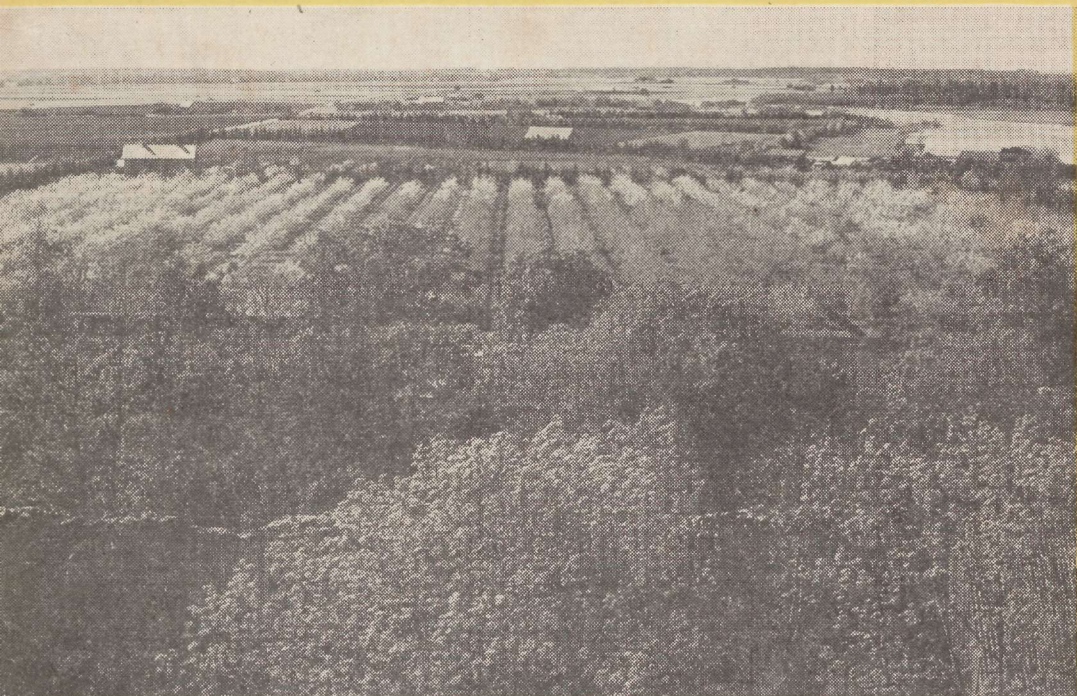


Õhiskaubandus



ETK Põltsamaa puukool

Nr. 4

1937

SISU:

- V. SALUSTE: Ühiskaubanduse ideoloogiast.
J. JAKOBSON: 25 aastat aatelist tööd.
A. UDAM: Kohapealsete laenude hankimisele.
A. ECKBAUM: Ühiskaubanduse osa põllumajanduse korrastussüsteemis.
H. ARMAN: Kaupluste vaateakende valgustamisest.
J. KÜTT: Ühistegevuskooli tööst.
A. ABEL: Revisjonikomisjon jäägu oma ülesande juurde.
H. NORMAK: Ühingute maksustamispraktikast.
E. KINDEL; Juurdehindeprotsent oma- ja müügihinnast.
P. SIMSON: Kuidas vältida kauba puudujäägi tekkimist.
H. PEETRIMAGI: Suhkur kaubaartiklina.
A. TEALANE: Kartuli kaubandusest.
A. ARUKUUSK: Müügitegelase osast liikmete värbamisel.
E. VELLESOO: Plakatkiri „Ato“ sulele.
Kaubaturu ülevaade.
Teated.

Ühiskaubandus

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI

ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA J. PÖDRA

Nr. 4 — 1937

I aastakäik

Ühiskaubanduse ideoloogias

V. Salaste

Meie ühiskaubandus võis tänava vaadata tagasi oma 35-aastasele tööle. Suur osa sellest ajast on olnud erakordse pitsatiga, mis pole võimaldanud elu loomulikku arenemist. Kui ühiskaubandus sellistes tingimustes on kujunenud meie suurimaks majanduslikuks organisatsiooniks, siis tõendab see eeskätt ühiskaubanduse ratsionaalset korrastust.

Ühiskaubanduslikku organisatsiooni, kui rahva koondist, ei kannu ainult majanduslik ratsionaalsus. Oluliseks teguriks siin on ka ühiskaubanduse ideoloogilised alused.

Ühiskaubanduse vaimse baasi kaalutlemisele ja fikseerimisele pole meil senini pühendatud küllalt tähelepanu. Ideoloogiliste küsimuste alal oleme piirdunud juhuslike mõtteavaldustega. Oleme püüdnud ajada läbi võõrsilt laenatud teooriatega, pookides neid külge isikuile ja organisatsioonidele, küsimata nende endi seisukohti ja arvestamata meie erioludega. Selline suhtumine ideoloogilistesse küsimustesse on põhjustanud arusaamatusi ja teki-

tanud teravusi, mis on avaldanud pidurdavat mõju ühiskaubanduse majandusliku tegevuse arengule.

Vaadeldes ühiskaubanduse ideoloogia kujunemist teistes maades, näeme et sel alal peaaegu igal maal, vastavalt selle erioludele, on kujunenud välja omad eriseisukohad. Ühel maal kujunenud ideoloogiat pole võimalik korrigeerimata viia üle teiste maade erioludesse.

Seepärast, kui meie tahame kujundada vastavat õiget vaimset baasi oma ühiskaubandusele ja tahame selleks kasutada teistes maades maksivad tõekspidamisi, siis peame neid põhjalikult sõeluma.

Kuna meie ühiskaubanduse edaspidine areng sõltub ka selgusest ideoloogilistest küsimustest, siis oleks vaja juba lähemal aastail jõuda sel alal kindlaile seisukohtadele.

Puudutan seekord nende küsimuste sarjast vaid paari, kasutades selleks rootsi ühistegelase Anders Örne mõtteavaldusi:

Meie ühiskaubandusele on sageli

püütud külge kleepida poliitiliste ja kutseorganisatsioonide ilmet. Seejuures, teadlikult või kogemata, on jäetud kahe silma vahele ühiskaubanduse kui majandusliku ettevõttevormi väljakujuunenud omapära.

Poliitilised ja kutseorganisatsioonid on loodud esijoones teatud nõudmiste läbiviimiseks. Poliitiliste parteide nõudmised puutuvad riigi juhtimisse ja valitsemisse, kutseorganisatsioonide omad — liikmete töötingimustesse ja juriidilisse positsiooni.

Ühiskaubandus ei nõua midagi ega luba midagi. Ühiskaubanduslike ettevõtete ümber inimesed ei ole koondunud mitte selleks, et seada üles nõudmisi teistele rühmitustele ja saavutada kokkuleppeid õiguste ning kasude suhtes, vaid selleks, et ratsionaalse majandusliku tegevusega rahuldada paremini oma liikmete majanduslikke tarvidusi.

Ühiskaubanduslikud ettevõtted peavad lahendama oma ülesandeid vaid majanduslike põhimõtete alusel. Liikmete arusaamised ja vaated sellistes küsimustes, mis ei puutu ühissettevõtte majandamisse, pole ühiskaubanduse seisukohast olulised. Kui ühiskaubandusele peale majanduslike ülesannete tahetakse juurde pookida muid soove, siis kaotaks ta oma majandusliku iseloomu ja kujuneks mingisuguseks usulahuks või vaidlusklubiks.

Ühiskaubanduslike ettevõtete ülesandeks on majanduslik tegevus kõigi osavõtjate hüvanguks ja nende käivitajaks on vaid inimeste huvi ja tung rahuldada oma tarvidusi võimalikult paremini.

Teiseks küsimuseks, mis ühiskaubandusele olulise tähtsusega, on riigi-

võimu ja ühiskaubanduse vastastikused suhted. Pole vajadust käsitleda siin ühiskaubanduse üldist suhtumist riigivõimusesse, sest on endastmõistetav, et ühiskaubandus demokraatliku majandusorganisatsioonina riigi seasdukkliku valitsust austab ja oma majandusliku tegevusega toetab. Seepärast piirdun siin üksikküsimusega sellest sarjast.

Ühiskaubandus tahab — seda on viimaseil aastail korduvalt rõhutatud — täita oma ülesandeid rahvamajanduse teenimisel samasugustel alustel, mis on maksvad eraettevõttegi kohta. Selliseid tegevusaluseid võidakse kõigutada kahelt poolt — seda võivad teha liigagarad sõbrad, kui ka fanaatilised vastased. Esimesed on valmis ühiskaubanduse arendamiseks hankima riigivõimult erisoodustusi. Vastased aga püüavad mõjutada riigivõimu selleks, et teha ühiskaubanduse arendamisele takistusi — organiseerimisvõimaluste piiramisega, maksustamisega jne. Mõlemad tendentsid on kardetavad, sest nad nõrgendavad ühiskaubanduse elujõudu. Ühiskaubandus peab oma positsiooni kindlustama mitte soodustustega, vaid eduka ja ühiskonnale kasuliku majandusliku tegevusega. Ühiskaubanduse asetamine halvemaisse tingimustesse, võrreldes samal alal teotsevate kasutaotlevate eraettevõtetega, pole aga õigustatud ega millegagi põhjendatav.

Ülaltoodud katkendilised mõtted on toodud vaid näitena ideoloogilistest küsimustest. Kuna selge ideoloogia soodustab ja kindlustab ühiskaubanduse arengut, siis väärisksid selle ala küsimused rohkem tähelepanu.



ETK juhataja Jaan Põdra oma töökabinetis

25 aastat aatelist tööd

ETK juhataja Jaan Põdra võis hiljuti tagasi vaadata 25-aastasele tööle ühiskaubanduse alal. See on tähtis, milleni jõudmisel on põhjust peatuda, lugupidamist avaldada ja õnnitlusi üle anda.

Ühistegeline töö on aateline töö. Meie oludes raske ja närvesööv töö. Sellel tööalal püsimiseks on vaja sooja südant ja armastust asja vastu. On vaja kindlat veendumust, et tööd ei tehta enese mina huvides, vaid Eesti ühiskonna heaks käekäiguks ja Eesti rahvamajanduse õitsenguks.

Jaan Põdra on 25 aastat ustavalt seisnud ühiskondliku aatetöö teenistuses. Tunnustus tehtud tööle!

Jätkugu Jaan Põdral tervist veel paljuiks aastaiks, et eluküpselt ja elukogenult kasutada meie ühiskaubanduse eduks seda, mis nooruse vaimustuses aatetöö alal omandatud.

Õnn kaasa!

Jaak Jakobson.

Kohapealsete laenude hankimisele

A. Udam

Maades, kus ühiskaubandus on rohkem arenenud, kasutavad tarvitajateühingud tegevuskapitalina õige suurel määral laene liikmeilt ja teisilt ühiskaubanduse pooldajailt. Ka meil kasutavad üksikud tarvitajate- ja majandusühingud niisuguseid laene. Suurem osa ühingute tegelasi vaatab aga kohapealsete laenude hankimisele üksiköiksel.

Paljud ühingud vajavad oma tegevuse korraldamiseks võõrkapitali. Pangalaene ei ole tihti võimalik kasutada, sest puuduvad kindlustused, kuna kauplustes väikemüügil olevat kaupa ei saa panditada. Ka kaubamuretsete krediidid kasutamine ei ole igakord võimalik. Ühingud vajavad aga jooksvat kapitali kaubaostudeks kohemaksetava raha eest, kuna sel juhul saab kaupa osta palju kasulikumalt. Ostudelt kohemaksetava raha eest saadud kassaskontod ja hinnavaheed teevad kiire kaubaringkäigu puhul haril. 2—3 korda suurema summa, kui niisugustelt laenudelt makstavad intressid. See tõstab ühingu tegevuse tasuvust ja võistlusvõimet. Seepärast tuleb panna kohapealsete laenude hankimisele senisest suuremat rõhku.

Soovitav on, et laenud oleksid tehtud paljuilt isikult, mitmesuguste tähtaegadega ja mitte liiga suures summast ühelt isikult. Paljuilt isikult väiksemais summades tehtud laenud moodustavad kokku küllalt suure summa, mis tihti jääb püsima ühinguks kauemaks ajaks. Ühed annavad uusi laene, teised võtavad oma laenu tähtajal välja või jätavad uue tähtaja

peale edasi. Nii ei tee laenude tagasimaksmine ühingule raskusi.

