

Osakapital
Tagavarikapital
Amaitisatsoonikapital

1938

Puhaskasu
Balanssi:

529128.-
16846856.-

FISV
Pöytäkirja
Rekisteri

Whiskaubandus

Nr. 4

1939

K. Vanaveski

SISU:

- J. PÕDRA: Ühiskaubandustegelase töö.
- L. TALVET: Ühingute 1938. aasta tegevus.
Uusi kavatsusi ja ülesandeid Soome ühiskaubanduses.
Seadusi ja määrusi: Sunduslikud tagavarad.
Välismaade ühistegevusest.
- Rahvusvaheline koostöö põllumajanduse alal.
- Kaubaturu ülevaade.
- Kroonika.

Ühiskaubandus

6314

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI
ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA A. UDAM

Nr. 4 — 1939

Juuli-August

III aastakäik

J. Pädva

SP 17190

Ühiskaubandustegelase töö

(Kokkuvõtte ühistegelaste kevadpäeval 1. juulil peetud kõnest)

On tänamatu ülesanne kõnelda tööst niisugustel pidulikkudel ja meeleolu momentidel, nagu seda on kõigile koosviibijaile tänane õhtu. Tööd ei arvata nende tegurite hulka, mida inimene kohtleb kui meeldivat nähet, vaid tööd vaadatakse koormana ja raskusena. Töö ei ole lõbu, nagu öeldakse. Kuid tahaksin väita, et töö kuulub siiski suuremate lõbude hulka, mida inimkond tunneb. Ükski lõbu ei paku inimsoole ja üksikisikule sarnast rahuldust, nagu seda pakub töö. Igasugustest lõbudest meie tüdineme peatselt, muutume nende vastu varsti ükskõikseks ja kipume leiutama ikka uusi ja uusi lõbusid. Ainult töö on see, mis võib inimest kõita kõige hinge ja püüdmiste viimase võimaluseni.

Kui meie räägime siin ühiskaubandustegelaste tööst, siis mõtleme siin elukutselisi ühiskaubandustegelasi, mitte vabu valitud tegelasi — amatööre, kes seda tööd asjaarmastusest on teinud oma elukutselise töö kõrval — „hobby’na“, nagu öeldakse.

Isiklikud võimed ja omadused on need, mida ühiskaubanduslik töö teilt

nõuab. Meie teame, et ühiskaubandustegelastelt päev-päevalt nõutakse ikka rohkem ja rohkem ettevalmistust, küll teoreetilises osas, veel enam aga elukutselise praktilise tööna.

Kui vaatleme ligemalt ühiskaubandustegelaste tööd, siis kõigepealt puutume kokku mitmete vahekordadega, mida nendel on küll kaubaostjaga, küll kaubamüüjaga, küll oma ühingu liikmetega, küll ühingu juhatusega, küll oma kaastöölistega, küll alluvatega ja ülemustega. Vähegi süvenedes nendesse keerulistesse vahekordadesse, peame tunnustama, et ühiskaubandustegelastelt nõutakse tõesti raskeid ülesandeid ja et nende teadmised ning vilumus peavad olema üsna kaugeleulatuvad. Aga veel enam, tahaksin öelda, et teadmiste ja elukogemuste kõrval ühiskaubandustegelane peab, ükskõik missugusel positsioonil ta töötab, võitma endale esmaajoonese autoriteedi oma isiku ja töö vastu.

Kogu kaubanduslik tegevus maailmas püsib usaldusel. Võib-olla arvatakse see olevat põhjendamatu väljendus, kuid see on siiski nii.

Vene ajal öeldi — ilma petmiseta ei saa müüa. Väidaksin — petmine viib meid vaid pankrotti, ei aita aga müüa. Ühiskaubandus on juba iseloomult ühistegevuse ühe haruna säärase, mis baseerub usaldusel, ja säärasena on tema heade kaubanduslike kommete eestvõitleja. Meie ei saa nõuda usaldust pimesi, vaid usaldus nõuab kontrolli ja järelevalvet ning meie peame ühiskaubandustegelastele ikka pidama meeles, et ühiskaubandus on vabatahtlik koostöö ja sarnasena on kriitika, kontroll ja järelevalve meie töö kohta paratamatu ja tarvilik. Meie ei tohi oma tuju langeda lasta, kui teinekord meie ülemused või revidendid meie tööd hindavad teissugusena kui meie ise seda kohtleme.

Meie maarahvas, koheldes ühiskaubandustegelase tööd ja tema isikut, tahab näha selles eeskujuliku kodaniku tüüpi, tahaks öelda, olgugi veidi labastena tunduvate sõnadega, et ühiskaubandustegelane peab olema kodaniku standardtüüp. Ja kuigi ühiskaubandustegelane peab olema hea rahvamees, siis ei taheta kunagi näha seda, et ühiskaubandustegelane laskuks ühele tasemele, rahvakeeles öeldult, külapoistega, kõigi külapoisliku mõtlemisviisi ja ellusuhtumisega.

