

Luotto, luottamus ja maine – 1800-luvun liiketoiminnan kulmakivet

”Astuessani sisään heidän konttoriinsa, esittelin itseni ja kerroin haluavani hakea lainaa, ilmoittamatta kuitenkaan, että olen yrityksemme edustaja, Ukko Geffcken suuttui ja ilmoitti, että ellei minulla ollut suosituskirjettä, he eivät suostu antamaan luottoa aloittelijoille. Voit kuvitella minun hämmästykseni ja nolouttani, ennen kuin ymmärsin oikein mitä Ukko oli sanonut. Tällöin eräs konttoristi kuitenkin huomasi erheen ja oman neuvottomuuteni. Hän selitti omistajan olevan pahasti väärässä. Tämän jälkeen meistä tuli täydellisiä ystäviä ja liiketoimet hoituivat asianmukaisesti. Lopuksi ukko jopa alentui niin paljon, että saattoi minut ulko-ovelle saakka.”¹

Hampurilaisen pankkiiriliikkeen G. Lippman & Geffckenin toisen omistajan reaktio Wilhelm Rosenlewin lainapyyntöön oli näky, joka todennäköisesti toistui usein 1800-luvun liiketoiminnassa. Tuntemattomana ja aloittelevana pyrkinä pidetty nuorimies sai vastaanottaa vanhemmalta kauppiaalta haukkujen lisäksi myös isällisiä ohjeita siitä, miten liiketoimintaa tulisi harjoittaa oikein. Vasta saatuaan luotettavalta taholta vakuutuksen siitä, että Wilhelm Rosenlew oli itse asiassa erään hänen pitkäaikaisen liikekumppaninsa poika, joka sukupolvenvaihdoksen seurauksena toimi nyt kyseisen kauppahuoneen johtajana, Geffcken oli valmis neuvottelemaan liiketoimista tämän kanssa. Kirje tarjoaa hyvän esimerkin esimodernin luottotalouden toimintamalleista, joissa luottamus ja maine sekä viimekädessä informaation saanti sanelivat sen, miten järjestelmä kulloisessakin tapauksessa toimi.

Talous perustui 1800-luvulla luottamukseen. Lähes yhtä keskeinen osa liiketoimintaa oli luotonsaanti. Tässä artikkelissa käsittelen luottotalouden organisoimista 1800-luvun porilaiskauppiaiden näkökulmasta, ja analysoin luottamuksen, maineen sekä sosiaalisen pääoman merkitystä heidän maksuliikenteensä toimivuuden kannalta.² Erityishuomio artikkelissa kohdistuu kahteen kauppiaseen, Carl Fredrik Björnbergiin ja Carl Fredrik Rosenlewiin, joiden liikekirjeenvaihdon kautta aikalaisten oma ääni nousee keskeiseksi osaksi analyysia. Porin kauppiasyhteisön käyttö tutkimuskohteena on perusteltua, koska kaupunki eli voimakasta taloudellista murrosvaihetta 1800-luvun alussa. Ulko-

maankaupan veturina Porissa toimi, monien muiden kaupunkien tapaan, puutavaravienti, joka kasvoi räjähdysmäisesti 1820-luvun lopulta alkaen. Vientin kasvu edellytti kauppiailta voimakkaita investointeja laivanrakennukseen ja myöhemmin myös orastavaan sahateollisuuteen. Porissa nämä investoinnit kantoivat hedelmää, sillä kaupungista tuli 1840-luvulla kantavuudeltaan maan suurimman laivaston kotisatama ja Viipurin jälkeen Suomen toiseksi suurin puutavaran viejä.

Ulkomaisella luotonannolla oli suuri merkitys Suomen ulkomaankaupan kehittymiselle, semminkin kun maan oman pankkitoiminnan kehittymättömyys ja yksityisten pääomien puute rajoittivat kotimaisen luoton saantimahdollisuuksia. Ensimmäiset yksityiset liikepankit syntyivät Suomeen vasta 1860-luvulla. Vuonna 1811 Turkuun perustetun Suomen Pankin rooli kotimaisen liike-elämän rahoittajana oli aina 1840-luvulle saakka varsin vaatimaton.³ Suomen pankkilaitoksista lainaksi saatu pääoma oli useimmiten luonteeltaan pitkäaikaista ja matalakorkoista, tai jopa kokonaan korotonta lainaa, joka myönnettiin erilaisten teollisuuslaitosten perustamista varten ja pääasiallisesti vasta 1800-luvun jälkipuoliskolla.⁴ Näiden pitkäaikaisten pankkiluottojen sijaan tässä artikkelissa keskitytään lyhytaikaisten luottojen analysointiin 1800-luvun liike-elämässä.⁵ Ilman ulkomaalaisten liike-elämän, kauppahuoneiden, pankkiirien ja komissionäärien avulla organisoituja luottoja liiketoiminta ja sen aktiivinen kehittäminen olisi 1800-luvun porilaiskauppiaiden osalta ollut käytännössä mahdotonta.

Luottamus ja maine kontaktien takaajana

Luotonanto oli erilaisten velkakirjojen muodossa käytössä jo antiikin aikana, mutta yleisesti luottotalouden katsotaan saaneen alkunsa 1200-luvun Italian kauppakaupungeissa. Kaupankäynnin ja erityisesti kaupan osapuolten välisen etäisyyksien jatkuva kasvu asettivat omat rajansa käteismaksujen suorittamiselle.⁶ Kolikot, kultaharkot, sekä muut jalometallit olivat hankalasti käsiteltäviä paitsi kokonsa ja painavuutensa, myös arvonsa vuoksi. Ne olivat alttiita erilaisille huijaus- ja varkausyrityksille sekä kuljetusten yhteydessä sattuneille onnettomuuksille, kuten haaksirikkoille. Suurten rahasummien kuljettami-

nen kaupunkien tai valtioiden välillä ei näin ollen ollut siihen sisältyvien riskien arvoista.

Vekseli⁷ toi ratkaisun tähän ongelmaan. Se tarjosi kauppiaiden käyttöön kätevän maksuvälineen, joka toimi rahan korvikkeena sekä koti- että ulkomaankaupassa. Lisäksi vekseli voitiin siirtää suhteellisen riskittömästi henkilöltä toiselle kirjeenvaihdon välityksellä, myös pitkien välimatkojen taakse.⁸ Vekselien käytön myötä luottotaloudeksi kutsuttu järjestelmä levisi Italiasta kohti Keski- ja Pohjois-Eurooppaa siten, että viimeistään 1600-luvulla vekseleistä oli tullut eräs käytetyimmistä maksuvälineistä.⁹ Hitaasti mutta varmasti Eurooppaan syntyivät yhtenäiset pääomamarkkinat, jotka mahdollistivat paitsi valtioiden välisen, myös yksilötason luottojen kitkattoman siirtymisen alueelta toiselle.¹⁰

Suomalaiskauppiaille oli 1800-luvun alussa liiketoimintansa rahoittamiseen käytännössä kolme lähtökohdiltaan toistaan poikkeavaa vaihtoehtoa. Ne eivät sulkeneet toisiaan pois, vaan esiintyivät usein yhtäaikaisesti. Ensimmäinen näistä oli rahoittaa liiketoiminta pääosin kokonaan itse. Tähän vain ani harvalla kauppialla oli 1800-luvun alun Suomessa edellytyksiä. Liiketoiminnan aloittaminen söi usein niin paljon varoja, että sen rahoittaminen omin neuvoin ei ollut mahdollista. Esimerkiksi Pohjanmaan pikkukaupunkien kauppiasta juuri liiketoimintaansa aloittavat tai hyvin pienimuotoista kauppaa harjoittavat kauppiat velkaantuivat kokeneempia ja suurempaa liiketoimintaa pyörittäviä kauppiaita helpommin.¹¹ Porilaiskauppiasta liiketoiminta kykeni itse rahoittamaan ainoastaan kontingenttikauppaa¹² harjoittanut aatelismies Frans Fredrik Wallenstråle, joka sai alkupääomansa vaimon myötäjäisinä tulleeesta Lyttylän kartanosta.¹³

Toinen rahoitusmuoto perustui joko kauppiaiden paikalliseen yhteistyöhön tai sukulaisilta ja ystäviltä lainaamiseen. Kauppiaiden keskinäinen yhteistyö mahdollisti myös sellaiset päämäärät, joita yksin ei ollut mahdollista saavuttaa. Se myös madalsi liiketoiminnasta aiheutuvia kustannuksia ja siihen liittyviä riskejä.¹⁴ Erityisen vilkasta yhteistoiminta oli laivanvarustuksen alalla, jossa yksin rakentamisen sijaan laivan rakennutti ja omisti yhtiö, joka valitsi keskuudestaan alukselle vastuullisen isännän.¹⁵ Laivaisäntänä toimiva kauppias käytti alusta kuin omaansa, sillä erotuksella, että laivan kulut ja tuotot jakaantuivat omistusosuuksien mukaisesti. Sukulaisuus puolestaan oli varsin verryvä käsite.¹⁶ Se ei tar-

vittaessa pysähtynyt serkkuihin tai pikkuserkkuihin, vaan saattoi ulottua hyvin-kin kauas, myös maantieteellisesti. Tällöin yhteydenotto ei perustunut sukulaissuhteen vahvuuteen, vaan sen tarjoamaan sosiaaliseen pääomaan, jota oli mahdollista käyttää omien päämäärien saavuttamiseen. Kyse ei ollut niinkään kaukaisten sukulaisten hyväksikäytöstä, vaan omasta kulttuurimuodostaan, joka perustui vastavuoroiseen toisten ihmisten auttamiseen. Usein myös yhteisöjen sisäiset avioliitot tai niiden väliset poliittiset ja taloudelliset yhtymät sekä kauppasuhteet perustuivat osapuolten väliseen sukulaisuuteen.¹⁷

Sukulaisuussuhde helpotti huomattavasti molemminpuolisen luottamuksen syntyä. Luottamus voidaan määritellä tulevan toiminnan ennustettavuuden säännöstelyksi, joka vaihtelee asian, tilanteen ja henkilöiden mukaan.¹⁸ Osapuolten välinen luottamus ei synny tyhjästä, vaan kyseessä on havaintokykyyn perustuva prosessi, jossa erilaisten ennakkotietojen perusteella ihminen päättää keneen, miten, missä tilanteessa ja missä suhteessa voimme luottaa. Luottamus ei kuitenkaan perustu ainoastaan rationaaliseen päättelyyn, vaan myös tunteet täydentävät tätä ajatusprosessia tarjoten sen sysäyksen, jonka pohjalta luottamus viime kädessä syntyy tai tuhoutuu. Mitä suuremmasta tunnesiteestä on kyse, sitä pienemmät mahdollisuudet ihmisillä on vaikuttaa luottamussuhteen syntyyn rationaalisin perustein.¹⁹ 1800-luvulla sukulaisuussuhde tarjosi osapuolten välille erittäin kiinteän tunnesiteen, jonka pohjalta oli mahdollista rakentaa pitkäkestoisia luottamussuhteita.