Harilikult saab neid laene tähtajaks 6—12 kuud. Lühemaks tähtajaks võib olla 3 kuud. Ühelt isikult võetava laenu alammääraks peaks olema kr. 50.— ja ülemmääraks kr. 500.—. Kui ühelt isikult võetakse laenuks suurem summa, näiteks kr. 1.000.—, siis tuleb määrata laenu vastuvõtmisel kaks tähtaega, andes kaks laenutähte. Saadakse aga laenuks ühelt isikult veelgi suurem summa, tuleb määrata kolm või rohkem tähtaega. Praeguse rahaturu seisukorra juures võiks maksta intressi laenudelt tähtajaga 3—6 kuud 5% ja tähtajaga üle 6 kuu 6% aastas.

Kuigi niisugused laenud jäävad püsima ühingusse mõnikord kauemaks ajaks, võib neid kasutada ikkagi ainult äritegevuseks, kaupade ostudeks, aga mitte investeerida kinnis- ja vallasvaradesse. Kui kohapealsed laenud moodustavad suurema summa ja teevad ühingu bilansist üle 25%, siis peetakse vajalikuks, et need laenud $\frac{1}{3}$ osas nende üldsummast oleksid kaetud likviidsete aktivaosadega: ettemaksuga keskühingule, kergesti realiseeritavate kaupadega jm. või — vaba pangakrediidiga. Kui aga tahetakse kohapealsete laenude abil võtta ette hoonete ehitamist või teha muid pikaajalisi investeerimisi, siis tuleb hankida liikmeilt pikaajalisi erilaene tähtajaga mitte alla 10 aasta, tagasimaksmise kohustusega jaoviisi.

Laenude arvestamine toimub pearaamatus (kassa-memorialis) lae-

nude arve kaudu. Abiraamatus — laenude reskontros avatakse igale laenuusaldajale eraldi arve. Abiraamatus märgitakse peale harilike raamatupidamise kannete veel protsendimäär, laenu tähtaeg, väljaarvestatud intressid ja millal need välja makstud. Laenutähtede plangid ja laenude reskontro on olemas müügil. Laenutähed üle kr. 50.— kuuluvad tempelmaksustamisele 0,2%, s. o. 20 senti 100-lt kroonilt.

Laenude vastuvõtmise tingimused töötab välja ühingu juhatus. Kui peakoosoleku poolt kinnitatud juhatused kodukord vastab 1935. a. normaalko-

dukorrale (käsiraamat „Ühiskaubanduse korraldus“ lk. 287, § 32), kinnitab laenude vastuvõtmise tingimused ühingu nõukogu; ühinguis, kus puudub nõukogu, kinnitab tingimused ühingu juhatus. Neis ühinguis, kus põhikirja, kodukorra või peakoosoleku erietsuse põhjal ei ole nõukogule või juhatusetele seda volitust antud, esitatakse tingimused kinnitamiseks peakoosolekule.

Laenude vastuvõtmise tingimused on soovitatav välja panna korralikult kirjutatult või trükitult ühingu kontoris ja kauplustes.

Laenude vastuvõtmise tingimuste kava.

1. ühing võtab raha laenuks ühingu liikmeilt ja teiselt isikult tähtaja peale mitte alla 3 kuud.

Laenude kohta ei anta kõrvalisile isikuile mingisuguseid teateid.

2. Laenudelt maksab ühing intressi 3—6-kuulise tähtajaga 5% ja tähtajaga üle 6 kuu 6% aastas.

3. Iga laenuandja saab nimelise laenutähe, milles märgitakse laenukoostoodud summa, laenu tähtaeg, intressimäär ja väljamakstud intressid.

4. Ühe isiku käest võetava laenu alammääraks on kr. 50.— ja ülemmääraks kr. 500.—. Isikud, kes annavad laenuks üle kr. 500.—, saavad iga kr. 500.— peale eraldi laenutähe eri tähtaegadega.

5. Laene võetakse vastu ühingu kontoris äritundidel. Laenutähtedele kirjutavad alla kaks isikut, kes selleks ühingu juhatusete poolt volitatud.

6. Tähtaja möödumisel võib laen jääda uue tähtaja peale. Kui laenu seitsme päeva jooksul pärast laenu tähtpäeva ei võeta välja, loetakse see uuesti laenuks antuks, sel ajal maksetava intressimääraga, samasuguse tähtaja peale, nagu oli antud laenu esialgu. Intressid makstakse välja laenu tähtaja möödumisel või eraldi kokkulepitud tähtaegadel.

7. Laen ja intressid makstakse välja ainult laenuandjale, või tema seaduslikule volinikule, laenutähe esitamisel. Laenuandja surma puhul makstakse laenu välja päranduse hooldajale või pärijaile jõesse astunud kohtuotsuse ja laenutähe esitamisel. Volitused on maksavad ainult volitaja eluajal.

8. Tasutud laenutähed kustutatakse läbikriipsutamise teel või muul viisil ja hoitakse alles peale laenu tasumist 10 aastat.

Ühiskaubanduse osa põllumajanduse korrastus-süsteemis

A. Eckbaum

Põllumajanduse korrastus-süsteemi seisukohalt tuleb ühiskaubandust eriti tähtsalt esile tõsta ja hinnata. Võib isegi öelda, et tänapäeva majanduselu otstarbekohase korralduse, mõttes ei ole võimalik ettekujutada elujõulist põllumajandust ilma ühiskaubanduseta.

Käsilähes põllumajapidamiste intensiivimise ja turutoodanguline osa kogusaagist protsentuaalselt suureneb ja omatarvitus väheneb. Ühenduses sellega suureneb ka ostu- ja müügi-kaupade vahetamine võrreldes endisega. Talu toodang, eriti aga talundi tasuvus on suurel määral sõltuv majapidamise korrastusprobleemide lahendusest. Mitte üksi saaduste tootmine, vaid ka nende turustamine omab ikka suurema tähtsust. Viimaste andmete järgi turutoodanguline osa moodustab ümmarg. 60% kogu talundi toodangust, millest järgneb, et põllumehele ei ole mitte ükski kuivõrd tasuvalt tema oma saadusi saab turustada. Seepärast võime öelda, et talundi või põllumajandusliku käitise ülesandeks on tänapäeval mitte ainult saaduste tootmine vaid ka nende väärindamine ja turustamine. Kogu selles saaduste tootmise, väärindamise ja turundamise protsessis võime rakendada ühiskaubandust eriti tõhusalt.

Ühiskaubandus, samuti kui ühistegevus üldse ei ole mitte mingiks sihiks omaette, vaid abinõuks. Ühiskaubanduse mõistes talundi seisukohalt eritleme samuti kahte põhipõhimõtet, mis kaubandusele üldiseltki omased: soodsalt osta ja hästi müüa. Seda

aga iga liikme huvides. Kõik muu, mis ühiskaubandusega ühenduses, seisab nende põhimõtete teenistuses — olgu see suurte koguste soodsam sisseost, otstarbekohasem, võltsimatam ja väärtuslikum kaup, kauba omadustele vastav õiglane hind, kiirem kauba kätesaadavus, kontrollitavad vahetalihtuskulud või teiselt poolt toodetud saaduste parem müük, alustades nende saaduste tootmisprotsessist kuni konsumeerimiseni, haarates seejuures turunõudeid, kaupade standardiseerimist, konjunktuuri võnkeid jne.

Kodumaa põllumajanduse osatähtsust hinnates ja ühiskaubanduse senist kiiretempolist arengut silmaspidades osutub siiski vajalikuks, et meil valitseks täieline selgus ja oleks ülevaade selle kohta, milline ulatuslik ja avar tööpõld meil veel siin ees seisab. On kõigepealt tarvilik, et ühiskaubandus oma arengu tempot suudaks viia edasi põllumajanduse vajaduste tasemeni. Selles osas on veel palju teha. Väga palju ilusaid kavatsusi võiksime teostada, kui meie põllumeeste laiemad hulgad ühiskaubanduse olemust lähemalt tunneksid. Siin ei seisa küsimus mitte selles, kas erakaubandus või ühiskaubandus, vaid ühiskaubandus on otse paratamatu ja vältimatu, kui põllumees üldse mõtleb ja tahab ratsionaalselt oma talundit majandada. See on põllumehe töö, tema hool ja mure, mis ühiskaubanduses aset leiab, isegi rohkem, see on

talu töö, kuigi seda tehakse väljaspool talu ühiselt teistega.

Näeme kuidas saaduste kvaliteedi nõuded päev-päevalt kasvavad, kuidas turutingimused muutuvad ja keerulisemaks lähevad. Kui selles olukorras peaksime põllumehe kui tootja unustama või kui põllumees peaks siin kedagi teist usaldama, keda temal enam võimalik ei ole kontrollida, oma ülesandeid täitma, siis kaob otsene side tootja ja tarvitaja vahel ja põllumees hävineb aja ja turunõuetest mahajäämise või hiljaksjäämise tõttu. Ühis-tegevus on see, mis otse-selt seob produtseerivad ja konsumeerivad jõud ja nende jõudude vahel loomuliku ühenduse loob nõnda, et mõlemad üksteise vajadusi hinnata mõistavad. Ja kas ei seisa kogu inimsoo töö ja tegevus väärtuste loomingu ja nende väärtuste kasutamises ning kas majanduselus loomingu väärtuse ja selle kasutamiskõlblikkuse suhet ei tähista hind või tasu.

Põllumees ei vaja põllutööriistu ja kunstväetist mitte selleks, et ainult maad harida ja väetada, vaid, et nende

vahendite kaudu võita looduselt enesele oma annete ja oskusekohast tasu — loomingu, mis realiseeritav, toodangu, mis kasutatav või rakendatav.

Põllumajanduse korrastus-süsteemi mõte seisab selles, et leida vahendeid ja organiseerida tööd tasuva loomingu ja toodangu seisukohalt. Ja ühiskaubandus omalt sisult ja olemuselt on tõhusaks vahendiks põllumajanduses tegeleva isiku vaimse ja füüsilise energia tulemus-rohkel rakendamisel põllumajanduse korrastus-süsteemi raamides. Jättes puudutamata põllumajandusele vajalikud ostukaubad ja käsitamata ühiskaubanduse osa selles, samuti minnes mööda põllumajanduslike saaduste ühistegelise eksportkaubandusest, pööraksime veidi tähelepanu meie siseturu ilmele ja korraldusele, siis märkame, et talundite korrastuse seisukohalt on vajalik senisest märksa suuremat tähelepanu pöörata ühiskaubanduse organiseerimisele ka siseturu osas nõnda, et talundid kõik väljaminevad ostukaubad muretsevad ja oma turutoodangu terves ulatuses realiseerivad eneste poolt juhitud ja kontrollitavate ühissettevõtete kaudu.

Kaupluste vaateakende valgustamisest

H. Arman, arhitekt

Kaupluste vaateakende tähtsam ülesanne seisab selles, et tutvustada möödaminejaile aknale väljapandud kaupu. Kõnelemata vaateakna suurusel ning dekoratsiooni maitsekusest, on peale nende muudki abinõusid, mis võivad väljapanekute mõju tõsta või vähendada. Nende abinõude õieti käsi-

tamisel võib tihti ka väiksemale vaateaknale teha eeskujuliku väljapaneku, mis tõmbab enesele tähelepanu.

Et vaateaken vastaks oma otstarbele, peab ta olema hästi valgustatud nii päeval kui ka õhtul. Vaateakna õieti valgustamine ongi olulisem tingimus vaateakna mõju esiletoomisel.

Päeval on õige valgustamise takistuseks harilikult akende peegeldamine, õhtul ebaotstarbekohane kunstlik valgustus.

Akende peegeldamise alal näitavad praktilised katsed, et klaas peegeldab tumeda tagapõhja ees, küllaldaselt heleda tagapõhja ees aga mitte. Kui vaateakna sisemuses on päeval vähe valgust, või on ta õhtutundidel vähe valgustatud, peegelduvad vastasolevad heledamad seinad, söidukid ja möödkäijad aknaklaasil. Sellest selgub, et esemed vaateaknal on hästi näha vaid siis, kui nad on heledamad peegelduvast tänavapildist. Peegeldamisnähte kõrvaldamiseks on õieti kaks võimalust:

1) vaateaknale väljapandud esemete tugevam valgustamine;

2) peegelduvate esemete valguse vähendamine.

Peegeldumine on vähesel määral kõrvaldatav heledate ja mattvärviliste dekoratsiooniesemete ja tagapõhja tarvitamisega vaateaknal. Seal, kus vaateaknad alati peegeldavad, annab häid tulemusi ka vaateakende tagaseina ettepoole toomine. Kui soovitakse siiski teha sügavaid vaateaknaid, siis tuleb aken teha ka kõrgemaks, et valgus paistaks sügavamale vaateaknasse.

