKKINOILLE

Tutkielman ensimmäinen käsittelyluku toimii pohjustavana tekstinä tutkielman käsittelylle, jossa aluksi tarkastellaan sellun valmistusmenetelmiä sekä sen hinnan muodostumisen oleellisia seikkoja, jotka avaavat lukijalle hieman taustaa käsiteltävästä tuotteesta ja sen valmistuksesta. Tämän jälkeen luvussa käsitellään Suomen paperi- ja selluteollisuuden kartellisoitumisen lähtökohtia itsenäistymisen jälkeen sekä Suomen Selluloosayhdistyksen perustamisen vaiheita. Tämän lisäksi luvussa käsitellään vielä suomalaisten toimijoiden siirtymistä Venäjän markkinoilta länsimarkkinoille, kuten Saksaan ja Englantiin.

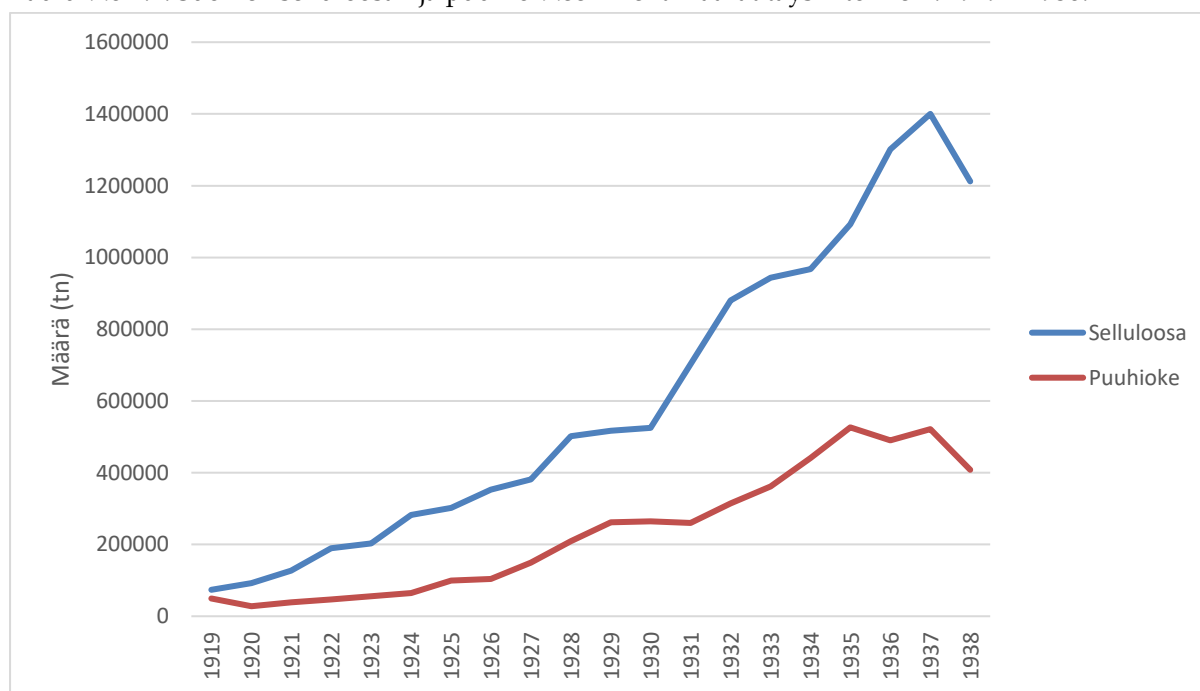
2.1 Sellun valmistusmenetelmät, terminologia ja hinnan muodostuminen

Sellu tai paperimassa on yleisesti määriteltynä erilaisten paperituotteiden valmistukseen käytetty raaka-aine, jota voidaan valmistaa erilaisista raaka-aineista sekä erilaisilla valmistusmenetelmillä. Paperinvalmistuksella on yli kahdentuhannen vuoden pituinen perintö, jonka juuret ovat lähtöisin Kiinasta. Tähän tarkoitukseen kehitelty ja tuotettu sellu tai paperimassa on kehittynyt ajan saatossa erilaisiin, pääasiallisesti kahden tuotantomenetelmään, mekaaniseen ja kemialliseen selluun. Prosessissa raaka-aineesta, joka on kasviperäinen, irrotetaan kuitua joko mekaanisesti työstämällä tai keittämällä se kemikaaleissa, josta syntyy lopulta paperituotteiden valmistukseen sopivaa massaa. Suomessa sellun valmistuksen raaka-aineena käytettiin tarkasteltavalla ajanjaksolla pääosin sahausjätettä sekä mäntyprospia, mutta esimerkiksi Ison-

Britannian sellutehtailijat käyttivät puuhakkeen lisäksi viljaolkia sekä Pohjois-Afrikasta ja Espanjasta tuotua esparto-ruohoa.¹⁹

Tutkimuksessa aikarajauksen ja tutkimustehtävän kannalta oleelliset sellulajit ovat kemiallisesti tuotetut sulfiitti sekä sulfaattisellu. Mekaanisesti tuotetut sellulajikkeet, kuten puuhioke, joka valmistetaan kuiduttamalla puuhake mekaanisesti veden kanssa, joko hiertämällä tai hieromalla puuhaketta esimerkiksi kivisten terien välissä²⁰, on jätetty työn rajauksessa vähemmälle huomiolle useammasta syystä. Ensinnäkin puuhiokkeen tuotantoa ja myyntiä ei yhdistysten sisällä koettu viennin kannalta yhtä merkittävänä kuin paperin ja kemiallisten sellujen. Osaltaan tähän vaikutti se, että puuhiokkeen myyntihinta oli merkittävästi alhaisempi kuin muiden sellulajien. Hiokkeen valmistus oli esimerkiksi Kymin osakeyhtiön johtajan Einar Ahlmanin mielestä järkevämpää valjastaa kotimaisten paperitehtaiden käyttöön, sillä paperinvalmistukseen käytettiin yleisesti noin 80 % tätä mekaanista sellua ja loput kovaa sanomalehtipaperisulfiittia. Mekaaninen sellu oli verrattain hyvin halpa raaka-aine, mikä sopi erinomaisesti sanomalehden valmistukseen, mutta itsessään liian heiveröistä, joten siihen lisättiin loput vahvempaa ja vaaleampaa sulfiittia. Myyntitilastot myös tarkasteltavalta ajanjaksolta vahvistavat tätä näkemystä, sillä puuhiokkeen kaupankäynti ei kehittynyt samalla tavalla merkittäväksi kuin kemiallisten sellulajien (Taulukko 2.1).²¹

Taulukko 2.1: Suomen selluloosan ja puuhiokkeen vientimäärät täysin tonnein. 1919 – 1938.



Lähde: Väisänen (1998). 81.; SVT I A.

¹⁹ Särkkä 2021. 15 – 16; 25.

²⁰ Forest.fi. 2024. Mekaanisen massan valmistus.

²¹ Kuviossa käytetyt luvut on ilmoitettu Suomen ulkomaankauppatilastoissa. SVT I A, ulkomaankauppatilasto, selluloosan ja puuhiokkeen vientimäärät vuosina 1919 – 1938.

Sulfiittisellun valmistus patentoitiin Benjamin Chew Tilghmanin toimesta Yhdysvalloissa ja Iossa-Britanniassa vuonna 1867.²² Ensimmäinen sulfiittimyly avattiin Ruotsissa melko pian tämän jälkeen vuonna 1874. Sulfaattimenetelmä taas keksittiin 1870-luvulla ja valmistus varsinaisesti aloitettiin 1880-luvulla. Suomessa ensimmäiset sulfiittitehtaat avattiin vuonna 1884. Nämä valmistustavat poikkesivat toisistaan sekä raaka-aineiden että kemikaalien käytössä. Suomalaisten toimesta sulfiittia valmistettiin vain kuusipuusta, kun taas sulfaattimenetelmään sopi mikä tahansa suomalainen puulaji. Sulfiitin valmistuksessa käytettiin happamia liuoksia, kun taas sulfaatin valmistuksessa alkalisia liuoksia. Sulfiitin valmistukseen ei esimerkiksi voitu käyttää mäntyä, sillä se oli liian pihkainen puu tälle menetelmälle.²³

Näiden edellä mainittujen valmistusmenetelmien lisäksi sellua valmistettiin moneen eri käyttötarkoitukseen, eli sellulaatuja ja lajeja oli monenlaisia. Sellun laatuaste, eli kuinka paljon sitä jalostettiin, vaikutti oleellisesti siihen minkä tuotteen valmistukseen tietty sellu valmistettiin ja toimitettiin. Laatuaste vaikutti myös oleellisesti myyntihintaan. Sellun hinta vaihteli myös sellun kuivuusasteen mukaan, kuivattuna sellu oli kevyempää ja maksoi enemmän. Sulfiittisellun valmistuksen yksi merkittävistä eduista oli sen luonnollisen vaalea väri, josta oli helppo valkaista vielä vaaleampaa, joka värinä tunnetusti on kirjoituspapereille ominainen. Sulfaatti oli taas puolestaan tummempaa, mutta sulfiittia vahvempaa. Englantiin myytiin maailmansotien välisellä ajalla eniten matalan laatuasteen sellua, josta oli tarkoitus valmistaa sanomalehtipaperia, mikä mahdollisti sen, että sellua voitiin tuottaa mahdollisimman halpaan myyntihintaan alhaisella laadulla. Tämä mahdollisti osaltaan suurten myyntimäärien kehittymistä Englantiin. Toisaalta tämä kehitys käytännössä mahdollisti sen, että suomalaisten ei tarvinnut enää kehittää sellulaatujaan ja laadunvalvontaa, minkä seurauksena useat kilpailijat olivat 1930-luvulla tällä saralla suomalaisia edellä.²⁴

Englantilaiset ostivat tarkasteltavalla ajanjaksolla usein isoja määriä kerralla, mikä mahdollisti myös edullisten hintojen sopimista. Suomalaisten etuna markkinoilla oli myös verrattain halvat tuotannonkulut sekä työntekijäin palkat olivat yleisesti alhaisemmat kuin kilpailijoilla. Kilpailullisena etuna suomalaisille tuottajille oli myös Suomen luonnosta saatavat resurssit, kuten vesivoima myllyille sekä rikkaat metsät. Sellun hintaan vaikutti myös paljon se kuinka paljon ja miten sellua rahdattiin ostajalle, Iso-Britannian tapauksessa laivalla Suomesta. Ostajan kanssa sovittiin kumpi osapuoli hoitaa lastaamisen, vakuutuksen, rahdin ja kuljetuksen. Yleisempää oli, että myyjä toimittaa tuotteen ostajalle satamaan sekä kustantaa vakuutuksen ja rahdin.

²² Phillips. 1943. 444.

²³ Väisänen 1998. 9–10.; Särkkä 2021. 20.

²⁴ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 5.6.1935. Muistiinpanoja matkalla Yhdysvaltoihin 1935.

Näistä seikoista muodostuivat CIF sekä FOB hinnat, joilla ilmoitettuja hintoja eroteltiin: CIF (cost, insurance and freight) merkitsi myyjän vastuuta näistä seikoista ja FOB (free on board) merkitsi, että ostaja lähettää laivan noutamaan tuotteen sekä vakuuttaa sen. Suomen satamissa hinta oli FOB ja Iso-Britanniassa CIF.²⁵ Märän ja kuivan tuotteen rahtaamisessa oli myös eroja, sillä kuivattu sellu painaa vähemmän, mutta toisaalta sen varastointi oli hankalampaa. Toisaalta taas märkä sellu ei säilynyt yhtä hyvin kuin kuiva.

Tutkielmassa sellun viennin tarkastelu hintojen ja määrien puolesta on rajattu niin, että työssä on käytetty analyysin apuna tilastoja Ison-Britannian viennin kannalta tärkeimmistä sellulajikkeista, valmistusmenetelmistä sekä laaduista. Nämä tuotteet on määritelty sen mukaan, mitä lajikkeita, hintoja ja myyntimääriä yhdistyksen toimesta on ilmoitettu pöytäkirjojen tilastoissa määrällisesti eniten ja johdonmukaisesti. Nämä olivat sulfiitin osalta valkaistu, helposti valkaistava, kova sekä valkaisematon kova tai "sanomalehtimassa". Sulfaatin osalta hinnat muodostuivat pääosin valkaistusta, helposti valkaistavasta ja kovasta sellusta. Pöytäkirjoista voimme päätellä mitä tuotteita yhdistyksen sen hetkisen liiketoiminnan kannalta pidettiin merkittävimpinä tai mitkä tuottivat ja myivät eniten.

Molempien sen aikaisten tärkeimpien valmistusmenetelmien, eli sulfiitti sekä sulfaattisellut on työssä otettu huomioon, mutta sulfiitti näyttelee jokseenkin isompaa osaa. Tämä johtuu siitä, että sellunvalmistajien kansainvälisen kartellitoiminnan alkuaikoina sopimukset erinäisistä syistä sovittiin maiden kesken niin, että ne kattoivat yleisesti vain sulfiitin viennin. Sulfaattisellua ei esimerkiksi koskenut samanlainen ylitarjonnan ongelma kuin sulfiittisellua. Sulfiitin osuus näkyy myös 1930-luvun myyntitilastoissa, sillä sulfiittia tuotettiin ja myytiin huomattavasti suurempia määriä Englantiin ja muihin merkittäviin ostajamaihin (taulukko 2.2). Sulfiittia vietiin Englantiin vuonna 1937 53 % enemmän kuin sulfaattia, vientimäärien ollessa 334 977 tonnia sulfiitille ja 157 367 tonnia sulfaatille. Yhteenlaskettu määrä oli lähes puolet koko yhdistyksen viennistä.²⁶ Raaka-aineen käyttötarkoitus määritteli myös paljon myyntimääriä, sillä sulfiittisellua käytettiin esimerkiksi kirjoitus, paino- ja sanomalehtipaperin valmistukseen, minkä kulutus oli Englannissa hyvin suurta maailmansotien välisellä ajalla. Sulfaatin käyttötarkoitus oli yleisesti vahvemmat paperituotteet kuten kääre- ja pakkauspaperit, mutta tässä suhteessa oli myös kehitystä tarkasteltavalla ajanjaksolla, sillä sellulajeja kehitettiin sopimaan myös eri käyttötarkoituksiin tuotantokyvyn, raaka-aineiden saatavuuden ja kysynnän mukaan.²⁷

²⁵ Väisänen. 1998. 11 – 12.; Kuorelahti. 2018. 39.

²⁶ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 13.2.1939. Taulukossa on huomioitu kolmen isoimman ostajamaan osuudet.

²⁷ Väisänen 1998. 9–10.

Taulukko 2.2: Selluloosayhdistyksen maakohtaiset vientimäärät tonneissa 1937 – 1938.

1937

Maa	Sulfiittia	Sulfaattia	yht.
Englanti	334 977	157 367	492 344
USA	103 872	84 105	187 977
Ranska	96 291	37 964	134 255

1938

Maa	Sulfiittia	Sulfaattia	yht.	Lisäys %	Vähennys %
Englanti	285 779	169 892	455 671	-	7,4
USA	122 189	71 952	194 141	3,3	-
Ranska	61 779	29 181	90 980	-	32,2

Lähde: ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 13.2.1939.

2.2 Lähtökohdat paperi- ja selluteollisuuden yhteistoiminnalle ja Finncellin perustaminen

Käytännössä Suomen koko vientiteollisuus, joka oli ensimmäisen maailmansodan sytyttyä ollut osana Venäjää suljettuna läntisiltä markkinoilta, joutui se Venäjällä tapahtuneen Bolševikkien vallankumouksen jälkeen loppusyksystä 1917 tilanteeseen, jossa kaupankäynnin ja viennin olosuhteet muuttuivat niin hankaliksi, että esimerkiksi paperi- ja selluteollisuudessa useat tehtaat joutuivat lakkauttamaan operaationsa väliaikaisesti tai kokonaan. Rahantulo Venäjältä oli käytännössä pysähtynyt, ruplan arvo heikkeni huomattavasti ja poliittisten syiden vuoksi ei ollut varmuutta tavaran kuljetusten onnistumisesta ostajille.²⁸ Tämän jälkeen Suomen puunjalostusteollisuuden toimijat alkoivat melko nopeasti, osittain pakon edessä, suuntaamaan katseita ensin Saksaan, joka oli poliittisesti ja sotilaallisesti investoitunut Suomeen. Suomea pidettiin Saksan taloudellisten intressien etupiiriin kuuluvana alueena. Maaliskuussa 1918 allekirjoitettu kauppa- ja merenkulkusopimus kyseisten valtioiden välillä avasi taas Saksan markkinat suomalaisille, vaikka sopimusehtojen mukaan Saksa rajoitti ja valvoi tuontia Suomesta ankarasti, avasi se taas kuitenkin mahdollisuuden osallistua

²⁸ Väisänen. 1998. 18.; Ahvenainen. 1975. 68.

läntisille markkinoille. Sopimusehtojen ja markkinoiden korkean järjestäytyneisyyden johdosta koettiin Suomessa yhteisen myynti- ja markkinointipolitiikan olevan ainoa keino pelastaa kotimaisen paperi- ja selluteollisuuden tulevaisuus.²⁹ Saksan lisäksi markkinoita ja kauppasopimuksia tunnusteltiin esimerkiksi Ukrainasta, mutta markkinoille pääsemistä vaikeutti vahvasti saksalaisten vaatimukset kontrolloida Ukrainan markkinoita, jolle pääseminen edellytti erityisesti lupaa käydä kauppaa Saksan kautta alueelle. Tämän lisäksi saksalaiset näkivät suomalaiset paperi- ja selluteollisuuden toimijat uhkana, ja vaativat esimerkiksi suuria paperimääriä vastineeksi läpikulkuoikeuksista Ukrainaan, jota he pitivät omana talousalueenaan. Näitä hankalia neuvotteluja käytiin alkusyksystä 1918 Berliinissä tuloksetta, jolloin Suomen edustajat olivat matkalla Ukrainaan tiedustelemaan mahdollisista kauppasuhteista. Lopulta kuitenkin syyskuussa osapuolet saivat viimein sopimuksen aikaseksi. Mutta kuten Gösta Serlachius, joka oli kyseisellä matkalla edustamassa Suomen hallitusta sekä Suomen metsäteollisuutta, kuvailee seuraavassa sitaatissa näiden ponnistelujen lopputulosta ensimmäisen maailmansodan päättymisen jälkeen. "Kun maailmansota vuoden 1918 lopulla viimeinkin päättyi, valuivat Ukrainan-markkinoihin kiinnitetyt toiveemme samalla hukkaan".³⁰

Serlachius ilmaisee sitaatissa pettymyksensä kyseisten markkinoiden ponnistelujen suhteen, jotka nyt olivat valuneet hukkaan Saksan antauduttua. Suomen ja Saksan väliset kauppasuhteet ja sopimukset jäivät siis tällä haavaa hyvin väliaikaisiksi, vaikka ne olivatkin kaupankäynnin uudelleenjärjestelyn kannalta oleellisen tärkeitä 1918 vuoden lopulle saakka. Saksan antauduttua maailmansodassa 11.11.1918, ei Suomen ulkomaankaupan kannalta jäänyt oikeastaan muuta vaihtoehtoa, kuin pyrkiä sodan voittavien osapuolten kanssa kauppasuhteisiin. Esimerkiksi Ison-Britannian kanssa oli jo ennen ensimmäistä maailmansotaa käyty kauppaa, mutta vastikään perustetuille myyntiyhdistyksille tuli nyt tehtäväksi rakentaa uudestaan kauppasuhteet läntisille markkinoille.³¹

6.12.1917, samainen päivä, jona Suomen valtionjohto julisti Suomen itsenäisyyden. Tänä päivänä pidettiin Helsingin Seurahuoneella kokous, jossa lyötiin aluille ajatus yhdistyksestä, josta tulisi myöhemmin Suomen Selluloosayhdistys, Finncell. Tässä kokouksessa oli mukana kaikki sen hetkiset merkittävät suomalaiset alan toimijat ja sellutehtaiden omistajat.³² Suomen selluloosayhdistyksen nimellä oli jo perustettu aikaisemmin yhdistys vuonna 1909, mutta se edusti vain sulfaattiselluloosatehtaita, ja sen tarkoitus oli vain hintojennoteeraus. Käytännössä yhdistys siis tiedotti jäsenille

²⁹ Silvennoinen. 2012. 275. & Kuisma, 2006. 610.

³⁰ Silvennoinen. 2012. 279–282.; Silvennoinen. 2012. 286.

³¹ Jensen-Eriksen. 2013. 26.