Suhteen kiinteys ei kuitenkaan aina ollut kiinni sukulaisuuden asteesta, vaan siitä, miten kauan henkilöt olivat jakaneet yhteisen kokemusmaailman. Myös ystävyysuhteet saattoivat olla merkittäviä luotonsaannin ja luottamuksen lähteitä.²⁰ Erinomainen esimerkki ystävyyden ja yhtiökumppanuuden sitovuudesta on porilainen kauppahuone Björkman & Rosenlew. Toinen kauppahuoneen omistajista, Carl Fredrik Rosenlew, kuoli vuonna 1852. Perunkirjoja tehtäessä Björkmanilta tiedusteltiin, miten 32 vuoden aikana kauppahuoneen nimiin kertynyt omaisuus tulisi jakaa omistajien kesken. Tällöin kävi ilmi, ettei ”omistajien välillä oltu pidetty minkäänlaista kontrolli- tai kassakirjaa, koska nämä luottivat toisiinsa täysin varauksettomasti.”²¹ Yhtiökumppanuutena alkanut yhteistyö oli ajan myötä muuttunut ystävyudeksi, jonka seurauksena kumppanusten välille syntyi sukulaisuutta vastaava tunneside ja erittäin vahva kes-

kinäinen luottamussuhde, eikä heidän välisistä omistussuhteistaan tarvinnut pitää kirjaa, vaan kaikki jaettiin tasan.

Kolmas tapa kauppiaiden liiketoiminnan rahoittamiseen oli hankkia luottoa ulkomailta. Se erosi sukulaisilta ja ystäviltä hankitusta luotosta siten, että se edellytti kontaktin muodostamista oman lähipiiriin tai jopa kokonaan oman kontaktiverkoston ulkopuolelle. Ongelmaksi nousi riittävän informaation saanti, sillä luottamussuhteen synty edellytti ennakkotietoja kontaktin toisen osapuolen aikaisemmasta toiminnasta. Informaatio hankittiin useimmiten henkilökohtaisen vuorovaikutuksen välityksellä, mutta aina tämä ei kuitenkaan ollut mahdollista. Tällöin kauppiaat perustivat luottamussuhteen toisen käden informaation ja omien ennakko-oletustensa varaan.

Tiettyä ennakkoasennetta saatettiin soveltaa myös sellaiseen tilanteeseen, jossa sen käyttö ei ollut perusteltua. Ennakko-oletuksia oli nimittäin erittäin vaikea muuttaa. Yksilöt saattoivat ohittaa niiden vastaisen, tai jopa vahingollisen informaation kokonaan ja tulkita sen tilanteesta riippumatta parhaalla mahdollisella tavalla. Vanha sanonta rakkauden sokeudesta piti paikkansa myös luottamuksen suhteen.²² Näin ollen saatavilla oleva informaatio ja erityisesti sen prosessointi vaikuttivat luottamuspäätöksen syntyyn. Erään ratkaisun epävarmuuden vähentämiseen tarjosi mainemekanismit. Se esti tehokkaasti sosiaalisten verkostojen sisäistä opportunistista toimintaa sanktion pelon, eli maineen menetyksen ja myös luottamussuhteiden katkeamisen takia.²³

Maine on aikaisempien tekojen summa, yhteisössä vallitseva käsitys yksilön tai organisaation ominaisuuksista.²⁴ Se on sosiaalinen käyntikortti, jonka tarkoituksena on antaa luottamuspäätökseen tarvittava informaatio aikaisemmin tuntemattomasta henkilöstä. Sosiaalinen verkosto oli 1800-luvun liike-elämässä tehokas informaation levittämisen foorumi ja siten myös tehokas maineen levittäjä ja vartija.²⁵ Kauppiaiden oli pidettävä huoli siitä, että verkoston muiden jäsenten korviin kantautui mahdollisimman monta eri reittiä maineen kannalta positiivisia uutisia. Huonot uutiset levisivät usein hyviä uutisia tehokkaammin. Pilalle mennyttä mainetta oli erittäin vaikea muuttaa kahdesta syystä; se perustui käytännön toimintaan, jota ei saanut tekemättömäksi ja koska maine koostui informaatiosta, johon sen kohteella itsellään ei ollut pääsyä tai keinoja estää sen leviämistä.²⁶

1800-luvun liikeverkostojen sisällä informaatio levisi käytännössä kirjeenvaihdon välityksellä. Aikaisemmin tuntemattoman henkilön maine oli mahdollista tarkastuttaa verkoston muiden jäsenten avulla. Näin ollen kauppiaiden välillä risteili erilaisia takaus- ja suosituskirjeitä, joissa vakuutettiin toisten kauppiaiden kunniallisuutta ja heidän taloudellista solidiuttaan.²⁷ Suositusten antaminen ja uuden suhteen takaaminen ei ollut vaaratonta, vaan se sisälsi suuren vastuun.²⁸ Talous perustui nimenomaan luottamuksen varaan ja jos se petti, seuraukset saattoivat olla dramaattisia. Toinen varsin yleinen käytäntö oli mainostaa itse itseään ja liittää kirjeeseen mahdollisten suositelijoiden nimet, joiden kautta maine oli tarpeen tullen tarkastettavissa.²⁹ Esimerkiksi Carl Fredrik Rosenlew kirjoitti vuoden 1852 syyskuussa pietarilaiselle Carl Krohnille, että ”olemme saaneet kuulla Arvon Herran kauppahuoneesta ystävältäämme Otto Wendeliniltä, ja täten lähetämme teille tilauksen sekalaisista tavaroista”.³⁰ Rosenlew siis käytti liiketoimissaan hyväkseen, paitsi langoltaan Otto Wendelinilta saamaansa tietoa, myös tämän nimeä ja siihen kohdistuvaa mainetta.

Tällaisen informaation saanti sekä väärinkäytösten valvontamahdollisuus teki oman sosiaalisen verkoston jäsenistä houkuttelevia kandidaatteja myös luottoa tarvittaessa. Vaikka mainemekanismi toimi suljetussa verkostossa tehokkaana opportunistisen toiminnan estäjänä ja luottamuksen takuuna, sillä oli myös omat rajoitteensa. Ensinnäkin hidas tai huono informaation kulku saattoi joko heikentää tai estää maineen syntymisen kokonaan. Samoin kontaktin osapuolten maantieteellinen välimatka heikensi maineen leviämistä. Vaikka uudet tekniset keksinnöt, kuten lennätin, höyrylaivat ja rautatiet, nopeuttivat kirjeiden perille tuloa huomattavasti, saattoivat ne edelleen olla matkalla kuu-kausia tai jopa hukkua kokonaan. Näin ollen tieto ei joko koskaan saapunut perille tai sitten se oli valmiiksi vanhentunutta ja luottamuksen näkökulmasta arvotonta.

Toiseksi, mainemekanismi toimi vain, jos väärintekijä jäi kiinni teosta tai jos tappio kunnian ja maineen menettämisestä olivat suurempia kuin opportunistisella toiminnalla saavutettu voitto.³¹ Informaation kulun hitaus ja epäsymmetrisyys korostuivat entisestään 1800-luvun liiketoiminnassa.³² Mainemekanismi ei poistanut markkinoilta opportunisteja, joiden tarkoituksena ei ollut pitkäaikaisen suhteen solmiminen vaan voiton maksimointi yhden kaupan tai

huijauksen yhteydessä. Yksi esimerkki tällaisesta tilanteesta on viimeisen liiketoimen suorittaminen ennen lopettamista tai eläkkeelle jääntiä. Tällöin houkutus epärehellisten keinojen käyttöön voiton maksimoimiseksi saattoi olla tavalista suurempi.

Jari Ojala on todennut 1700–1800-luvulla liiketoimintaan harjoittaneiden pohjalaiskauppiain keskittäneen ulkomaiset luottosuhteensa usein samojen ulkomaalaisten liikeympöristöjen käsiin, joiden hoidettavana oli myös muu kaupankäynti.³³ Myös Leos Müller on 1800-luvun tukholmalaiskauppiain osalta päättänyt samaan johtopäätökseen.³⁴ Mika Kallioinen, joka tutkimuksessaan käsittelee samaa aikakautta, on puolestaan kritisoinut tätä näkemystä turkulaiskauppiain osalta ja todennut tutkimuskohteensa, Carl Magnus Dahlströmin, käyttäneen liiketoiminnassaan useita eri rahoituslähteitä hajauttaakseen luottottamiseen sisältyviä riskejä.³⁵

Porilaiskauppiain rahaliikenteen organisoinnissa voi erottaa piirteitä molemmista toimintatavoista. Kauppiain maksuliikenteen ympöristöt vaihtelivat suhdanteiden ja liiketoiminnan painopisteen muutosten mukaan. Porilaisten raha-asioita hoitivat 1800-luvun alussa ensin tukholmalaiskauppiat ja 1820-luvun alusta alkaen yhä enenevässä määrin lyypekiläiset kauppahuoneet.³⁶ Lyypekin kaupan laajentuessa siirryttiin myös rahakaupasta kohti luottokauppaa. Turun ja Porin läänin maaherran Eric Walleniuksen vuonna 1823 senaatin talousosastolle lähettämä kirje on tästä hyvä osoitus. Maaherran mukaan ”ne tavarat, joita Saksasta laivataan Suomeen ja joita yleensä ostetaan käteismaksua vastaan, koostuvat suurimmalta osin ainoastaan luksustavaroista. Porista, Raumalta ja Uudestakaupungista viedään kyllä Saksaan joitakin ripoja, riukuja, lautoja ja puuastioita, mutta tämän viennin arvo ei kauan enää korvaa niitä rahasummia, jotka virtaavat Saksaan”.³⁷

Lyypekistä Suomeen laivatut tuontitavarat olivat monin verroin kalliimpia kuin suomalaiskauppiain vientitavarat. Täsmällisiä tilastoja asiasta ei ole saatavilla, mutta jonkinlaisen kuvan viennin ja tuonnin välisestä suhteesta voi saada vertaamalla vuoden 1846 vientiä ja vuoden 1847 tuontia toisiinsa.³⁸ Lyypekistä Pohjoismaihin suuntauneen viennin kokonaisarvo vuonna 1846 oli 23 188 257 (*Reich*) taalaria. Tästä summasta teollisuustuotteet kattoivat yli 38 prosenttia. Lisäksi erilaisten luksus- sekä siirtomaatavaroiden, kuten

viinin, kahvin ja sokerin vienti oli yhteensä noin 20 prosenttia kokonaissummasta. Vuoden 1847 tuonnista puolestaan reilut 80 prosenttia koostui erilaisista metsätuotteista, kuten lankuista, laudoista ja tervasta. Lisäksi Lyypekkiin vietiin kalkkia, talia, pellavaa, hamppua ja potaskaa.³⁹ Suomen ja Lyypekin välisen kaupankäynnin päälinjana oli, että Suomesta vietiin pääasiallisesti raaka-aineita ja sieltä tuotiin jalostettuja tuotteita. Näin ollen tuonnin arvo ylitti reilusti viennin arvon.

