

# KOTITEOLLISUUSKAUPAN JÄRJESTELY ja tuotteiden hinnoittelu

Kaupanteko jakaantuu kahteen osaan, nim. *ostamiseen* eli tavaran hankintaan ja *myymiseen* eli tavaran edelleen jakelemiseen tästä voittoa saaden.

Kotiteollisuusliikkeillä on nykyisin ehkä vaikeampaa tavaran hankinta kuin sen edelleen myynti. Suurien kukoistavien kotiteollisuusalueiden menettämisen jälkeen niiden asukkaat eivät ole vielä useinkaan uusilla sijoituspaikoillaan voineet ryhtyä harjoittamaan entistä ammattiaan. Toisaalta taas raaka-aineiden saantikin on vaikeata. Kun kuitenkin vielä jokaisen kotiteollisuusyhdistyksen alueella elää voimakas harrastus kotiteollisuustyötä kohtaan ja tavaraa valmistetaan myyntiä varten, olisi kotiteollisuusyhdistysten entistä määrätietoisemmin pyrittävä näiden valmisteiden kaupan välittäjiksi. Yhdistystoiminnalle ei voi olla enää liiketoimintakaan vieras. Siihen pakottaa meitä yksinkertaisesti rahan tarve, sillä valtion-apua ei saada riittävästi. Sanotaanhan vanhassa sananparressakin, että »kauppa se on, joka elättää eikä rengin virka». Maassamme on valitettavan vähän kotiteollisuuskauppoja, jotka ovat yhdistysten omistamia tai sitten osakeyhtiöinä, joissa yhdistyksillä on huomattava osakemäärä. Sensi-

jaan jokaisen yhdistyksen alueella on yksityisten omistamia kotiteollisuuskauppoja ja suurliikkeet ovat ottaneet kotiteollisuusvalmisteet aina mielellään vastaan. Muistan erittäin hyvin Keski-Suomen kotiteollisuusyhdistyksen palveluksessa ollessani, miten eräs tilintarkastajista aina huomautti, että kotiteollisuuskauppa kannattaa. Hän oli osuusiikkeen toimitusjohtaja ja niistä verrattain vaatimattomista numeroista, joihin hän tilintarkastuksen yhteydessä tutustui, hän huomasi myös kannattavaisuuden. Ehkä myös otti opikseenkin asian.

Kaupan kannattavaisuutta ei ole tähän asti kyllin hyvin huomioitu. Yhdistysten pääasiallisimpana tulolähteenä valtionavun lisäksi on ollut kurssitoiminnalla saatu tulo. Nyt elää kuitenkin voimakas harrastus jokaisessa kotiteollisuusyhdistyksessä kauppatoimen järjestämiseksi. Käytännöllinen kaupan järjestely vaatii yhdistyksen toiminnanjohtajalta paljon ja onnistuminen tässä onkin ennenkaikkea henkilökysymys.

Kauppatoiminta johtavan henkilön tulee tuntea ennenkaikkea oma alueensa ja sen työntekijät. Hänen on pyrittävä solmimaan luottamuksellinen suhde yhdistyksen ja työntekijöiden välille. On

huomattava, että yksityiset kotiteollisuuskaupat eivät välitä tekijänsä tuotteista muuta kuin sesonkiaikana. Kotiteollisuusyhdistysten kauppohen olisi pystyttävä ostamaan tekijöiden tuotteet kaikkina aikoina. Minulla on itselläni omakohtainen toteamus, miten yksityinen torikauppias menetteli korintekijälle, joka kesän ajan oli valmistanut marjakoreja torikauppiaille. Niin kauan kuin oli menekkiä koreilla, kesä- ja syyskuukausina, oli torikauppias kieltänyt tekijää valmistamasta muille. Tuli sitten syksy ja korintekijä toi eräänä pakkasaamuna työnsä torikauppiaille totutun tavan mukaan, kieltäytyikin kauppias ostamasta niitä ja tarjosi aivan pilkkahintaa. Saatuin paikalle ja tiedustelin tekijältä, haluaisiko hän myydä korinsa kotiteollisuusyhdistykselle. Tähän mies suostui mielihyvin ja niin syntyi hyvä kauppasuhteet välillemme.