³² Malm, A. 1928. 11.

pyydetyistä tai saaduista hinnoista, muttei varsinaisesti säädellyt hintoja tai pyrkinyt rajoittamaan kilpailua varsinaisesti.³³

Gösta Serlachius, joka oli Suomen merkittävimpiä metsäteollisuuden johtajia, ja jolla oli merkittävä asema Suomen paperi- ja selluteollisuuden kartellisoitumiseen, oli kutsunut kyseiset yritysten edustajat paikalle 6.12.1917 pidettyyn kokoukseen. Serlachius oli jo ennen Suomen itsenäistymistä toisen teollisuusjohtajan, myös Serlachiuksen tavoin Valkoisen armeijan upseerin, Rudolf Waldenin kanssa suunnitellut Suomen paperi- ja selluteollisuuden tulevaisuutta³⁴. He jakoivat näkemyksensä siitä, että Suomen teollisuuden tulisi jatkossa toimia yhteisvoimin, sillä jatkossa heidän tulisi todennäköisesti pärjätä uusilla markkinoilla, joilla kilpailu voisi kiristyä kovasti, jonka vuoksi yhteenliittymä olisi tarpeellista.³⁵ Seurahuoneella 6.12. pidetyssä kokouksessa Serlachius piti ”vakuuttavan ja intohimoisen” puheen, jossa hän perusteli Selluloosayhdistyksen perustamisen tärkeyttä ja hyötyjä alan toimijoille, jonka jälkeen hän ehdotti yhdistyksen perustamista sekä sopimusehtoja. Yhdistykseen tulisi kutsua kaikki suomalaiset selluloosatehtaat jo toiminnassa sekä ne, jotka tulevat olemaan toiminnassa. Näihin Serlachiuksen määrittelemiін ehdotuksiin vastattiin yksimielisesti myönteisesti, jonka jälkeen yhdistyksen perustamisesta sovittiin ja yhdistyksen komitea päätettiin. Osallistujille annettiin aikaa käydä läpi ja miettiä yhdistyksen sopimusehtoja, joita voitaisiin muokata, joista tulaisiin päättämään piakkoin seuraavassa tapaamisessa.³⁶

Mutta seuraava tapaaminen ei tullutkaan tapahtuneeksi piakkoin, vaan vasta kesällä 1918, sillä talven 1918 aikana alkanut ja keväällä päättynyt Suomen sisällissota keskeytti nämä aiheet. Monet metsäteollisuuden toimialan harjoittajat olivat joko rintamalla tai upseereina näinä raskaina kuukausina, kuten edellä mainitut teollisuusjohtajat Serlachius ja Walden.³⁷ Sisällissodan aikana ja kevään edistyessä kuitenkin alkuperäiset suunnitelmat yhdistyksen perustamisesta olivat muuttuneet ja laajentuneet suuremmiksi kuin alun perin oli tarkoitus. Enää ei riittänyt selluloosayhdistyksen perustaminen, vaan nyt suunnitelmana oli perustaa kolme kattavaa yhteenliittymää, jotka tulisivat kattamaan kaikki paperitehtaat ja kaikki paperilajit. Nämä yhdistykset tulisivat olemaan puuhiomo, selluloosa- ja paperiyhdistys. Mutta tämäkään ei riittänyt, vaan näiden yhteenliittymien lisäksi suunnitelman mukaan perustettaisiin Helsinkiin yhteiselin, Paperiteollisuuden keskuskonttori, jonka alla kaikki yhdistykset toimisivat samassa toimipisteessä, mutta niille olisi jokaiselle omat toimitusjohtajansa

³³ Heikkinen, S. 2000. 15.

³⁴ ELKA. Sanomalehtileikelmiä. Aamulehti. Heinäkuu 2. 1943. 37.

³⁵ Heikkinen, S. 2000. 15.; Silvennoinen 2012, 260–261.

³⁶ Heikkinen, S. 2000. 15.; Malm, A. 1928. 11.

³⁷ Vesikansa. 2015.; Uola. 2002.

ja hallituksensa. Keskuskonttorin tehtävä olisi huolehtia ”myyntiä, tuontia, tulleja, kauppapolitiikkaa ja tonnistoa” koskevista kysymyksistä.³⁸ Yhdistysten ja pääkonttorin perustamisesta sekä sopimusten ehdoista käytiin vielä kesän aikana neuvotteluja, mutta 2. heinäkuuta 1918 pidetyssä tapaamisessa, jossa oli koolla käytännössä kaikki paperituotteiden ja sellun valmistajat, sovittiin yksimielisellä päätöksellä yhdistysten perustamisesta sovituilla ehdoilla. Yhdistysten päätavoitteiksi ja perustamisen ehdoiksi määriteltiin seuraavia seikkoja:

”To improve and control the selling of paper, wood pulp, pulp board, card board and cellulose in Finland and abroad and to protect the interests of these industries in relation to legislation, customs and trade policy, imports, communications, freights and tariffs.”³⁹

Selluloosayhdistyksen toimitusjohtajaksi valittiin tuolloin vasta 26-vuotias Walter Gräsbeck, jonka johdolla Suomen selluloosan vienti tulisi kasvamaan 1920-luvulla hyvin merkittävään asemaan Suomen metsäteollisuuden ja myös koko Suomen taloudellisen kehityksen kannalta.⁴⁰ Esimerkiksi Suomen paperi- ja puutavaralehden artikkelissa ilmoitettujen myyntitilastojen mukaan selluloosayhdistyksen koko vuoden myynnin nettolaskutusarvo oli vielä vuonna 1918 noin 20 miljoonaa markkaa, kun taas vuonna 1927 se oli jo noin 383 miljoonaa.⁴¹ Edellä käsitelyihin tapahtumiin liittyen ja samalla merkittävä alkusysäys Suomen vientiteollisuuden yhteistoiminnan kehittymiselle oli Suomen senaatin päätöksellä alkuvuodesta 1918 perustettu kauppa- ja teollisuuskomissio, jonka tehtävänä oli siis valvoa ja ohjata ulkomaankauppaa ja sen politiikkaa. Niklas Jensen-Eriksen on kuvaillut komission perustamista näin:

”Maan taloutta säädelleen hallintoelimen ehdotuksesta tai määräyksestä eri sektorit järjestyivät tuonti- ja vientiyhtymiksi, jotka muutamassa kuukaudessa ottivat haltuunsa lähes koko Suomen ulkomaankaupan. Keisarillinen Saksa suostui toimittamaan monia tavaroita vain Suomen valtion valvomille organisaatioille, joita siten oli syytä perustaa.”⁴²

Komission sysäyksestä perustetut tuonti- ja vientiyhtymät huomasivat piakkoin, että yhteistuumin he voisivat kamppailla saksalaisten valvontaa vastaan sekä yhteistoiminnalla voitiin rajoittaa hintojen ailahtelua. Komissiolla oli myös alajaostoja, joista todennäköisesti merkittävin vientiteollisuuden kannalta oli lisenssikanslia, joka myönsi kaikki vientiluvat teollisuudenaloille, mikä tietysti on viennin kannalta hyvin merkittävä seikka. Komission johtopaikat oli käytännössä koottu yksityisistä elinkeinoelämän toimijoista sekä kauppakomission neuvoston jäsenistä suurin osa oli teollisuuden toimijoita, jotka valitsi Suomen senaatti. Jensen-Eriksen (2013) mainitsee, että käytännössä Suomen teollisuus valvoi itse itseään.⁴³

³⁸ Heikkinen, S. 2000. 21.; Malm, A. 1928. 12.

³⁹ Malm, A. 1928. 12.

⁴⁰ Seppinen. 1997.

⁴¹ Suomen paperi- ja puutavaralehti. 15.7.1928. n:o 13. 514–515.

⁴² Jensen-Eriksen, N. 2013. 24.

⁴³ Väisänen, J. 1998. 19. & Jensen-Eriksen, N. 2013. 25.

Suomen kauppaja- ja teollisuuskomissio on yksi tärkeä esimerkki siitä, kuinka kauppaisä- ja ulkopoliittiset suhteet ja sopimukset sekä elinkeinoelämän toimijat ovat oleellisesti kytköksissä toisiinsa, ja erityisesti kun tarkastellaan kyseessä olevien kartellien tai yhteistoiminnan organisaatioita, jotka perustuvat ulkomaankauppaan ja vientiin. Valtioiden intressit ja päätökset vaikuttavat suuresti siihen, kuinka yritykset ja organisaatiot voivat toimia, mutta samaan aikaan tarpeeksi merkittävät teollisuudenalat ja organisaatiot saattavat vaikuttaa valtiotasollakin päätöksenteossa – monikansallisten yritysten kontekstissa myös hyvin kansainvälisesti. Väisänen (1998) kiteyttää tutkielmassaan oivasti tämän valtion ja liiketoiminnan välisen vaikutussuhteen kauppakomission ja kartellien kontekstissa: ”Komission perustamisvaiheessa korostettiin sitä, että koko talouselämän kannalta olisi hyödyllistä, jos liike-elämän ja valtion edut yhdistettäisiin korporatiivisen järjestelmän avulla”.⁴⁴ Voitaisiin siis sanoa, että itsenäisyyden ajan alun ulkomaankaupan kartellisoitumista voitiin perustella niin, että tällä toiminnalla edesautettiin ja valvottiin koko valtion etuja, mutta samalla yksityiset yritykset pystyivät yhteistoiminnan avulla rajoittamaan kilpailua, vaikuttamaan hintoihin markkinoilla sekä valvomaan omaa toimintaansa.

Vaikka suomalaiset suuntasivat melko pian Bolševikkien vallankumouksen jälkeen katseensa länteen ja Ukrainaan, oli kuitenkin vielä syksyllä 1918 Ukrainan matkan jälkeen herroille Serlachius ja Walden laatimansa matkaraportin mukaan selvää, että Venäjän markkinat tulisivat palaamaan, ja että ne olisivat tulevaisuudessa jälleen jopa tärkein osa ulkomaankauppaa. Heikkinen on (2000) käyttänyt osuvasti kyseessä olevasta matkaraportista sitaattia, josta ilmenee Serlachiuksen ja Waldenin ajatuksia tulevaisuuden kauppasuhteesta itään.

”Venäjän markkinoilla on aina ollut tavattoman suuri merkitys Suomen paperiteollisuudelle. Kokemukset allekirjoittaneiden Ukrainaan suorittamasta matkasta osoittavat, että Venäjällä, joka on riippuvainen suomalaisten paperin tuonnista, tulee tämän jälkeenkin olemaan ensimmäisellä sijalla ostajiemme joukossa.”⁴⁵

Edellä olevasta sitaatista voitaneen tulkita, että Serlachius ja Walden, jotka olivat eittämättä Suomen merkittävimpiä hahmoja paperi- ja selluteollisuudessa, perustivat päättelynsä tulevista markkinoista osittain aikaisempiin kokemuksiinsa viennistä, jotka perustuivat keskinäisen riippuvuuden suhteeseen ja olettamukseen, että Venäjä tulisi joka tapauksessa yhä tarvitsemaan paperia ja sellua – riippumatta poliittisesta järjestyksestä –, ja Suomi tulisi olemaan tässä suhteessa itsestään selvä kauppakumppani.⁴⁶ Kukaan ei voinut tietää vuoden 1918 syksyllä varmaksi tuleeko sen hetkinen

⁴⁴ Väisänen, J. 1998. 19.

⁴⁵ Heikkinen, S. 2000. 47.

⁴⁶ Lamberg & Pajunen. 2010.

järjestys Venäjällä jatkumaan, vai palataanko niin sanotusti ”normaaliin” sotaa ja val-lankumousta edeltäneeseen tilaan lähitulevaisuudessa. Tämän lisäksi he tulkitsivat markkina-alueiden poliittisen kehityksen niin, että Ukraina tultaisiin taas sulautta-maan Neuvosto-Venäjään lähitulevaisuudessa, mikä lisäisi markkinaintressejä itään. Myöskään he eivät voineet ennustaa, että markkinat Saksassa, joihin oli itsenäistymi-sen jälkeen panostettu, ja jotka olivat päämarkkinat sillä hetkellä, lakkaisivat käytän-nössä hetkellisesti olemasta vuoden 1918 aikana kun maailmansota päättyisi. Kuten nyt tiedämme, Euroopan poliittiset myllerrykset vetäisivät niin sanotusti ”maton alta” näiltä aikaisempiin kokemuksiin ja markkinaennusteisiin pohjautuvilta suhteellisen loogisilta olettamuksilta. Nyt paperi- ja selluteollisuudessa oli kuitenkin juuri perus-tetut yhteenliittymät, jotka mahdollistivat tilanteen käsittelyn ja ratkaisun löytämisen yhteistuumin nopeasti muuttuvassa ja uudenaikaisessa tilanteessa siirryttäessä vuoteen 1919.⁴⁷

2.3 Siirtyminen länsimarkkinoille 1920-luvun vaihteessa

Suomen paperi- ja selluteollisuuden toimijoiden osallistumista läntisille markkinoille oli haitannut vielä lisäksi itsenäisyyden ajan alussa kauppasuhteiden, tarvittavan ko-kemuksen ja sopivan henkilökunnan puuttuminen, jotka olisi voitu siirtää suoraan Venäjältä liittoutuneisiin valtioihin, sekä Suomea ei oltu vielä vuosina 1917–1918 yk-simielisesti tunnustettu itsenäisenä toimijana maailman markkinoilla.⁴⁸ Vasta vuonna 1919 Suomi tunnustettiin esimerkiksi Ison-Britannian, tulevan tärkeimmän kauppaa-kumppanin toimesta itsenäiseksi valtioksi. Mainittakoon kuitenkin, että esimerkiksi Saksa, Neuvosto-Venäjä ja Pohjoismaat olivat tunnustaneet Suomen itsenäisyyden jo alkuvuodesta 1918. Suomesta oli ollut kuitenkin vientiä Isoon-Britanniaan jo ennen ensimmäistä maailmansotaa, mutta se oli vielä verrattain vähäistä johtuen epäedullisista viennin ehdoista länteen, sekä osana Venäjää, kotimaan sisällä tulleista ei tarvinnut maksaa niin paljoa. Tämän johdosta sekä lisäksi Venäjältä saatiin parempia hintoja paperituotteista. Venäjän markkinoilla oli myös se etu, että Venäjällä ei juurikaan välitetty tuotteiden laadusta, mikä sopi suomalaisille tuottajille.⁴⁹

Vuoden 1919 alussa tuli kuitenkin vastaan jo edellä mainittu tilanne, jossa Saksaan, Ukrainaan ja takaisin Venäjälle suunnitellut markkinat vaikuttivat kaikki olevan poissa pelistä, joten uusien myyntiyhdistysten tuli kaiken järjen mukaan suunnata kaupalliset intressinsä länteen, Isoon-Britanniaan, Yhdysvaltoihin ja Ranskaan

⁴⁷ Heikkinen, S. 2000. 47.

⁴⁸ Suomen paperi- ja puutavaralehti. 1928. n:o 13. 512.

⁴⁹ Malm, A. 1928. 5–6.

esimerkiksi. Seuraava askel kohti läntisiä markkinoita oli vuoden 1919 alussa, kun Suomen hallitus lähetti delegaation liittoutuneisiin valtioihin, jotta Suomi saataisiin niin sanotusti ”kartalle” näillä markkinoilla paremmin. Tarkoituksena oli myös lähteä jo tunnustelemaan ja avaamaan kauppasuhteita näihin maihin. Delegaation johtoon nimitettiin selluloosayhdistyksen puheenjohtaja Jacob Julin ja neuvotteluja johtamaan, kukapa muukaan, kuin Gösta Serlachius, joka matkoillaan vieraili esimerkiksi Lontoossa, Norjassa, Ruotsissa ja Ranskassa.⁵⁰ Pohjoismaissa Serlachius vieraili tiedustelemassa mahdollisuutta Pohjoismaiselle yhteenliittymälle, eli kansainväliselle kartellille, mutta tuloksetta. Vaikka neuvottelut eivät olleet helppoja, ja esimerkiksi Ison-Britannian markkinatilanne ei heti alkuun vaikuttanut järin lupaavalta, teki delegaatio huomattavan nopeaa tulosta sopimusneuvotteluissa, kuten tutkijat Lamberg ja Pajunen (2010) toteavat neuvotteluiden edistymisestä liittoutuneiden edustajien kanssa:

” The paper industry had to turn its efforts towards new market areas. This was accomplished with amazing speed. In just two years, economic relations with Western countries were stabilized. . . the exports of the paper industry shifted to new markets in England and the United States, and totally new markets, such as South America.”⁵¹

Kevään 1919 aikana delegaation matkoilla solmittiin ulkomaalaisten myyntiagenttien kanssa sopimuksia, joiden mukaan he ottaisivat kotimaassaan Suomen Selluloosayhdistyksen tuotteet markkinoitavakseen. Nämä agentit siis käytännössä toimivat yhdistyksen nimissä kauppiaina ja markkinoivat suomalaista sellua ulkomailla. Agentit nimitettiin näillä matkoilla ainakin Yhdysvaltoihin sekä Englantiin, joista merkittävin lienee Lontoossa toiminut Price & Pierce, Ltd. of London, joka esiintyy hyvin usein lähteissä, sekä Malm (1928) mainitsee kyseisen yhtiön olleen erityisen merkityksellinen selluloosayhdistyksen menestykselle Englannissa.⁵²

Ensimmäinen maininta Isosta-Britanniasta selluloosayhdistyksen kiertokirjeissä löytyy heinäkuulta 25. päivä 1919. Kiertokirjeessä on dokumentti, josta selviää, että selluloosayhdistys on ottanut 300.000 punnan lainan englantilaisesta pankista, jonka ovat myöntäneet Kleinwort, Sons & C:o of London kesällä 1919. Tästä voidaan Lambergin ja Pajusen sitaattiin verrata kehityksen nopeutta, sillä jo keväällä alkaneiden neuvotteluiden perään kesällä on otettu huomattava laina englantilaisesta pankista yhdistyksen nimiin. Investointi Isoon-Britanniaan oli alkanut, mitä voisi pitää yhteistyön ensiaskelina.⁵³ Suomen paperiteollisuus kehittyi 1920-luvun aikana hyvin merkittävään asemaan hyödyntäen näitä perusteita, jotka itsenäisyyden ajan alkuvuosina

⁵⁰ Malm, A. 1928. 21–22.

⁵¹ Lamberg & Pajunen. 2010.

⁵² Malm, A. 1928. 24.

⁵³ ELKA. Suomen selluloosayhdistyksen takaus lainanmaksusta Lontooseen. Heinäkuu 25. 1919.

luotiin. Kartellisoitumisen kautta Suomen vienti kasvoi hurjasti läntisillä markkinoilla, ja vaikka seuraavassa luvussa huomaamme, että 1920-luvullakin riitti vaikeuksia ja vastoinkäymisiä, on paperiteollisuuden kasvutarina ollut melko poikkeuksellisen nopeaa, jonka päämarkkina-aluetta siirrymme seuraavaksi läheisemmin tarkastelemaan.

3 SELLUMARKKINOIDEN LÄHTÖKOHDAT, KEHITYS JA ONGELMAT ISOSSA-BRITANNIASSA 1920-LU- VULLA

Tässä luvussa siirryn varsinaiseen alkuperäisaineiston sekä tutkimuskirjallisuuden kautta rakennettuun Ison-Britannian ja Suomen Selluloosayhdistyksen väliseen kaupankäynnin tarkasteluun, jossa on luotu kuvaa Ison-Britannian sellumarkkinoiden kehityksestä, kilpailusta ja ongelmista. 1920-luku Euroopassa oli melko myrskyisää aikaa, jolloin koettiin ympäri Eurooppaa muun muassa isoja taloudellisia ongelmia ja tyytymättömyyttä työmarkkinoilla, jotka vaikuttivat suuresti käsiteltävällä teollisuudenalalla. Mutta, vaikka myllerrystä riitti läpi vuosikymmenen, merkitsi tämä aika-kausi merkittävää kasvua Suomen puunjalostusteollisuudelle.