Aknal peegelduvate välisesemete valguse vähendamiseks on kasutatava võimalusena tuntud aknapealse laie-ma, läbipaistmatu katte ehitamine, mis ei lase nii palju vastasseina heledamaid osasid peegelduda aknasse. Katte alumine, tumedam osa peegeldub ise aknaklaasil ja meie võime nüüd juba paremini eraldada vaateaknal väljapandud heledamaid esemeid.

Akende valgustamine pimedal ajal peaks olema läbi viidud elektrilampidega prožektorite näol. Seejuures peab valgustuse tugevus olema küllalt suur, et eralduda hästi naabervalgusallikaist.

Heledad väljapanekud aknal võtavad enesesse vähe valgust ja peegeldavad tagasi palju tugevamini kui tumedad. Vaateakna valgustust on võimalik paremini korraldada, kui ühele aknale pannakse välja heledamad esemed ja valgustatakse vähem, teisele aga tumedamad ja valgustatakse rohkem. Kui seda pole võimalik läbi viia, tuleks eri prožektorid kaudu juhtida valgus eraldi tumedamatele kaupadele, mis teeks vaateakna väljapaneku ühtlasemaks.

Prožektorid tuleks asetada akende ülemisse ossa nii, et nad ei paista tänavale, samuti ei suunaks valgust välja. Selleks jätta ehitamise ajal vastavad kohad seinasse.

Vaateaknad, kus valguskehad vaatlejale näha, on valgustustehnilisest seisukohast valed, kuna vaatleja silm ei suuda kohaneda liig tugeva valgusega ja ei eralda küllalt hästi kaupu vaateaknal.

Tihti tarvitatakse vaateakende tagumiseks seinaks klaasosasid ja vaateaknal enesel läikivaid pindu, nagu nikkelaaluseid jt. Õige vaateakna valgustamise juures ei tohi peegelduda needki, mis pärast prožektorid alt kaetakse mattklaasiga, mille läbi tulevad valguskiired on palju pehmemad. Igal juhul pole õige jätta klaasosad tagaseinas lahtiselt nähtavale, vaid tarvitada kas mattklaase või katta need klaasid õhtul, kui aken valgustatud, mingi riide või paberiga.

Prožektorite asetus peab olema sel-

Praktikandid, kes sooritasid k. a. augustis korraldatud eelkursuse, on juba kõik kutsutud ühiskaupluste teenistusse.

Et ühiskaupluste nõudeid uute praktikantide järgi jooksvalt rahuldada, korraldas Ühistegevuskool järgmise eelkursuse 13.—20. oktoobri k. a.

Vastavate katsete kaudu püütakse eelkursusele võtta praktikante, kes omavad vajalikke üldhariduslikke teadmisi ning sobivaid võimeid ja oma-dusi nõudlikuks müügitöök.

Katsed toimuvad eesti keeles ja aritmeetikas. On ju emakeele oskus ning kiire ja õieti arvutamine esimesi vajalikke nõudeid ühiskaupluste müügitöös.

Eriti arvutamise oskus jätab soovida. See puudus ei ilmne mitte ainult algajate praktikantide, vaid ka ühiskaupluste äriteenijate juures, keda on tulnud katsetada Ühistegevuskooli astumisel.

Séepärast kool paneb juba eelkursusel arvutamise oskusele avajalikku

line, et neist tulev valgus sarnaneks päevase valgusega, s. o. tuleks ülevalt ja eest. Prožektorid kinnitada ülemisele akna servale, suunatuna akna sisemuse poole. Kui vaateaken ei võimalda prožektorit nii asetada, et see tänavale ei paistaks, tuleks see eest katta riidega.

Kõiki nimetatud nõudeid tuleks uue hoone ehitamisel kohe algul arvesse võtta, kuid ka vanade ehituste vaateaknaid on võimalik korraldada eesjulikumaks.

rõhku, et eelkursuse sooritanud praktikandid tuleksid sellega enam-vähem rahuldavalt toime ja hoolega täiendada ja harjutaksid oma oskusi ja vilumust kiires ja õieti arvutamises.

Peale selle selgitatakse praktikantide vastuvõtmisel, et neil ei oleks kehalisi ja vaimseid rikkeid, mis takistaksid tööd. Eriti tuleb panna rõhku puhtale ja selgele hääldamisele, heale kuulmisele ja nägemisele.

Niiviisi eelkursuse kaudu valitud ja ettevalmistatud praktikandid võivad praktikale asudes sooritada ühiskaupluste töid teadlikumalt ja tähelepanelikumalt ning osutada suuremat hoolt ja taipamist, kui need, kes pole saanud sellist sissejuhatavat ettevalmistust.

Vanemmüüjate-klass algab jaanuaris.

Ühistegevuskooli töökavas oli kavatsus korraldada vanemmüüjate-klassi algusega käesoleva sügise septembrist, kuid mitmete takistuste tõttu tuli see lükata edasi jaanuarile tuleval aastal. Paljud soovivad, kes teenisid ühiskauplustes vastutavatel kohadel, olid takistatud kooli tulema séepärast, et sügishooaja saabudes algas ühiskauplustes elavam tegevus, mille edu oleks võinud halvata personali vahetus, seda enam, et uut sobivat äriteenijat ei ole vastutavale kohale kerge leida. Ka oleks pidanud kooli tulekul tehtama erakordset inventuuri, mis küllaltki tülikas elava müügihooaja keskel.

Kooli tulek jaanuaris näib toimuvat lahedamalt. Jaanuarist algab ärialai

veidi vaiksem aeg ja üleandmise inventuuri küsimus võidakse lahendada aastainventuuriga. Lahedamaks võib kujuneda ka uute äriteenijate leidmine, kuna detsembri keskpaigu k. a. Ühistegevuskool laseb välja järgmise lennu müüjaid, kes omavad juba küllaldase praktika ja vajaliku järeprak-tika sooritamisel saavad õppinud müüjateks.

Kooli uue õppekorralduse järgi on vanemmüüjate-klassi õppeainestik ja selle ulatus ning käsitlus valitud selliselt, et ta võimaldab vajaliku kutse- oskusliku ettevalmistuse neile, kes saavad kaupluse ja osakonna vastutavaks müüjaks-juhiks või ühingu ärijuhiks. Missugusele kohale ja kui ruttu keegi pärast klassi õppekursuse sooritamist jõuab, see oleneb sellest, kuidas keegi koolis õpib ja millise võime, kohusetruuduse ja hoolega ta suudab tegelikus töös rakendada oma teadmisi ja oskusi.

Kool püüab selgitada iga kandidaadi rakendusvõimeid, kohusetruudust ja tööhoolet juba enne kooli tulekut. Kellel need on olnud ebarahuldavad, neil ei olekski kasu ka koolis õppimisest.

Kes aga ühiskaubanduse tegelikus töös on osutanud laitmatut käitumist, heaperemehelikku hoolet ning häid rakendusvõimeid müügitehnilises töös kui ka ühiskaupluse tegevuse arendamises heade majanduslike tulemustega, neile ETK võimaldab koolis õppimise ajal erilist stipendiumi kuni kr. 40.— kuus. Stipendiumi andmine toimub muidugi tingimusel, et stipendiaat ka pärast kooli kohustub jätk-

kama teenistust ühiskaubanduses ja pühendama sellele tööle oma parimad püüded.

Missugust eelharidust ja kui pikka praktikat nõutakse vanemmüüjate-klassi astujailt ning millised sisseasteksamid toimuvad, selle kohta on avaldatud üksikasjalik selgitus selle ajakirja eelmises numbris.

Kõigil ühiskaupluste äriteenijail, kes soovivad astuda jaanuaris algavasse vanemmüüjate-klassi, tuleb küsimus nüüd otsustada ja hakata selleks tegema ettevalmistusi.

Sellekohased avaldised tuleb saata Ühistegevuskoolile

hiljemalt 15. novembriks k. a.

Vastav avaldisplank on saadaval Ühistegevuskooli büroos.

Sisseasteksamid toimuvad detsembri algupoole k. a. Neile, kes saanud koolile avaldised, antakse eksamite täpsest ajast aegsasti teada.

Eksamid toimuvad varakult seepärast, et vastuvõetud äriteenijad saaksid aega korraldada oma teenistuslikke vahekordi ilma, et tuleks takistusi klassi õppetöist osavõtmiseks kohê algusest peale.

Õppetööd algavad 10. jaanuaril e. a. ja kestavad ligikaudu 6 kuud.

Samal ajal algab õppetööd ka järgmine müüjateklass.

Müüjateklassi astuda soovijail tuleb samuti saata Ühistegevuskoolile vastavad avaldised

hiljemalt 15. novembriks k. a.

ning neilegi toimuvad vastuvõtteksamid detsembri algupoole.

Revisjonikomisjon jäägu oma ülesande juurde

A. Abel

Tarvitajate- ja majandusühingud nagu teisedki kollektiiv- ehk ühissetevõteted on suuremate rahvahulkade koostöötamise vormid. Nende ettevõtete valitsemisest ja juhtimisest ei ole kogu liikmeskonnal alati korraga võimalik võtta osa. Seepärast on loodud viis, mille järele ühed valitud isikud juhatustena korraldavad ja juhivad ning teised revisjonikomisjonidena nende tegevust valvavad ja revideerivad.

Revisjonikomisjon peab valvama kogu ühingu tegevuse üle, pidama silmas ja jälgima liikmeskonna usaldusmehena juhtivate organite tegevust, et need ajaksid asju korralikult, kaitseksid ühingu huvisid ning töötaksid kõigiti heaperemeheliku hoole ja inuga.

Revisjon otsekoheses tõlkes tähendab järelkatsumist või läbivaatamist, s. o. läbivaatamist j ä r e l või pärast asja toimetust. Revisjonikomisjonil tuleb asuda tegevusse alles siis, kui juhtivad organid on juba töötanud või teiste sõnadega, kui on juba midagi revideerida.

Vaadeldes aga ühingu is revisjonikomisjonide tegevust võib sageli panna tähele olukordi, kus revisjonikomisjon terves koosseisus või selle üksikud liikmed kalduvad oma ülesandeis kõrvale. Nad asuvad täitma juhtivate organite ülesandeid, sellele vaatamata, et revisjonikomisjonide normaal kodukordades on selle kohta kindel keeld.

Eriti suuremate, tähtsamate ja ühtlasi ka raskemate küsimuste otsusta-

misel, nagu kinnisvara omandamine, müümine, suurema remondi või ümberehituse väljaandmine, uute osakondade avamine või seniste sulgemine, ärijuhtide ning teiste palgaliste ametisse võtmine jt. on küsimused, millele otsustamisest sageli on võtnud osa kas terve revisjonikomisjon või selle üksikud liikmed. Ja mitte ainult kohapealsete asjade otsustamisele ei tõmmata revisjonikomisjoni liikmeid kaasa, vaid sageli sõidetakse koguni väljapoole oma asutist.

Revisjonikomisjoni liikmed, olles kas aetud uudishimust või arvamisest, et juhatust vajab nende nõu, ruttavad kohe appi ja asuvad mõtlematult tegevusse.

Ligemalt sarnaste asjade põhjusi jälgides selgub, et see on esiteks peaaegu alati algatatud juhatuse poolt ning teiseks, küsides juhatustelt, milleks seda on vaja, vastatakse pea eranditult, et kui on rohkem päid koos, siis saab tehing parem.

Kas aga juhatust ka siis nii mõtles, kui kutsus revisjonikomisjoni asja otsustamisele, on küsitav. Miks ei kutsuta nõuandjateks juhatuseliikmete kandidaate, kui vajatakse rohkem päid? Sellele vastatakse, et need on ju hoopis kõrvalised isikud ja neid asjasse segada ei ole mõtet. Tähendab, asjal on oma mõte, ja kahjuks küllaltki põhjendatud.

Nimelt võib täiesti eksimatult öelda, et niisugustel kordadel on tegemist kas otsustamisvõimetute või vastutus-tundetute isikutega. Kartes eksimist ja selle avalikuks tulekut otsivad nad

võimalust end peita revisjonikomisjoni varju.

Teadagi, et revisjonikomisjon, asudes küsimust, mille otsustamisest ta ise võttis osa, revideerima, ei suuda seda teha täieliku erapooletusega. Tal tuleks nagu asuda enda arvustamisele, mida suudavad kahjuks väga vähesed. Ja missugust osa peab etendama revisjonikomisjon peakoosolekul pere-mehele aru andes? Siin ei jää küll muud üle, kui asuda prokuröri osast juhatuse advokaadi ossa, et ühtlasi kaitsta ka ennast.