Kotiteollisuusyhdistyksen on pyrittävä osoittamaan tekijälle, että se aina pyrkii parantamaan juuri hänen taloudellista asemaansa. Häntä on innostettava, hankittava malleja ja mikäli mahdollista myös raaka-aineita ja työvälineitä. Tällaisen kentällä liikkuvan henkilön kyvyistä riippuu ratkaisevasti myös tavaran saanti. Hänen on joka tilaisuudesta otettava vaaria ja pyrittävä solmimaan kauppasuhteita tekijöiden kanssa. Kotiteollisuuskaupassa myytävät tavarat on hankittava yleensä pienissä erissä. Niitä ei saa ostaa mistään tukuliikkeestä kuten muita kulutustavaroita. Kotiteollisuusyhdistyksillä pitäisi olla jatkuvasti kiertämässä aluetta ainakin yksi henkilö, joka kerää ja ostaa tavaroita tekijöiltä sekä pitää lyhyitä ja tiiviillä ohjelmalla varustettuja kurseja, joissa pääpaino pantaisiin kauppakotiteollisuustuotteiden valmistuksen neuvontaan. Kun tällaisen henkilön palkkausta ei kuitenkaan nykyoloissa voida järjestää, pitää yhdistysten konsulenttien osajastaan käyttää tällä tavalla kauppatoiminnan hyväksi. Silloin on siis osoitettava kurssilaisille, että ammattimainen kotiteollinen työnteko on kannattavaa sekä varsinaisena pääelinkeinona että sivutyönä. Tiedän kokemuksesta, että tällainen työntekijöiden kädestä pitäen ohjaaminen ja tekijöiden kasvattaminen on ensimmäinen tärkeä tehtävä kauppatoiminnan rinnalla. Tämä ei ole mitään uutta, sillä sitä ovat muutamat yksityiset kauppiat käyttäneet. Kotiteollisuusyhdistysten toimihenkilöille ovat useassa tapauksessa alueen työntekijät jääneet vieraiksi. Näin ei saa enää jatkua. Toivottavasti toista vuotta sitten aloitettu työntekijöiden luettelointi helpottaa kauppatoiminnan järjestelyssä ja pitää jatkuvaa keskustusta yllä yhdistysten toimihenkilöiden ja alueen työntekijöiden välillä. On aivan ilmeistä, että tekijät suhtautuvat eräänlaisella epäluulolla yhdistyksiin, sillä he katsovat usein näiden rajoittavan heidän toimintaansa, mutta missä luottamuksellinen suhteet on saatu syntymään, siellä tekijät tuovat työnsä vain kotiteollisuusyhdistykselle tai sen myymälään. Olen kuullut, että toistakymmentä vuotta sitten koetettiin Orimattilan pitsinnyplääjien keskuudessa muodostaa jonkinlainen yhdistys tai osuuskunta, joka olisi

huolehtinut pitsien myynnistä, raaka-aineiden hankinnasta y.m. käytännöllisistä seikoista ja täten koettanut parantaa pitsinnyplääjien taloudellista tilaa, mutta se sai heti alunperin niin ankaran vastustuksen näiden nyplääjien taholta, että koko hanke raukesi. He pitivät parempana edelleen entistä totuttua tapaa, että työt käytiin kaupustelemassa itse ympäri Suomea. He eivät huomanneet, miten paljon aikaa he menettivät kaupustelumatkoilla ja miten paljon niillä matkoilla kului rahaa, vaan he otaksuivat, että muodostettava järjestö tulisi heidän elintasoaan alentamaan ja polkemaan hintoja. Tarkoitushan oli juuri päinvastainen Tästä huomaamme, että tekijät suhtautuvat määrättyllä epäluulolla järjestöihin ja pelkäävät enemmän menettävänsä kuin hyötyvänsä.

Kun luottamuksellinen suhteet on saatu syntymään ja tekijä saatu vakinaisesti tuomaan valmisteensa kotiteollisuusyhdistyksen myymälään, on tästä jatkuvasti pidettävä kiinni ja hoidettava. Kotiteollisuusyöntekijät ovat yleensä varatonta väkeä ja he tarvitsevat työstään palkan välittömästi. Jos tekijät lähettävät valmisteensa kauppaan, on niistä lähetettävä maksu heti, sillä tämä herättää luottamusta ja siten taataan jatkuva tavaran saanti. Samalla, kun tiedoitetaan tekijöille tavaran jatkuvasta menekistä, on valvottava tuotteiden laatua. Monasti tekijät innostuvat huonontamaan tavaraansa, huomattuaan, että ne menevät kaupaksi hyvin.