Vaihtokaupan pohjalle organisoidun kaupan tase muuttui suomalaisten kannalta nopeasti negatiiviseksi.⁴⁰ Käytännössä tämä tarkoitti sitä, että lyypekkiläiskauppiat saivat sidottua suomalaisia vakioasiakkakseen, koska heidän oli palattava uuden lastin kanssa saadakseen aiemmat ostoksensa maksetuksi. Vaihtokauppa muuttui hiljalleen luottokaupaksi ja suomalaiskauppiaiden velat Saksaan lisääntyivät. Niinpä alkoi esiintyä maaherra Walleniuksen kirjeen kaltaisia valituksia siitä, että velkaantumisprosessille olisi tehtävä jotain ennen kuin olisi liian myöhäistä.⁴¹

Kaupankäynti Lyypekkiin ei suinkaan ollut ajamassa maata puille paljaille kuten maaherra Wallenius asian ilmaisee, vaan kyse oli enemmänkin ulkomaankaupan maksuliikenteen organisoinnin muutoksesta. Viranomaisien suhtautuminen asiaan on kuitenkin ymmärrettävä. Ruotsin ja erityisesti Tukholman kauppaa käytiin vielä 1800-luvun alussa pitkälti käteiskauppana. Näin ollen hallinnossa oli totuttu siihen, että vienti toi maahan rahaa.⁴² Nyt liiketoiminnan maksut suoritettiin käytännön pakosta yhä enenevässä määrin luotolla. Rahat eivät sen seurauksena saapuneet välttämättä lainkaan kotimaahan saakka, vaan maksun välitti ulkomainen pankkiliike ulkomaalaisella valuutalla, useimmiten joko Hampurin banco markoilla tai Englannin sterling puntina.⁴³ Maaherra Walleniuksen Senaatin talousosastolle esittämä huoli maan talouden huonoista näkymistä ei siis pitänyt paikkaansa, vaan perustui vääränlaiseen tai vajavaiseen kokonaiskuvaan Suomen ulkomaankaupan maksuliikenteen kehityksestä.

Ulkomaankaupan ja erityisesti rahtiliikenteen kasvu johtivat 1830-luvulta alkaen siihen, että aikaisempi vaihtokaupan pohjalle organisoitu kaupankäyntimalli ei enää toiminut. Syynä oli yksinkertaisesti se, että alusten vientilastit myytiin eri satamissa kuin mistä tuontilastit myöhemmin ostettiin. Käytän-

nössä tämä tarkoitti sitä, että kaupan osapuolten välillä alkoi risteillä erilaisia velkakirjoja, joista yleisin oli vekseli.⁴⁴ Samalla myös luottosuhteista tuli aikaisempaa monimutkaisempia. Ulkomaankaupan maksuliikenteen painopiste siirtyi Itämereltä Pohjanmeren satamiin Lontooseen ja ennen kaikkea Hampuriin, josta muodostui porilaiskauppiaiden merkittävin luotonantaja.⁴⁵

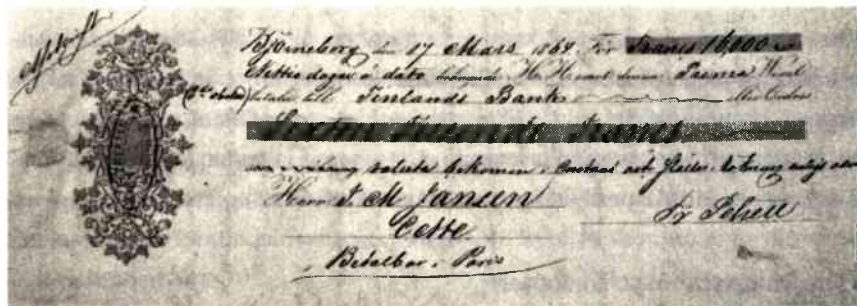
Vaihtokaupasta vekselikauppaan

Yksinkertaisimmillaan luottojärjestelmä toimi kahdenkeskisen kaupan yhteydessä. Luottamus perustui osapuolten väliseen henkilökohtaiseen kontaktiin. Tällöin suhde rakentui yleensä askel askeleelta, jossa vuorovaikutus osapuolten välillä syveni jokaisen onnistuneen kontaktin myötä ja sai heidät investoimaan suhteeseen lisää. Välikäsien mukaanotto olisi ainoastaan lisännyt paitsi kustannuksia, myös uusia epävarmuustekijöitä. Kahdenkeskisessä kaupassa tavara joko myytiin tai ostettiin luotolla, jonka maksajana toimi aina kaupan toinen osapuoli. Käytännössä ostaja antoi myyjälle vekselin tavaroiden myyntiarvoa vastaavasta summasta. Vekseli oli lainvoimainen sitoumus maksaa siinä sovittu summa tietyn ajan kuluessa vekselin haltijalle. Vekseli asetettiin aina maksajan nimiin, jonka puolestaan oli tunnustettava se omalla allekirjoituksellaan.⁴⁶ Vekseleiden maksuaika vaihteli ajan ja paikan mukaan, mutta yleisemmiksi maksuajaksi vakiintui 3–6 kuukautta, joskin myös 9–12 kuukautta oli melko yleinen maksuajan pituus.⁴⁷

Toinen variaatio oli erilaisten ennakkomaksujen käyttö. Juuri tästä oli kyse, kun viipurilainen Carl Rothe kirjoitti Carl Rosenlewille:

”Meillä on ollut ilo edustajamme herra Gyllenbergin kautta vastaanottaa arvoisan Herran tilaus, jonka seurauksena meillä on tänään kunnia lähettää Arvon Herralle lasku, jonka summan Arvon Herra asianmukaisesti voi hyvittää meille, yhteensä 150,80 hopearuplaa – huhtikuu 1854 mennessä. Tämän välipuheen seurauksena me olemme ottaneet vapauden lähettää Arvon Herralle mainittua summaa vastaavan vekselin, jonka pyydämme Arvon Herran asianmukaisesti hyväksyvän.”⁴⁸

Järjestelmän perustana oli ajatus siitä, että tavaroiden ostaja ei hankkinut niitä itselleen, vaan oli myymässä niitä edelleen ja kykeni tavaroiden jälleenviennin tuotoista nollaamaan antamansa luoton. Tämä tarkoitti myös sitä, että tavaroiden myyjä oli oikeutettu saamaan ennakkoa tuotteidensa arvosta niiden



Kuva 1. Ranskalaisen kauppahuoneen Fredrik Petrellille myöntämä vekseli vuodelta 1864. Vekselistä käy ilmi myöntäjä, vekselin vastaanottaja, myönnetty summa, takaisinmaksu-aika sekä valuutta ja mahdollinen maksukelpoisuus paikka, eli Suomen Pankki. Lähde: Kaupankäyntiä käsittelevä arkisto, 1 Kauppiaat, Petrell, F:W, D:1, Satakunnan museo. (SMU)

vastaanottajalta. Ennakkomaksut olivat yleisiä erityisesti puutavarakaupassa.⁴⁹ Yleensä etumaksut olivat noin 25–33 prosenttia ostosummasta. Poikkeustapauksissa saatettiin maksaa jopa koko summa etukäteen. Tämä oli ostajan kannalta edullista, sillä se takasi yleensä noin 10 prosenttia alemman hinnan.

Käytännössä kahdenkeskeinen luottojärjestelmä toimi niin, että myyjä ilmoitti kirjeitse ostajalle tulevasta lastista sekä kauppasumman suuruuden ja maksuajan. Tämä kirje ei sinänsä oikeuttanut myyjää nostamaan ostajalta kauppasummaa vastaavaa vekseliä, vaan hänen oli ensin toimitettava ostajalle tavarain laivauspaperit, eli konossementti, josta kävivät ilmi tarkat tiedot lastin sisällöstä. Kauppiaat olivat kuitenkin vain harvoin valmiita luovuttamaan vekselin takuuna toimivan konossementin suoraan tavarain ostajan käsiin. Esimerkiksi liverpoolilainen kauppahuone Freeland & Co sai kirjeessä seuraavanlaiset ohjeet konossementin luovuttamiseen: "Koska emme tunne kyseistä Herrasmiestä, otamme vapauden lähettää ensin vekselin ja sen yhteydessä myös laivausasiakirjat, jotka voitte ystävällisesti luovuttaa kun vekseli on hyväksytty, eikä teillä ole enää epäilystäkään kyseisen Herrasmiehen luotettavuudesta".⁵⁰

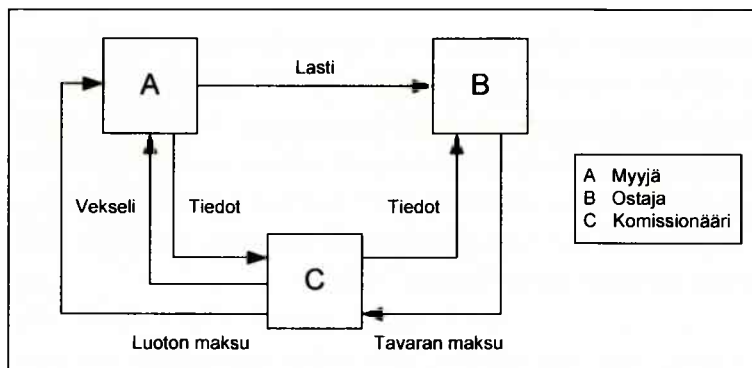
Henkilökohtaisen kontaktin solmiminen kaikkien liikeympöristöjen kanssa oli jo pelkästään informaation kulun hitauden ja osapuolten välisten etäisyyksien kasvamisen takia käytännössä mahdotonta. Tällöin kauppiaiden oli turvauduttavan välittäjänä toimivan kolmannen osapuolen apuun liike- ja luottosuhteiden solmimisessa. Tässä artikkelissa kolmannen osapuolen käyttöä nimi-

tetään komissiokaupaksi.⁵¹ Komissio voidaan määritellä määräykseksi tai pyynnöksi, jonka kauppias antaa jollekin muulle, jotta tämä suorittaisi tietyn kaupan hänen puolestaan. Henkilöä, jolle tämä määräys annetaan, nimitetään komissionääriksi tai agentiksi.⁵² Komissionäärit yhdistivät sellaisia sosiaalisia ja fyysisiä etäisyyksiä, jotka olisivat muutoin rajoittaneet liiketoiminnan harjoittamista. Näin ollen komissionääri lisäsi yhteistyön määrää toimimalla sosiaalisen pääoman välittäjänä kontaktin kahden ääripään välillä.⁵³

Komissioasiamiehen rooli myyjän ja ostajan välittäjänä oli otollinen, sillä hänen toimintansa sisälsi vain vähäisiä riskejä. Vaikka hän tavallaan osti myyjänä toimivalta päämieheltään tulevan laivalastin antamalla tälle ennakkoa sen arvon mukaan, se ei tehnyt asiamiehestä lastin omistajaa, vaan se säilyi yhä myyjän omaisuutena. Komissionääri sai aina komissionsa, vaikka kauppa itsessään olisi ollut tulokseltaan tappiollinen.⁵⁴ Tämä tarjosi komissionäärille mahdollisuuden päämiehen hyväksikäytölle. He työskentelivät sellaisen pääoman kanssa, jota he eivät omistaneet ja jonka käytöstä heille ei kertynyt riskejä. Lisäksi he loivat ja levittivät sellaista informaatiota, jota päämiehet eivät kyenneet todentamaan joko informaation lähteelle pääsyn vaikeuden, tai komissionäärin asiantuntijuuden vuoksi. Lisäksi nämä pysyivät päämiehiltään sitoutumista tuleviin liiketoimiin, ilman omaa riskiä. Komissionäärit siis hallinnoivat symbolista pääomaa (varallisuutta), josta oli tulevaisuudessa mahdollista saada tuottoa.⁵⁵

Toisaalta agenttien toimenkuva oli myös ongelmallinen, sillä päämies näki heidän toiminnastaan vain lopputuloksen eikä sitä kuinka merkittävä rooli agentilla oli tuloksen saavuttamisessa. Niin kutsutun päämies-agentti-ongelman mukaan päämies ei voinut koskaan olla varma siitä, että agentti toimi hänen etunsa mukaisesti, eikä pyrkinyt maksimoimaan vain omaa etuaan.⁵⁶ Näin ollen järjestelmä sisälsi paradoksin. Välittäjäorganisaatio, joka syntyi vähentämään uusien liikesuhteiden solmimisesta aiheutuvia kustannuksia, aiheutti itsessään lisäkustannuksia.⁵⁷ Toisaalta voidaan sanoa, että organisaatiot synnyttävät aina kustannuksia. Se, onko organisaatioiden muodostaminen rationaalista vai ei, riippuu viimekädessä siitä, ylittääkö siitä saatu hyöty syntyvät kustannukset.