See kõik on veel kuidagi talutav, kui on tegemist eksimisel ausa asjaga. Kuid olukorrad võivad kujuneda väga kurvaks, kui mõnel juhatuse liikmel või tervel juhatusel on asja juures isiklik huvi, kas teatud kohast varanduse muretsemisel, suurema remondi ehk ümberehituse kellelegi välja andmisel või mõne isiku ametisse võtmisel, ja kui veel ollakse selle vastu teadlikult ette valmistatud ebatäpsete andmete või vale kalkulatsioonidega.

Ei ole kuidagi mõeldav, et esimest korda asja koosolekul kuuldes või nähes suudaks revisjonikomisjoni liige

kohe võtta õiget seisukohta ning vaielda tarviliselt vastu.

Hiljem väärsammu avalikukstulekul on aga kõik juba hilja, ja nagu eespool märgitud, raske revisjonikomisjonil midagi tõsisemat võtta ette.

Ei ole aga revisjonikomisjon üldse asja otsustamisest võtnud osa, on tal hiljem kõigiti vabad käed asja põhjalikuks uurimiseks, sellesse süvenemiseks, järelkalkulatsiooni tegemiseks, täiendavate andmete muretsemiseks ja, kui vaja, isegi ekspertide väljakutsumiseks.

Kokkuvõttes võib öelda, et revisjonikomisjon püüaks alati olla kõigeaga kursis, ei asuks aga enne tegevusse, kui selleks on vajadus. Täiel määral aga astuks kõrvale juhtimisest ning loobuks juhatusele nõu andmisest.

Säärastel kordadel juhatuse, teades, et kui on end kord lasknud valida ja astunud tegevusse, siis tema tööd võetakse ka alati erapooletule põhjalikule uurimisele ja ei julge nii kergelt võtta otsustavaid küsimusi. Nad on vastutavalt kohustatud töötama põhjaliku kaalutlemise ja asjasse süvenemisega ning ausalt.

Ühingute maksustamis- praktikast

H. Normak

Kuna ärimaksuseaduse § 526 järgi aruandvate ettevõtete maksudeklaratsioonid vaadatakse maksukomisjonide poolt läbi kuue kuu jooksul ja koostatakse maksustamisotsused, siis on praegu ühingutel maksulehtede saamise ja kui vaja — vastulausete koostamise aeg,

Muidugi tuleb otsuse saamisel sel-

lele kohe märkida kuupäev ja hoida alal ümbrik, ning arvutada vastulause andmise viimane tähtpäev, sest selle möödumisel uue tähtaja saamine on väga keeruline ja vaevaline.

Kuuldavasti olevat sisseantud aruanded valdaval enamusel ühinguist õieti koostatud ja maksud ka juba nende järgi määratud ning suuri ül-

latusi pole ühinguil karta. Muidugi peab iga ühingu raamatupidaja võrdlema sisseantud aruannet ja saadud maksustamisotsust ning kriitiliselt suhtuma maksuameti juurdearvamistele.

Nagu nähtub maksustamisotsustest, on juurdearvamisi aruannetes näidatud kasule tehtud peamiselt kaubahinna tõstmise teel. Maksuamet on arvanud, et ühingute kaubad aasta lõpp-inventuurides on maha hinnatud ja võrdluse järele kontrollarve kaubahinnaga on tulnud otsusele — kas õieti või ekslikult — et see vahe ei tohi tõusta üle 16—18%. Ületav summa on lisatud aruande kasule juurde, pahatihti Kr. 3.000.— kuni 5.000.— suuruses summas ja maksustatud. Siin tekib ühingute tegelastel küsimus, kas sellega nõustuda või esitada vastulause?

Aruannete ja bilansside koostamise kohta ärimaksu seaduse käsitamise juhatuskirja § 55 käseb:

„p. 4. Ettevõttel saadaolevad tasumata võlad (deebitorid) näidatakse (aktivas) võlakohustuste nominaalsummaga bilansi koostamise päevaks; kahtlased võlad näidatakse nende tõenäolises väärtuses, lootuseta võlad kustutatakse.

p. 5. Alalolevad väärtpaberid näidatakse bilansis (aktivas) nende soetamishinnaga, kui aga viimane on kõrgem börsihinnast, siis selle päeva börsihinnaga, millel lõpeb ettevõtte tegevusaasta.

p. 6. Kaubad, tooted ja üldse kõik müügiks määratud esemed, samuti tootmismaterjalid näidatakse bilansi aktivas jäägina nende tootmise või soetamise väärtuses; juhtumil, kui jäägid väärtuse langemise tõttu üm-

ber hinnatakse, sellise vähendamise õigustamiseks peab esitatama vastavad tõendused.

p. 7. Maad, metsad ja muu kinnisvara, samuti ehitised, seadistusinventar ja kõik muud äriesemetena mitteesinevad esemed näidatakse bilansi aktivas nende soetamise või ehitamise omahinnaga ettevõttele, arvates tähendatud hinnale juurde kapitaalremondi, mis tähendatud varade bilansijärgset väärtust tõstis.“

Siin rõhutatakse kaupade tootmise või soetamisväärtust ja kaubad peavad olema siis ka aasta lõpp-inventuuris üksikasjalikult ülesloetud ja hinnatud. Praakkauba osa igast kaubaliigist peab tähendatama ka eraldi; mingisuguseid kauba väärtuse langemise üldprotsente ei ole lubatud kokkuvõttes maha arvata.

Ärimaksu andmete aegumine on § 579 järgi kolm aastat ja suudab ühing seletada, et kaupade oma- ja müügihinna vahe on juba kolme aasta eest olnud üle maksuameti poolt näidatud juurdehindluse normi, siis sellega on kaaluv argument vastulauses olemas ja võib õigusega loota võidule.

Kui vastulausega pole loota head, siis tuleb ühinguil leppida juurdearvamisega ja tasuda maksud. Edasi tuleb siis juurdearvamise summa, kui juba maksustatud tulu kanda tagavarakapitali juure, debiteerides kaubaarvet. Selleks läbikandmiseks pole mingisugust eriluba vaja, sest maksutasumise fakt iseenesest on küllaldane.

Sekelduste ärahoidmiseks järgneval aastal tuleb maksuaruandes teatada, et sarnane maksustatud summa läbikanne on tehtud tagavarakapitali heaks, et see summa jälle ei kantaks

maksualusele tulule juure teistkordsest.

Lisame ühe vastulause peale teatatud maksukomisjoni otsuse motiivid, millega inventuuri hinnaalanduse vastulause tagasilükatakse põhjustel:

„1. et kaubad näidatakse bilansi aktivas ülejäägina nende omandamise hinna järgi (Instr. § 55 p. 6); käesoleval juhtumisel seda tehtud ei ole; et ümberhindamine pole ka mitte vastavalt tõestatud;

2. et inventuuri vahe ainult üks kord maksu alla läheb, sest ettevõtte võib oma järgmise aasta bilansi vastavalt parandada;

3. et eelaastal ettetasutud maksu võetakse arvesse kantselei korras.“

Selle otsuse peale ühing andis edasi-kaebuse Maksupeakomiteele — selle otsus oli samuti eitav. Otsuse põhjenduseks tuuakse ette järgmist:

„Kaubad tulevad bilansi aktivas näidata nende omandamise hinnaga, nagu seda näeb ette ärimaksu sead. käsitamise instruksiooni § 55 p. 6. Ettevõtte ei saa inventuuris näidata kaupa ükskõik missuguse hinnaga, vaid peab seda tegema tegeliku omahinnaga. Muude andmete puudumisel on maksukomisjon omahinna arvutanud aruande andmetel, mis on kõigiti seadusepärane.

Kui kauba hinnas või hulgas tekiavad aruandeaastal vähenemised, mis nende inventeerimist omandamise hinnaga ei võimalda, tuleb inventuuri tegemise juures kokku seada üksikasjalik selgitus, missugused kaubad on oma väärtuses alla läinud ja kui suurel määral ja missugustel põhjustel on tekkinud kadu kauba hulgas. See selgitus peab olema kontrollitav. Käesoleval juhul ei ole pandud ette mingi-

suguseid põhjendatud andmeid kaupade ümberhindamise kohta.“

Eelnimetatud otsus kinnitab ka meie arutlusi inventuuri koostamise ja hindamise kohta.

Selle vastu ühe ühingu tegelased kirjeldavad maksuameti tegevust hoopis teises valguses ja toovad ette arvutusi, mis ei ole kooskõlas eeloleva otsusega, ja pärivad, mis teha?

Nende maksustamine on toimunud järgmiselt:

Maksuameti arvutuse aluseks võetakse kauba-arvest kaubad aasta alul omahinnaga + kaubad aasta jooksul ostetud ja veokulud, ning see summa korrutatakse kaupade inventuuri müügihinnaga aasta lõpul, ning saadud summa jagatakse arvule — kaubad müügihinnaga aasta alul ja aasta jooksul, ning jagamisest saadud resultaat peab see õige (maksualune) inventuur aasta lõpuks omahinnaga olema, aga mitte see, mida ühingu inventuuri nimekirjade kokkuvõtte näitab.

Kui tegeliku inventuuri omahind on aasta lõpul väiksem, mis ülesvõetud iga üksiku artikli kohta nimekirjades, siis arvatakse maksuinspektori poolt teoreetiliselt eelpool tuletatud inventuuri omahinnast maha ühisuse tegeliku inventuuri omahind ja vahesumma on tulu, mis arvatakse puhtakasule juurde. Sellest tehingust nähtub, et laoseis omahinnaga aasta lõpul arvatakse valemi põhjal. Niisugusel korral tuletatud inventuuri omahinna müügihinna vahe-% võrdub aasta keskmise juurdehinde protsendile.

Tegelik inventuuri oma- ja müügihinna vahe on tihti kõrgem, sest kaubad aasta vahetusel ei ole alati sama koosseisuga kui aasta jooksul läbi-

käinud kaubad. Aasta jooksul läbi-
käinud kaupadest paljud annavad
ühingule väga väikese vahekasu ja
neid harilikult laos ei peeta ehk mis
peetakse, siis väga vähesel arvul —
kaubaproovidena. Laos ei peeta säära-
seid kaupu põhjusel, et nende kaupade
vahekasu ei kata laokulusid. Madala
vahekasuga kaubad moodustavad ena-
malt jaolt suure läbikäigu (põlluramm,

jõusöödad, suhkur, talusaadused
jne.) ja suruvad aasta keskmise juu-
tehindluse palju madalamaks kui see
on tegelikult aasta vahetusel järeleole-
vate kaupade juures. Ülaltoodud põh-
justel ei saa pidada õigeks inventuuri
tuletamist valemil abil ja selle vastu
tuleb protestida, andes vastulauseid ja
kaebusi seni kui see küsimus ei ole la-
hendatud rahuldavalt.

Juurdehindeprotsent oma- ja müügihinnast

E. Kindel

Meil eksitakse veel sageli müügi-
hinna määramisel ja ei osata teha
vahet juurdehindeprotsendi vahel
oma- ja müügihinnast.

Oletame, et paari saabaste ostu-
omahind on kr. 7.— ja sooviksime
saada brutokasuna 10%. Lisades ostu-
omahinnale juurde 10% omahinnast,
s. o. 70 senti ja müües saapad edasi
kr. 7.70 eest, ollakse tihti teadmisel,
et brutokasuna on saadudki 10%.

Kaubanduses, eriti aga ühiskauban-
duses sünnib tulude arvestus müügi-
hinnast. Nii on eelarves, mis on ühin-
gu tegevuse aluseks, loodetav tulu ar-
vutatud protsentuaalselt loodetavast
läbimüügist. Samuti tehakse järelkal-
kulatsioonid, tulemus- või aastaaru-
andes brutokasu % kindlaks müügi-
hinnast (läbimüügist). Seepärast pea-
me ka tegevuse kestel müügihinna
määramisel arvutama soovitud %
müügihinnast.