Tavarat on vastaanotettaessa heti välittömästi tarkastettava, laskettava ja arvosteltava. Varastoitessa on esineet järjestettävä siten, että eri esinelaadut hinnoittelunsa mukaan tulevat omalle paikalleen, josta ne tarpeen tullen on helposti otettavissa. Erittäin hyvä tapa olisi tehdä esineistä varastokortisto. Siitä näkisi helposti varastossa olevan tavaran määrän ja siitä voisi myös mukavasti seurata tavaran menekkiä. Kun varastosta viedään tavaroita myymälään, on kortistoon vastaavalle kohdalle tehtävä merkintä myymälään viedystä ja samalla laskettava, paljonko varastoon on jäänyt. Kortisto helpottaa myös erittäin paljon tilinpäätöksen yhteydessä tehtävää vuosi-inventointia. Varastokorttiin on merkittävä aika, jolloin tavara on ostettu, valmistajan nimi ja osoite, oma hinta rahtikuluineen, tukumyyntihinta ja vähittäismyyntihinta liikevaihtoveroineen. Varastokortisto auttaa myös yleensä tarkkailussa.

Varastot eri tavaroita varten kotiteollisuuskaupassa ovat hyvin erilaisia. Jos harjoitetaan huomattavaa raaka-aineiden, esim. pajujen, luudaksien, kaislan, oljen, harvinaisten puiden tai muun sellaisen välitystä, käy varastohuoneeksi parhaiten ulkovaja. Näiden säilyttäminen lämpimässä varastossa voi aiheuttaa liiallista kuivumista. Pärekoritavarat ja puuastiat on ehdottomasti pidettävä ulkovarastoissa tai vain katoksissa, sillä niiden liiallinen kuivuminen aiheuttaa ravistumista ja kutistumista. Puuvalkoisia puuastioita ja koreja on ehdottomasti suojeltava auringolta, sillä auringon päivyttämä eli ruskettama väri vaikut-

taa rumentavasti esineisiin. Kun useat korit tulevat tekijöiltä sisäkkäin sijoitettuina, on homehtumisen vaara tällöin hyvin suuri pitkäaikaisen varastoinnin aikana. Siksi varastoon tulevat pyykki- ja matkakorit on irroitettava nipuistaan ja vähän kuivatettava, jonka jälkeen ne voidaan uudelleen tilan säästämiseksi niputtaa sisäkkäin. Tämän kiusallisen ilmiön, nimittäin korien homehtumisen ovat useimmat ehkä huomioineet.

Tekstiilitavarat, kudokset yms. on pidettävä kuivissa varastoissa. Näiden säilytys tapahtuu parhaiten lauta- tai vaneerilaatikoissa. Villatavaran säilytyksessä on otettava huomioon kolnvaara. *Silla* kelpaa myös toukkien syötäväksi.

Jos maalattuja esineitä säilytetään kosteissa varastoissa, voi varsinkin nykyaikainen maali tulla kostean ilman vaikutuksesta vaaleamman tai harmaamman näköiseksi, mutta tämä haihtuu kyllä pois. Kun esine tuodaan kuivaan ilmaan, niin alkuvärinen väri näyttäytyy taas oikeana.

Kauppan sisäisessä järjestyksessä on pyrittävä aistikkaaseen tavarain esille asetteluun. Pienissä monipuolisissa myymälöissä tämä on vaikeasti järjestettävissä, sillä myymälä voi helposti ruveta näyttämään kovin sekavalta. Kun me emme voi ainakaan toistaiseksi ajatella niin suuria myymälätiloja, että siellä olisivat omat osastot tekstiilitavaroita, kotitalousesineitä ja huonekaluja varten, täytyy pystyä nämä kaikki sijoittamaan samaan myymälään. Jos tilaa riittää, pitäisi tavarat asettaa myyntipöydille, joiden ympäri asiakkaat voivat vapaasti kiertää. Näin asetettuina tavarat esittelevät itse itseään. Kun kotiteollisuuskaupasta usein haetaan lahjaesineitä, helpottaa tällainen asettelu huomattavasti myyjän työtä. Jos esineet ovat hyllyillä, saa myyjä monasti purkaa koko hyllyn tiskille vaativan asiakkaan sattuessa ostajaksi. Yleensä tavaraa ei saisi olla liian paljon eikä liian tiheässä, sillä silloin ostajan on vaikeampi tehdä valintaa. Valinta on nimittäin monasti helpompi tehdä pienemmästä määrästä, jos ne ovat hyvässä järjestyksessä ja siistissä ympäristössä.