Miten kauppiaat ylipäänsä kykenivät kontrolloimaan asiamiestensä toimintaa? Useimmiten he pyrkivät kontrolloimaan komissionäärejään luomalla pit-



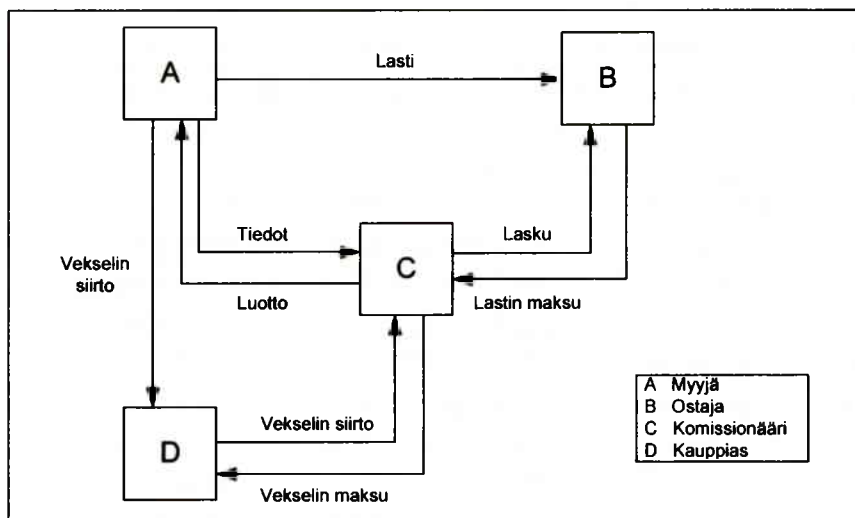
Kaavio 1. Komissionäärin käyttö vekselikaupassa.

käkestoisia, henkilökohtaiseen ystävyyteen perustuvia kontakteja, maksamalla provisiomaksuja sekä vetoamalla ongelmatilanteissa mainemekanismin.⁵⁸ Viime kädessä myös komissionäärien keskinäinen kilpailu asiakkaita takasi heidän rehellisyytensä. Huijaamisen seurauksena oli maineen ja sitä kautta myös asiakkaiden menetys.⁵⁹

Komissionäärin käyttö luottosuhteen takaajana monimutkaisti huomattavasti järjestelmän toimintaa. Olen kuvannut tämän tapahtuman kulkua kaaviossa 1.

Aluksi myyjä (A) ilmoitti kirjeitse agentilleen (C) tulevasta lastista. Konossementin lähettäminen puolestaan oikeutti myyjän saamaan agentilta ennakkokoa lastin arvoa vastaavasta summasta. Komissionääri ei kuitenkaan missään vaiheessa muuttunut laivalastin omistajaksi, vaan se kulki suoraan myyjältä ostajalle (B), jolta komissionääri laskutti myyjän ilmoittaman myyntisumman ja maksoi siitä oman provisionsa lisäksi myös ennakkomaksuna antamansa vekselin tavaroiden alkuperäiselle myyjälle.

Vekselin myöntämisen, laivalastin lähettämisen ja vekselin erääntymispäivän välisen viiveen aikana lastin myyjällä oli mahdollisuus käyttää vekseliään tavallisen rahan tavoin omien lainojensa maksuun tai kokonaan uuden tavaran ostamiseen. Kaaviossa 2. on kuvattu tilanne, jossa vekseli siirtyy myyjän (A) hallusta uuden haltijan (D) nimiin, joka vekselin määräajan umpeuduttua on oikeutettu rahastamaan sen vekselin antajalta, eli komissionääriltä (C). Komissionääri puolestaan tasaa omat tilinsä tavaran ostajalta (B) saamallansa lastin maksulla.

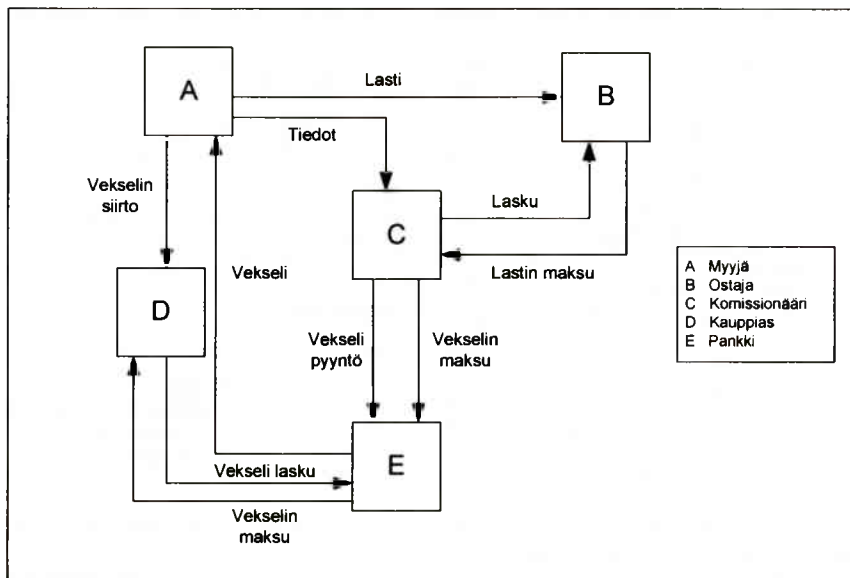


Kaavio 2. Vekselin siirto uudelle haltijalle.

Vekseli saattoi vaihtaa elinkaarensa aikana omistajaa useita kertoja, ennen kuin sen oli aika palata takaisin myöntäjänsä käsiin. Tällöin se henkilö, jonka hallussa vekseli oli viimeisenä, allekirjoitti sen ja lähetti sen vekselin myöntäjälle, jonka oli rahastettava se joko käteisellä tai uudella vekseliketjulla.⁶⁰ Vaihdojen yhteydessä oli mahdollista vaihtaa myös vekselien valuuttaa. Alun perin Hampurin banco markoissa otettu vekseli saattoi matkan varrella joutua puntamääräisen lainan tai vaikka ruplamääräisen viljalastin maksuvekseliksi. Kauppiain olikin pidettävä tiukasti silmällä valuuttakurssien muutoksia, sillä vekselin lunastus väärällä hetkellä koitui tappioksi.

Juuri valuuttakurssien epäsuosiollisuus sai C. F. Rosenlewin valittamaan hampurilaiselle Alexander & Co:lle tämän vekselin maksatuksen ajankohtaa: "Ettei Arvon Herra hätäilisi kyseessä olevien 10 000 frangin maksamisen suhteen, ennen kuin valuuttakurssit ovat muuttuneet huomattavasti suosiollisemmiksi".⁶¹ Reilu kaksi viikkoa myöhemmin hän puolestaan kirjoitti, että sama summa olisi mitä pikimmin lunastettava.⁶²

Kaikki kauppasatamat eivät myöskään olleet tasa-arvoisessa asemassa niissä myönnettyjen vekselien suhteen.⁶³ Euroopan pankkitoiminnan keskuksissa, kuten Hampurissa, Lontoossa, Amsterdamissa ja Pariisissa myönnettyt vekselit



Kaavio 3. Pankkiiriliikkeiden käyttö vekselien välittäjänä.

olivat yleensä käypää valuuttaa missä tahansa. Sen sijaan sellaisten syrjäisempien paikkojen, kuten Turun, Cadizin, Marseillen, Livornon tai Aleksandrian, kauppiaiden vekselit eivät saaneet yleistä hyväksyntää. Tällöin kauppiat käyttivät välittäjänä luotettavia pankkiiriliikkeitä joko Lyypekissä, Hampurissa tai Lontoossa.

Kaaviossa 3. myyjä (A) lähettää komissionäärilleen (C) kirjeen, joka sisältää tiedot tulevasta lähetyksestä tavarantoistajalle (B). Komissionääri puolestaan järjestää hänelle vekselin luotettavasta pankkiiriliikkeestä (E). Vekselin maksajaksi merkitään komissionääri, joka myöhemmin tasaa tilinsä tavarantoistuksen yhteydessä.⁶⁴

Pankkiiriliikkeiden käyttö luoton takaajana oli yleistä erityisesti Välimeren alueen puutavarakaupassa. Esimerkiksi Carl Rosenlew turvautui välittäjän apuun lähettäessään Ranskan etelärannikolla sijaitsevaan Cetteen puulastia. Hän ei kuitenkaan kirjoittanut ulkomaille, vaan Kristiinankaupunkiin kauppiaille, joka toimi ranskalaisten puutavarakauppiaiden asiamiehenä Suomessa:

”Olemme lähettämässä konsignaatiolla herra J. M. Jansenille osoitettua 170 Pietarin standartin suuruista lankkulasia Minerva nimisellä aluksella, jota Anderssen komentaa. Haluamme mielellämme laskuttaa lastin etukäteen konossementtiä vastaan. Tästä syystä pyydämme hyväntahtoisesti Arvon Herraa järjestämään meille Hampurista luottoa.”⁶⁵

Luottojärjestelmän monimutkaisuus edellytti kauppiailta hyvää ja ajantasaista kirjanpitoa. Raha ja varsinainen kauppatavara liikkui usein eri välikäsien kautta kauppatahtuman varsinaisten osapuolten välillä. Tilikirjan tasauksen helpottamiseksi kauppiaat lähettivät jokaisen vuoden alussa toisilleen ns. conto courantin, eli tiedon siitä, miltä heidän keskinäiset tilinsä sillä hetkellä näyttivät. Tileissä oli toisinaan suuriakin heittoja, mutta useimmiten kyse oli pienemmistä summista. Tasan tilit eivät menneet juuri koskaan.⁶⁶ Osittain juuri tästä syystä tilit tasattiin lopullisesti vasta joko konkurssiasiakirjoja tai perukirjoja laadittaessa.