3.1 Lähtökohdat Ison-Britannian markkinoilla 1920-luvun vaihteessa

Lähtökohdat Ison-Britannian markkinoille siirryttäessä olivat Suomen puunjalostus teollisuuden kannalta sinällään otolliset, huolimatta siitä, että toimintamahdollisuudet ja markkinat olivat Euroopassa äkillisesti muuttuneet vuosien 1918 – 1919 aikana. Vaikkei Ison-Britannian markkinoille menty ilman neuvotteluja, ja problematiikkaa siirtymisessä oli, niin oltiin kuitenkin tilanteessa, jossa suomalaiset halusivat kipeästi jalansijaa ja kaupankäyntiä Euroopan tärkeimmästä finanssikeskuksesta Lontoon Citystä. Samalla Isossa-Britanniassa oltiin ensimmäisen maailmansodan jälkeen tilanteessa, jossa he tarvitsivat ulkomailta suuria määriä raaka-aineita, jotta he pystyisivät mahdollistamaan ja turvaamaan maassaan kasvavan paperintuotantonsa sekä kysynnän tarpeet. Suomessa oltiin myös siinä mielessä hyvässä tilanteessa vientituotteiden kannalta, että Suomen markka devalvoitiin vuonna 1919, mikä asetti suomalaiset parempaan kilpailuasemaan kuin muut Pohjoismaiset kilpailijansa. Suomen

vientituotteet halpenivat siis devalvoinnin myötä suhteessa kilpailijoihin, mikä edesauttoi osaltaan suomalaisten integroitumista markkinoille, joista muodostuisi puunjalostusteollisuuden tärkein markkina-alue 1920-luvun aikana.⁵⁴

Selluloosayhdistyksen toimitusjohtajan W. Gräsbeckin pitämästä puheesta 2. heinäkuuta 1928, joka löytyy Suomen paperi- ja puutavaralehden numerosta 13/1928 ilmenee, että vuosien 1918–1927 välillä Suomen selluloosayhdistyksen myynnin nettolasutusarvo kasvoi lähes kaksikymmenkertaiseksi tällä aikavälillä (1918 noin 20 miljoonaa ja 1927 noin 383 miljoonaa). Tämän lisäksi Gräsbeck mainitsee, että sellua myytiin vuonna 1919 Isoon-Britanniaan noin 15,000 tonnia kun taas vuonna 1927 noin 118,000 tonnia. Tämäkin tilasto osoittaa yli kymmenkertaista kasvua. Iso-Britannia oli näinä vuosina tonneissa katsottuna isoin ostaja ja toiseksi isoin oli Yhdysvallat (85,000 tonnia).⁵⁵ Mutta pelkät luvut kasvusta eivät tietenkään anna meille minkäänlaista tietoa varsinaisista tapahtumista ja ongelmista, joita markkinoilla sekä yhdistyksen sisällä on koettu.

Hyppy Venäjältä Iso-Britanniaan toi suomalaisille valmistajille myös sellaisen ongelman, että paperin ja sellun laatu millaista oli Venäjälle valmistettu, ei sellaisenaan tulisi kelpaamaan lännessä, joten suomalaisten oli alettava panostamaan laadunvalvontaan ja tuotteidensa kehittämiseen, mikäli mielivät pärjätä kasvavan kilpailun markkinoilla, joilla naapurimaa Ruotsi oli kovin kilpailija.⁵⁶ Länteen siirryttäessä oli myös se ero Venäjään verrattuna, että tuotteet tuli toimittaa meriteitse, mikä saattoi olla hankalaa sydäntalvella jääkertymistä riippuen. Laatuongelma otettiinkin suomalaisten toimijoiden keskuudessa vakavasti vastaan, mutta yhteistoiminnan alkuaikoina vuonna 1919 on ollut selkeästi paljon hävikkiä ja tappioita epätyytyttävän laadun vuoksi. Finncellin vuoden 1920 kiertokirjeissä on loppukeväältä raportti nimeltä ”Lisäys taulukkoon, joka koskee vuoden aikana Englantiin toimitettujen lähetysten vesipitoisuutta koskevia valituksia”, jonka mukaan reklamaatioista olisi tullut tappioita 948,000 suomen markkaa vuonna 1919.⁵⁷ Työtä tehtiin tulevina vuosina ilmeisesti laadun eteen, sillä Suomen puutavara- ja paperimiesten äänenkannattaja-lehden artikkelissa ”Yhteistoiminta sahateollisuuden alalla”, kirjoittaja kuvailee ”erään Valtamerentakaisen selluostajan” tyytyväisyyttä näin:

”Hän esiintoi voimakkain sanoin tyytyväisyytensä siihen työhön, jonka Suomen Selluloosayhdistys oli suorittanut päästäkseen myymänsä tavaran laadun ja pakkauksen

⁵⁴ Heikkinen. 2000. 59–60.; Särkkä. 2021. 60–61.

⁵⁵ Suomen paperi- ja puutavaralehti. 15.7.1928. n:o 13. 514–515.; ELKA. sanomalehtileikelmiä 18–43. Lehtileikelmässä on hyvin paljon samoja tilastoja eri sanomalehdistä kerättyinä.

⁵⁶ Heikkinen. 2000. 60.; Ahvenainen. 1975. 193.

⁵⁷ ELKA. Finncell – kiertokirjeet. 1920. Reklamaatio sellutoimitusten vesipitoisuudesta vuodelta 1919.

standardisointiin. Kaukaisempiinkin maihin lähetettäessä saapuu tavara perille ensiluokkaisessa kunnossa, sanoi hän.”⁵⁸

Kartellitoiminta mahdollisti kuitenkin sen, että kun tuotteiden laatu oli saatu 1920-luvun aikana tyydyttävälle tasolle ja kysyntä oli verrattain hyvää, niin laadunvalvontaan ja tuotekehitykseen ei tarvinnut enää kiinnittää aikaisempaan tapaan huomiota, sillä ostaja löytyi joka tapauksessa. Laatuun jouduttiin taas kiinnittämään huomiota, kun kysyntä heikkeni. Tämä kehityssuunta osoittautui näkyvämmäksi myöhemmin 1930-luvun aikana, sillä Ison-Britannian markkinoilla oli voitu siihen mennessä luottaa myyntimenestykseen vahvojen verkostojen ja kartellisopimusten myötä, eikä näin ollen tarvinnut jatkuvasti optimoida tuotteita ja valmistusmenetelmiä. Mutta kuten mainittua, tilanne muuttui, kun markkinoiden tila ja kysyntä heikkeni.⁵⁹

Kuitenkin yllättäen jo vuoden 1920 kesällä vaikuttaa markkinoiden hidastuneen ainakin hetkellisesti, sillä 15. heinäkuuta kirjatussa kirjeessä Lontoon agentuuri Price & Pierce ilmoitti markkinoista: ”There is very little change since we last wrote you, the market being more or less lifeless.” Ostajat ilmeisesti olivat haluttomia tekemään kauppaa, sillä hinnat olivat nousseet, ja tehtaot olivat valmiita odottamaan vaikuttaako tämä hintoihin.⁶⁰ hieman myöhemmin kesällä tuli Yhdysvalloista markkinaraportti, jossa on maininta, kuinka Suomen selluntuotanto kasvoi kovaa vauhtia, ja he odottivat kaupankäynnin lisääntyvän sinne suuntaan huomattavasti. Kyseisessä kirjeessä kuvaillaan myös yleisemmin Paperi- ja selluteollisuuden markkinoiden tilaa kesällä 1920, jonka yhteydessä myös luettiin hieman selityksiä sille, miksi Englannin markkinat olivat ainakin hetkellisesti kuihtuneet kesän aikana. Maailmansodan loppulla Ison-Britannian raaka-aine varastot olivat käytännössä päässeet tyhjentymään, sillä toimituksia ei saatu laivoilla tuotua totuttuun tapaan, jonka seurauksena he joutuivat ostamaan vuonna 1919 suuria määriä sellua, ja vieläpä normaalia kalliimmalla, sillä kysyntä oli niin suuri.⁶¹ Hinnat olivat pysyneet korkealla rauhaan palaamisen jälkeen, mikä nähtävästi hetkellisesti arvelutti ostajia Englannissa ja Skotlannissa.

3.2 Kilpailua ja ongelmia kasvavilla markkinoilla

Jo kesän aikana 1920 alkanut markkinoiden hidastuminen, ei ainakaan helpottanut siirryttäessä vuodelle 1921, jolloin koettiin ensimmäinen maailmansodan jälkeinen ”rauhan kriisi”. 1920-vuoden lopulta useista raporteista ilmenee markkinoiden

⁵⁸ Suomen puutavara- ja paperimiesten äänenkannattaja. n:o 1. Tammikuu 11. 1926.

⁵⁹ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 5.6.1935. Muistiinpanoja matkalla Yhdysvaltoihin 1935.

⁶⁰ ELKA. Finncell – kiertokirje. 15. heinäkuuta 1920. Markkinaraportti Lontoosta.

⁶¹ ELKA. Finncell – kiertokirje. 27. elokuuta 1920. Markkinaraportti Yhdysvalloista.

hidastuminen. Englannissa oli loka-marraskuussa hiilikaivostyöläisten lakko,⁶² sodan jälkeinen ”epäterve” kysyntä paperituotteille oli hidastunut huomattavasti ja teollisuuden investointien jälkeinen nousukausi oli pysähtynyt lähes yhtä nopeasti kuin se alkoi kysynnän romahdettua, minkä vuoksi myös paperituotteiden ja sahatavaran hinnat romahtivat markkinoilla. Suomen markka myös jatkoi laskua, mikä saattoi joidenkin mielestä olla hyvä asia, mutta Gösta Serlachius, joka oli ollut vielä hetki sitten etunenässä viemässä suomalaisia uusille markkinoille, joiden varaan rakennettu tulevaisuus vaikutti vielä alkukesästä lupaavalta, oli vuoden 1921 keväällä lähes varma, että hänen liikeimperiuminsa romahtaa maailmanmarkkinoiden laskusuhdanteen ja laman aiheuttamien vaikeuksien vuoksi. Hänellä oli mittavia lainakuluja, jotka kertyivät markan laskiessa. Hän sai kuitenkin neuvoteltua maksuehdot, joilla piti ”pänsä pinnalla”.⁶³

Lähes tulkoon koko vuoden 1921 paperi- ja sellumarkkinat Isossa-Britanniassa olivat tilassa, jossa paperinvalmistajat olivat haluttomia ostamaan raaka-aineita sen hetkisen lamakauden vuoksi. Tehtaiden tilauskannat yleisesti ottaen olivat huonot, jonka vuoksi ei kannattanut raaka-aineita ostaa kuin pakon edessä. Monet tehtaot pyörittivät toimintaansa vain osittain ja jotkut jopa sulkiivat hetkellisesti toimintansa. Järkevämpää oli siis kuluttaa sen hetkiset varastot loppuun, kuin ostaa lisää sellua. Kiertokirje #39 Englannin agentuurilta maaliskuulta 1921 kuvailee silloista tilannetta näin:

” Still no change pulp market practically all mills continue running half speed or less stocks have further accumulated stop buyers still lack all confidence in market and are finding their finances difficult stop general business outlook still uncertain = Timber.”⁶⁴

Marraskuussa 1921 kuitenkin näkyi jo hieman valoa tunnelin päässä. Kiertokirjeessä #96 kuvaillaan markkinatilanteen hieman parantuneen syksyn aikana, mutta Englannissa oltiin edelleen vaikeassa tilanteessa laman vuoksi. Englannissa oli agentuurin mukaan kovaa kilpailua paperi- ja sellumarkkinoilla, erityisesti ulkomaalaisten paperintuottajien vuoksi. Englantilaisilla oli hankaluuksia kilpailla ulkomaalaisten kanssa heidän tuodessa halpaa paperia, eivätkä englantilaiset valmistajat pystyisi toimimaan kannattavasti näillä hinnoilla, sillä he maksoivat suhteellisen paljon raaka-aineista, joita he ostivat paljon Pohjoismaista. Sellukaupat olivat ilmeisesti myös hieman elpymään päin, mutta agentuurista ilmoitettiin, että niillä hinnoilla mitä selluloosayhdistys oli saanut muilla markkinoilla, ei sillä hetkellä pystyttäisi kauppaa

⁶² ELKA. Finncell – kiertokirje #85. 4. syyskuuta 1920. Hiililakko Englannissa.

⁶³ Silvennoinen 2012, 303–304.

⁶⁴ ELKA. Finncell – kiertokirje #39. 3. maaliskuuta 1921. Markkinatilanne Englannissa. Sitaatti on sähköstä suoraan otettu, joten tekstin kirjoitusasu on hieman hankalasti luettava, mutta siitä saa kuitenkin selvää mikä oli sähkeen tarkoitus.

tekemään Englannissa. Suomalaiset olivat jatkuvassa kilpailussa muiden pohjoismaisten toimittajien kanssa, ja tällainen hinnoilla pelaaminen oli hyvin yleistä.⁶⁵ Suomalaiset eivät kuitenkaan voineet laskea hintojaan tietyn rajan alle, joista oli yhdistyksen kesken sovittu. Markkinoilla myös paheksuttiin yleisesti hintojen tahallista laskemista tai ”dumping” myymistä (jatkossa myös polkumyynti), jolla tarkoitettiin käytännössä tuotteen myymistä alle markkinahintojen sekä valmistuskustannusten, mikä vääristi markkinoita. Polkumyyntillä voitiin hetkellisesti painostaa kilpailijoita, mutta se ei ollut pitkässä juoksussa kannattavaa myyntipolitiikkaa, sillä hinnat painuivat liian alas.⁶⁶ Edellä mainitussa kiertokirjeessä on vielä erityinen maininta ensimmäistä kertaa suomalaisesta kilpailijasta, joka toimi itsenäisesti markkinoilla. Tämä yritys oli Diesen wood, joka toimi Suomessa, mutta se oli norjalaisomistuksessa. Yritys on myös ainut suomalainen paperiteollisuuden toimija, joka toimi kartellin ulkopuolella, joka mainitaan kilpailijana näissä dokumenteissa, sillä he tarjosivat selluaan paljon halvemmalla kuin mitä Selluloosayhdistys. Yrityksen strategia oli kuitenkin panostaa laatuun ja laadunvalvontaan, ja tätä kautta viedä osansa sopimuksista kilpailijoitaan laadukkaimmilla tuotteilla. Yrityksen tuotteille löytyikin riittävästi kysyntää juuri hyvän laadun ja hinnan ansiosta.⁶⁷

Pitkin vuotta 1922 markkinaraportit Isosta-Britanniasta sekä Yhdysvalloista implikoivat selkeää elpymistä markkinoilla, mutta kilpailu pohjoismaiden kanssa oli ollut edelleenkin kovaa – ja tulisi olemaan. Heinäkuussa 1922 kiertokirjeessä Englannin agentuurista jälleen kirjoitettiin raportti, jonka sisältö kuvaa osuvasti Ruotsin ja Norjan toimijoiden aiheuttamaa päänsärkyä suomalaisille:

” We regret that we have not been able to propose any business for you latterly, but you are doubtless aware that both Swedish and Norwegian mills have accepted prices so far below your ideas that it has been hopeless to do anything for you.”⁶⁸

Muuten markkinat vuonna 1922 osoittivat tasaista elpymistä, mutta kilpailun merkitys korostuu kirjeissä. Syyskuun 4. päivä käytiin keskustelua toimitettujen tuotteiden laadun merkityksestä. Kilpailu oli niin kovaa Ison-Britannian markkinoilla 1920-luvun ensimmäisellä puoliskolla, että laadusta ei voinut tinkiä yhtään, mikäli mieli saada kaupattua tuotteensa hyvällä hinnalla.⁶⁹

⁶⁵ ELKA. Finncell – kiertokirje #96. 14. marraskuuta 1921. Markkinatilanne Englannissa.

⁶⁶ WTO. Anti-dumping. 2024.

⁶⁷ Malm. 1928. 3.

⁶⁸ ELKA. Finncell – kiertokirje #39. 28. heinäkuuta 1922. Markkinatilanne Englannissa.

⁶⁹ ELKA. Finncell – kiertokirje #47. 4. syyskuuta 1922.

Vuoden 1923 keväällä Lontoossa oltiin sitä mieltä, että markkinoiden kehityssuunta näyttäisi olevan myönteinen myös tulevalle vuodelle ja tulevaisuudessa. Herra Lyndon kirjoitti 5. helmikuuta Selluloosayhdistyksen toimitusjohtajalle Helsinkiin näin:

*" So far as the business in general is concerned, there is no reason why we should not deal with even more Finnish pulp in the future than in the past. You are probably aware that even for England we advise certain mills who are friendly to us to buy Finnish pulp."*⁷⁰

Kuluvan vuoden aikana markkinat vaikuttivat tuottoisilta korkeiden hintojen ja hyvän menekin vuoksi. Kilpailu oli edelleen kovaa, ja pohjoismaisten kilpailijoiden lisäksi mainintoja on esimerkiksi saksalaisten ja puolalaisten tarjoamista alhaisista hinnoista. Tilanne kuitenkin alkoi muuttumaan jälleen ikävämpään suuntaan alkusyksystä 1923. Kiertokirjeessä #69 14. elokuuta Lontoon agentuurista kirjoitettiin, että vaikka he odottivat markkinoiden kehittyvän lähitulevaisuudessa, niin he olivat huomattavan huolissaan sen hetkisestä Euroopan poliittisesta tilanteesta, mikä näytti heidän mielestään olevan matkalla "huonosta huonommaksi".⁷¹ Huolille aiheetta olivat antaneet ainakin Ruotsin lakkoilu alkuvuodesta sekä Saksassa kesällä alkanut hyperinflaatio, mikä teki Saksan markasta käytännössä hyödyttömän. Tämä kehityssuunta ilmenee loppuvuodesta marraskuun raportissa, jossa ilmoitetaan kaikenlaisen sellun kysynnän olleen todella heikkoa sillä hetkellä Englannissa.⁷² Syksy 1923 merkitsi siis ainakin hetkellistä pysähdystä nousukaudelle, jota oli keretty kokea ainakin viimeisen vuoden ajan maailmanmarkkinoilla. Malm (1928) kuvaa osuvasti näitä syitä, miksi kaupankäynti hidastui:

*" Labour conflicts and rising costs of production, caused by excessive taxation and dear money, had created disquietude amongst the buyers, and when the market began to be flooded by selling offers at falling prices, the consumers were seriously affected, and there were many big failures particularly in England and the United States"*⁷³

Vuoden 1924 alusta näyttää kuitenkin alkaneen jälleen paperi- ja sellumarkkinoiden elpyminen, jonka jälkeistä aikaa merkkasi aikaisempiin ailahteleviin vuosiin verrattain miellyttävät kaupankäynnin ajat, joita aikaisemmassa kirjallisuudessa kuvataan tasaisen kasvun ajaksi. Vaikka ongelmia näillekin vuosille riitti, kuten Englannin hiilikiistat ja yleislakko vuonna 1926 sekä yleinen kova hintakilpailu, oltiin kuitenkin kaupankäynnin kannalta tarvittavat mekanismit ja suhteet saatu vakiinnutettua, sekä yhteenliittymien kesken pystyttiin käsittelemään vaikeitakin aikoja, eikä yritysten tarvinnut itse koittaa selviytyä tilanteista, joissa esimerkiksi tuotantoa jouduttiin lakkauttamaan heikon kysynnän vuoksi, vaan yhteenliittymillä pystyttiin yhdessä löytämään

⁷⁰ ELKA. Finncell – kiertokirje #11. 5. helmikuuta 1923.

⁷¹ ELKA. Finncell – kiertokirje #69. 14. elokuuta 1923.

⁷² ELKA. Finncell – kiertokirje #100. 19. marraskuuta 1923.

⁷³ Malm. 1928. 25.

keinot selvitä. Näitä vuosia merkkasi tasainen kasvu, jota ei enää horjuttanut yksittäiset laskusuhdanteet tai poliittiset myllerrykset, niin kuin toiminnan alkuaikoina.⁷⁴

Englannissa oli kuitenkin vielä vuoden 1924 aikana hankaluuksia kilpailla Finncellin hinnoilla, sillä englantilaiset paperinvalmistajat, väittivät ainakin paperinhintojen lähenevän jatkuvasti tuotannon kustannuksia, eikä tästä syystä ollut mahdollista ostaa kallista sellua Suomesta.⁷⁵ Hankala tulkita onko tämä ollut ostajien puolesta neuvoteltutaktiikkaa, sillä tällaista "valittamista" hinnoista sekä laadusta näkee paljon kirjeissä, mutta samaan aikaan Suomesta vietiin koko ajan enemmän ja enemmän sellua länsimarkkinoille, joilla oli kovaa kilpailua ja tiukat vaatimukset laadun suhteen. Tämän lisäksi hinnat nousivat melko tasaisesti aina vuoteen 1929 asti, jonka jälkeen ne alkoivat yleisesti laskemaan.⁷⁶ Näin kirjoitettiin myös Satakunnan kansa -lehteen 2. heinäkuuta 1941 Suomen yhteenliittymien menestyksestä länsimarkkinoilla itsenäistymisen jälkeen. ". . . kumpikin järjestö kykeni myös ankarasta kilpailusta huolimatta yhä lisäämään suomalaisen selluloosan sekä paperituotteiden vientiä aina nykyisen sodan alkuun asti"⁷⁷.