Võtame näitena ühe eelarve:

brutokasu		
läbimüügist 100.000	— 15%	= 15.000
kulud	14.000	
loodetav kasu	1.000	15.000

Oletame, et meil oli võimalus läbi-
müüa eelarves ettenähtud summat ja
teenida kõikidelt kaupadelt 15% müü-
gihinnast. Tegelikult meie ei kasuta-
nud seda võimalust ja müügihinna
määramisel lisasime 15% juurde oma-
hinnale. Et eelarves oli ettenähtud
läbimüüki kr. 100.000.— 15% teenis-
tusega müügihinnast, siis pidi olema
sisseostetud kauba omahinnaks krooni
85.000.—

Oletame, et müüisime kõik ostetud
kauba ära, lisades omahinnale juurde
15%, seega teenisime Kr. 85.000.—
pealt krooni 12.750.—. Lähimüük oli
seega omahind + teenistus = krooni
97.750.—

Kui nüüd kõrvutame eelarves ette-
nähtud lähimüüki ja tulu, tegeliku
tulu ja lähimüügi summaga, siis näe-
me, et viimased olid kr. 2250.— võrra
väiksemad. Et aga kulusid tuli teha
eelarves ettenähtud ulatuses, s. o.
kr. 14.000.—, saime eelarves ettenäh-
tud kr. 1000.— kasu asemel (14.000 —
12.750) kr. 1250.— kahju, või teiste
sõnadega kogu tegevuse vähemteenis-
tus oli (15.000 — 12.750) kr. 2250.—

Tekib küsimus, mitu % oleksime pidanud omahinnale juurde lisama, et teenistus oleks olnud 15% müügihinnast, nii nagu eelarves ette nägime. Et kogu kahju oli kr. 2250.—, siis teeme kindlaks mitu % see on omahinnast

$$\frac{2250 \cdot 100}{85.000} = 2,647\%$$

ehk ümmarguselt 2,7%. Järelikult oleme omahinnale 2,7% vähem juurdelisanud, kui see eelarve täitmiseks vajalik oli. Teiste sõnadega, meil oleks tulnud omahinnale juurde lisada 15 + 2,7%, s. o. 17,7%, et teenida müügihinnast 15%.

Et eelpool ilmsikstulnud eksitustest hoiduda, võime kasutada alljärgnevat tabelit:

Kui soovime teenida müügihinnast	Peame ostu-omahinnale juurde lisama
5%	5,3%
6%	6,4%
7%	7,5%
8%	8,7%
9%	9,9%
10%	11,1%
11%	12,4%
12%	13,6%
13%	15 %
14%	16,2%
15%	17,6%
16%	19 %
17%	20 %
18%	22 %
19%	23,5%
20%	25 %
21%	26,6%
22%	28,2%
23%	30 %
24%	31,6%
25%	33,3%

30%	43 %
35%	53,8%
40%	67 %
50%	100 %
60%	150 %

100% müügihinnast võime ainult siis teenida, kui kaubal omahinda ei olegi, s. t. kogu müügihind moodustab teenistuse.

Nagu tabelist näha, on protsenditaksi vahe alguses väike. Hiljem aga kasvab tunduvalt. Näiteks, kui soovime teenida müügihinnast 20%, peame omahinnale juurde arvama 25%, või kui soovime teenida 50%, peame omahinnale isegi 100% juurde lisama. Seepärast müügihinna määramisel ikka aluseks võtta teenistusprotsent müügihinnast, mitte kunagi omahinnast.

Terve ja õiglase kalkulatsiooni juures on aga sellest vähe, kui müügihinnast soovides teenida 20% lisatakse omahinnale juurde täpselt 25%. Sest igal juhul meie sellelt kaubalt ei saa teenida 25%, kuna kaubakahane mine, rikkumine ja edaspidised võimalikud hinnaalandused võtavad paratamatult oma osa ja vähendavad esialgu ettenähtud teenistust. Seepärast tuleb müügihinna määramisel nende teenistust vähendajate asjaolude arvel kalkulatsiooni veelgi mõne % võrra parandada. Näiteks, kui soovime teenida 10—12%, tuleks ostu-omahinnale vastavalt 13—16% juurde arvata. Kaupade juures, kus seismajäämise, vananemise ja riknemise risk suurem, peab see vahe-% veelgi kõrgem olema.

Tabeli järele müügihinna määrates peab meil tabel alati käsitada olema. Tegelikult saab aga müügihinna välja arvestada ka ilma tabelita, kui meil on

teada ostu-omahind ja soovitav teenistusprotsent. Seda teeme järgmise valemiga kaudu:

$$\text{müügihind} = \frac{\text{ostu-omahind} \cdot 100}{100 - \text{soov. teenist. \%}}$$

Näiteks, okastraadi omahind on kr. 6.—kera ja soovime teenida 10% müügihinnast. Asendame tegelikult arvud valemisse:

$$\frac{6 \cdot 100}{100 - 10} = \frac{600}{90} = \text{kr. } 6.66$$

Et okastraadilt teenida 10% müügihinnast, peame seda müüma kr. 6.66 kera. Harilikult ümardame hinna ülespoole ja müüme okastraati kr. 6.70 kera.

Sageli on kujunenud mõnele kaubale kindel müügihind, mis määratakse ilma kalkulatsiooni tegemata ja asjaosalisel puudub täpne ülevaade, mitu

% teenitakse sellelt kaubalt ja kas teenistusprotsent on küllaldane.

Näiteks riisi omahind on 47 senti ja müügihind 52 senti kg. Seega teenistus ühelt kilolt 5 senti.

Kuid mitu % on see müügihinnast? Selleks kasutame järgmist valemit:

$$\text{Teenistus\% müügihinnast} = \frac{(\text{müügihind} - \text{omahind}) \cdot 100}{\text{müügihinnale}}$$

Asendame valemisse tegelikud arvud:

$$\text{Teenistus\%} = \frac{(52 - 47) \cdot 100}{52} = \frac{5 \cdot 100}{52} = \frac{500}{52} = 9,6\%$$

Järelikult teenime riisilt 9,6%.

Käesolevas artiklis toodud kaks valemit peavad igal müügitegelasel teada olema ja neid tuleb käsitada müügihinna määramisel kui ka teenistus% kindlakstegemisel.

Kuidas vältida kauba puudujäägi tekkimist

P. Simson

Kauba puudujäägi pärast on paljuil tegelasil tulnud lahkuda ühiskaubanduse teenistusest. Suuremalt osalt on olnud siin süüdi hooletus, oskamatus või väike praktika. Katsun alljärgnevas lühidalt peatuda kauba puudujäägi tekkimise põhjuste juures ja näidata teid selle vältimiseks.

Kauba vastuvõtmisel inventuuriga peab vastutav tegelane kogu aeg hoolega seda tegevust jälgima ja kontrollima. Järeلكontroll järgnegu kohe peale inventuuri tegemist, kusjuures kontrollitagu kõik kaubad veelkord inventuurilehe järgi. See töö ei takista

müüki, nõuab aga tegelaselt head tahtet ja hoolt. Sellel tööil on veel see hea omadus, et tegelane saab näha kõikide kaupade asukohad.

Kauba vastuvõtmisel raudteelt, vooimehelt või autolt tuleb seda hoolega kontrollida. Sagedasti usaldatakse seejuures liiga palju omal arvel.

Viimasel ajal kasutatakse kaubavedudel autosid, mil puhul kontrollimine on raskem. Siin tuleb raskekaup vahetevahel üle kaaluda vaatamata, et see töö on tülikas. On tulnud ette rida juhtumeid, kus kaubavedaja omavoliliselt on võtnud bensini või suhkrut

kotist välja lasknud. Ka raudteega tulnud kauba kaalu ei saa võtta puhta kullana, kuna raudtee lepib tihti kaubamuretseja poolt märgitud kaaluga.

Rida kaupu tuleb bruto/neto või on jälle taara kaal arvestatud kergem selle tegelikust kaalust (õlid, kampil, seebikivi, vankrimääre, värnits, jõulukompvekid jne.). Siin tuleb teha kindlaks kauba netokaal, mis jäetakse sagedasti oskamatuses tegemata.

Harukauplustele saadavat kaupa pangu üks müüja valmis ja tehku saateleht, kuna teine kontrolligu ja pak-kigu. Nii on välditud eksimused ja kõrvalekaldumise võimalused.

Harukaupluste juhatajaid on soovitatav kontrollida sellega, et pakitakse vahest arvestamata kaupa. Kui sellele reklameerimist ei järgne, on tahtlikkus või hooletus ilmne.

Kaupa ei tohi kunagi enne välja saata, kui saateleht kirjutatud või vastavasse raamatusse kanne tehtud. Harilikult saadetakse kaup autoga või voorimehega kohale ja alles hiljem märgitakse üles. See viis on lubamatu, kuna tuleb ette unustamisi.

Hinnad tulevad kaupadele alati korralikult peale märkida. Hinna puudumisel võib tulla ette, et kaup müüakse odavamalt kui see hinnatud oli.

Arved ja saatelehed lastakse sageli ühelainsal isikul korrutada, mille tagajärjel on palju vigu tegelaste kahjuks läbi läinud. Kõik dokumendid tulevad vanema tegelase poolt kontrollida. Suuremad vead arvetel leiab kohe juba pealiskaudsel vaatamisel üles, kui võetakse vaevaks oma- ja müügihinna summat võrrelda.

Kaalud ja kaaluvihid hoida piinlikult korras. Sagedasti on eriti aida

kaalud ja vihid sarnases olukorras, mis võimaldab eksimist.

Nooremaile tegelasile tuleb enne kaalude juure töötama asumist selgitada kaalumise põhimõtet. Sagedasti toob oskamatus eksimisi.

Ostjale tuleb müüdüd kaup enne tšekil arvestada ja alles siis pakkida, et vältida unustamist.

Raha vastuvõtmine keelda kõigile väljaspool kauplust (nagu ladus). Raha võib võtta vastu ainult kassapidaja või selle äraolekul kaupluse juhataja ning ainult tšekkide ja arvete järgi.

Sagedamaks kauba puudujäägi tek-kimise põhjuseks on võlgumüügi hooletu arvestamine. Kuna viimasel ajal võlgumüük on suurenenud, siis on ka kauba puudujääkide esinemine läinud sagedamaks. Kui võlgu müüakse, siis tuleb kindlasti pidada selleks korralik raamat, kuhu iga võlgumüügi järele tuleb see üles märkida. Tihti märgitakse paberitükile, mis pannakse kas tasku või vastava naela otsa. Tuleb koguni ette juhtumeid, kus loodetakse ainult mälu peale. See on väga suur pahe ja järgnev „kooliraha“ on hiljem valus maksta. Kiire tegevuse juures unustatakse ja paberileht kuhu märkus tehtud võib minna kaduma.

Kui võlgnik tasub oma arve, tuleb see lõpetada, tasumise kuupäev ja kassatšeki number juure märkida ning varustada raha vastuvõtja allkirjaga, et hiljem oleks võimalik kontrollida.

Omale võetud kaup unustatakse tihti märkimata. Soovitav, kus rohkem müüjaid, et kaalub ja märgib vastavasse raamatusse teine isik.

Nooremail tegelasil tuleb ette arvestuse vigu. Vanemail tegelasil tuleb nende tööd kontrollida. Suuremaid ek-

Suhkur kuulub praegu terves maailmas esimese järgu toitainete hulka. Varemil ajal, paljude sajandite jooksul ta oli kättesaadav vaid jõukale rahvaklassile, olles kallihinnaline maitseaine või koguni arstim, mida müüdi ainult apteekides.

Suhkrut leidub peaaesjalikult suhkruroos, suhkrunaeris, mees, pea kõikides puuviljades, mitmes aiaviljas jt.

Meil kaubanduses esinev suhkur on kas suhkruroo või -naeri saadus. Suhkruroo kodumaaks loetakse Indiat (Gangese delta), kus teda tunti juba kaua enne meie ajaarvamist. Lääne rahvastele sai suhkur ja suhkruroog tuttavaks Aleksander Suure sõjakäigust saadik Aasiasse. Indiast levis tema 5. sajandil Pärsiasse ja 7.—8. sajandil töid araablased suhkruroo Hispaania kaudu Euroopasse. Ameerika avastamisest alates algas suhkruroo kultiveerimine ka Ameerikas.

simisi tuleb müügitegelastel just seepärast, et korrutamise sünnib mõnikord paberi serval, kus arvud küllalt hästi nähtavad ei ole.

Viimasel ajal on ette tulnud juhu-seid, kus ostjad omavoliliselt kaupa ilma tasumata võtavad. Ostjate üle tuleb valvsamalt kontrolli pidada.

Kauba puudujääke tuleb ka sellest, et ühingu puuavad liig väikse tööjõuga läbi saada. See on endastmõistetav, et tööga ülekoormatud tegelane võib kergemini eksida.

Kui müügitegelastel on vilumust, hoolt, ausust ja järjekindlust ning kui kontroll on pidev, siis ei ole võimalik puudujääkide tekkimine.