Maksuosoituksen ottaja ja sen maksaja toimivat ainoastaan ääripäinä pitkässä ketjussa, johon kuului monia henkilöitä. Mitä pidemmäksi ketju muuttui, sitä tärkeämmäksi jokaiseen yksittäiseen henkilöön kohdistunut luottamus muodostui. Tätä luottamusta oli käytettävä varoen, sillä aina oli mahdollista että toinen ei voinut maksaa. Esimerkiksi Rosenlew joutui lähettämään lyypekkiläiselle kaupakumppanilleen kirjeen, jossa hän toteaa ”mitä heidän viimeisimpään, 1500 Hampurin banco markan suuruiseen, Herroille L. Behrens & Söhne osoitetulle trattaan, jonka he ovat Arvon Herralle lähettäneet, tulee, niin on heille yhä epäselvää hyväksyykö heidän murheita aiheuttava ystävänsä sen”.⁶⁷

Toisaalta, jos kauppahuoneen taloudellinen tila oli hyvä, oli tätä tietoa levitetävää verkoston muille jäsenille. Riittävän monen saadessa tämän informaation se kasvatti kauppahuoneen solidia mainetta ja luoton saanti verkoston sisällä helpottui. Ehkä juuri tämän takia kauppahuoneiden välisestä kirjeenvaihdosta näkyy hämmästyttävä avoimuus suhteessa omaan talouteen – jos kysyttiin, niin sanottiin usein totuus.⁶⁸ Niinpä esimerkiksi lyypekkiläinen viinikauppias Behncke vastasi W. Rosenlew & Co:n tiedusteluun lainanmaksun lykkäämisestä parilla kuukaudella eteenpäin, että ”olisin mielelläni Arvon Herroille mieliksi ja myöntäisin Arvon Herrojen lainojen takaisinmaksulle 2–3 kuukauden lykkäyksen, mutta en voi antaa näinä epävarmoina aikoina rahojen seisoa tyhjänpantina, koska tulen tarvitsemaan rahojani oman liiketoimintani pyörittämisessä. Näin ollen en voi lainata rahaa korkoa vastaan”.⁶⁹ Samaan tapaan myös hampu-

rilainen Bernhard Lund osoitti rehellisyytensä Rosenlewille osoittamassaan kirjeessä, jossa hän toivoi tämän lainaavan hänelle rahaa:

”Luottaen sinun minulle aina osoittamaasi ystävyyteen ja hyvántahtoisuuteen, uskal-
lan minä täten pyytää sinulta mitä ystävällisimmin, jos se vain on sinulle mahdol-
lista, että voisit välittömästi kunnioittaa minua vielä yhdellä rahalahetyksellä. Olen
tällä hetkellä täysin varaton, mutta en luultavasti kirjoittaisi sinulle asiasta ollenkaan,
ellei ensi kuussa minulle lankeaisi maksettavaksi useampia laskuja.”⁷⁰

Liikeverkosto sosiaalisen pääoman lähteenä

Liikeverkostoilla oli erittäin suuri merkitys 1800-luvun kauppiaiden liiketoi-
minnan rakenteen muovaajina ja sen menestyksen takaajina. Verkostojen kes-
keisenä funktiona oli toimia vaihdannan foorumina erilaisille hyödykkeille,
joista yksi tärkeimmistä oli sosiaalinen pääoma.⁷¹ Kauppiat käyttivät verkos-
toja omien resurssiensa jatkeena. Ne mahdollistivat pääsyn sellaisen informaa-
tion, palvelusten ja materiaalistien resurssien lähteille, jotka olivat verkostojen
muiden jäsenten saavutettavissa.⁷² Luottotalousjärjestelmä ja sen sisälle raken-
tunut vekselikauppa on erinomainen esimerkki tällaisesta verkostojen kautta
hankitusta sosiaalisesta pääomasta. Luottotalous sisälsi kaksi toisistaan poikke-
avaa elementtiä. Ensimmäinen näistä oli luottosopimuksen osapuolten välillä
liikkunut raha. Toinen oli järjestelmän sosiaalisuus, joka ilmeni luottamuksen,
maineen ja kollektiivisen vastuun muodossa. Kauppiaiden liikestrategiat oli-
vat useimmiten varsin konservatiivisia. Heidän päällimmäinen tavoitteensa ei
suinkaan ollut, klassisesta taloustieteen ajatustavasta huolimatta, voiton mak-
simointi, vaan liiketoiminnan jatkuvuuden takaaminen.

Turhia riskejä ei kannattanut ottaa, vaan säästäväisyyttä ja luotettavuutta
pidettiin yleisesti suuressa arvossa. Toiminnan taustalla oli ajatus siitä, että kol-
lektiivisessa yhteiskunnassa toisen epäonnistuminen vei useimmiten muka-
naan myös suuren määrän muita kauppiaita. Kauppiasyhteisössä vallitsi yhtei-
nen, kollektiivinen vastuu omasta ja muiden kauppiaiden liiketoiminnan kun-
niallisuudesta.⁷³ Nämä kaksi elementtiä liittyivät toisiinsa siten, että siinä missä
rahan vaihdanta oli konkreettista yhteistyötä velkasuhteen osapuolten välillä,
luottojärjestelmän sosiaalinen puoli oli välttämätön edellytys rahan vaihdan-
nalle. Vaikka liikeverkostot syntyivät pitkälti taloudellisten vaatimusten mukaan,
ne olivat siitä huolimatta sosiaalisia rakennelmia.

Luottamus, eli tieto siitä, että verkoston muut jäsenet eivät toimineet epärehellisesti, oli kaiken lähtökohta.⁷⁴ Kauppiasverkoston jäsenillä oli velvollisuus auttaa muita lähimmäisiään, perhettä, sukulaisia, kauppakumppaneita ja yhteisön jäseniä. Hyvä maine ja luottamus, jotka olivat liiketoiminnan jatkuvuuden elinehtoja, olivat seuraus velvollisuuksien täyttämisestä. Sukulaisuuden velvoittavuus käy hyvin ilmi Carl Fredrik Björnbergin yrityksistä pelastaa kälynsä konkurssilta tämän miehen kuoleman jälkeisten velkojen maksutaakan alta. Björnberg vetosi omiin velkojina toimineihin liikekumppaneihinsa kirjoittamalla muun muassa lontoolaiselle L. Engström, Luck & Co:lle:

”Koska leskirouva Thornberg, joka on minun kälyni, ei kykene äärimmäisten ponnistusten jälkeenkään tarjoamaan velkojilleen kuin 50 prosenttia saatavistaan – Hän haluaisi kuitenkin kysyä teiltä Arvon Herra, koska olette aina ollut hyvin armollinen Thornbergiä kohtaan, että ettekö te Arvon Herra olisi valmis vastaanottamaan 150 punnan maksua vastineeksi koko velkasummasta.”⁷⁵

Vararikkojen yhteydessä oli yleistä, että joku paikallinen kauppias toimi välittäjänä kuolinpesän haltijoiden ja velkojien välillä. Konkurssin tehneistä kauppiasta ei kirjeenvaihdon yhteydessä puhuttu pahaa, vaan paikallinen kauppias pyrki edelleen luomaan kuvan siitä, ettei vararikon taustalla ollut huono liikemiestaito, vaan vaikkapa suhdanteet. Esimerkiksi Rosenlew yritti vakuuttaa konkurssin tehneen Strömmerin kunniallisuutta riikalaiselle kauppakumppanilleen informoidessaan häntä konkurssipesän velanmaksukyvystä luonnehtimalla tätä kunnialliseksi mieheksi, joka hoiti liiketoimensa huolellisesti.⁷⁶

Luottamusta käsiteltäessä lähdetään usein liikkeelle siitä, että luottamuksen voi menettää vain kerran. Esimerkiksi Hosmer olettaa, että jos henkilö joutuu petetyksi, hän menettää lopullisesti luottamuksena kyseiseen henkilöön. Mainemekanismi puolestaan pitää huolen siitä, että myös verkoston muut jäsenet huomaavat tämän ja alkavat hylkiä kyseistä henkilöä.⁷⁷ Tämä ei kuitenkaan pitänyt täysin paikkaansa 1800-luvun liike-elämässä. Epärehellisyys tiettyä verkoston jäsentä kohtaan ei automaattisesti tarkoittanut sitä, että kyseinen henkilö toimi aina epärehellisesti.

Porilaiskauppiaiden kirjeenvaihdosta käy ilmi, että varsinaiset huijaukset olivat harvinaisia. Maksamattomat laskut ja muut pienet rikkeet sovittiin useimmiten kauppiaiden kesken ilman oikeudellisia toimenpiteitä. Toista kauppiasta

kohtaan esitetty kritiikki puolestaan muotoiltiin niin varovasti, ettei se vahingoittanut osapuolten välistä luottamusta. Usein pelkkä uhkaus suhteen lopettamisesta riitti siihen, että osapuolet saivat asian sovittua. Carl Björnbergin reaktio Pietarista saapuneeseen pilaantuneeseen jauholastiin on hyvä esimerkki huijausyrityksen sopimisesta kahden kesken. Vielä heinäkuun lopulla 1846 Björnberg kirjoitti Pietariin syyttäen myyjää epärehellisydestä:

”Tavara ei ole ainoastaan erittäin karkealaatuista vaan sen joukossa on myös vehnän akanaa. Lisäksi se on väritään ruskehtavaa ja vihertävää. Säkit ovat huonokuntoisia ja alipainoisia ja useat niistä ovat täysin käyttökelvottomia, koska ne ovat muuttuneet yhdeksi isoksi klimpiksi, lisäksi myös useat muutkin säkit ovat enemmän tai vähemmän kokkareisia. Näin ollen emme ole voineet välttää siltä ajatukselta, että myyjä on lisännyt säkkien painoa kastelemalla niiden sisältöä.”⁷⁸

Lokakuussa Björnberg kuitenkin jo ilmoitti, että vaikka ei olekaan tyytyväinen saamiinsa korvauksiin, niin ”me osaltamme pidämme ystävyyttä niin suuressa arvossa, että tämä surullinen liiketoimi on meidän puolestamme loppuun käsitelty” ja tilaa uuden lastin jauhoja.⁷⁹

Toisaalta vaikka kaupan osapuolet eivät aina toisilleen lähetetyissä kirjeissä suoraan lausuneet mietteitään, ne saatettiin ilmaista välittäjänä toimivalle agentille. Muuan muassa laivojen vakuutusmaksut tuottivat porilaiskauppiaille jatkuvaa päänvaivaa ja Carl Björnbergin harmitus purkaantui hänen aluksilleen vakuutuksia hankkivalle hampurilaiskumppanille.⁸⁰ Hänen mukaansa vakuutusyhtiöiden toiminta oli kohtuutonta, koska ne ottivat kyllä vastaan maksut, mutta onnettomuuksia ei olisi saanut sattua lainkaan. Myöhemmin hän puolestaan uhosi samalle välittäjälle sanomalla: ”Ellei, kuten Arvon Herra on otaksunut, Hampurista ole enää saatavissa suomalaisaluksille tyydyttäviä vakuutuksia on meidän käännäyttävä jonkun toisen vakuuttajan puoleen tai annettava laivojen purjehtia kokonaan ilman vakuutuksia”.⁸¹ Kumppanien välinen yhteistyö ei kuitenkaan katkennut tähän, vaan laivojen vakuuttaminen Saksassa jatkuu vielä vuosikymmenen ajan.

Pitkäaikaisten kontaktien taustalla oli yksinkertainen syy. Keskinäisen luottamussuhteen syntyminen vei paljon varoja, aikaa ja vaivaa. Mitä kauemman aikaa puolestaan kului, sitä läheisemmiksi kontaktin osapuolet toisilleen muuttuivat ja sitä korkeammaksi muuttui myös kynnys katkaista suhde. Samalla myös epärehellisyys ja huijaaminen kävivät epätodennäköisimmiksi. Kauppi-

den väliset kontaktit muodostuivatkin useimmiten pitkäaikaisiksi ja saattoivat kestää jopa sukupolvelta toiselle.