3.3 Yleiskuva markkinoista 1920-luvun lopulla ja näkymät uudelle vuosikymmenelle siirryttäessä

Luvun lopuksi käyn vielä läpi Ison-Britannian markkinoiden yleiskuvaa 1920-luvun puolivälistä sen loppuun Suomen selluloosayhdistyksen ja sen edustajien näkökulmasta. Tarkoituksena on kuvailla lähteistä saatua vaikutelmaa markkinoiden kehityksestä ja tulevaisuuden näkymistä siirryttäessä 1930-luvulle. Vuosien 1925–1929 välillä Ison-Britannian markkinoilla – kuten aikaisemmin on mainittu – koettiin yleisesti suhteellisen tasaista kasvukautta viennin määrien ja hintojen puolesta aina vuoteen 1929 saakka, kunnes hinnat alkoivat laskemaan.⁷⁸ Vuosien 1928–1929 aikana Suomen Selluloosayhdistys joutui laskemaan väliaikaisia hintojaan useaan otteeseen, mutta viennin määrät olivat kasvaneet niin paljon vuosikymmenen alkuun verraten, että joustavuus hintapolitiikassa oli enemmänkin kannattavaa kovan kilpailun vuoksi. Yleiseen hintatasoon vaikutti tietysti useampi seikka, mutta ainakin näkyvä vaikutus oli vuoden 1926 Englannin hiililakolla, joka kesti noin kahdeksan kuukautta, jonka vuoksi Englannissa jouduttiin hankkimaan runsaasti ulkomaista hiiltä sen sijaan, että olisi voitu tuotantoa ylläpitää kotimaisella hiilellä, joka osaltaan kasvatti suoraan

⁷⁴ Malm. 1928. 26. & Väisänen. 1998. 3.

⁷⁵ ELKA. Finncell – kiertokirje #39. 17.7.1924 & #58. 11.11.1924.

⁷⁶ Malm. 1928. 26.

⁷⁷ ELKA. sanomalehtileikelmiä. Satakunnan kansa 2. heinäkuuta 1941.

⁷⁸ Malm. 1928. 26

tuotannonkuluja. Tämän lisäksi hintoihin vaikutti vuoden 1926 korkeat hinnat raaka-aineille, tarjonnan korkea taso sekä lisääntynyt kilpailu Pohjois-Amerikasta, pääosin Kanadasta, joka toimitti runsaasti sellua Isoon-Britanniaan halvoilla hinnoilla. Yleislakon ja hiililakon vaikutus oli lopulta kuitenkin vähäinen kaupankäyntiin, sillä sellua myytiin kuitenkin odotettua enemmän 1926, kuten markkinoiden kehitys on osoittanut. Viennin määrällinen ja arvollinen kasvu oli tasaista käytännössä läpi 1920-luvun.⁷⁹ Markkinanäkymät olivat positiiviset siirryttäessä kohti 1920-luvun loppua, sillä ei ollut juurikaan merkkejä siitä, että kaupan käynnin kannalta voisi tapahtua jotain niin dramaattista, ettei siitä yhteistoiminnalla selvittäisi.

Vuosi 1929 merkitsee ”kuohuvan” 1920-luvun loppua, mutta samalla sellumarkkinoiden ja maailmantalouden kannalta merkittävää vuotta, New Yorkin pörssiromahduksen ja suuren laman alkusysäystä. Vuoden aikana kuitenkin oltiin luottavaisin mielin tulevaisuuden suhteen. Markkinat olivat olleet hyvät viime vuonna, ja hintojen odotettiin taas paranevan lähitulevaisuudessa. Loppuvuodesta kuitenkin pörssiromahduksen vaikutukset alkoivat jo selkeästi näkymään myös Isossa-Britanniassa, sillä englantilainen 20 paperitehtaan yhtymä joutui rahallisiin vaikeuksiin joulukuussa 1929. Kiertokirjeessä mainitaan, että rahapulan vuoksi yhtymän tehtaat joutuivat siirtämään sellutilauksia muille ostajille, mikä oli harvinaista. 1930-luvun kartellien kehityksen kannalta erityinen kohta löytyy myös vuoden 1929 vuosikokouksen esityslistasta, jossa mainittiin ehdotus mahdollisuudesta ryhtyä ”yhdystyöhön” ruotsalaisen selluloosayhdistyksen, Sulfatfabrikanernas i Sveriges Noteringsförening kanssa.⁸⁰ Kuten tulemme huomaamaan tutkielman seuraavissa luvuissa, tämä mahdollisuus määritteli hyvin pitkälti 1930-luvun sellutoimittajien yhteistoimintaa ja markkinoita, jota siirrymme tarkastelemaan seuraavaksi. Lähtökohdat 1930-luvun kansainvälisten yhteenliittymien tarkasteluun ovat laajemman kontekstin näkökulmasta myös poikkeukselliset suuren laman sekä Euroopan kauppa- ja ulkopoliittisen tilanteen kärjistyksen vuoksi, jolloin kuitenkin samaan aikaan kauppaa käytiin enemmän kuin aikaisempina vuosikymmeninä.

⁷⁹ Suomen paperi- ja puutavaralehti. 15.7.1928. n:o 13. 514–515. & ELKA. sanomalehtileikelmiä 18–43. Näissä lehtileikelmässä on hyvin paljon samoja tilastoja eri sanomalehdistä kerättyinä.

⁸⁰ ELKA. Finncell – vuosikokouksen pöytäkirja 3.12.1929.

4 KANSAINVÄLISTEN KARTELLIEN SYNTYMINEN JA KEHITYS SELLUMARKKINOILLA 1929 – 1939

Tämän luvun aikana tarkastellaan kartellien laajenemista ja kehitystä selluloosayhdistyksen näkökulmasta sekä kuinka tämä vaikutti Ison-Britannian markkinoiden kehitykseen. Tarkastelussa on erityisesti kiinnitetty huomiota kansainvälistymisen vaikutuksiin sellumarkkinoilla vallinneisiin hintoihin sekä kauppapolitiikkaan yhdistyksessä. Luvussa käydään ensin läpi kansainvälisen kartellitoiminnan lähtökohtia 1930-luvulle siirryttäessä. Tämän jälkeen sellumarkkinoiden kehitystä tarkastellaan hintojen kehityksen sekä kansainvälisen kartellitoiminnan kehityksen kautta. Keskiössä on käsiteltävien organisaatioiden keinot ja toimet, joilla markkinoiden ongelmia, kuten ylitarjontaa ja myyjille kertyneitä varastoja pyrittiin korjaamaan yhteistoiminnalla.

4.1 Kansainvälisen yhteistoiminnan lähtökohdat ja SPS:n perustaminen

Aikaisempi tutkimus sotien välisen ajan vientiteollisuudesta osoittaa, että koko maailmankaupan viennistä liikkui jopa noin 40 % erilaisten kansainvälisten ja maan sisäisten kartellien kautta, ja pienemmissä vientiin keskittyvissä maissa, kuten Suomessa, tämä luku oli huomattavasti suurempi. Käytännössä koko Suomen puunjalostusteollisuuden vienti maailman sotien välisellä ajalla kulki kansallisten ja kansainvälisten kartellien kautta.⁸¹ 1920-luvulla kartellitoimintaa ajoi erityisesti eteenpäin yritysten taloudelliset intressit ja näkemys koko kansan hyödyistä, mikäli vientiteollisuudessa oltaisiin entistä menestyksekkäämpiä.⁸² Teollisuuden toimijoilla oli itsenäisyyden ajan alussa Suomessa myös vahva valtion tuki. Vaikka yritykset eivät yleisesti välitä

⁸¹ Jensen-Eriksen. 2013. 22.

⁸² Solitander. 1922. 17 – 19.

valtion sekaantumisesta liiketoimintaan, niin ulkomaankaupassa valtioiden väliset kauppasuhteet olivat hyvinkin oleellisia. 1930-luvulle siirryttäessä Euroopassa oltiin vakavassa taloudellisessa kriisissä, jonka metsäteollisuuden markkinoilla oli myös suuria ylitarjonnan ongelmia. Seurauksena Euroopassa ajauduttiin vastakkaiseen suuntaan 1920-luvun vapaan kaupan ajattelusta, ja useat valtiot, jotka pyrkivät suojelemaan markkinoitaan, siirtyivät kohti protektionistisempaa kauppapolitiikkaa.⁸³ Lisäksi osa alkoi ajamaan voimakkaasti kartellisoitumista valtiotasolla. Saksa on hyvä esimerkki tästä, joka valjasti 1930-luvulla käytännössä koko maansa teollisuuden kartellitoiminnalle sekä eliminoi ulkomaisen kilpailun markkinoillaan.⁸⁴

Iso-Britannian irtaannuttua kultakannasta syyskuussa 1930 pankkikriisin seurauksena, punnan arvosta spekulointiin Selluloosayhdistyksenkin sisällä. Vuorineuvos Lampén uskoi, että oli odotettavissa punnan kurssin suuri lasku, eikä voitu tietää kuinka markkinoiden kävisi.⁸⁵ Punnan arvo oli laskenut syyskuun 24. päivään mennessä noin 10 %, ja punnan kurssi tuli laskemaan lopulta lähes 28 %. Suomessa seurattiin pian Iso-Britannian esimerkkiä ja markan arvon annettiin myös pudota kultaan nähden. Suomalaisille valuuttakurssin pudotus toi myös kilpailullista etua muihin nähden. Iso-Britannia aloitti myös 1930-luvun alussa protektionistisen talous- ja kauppapolitiikan harjoittamisen sekä alkoi markkinoimaan kaupankäyntiä Kansainyhteisön valtioiden kanssa.⁸⁶ Toimitusjohtajan ehdotuksesta päätettiin myös neuvottelujen jälkeen sitoa punnan arvo markkaan kullan sijasta. Tällä tavoin nähtiin, että oli helpompaa saada ostajia Englannista.⁸⁷

Suomen vientiä säätelivät 1930-luvulla lähes koko vientiteollisuuden kattaneet kansalliset, kansainväliset sekä rahtikilpailua säännöstelleet ”kartellirenkaat”, jotka olivat osittain vastauksena kiristyneelle kauppapolitiikalle kuten myös suuren laman ja kaupankäynnin vaikeuksien selättämiseksi. Seuraava taulukko kuvaa osuvasti tätä kehitystä, kuinka laajalle vientiteollisuuteen kansalliset sekä kansainväliset kartellit olivat levittäytyneet vuoteen 1938 mennessä (taulukko 4.1).⁸⁸ Taulukosta ilmenee, kuinka lähes tulkoon jokaisella metsäteollisuuden eri osa-alueella, oli oma järjestönsä kotimaassa sekä vähintään jonkinasteista kansainvälistä yhteistyötä. Taulukosta ilmenee myös sulfaattiselluloosan osalta, että kansainvälisen yhteistyön osalta ei saatu vuoteen 1938 mennessä yhteistyösopimuksia aikaan.

⁸³ Lamberg. 1999. 1-2.

⁸⁴ Newman. 1948. 330-331.

⁸⁵ Eilola. 2008. Aleksander Lampén oli Tornator Oy:n toimitusjohtaja, insinööri sekä kokoomuslainen poliitikko.

⁸⁶ Eichengreen & Irwin. 2010. 876-877.

⁸⁷ ELKA. Finncell - hallituksen kokouksen pöytäkirja 24.9.1931.

⁸⁸ Jensen-Eriksen. 2013. 35.

Taulukko 4.1: Suomen viennin kartellisoituminen 1938.

Vientituotteet	Osuus koko viennin arvosta	Kansalliset kartellit	Kansainväliset kartellit
Sahatavara	24,7 %	Sahanomistajayhdistys	ETEC
Vaneri	5,1 %	Fanerosasto	Suppeaa yhteistyötä
Puuhioke	2,9 %	Puuhiomoyhdistys	MPS
Sulfiittiselluloosa	15,6 %	Finncell	SPS
Sulfaattiselluloosa	7,4 %	Finncell	–
Pahvi ja kartonki	2,5 %	Puuhiomoyhdistys	Suppeaa yhteistyötä
Sanomalehtipaperi	8,3 %	Finpap (+ Kymin Oy)	Scannews
Muu paperi	4,5 %	Finpap (+ Kymin Oy)	mm. Scan-järjestöt
Lankarullat ja puolat	0,5 %	Rullatehdasyhdistys	Suppeaa yhteistyötä
Metsäteollisuus yht.	71,4 %	71,4%*	56%*
Pyöreä puu	8,3 %	Suunnitteilla**	Suunnitteilla**
Maitotaloustuott.	5,7 %	Valio	–
Muut	14,6 %	Yksittäisiä	Yksittäisiä
Suomen koko vienti	100,0 %	>77,1 %	> 56 %

Lähde: Jensen-Eriksen (2013). 35.

Elina Kuorelahti (2013) on myös argumentoinut, että yritysten motivaatio perustaa kansainvälisiä kartelleja ei ollut välttämättä ainoastaan voiton tavoittelu tai markkinoiden stabilointi vaan vastauksena kauppapoliittisiin tai diplomaattisiin vaatimuksiin. Suomalaisten kartelliyhdistysten kokouksissa alkoi myös 1930-luvun aikana näkymään yhä useammin poliitikkoja sekä pankinjohtajia, jotka olivat mukana keskustelemassa kartellitoiminnasta.⁸⁹ Samalla suomalaisia kartellimiehiä oli yhtä lailla edustamassa vientiteollisuutta neuvotteluissa kauppasopimuksista ulkomaiden edustajien kanssa. Toisin sanoen, kartellitoiminta oli kehittynyt yritys- ja yhdistysveitoisesta toiminnasta lähes koko vientiteollisuuden kattavaksi sekä valtiotason toiminnaksi, jolla pyrittiin vastaamaan uuden vuosikymmenen tuomiin haasteisiin. Suomen valtio osallistui aktiivisemmin vientiteollisuuden kaupankäyntiin esimerkiksi neuvottelemalla uusia kauppasopimuksia, myös Iso-Britannian kanssa. Kotimaassa tuolloin esimerkiksi pelättiin Ison-Britannian protektionistisen politiikan haittaavan maan vientikauppaa⁹⁰. Suomalaiset selluloosatehtailijat selvisivät kuitenkin säikähdyksellä, sillä Iso-Britannia oli niin riippuvainen paperiteollisuudessaan raaka-aineiden tuonnista, että selluloosaa ei lisätty listalle uusia tuontitariffeja päätettäessä vuonna 1933.⁹¹

⁸⁹ Kuorelahti. 2023. 2.; Jensen-Eriksen. 2013. 21.

⁹⁰ Lamberg. 1999. 71–72.

⁹¹ Särkkä. 2021. 62.

Suomessa käytiin myös sotien välisellä ajalla laajaa poliittista keskustelua metsäteollisuuden raaka-aineiden turvaamisesta. Suomi oli yksi merkittävimmistä sahatavaran toimittajista ulkomaisille tuottajille, mutta samalla suomalaiset sellutehtailijat tarvitsivat toimintaansa paperipuuta ja sahajätettä raaka-aineeksi valtavia määriä vuosittain. Suomen metsien hakkuuta tuli reguloida, ettei tätä arvokasta raaka-ainetta haktatai kestämättömään tahtiin kauppatavaraksi. Yksi huolenaihe paperituotteiden valmistajien piirissä oli myös se seikka, että jalostamattomana myyty paperipuu ei tuottanut yhtä paljon voittoa kuin jalostettuna, mikä nähtiin haitallisena metsäteollisuudelle.⁹²

1930-luvulle siirryttäessä sellu- ja paperimarkkinoilla kuten myös yleisesti kansainvälistyvillä maailmanmarkkinoilla oli koettu loppuvuoden 1929 pörssiromahdus New Yorkissa, joka asetti hyvin useat toimijat uuteen ja yllättävään haasteelliseen taloudelliseen tilanteeseen kuluneen vuosikymmenen lopulla, joka oli ollut kokonaiskuvassa tasaisen nousujohteinen markkinoiden kannalta – vaikka heilahteluja olikin kuten aikaisemmin on osoitettu. Samaan aikaan käytännössä koko edellisen vuosikymmenen kasvanut tuotanto ja korkeat hinnat yhdistettynä pörssiromahduksen ja suuren laman aiheuttamiin merkittäviin talousvaikeuksiin, aiheutti tämä markkinoilla suurta yli- tuotannon ja kysynnän välistä eroa, joka asetti sellunmyyjät uudenlaiseen asemaan. Useat metsäteollisuuden toimijat ja organisaatiot alkoivat osittain tästäkin syystä yhdistämään voimiaan selvitäkseen markkinoilla.

Suomen metsäteollisuuden toimijat olivat tässäkin virtauksessa mukana, ja selluloosayhdistyksen puolestakin alettiin harkitsemaan kansainvälistä yhteistyötä pahimpien kilpailijoiden kanssa, jota oli vielä edellisvuosikymmenellä pidetty huonona tai mahdottomana ajatuksena. Vaikka Serlachius kävikin ehdottamassa matkoillaan yhteistyötä pohjoismaiden kesken jo vuonna 1919, niin tuolloin vielä ajatus kansainvälisestä yhteenliittymästä ei ollut tarpeeksi ajankohtainen. Huomio yhteistyön mahdollisuudesta kielii jo itsessään muutoksesta markkinoilla tai vähintäänkin uudenlaisesta näkemyksestä – tai välttämättömyydestä – , kuinka uudella vuosikymmenellä tulee tehdä kauppaa, mikäli mieli pitää osansa yhtenä Euroopan merkittävimmistä metsäteollisuuden pelureista tai jopa kasvattaa sitä.⁹³ Suomalaiset toimijat liittyivät 1930-luvun aikana kansainvälisiin eurooppalaisiin sekä pohjoismaisiin kartelleihin maiden kanssa, jotka olivat olleet suomalaisten pahimpia kilpailijoita ensimmäisen maailmansodan jälkeisellä vuosikymmenellä. Tässä luvussa käsitelläänkin tätä ilmiötä selluloosayhdistyksen näkökulmasta, kuinka, miksi ja kenen kanssa Suomen Selluloosayhdistys ryhtyi yhteistyöhön.

⁹² Metsätieteellinen seura. 1934. Paperipuukysymys. 102.

⁹³ Jensen-Eriksen. N. 2013. 19–20.

1930-luvun vaihteessa suomalaiset selluntuottajat olivat asemassa, jossa heidän tuli keksiä keinot, joilla liiallisen tuotannon ja tarjonnan sekä suurten kertyneiden varastojen ongelmat saataisiin kuriin. Selluloosayhdistyksen parissa oltiin sitä mieltä, että jotain täytyi keksiä tai markkinoita uhkasi täysi sekasorto. Hinnat olivat laskeneet niin alas, että selluloosan tuotannon kannattavuutta jopa kyseenalaistettiin yhdistyksessä.⁹⁴ Tässä kohtaa tilanne oli ilmeisesti tarpeeksi problemaattinen, että vanha viisaus yhteisen vihollisen päihittämisestä oli parempi lähestymistapa kuin kilpailuusemien vahvistaminen. Selluloosayhdistys alkoikin vuonna 1929 neuvottelemaan pahimman kilpailijansa Ruotsin kanssa jonkinlaisista toimenpiteistä, joilla voitaisiin estää markkinoiden romahtaminen. Yhdistyksissä herättiin siihen todellisuuteen, että kilpailua jo valmiiksi ylikuormitetuilla markkinoilla ei voitaisi jatkaa samaan malliin. Hintoja täytyi saada jollain keinolla kohennettua, jotta toiminta olisi kannattavaa.

Sellunvalmistajien eri maiden edustajien tuli sopia yhteisistä pelisäännöistä, jotta kysynnän ja tarjonnan tasapaino saataisiin palautettua tasolle, jossa yritykset eivät joutuisi kerryttämään suuria varastoja, joita oli esimerkiksi korkeiden hintojen ja ylitarjonnan vuoksi kertynyt merkittävästi 1920-luvun lopulla. Vuonna 1929 suomalaiset ja ruotsalaiset alkoivat alustavasti neuvottelemaan sopimuksesta, jolla saataisiin supistettua sulfaattiselluloosan tuotantoa sekä sovittua yhteisiä minimihintoja, joita tulisi noudattaa sakon uhalla. Suomessa oltiinkin toiveikkaita ja innostuneita uudesta mahdollisesta yhteistyöstä ruotsalaisten ja norjalaisten kanssa. Neuvottelujen jälkeen tilanne osoittautui kuitenkin sellaiseksi, että sulfaattisopimusta ei saatu aikaiseksi, johon tuen ainakin suomalaisten mielestä siitä syystä, että ruotsalaisten yhteistoiminta ei ollut tarpeeksi yhtenäistä, eikä näin ollen ollut takuita siitä, että sopimuksia noudatettaisiin yhtä uskollisesti kuin Finncellin toimesta. Suomalaiset eivät olleet myöskään halukkaita supistamaan sulfaatin tuotantoaan, ellei se ollut täysin välttämätöntä.⁹⁵ Kansainvälisen yhteistyösopimuksen aikaan saaminen ei ollutkaan aivan yksinkertainen prosessi.