Isot esineet, kuten saavit, korit ja huonekalut, on sijoitettava omiin ryhmiinsä lattialle. Jos myymälässä on sopiva takahuone tai kellarivarasto, pitää nämä sijoittaa sinne, sillä ne tekevät usein varsinaisen ahtaan myymälän sekavan näköiseksi. Itse myymälähuone pitäisi saada valoisan näköiseksi käyttämällä vaaleita värejä seinissä ja kalustossa. Tämä tosin riippuu paljon myymälän sijain-  
tipaikasta.

Pienet koriste-esineet voidaan parhaiten säilyttää, lasivitriinin laatikoissa, joista ne näkyvät asiakkaille. Nämä antavat monasti myymälälle miellyttävää vaihtelua.

Jos tavaran ostaminen on vaikeata, sillä kotiteollisuustuotteista ei voida aina tehdä vertailua standardisoituun malliin tai kokoon, on tavaran myynnissäkin omat vaikeutensa. Olen sitä mieltä, että kotiteollisuuskaupat mainostavat itseään liian vähän. Hyvin mainostettu esine on jo puoliksi myyty. Varastoihin kerätty tavara pitää koettaa vaihtaa rahaksi mahdollisimman pian.

Vähittäiskauppa tuottaa luonnollisesti parhaan voiton, mutta tukussa myytäessä käsitellään tavaraa taas isoissa erissä. Sen lähettäminen ei aina vaadi erikoista pakkausta, joten sen vuoksi säästytään näiltä kuluilta. Lähetykset, joita ei voida ilman päällystä lähettää, tulee pakata hyvin. Rautatiekuljetuksissa varsinkin käsitellään lähetyksiä siksi kuvakouraisesti, että niihin on syytä tehdä kunnollinen päällyys. Tämänhän saa ainakin osittain veloittaa vastaanottajalta. Näissä asioissa sanelee käytäntö ohjeet.

Mainostustavoista vielä puhuaksemme, on mainittava erittäin hyvänä ja tehokkaana muotona ulkona olevat näytekaapit. Varsinkin matkailun aikana on tällainen aseman läheisyydessä erittäin hyviä tuloksia tuottava. Se ohjaa matkailijat myymälään. Niissä onkin pidettävä etupäässä pieniä matkamustaiksi sopivia esineitä, sillä näidenhän on oltava yleensä pieniä. Kotiteollisuuskaupastahan matkailijat mieluummin ostavat muisto-esineensä ja lahjatavaransa. Hehän haluavat viedä mennessään juuri tyypillisiä sen paikkakunnan kotiteollisuustuotteita. Nykyistä enemmän siis näytekaappeja kotiteollisuuskauppojen mainosta suoritamaan! Tavaramerkit ovat myös mainostapoina suositeltavia. Ne voivat olla joko esineisiin poltettuina, painettuina, kangasnauhamerkkeinä tai metallisina laattoina esineisiin kiinnitettynä. Hyvät laatutavarat on syytä aina merkitä. Tavaramerkki eli liikemerkki voi kuvata sattuvasti yhdistykselle ominaista kansanomaista koriste-  
muotoa. Siihen ei tarvitse välttämättä sijoittaa koko yhdistyksen nimeä, vain alkukirjaimet tai nimen lyhennys.