Suhkru nimetus ise juba näitab pikka teed Indiast Euroopasse: Vanandia — „scharkara“, Pärsia — „schakar“, araabia — „sukkar“, ladina — „saccharum“, itaalia — „zucchero“, inglise — „sugar“, eesti — „suhkur“ jne.

Suhkruroo tähtsamaiks kasvumaiks on Briti-India, Kuuba, Jaapan, Formoosa, Hawaii, Tahiti, Filipiinid, Jaawa, Brasiilia, Kesk-Ameerika jt. Need maad on ka peamised roosuhkru eksportijad.

Suhkruroog omas suhkruproduktsoonis monopolisti seisukorra pea viimase ajani. Alles 18. saj. keskel asus roole võistlejaks suhkrunaeris. Suhkrunaeris on viimase paarisaja aasta jooksul järjekindla kultiveerimise tõttu küllaltki suure osa turu varustamisest oma kätte suutnud võita.

Suhkrunaeri kasvatajaist ja naerisuhkru eksportijaist maist on tähtsamad: Nõukogude Vene, Poola, Saksamaa, Prantsusmaa, Hollandi, Tšehhoslovakkia, Belgia ja USA põhjapoolsemad osariigid.

Suhkru produktsoon (Mikuschi andmeil) viimaste aastakümnete jooksul on arenenud järgmiselt (miljonites tonnides):

	Roo-suhkur	Naerisuhkur	Kokku
1900./1901. a.	5,9	6,0	11,9
1913./1914. a.	10,1	9,2	19,3
1920./1921. a.	11,7	4,9	16,6
1935./1936. a.	18,6	10,2	28,8

Umbes samal tasemel on ka üleilmeline suhkru tarvitus. Eesti suhkru siseseveos viimase kümne aasta keskmine on 24.297 tonni, s. o. ca 0,1% maailma suhkru toodangust.

Suhkur on rahvusvaheline kaubaartikkel. Ta turu peajuhtijaiks ja hinnamäärajaiks rahvusvahelises mõõdus on New-York ja London. Teised turud on rohkem kohalise tähtsusega.

Eesti turul on juba rida aastaid müügil Inglise peenkristall suhkur TLS ja TLP, Nõukogude Vene peenike suhkur, Poola peenike „PB“ ja „PB fine“ ja juhuslikkude saadetustena Lõuna-Eestis Läti peensuhkur.

Suhkur tuleb müügile peajasjalikult kottides à 100 kg bruto/neto, harve mini 2 cwt. = 101,6 kg neto kaalus.

Londoni suhkrunoteering käib shillingites 1 cwt. neto kaalu või 50 kg bruto/neto eest, New-York — dollarcentides 1 lb eest, meil Eestis — kroonides 100 kg bruto/neto eest tegelik kaal.

Kartuli kaubandusest

Kartul on Põhja-Eesti põllupidajatele tähtsaks rahalise sissetuleku allikaks. Kesk- ja Lõuna-Eesti põllumehed kasvatavad seemnekartulit vähe ja tööstuse- ning söögikartulit müügiks vaid niipalju, kui seda nõuab kohalik turg ja lähemad piiritusevabrikud.

Kartulikaubandust võib oma iseloomult eraldada kaheks: 1) seemne- ja 2) söögikartuli kaubanduseks.

Seemnekartulite kasvatamine ühes selle kaubandusega on meil arenenud alles viimase kümne aasta jooksul. Käesoleval aastal võib eksportkõlbliku seemnekartuli hulka hinnata 10.000 tonnile. Sellest on 75% majesteedi sordiline kartul ja ülejäänud 25% varajane kollane ning teised vähem levinenud sordid.

Seemnekartulite kokkuvõtjad pea-

Suhkru hoiuks vajalikud ruumid peavad olema kuivad, korraliku õhuvahetusega; kui aidal kivipõrand, siis tuleb kottidele panna 10—20 cm kõrgused restid alla. Mitte asetada üle 10 koti ülestikku.

Peenike suhkur peab olema kuiv, puhas, värvi poolest valge või kollakasvalge, ilma kõrvalise lõhnata ja maitseta.

Meil viimaseil aastail müügileolev suhkur andis analüüsil järgmisi tulemusi:

Sahharoosi	—	99,3%—99,44%
Tuhka	—	0,007%—0,02%
Niiskust	—	0,04%—0,07%

Sealjuures näitasid Inglise, Poola ja Vene suhkru analüüsid ligilähedalt samu tulemusi.

A. Tealane
agronoom

vad väga lähedalt tundma seemnekartulite kasvatamise nõudeid. Märgin selle selgituseks alljärgnevas mõningaid üksikasju.

Kõik seemnekartuli kasvatajad on koondunud Eesti Kartulikasvatajate Ühingu ümber. Nimetatud ühing korraldab oma asjatundjate kaudu seemnekartulite põldude tunnustamist kasvuajal. Seemnekartulina tunnustamist leiavad ainult need põllud, mis vastavad sordipuhtuse poolest ülesseatud nõudeile. Sordipuhtuse järgi jagatakse põllud klassidesse I, II ja III, mille kohaselt kartuli kasvatajatele antakse vastavad tunnustamise lehed. Sellele lehele märgitakse üksikasjalikud andmed tunnustatud põllu sordipuhtuse, tervisliku seisukorra ja loodetava saagi kohta.

Seemnekartuli vastuvõtmisel tuleb tunnustamise lehele teha märkus, kui palju kartulit on vastu võetud.

Vastuvõetud kartulite hulk ühe tunnustamise lehe järgi ei või kunagi tõusta üle tunnustamise lehel märgitud loodetavast saagist.

Hoolega tuleb silmas pidada tunnustamise lehel märgitud klassi, kuna sellest on hind olenev.

Talupidajate poolt vastuvõtu kohtadesse toodud kartul sisaldab enamuses teatud hulga ekspordiks mitte-kõlbulikke kartuleid, mis tuleb keskladudes välja sortida. Iga praak kartuli % vähendab väljamaksuhinda 3 sendi võrra.

Praakkartulite % kindlaks määramisel tuleb võtta proovina vähemalt 5 kg kartuleid, need täpselt ära kaaluda ja siis pesta ning uuesti kaaluda. Nii saadakse kätte mulla %, mis tuleb arvata maha kartulite kaalust. Siis eraldatakse ekspordiks mitte-kõlbulikud kartulid, mis kaalutakse ära ja arvutatakse siis mullavaba kartuli proovikaalust praagi %. Kui müügile toodav kaup on ebaühtlaselt sorteeritud, on soovitatav igast kartuli koormast teha enam kui üks proov, et küsimus oleks otsustatud õiglaselt nii müüja kui ka ostja seisukohalt. Ekspordiks ei kõlba järgmised mugulad:

a) ala- ja ülekaalulised mugulad. Tavaliseks seemnekartuli mugulate suuruseks on 40—100 g raskused. Mugulate suurus määratakse ekspordööri poolt välisturu müügivõimaluste ja nõuete kohaselt üksikute sortide kohta kindlaks.

b) kärnased mugulad. Harilik kärnasus on üldtuntud kartuli koorel esilduv haigus.

c) eba-kärnatõvest rikutud mugu-

lad. Seda haigust nimetatakse ka mustkärnaks. Kartuli koorel on mustad mügarad, mis näevad välja nagu koorele kleepunud mustad mulla tüki-kesed. On kõvasti kinni kartuli koore küljes ja kergelt pesemise järele ilmnevad hästi nähtavale.

Mustkärn söögikartulile ei ole hädaohtlik, kuid seemnekartulite hulgas ei või tulla ette mustakärnaseid mugulaid, sest neist mugulatest kasvanud kartuli varred kannatavad selle haiguse all, närtsivad varakult ja kuivavad ära. Välismaa määruised on valjud mustkärna haiguse vastu ja haigete mugulate esinemine võib saada saatuslikuks tervele kartulipar- tiile.

d) kuivmädanikust rikutud mugulad. Põhjuseks lehemädaniku haigus, mis kandub kartulivartelt mugulatele ja sünnitab laikudena kartulikoorel kuivmädaniku kohti, mis seismisel laienevad ja muutuvad ka märgmädanikuks.

e) mehaaniliselt rikutud mugulad. Tekitatakse kartulite ülesvõtmisel ja vedudel. Mehaaniliste vigastuste hulka kuuluvad ka traat- ja rukkiussidest rikutud mugulad. Traatusside kahjustusena on mugulates peenikesed sügavad augud kuna rukkiusside puretud augud on õhemad ja laiemad.

g) ebakujulised ja lõhkikasvanud mugulad. Seemnekartulite hulgast tulevad praagina eraldada ka kõik mugulad, mis koorevärvalt või kujult ei vasta sellele kartulisordile. Ka tuleb kanda hoolt, et puhtasordiline seemnekartul ei seguneks mõne teise sordiga kartulite vastuvõtmisel. Ei või lubada kahe erisordi kartuli vedu ühes koormas ilma, et oleks sordinimetusega tähised iga koti küljes ja sees.



Vaateakna-kavand: Sügisjalanõud.

Üleni kroomkollasel vaateaknal on moodsatel metalltorudest aluseil ja klaasidel naiste ja meeste jalanõud hilissügiseks. Aluspõhjal asetseb punane ring, mille ümber veesaapamääre „Merikaru“ ja kingakreem „Opaal“. Keskel, tagaseinale kinnitatud plakat on valge, millel mustast dekor.-paberist lõigatud ja valge värviga täiendatud jalad. Lööklause on punasega. Pilv üleval on musta ja valgega ning kollase kirjaga. „Vihm“ on valgest tamsanöörist, mis juttide viisi värvitud mustaks tušiga. Hinnasedelid on sügislehtede kujulised.

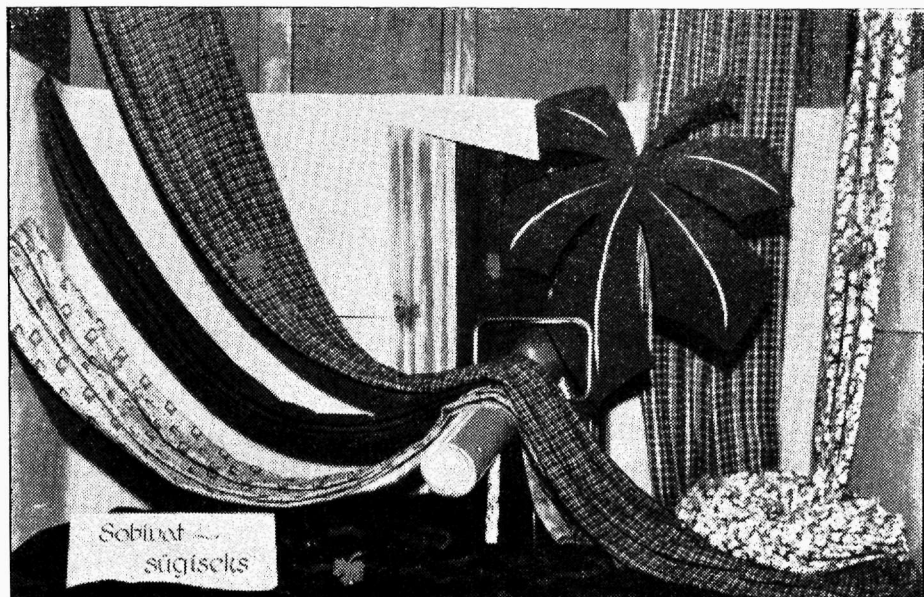
Neile põllumeestele, kes soovivad saata oma seemnekartulid otsekohe eksportöörile on see võimaldatud, kuid saatmise ajaks tuleb leppida kokku eksportööriga ja teatada E. Kartulikasvatajate Ühingule laadimise ajast ette vähemalt kolm päeva, et koha-pealsed kartuli kontrolöörid võiksid jälgida kauba laadimist.

Nõuded eksport söögikartulite kohta ei ole nii karmid kui seemnekartulitel ja siin võib kaup sisaldada vähemal määral eelpool ülesloetud vigasid, kuid eriti tuleb kanda hoolt selle eest, et kaubas ei leiduks külmarikutud kartuleid. Suuruselt sobivad söögikartulid ekspordiks mille läbimõõt põiki

lõikes laiemast kohast on vähemalt 50 mm, s.o. niinimetatud kahetolliline Inglituru kartul. Rootsi turu jaoks on sobivad kartulid läbimõõduga üle 45 mm, kusjuures on eelistatud keskmise suurusega mugulad.