Kartellitoiminnalla on ollut ajan saatossa yleisluontoisesti ominaista yhteisten sopimusten rikkominen tai noudattamatta jättäminen, vaikka sopimuspykäliin pyrittiin usein lisäämään uhkasakkoja tällaisen varalle. Näin oli myös SPS:n toiminnassa, mutta Finncellin toiminta oli eurooppalaisessa ja pohjoismaisessa vertailussa hyvin yhtenäistä. Nämä toimenpiteet eivät olleet kuitenkaan kovinkaan toimivia pelotteita, vaan sopimuksia pyrittiin noudattamaan käytännössä ainoastaan silloin, kun siitä koettiin olevan toiminnalle oikeasti merkittävää hyötyä tai se oli välttämätöntä

⁹⁴ ELKA. Finncell - hallituksen kokouksen pöytäkirja 19.3.1931.

⁹⁵ ELKA. Finncell - hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.11.1929; 12.6.1930.

omasta näkökulmasta. Menetetyn myyntisopimuksen tappiot olivat paljon suuremmat ja kauaskantoisemmat kuin kansainvälisen yhdistyksen sakot ja nuhtelu.⁹⁶ Samalla muita jäseniä kuten myös yhdistysten ulkopuolisia uhkailtiin erilaisilla toimenpiteillä, ellei omaa tahtoa meinattu saada läpi kauppa- ja kartellisopimuksissa. Suomalaisien, kuten myös ruotsalaisten toimesta uhkailtiin polkumyynnillä ja hintasodalla, jos markkinatilanne sen vaati. Hintasodan pelko sai jäsenet yleensä miettimään keinoja, joilla yhteistoimintaa voitaisiin jatkaa, sillä täyden hintasodan uskottiin pudottavan hinnat niin alas, että suuria tappioita tulisi. Myös Keski-Eurooppalaisia jäseniä ajateltiin painostaa polkumyynnillä, etteivät he pyrkisi liialliseen kilpailuun suomalaisten kanssa.⁹⁷ Sopimuksia neuvotellessa oli myös yleistä ”sumuttaa” muita osapuolia, ettei suomalaisten varsinainen kanta käsiteltävissä asioissa kaataisi neuvotteluita, sillä – kuten mainittu – pelko varsinaisesta avoimesta hintasodasta ja sitä seuraava hintojen putoaminen oli epämieluisen mahdollisuus. Tuotannonsupistuksia harvoin myöskään toteutettiin sopimuksen mukaan täysimääräisenä, jos vuoden aikana näytti, että on lupauduttu liian suureen supistukseen. Jäsenet kuitenkin yleisesti supistivat valtaosan sovitusta määrästä, mikä nähtävästi riitti toiminnan jatkumiselle. Kansainvälinen organisaatio toimi kuitenkin hyvin tärkeänä foorumina sopimusten lisäksi 1930-luvulla, jossa jäsenet pystyivät keskustelemaan teollisuuden tilasta sekä mahdollisista keinoista, joilla vallitsevaa tilaa voitaisiin parantaa, vaikka sovittuja toimia ei aina täysin noudatettu.⁹⁸

Kuitenkin vuoden 1930 syksyllä selluloosayhdistyksen edustajat toimitusjohtaja Gräsbeck, kenraali Walden ja vuorineuvos Hackman matkustivat Tukholmaan sekä Kööpenhaminaan konferensseihin, joissa keskusteltiin suomalaisten alulle panemasta ehdotuksesta, jossa ryhdyttäisiin eurooppalaisten selluloosavalmistajien kanssa yhteistoimintaan markkinatilanteen kohentamiseksi – tai jopa pelastamiseksi.⁹⁹ Neuvottelujen aikana oli vielä erimielisyyksiä esimerkiksi Saksan kanssa siitä, kuinka he halusivat sopimukseen myönnetyksiä, joilla voisivat turvata omat markkinansa. Tähän ei suostuttu, sillä se olisi saattanut kannustaa muita toimimaan samoin. Saksassa asioita hankaloitti myös se, että kartellisopimukseen luonnehdittu tuotannonsupistus vaati valtion hyväksynnän.¹⁰⁰ Syksyn 1930 aikana toimitusjohtaja Gräsbeck oli myös yhteydessä Kanadan selluloosanvalmistajiin tarkoituksena tiedustella, olisivatko he halukkaita liittymään suunniteltuun kansainväliseen yhdistykseen. Toimitusjohtaja sai

⁹⁶ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 14.9.1933. SPS:n sopimukseen kaavailtiin 50 kr. sakkoo tonnilta, joka tuotettiin sopimuksen vastaisesti.

⁹⁷ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 5.6.1935.

⁹⁸ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 20.3.1936.

⁹⁹ Suomen Paperi- ja Puutavaralehti 1/1932, 1–2.

¹⁰⁰ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 17.10.1930.

vastaukseksi kanadalaisilta, että he ovat jo supistaneet tuotantoaan 12 % koko vuodelta, mikä merkitsi sitä, että he eivät olleet halukkaita liittymään yhdistykseen.¹⁰¹

Lokakuun neuvottelujen aikana osallistujat pääsivät lopullisesti yhteisymmärrykseen sulfiittisellua koskevasta sopimuksesta, jonka mukaan yhdistysten tuli rajoittaa sulfiittisellun tuotantoa sovitulla aikavälillä 1.10.1930 – 31.5.1931 kokonaistuotannosta 15 %, jotta sulfiittisellun hinnan lasku saataisiin pysäytetyksi. Tämän lisäksi tulevaisuuden mahdollisista supistuksista päätettäisiin myöhempänä ajankohtana. Sopimukseen ei lopulta päätetty sisällyttää yhteisiä minimihintoja. Tähän päätöksen vaikutti todennäköisesti se, että sopimusta olisi ollut hankala valvoa ja noudattaa, sillä muiden maiden yhteistoiminta ei ollut yhtä koordinoitua kuin suomalaisten. Esimerkiksi Ruotsin järjestöt eivät olleet suomalaisten tavoin myynti- ja hintakartelleja, eli tehtaiden myyntiä ei koordinoitu ja valvottu samalla tavalla yhteisen elimen alla. Myös sulfaattia koskenut supistus sopimus oli vaihtunut koskemaan vain sulfiittisellua. Lopulta kuitenkin uuden yhdistyksen sopimuksen allekirjoittivat Suomen, Ruotsin, Itävallan, Saksan, Tšhekkoslovakian, Memelin alueen ja Norjan edustajat. Näin ollen kansainvälisen yhteistyön suunnitelmat olivat siis laajentuneet alkuperäisestä ajatuksesta pohjoismaisesta Suomen, Ruotsin ja Norjan yhteistyöstä. Yhdistyksen nimeksi valittiin Sulphite pulp suppliers (SPS).¹⁰² Suomen edustajiksi uuden yhdistyksen luottamusneuvostoon valittiin Jacob von Julin, Rudolf Walden sekä Väinö Kotilainen, joka toimi myös kauppaja- ja teollisuusministerinä Risto Rytin hallituksessa talvisodan aikaan sekä Enso-Gutzeitin pitkäaikaisena toimitusjohtajana. Waldenin ja Serlachiuksen tavoin hänkin oli entinen Valkoisen armeijan upseeri.¹⁰³ Tämä uusi kansainvälinen sulfiittisellun yhteenliittymä olikin 1930-luvun kuluessa hyvin merkittävä osa sellun vientiä ja säännöstelyä Ison-Britannian markkinoille.

Vaikka uuden kansainvälisen yhdistyksen nimeksi valikoitui sulfiitin toimittajat, eikä sulfaatin suhteen sovittu sääntöjä, niin selluloosayhdistyksen hallituksen kokouksessa 16. joulukuuta 1930 ilmoitettiin, että ruotsalaisten ja norjalaisten sulfaattitehtailijoiden kanssa oli sovittu yhteisistä Glaubersuolan ostoista sekä tarkoitus olisi jatkossa tehdä samoin rikin ostojen suhteen. Lisäksi ruotsalaisten sulfaattitehtailijoiden toimesta tiedusteltiin mahdollisista sulfaattituotannon sivutuotteiden yhteismyynneistä. Tämä kertoo jo kuitenkin jonkinasteisesta yhteistoiminnasta myös SPS-sopimuksen ulkopuolella, vaikka sulfaatin tuotantoa ei samalla tavalla päätetty supistaa, eikä myyntihinnoille asetettu alarajaa.¹⁰⁴ Sulfaattisopimuksen vaihtuminen pelkästään sulfiittiin saattaa selittyä ainakin osittain myös sillä, että ruotsalaiset saivat oman yhteistoimintansa kautta kohennettua sulfaattimarkkinoiden tilaa riittävästi, että

¹⁰¹ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 16.12.1930.

¹⁰² ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 16.12.1930.

¹⁰³ Ahvenainen. 1997.

¹⁰⁴ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 16.12.1930.

tällaiselle sopimukselle ei enää nähty tarvetta. Suomen selluloosayhdistyksen kokouksessa 3.12.1929 arvioitiin, että sulfaattimarkkinoiden tila tulisi luultavasti huomattavasti kohenemaan Ruotsissa suunnitteilla olleen uuden yhtymän muodostuttua. Ruotsi oli kuitenkin hyvin merkittävä tuottaja, että heidän yhteistoimintansa ja tuotannon supistaminen eittämättä vaikuttaisi markkinoiden tilaan.¹⁰⁵ Sulfaatin liittamisestä SPS-sopimukseen käytiin kuitenkin paljon keskustelua läpi 1930-luvun sekä erilaisista keinoista, joilla sellumarkkinoita voitiin tasapainottaa sekä kohentaa hintoja.

4.2 Selluloosan hintakehitys 1930-luvulla

Suomen puunjalostusteollisuuden toiminnasta sotien välisellä ajalla on argumentoitu, että hintoihin ei itsessään juurikaan pystytty kartellitoiminnalla vaikuttamaan, vaan että hinnat määräytyivät maailmanmarkkinoiden suhdanteiden, raaka-aineiden hintojen sekä kysynnän ja tarjonnan välisen suhteen mukaan. Lisäksi paperimarkkinoiden tilanne vaikutti sellun kysyntään.¹⁰⁶ Mutta, mikäli kyseisen teollisuudenalan suuret eurooppalaiset ja pohjoismaiset toimijat liittyisivät yhteen kontrolloidakseen markkinoiden ailahtelua, ylituotantoa ja varastojen kertymistä, voisivatko he vaikuttaa merkittäväällä tavalla tähän hintojen kehitykseen? Yhdistyksen tavoitteena ei ollut kuitenkaan pyrkiä kohtuuttomasti suotuisien aikojen vallitessa korottaa hintoja, vaan pyrkiä ylläpitämään kohtuullinen jatkuvaa tuottoa tekevä hintataso. Myyntihintojen liiallinen korotus saattaisi myös johtaa siihen, että hinnat houkuttelisivat uusien tehtaiden rakentamista, mikä merkitsisi mahdollisia kilpailijoita.¹⁰⁷ Mainittakoon, että toiminnalle oli kuitenkin todella olennaista raaka-aineiden, tuotannonkustannusten ja myyntihinnan välinen suhde, minkä tuli tietysti olla voitollinen, jotta toiminta olisi lähtökohtaisesti kannattavaa, eikä tilanne aina näin ollut.

Loppuvuodesta 1929 sulfaatin myyntihinnat alittivat ainakin hetkellisesti tuotannonkustannukset, tila oli ”sangen vakava” toimitusjohtajan mukaan. Hinnat olivat kuitenkin vielä suhteellisen korkealla 1920-luvun nousukauden jäljiltä.¹⁰⁸ Hiomo- ja selluloosapuun hinnat olivat myös kasvaneet läpi 1920-luvun, jonka jälkeen ne laskivat huomattavasti lamavuosina 1930–1933 (taulukko 4.2).¹⁰⁹

¹⁰⁵ ELKA. Finncell – yhtiökokouksen pöytäkirja 3.12.1929.

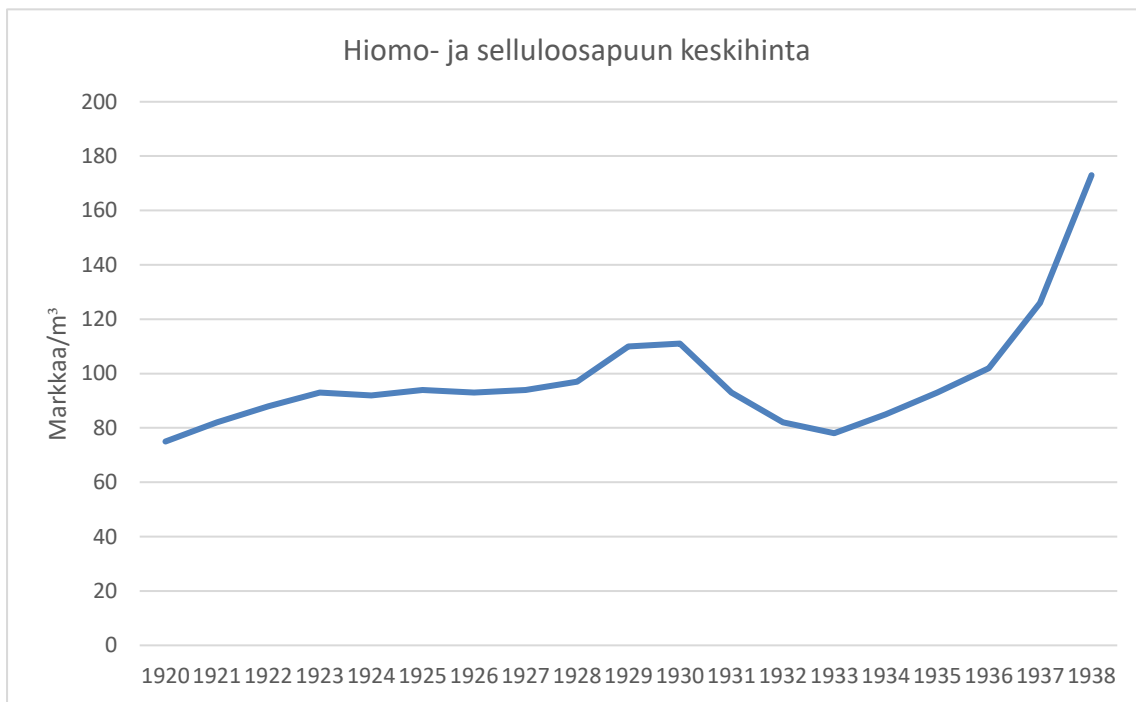
¹⁰⁶ Väisänen. 1998. 106.

¹⁰⁷ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 22.8.1935.

¹⁰⁸ ELKA. Finncell – yhtiökokouksen pöytäkirja 3.12.1929.

¹⁰⁹ Ahvenainen. 1976. 22. Taulukko on muodostettu tehtaiden käyttämän kuusipaperipuun hinnoista tarkasteltavalla aikavälillä.

Taulukko 4.2: Tehtaiden käyttämän puun hinta puolipuhaana markkoissa kuutiometriltä 1920–1938.



Lähde: Ahvenainen (1976). 22.

Sulfiittiselluloosan tuotannonkustannukset kohosivat myös huippuunsa vuonna 1929, jonka jälkeen ne saatiin huomattavasti laskemaan 1930-luvun alkuvuosina (taulukko 4.3). Tähän vaikutti tietysti osaltaan paperipuun hinnan merkittävä lasku. Seuraavasta taulukosta ilmenee valkaisemattoman sulfiittisellun tuotannonkustannukset tarkasteltavalta ajanjaksolta.¹¹⁰ Vastaavasti raaka-aineiden hinnan kasvu tarkoitti yleisesti sitä, että myös sellun hintaa tuli nostaa. Yhdistyksessä oltiin tietoisia siitä, että heillä ei ollut valtaa taikka keinoja vaikuttaa suoraan raaka-aineiden hintoihin, vaan niihin tuli sopeutua.¹¹¹ Toisaalta poliittinen vaikuttaminen ”propaganda” oli yksi mahdollisista keinoista, jolla voitiin yrittää vaikuttaa teollisuus- ja vientipolitiikkaan. Tätä toteutettiin esimerkiksi rahoittamalla sellaisten poliitikkojen kampanjoita, jotka nähtiin teollisuudelle hyödyllisinä.¹¹² Oli myös oleellisen tärkeää tehostaa tehtaiden tuottavuutta ja vähentää hävikkiä, jotta arvokkaista raaka-aineista saataisiin kaikki hyöty irti markkinoilla, ja tuotannonkulujen, myyntihinnan sekä raaka-aineiden välistä suhdetta optimoitua tätä kautta. Tästä syystä teknologinen kehitys oli myös yksi tärkeimmistä seikoista, jolla saatiin tuotantoprosessia tehostettua lisäämättä työvoimaa tai tehtaita, selluloosayhdistyksellä oli myös oma kehityslaboratorio tutkimuskäyttöön.

¹¹⁰ Ahvenainen. 1976. 21. Taulukossa ilmoitetut määrät muodostuvat pääosin paperipuun, korjauskustannusten, palkkojen, energian ja lämmön sekä hallinnon kustannuksista.

¹¹¹ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 29.7.1938.

¹¹² Lamberg. 1999. 239–240.

Lisäksi jos paperin kysyntä oli heikkoa, ei sellunkaan ostaminen ollut järkevää, vaan tuli odottaa kysynnän paranemista, mikäli varastoja oli paperintuottajilla jäljellä.

Taulukko 4.3: Valkaisemattoman sulfiittisellun tuotannonkustannukset 1928 – 1933. (Markkaa tonnilta)

Vuosi	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Raaka- aine:	909	971	957	720	723	693
Valmis- tus:	518	566	488	471	309	255
Hallinto:	190	192	187	275	129	142
Yhteensä:	1617	1729	1632	1466	1161	1090

Lähde: Ahvenainen (1976). 21.