Tärkeänä osana liikkeen toiminnassa on myytävien esineiden hinnoittelu. Siitä riippuu voitto tai tappio ja voiton toivossahan me kauppaa käymme. Useat, tai ylimalkaan kaikki kotiteollisuusvalmisteet, ovat hintasäännöstelyn ulkopuolella sillä matkallaan, jonka ne viipyvät tekijän ja myymälän välillä. Myymälässä niitä jo sitovat kansanhuollon ja liikevaihtoverojärjestelmän säännöt. Edellämainittu on onneksi kotiteollisuustyöntekijöille ja yhdistysten on tuosta ilmoitettava, etteivät tekijät lähde hakemaan hintavahvistuksia saaveille, koreille tai sen tapaisille esineille. Tämä ei kuitenkaan anna rajatonta vapautta myymälöille hinnoittelua tehdessään. Totutut tavat antavat tässäkin ohjeita. Tukku-myynnissä saatava voitto alkaa jo noin 6 %:sta ja voi olla toisissa esineissä 12 prosenttiakin. Vähittäiskaupassa saatava voitto voi kohota jo noin 30 prosenttiin. Kotiteollisuuskauppojen on yleensä pysyttävä kohtuuden rajoissa, eikä pyrittävä seuraamaan niitä liiketapoja, joita jotkut kotiteollisuustuotteita myyvät liikkeet noudattavat. Rahti- ja pakkauskulut, joista myyjä on veloittanut, saa lisätä hintaan. Tavaraa myytäessä saa taas veloittaa aiheutuvat pakkauskulut. Rahdin maksaa vastaanottaja, mutta lähettäjä, jos lähetys tapahtuu rautateitse, toimittaa tavarat vapaasti lähtöasemalle.

Mitä sitten kotiteollisuuskaupan liiketoimintaan sopii ja voisi kuulua? Ennenkaikkea käsin

tehtyjä, kotiteollisuutena valmistettuja esineitä. Sellaisia ovat naisten töinä tehdyt kudokset ja kaikki siihen liittyvä. Neuletyöt olisi saatava yleisemmin myytäväksi. Miesten töistä taas erilaiset puuteokset ja taloustyövälineet. Mutta on myös hyvin tärkeätä, että kotiteollisuuskaupassa on saatavana raaka-aineita. Kun taas normaalit ajat palautuvat on jokaisen kotiteollisuusyhdistyksen pidettävä huoli, että lankatavaraa on riittävästi. Valikoimat on kehitettävä paikkakunnan parhaimmaksi ja monipuolisimmaksi. Ostava yleisö luottaa kotiteollisuuskauppaan ja toivoo samalla ostaessaan saavansa jonkun hyvän aiheen, idean tai neuvon työtänsä varten. Kun tällainen luottamus saadaan ja se saavutetaan käsittääkseni helposti, on kaupan toiminta ja hoito helppoa. Työvälineet, kuten kankaankudontavälineet kuuluvat kotiteollisuuskaupan myyntiartikkeleihin. Tästä onkin pidettävä huoli, sillä niitä tullaan myöskin tavallisesti ensimmäiseksi kysymään kotiteollisuuskaupasta. Harja- ja koritavara kuuluu kotiteollisuuskaupassa myytäväksi. Kotiteollisuuskaupasta tullaan yleensä kysymään monenlaista tavaraa ja monenlaisia palveluksia. Asiakkailta on sellainen käsitys, että kotiteollisuuskaupasta kyllä saa miltei kaikkea ja se pystyy toimitta-

maan, koska se on kosketuksissa maakuntaan. Palveluskykyiseksi pitäisi juuri pyrkiä. Erittäin sopiva liikemuoto on pellavien välitys pellavatehtaalle ja villan välitys karstaamoille ja kehräämöille. Työvälineiden lainausta vuokraa vastaan ovat jotkut hyvällä menestyksellä harjoittaneet. Näistä ehkä saamme kuulla kokemuksiin perustuvia tietoja liikkeenhoitajilta.

Kun käytännöllistä kauppatoimintaa ruvetaan kotiteollisuusyhdistyksissä järjestämään, pidän ensiarvoisen tärkeänä, että liikkeenhoitaja tutustuu alueensa valmisteisiin ja henkilökohtaisesti käy tekijöiden luona solmimassa pitävät suhteet ja luottamuksellisen yhteistyön. Sieltä, tekijöiden luota, lähtee kauppatoiminta alkuun. Mallikysymys on saatava myös hoidettua ja kurssitoiminta erikoisesti kauppakotiteollisuustuotteiden valmistamiseksi pantava käyntiin. Ostavaa yleisöä on palveltava rehellisten kauppaperiaatteiden mukaisesti ja siten sen luottamus saavutettava.

*Paavo Salonen.*

Föreståndaren för en manlig hemslöjdsskola P a a v o S a l o n e n redogör för organisationen av hemslöjdsaffärers varornas prissättning, lagring, förpackning, reklamen för dem, uthyrning av arbetsredskap och annan förmedlingsverksamhet.