Ekspordiks sobivad valgelihalised kartulid. Pikliku kujuga mugulad tulevad sortida ja pakkida eraldi ümariku kujuga mugulatest.

Söögikartulite kaubandus siseturu varustamiseks jätab palju soovida, sest saadetakse müügile kaupa, mis on mitme kartuli sordi segu ja tavaliselt erisortide omadused on lahkuminevad. Näitena võib tuua möödunud kartulikaubanduse hooaja, kus laial-



Vaateakna-kavand: Sügisriided.

Vaateakna tagasein ja küljed on kaetud kollase riidega või dekor.-paberiga. „Pilgupüüdjaks“ on suur tsinooberpunane sügisleht, lõigatud papist ja kaetud dekor.-paberiga ning riputatud kahe niidi abil lakke. Riidekangad on heidetud üle jämeda tulba, mis on valmistatud kas papist või puust, kaetud hõbedase dekor.- või stanniool-paberiga. Hinnasedelid on sügislehe kujulised.

daselt levinenud tööstuskartuli sordi deodara juures ilmusid peale keetmist hallikassinised plekid, milline kutsus esile palju nurinat tarvitajate hulgas ja loomulikult pidurdas selle kauba tarvitamist. Ka tuleb pühendada tähelepanu sellele, et erinevates mullastiku oludes kasvanud kartulid on oma omaduste poolest lahkuminevad nii maitset, pehmekskeemise kui ka väljanägemise poolest.

Sellega tuleks söögikartulitega siseturu varustamisel toimida nii, et võimalikult iga vaguni saadeti sisaldaks ühe sorditüübilisi kartuleid, mis on võetud kokku ühe külakonna põllupidajailt, kus mullastikuolud on

enamvähem ühtlased.

Majanduselu arenemisega on jõudnud kätte aeg, kus on tarvilik tõsiselt pühendada tähelepanu kartulitega siseturu varustamisele, mis peaks sündima kindla kvaliteedi alusel ja jõudma tarvitajate juure kinnises pakises — kottides. Kottide külge kinnitatud tähis peab tagama kauba kvaliteedi, mis vähendab kartulikaubanduses vaheltkauplejate arvu ja võimaldab saada kätte kartulite eest tootjatel kõrgemat hinda. Juba praak kartulite edasitagasi veohinna arvel, mis parema kohapealse sorteerimise juures ära jääb, on võimalik maksta välja rohkem 70—80 senti kvintalilt.



Vaateakna-kavand: Toidukaubad.

Vaateaken on kaetud üleni kollasega. Tagaseinal kolm stiliseeritud vahtralehte, lõigatud papist, kaetud tsinnooberpunase dekor.-paberiga. Tekst valge kirjaga. Metallalustel, klaasplaatidel on kaubad. Vasakul — kohvid, keskel — kakaod, paremal — teed.

Müügitegelaste osast liikmete värbamisel

A. Arukuusk

Ühingute läbimüügid on viimastel aastatel näidanud tunduvalt suurenenud. Sellega käsikäes on ka ühingute majanduslik olukord tugevnenud. Majanduslik heaolu sisendab aga tege- lastesse sageli loidust organiseerimise küsimustes, kuigi sellega peaks kaasas käima aktiivsus kõigil aladel.

Vaadates ühingute liikmete arvu juurdekasvu, näeme, et see on üldiselt vähene. Ometi võinuks ka see olla tunduvalt suurem. Läänud kevade pakkus küllaldasi võimalusi liikmete värbami- seks. Rohkete uudismaaharijate hul-

gas leidub paljuid, kes esmakordselt otsid kunstväetisi, astudes ühiskaup- lusse ostusooviga, mille kohta neil puu- dus täis selgus. Siin tuli müügitegela- sel olla nõuandja, meelde tuletada ja täiendada konsulendi soovitusi jne.

Nii mõnigi ostja võideti teadliku nõuandega ühiskaupluse sõbraks. Oli- nuks tarvis veel üks samm ja ostjast saanuks ühingu liige. Kahjuks just see viimane samm jäetakse harilikult astumata.

See näitab müügitegelaste ükskõik- susest liikmete värbamisel.



Vaateakna-kavand: Käsitööriistad.

Vaateakna põhi, tagasein ja küljed on kaetud kroomkollase dekor.-paberiga, samuti vasakpoolne alus. Paremal pool, põhjal asuv ning tagapoolne alus on aga rohelised. Kaks vasakpoolset ketast, tagafoonil, on kaetud tsinnooberpunasega ning neile on kinnitatud mitmesugused puurid ja viilid. „Pilgupüüdjaks“ on papist lõigatud ning musta ja hõbedase dekor.-paberiga kaetud kirves. Plakat keskel on valge, millel punase kirjaga lööklause; all vähem kiri on must, kirjutatud „Ato“ sulega.

Meil püsib veel arvamine, et liikmete värbamine on ainuüksi juhatuse ülesanne. Alles hiljuti kinnitas seda üks vanemaid müügitegelasi ühest majanduslikult jõukast ühingust väites, et tema ei nägevat äriliselt mingisugust tarvidust enda segamiseks liikmete värbamisesse. Tehku seda juhatust, kui soovib. Äri läheb hästi ja mis sunnib siis juhatustki aktiivsele liikmete kogumisele. Nii kujunebki liikmete juurdekasvus seisak.

Ühiskaupluse ülesandeks pole suurte kasude tagaajamine. Ühiskauplused on laiade ringkondade omakauplusteks,
(Järg lk. 124)

Plakatkiri „Ato“ sulele

E. Vellesoo

Käesolevas „Ühiskaubanduse“ numbris toodud plakatkirja tähestik on „Ato“ sulega kirjutamiseks, seejärel siis ka kahe paksusega. Algnõudeks ning tähtsamaks teguriks selle sule juures on *õige sulehoid* (vt. „Ühiskaubandus“ nr. 2, lk. 56), kusjuures kogu kirjutamise ajal kordagi, ükskõik millise tähe juures, ei või sule seisundit paberil muuta. Alles nii saavutame *õige tehnika* „Ato“ sulega kirjutamisel ja sellega ühes *õige stiili* käesoleva kirja juures.

Aa Bb Cc
Dd Ee ff
Gg Hh Ii Jj
Kk Ll Mm
Nn Oo Pp

Rr Ss Tt Uu

Oo Xx Qy

≠ Zz ≠

1 2 3 4 5

6 7 8 9 0

(121. lk. järg)

mispärast siin ei saa olla kunagi liikmete arvul piiri. Uute liikmete ligitõmbamine sündigu siin alati, ning see on müügitegelasel leti taga sageli palju kergem, kui juhatusel väljaspool kauplust. Kindel side ja üldine arusaamine müügitegelaste ja juhatuse vahel tagab kõige elavamad liikmete juurdekasvu. Kus see arusaamine veel puudub, seal peab arusaaja pool enda tahte ka teise poole juures läbi viima. Selles küsimuses ei saa üldse kaht arusaamist olla. Organisatsioonilised küsimused ei või jääda ärilise tegevuse varju. Head äriaastad kindlustavad tugeva ja elujõulise organisatsiooni, tu-

gev organisatsioon tagab aga halbadel äriaastatel kindla äritegevuse.

Nagu eespool tähendatud, on müügitegelastel palju paremaid võimalusi liikmete värbamiseks kui juhatusliikmetel. See nõuab müügitegelastelt ainult head tahet ning soodsate olukordade tähelepanekut. Siin ei maksa müügitegelasil endid alahinnata, vaid nad peaksid teadlikud olema endi osatähtsusest ühingu organisatsiooni arendamisel. Teiseks, tegelemine organisatsiooniliste küsimustega arendab müügitegelases endas mitmekülgset ning teravat tähelepanu ja oskust suhtumiseks ellu väljaspool kaupluse ruumi.

Kaubaturu ülevaade

SUHKUR.

Inglise peenkristall-suhkru TLS hinnad on viimasel paaril kuul püsinud ilma suuremate kõikumisteta, liikudes üles-alla sh. 7/11½ ja sh. 8/3 vahel. Eelmiste aastatega võrreldes oli hindade liikumine järgmine. Hinnad cif Tallinn 50 kg bruto/neto:

	1935	1936	1937
10. augustil	— 5/7¼	5/11	8/1¼
20. „	— 5/7¼	5/11	8/0¼
1. sept.	— 5/7¼	5/11½	7/9
10. „	— 5/6¼	5/10½	8/3
20. „	— 5/9¼	5/9	8/—
1. oktoobril	— 5/11	5/8¼	8/1½
10. „	— 6/4	5/9	7/11½
20. „	— 6/5¼	6/0¼	8/0¼

Tähtsamate eksportmaade ja tähtsamate tsentrumite nähtavad suhkrutagavarad 1. septembriks olid (C. Czarnikovi andmeil):

1937. aastal — 3.165.000 tonni

1936. „ — 3.637.000 „

1935. „ — 4.825.000 „

KOHV.

Mai- ja juunikuus langesid maailmaturul kohviubade hinnad paari punkti võrra. Septembris püsisid hinnad Hamburgis, Amsterdamis ja Londonis, millised on meie sisseostu kohad, samal tasemel. Hamburgis elavnes siiski kohviubade ost-mütük, kui sai teatavaks, et augusti alul hävitati Brasiilias jälle 946.000 kotti kohviube, millega kokku 1931. a. alates on juba hävitatud 51.413.000 kotti.

Käesoleva aasta märtsis alandati meil kohviubade tolli. Selle tagajärjel võis nende tarvitamise alal märgata teatavat elavnemist. Praegu on kohviubade suhtes vaikne, kuna ennejõulune ost-mütük ei ole veel alanud. Hiljuti sõl-

mitud Eesti-Soome kaubalepingu alusel on meil nüüd võimalik tolliga kr. 1.20 osta praetud kohviube ka Soomest.

Kohviubade keskmised hinnad septembrikuus olid Hamburgi vabasadamast kg eest:

Santos priima	Kr. 1.40—1.43
Mexico	„ 1.72—2.14
Guatemala	„ 1.72—2.23
Salvador	„ 1.72—2.08
Costarica	„ 1.78—2.82
Maragogype	„ 1.78—2.52

TEE.

Tee hinnad näitavad maailmaturul juuba pikemat aega tõusu. Sellele vaatamata püsib nõudmine elavana. Suuresti aitab hindade tõusule kaasa leping, mis sõlmitud teekasvatavate vahel kasvupinna vähendamiseks, ja mõnede teesortide vähesus. Nii oli Londonis viimasel India tee oksjonil 37% vähem teed, kui möödunud aastal samal oksjonil. Märksa vähem oli Jaava ja Sumatra päritoluga teesorte, kuna Ceyloni ja Lõuna-India teesortide hulk vastas möödunud aastasele.

Septembris püsisid tee hinnad üldiselt siiski kindlatena, välja arvatud Assami ja India päritoluga teesordid. Üldiselt elavnes Londoni turul viimasel ajal nõudmine Ceylon orange pekoe sortide järele.

Teataval määral võib maailmaturul teede suhtes tähele panna isegi äraoodatavat seisukorda, kuna Hiina päritoluga teed ei pääse müügile Šanghai sadama sulgemise tõttu.

Tee keskmised hinnad cif Tallinn kg eest:

Põhja-India	Kr. 2.94—2.41
Lõuna-India	„ 2.56—2.05
Ceylon	„ 2.67—1.85
Jaava	„ 2.67—1.85
Sumatra	„ 2.20—1.68

TUBAKAS.

Rahvusvaheline Põllumajanduse Instituut Roomas peab maailma tubakasaagi kohta täpset statistikat ainult vähe üle kümne aasta. Ka varem tegid tubakakasvatatajad maad vastavaid kokkuvõtteid, kuid sageli polnud need küllalt täpselt kontrollitud või teatati koguni sihilikult väiksemad andmed saakide kohta, et mõjutada hindade kujunemist. Nii osutus, täpsete kokkuvõtete tegemisel, et tubaka keskmine külvipind Euroopas on ligi 20% suurem, kui seda arvestati varem.

Viimase üheteistkümne aasta jooksul oli maailma tubakasaak järgmine:

1926. a.	— 2.185.000 tonni
1927. a.	— 2.162.000 „
1928. a.	— 2.044.000 „
1929. a.	— 2.184.200 „
1930. a.	— 2.282.160 „
1931. a.	— 2.189.300 „
1932. a.	— 1.890.750 „
1933. a.	— 2.029.800 „
1934. a.	— 2.060.400 „
1935. a.	— 2.214.750 „
1936. a.	— 2.283.850 „

Nagu toodud tabelist nähtub, püsib tubakasaak visalt peaaegu ühel ja samal tasemel. Ainult 1932. a. langes saak alla 2 miljoni tonni, mis oli tingitud külvipinna piiramisest kriisiajastul. 1936. a. saak oli seevastu suurim viimase 11 aasta jooksul.