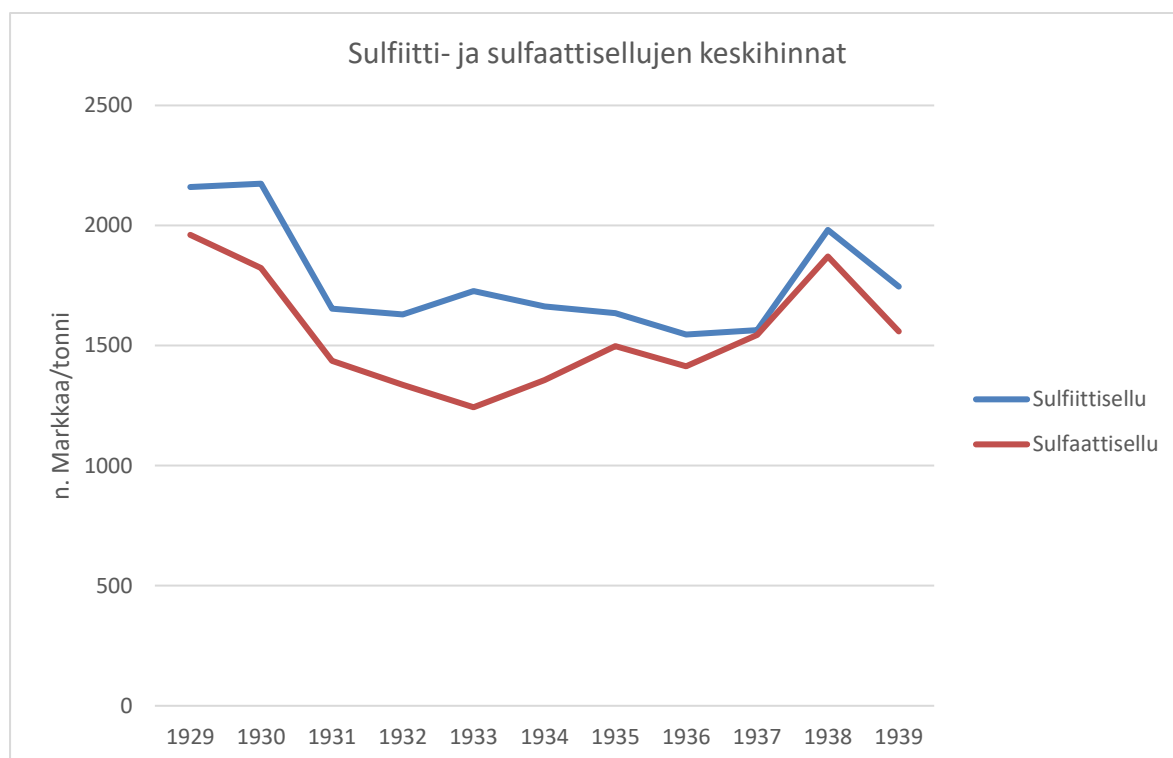
Koko 1930-luvun selluloosan hintakehitys tukee osaltaan tilastollisen aineiston puolesta argumenttia, että myyntihinnat kulkivat pitkälti käsi kädessä raaka-aineiden hintojen, tuotannonkustannusten ja kysynnän sekä tarjonnan välisen suhteen mukaan. Seuraava taulukko selluloosan likimääräisistä keskihinnoista osoittaa, että sellun hinta laski ja nousi samanaikaisesti raaka-aineiden ja tuotannonkustannuksien sekä yleisten markkinavoimien trendien kanssa, mutta pelkästään tilastollisista aineistoista on hankala päätellä, oliko kansainvälisellä toiminnalla vaikutusta siihen, kuinka suuria nämä heilahtelut olivat? Ilman yhdessä päätettyjä toimenpiteitä, kuten tuotannon-supistuksia, olisivat hinnat saattaneet kilpailun vuoksi vajota paljon syvemmälle. Minimihinnoilla pystyttiin myös väliaikaisesti säätelemään hintatasoa keinotekoisesti. Hintojen nousu tai lasku ei kuitenkaan automaattisesti tarkoittanut tuloksen kasvua tai laskua, vaan se oli suhteellista tuotannon kustannuksiin ja paperin kysyntään. Hintojen laskuun saattoi vaikuttaa myös SPS:n sopimusten raukeaminen, kuten vuoden 1934 lopulla, kun minimihintojen sopimus päättyi ja myyntihinnat vapautuivat kilpailulle. Suomalaisille hintojen vapautuminen oli hyvä asia, sillä heillä oli Englannissa ostajat käytännössä valmiina, joille he saivat nyt myydä sopuisaan hintaan suuria määriä.¹¹³

Toisaalta normaalissa kilpailutilanteessa markkinoilla tapahtuva pörssiromahduksen aiheuttama ”shokki” saattaa pakottaa toimijoita ajamaan toimintaansa alas tai pahimmassa tapauksessa lopettamaan kokonaan, mikä itsessään vähentää luonnollisesti

¹¹³ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 29.8.1934. Hintojen vapauduttua toimitusjohtaja sai sovittua 130 000 tonnin kaupoista Englantiin.

kilpailijoita ja ylitarjontaa, mutta kartellitoiminnalla voidaan manipuloida markkinoita siinä mielessä, että tappiollista toimintaa voidaan tietyllä tapaa tekohengittää, kuten yhteisesti sovituilla tuotannonsupistuksilla, minimihinnoilla ja myyntikiintiöillä. Seuraavasta taulukosta ilmenee selluloosan vuosien 1929–1939 likimääräinen keskihintakehitys, jotka on muodostettu selluloosayhdistyksen ilmoittamista keskihinnoista kokousten pöytäkirjoissa (taulukko 4.4).¹¹⁴

Taulukko 4.4: Vertailu sulfiitti- ja sulfaattisellujen keskihinnoista 1929–1939. (Markkaa tonnilta)



Lähde: ELKA. Finncell - Pöytäkirjat (Protokoll) 1929–1939.

Taulukosta voidaan nähdä, että 1920-luvun korkeiden hintojen ja ylitarjonnan jälkeen 1930-luvulle siirryttäessä sellun hinnat lähtivät melko jyrkkään laskuun, jota jatkui noin pari vuotta, kuten raaka-aineiden ja tuotannonkustannusten suhteen, kysynnän ollessa myös heikkoa. Tämän jälkeen hintataso pysyi sulfiitin osalta kohtalaisen vakana, mutta sulfaatin hinta lähti vuoden 1933 jälkeen kovaan nousuun sen kysynnän lisääntyneenä. Lisääntynyt kysyntä ja hintojen kasvu kannusti myös yrityksiä investoimaan uusiin koneisiin ja laitoksiin.¹¹⁵ Vuonna 1937 alkanut "buumi" ajoi hinnat rajuun nousuun, mutta samaan aikaan raaka-aineidenkin hinnat nousivat melko kovaa

¹¹⁴ ELKA. Finncell - Pöytäkirjat (Protokoll) 1929–1939. Keskihintojen muodostamisessa on käytetty pöytäkirjoissa ilmoitettuja yleisiä keskihintoja I luokan valkaistusta, helposti valkaistavasta, kovasta sekä kovasta valkaisemattomasta, eli "sanomalehtimassasta", joten nämä eivät kuvaa suoraan Ison-Britannian keskihintoja, vaan yleisiä keskihintoja.

¹¹⁵ Väisänen. 1998. 67–68.

vauhtia. Markkinoilla oli ensimmäistä kertaa laman jälkeen tilanne, jossa varsinkin sanomalehtipaperimassan kysyntä oli kasvanut kovasti, mutta samaan aikaan Suomen sellutehtailijat olivat vähentäneet kyseisen massan tuotantoa, sillä se ei ollut yhtä kannattavaa kuin parempien laatujen valmistaminen. Tämä puute erityisesti Englannin markkinoilla ajoi hintoja kovaan nousuun.¹¹⁶ Tätä hintojen nousua seurasikin yhtä kova pudotus seuraavana vuonna, eikä paperipuun hinta laskenut samalla tavalla, vaan sen hinta jatkoi kasvua. Taulukosta ilmenee myös, että sulfaatin hinnat olivat käytännössä koko vuosikymmenen alhaisemmat kuin sulfiitin, mutta vuoden 1937 aikana ne olivat lähestulkoon yhtä korkeat, ajoittain jopa osassa lajeista sulfaatti oli arvokkaampaa, esimerkiksi helposti valkaistavan sellun kohdalla.¹¹⁷ Seuraavaksi siirrymme tarkastelemaan, kuinka kansainvälinen kartellitoiminta kehittyi vuosikymmenen aikana. Luvusta ilmenee, kuinka näihin markkinoiden ailahteluihin pyrittiin vastaamaan SPS:n ja selluloosayhdistyksen toimesta.

4.3 SPS:n toiminnan kehitys 1930-luvun ensimmäisellä puoliskolla

SPS:n toiminta käynnistyi siis virallisesti vuoden 1930-lopulla, ja toiminnan ehdoiksi asetettiin jäsenmaiden suostumuksesta vuodelle 1931 15 % sulfiittiselluloosan tuotannon supistus, ja vuoden 1932 supistuksesta päätettäisiin myöhempänä ajankohtana. Sopimus sovittiin olemaan voimassa vuoden 1932 loppuun¹¹⁸. SPS-sopimukset sovittiin yleensä korkeintaan muutamaksi vuodeksi eteenpäin, joten sopimuskauden loppua kohti yhdistyksissä jouduttiin aina käymään neuvotteluja uusista ehdoista sekä yleensäkin siitä haluttiinko yhteistyötä vielä jatkaa. Osaltaan tämä mahdollisti sen, että jäsenten ei tarvinnut sitoutua liian pitkiin sopimuksiin, sillä ei voitu tietää, mikä markkinoiden tilanne olisi muutaman vuoden päästä. Toisaalta se loi epävarmuutta jäsenten kesken siitä alkaisiko markkinoilla hintasota, jos sopimuksia ei jatketa. Sovittuja ehtoja tuli noudattaa sakon uhalla ja selluloosayhdistyksen mielestä sovittuja ehtoja tuli ankarasti valvoa. Mutta, kuten on aikaisemmin mainittu, kansainvälisten kartellien yleisesti muodollisia sopimuksia oli hankala valvoa ja niitä noudatettiin vain, jos niistä oli omalle toiminnalle todellista hyötyä. Liian pitkiä sopimuksia ei haluttu siitäkään syystä allekirjoittaa, että niiden nähtiin kannustavan uusien yritysten perustamista alalle, mikä sotii kartellien intressejä ja olemassaolon tarkoitusta vastaan.¹¹⁹ Näitä edellä mainittuja toimenpiteitä lähdettiin joka tapauksessa toteuttamaan, jotta

¹¹⁶ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 24.8.1937.

¹¹⁷ ELKA. Finncell – Pöytäkirjat (Protokoll) 1937. Sulfiitin keskihinta oli noin 1550 smk. ja sulfaatin noin 1850 smk.

¹¹⁸ Suomen Paperi- ja Puutavaralehti 1/1932. 1.

¹¹⁹ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 22.8.1935.

markkinoiden ylitarjonta ja hintojen laskeminen saataisiin kuriin. Selluloosayhdistyksen sisällä oltiin kuitenkin jo joulukuussa 1930 sitä mieltä, että päätetyllä supistuksella ei ollut toivottua vaikutusta sulfiittimarkkinoihin, vaan supistusta tulisi lisätä vuodelle 1931, sillä varastot olivat lisääntyneet jälleen.¹²⁰

Seuraavassa selluloosayhdistyksen hallituksen kokouksessa maaliskuussa 1931 nostettiin pöydälle huolia markkinoiden tilasta ja lisääntyneistä varastoista. Edellisen vuoden aikana alkanut suuri lama ja siitä johtuneet talousongelmat olivat vaikeuttaneet paperitehtaiden toimintaa siinä määrin, että useat ostajat Iso-Britanniassa olivat joutuneet peruuttamaan tilauksiaan. Lisäksi markkinoiden epävarmuudesta johtuneen yleisen kysynnän vähentymisen myötä oli ollut vaikeuksia saada tilauksia sellutehtaille ja tavaraa liikkeelle, joten yhdistyksen yrityksille oli kertynyt huomattavia varastoja vuoden 1931 tammikuuhun mennessä. Yhdistyksessä pohdittiin, voitaisiinko ruotsalaisten kanssa mahdollisesti sopia selluloosan myynneistä jatkossa niin, että ostaja ei voisi peruuttaa tilaustaan ilman myyjän suostumusta. Tilannetta yhdistyksen sisällä vaikeutti myös se, että varastot olivat kertyneet epätasaisesti tehtaille, joiden tavaralle ei löytynyt sillä hetkellä samaa kysyntää kuin toisille. Vuoden vaihteessa 1931 yhdistyksen kaikkien tehtaiden yhteisestä tuotannosta seisojia yli 25 % varastossa.¹²¹

Vuorineuvos Ahlmanin puheenvuoro selluloosayhdistyksen hallituksen kokouksessa kuvaili vallitsevaa tilannetta seuraavalla tavalla: ”kannattaako tosiaan mitään ansaitsematta keittää selluloosaksi Suomen metsiä. Hänen mielestään tämän kysymyksen ratkaisu riippuu suureksi osaksi tehtailijoista itsestään.”¹²² Ahlmanin mielestä tuli panna toimeen suurempi tuotannonsupistus, sillä mitä enemmän huonossa markkinatilanteessa valmistettaisiin varastoon tavaraa, sitä hitaammin markkinoiden ”tervehtymisprosessi” etenisi. Von Julin huomautti, että Suomessa oli jo aikaisemmin hyväksytty ajatus 25 % supistamisesta, mutta Ruotsissa ei oltu halukkaita suurempaan supistukseen, sillä he arvelivat lakon puhkeavan siellä vuonna 1932, mikä vaikuttaisi itsessään heidän tuotantoonsa supistavasti. Yhdistyksen toiminnan tehokkuutta saada tavara myynniksi tavalla, joka olisi tasavertainen tehtaiden kesken myös kyseenalaistettiin. Väinö Kotilainen oli myös sitä mieltä, että ”Yhdistyksen toiminta on osoittautunut hyväksi aikoina, jolloin kaikki, mikä tuotettiin, saatiin myydyksi. Nyt kun myynti on käynyt työlääksi, on vaikeuksiakin ilmaantunut”. Jotain keinoja tuli keksiä, sillä SPS-sopimuksessa sovittu tuotannonsupistus ei näyttänyt parantavan merkittävästi tilannetta kysynnän ollessa niin kehnoa. Suomalaiset olivat jo

¹²⁰ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 16.12.1930.

¹²¹ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 19.3.1931.

¹²² ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 19.3.1931.

supistaneet tuotantoaan maaliskuuhun mennessä 16,6 % kun taas ruotsalaiset 5,7 %. Ruotsalaiset olivatkin sitä mieltä, että Suomessa tulisi toteuttaa prosenttimääräisesti suurempi supistus, sillä suomalaiset olivat toimeenpanneet prosenttimääräisesti suurempia laajennuksia tuotantoonsa.¹²³ Kuluva vuoden elokuun loppuun mennessä sulfiittiselluloosan tuotantoa oli supistettu jopa 31,4 %. Uusista toimenpiteistä oli määrä keskustella seuraavissa SPS:n kokouksissa

Kesään 1932 mennessä tilanne ei ollut parantunut juurikaan edellisvuodesta. Kesäkuussa pohdittiin uuden tuotannonsupistuksen ja hintasopimuksen aikaansaamista. Serlachius oli sitä mieltä, että ”selluloosamarkkinat eivät aiemmin olleet niin huonot kuin nyt. Yksikin hintasopimus olisi parempi kuin ei yhtään.” Uudesta SPS-sopimuksesta keskusteltaessa oli selvää, että kansainvälisen kartellin toimintaa oli keinolla millä hyvänsä jatkettava, sillä ei voitu tietää kuinka alas hinnat vajoaisivat, jos SPS lakkaa olemasta. Vapaa kilpailu ei ollut huonossa markkinatilanteessa vaihtoehto. Ongelmaksi muodostui suomalaisten näkökulmasta kuitenkin se, että hintasopimuksen noudattamista olisi hankalaa valvoa. Tuotannonsupistamista ei nähty ongelmana, sillä supistusta oli jo noudatettu jäsenten toimesta edellisvuonna, eikä suurta tappionvaaraa tässä suhteessa nähty.¹²⁴

Tukholmassa 30–31.8.1932 neuvoteltiin SPS:n kartellisopimuksen jatkamisesta vuodelle 1933. Kokouksessa oli esitetty, että jäsenet supistaisivat tuotantoaan jälleen 15 % sekä ruotsalaisten mielestä sopimuksen ehdoksi tuli asettaa vientimäärät jokaiselle jäsenelle, jonka noudattamisen he takaisivat. Finncellin sisällä oltiin myös sitä mieltä, että pelkkä 15 % supistus ei olisi riittävä, vaan vientimäärien asettaminen maakohtaisesti parantaisi tilannetta. Supistus voitaisiin kuitenkin toteuttaa ihan eleenäkin, sillä siitä ei seuraisi haittaa. Suomi oli kilpailijoihin nähden paremmassa asemassa valuuttansa ja Englannin kauppasuhteiden ansiosta. Hallitus valtuutettiin hyväksymään 15 % supistus seuraavalle vuodelle.¹²⁵

Malmössä 26–27.10. käydyssä SPS:n kokouksessa oli ehdotettu vihdoin lopulliseksi tuotannonsupistuksen määräksi koko tuotannosta 25 % vuodelle 1933. Tuotantoa ei markkinoiden arvaamattomuuden takia haluttu supistaa enempää kuin oli välttämättöntä, mutta selluloosayhdistyksen hallitus valtuutettiin hyväksymään uusi sopimus ja 25 % supistus. Supistus olisi todellisuudessa vain 15 % jos ennen helmikuun 1. päivää ilmoitettaisiin, että 10 % lisäsupistus loppuvuodelle ei olisi mahdollista. Kyseisessä kokouksessa käytiin myös laajaa keskustelua minimihintojen asettamisesta.

¹²³ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 19.3.1931.

¹²⁴ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 13.6.1932.

¹²⁵ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 23.8.1932

Kokouksessa sovittiinkin Amerikan ja Euroopan markkinoille minimihinnat ensimmäistä kertaa sulfiitille. Yhteisiä hintoja tuli sopimuksen mukaan noudattaa heinäkuun 1. päivään asti, mutta tästä oli tulkintaeroja. Siitä väiteltiin, oliko hintoja noudatettava vain seuraavaan kokoukseen vai heinäkuuhun. Suurta huolta herätti, se että mikäli sopimus yllättäen lakkaa olemasta, tulisi se vaikuttamaan hintoihin laskevasti. Saksalaisten ja ruotsalaisten mielestä oli myös jonkinlaista säätelyä saatava Englantiin. Suomalaiset eivät olleet innoissaan tästä ehdotuksesta, koska heillä oli niin vahva jalansija kyseisillä markkinoilla. Säännöstelystä ei päästy sopuun, vaan sovittiin, että helmikuussa 1933 käytäisiin uudet neuvottelut.¹²⁶

Niinpä siis 14.2. pidettiin Helsingissä neuvottelut, joihin osallistuivat Finncellin sekä Ruotsin selluloosateollisuuden edustajat. Kokouksen tarkoituksena oli käydä kahdenkeskisiä neuvotteluja SPS:n kokouksessa ehdotetuista ongelmista. Tällainen kahdenkeskinen sopiminen oli melko yleistä 1930-luvun kansainvälisessä toiminnassa, erityisesti Suomen ja Ruotsin välillä, sillä he olivat merkittävimmät toimittajat Englannin markkinoille. Kahdenkeskisissä kokouksissa voitiin neuvotella yhteisistä ongelmista, jos koettiin, että näin saataisiin helpommin ratkaisu aikaiseksi, eikä asiasta tarvinnut saada koko SPS:n jäsenten hyväksyntää. Joskus maiden edustajien kesken sovittiin jopa väliaikaisia minimihintoja Englantiin SPS:n ulkopuolella tarpeettoman kilpailun välttämiseksi.¹²⁷ Tässä edellä mainitussa kokouksessa nimenomaan keskusteltiin Englannin markkinoiden säännöstelystä ja minimihintojen jatkamisesta. Ruotsalaiset myös ehdottivat, että yhdessä sovittaisiin vientimääristä, jotta molemmat voisivat toimia markkinoilla ilman suoranaista kilpailua. He ehdottivat, että Ruotsin osuudeksi Englannin markkinoille määrättäisiin kuluvalle vuodelle 250 000 tonnia, hieman alle kolmasosa koko heidän tuotannostaan.¹²⁸ Suomalaiset saivat tästä vastineeksi myydä korkeampiin hintoihin. Muussa tapauksessa heidän oli ”pakko uudestaan ryhtyä taistelemalla pyrkimään entiseen asemaan”. Ruotsissa ei pidetty siitä, että suomalaiset olivat vallanneet kyseiset markkinat, sillä ne olivat vakaat. Vielä vuonna 1927 ruotsalaisten osuus Englannin sulfiittisellun tuonnista oli 52 % kun taas suomalaisten 19 %. Ruotsin vienti oli sen jälkeen suuntautunut kasvavassa määrin Amerikkaan.

Suomalaisten vastaus oli selkeä. Oli mahdotonta, että suomalaiset luopuisivat sopimuksista tai pidättäytyisivät markkinoilta. Finncellin parissa nähtiin kaksi vaihtoehtoa, joilla voitiin kontrolloida markkinoita, tuotannonsupistus sekä yhteismyyntin

¹²⁶ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 29.11.1932

¹²⁷ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 5.6.1935. Edustajat olivat tehneet sopimuksen, että kumpikaan osapuoli ei saanut tehdä mitään tarjouksia Bowwaterille alle sovitun hinnan (£ 7.2.6).

¹²⁸ ELKA. Finncell – hallituksen ja ruotsin edustajain kokous 14.2.1933. Vuonna 1933 Ruotsin tuotanto oli 816 000 tonnia (silkkisellu poisluettuna).

järjestäminen. Lisäsupistuksiin ei enää voitu suostua, eikä tuotannonsupistuksilla nähty olevan yhtä suurta vaikutusta kuin alun perin uskottiin. Ruotsalaisilla ei myöskään ollut tarvittavaa yhdistystoimintaa, jotta yhteismyyntejä olisi voitu järjestää. Tämän lisäksi vientiosuuksien toteuttaminen oli hankalaa. Ehdotukseen vastattiin kieltevästi.¹²⁹

Kesään 1933 mennessä SPS:n kautta tehdyt markkinoiden vakauttamistoimenpiteet olivat ilmeisesti tuottaneet tulosta, sillä hintain lasku oli saatu pysähtymään, varastot olivat tyhjentyneet sekä tuotteita saatiin taas kaupaksi tyydyttäviin hintoihin. Toimitusjohtaja Gräsbeck ehdotti, että pitäisi harkita eroamista koko SPS-sopimuksesta markkinatilanteen näyttäessä paremmalta. Hintojen muodostus saisi kehittyä vapaasti, kun kysyntää riitti ja hinnat olivat nousseet. Minimihinnat olivat olleet paikallaan, kun hinnat olivat laskussa, mutta niitä kierrettiin joka tapauksessa lähestulkoon kaikkien toimesta. Tuotannonsupistuksiakaan ei toteutettu täysin siinä määrin mitä oli jäsenten kesken sovittu, eikä nähty syytä miksi tulisi jatkossakaan, mikäli kauppa kävisi hyviin hintoihin. SPS:n toiminnan tarkoitus oli toimitusjohtajan mielestä tässä kohtaa saavutettu. Tarkoitus oli kuitenkin säilyttää SPS:n toiminta jossain muodossa, jotta siihen voitaisiin tarpeen tullen turvautua. Yleinen näkemys oli kuitenkin, että täysin supistuksista ja markkinoiden säätelystä luopuminen johtaisi taas siihen, että jäsenmaiden tarjonta taas kohoaisi liiaksi, mikä vaikuttaisi suoraan paperipuiden hintoihin. Liiallinen tuotanto johtaisi myös varastojen kertymiseen.¹³⁰ Tällainen köyden veto omien taloudellisten intressien sekä markkinoiden säätelyn toimenpiteiden välillä oli jatkuvaa läpi 1930-luvun. Liiallinen oman edun tavoittelu johtaisi ei toivottuun kilpailuun, mutta ei myöskään voitu antaa liikaa siimaa kilpailijoille myönnytyksiä tekemällä SPS:n kautta.