Miten tarpeellisia ulkomailta hankitut lyhyt- ja pitkäaikaiset luotot olivat porilaiskauppiaille 1800-luvun alkupuoliskolla? Yksittäisen kauppahuoneen näkökulmasta 1820–1840-luku oli Porissa voimakkaiden investointien aikaa. Esimerkiksi Björkman & Rosenlew rakensi tuolloin oman kauppalaivastonsa selkärangan, ja laajensi puutavaran kauppaa perustamalla kaksi läänin ensimmäistä vesisahaa. Nämä investoinnit olivat kalliita, eikä niiden maksamista voi selittää esimerkiksi rahtiliikenteestä saaduilla tuloilla, sillä ne tapahtuvat muutamia vuosia ennen rahtiliikenteen kukoistusta. Kauppahuoneet tekivät näin ollen suurimman osan investoinneistaan lainarahalla.⁸² Porilaiskauppiaiden osalta näyttäisikin siltä, että ilman ulkomaista luottoa liiketoiminnan harjoittaminen ei olisi ollut mahdollista – ainakaan samassa mittakaavassa.

Porin keskeisenä vientiartikkelina oli käsisahattu puutavara, jota ostettiin kaupunkia ympäröivien alueiden talonpojilta heidän saapuessaan kevättalvella sitä kaupungin edustalle myymään. Vaikka vain osa puutavaran ostoista maksettiin talonpojille käteisellä, kassassa olevat rahat eivät aina riittäneet. Puutavaran ostamisen ja viennistä saatujen maksujen väliaika saattoi pahimmassa tapauksessa kasvaa jopa 3–9 kuukauden mittaiseksi. Tästä johtuen oli järkevämpää organisoida asia velkakirjojen avulla, semminkin kun porilaiskauppiaiden puutavaranvienti kasvoi 1830-luvun aikana volyymiltaan kolminkertaiseksi.⁸³ Juuri tästä syystä, Carl Rosenlew lähetti Carl Degenerille marraskuussa kirjeen, jossa hän pyrki varmistamaan rahojensa riittävyyden puutavaran ostoon:

”Siltä varalta, että lankkujen myynti talvella on niin suurta, että meidän rahavaramme eivät riitä ostoihin, luotamme mielellämme Arvon Herraan ja kiitämme mitä kohteliaimmin teitä tarjouksestanne. Toivomme kuitenkin, että voisitte ennen talvea lähettää sekä Herra Aders Preyer & Co:lle että Herra Kessler & Co:lle sopivana hetkenä rahalahetykset, ettei meidän näin ollen tarvitsisi lunastaa heidän vekseleitään ja maksaa siitä koituvia kustannuksia.”⁸⁴

Sosiaalinen talous

Kaupankäynti oli 1800-luvulla mahdollista organisoida kokokaan ilman rahan käyttöä. Toimiakseen järjestelmä vaati kuitenkin erittäin korkeaa luottamustasoa koko kauppiasyhteisöltä. Kauppiaiden oli jatkuvasti tasapainoitettava luotto-

jen myöntämisen ja ottamisen välimaastossa, jossa yksi lipsahdus saattoi merkitä katastrofia, sillä jokainen kauppias vastasi veloistaan henkilökohtaisesti. Konkurssilla tai velkojen karhuamisella oli liiketoiminnan lisäksi myös henkilökohtaisia vaikutuksia, sillä ero henkilökohtaisen ja taloudellisen välillä oli vielä 1800-luvulla kuin veteen piirretty viiva.⁸⁵ Ilman sanktion ankaruutta kauppiaat olisivat kenties olleet valmiita ottamaan tyhmiä riskejä ja toimimaan luotomarkkinoilla itsekkäästi. Ei riittänyt, että epärehellisyys johti ainoastaan vararikkoon, vaan siitä oli tultava myös ankarampia lisämenetyksiä, kuten kunnian ja maineen menetys sekä sosiaalinen hyljeksintä. Vain tällaisina sanktiot olivat tehokkaita ja estivät opportunistista toimintaa.⁸⁶

Näin ollen luoton saanti, luottamus ja maine olivat 1800-luvun liike-elämässä merkittävässä asemassa, sillä ilman niitä luottotalous ei olisi voinut toimia lainkaan. Samoin erilaiset luottotalouden muodot, kuten velkakirjat, takaukset ja maksuosoitukset toimivat pitkälti luottamuksen varassa. Luotto sinänsä esiintyi 1800-luvun talouselämässä paitsi konkreettisesti rahana, myös henkilökohtaisten resurssien tai vallan jatkeena, sosiaalisena pääomana.

Sosiaalinen pääoma oli realisoitavissa verkostokontaktien kautta. Eräs verkostokäsitteen perusolettamuksista on se, että sen osapuolet ovat riippuvaisia toistensa hallinnoimista resursseista. Näin ollen yksilöt eivät ole olemassa vain itseään varten, vaan suhteessa toisiin toimijoihin. 1800-luvun kauppiaaverkostot tarjosivat jäsenilleen mahdollisuuden hyötyä sellaisista hyödykkeistä, jotka toiselle jäsenelle eivät sellaisenaan olleet arvokkaita, mutta jotka toisen kannalta saattoivat olla liiketoiminnan elinehto. Liikeverkostojen sisäiset luottosuhteet sitoivat näin ollen sosiaalisesti saman statuksen omaavia kauppiaita toisiinsa mahdollistaen verkostoissa piilevien resurssien yhteiskäytön. Henkilökohtaisten kontaktien lisäksi komissionäreillä on merkittävä rooli verkostojen sisällä vaihtuvien hyödykkeiden välittämisessä. Heidän välityksellään kauppiaat kykenivät ulottamaan liiketoimintansa oman kiinteän verkostonsa ulkopuolelle. Tämä puolestaan mahdollisti sellaisten päämäärien saavuttamisen, jotka eivät olisi onnistuneet ilman ulkopuolista apua.

Lähteet

Elinkeinoelämän keskusarkisto: (ELKA):

Rosenlew Oy pääkonttorin arkisto (RPA), Rosenlewin pääkonttorin liikekirjeenvaihto, 1850–1857

Kansallisarkisto (KA):

C.F. Björnbergs copiebok Carl Fredrik Björnbergin yksityisarkisto
Senaatin talousosaston arkisto kirjediaarit (STO KD)

Turun maakunta-arkisto (TMA):

Porin maistraatin arkisto (PMA)
Maistraatin kirjekonseptit
Porin kaupungin tuulaakitilit 1843–47,
Porilaiskauppiaiden perukirjat 1810–1840

Turun hovioikeuden arkisto (THA)

Aatelin perukirja v. 1852
Satakunnan museon arkisto (SMU):
Kaupankäyntiä käsittelevä arkisto l. Kauppias J.F. Lojander, saapuneita kirjeitä 1850–1871

Kirjallisuus

- Alho, Keijo (1953): Näkökulmia Suomen teollisuuden rahoituksesta teollistumisen alkuaikoina. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*.
- Arndt, Hans-Jochen: *Ein Lübsches Unternehmen mit Tradition: zur Geschichte der Firma Jost Hinr Havemann Sohn: Lübeck*.
- Borries, Hans Karl von (1923): *Die Handels und Schifffahrtbeziehungen zwischen Lübeck und Finnland. Ein Betrag zur Geschichte der Ostseewirtschaft. Probleme der Weltwirtschaft*. Schriften des Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel 36: Jena.
- Björkman, Hjalmar (1924): *Bidrag till Jakobstads historia III: Jakobstad*.
- Braudel, Fernand (1984): *Civilization & Capitalism 15th–18th Century. The Perspective of the World*. Harper & Row: London
- Casson, Mark (1998): Entrepreneurial networks: A Theoretical Perspective. *Discussion Papers in Economics and Management*. Series A, Vol X (1997/1998), No. 371. The University of Reading Department of Economics: Reading.
- Casson, Mark: (1999): The economics of the firm. *Scandinavian economic history review*, Vol. XLVII (1).
- Cressy, David (1986): Kinship and Kin Interaction in Early Modern England. Teoksessa *Past and Present* 113. Oxford University Press: Oxford.
- Dasgupta, Partha (1988): Trust as a Commodity. Teoksessa Diego Gambetta (ed.): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Blackwell: Oxford.
- Gambetta, D. (1988): Can we trust? Teoksessa Diego Gambetta (ed.): *Trust. Making and breaking of cooperative relations*. Blackwell: Oxford.
- Good, David (1988) Individuals, Interpersonal Relations, and Trust. Teoksessa Diego Gambetta (ed.) *Trust. Making and breaking cooperative relations*. Blackwell: Oxford.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 3.
- Göransson, Anita (1990): Kön, släkt och ägande. Borgerliga maktstrategier 1800–1850. *Historik Tidskrift* 110.
- Hasselberg, Ylva (1998): *Den sociala ekonomin. Familjen Clason och Furudals Bruk 1804–1856*. Studia Historica Upsaliensia 189: Uppsala.
- Hill, Charles (1990): Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory. *Academy of Management Review*, Vol. 15.

- Hosmer, Larue Tone (1995): *Trust: The Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics. Academy of Management Review*, Vol. 20 (2).
- Hreissson, Einar – Nilsson, Tomas (2003): *Introduktion. Teoksessa Einar Hreissson – Tomas Nilsson (Red.): Nätverk som social resurs. Historiska exempel: Lund.*
- Joustela, Kauko (1963): *Suomen Venäjän-kauppa autonomian ajan alkupuoliskolla: Helsinki.*
- Järvinen, Kyösti (1921): *Der Zahlungsverkehr im Außenhandel Finnlands vor der Ausbildung des einheimischen Bankwesens. Ein Beitrag zur Entwicklungsgeschichte des internationalen Zahlungsverkehrs. Probleme der Weltwirtschaft. Schriften des Instituts für Seeverkehr und Weltwirtschaft an der Universität Kiel 30: Jena.*
- Kallioinen, Mika (2002): *Verkostoitunut tieto. Informaatio ja ulkomaiset markkinat Dahlströmin kauppahuoneen liiketoiminnassa 1800-luvulla. Historiallisia tutkimuksia 215. Suomalaisen Kirjallisuuden Seura: Helsinki.*
- Kaukamaa, L.I. (1938): *Frans Fredrik Wallenstråle porilaisena kauppiana ja laivanvarustajana. Historiallinen arkisto XLIV. Suomalaisen Kirjallisuuden Seura: Helsinki.*
- Kaukiainen, Yrjö (2001): *Shrinking the World: Improvements in the speed of information transmission, c.1820–1870. European Review of Economic History*, Vol. 5.
- Kaukiainen, Yrjö (1991): *Sailing into twilight. Finnish shipping in an Age of transport revolution, 1860–1914. Studia Historica 39. Suomen Historiallinen Seura: Helsinki.*
- Kaukiainen, Yrjö (1993): *History of Finnish Shipping. Routledge: London.*
- Keskinen, Jarkko (2001): *Laivanvarustaja ja lankkukauppias. Rosenlewin kauppahuoneiden suhdeverkosto, vu. 1820–1857. Pro gradu-työ 2001. Suomen historia. Turun yliopisto: Turku.*
- Kindleberger, Charles P. (1984): *A Financial History of Western Europe. Allen & Ulwin: London.*
- Kooijmans, Luc (1995): *Risk and reputation. On the mentality of merchants in the early modern period. Teoksessa C. Lesger & L. Noordegraaf (eds.): Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times. Merchant and Industrialists within the Orbit of the Dutch Staple Market. Den Haag.*
- Lanho, Bernd (1995): *Trust, Reputation, and Exit in Exchange Relationships. Journal of Conflict Resolution*, Vol. 39 (3), September.
- Lewis, David J. – Weigert, Andrew (1985) *Trust as a Social Reality. Social Forces*, Vol. 63 (4), June.
- Lin, Nan (2001): *Building a network theory of social capital. Teoksessa Nan Lin – Karen Cook – Ronald S. Burt (eds.): Social capital. Theory and research: Adline Transaction. New York.*
- Luhman, Niklas (1979): *Trust and Power. New York.*
- Lübecke *nordischer Handel unter Berücksichtigung seiner Bedeutsamkeit für die deutsche Fabrikation* (1848): Lübeck.
- Luoma-Aho, Vilma (2005): *Faith-holders as social capital of Finnish public organisations. Jyväskylän yliopisto: Jyväskylä.*
- Myllyntaus, Timo (1980): *Suomen talouspolitiikka 1809–1860. Teoksessa Suomen taloushistoria 1. Agraarinen Suomi. Tammi: Helsinki.*
- Müller, Leos (1998): *The Merchant Houses of Stockholm, c. 1640–1800. A Comparative Study of Early-Modern Entrepreneurial Behaviour. Studia Historica Upsaliensia 188: Uppsala.*
- Möller, Sylvi (1954): *Tapulikaupunkien valtaporvaristo ja sen kaupankäyntimenetelmät 1600-luvun alkupuolella. Historiallisia tutkimuksia XLII. Suomen Historiallinen Seura: Forssa.*
- Neal, Larry (1994): *The Finance of Business during the Industrial Revolution. Teoksessa Roderick Floud – Donald McCloskey (eds.): The Economic history of Britain since 1700. Volume 1: 1700–1860. Cambridge university press: Oxford.*
- Nikula, Oscar (1948): *Malmska Handelshuset i Jakobstad: Svenska litteratursällskapet i Finland. Helsingfors.*
- Nooteboom, Bart (2002): *Trust. Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures. Elgar: Cheltenham.*
- Nooteboom, Bart (2003): *The Trust Process. Teoksessa Bart Nooteboom – Frédérique Six (eds.): The Trust Process in Organizations. Empirical Studies of the Determinants and the Process of Trust Development: Blackwell Publishing: Northampton, MA.*
- North, Douglass C. (1981): *Structure and Change in Economic History: W.W. Norton: New York – London.*
- North, Douglass C. (1985): *Transaction costs in history. The Journal of European Economic History* 14.