Maailmajagude vahel ositus tubakasaak järgmiselt:

		1936	
		tonni	%
Euroopa		496.700	— 21,8
Aasia		1.028.600	— 45,0
Ameerika		722.350	— 31,6
Aafrika		33.000	— 1,5
Austraalia		3.200	— 0,1
		1935	
		tonni	%
		434.600	— 19,7
		954.600	— 42,9
		1934	
		tonni	%
		397.600	— 19,3
		939.700	— 45,7

794.700 — 35,9	687.000 — 33,4
31.700 — 1,4	33.000 — 1,6
2.150 — 0,1	3.100 — 0,1

Peab märkima, et Euroopa osatähtsus näitab Ameerika arvel järjekindlat tõusu. Kuna Ameerikas toortubaka tarvitust viimasel ajal iga aastaga umbes 10% tõuseb, selle juures saak aga järjekindlalt väheneb, siis on tema sunnitud teistest maadest ikka rohkem importima. Viimastel aastatel suunatakse sealt väga suured ostud Euroopa turgudele, eeskätt Türgimaale ja Kreekasse. Teisest küljest selgub, et ka Euroopas kasvab järjekindlalt tubakasaaduste tarvitamine. Kui veel arvestada, et mitmel tähtsamal Euroopa tubakatootjal maal piiratakse tubaka külvipinda, siis on selged need põhjused, mille tõttu eeskätt oriendi tubakad näitavad järjekindlat hinnatõusu

Alljärgnevas tabelis on toodud andmed üksikute tähtsamate tubakatootjate maade kohta:

	1936	1935	1936	1935
	Lõikus 1000 tonnides		Osatähtsus %-des	
Briti-India ..	649	621	28,45	27,99
USA	529	588	23,18	26,56
Venemaa ...	180	170	7,88	7,67
Brasiilia	97	102	4,23	4,60
Kreeka	82	45	3,59	2,04
Hiina	81	79	3,55	3,40
Hollandi-India	70	60	3,6	2,70
Jaapan	65	66	2,82	2,99
Türgimaa ...	60	33	2,60	1,50
Filippiinid ...	48	45	2,11	2,02
Itaalia	45	42	1,99	1,90
Saksamaa ..	38	35	1,66	1,60
Bulgaaria ...	34	28	1,50	1,29
Prantsusmaa	33	32	1,44	1,43
Korea	22	15	1,02	0,73

Sellest nähtub, et Briti-India asub esikohal, kuna USA peab leppima teise kohaga. Andmeid Venemaa tubakasaagi kohta tuleb võtta teatud ettevaatusega, kuna need andmed on kõige raskemini kontrollitavad ja kaasa on arvatud ka

mahorka, mida teised tubakatootjad maad ei tunnista tubakaks. Turutehniliselt kolmandal kohal asuvad oriendimaad Türgi, Kreeka ja Bulgaaria, kust 1936. a. saadi 7,7% maailma tubakasaa-gist.

Kui peatuda tubakahindade juures, siis peab ütlema, et need liiguvad viimase kahe aasta jooksul järjekindlalt tõusurada. Eriti märgatav on see lähisida tubakate alal, kus mõned paremad sordid on hinnas tõusnud 100% ja rohkem, kuna odavamate juures see tõus on väiksem, kuid küllalt tunduv. Eesti tubakatööstus tarvitab 85—90% lähisida tubakaid ja on selle tagajärjel hinnatõusust tugevasti haaratud. Hinnatõusu soodustab ühest küljest suitsetamise üldine tõus kõigis mais, mis on ilmses seoses kõrge majandusliku konjunktuuriga. Teisest küljest püütakse tubakasaaki kunstlikult vähendada külvipinna piiramisega. Eelseisval hooajal pole oodata eesti tubakatööstuses tarvitatava tubaka hinnalangust, kuna kohati on saak mul-lusest tunduvalt nõrgem ja osa tubakat põldudel rikutud. Lisaks sellele kavat-sevad ka tänava ameerika suurkontser-nid laiaulatuslikke sisseoste teostada.

JALANÕUD.

Aasta esimesel poolel asetleidnud ja-lanõudehinna tõus ei vastanud täiel määral nahahindade tõusule. Ta oli oma ulatuselt sellest väiksem, jäädes osali-selt tootja kanda, selle teenistust vähendades.

Võrreldes kevadiste hindadega on alus-ja pealiskahade hinnad jäänud ilma suurema muudatuseta, kaldudes aga siiski kõvenemisele. Seevastu voodrina-had on vahepeal läbiteinud suure hinna-tõusu ja omavad veel praegugi kõvenemise kalduvust. Nii ulatub lambanaha hinnatõus, võrreldes kevadise tasemega, kuni 30%.

Need asjaolud sundisid jalanõudetoot-jaid uuesti päevakorrale võtma jalanõu-

dehinna tõstmise küsimuse. Seda raskendab aga asjaolu, et suuremad jalanõudetootjad on juba tellimised võtnud vastu hooaja alguses ja on sunnitud need täitma kokkulepitud hindadega. Nii ei annaks hinnatõus neile tulemusi, olgugi, et see oleks meelt mööda väiksematele tööstustele, millised töötavad ilma suuremate hooajaliste ettetellimiseta. Nii näib kujunevat olukord, et hinnatõus on enamvähem tõenäoline eeloleva talvehooaja algul.

Mis puutub kummist jalanõude sse, siis, selle peale vaatamata, et viimaste päevade andmed näitavad I sordi suitsetatud toorkummihinna kõikumist languse suunas ja ostjate elavat nõudmist selle järele, ei ole kummist jalanõude hinna muutust käesoleval hooajal oodata. Põhjus peitub asjaolus, et kummist jalanõude hinnast toorkummi hind moodustab vaid murdosa kummi-segule juurdeantavate lisanduste ja tekstiilmaterjali hinnast.

ÕUNTETURG.

Siseturul on veel müügil rohkesti nõrgakvaliteedilisi sügissordilisi õunu, mis pidurdab paremate õunte laialdasemaid realiseerimise võimalusi ja hindade tõusu. Eksportkõlbulikkude sügissordiliste õunte hinnaks noteeriti 23—25 senti kg fr. Tallinn pakkimise kuludeta. Siin on äritehinguid kuldreneti ja sügisjoonikuga, kuna seerinka on ülevalminud ja ekspordiks enam ei sobi. Sama võib ütelda ka kuldreneti kohta. Talvesortidest tsernogus ja Tartu roos on nõuetavamad sordid ja nende eest ekspordivaliku alusel maksetakse 25—30 senti kg.

Sibulsordiliste õunte pakkumine on väga rikkalik ja selle ostmisega on eksporditöörid tagasihoidlikud, maksavad 20—25 senti kg. Siseturu müügi jaoks muretsetakse tagavarasid.

Tööstusõuna antonovka mahutamiseks Soome turule väljavaateid on vähe, ja

peab arvestama Saksamaale müügi võimalustega, kuhu on selleks väljavaateid 100.000 kg müügiks, mis kuuldavasti saadetakse välja oktoobrikuu teisel poolel, kui kvaliteet püsib veel rahuldavana.

KANAMUNADE TURG

Toodangu vähenemise tõttu on oodata siseturul kanamunade hindade tõusu kuni üks kr. kg, s. o. 20 kr. kast, millest kõrgemale siseturu munade hind ei näi tõusvat ligemal ajal, sest turule on müügile toodud juba konserveeritud mune. Eksportkanamunade hinnaks 15. okt. noteeriti 110 senti kg ja siseturu munade hinnaks 85 senti kg.

KARTULITURG.

Seemnekartulite kokkutulek oktoobrikuu esimesel nädalal oli väga elav ja ajutiselt on eksportööride poolt kartulite vastuvõttu pidurdatud.

Majasteet sordilise seemnekartuli hinnaks on I-a kl. kr. 4.60, I kl. kr. 4.50, II kl. kr. 4.30, III kl. kr. 4.00. Varajane kollane kr. 4.00 kvintaal 100% ekspordikõlbuliku kartulite kvintali eest franko vagun ärasaatejaam.

Söögikartulite eksport Tallinnast pole veel alanud, ainult Saare- ja Läänemaa ranna purjekate omanikud laadivad kartuleid Rootsi turu jaoks.

Tööstuskartulite eest makstakse kr. 2 kuni 2.25 kvintalist.

Üldiselt k. a. kartul on peenem kui seda oli möödunud aastal, mis ei võimalda Inglise turul meie kauba häid realiseerimise võimalusi, sest Inglise turg nõuab enam suuremaid kartuleid.

LINA.

Linakaubanduse hooaeg on alanud ja kaupa uuest lõikusest tuuakse müügile, peaasjalikult küll Petserimaal. Linahin-

nad on veel lõpulikult väljakujunemata, kuid enamiku tundemärkide järele võib arvestada seni aset leidnud hinna langesemisele veel edaspidist nõrgenemist, sest välismaa ostjad on ostudega väga tagasihoidlikud.

15. okt. noteeriti Tallinnas linade hinnaks:

	Võru-Petseri lina	Mujal Eestis
R	125	123
HID	116	114
D	107	105
OD	88	96
LOD	81	79
H	72	70
Takk I	87	
II	77	
III	67	

Tendents langev.

RAUD JA PLEKK.

Aasta esimesel poolel oli raua ja pleki saamine välismaalt raskendatud, mille tagajärjel tähendatud kauba üksikutest sortidest oli siseturul paiguti puudus. Suvekuudel oli kauba pakkumine välismaalt küll elavam, kuid kalli hinna tõttu oldi ostudega tagasihoidlik. Viimaste kuude jooksul on raua ja pleki hinnad püsinud muutusetu, kuid tellimiste täitmine kestab endiselt 3—4 kuud. Seetõttu on siseturul veel praegugi üksikutest rauasortidest puudus, mis loodetavasti laheneb lähemate nädalate jooksul.

Mis puutub hinnasse, siis oktoobrikuul lõpul on oodata laeva veohindades tõusu, mis võib mõjutada ka raua ja pleki hinna kõvenemist, kuid suuremat hinnamuudatust praegu ei ole ette näha.

TEATED

Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühingu

sügisene peakoosolek peetakse 4. detsembril k. a. Tallinnas.

Ühingu korraldas ankeedi palgaolude selgitamiseks, kusjuures selgus, et palgad enamuses vastavad väljatöötatud normidele.

Pöörduti ühingu poole, kus palgad olid madalamad, palvega palgad võtta korraldamisele.

Piirkonna toimkonnad moodustati k. a. sügisel Tartu, Rakverre, Viljandisse, Kuressaarde ja Valka.

Ühistegeliste Asutiste Raamatupidajate Ühingu

on asunud raamatupidajate ja bürooametnike palganormide kava väljatöö-

tamisele, kusjuures võetakse arvesse Ühingu liikmete vahel korraldatud ankeedi tulemusi.

E. Ü. L. Ühistegevuskooli Vil! Kogu

sügisene peakoosolek peetakse 5. detsembril k. a. Tallinnas ETK peakontori ruumes. Kogul on kavatsus ellu kutsuda piirkondade toimkonnad, millele kodulekord tuleb pääkoosolekul kinnitamisele.

Antsla Tarvitajateühing 35-aastane.

19. septembril k. a. pühitses meie esimene tarvitajateühing, Antsla Tarvitajateühing, oma 35-aastase tegevuse kestvust.

Väljaandja: Eesti Tarvitajateühisuste Keskühisus. Toimetus ja talitus: Tallinn, Narva mnt. 27. Tellimishind aastas 1 kr. 50 senti. Üksiknumber 30 senti.

Trükitud Eesti Ühistrükikojas, Tallinnas, 28. oktoobril 1937. a.

Ajakiri

„Ühiskaubandus“

käsitab ühiskaubanduse põhimõttelisi, organisatsioonilisi ja käitismajanduslikke küsimusi;

avaldab kirjutisi kaubatundmise, vaateakende, hinnakalkulatsiooni, selgitustöö, talusaaduste turustamise, juriidiliste küsimuste jne. alalt;

toob ülevaateid turuoludest ja teateid organisatsioonide tegevusest.

„Ühiskaubanduse“

lugemine värskendab teadmisi ja avardab silmaringi.

„Ühiskaubandus“

ei puudu ühegi tegelase laualt.