Vuoden 1934 syksyyn mennessä oltiin tilanteessa, jossa SPS:n minimihintoja koskeneen sopimuksen oli annettu raueta. Yhdistyksessä oltiin vahvasti sitä mieltä, että markkinoita tulisi säädellä tuotannon volyyymiä supistamalla, jotta se olisi kysynnän kanssa suhteessa, eikä hintoja määräämällä. Minimihintojen nähtiin auttavan vain väliaikaisesti, eikä tätä voinut pitää kannattavana pitkässä juoksussa. Suomalaiset eivät halunneet enää noudattaa Euroopassa hintasopimusta, joten sopimuksen annettiin raueta, eikä sitä uusittu, sillä ei haluttu rikkoa suoraan voimassa olevia sopimuksia. Englannin markkinoiden suuret ostajat olivat suurin syy miksi suomalaiset eivät pitäneet tästä järjestelystä, sillä heille myytiin suuria määriä edullisiin hintoihin, eikä näitä ostajia voitu menettää liian korkeiden minimihintojen vuoksi. SPS:n toiminta oli kuitenkin turvattu tulevalle vuodelle, vaikka toiminnassa oli paljon erimielisyyksiä.

¹²⁹ ELKA. Finncell – hallituksen ja ruotsin edustajain kokous 14.2.1933.

¹³⁰ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 14.6.1933.

Vuodelle 1935 oli sovittu 18.33 % tuotannonsupistus, eli määrällisesti aikaisempaa vuotta vähemmän sekä minimihinnoista oli suomalaisten mieliksi päästy eroon Euroopassa.¹³¹

4.4 SPS:n toiminta toisen maailmansodan kynnyksellä

Hintojen vapauduttua syksyllä 1934 seurasi tätä aggressiivinen hintasota, jonka seurauksena keskihinnat putosivat vuoden 1935 aikana huomattavasti. Tammikuussa sovittiin seuraavan vuoden tuotannonsupistuksesta, jonka määrättiin olemaan 16,6 % vuosituotannosta.¹³² SPS:n oli määrä kokoontua kesäkuussa keskustelemaan markkinoiden tilasta. Hintakilpailun aiheuttaman hintojen putoamisen seurauksena ruotsalaiset ehdottivat jälleen, että SPS:n kautta sovittaisiin myyntiosuuksista jäsenten kesken. Samalla oli suunnitelmassa sopia jälleen uusista tuotannonsupistuksista. Tällä kertaa supistuksesta oli tarkoitus sopia vähintään tulevalle kolmelle vuodelle, jotta saataisiin vakautta markkinoille hieman pidemmällä aikavälillä. Tällä kertaa suomalaisten mielestä vientiosuusjärjestelmä kuulosti myös hyvältä ajatukselta, mutta ongelmia voisi ilmaantua päätettäessä osuuksien määrästä.¹³³ Uudesta sopimuksesta neuvoteltiin läpi kuluneen vuoden. Lopulta tammikuussa 1936 saatiin SPS:n kokouksessa sopimusehdotus aikaiseksi, jonka mukaan sopimuksen kesto pidennettäisiin tulevalle kolmelle vuodelle 1936–1938 sekä sovittiin uusista vientimäärien osuuksista jäsenten kesken. Sopimuksen ratifiointi vei kuitenkin vielä aikaa jäsenten käydessä huolellisesti läpi uusia ehtoja. Uusi SPS-sopimus ratifioitiin vihdoinkin suomalaisten toimesta 21.7.1936.

Vuosi 1936 oli muuten SPS:n toiminnan osalta melko rauhallinen ainakin pöytäkirjojen mukaan, vaikka uuden sopimuksen neuvotteluja käytiinkin pitkään. Tähän vaikutti osaltaan varmaan ainakin se, että kyseisen vuoden aikana markkinoiden tila parantui kysynnän puolesta. Finncellin kyseisen vuoden tuotannosta oli kaikki saatu kaupaksi sekä vuoden 1937 arvioitu tuotanto oli mennyt lähestulkoon kokonaan kaupaksi. Tilanne näytti suotuisalta tulevaisuuteen katsottaessa. Englannista kantautui kuitenkin syksyllä huolestuttavia uutisia yhdeltä Finncellin isoimmista ostajista. Bowater's paper mills ltd. olivat hyvin suuttuneita suomalaisille siitä, että he eivät voineet toimittaa sanomalehtipaperimassaa vuodelle 1938 heidän tarpeidensa mukaan, vaan ainoastaan puolet tästä. Syynä oli se, että useat suomalaiset tuottajat olivat siirtyneet sanomalehtimassan ja määrän massan valmistuksesta kuivien sekä

¹³¹ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 29.8.1934

¹³² ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 12/1934.

¹³³ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 5.6.1935.

parempilaatuisten sellujen tuotantoon. Lisätuotannon toteuttamiseen tarvittaisiin myös SPS:n jäsenten suostumus. Sanomalehtimassan valmistus ei ollut enää tarpeeksi tuottoisaa sekä yleisen hintatason ja raaka-aineiden hinnan nousu aiheuttivat sen, että kyseisestä massasta tulisi saada parempi hinta. Tuotannonkustannukset olivat lähteneet myös hienoiseen nousuun vuosikymmenen puolivälissä, mutta erityisesti paperipuun hinta kasvoi vuodesta 1934 eteenpäin. Paperipuun hinta lähes kaksinkertaistui vuosien 1934–1938 välisenä aikana.¹³⁴ Suomalaiset olivat aikaisemmin hankkineet yksinoikeuden toimittaa Bowaterin vuotuiset tarpeet, mutta nyt he joutuisivat hankkimaan nämä muualta, ellei jotain ratkaisua löydetä. Hallituksen kesken päätettiin yhdessä pyrkiä löytämään keinot, joilla kyseisen ostajan sellun tarpeet saadaan täytettyä, sillä ei ollut varaa menettää suurta ostajaa Lontoosta. Ratkaisu oli löydettävä, vaikka muiden sellulaatujen tuotannon kustannuksella. Serlachius ehdotti, että sanomalehtimassalle tehtäisiin eri tilitysluokka, ”Ehkä sanomalehtipaperimassasta voitaisiin saada yhtä hyvä tai parempi hinta, kuin laatumassasta, jolloin tehtailijoilla varmaan ei olisi mitään sanomalehtipaperimassan valmistusta vastaan”.¹³⁵

Vuodelta 1937 on selluloosayhdistyksen pöytäkirjoissa vain muutama maininta SP.S:n toiminnasta. Kyseisen vuoden aikana nopeasti nousseet hinnat aiheuttivat epävarmuutta tulevaisuuden myyntejä ajatellen, sillä jos nyt myytäisiin liian korkeilla hinnoilla tulevien vuosien toimitukseen, uskottiin sen kohottavan raaka-aineiden hintoja vielä korkeammalle. Finncellin hallituksessa uskottiin kuitenkin vuoden 1936 SPS-sopimuksen auttavan, sillä jäsenille oli määrätty vientiosuudet tuotantokyvyn mukaan, joten oli mahdollista ottaa odottava kanta tuleviin tilauksiin. Tavara voitiin myös varata ostajalle valmiiksi, mutta hinta päätettäisiin vasta lähempänä toimitusta, ettei soviteta epäsuotuisaa hintaa.¹³⁶ Loppuvuodesta Finncellin edustajat olivat vierailleet Tukholmassa keskustelemassa ruotsalaisten ja norjalaisten edustajien kanssa jälleen uudesta SPS-sopimuksesta, joka tulisi raukeamaan nykyisenään joulukuussa 1938. Neuvottelujen jälkeen hallituksen kesken sovittiin, että voitaisiin alustavasti alkaa sopimaan sopimuksen jatkamisesta vuosille 1939–1941 tietyin ehdoin. Suomalaiset halusivat, että pohjoismaiden tuotantokyvyt laskettaisiin jatkossa vuoden 1937 todellisen tuotannon mukaan sekä tähän lisättäisiin jo päätetyt laajennukset tuotantokykyyn.¹³⁷ Neuvottelut uudesta sopimuksesta alkoivat toden teolla alkuvuodesta 1938. Suomalaisen osalta vuoden 1938 myynnit olivat olleet hyvät ja alkuvuodesta oli saatu täydet laivat lähetettyä ostajille, eikä varastoja ollut juurikaan kertynyt. Mutta, tilanne oli yleisesti markkinoilla sekava jatkuvasti nousseiden raaka-aineiden hintojen

¹³⁴ Ahvenainen. 1976. s. 39.; ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.11.1936.

¹³⁵ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 26.11.1936.

¹³⁶ ELKA. Finncell – vuosikokouksen pöytäkirja 22.3.1937.

¹³⁷ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 20.12.1937.

seurauksena. Aikaisempia sopimuksia haluttiin ostajien puolesta lykätä, perua tai alentaa hintoja, sillä niitä oli sovittu liian korkeisiin hintoihin. Uusia myyntejä ei myöskään juurikaan tehty, mikä laski hintoja. Tästäkin syystä kaikki muut jäsenmaat paitsi Suomi halusivat supistaa tuotantoa kuluvalle vuodelle. Suomalaiset kokivat, että supistus ei ollut tarpeellinen, mutta mikäli he asettautuisivat täysin kielteiselle kannalle, olisi mahdollista, että yhteistoiminta lakkaisi ja alkaisi hintasota. Suomalaisen mielestä supistus, jonka SPS suoritti muutama vuosi sitten, ei vaikuttaisi hintoihin. Suhdanteet olivat huonot, eikä tiedetty onko tilanne parantumassa lähiaikoina. Lisäksi USA:n ja Kanadan lisääntyneet myynnit Eurooppaan laskivat hintoja itsessään, mikä heikensi myös entisestään SPS:n kykyjä vaikuttaa markkinoiden hintatasoon.¹³⁸ Kuitenkin jo myöhemmin keväällä suomalaisetkin heräsivät markkinoiden todelliseen tilaan, sillä käytännössä kaikki ostajat halusivat sopimukseen muutoksia, eikä uusia kauppoja tehty. Markkinoita oli tarkasteltu ”liian optimistisesti” toimitusjohtajan mukaan. Supistukseen tuli suostua, sillä ei ollut järkeä valmistaa varastoon tavaraa. Ruotsalaisten ja norjalaisten kanssa oli sovittu yhteisestä pohjoismaiden 7 viikon mittaisesta tuotannonseisauksesta 1.7.1938 – 30.6.1939 välille, mutta koko SPS:n voimin tuli sopia keinoista, jotta tilanne jälleen paranisi.¹³⁹ Tuotannonsupistuksesta ja uudesta sopimuksesta neuvoteltiin läpi vuoden 1938, mutta mitään konkreettista sopimusehdotusta ei saatu vuoden loppuun mennessä aikaan.

Vuonna 1939 jatkettiin uuden sopimuksen neuvotteluja, tuloksetta. Jäsenmaat halusivat pitkäaikaisen sopimuksen aikaiseksi, jonka tarkoitus oli astua voimaan vuoden 1940 alussa. Ruotsalaiset ehdottivat läheisemmän pohjoismaisen yhteistyön sopimisesta, mutta niissäkään neuvotteluissa ei päästy yhteisymmärrykseen supistuksen määrästä ja ajoituksesta. Ruotsalaiset eivät suostuneet kuluvan vuoden supistukseen, mikä vesitti suunnitelmat suomalaisten näkökulmasta. Suomalaiset olivat myös sitä mieltä, että pelkkä pohjoismaiden yhteistyö avaisi markkinoita esimerkiksi Saksalle, joka oli nyt liittänyt Tšekkoslovakian ja Memelin alueet itseensä. Myös tästä syystä oletettiin, että Saksan kanssa ei todennäköisesti saataisi sopimusta aikaiseksi. Selluloosayhdistyksen hallituksessa oltiin myös sitä mieltä, että SPS:n toimintaa tulisi jatkaa ainakin jossain muodossa, vaikkei aina päästäisi yhteisymmärrykseen toiminnan ehdoista. Hallituksen kesken ehdotettiin, että vähintään tilastojen vaihtoa tulisi jäsenmaiden kesken harrastaa. Toimitusjohtaja pohti sitäkin mahdollisuutta, että jos vallinneet vaikeat olosuhteet ovat pysyviä, niin tuotannonsupistus tapahtuisi lopulta ilman SPS-sopimuksia, sillä kauppa ei käynyt.¹⁴⁰ Näin ollen talvisodan syttymiseen mennessä ja Suomenkin jouduttua sotaan, ei SPS:n jäsenten kesken ollut saatu uutta

¹³⁸ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 24.3.1938.

¹³⁹ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 24.3.1938.; 13.12.1938.

¹⁴⁰ ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 30.3.1939.

yhteistyösopimusta sovittua. Suomen selluloosayhdistyksen viimeinen hallituksen kokous ennen sodan syttymistä pidettiin perjantaina 27.10.1939.¹⁴¹

¹⁴¹ ELKA. Finncell - hallituksen kokouksen pöytäkirja 27.10.1939.

5 LOPPUPÄÄTELMÄT

Tässä tutkielmassa on käyty läpi Suomen paperi- ja selluteollisuuden kartellisoitumista Suomen selluloosayhdistyksen Finncellin näkökulmasta. Tutkielman luvuissa kävi ilmi, että Suomen puunjalostusteollisuus alkoi kartellisoitumaan itsenäisyyden ajan alussa osaltaan vastatakseen institutionaaliseen muutokseen, jonka käynnisti sarja ulkoisia shokkeja. Tämän lisäksi etujärjestöjä ja kartelleja perustettiin vastaukseksi uusien markkinoiden paineeseen. Vain lyöttäytymällä yhteen, he voisivat palauttaa teollisuutensa siihen kasvun suuntaan, mitä ennen Venäjältä poistumista oli koettu. Suomen valtiolla oli myös osansa yhteenliittymien perustamisessa, sillä Suomen kauppaja- ja teollisuuskomissio perustettiin valtiolliseksi elimeksi, jonka kautta pystyttiin yhdistämään valtion ja talouselämän intressit yhteisen elimen kautta. Kaupapakomission johtoon asetettiin entisiä ja sen aikaisia Valkoisen armeijan upseereita ja teollisuuden johtajia, jotka saivat ohjata ja valvoa omaa tekemistään. Tätä kautta pystyttiin vastaamaan Saksan valvontaan markkinoilla.

Suomen valtio oli myös mukana vahvasti, kun suomalaiset metsäteollisuuden edustajat lähtivät länsivaltioihin tiedustelemaan mahdollisista kauppasuhteista vuonna 1919. Ison-Britannian markkinat kehittyivät nopeasti 1920-luvun alussa päämarkkina-alueeksi, vaikka ensimmäiset vuodet eivät olleet helppoja. Kuitenkin vuosikymmenen puoleenväliin mennessä varsinkin Englannin Lontoon agentuurin avulla suomalaiset olivat saaneet luotua vakiintuneet suhteet ja markkinamekanismit kaupankäynnin jatkamiseen sekä tuotteilla oli melko säännöllinen menekki Isossa-Britanniassa. Yhteenliittymillä oli tässä iso osa, sillä yhdessä toimien he pystyivät vastaamaan markkinoiden haasteisiin ja vastoinkäymisiin, jotka olisivat saattaneet kaataa yksityisiä toimijoita. Vaikeuksia oli markkinoiden toiminnassa, kuten mainittu useaan otteeseen. Erietyisesti 1920-luvun ja 1930-luvun alussa "rauhan kriisin" ja suuren laman muodossa, työmarkkinoiden tyytymättömyyden kautta syntyneiden lakkojen, Saksan hyperinflaation sekä markkinoiden ailahtelevuuden. Näiden lisäksi vuonna 1926 oli Englannin yleislakko sekä hiilikiista. Näihin vaikuttivat ja syinä olivat esimerkiksi nousseet kustannukset sekä ylitarjonta markkinoilla. Näihin vastoinkäymisiin pystyttiin kuitenkin vastaamaan osittain siitäkin syystä, että markkinat olivat hajautetummat kuin mitä ne olivat ennen Venäjän vallankumousta. Oltiin tilanteessa, jossa laskusuhdanne

markkinoilla ei välttämättä merkinnyt suhteessa niin paljon kuin ennen, sillä Finncell levittäytyi 1920-luvun aikana usealle markkina-alueelle. Kilpailu oli koko aikarajauksen ajan kovaa, ja ruotsalaiset olivat Suomen suurin kilpailija. Ruotsalaiset olivat valmiita myymään halvemmalla verrattuna suomalaisiin, jotka luottivat tuotteidensa laatuun ja sekä yhteistoimintaan. 1920-luvun aikana luodut suhteet Englantiin, kilpailulliset edut ja vahva organisaatio auttoivat suomalaisia kasvattamaan vientiään läpi tarkasteltavan ajanjakson. Vuoden 1929 pörssiromahdus ja siitä käytännössä seurannut suuri lama ajoivat uutta institutionaalista muutosta, joihin Selluloosayhdistyksenkin tuli sopeutua. 1930-luvun selluteollisuuden yhteistoiminnan organisaatiot joutuivat reagoimaan institutionaalisiin ”sääntöjen” muutoksiin, kuten koti- ja ulkomaiden protektionistiseen kauppapolitiikkaan. Tämä oli osaltaan seurausta 1930-luvun vaihteen ulkoisiin shokkeihin, jotka ajoivat instituutioiden muutosta ja ymmärrystä siitä, että markkinoiden toimintaa tuli järjestellä uusiksi. Markkinoilla kärsittiin myös suuresta ylitarjonnan ja kertyneiden varastojen ongelmasta. Näitä ongelmia pyrittiin ratkaisemaan perustamalla kansainvälinen sulfiittisellukartelli Sulphite pulp suppliers (SPS). Kyseiseen eurooppalaiseen kartelliin liittyivät Suomen, Ruotsin, Itävallan, Saksan, Tshekkoslovakian, Memelin alueen ja Norjan sellutehtaiden edustajat.

1930-luvun alussa kamppailtiin laman aiheuttamien kysynnän ja talousongelmien kanssa, mutta markkinat saatiin osittain yhteistoiminnan, kuten myös talous- ja kauppapoliittisten toimien myötä vakautettua. Tutkielmasta selviää, kuinka SPS:n jäsenten kesken sovittiin yhteisistä keinoista, joilla markkinoiden ailahteluja pyrittiin tasoittamaan sekä kuinka jäsenten kesken käytiin ankaraa kilpailua läpi tutkittavan ajanjakson. Työssä tarkasteltiin markkinoiden kehitystä myös hintojen puolesta. Hinnat kehittyivät aikaisempien tulkintojen mukaisesti vahvasti paperin kysynnän, markkinoiden suhdanteiden, raaka-aineiden ja tuotannonkustannuksien hintojen mukaan, mutta eurooppalaisen yhteistyön voimin onnistuttiin aikalaisten näkemyksien mukaan estämään ylimääräiset markkinoiden romahdukset, jotta toimintaa voitiin jatkaa silloinkin, kun toiminta ei ollut erityisen tuottavaa tai kannattavaa taloudellisesti. Kartellitoiminta mahdollisti toiminnan jatkumisen suuren laman läpi sekä SPS toimi tietynlaisena kansainvälisenä ”foorumina”, jossa jäsenmaat pystyivät käymään keskusteluja ja neuvotteluja markkinoiden säätelystä ja tilasta, vaikka kilpailu oli kovaa. Pelkästään omien etujen ja intressien ajaminen ei ollut enää yhtä kannattavaa, sillä kansainvälisesti sovitut toimet ylläpitivät kilpailun rajallisena, ettei liiallisia ailahteluja syntynyt markkinoille. Kansainvälisiä kartellisopimuksia ei aina noudatettu jäsenten toimesta täysimääräisenä, mutta kuitenkin riittävästi, että kansainvälisissä kokouksissa voitiin osoittaa, että yhteydet ja sopimukset haluttiin pitää auki ja voimassa. Selluloosayhdistyksen toimijat olivat merkittävässä asemassa kansainvälisen yhteistyön sopimisessa ja johtamisessa aina toisen maailmansodan syttymiseen

saakka. Jatkotutkimuksena olisi ainakin tilaa toteuttaa SPS:n kokousten pöytäkirjojen kautta vastaavanlaista tutkimusta kartellien toiminnasta, sekä jatkaa kyseisestä aiheesta kylmän sodan aikaan. Teoreettisesta näkökulmasta kylmän sodan ja Euroopan jälleenrakentamisen vaikutus kyseisten organisaatioiden toimintaan vaikuttaa myös hedelmälliseltä lähtökohdalta.