- North, Douglass C. (1994): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge university press: Cambridge.
- North, Douglass C. (1991): Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 5 (1), winter.
- Ojala, Jari (1999): *Tehokasta liiketoimintaa Pohjanmaan pikkukaupungeissa. Purjemerenkulun kannattavuus ja tuottavuus 1700–1800-luvulla*. Bibliotheca historica 40: Helsinki.
- Ojala, Jari (1997): Approaching Europe. The merchant networks between Finland and Europe during the eighteenth and nineteenth centuries. *European Review of Economic History*, 1.
- Ojala, Jari (1997): Henkilökohtainen on taloudellista. Teoksessa Juha-Antti Lamberg – Jari Ojala (toim.): *Uusi institutionaalinen taloushistoria. Johdanto tutkimukseen*. Atena: Jyväskylä.
- Pipping, Hugo E. (1961): *Paperiruplasta kultamarkkaan. Suomen Pankki 1811–1877*: Helsingfors.
- Pollard, Sidney (1974): *European Economic Integration 1815–1970*. Thames and Hudson cop: London.
- Rasila, Viljo (1982): Kauppa ja rahaliikenne. Teoksessa *Suomen taloushistoria 2. Teollistuva Suomi*. Tammi: Helsinki.
- Ross, Stephen (1973): The Economic Theory of Agency: the Principals Problem. *American economic review*. Vol. 63.
- Rousseau, Denise M. – Sikin, Sim B. – Burt, Ronald S. – Camerer, Colin (1998): Introduction to special topic forum: Not so different after all: a cross discipline view of trust. *The Academy of Management Review*, vol 23 (3), July.
- Schybergsson, Emil (1895): Myntrealisation år 1840. *Finsk Tidskrift*, Band 38.
- Shapiro, Susan P (1987): The Social Control of Impersonal Trust. *The American Journal of Sociology*, Vol. 93 (3).
- Seligman, Adam B. (1997): *The Problem of Trust*. Princeton University Press: Chichester, West Sussex.
- Stobart, John (2004): Personal and commercial networks in an English port: Chester in the early eighteenth century. *Journal of Historical Geography* 30.
- Sztompka, Piotr (1997): *Trust, Distrust and the Paradox of Democracy*. Wissenschaftszentrum Berlin Für Sozialforschung. <http://skylla.wz-berlin.de/pdf/1997/p97-003.pdf> (16.4.2007).
- Vuorinen, Aimo (1959): *Turku kauppakaupunkina Ruotsin vallan loppukautena I*. Kaupan edellytykset. Historiallisia tutkimuksia L. Suomen Historiallinen Seura: Helsinki.
- Williamson, Oliver E. (1987): *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press: New York.
- Zand, Dale E. (1972): Trust and Managerial Problem Solving. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 17.

Viitteet

- 1 "Då jag trädde in på deras kontor samt uppgaf mitt namn utan att nämna att jag var associé i vår firma samt sade mig önska inge en liten rekvisition, så blef gubben Geffcken helt »bös» och menade, att i händelse jag icke hafver något rekommendationsbref, ingen kredit här gifves åt någon nybegginnare. Ni kan tänka er min förvåning och tillika flathet föran jag riktigt förstod Gubben, då kontorist som insåg misstaget och tillika såg min förlägenhet upplyste honom att han fullkomligt misstager sig. Därefter blefwa wi fullkomliga wänner och affairen blef behörigen uppgjordes, så att Gubben nedlåt sig slutligen så mycket att han följ mig ut på trappan". (tekijän suom.) Wilhelm Rosenlewin kirje Hampurista 26.9.1857, RPA, ELKA.
- 2 Sosiaalinen pääoma määritellään sosiaalisissa rakenteissa syntyväksi resurssiksi, joka on mobilisoitavissa kontaktien kautta. Yksilötasolla on tällöin kyse siitä, miten toimijat pääsevät käsiksi sosiaalisen rakenteen tarjoamiin resursseihin ja miten he onnistuvat käyttämään näitä resursseja hyväkseen. Lin 2001, 7–12.
- 3 Ks. esim. Pipping 1961.
- 4 Alho 1953, 10; Rasila 1982, 105–110; Myllyntaus 1980, 344.
- 5 Artikkelista on rajattu pois myös talonpoikaispurjehdus Suomen rannikkokaupunkien

sekä Tukholman, Tallinnan, Riian ja Pietarin välillä, koska sen maksuvälineenä käytettiin pitkälti käteistä rahaa. Katso esim. Schybergsson 1895; Kaukiainen 1993, 61; Joustela 1963, 61.

6 Kindleberger 1984, 39; Müller 1988, 143–144.

7 Tässä artikkelissa termiä vekseli käytetään kuvaamaan kaikkia mahdollisia luotonantoon tai ottoon liittyviä asiakirjoja, kuten velkakirjat, takaukset ja maksuosoitukset.

8 Kallioinen 2002, 140.

9 Möller 1954, 281–283.

10 Esimerkiksi hollantilaiskauppiaat lainoittivat englantilaisten virkaveljiensä liiketoimintaa yli 20 miljoonan punnan edestä 1760-luvulla. Samalla he omistivat huomattavia osuuksia sekä Englannin pankista, että Itä-Intian kauppakomppaniasta. Suomessa ensimmäisen virallisen merkintä vekseleiden käytöstä, löytyy Turun raastuvanoikeuden tuomiokirjasta vuodelta 1627. Kyseessä oli turkulaisen Jacob Wollen ja kreivi Sten Leijonhufvudin vekselikirje. Luottotalouden varsinainen läpimurto tapahtui vasta 1700-luvun loppupuolella kasvaneen ulkomaankaupan myötä. Pollard, 1970, 55; Möller 1954, 279; Vuorinen 1959, 332.

11 Ojala 1999, 282–283.

12 Vaikka vuoden 1734 kauppakaari antoi porvaristolle yksinoikeuden käsityöläisammatteihin sekä kaupankäyntiin, myös porvaristoon kuulumattomilla oli mahdollisuus saada itselleen rajattu oikeus kaupankäynnin harjoittamiseen. Tämän edellytyksenä oli kaupungin rahastolle suoritettavan erillisen kauppaveron (*kontingent afgift*) maksaminen. Vero- tai nimiporvarin arvonimi voitiin vuoden 1673 kauppasäännön ja vuonna 1723 annetun säätyprivilegion mukaisesti myöntää aatelisille, virkamiehille, jotka eivät osallistuneet veronkantoon, sekä palveluksesta eronneille tai eläkkeelle jääneille sotilaille.

13 Kaukamaa 1938, passim.

14 North 1991, 99; Williamson 1987, 8 ja 18; North 1994, 63; North 1981, 203–204; Ks. myös North 1985.

15 Kaukiainen 1991, 127–128; Porin laivanmittarikirjat v.1816–1850, PMA, Äöl:1, TMA; Porin kaupungin tuulaaktilit 1843–47, Porin maistraatin arkisto, Tilit, Ga:6–8, TMA; Laskujen osoittamisesta alusten omistajien kesken esim. C.F. Björnbergin kirje Hampuriin Lippman & Geffckenille 21.6.1844, 3.7.1847 ja 10.4.1848 sekä Robert Gower & Co:lle Marseille'hin 9.9.1848, Carl Bruunille Pietariin 8.4.1845, C.F. Björnbergs copiebok, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.

16 Cressy 1986, 46–51.

17 Göransson 1990, 540; Ojala 1997, 328–331; Stobart 2004, 278–279.

18 Zand 1972., 230.

19 Lewis – Weigert 1985, 971–973.

20 Casson 1999, 15–16.

21 "*Att någon kontroll bok eller Cassa Conto öfver förhållandet emellan bolagsmännen, hvilka till hvarandra hyst oinskränt förtroende, ej blivit förd*" (tekijän suom.) C.F. Rosenlewin perukirja 30.7.1852, THA, aatelin perukirjat, Ecm:15, TMA.

22 Good 1988, 38–43.

23 Lanho 1995, 509; Hill 1990, 509.

24 Maine ei ole sama asia kuin imago. Se nimenomaan liitoksissa tekoihin toisin kuin esimerkiksi imago, joka on vain symbolinen kuva siitä mitä toinen tekee. Mainetta on näin ollen huomattavasti vaikeampi muuttaa kuin imagoa.

25 Granovetter 1985, 340–341; Casson 1998, 2–3; Hill 1990, 509–510.

26 Luoma-Aho 2005, 170–176; Good 1988, 38.

27 C.F. Björnbergin kirje Lyypekkiin Havemann & Sohnille 29.11.1844, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.

28 Hasselberg 1998, 137–138.

29 Ks esim. Haltermann & Brattströmin kirje J.F. Lojanderille 3.9.1851, Kaupankäyntiä käsittelevä arkisto 1. Kauppia J.F. Lojander, saapuneita kirjeitä 1850–1871, E1, SMU.

30 "*Genom wännen Otto Wendelin bekantgjordt om HH estimabla Hus, får jag härmed elst insända en requisition på diverse varor [...]*" (tekijän suom.) W. Rosenlew & Co: kirje Carl Krohnelle Pietariin 25.9.1852, RPA, ELKA.

31 Hill 1990, 509–511.

32 Kallioinen 2002, 46–58, 114; ks. myös Kaukiainen 2001.

- 33 Ojala 1999, 279; myös eräs 1800-luvun merkittävimmistä kauppahuoneista, eli Hackman, organisoii rahaliikenteensä samalla tavalla. Järvinen 1921, 124–125.
- 34 Müller 1998, 142.
- 35 Kallioinen 2002, 143.
- 36 Lübecks nordischer Handel unter Berücksichtigung seiner Bedeutsamkeit für die deutsche Fabrikation 1848, 17–20.
- 37 "[...] de varor som ifrån Tyskland hit inhemtas och der vanligen emot Contant betalning uppköpas, bestå till största delen endast af Luxe-articlar. Ifrån Björnborg, Raumo och Nystad städer utföre väl till Tyskland något läckter, spirror och bräder jemte trädkärl, men denna export-handel ersätter på långt när icke de penninge-summor, som till Tyskland afgår [...]." (tekijän suom.) Turun ja Porin läänin maaherran kirje Senaatin talousosastolle, STO KD 58/72 1823, KA.
- 38 Lübecks Nordischer Handel unter Berücksichtigung seiner Bedeutsamkeit für die deutsche fabrication. Lübeck. 1848, 8–9.
- 39 Turun ja Porin läänin maaherran kirje Senaatin talousosastolle, STO KD 58/72 1823, KA.
- 40 Arndt 1984, 33; Järvinen 1921, 105.
- 41 Kaukamaa 1941, 45.
- 42 Ruotsalaisvaluutan kokonaismäärää Suomessa 1800-luvun alussa on erittäin vaikeata arvioida lähteiden puuttumisen takia. Pipping kuitenkin arvioi, että ruotsalaisetteleitä olisi liikkunut Suomessa 1820-luvulla noin 3–5 miljoonan bankkoriksin edestä. Schybergson puolestaan arvioi, että vielä vuoden 1840 tienoilla ruotsalaisia pikkusetteleitä kiersi Suomessa noin 1 200 000 ruplan arvosta. Pipping 1961, 113; Schybergson 1895, 4.
- 43 Kaupankäynnistä koituneita voittoja kotiutettiin yleensä vähitellen, useammissa erässä. Eräs syy rahojen kotiuttamiseen oli puutavaranoistoissa tarvittava käteinen raha. Rahan kotiuttaminen suoritettiin useimmiten joko Pietarin tai Tukholman kautta, joista se siirrettiin joko Helsinkiin tai Turkuun ja sieltä maanteitse Poriin. Tällainen toiminta oli kuitenkin hallinnon näkökulmasta näkymätöntä, eikä kenelläkään voinut näin ollen olla kokonaiskuvaa siitä, paljonko ulkomaankaupan seurauksena maahan virtasi rahaa.
- 44 Keskinen 2001, 104.
- 45 Keskinen 2001, 109–111; von Borries 1923, 142–144; Järvinen 1921, 151, 186.
- 46 Kallioinen 2002, 140.
- 47 Ojala 1999, 280; Nikula 1948, 322–323; Björkman 1924, 70.
- 48 "Genom vår resande Herr Gyllenberg hadde vi nöjet emottaga HH värda requisition [...], hvaröfver vi i tag hafva äran uppvackta HH med factura för hvars belopp HH behaga låta creditera oss med R 150,80 – April 1854. Däremot togo vi oss friheten att enligt aftal, trasera HH öfvernämde belopp, och behaga HH sedermera oss acceptera inneliggande wexel." (tekijän suom.) Carl Rothen kirje Viipurista W. Rosenlew & Co:lle 15.10.1853, RPA, ELKA.
- 49 Esimerkiksi Hackmanin Amsterdamiin viemän 4149 florintin arvoisesta puutavaralastista maksettiin 1747 florintin etumaksu. Järvinen 1921, 37–39.
- 50 "Because we do not know this Gentleman, we take ourselves the liberty to send the first Bill of £ 683,18/4 hereby, together with the Bill of loading, which you will be so kind to give over, when the Bill is accepted and if you have no doubt in regard to the security of this Gentleman." (tekijän suom.) Järvinen 1921, 53.
- 51 Henkilökohtaisen kaupankäynnin täydellinen vastakohta lienevät anonymit markkinat. Voidaan kuitenkin ajatella, että komissionäärien tehtävänä oli toimia välittäjänä täysin anonymien markkinoiden ja henkilökohtaisen kaupan välillä.
- 52 Braudel 1984, 241.
- 53 Shapiro 1987, 625–630.
- 54 Müller 1998, 148.
- 55 Shapiro 1987, 630.
- 56 Ross 1973, 134; North 1990, 21.
- 57 Ojala 1997, 119–120.
- 58 Ojala 1999, 311.
- 59 Casson 1997, 17–18.
- 60 Müller 1998, 147–148; Neal 1994, 157–162.
- 61 "Inväntade det HH härstedes incasserad min förbindelse och för att kursen varit mindre förmånlig har jag dröjt tills nu". Toisessa yhteydessä Carl Fredrik Björnberg kirjoittaa pietarilaiselle pankkiirilleen pyytään tältä "[...] att HH med indragningen af den ifrågava-

- rande Fr 10 000 ej påskyndar, sedan kursen så betydligt uppgått [...]”(tekijän suom.) Carl Fr. Björnbergin kirje Carl Bruunille Pietariin 12.1.1847, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.
- 62 Carl Fr. Björnbergin kirje Carl Bruunille Pietariin 29.1.1847, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.
- 63 von Borries 1923, 142–144.
- 64 Neal 1994, 161–162.
- 65 "[...] att wi med skeppet Minerva, capten Andersen, kommer att concignera en laddning plankor till Herr J.M. Jansen i Cette bestående af circa 170 St. Pet. Standart. På samma laddning skulle wi gärna wld connoissements utstälde önska trassera på förhand, hvarföre wi benägen anhålla att HH wille ställa i ordning åt oss credit på Hamburg [...]" (tekijä suom.) W. Rosenlew & Co:n kirje konsuli Carl Degenerille Kristiinankaupunkiin 27.7.1857, RPA, ELKA.
- 66 Ks. esim. A. Lewonin kirje W. Rosenlew & Co:lle 5.9.1853; Lippman & Geffckenin kirje W. Rosenlew & Co:lle 1.1.1853; Loretz Harms & Söhnen kirje W. Rosenlew & Co:lle 15.10.1853, RPA, ELKA; Carl Fredrik Björnbergin kirje Lippman & Geffckenille Hampuriin 29.2.1848, Björnbergin kirje Stresow & Sonille Riikaan 29.1.1847, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.
- 67 "*Hvad vår sednaste tratta på Herrar L. Behrens & Söhne stor Bco 1500 som vi tillsänt HH är oss osäkert om samma blir accepterad i dessa bedröfliga wän*". (tekijä suom.) W. Rosenlew & Co:n kirje W.L. Behnckelle Lyypekkiin 20.12.1857, RPA, ELKA.
- 68 Nooteboom katsoo, että luottamussuhteessa osapuolten ei tulisi yrittää salata mahdollisen katastrofin aineksia, vaan tunnustaa rehellisesti oma tilanteensa. Hänen mielestään tämä syventävän luottamusta entisestään. Nooteboom 2002, 95.
- 69 "[...] Jag mycket gärna ville vara HHna till nöjes och hafva 2 a 3 månaders anstånd med betalningen af HHnas Debet men att låta mina penningarna stå på en längre och ovist tid kan ej bifalla emedan jag behöva mina penningar till min handelsrörelse således kan jag ej låna ut mina penningar på räntor." (tekijä suom.) Behncken kirje W. Rosenlew & Co:lle 10.4.1854, RPA, ELKA.
- 70 "*Litande på din mig alltid bevisad vänskap och välvälja, tillåter jag mig härmed bedja dig på det vänligaste, att, om du endast kan göra det möjligt, med omgående hedra mig med ytterligare remissa. Jag är för närvarande alldeles utan penningar och skulle jag visst ej tillskrifva dig härom, dertill kommer ännu, att jag i nästa månad har att uppfylla flere ingångna förbindelser*". (tekijä suom.) Bernhard Lundin kirje W. Rosenlew & Co:lle 18.11.1856, RPA, ELKA.
- 71 Hreisson – Nilson 2003, 18–23.
- 72 Hasselberg 1998, 110–111.
- 73 Kooijmans 1995, 30.
- 74 Casson 1998, 2.
- 75 "*Då nu Enkefru Thornberg som är swägerska till mig, med den yttersta ansträngning ej kan bjuda sina krediterna mera än 50 % – men gerna ville offerera HH, såsom med Thornberg hade så mycket konsamhet, något den utåfven, så vågar jag härigenom förestå, om icke HH såsom full betalning för sin fordran var villige att antaga omnämde £150*." (tekijä suom.) Carl Björnbergin kirje L. Engström, Luck & Co:lle 10.7.1845, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.
- 76 W. Rosenlew & Co:n kirje Stresow & Sönnille 21.6.1844, RPA, ELKA.
- 77 Lanho 1995, 500.
- 78 "*Waran är icke allenast ytterst gröf och uppblandat med hvete kli, utan äfven till färgen brun och till och med grön. Mattorne äro dåliga och slarviga, vigten underhållig och flera mattor hafva blifvit fäfunna, deri mjölet uti görs af en enda större klump, hvarföre öfver medan de flesta mattor dessutom äro mer och mindre klimpiga, vi ej kunna förmoda annat, an att säljaren för att öka vigter med vatten suktat mjölet*." Carl Björnbergin kirje Carl Bruunille 25.7.1846, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.
- 79 "[...] å vår sida är vänskapen ett stort förmål hvarföre och den ledsamma affären må der med och nu blifva slut." (tekijän suom.) Carl Björnbergin kirje Carl Bruunille 4.10.1846, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.
- 80 Carl Björnbergin kirje Lippman & Geffckenille 25.3.1846, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.

- 81 *"I fall assurance framdeles icke mera såsom HH förmoda, kunna etableras i Hamburg på Finska Skepp, så går det väl an att vända sig annanstans eller låta fartygerna gå oassurerade."* (tekijän suom.) Carl Björnbergin kirje Lippman & Geffckenille 10.8.1848, Carl Fredrik Björnbergin arkisto, Yksityisarkistot, KA.
- 82 Keskinen 2001, 109.
- 83 Vuonna 1838 Porista tuli Suomen toiseksi suurin puutavarantie Viipurin jälkeen. Kaukamaa 1941, 138–140.
- 84 *"Ifall plank försäljning i vinten blifver så stor att vår Cassa ej räcker till, skall vi gerna anlita oss till HH för hvilket anbud vi äfven på det förbindligaste tackar vår önskan vore att för affairer såväl till Hr Aders Preyer & Co som Hr Kessler & Co själfva vid passande tillfälle insända remiss, för att icke härstedes behöfva inlösa vaxlarna och utbetala remiss kostnader etc."* (tekijän suom.) W. Rosenlew & Co:n kirje Carl Degenerille Helsinkiin 6.1.1852, RPA, ELKA.
- 85 Hasselberg 1998, 117.
- 86 Dasgupta 1988, 49.