LÄHTEET

Alkuperäislähteet:

ELKA. Suomen elinkeinoelämän keskusarkisto, Mikkeli. Suomen Selluloosayhdistys - Finn-cell, Kiertokirjeet (Cirkulär) 1918-1929: 2779: 136-146.

ELKA. Suomen elinkeinoelämän keskusarkisto, Mikkeli. Suomen Selluloosayhdistys - Finn-cell, Pöytäkirjat (Protokoll) 1929-1939: 2779: 12-22.

Kirjallisuus ja lehtiaineistot:

Ahvenainen, J. (1975). Kankaan paperitehtaan historia: Toinen osa, Vuodet 1902-1940. G. A. Serlachius.

Ahvenainen, J. (1976). Suomen paperiteollisuuden kilpailukyky 1920- ja 1930-luvulla. Suomen metsätieteellinen seura.

Ahvenainen, Jorma: Kotilainen, Väinö Aleksanteri. Kansallisbiografia-verkkójulkaisu. Studia Biographica 4. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 1997- (viitattu 24.4.2024)

Edwards, C. D. (1944). International Cartels as Obstacles to International Trade. *The American Economic Review*, 34(1), 330-339. <http://www.jstor.org/stable/1818705>

Eichengreen, B., & Irwin, D. A. (2010). The Slide to Protectionism in the Great Depression: Who Succumbed and Why? *The Journal of Economic History*, 70(4), 871–897. <http://www.jstor.org/stable/40984781>

Eilola, Jari: Lampén, Aleksander. Kansallisbiografia-verkkojulkaisu. *Studia Biographica* 4. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 1997– (viitattu 29.4.2024)

ELKA. Suomen elinkeinoelämän keskusarkisto, Mikkeli. Sanomalehtileikelmiä 1918–1943, 2779:756.

Eloranta, J., Ojala, J. & Valtonen, H. (2010) 'Are Business Historians Qualitatively Illiterate?' *Management & Organisation History*, 5, 1, 79–107.

Heikkinen, S. (2000) *Paperia maailmalle: Suomen paperitehtaitten yhdistys - Finnrap 1918–1996*. Otava.

Hyrkkänen, M. (2017) *Historiallinen metodi*. Teoksessa Hokkanen, Markku, Laine-Frigren, Tuomas, Särkkä, Timo (toim.), *Matkoja aatehistoriaan – esseitä Anssi Halmesvirralle*. Jyväskylä: Kampus Kustannus 2017, 30–59

J-A., Ojala, J., & Eloranta, J. (1997) *Uusi institutionaalinen taloushistoria: johdanto tutkimukseen*.

Jensen-Eriksen, N (2013). Pragmaattiset kosmopoliitit: Suomen vientiteollisuus ja Euroopan kartellisoituminen 1918–1939. julkaisussa C Louis & L Tiina (toim), *Suomen asialla?: Yksityiset ja julkiset toimijat kansainvälisessä yhteistyössä*. Vuosikerta. 16, Ajankohta: Poliittisen historian vuosikirja, Vuosikerta. 16, Helsingin ja Turun yliopistot, poliittinen historia, Turku, Sivut 19–43.

Kallioinen, M. (2022) *Kartellien maa – Yritysten yhteistyö teollisessa Suomessa*. Guadeamus.

Kuisma, M. (2006). *Metsäteollisuuden maa: 1, Metsäteollisuuden maa: Suomi, metsät ja kansainvälinen järjestelmä 1620–1920* (2. korj. p.). Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.

Kuorelahti, E. (2021). *The political economy of international commodity cartels: An economic history of the European timber trade in the 1930s*. Routledge.

Kuorelahti, Elina. (2018). *Who wants a cartel? Regulating European timber trade in the nineteen-thirties*. Helsingin yliopisto. (HELDA)

Lamberg, J. (1999). *Taloudelliset eturyhmät neuvotteluprosesseissa: Suomen kauppasopimuspolitiikka 1920–1930-luvulla*. Suomen tiedeseura.

Lamberg, J.-A. & Pajunen, K. (2010), Agency, Institutional Change, and Continuity: The Case of the Finnish Civil War. *Journal of Management Studies*, 47: 814-836. <https://doi-org.ezproxy.jyu.fi/10.1111/j.1467-6486.2010.00925.x>

Malm, Arvid. (1928) The Finnish cellulose union 1918-1928, historical notes on the cellulose industry in Finland. Helsinki. Frenckellska tryckeri akitebolaget.

Metsätieteellinen seura. Kotimaisen metsätieteen työmaalta. 6:s vuosikerta 1934. 129. Paperipuukysymys. *Silva Fennica* 28. 1933.

Newman, P. C. (1948). Key German Cartels under the Nazi Regime. *The Quarterly Journal of Economics*, 62(4), 576-595. <https://doi.org/10.2307/1881766>

Phillips, M. (1943). Benjamin Chew Tilghman, and the origin of the sulfite process for delignification of wood. *Journal of Chemical Education* 1943 20 (9), 444
DOI: 10.1021/ed020p444

Seppinen, Ilkka: Gräsbeck, Walter. Kansallisbiografia-verkkojulkaisu. *Studia Biographica* 4. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 1997- (viitattu 1.5.2024)

Silvennoinen, O. (2012). Paperisydän: Gösta Serlachiuksen elämä. Siltala.

Suomen puu: Suomen puutavara- ja paperimiesten äänenkannattaja: numerosta 1 (30.11.1925) alkaen.

Suomen paperi- ja puutavara-lehti: Suomen paperi-insinöörien yhdistyksen äänenkannattaja: numerosta 1 (15.1.1922) alkaen.

Solitander, A. (1922). Mitä puunjalostusteollisuus Suomelle merkitsee. Suomen Paperi- ja Puutavara-lehden kustantama. Helsinki 1922. Frenckellin Kirjapaino Osakeyhtiö.

Särkkä, T. (2021) *Paper and the British Empire: The Quest for Imperial Raw Materials, 1861-1960*. Routledge.

Turunen, R., Laitos, H. j. e., Ethnology, D. o. H. a., historia, S., & History, F. (2018). Velka, vararikko ja tuomio: Konkurssi ja sen merkitykset 1800-luvun suomalaisissa kaupungeissa. *Lectio Praecursoria* 1.12.2017. Agricola, Suomen historiaverkko; Historiallinen Yhdistys ry; Suomen Historiallinen Seura ry; Turun Historiallinen Yhdistys ry.

Tuomi, J., & Sarajärvi, A. (2002). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. Tammi.

Uola, Mikko: Walden, Rudolf. Kansallisbiografia-verkkojulkaisu. *Studia Biographica* 4. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 1997- (viitattu 29.4.2024)

Vesikansa, Jyrki: Serlachius, Gösta. Kansallisbiografia-verkkajulkaisu. Studia Biographica 4. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura, 1997- (viitattu 29.4.2024)

Väisänen, J. (1998). Suomen selluloosa- ja puuhiokeviennin uudelleenjärjestelyt itsenäisyyden ajan alussa, taloushistorian pro gradu -tutkielma, Jyväskylän yliopisto.

Yates, JoAnne, Understanding historical methods in organization studies. Teoksessa Bucheli, Marcelo & R. Daniel Wadhvani (toim.) Organizations in time: History, theory, methods, Oxford University Press 2014.

Verkkolähteet:

Forest.fi. Mekaanisen massan valmistus. 2024. Metsäalan yhteinen verkkolehti. Haettu 17.5.2024

<https://forest.fi/fi/sanasto/mekaanisen-massan-valmistus-manufacturing-of-mechanical-pulp/>

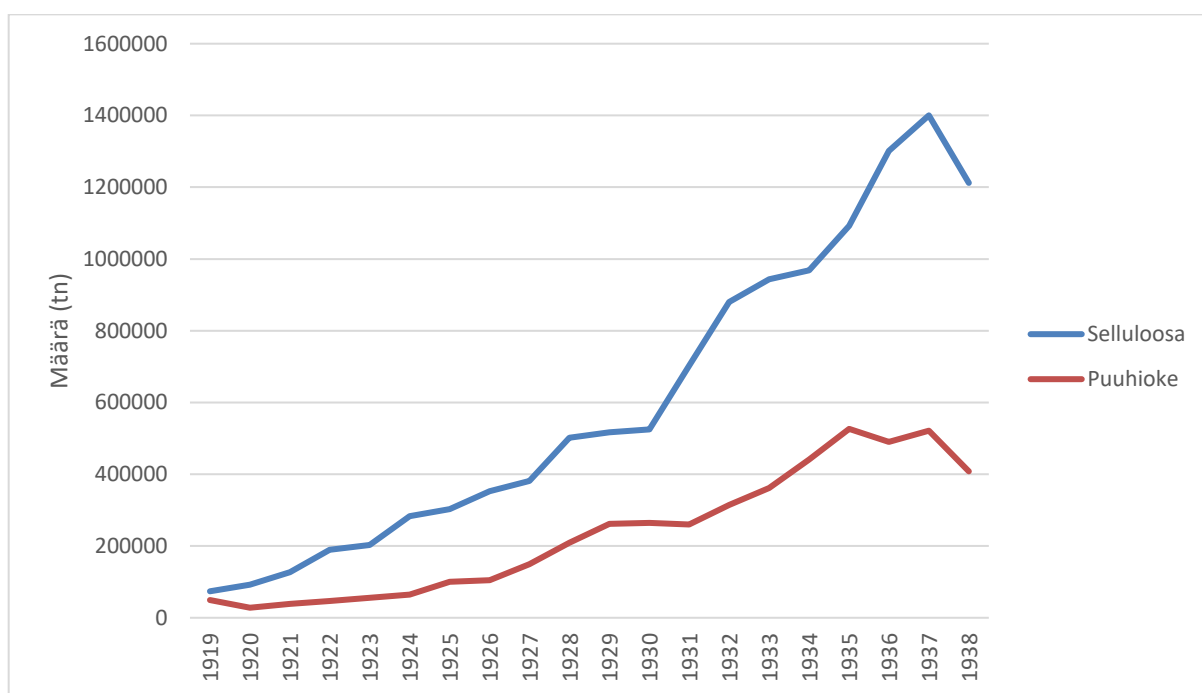
WTO. Anti-Dumping. 2024. Haettu 28.4.2024.

https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

LIITTEET

LIITE 1:

Suomen selluloosan ja puuhiokkeen vientimäärät täysin tonnein. 1919 – 1938.



Lähde: Väisänen, J. (1998). Suomen selluloosa- ja puuhiokkeviennin uudelleenjärjestelyt itsenäisyyden ajan alussa.; SVT I A. Kuviossa käytetyt luvut on ilmoitettu Suomen ulkomaankauppatilastoissa. SVT I A, ulkomaankauppatilasto, selluloosan ja puuhiokkeen vientimäärät vuosina 1919 – 1938.

LIITE 2:

Suomen Selluloosayhdistyksen maakohtaiset vientimäärät tonneissa 1937 – 1938.

1937

Maa	Sulfiittia	Sulfaattia	yht.
Englanti	334 977	157 367	492 344
USA	103 872	84 105	187 977
Ranska	96 291	37 964	134 255

1938

Maa	Sulfiittia	Sulfaattia	yht.	Lisäys %	Vähennys %
Englanti	285 779	169 892	455 671	-	7,4
USA	122 189	71 952	194 141	3,3	-
Ranska	61 779	29 181	90 980	-	32,2

Lähde: ELKA. Finncell – hallituksen kokouksen pöytäkirja 13.2.1939. Taulukossa on huomioitu kolmen isoimman ostajamaan osuudet.

LIITE 3:

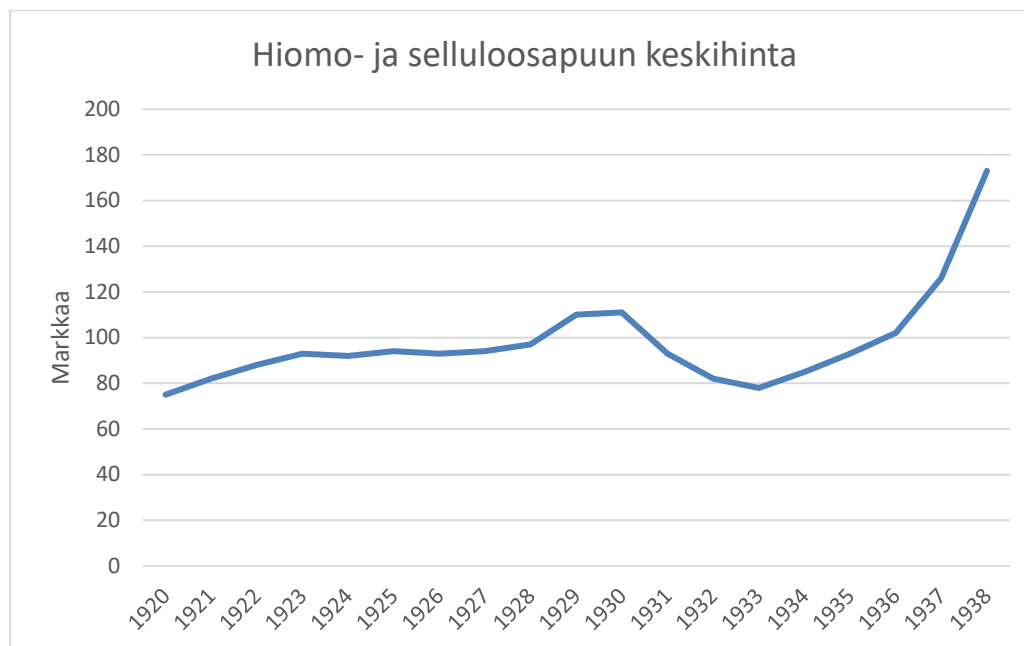
Suomen viennin kartellisoituminen 1938.

Vientituotteet	Osuus koko viennin arvosta	Kansalliset kartellit	Kansainväliset kartellit
Sahatavara	24,7 %	Sahanomistajayhdistys	ETEC
Vaneri	5,1 %	Fanerosasto	Suppeaa yhteistyötä
Puuhioke	2,9 %	Puuhiomoyhdistys	MPS
Sulfiittiselluloosa	15,6 %	Finncell	SPS
Sulfaattiselluloosa	7,4 %	Finncell	–
Pahvi ja kartonki	2,5 %	Puuhiomoyhdistys	Suppeaa yhteistyötä
Sanomalehtipaperi	8,3 %	Finpap (+ Kymin Oy)	Scannews
Muu paperi	4,5 %	Finpap (+ Kymin Oy)	mm. Scan-järjestöt
Lankarullat ja puolat	0,5 %	Rullatehdasyhdistys	Suppeaa yhteistyötä
Metsäteollisuus yht.	71,4 %	71,4%*	56%*
Pyöreä puu	8,3 %	Suunnitteilla**	Suunnitteilla**
Maitotaloustuott.	5,7 %	Valio	–
Muut	14,6 %	Yksittäisiä	Yksittäisiä
Suomen koko vienti	100,0 %	>77,1 %	> 56 %

Lähde: Jensen-Eriksen, N. (2013). Pragmaattiset kosmopoliitit: Suomen vientiteollisuus ja Euroopan kartellisoituminen 1918–1939. Taulukosta ilmenee Suomen vientiteollisuuden kartellisoitumisen laajuus sotien välisellä ajalla.

LIITE 4:

Tehtaiden käyttämän puun hinta puolipuhaana markkoissa kuutiometriltä 1920–1938.



Lähde: Ahvenainen, J. (1976). Suomen paperiteollisuuden kilpailukyky 1920- ja 1930-luvulla. Taulukko on muodostettu tehtaiden käyttämän kuusipaperipuun hinnoista tarkasteltavalla aikavälillä.

LIITE 5:

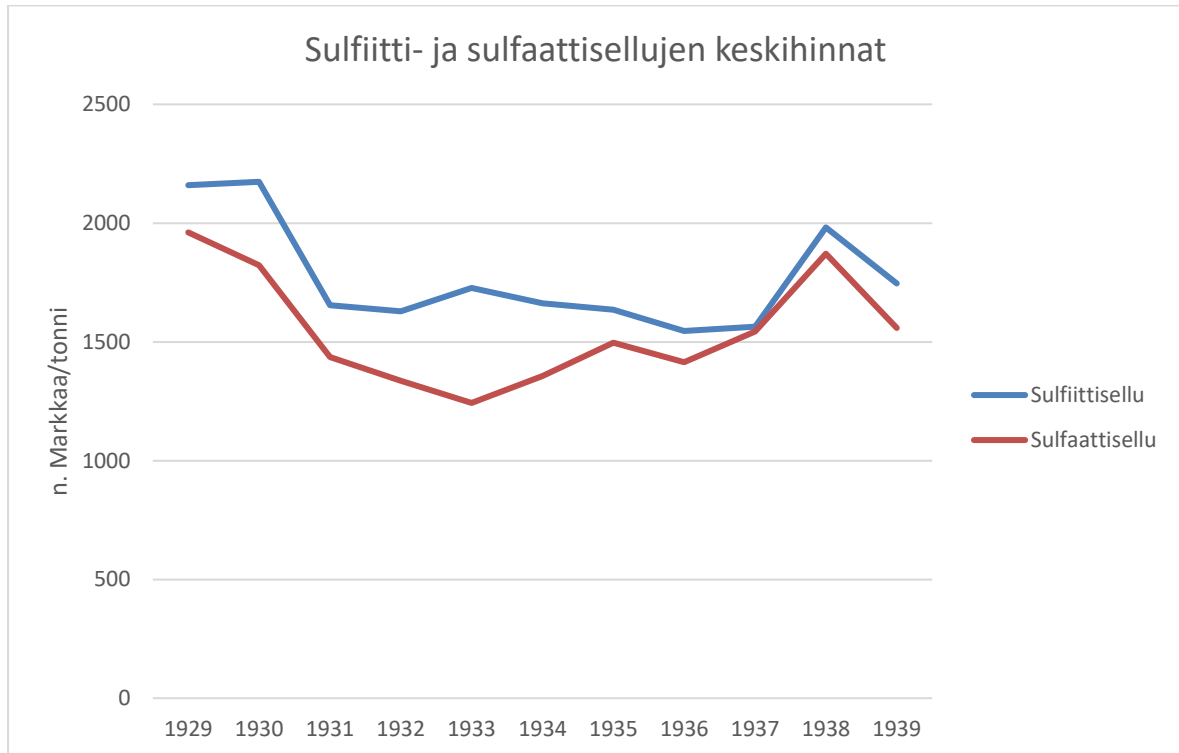
Valkaisemattoman sulfiittisellun tuotannonkustannukset 1928–1933. (Markkaa tonnilta)

Vuosi	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Raaka-aine:	909	971	957	720	723	693
Valmistus:	518	566	488	471	309	255
Hallinto:	190	192	187	275	129	142
Yhteensä:	1617	1729	1632	1466	1161	1090

Lähde: Ahvenainen, J. (1976). Suomen paperiteollisuuden kilpailukyky 1920- ja 1930-luvulla. Taulukossa ilmoitetut määrät muodostuvat pääosin paperipuun, korjauskustannusten, palkkojen, energian ja lämmön sekä hallinnon kustannuksista.

LIITE 6:

Vertailu sulfiitti- ja sulfaattisellujen keskihinnnoista 1929 – 1939.



Lähde: Suomen Selluloosayhdistys, Pöytäkirjat (Protokoll) 1929–1939.

Keskihinnat on laskettu selluloosayhdistyksen kokousten pöytäkirjoissa ilmoitetuista keskihinnnoista. Hintoja laskettaessa on otettu huomioon vain I luokan sellulajien hinnat, joten esitetyt hinnat saattavat olla hieman todellista korkeampia.