Peale otsese ühiskaubandusliku töö nõutakse ühiskaubandustegelasel veel mitmesugust koostöötamist ühiskonna organiseerimisel. Meie näeme inimesi töötamas küll kaitseliidus, tuletõrjes ja muudes kodaniku isetegevuse organisatsioonides ning ikka rohkem ja rohkem oodatakse meie noortelt ühiskaubandustegelastelt majandusliku tegevuse kõrval tööd ka kultuurilistes organisatsioonides. Ja kuna ühiskaubandustegelased on vilunud kalkulasioonis ja arvestamises, siis oodatakse neilt ja loodetakse, et nad saaksid olla tublid abimehed kodaniku isetegevuse ürituste majanduslikus osas. Tahtes tihedalt töötada koos rahvaga, ei saa meie keelduda organisatsioonides

kaasa töötamast. Paljudki mõtlevad, miks meilt nõutakse nii palju? Kas keegi mõtleb ka sellele, kuidas meid isiklikult rahuldada, kuidas meile tasu maksta. Töövõtjale ei tundu tasu kunagi üleliiga suurena. Kuid tööandja usub sageli, et ta oma töövõtjaile liiga palju peab maksma. Olen päris kindel selles, et meie ühiskaubanduse valitud tegelased ja organid, kellest oleneb tasude küsimus küllalt teadlikud on kõikides eluküsimustes, et suuta siin leida õiget teed. Viimased aastad on toonud paranemist selles suunas ja arusaamist tasude reguleerimise ja tarbekorral tasude tõstmise vajadusest. Kui meie, kui palgasaajad, peame pidama meeles, et iga mees on oma palga väärt, siis pidagem ka meeles, et iga mees peab ise oma tasu ära teenima.

Ühiskaubandustegelastelt, nagu ütlesin, nõutakse väga palju — rohkem kui mitmesugustel teistel tööaladel. On rida tööalasiid, kus sellest on küll, et inimene asjalikult oma elukutset ja ülesannet täidaks, täie tähelepanu ja andumusega. Suuremale osale elukutsetele jätkub neist omadusist, kuid ühiskaubandustegelase töö on tunduvalt erinev. Siin ei saa palja asjatundlikkuse ja kogemustega edasi, vaid siin nõutakse inimestelt igal sammul edasipüüdlikkust, leidlikkust, silmapilket orienteerumist olukorras ja kiiret otsustamisvõimet. Meie töö toimub suure osas läbirääkimistes ja kokkulepetes kolmandate isikutega ja siin peab ühiskaubandustegelane alati olema löögivalmis. Tema vastus peab juba selle aja jooksul, mis tema vastukõneleja oma mõtete väljendamiseks tarvitab, olema läbi mõeldud ja otsus tehtud, kuidas vastata. Kes seda ei suuda, see ei suuda jõuda nendele astmetele, kuhu igaüks sooviks jõuda. Kuid see nõuab erilisi eeskujulikke omadusi, alatist pinget oma töös, mõttevärskest, mõttenõtkust-painduvust, veel enam — tahet, huvi, lõpmatut järjekindlust, ka siis kui teinekord taganeda tuleb,

Rudolf Paabo 50-aastane

18. juulil pühitses oma 50-dat sünnipäeva tuntud Tallinna advokaat ja silmapaistev ühistegelane Rudolf P a a b o.

R. Paabo sündis 18. juulil 1889. a. Tartumaal, Kavastu vallas, Pöörandi talus talumehe pojana. Õppinud kohalikus koolis, Tartu reaalkoolis ja Tartu Ülikooli õigusteaduskonnas, mille lõpetas 1914. a. Samal aastal alustas tegevust vandeadvokaadi abina, tegutsedes praegu vandeadvokaadina.

Suure praktika tõttu oma kutsealal on R. Paabo saavutanud tunnustuse otsitud tööjõuna. Nii oli ta juba enne Eesti iseseisvust paljudel vastutusrikastel kohtadel, olles ühtlasi asjatundliku juriidilise nõuga abiks ka meie noorile ühistegelikele asutusele.

ja alatist püsivat rühkimist. Igal inimesel on ühiskonnas täita oma ülesanded. Ühiskaubandustegelane on täiel määral ühiskonna teenistuses. See paneb pitsati meie tööle, see kohustab meid. Meie igaüks teame, et tihti on meie töö täis pettumusi. See on paratamatus iga töö juures ja iga inimese juures. Aga öeldakse — „hea pealehakkamine on pool võitu“. Ütleksin — hea tuju on sageli rohkem kui pool võitu. Ei saa olla head pealehakkamist ilma tujuta ja ma sooviksin, et ühiskaubandustegelased kunagi oma head tuju ei lase langeda. Ka kõige halvematel silmapilkudel pidage meeles, et ei ole olukorda, millest poleks võinud olla veel halvemat ja ei ole olukorda, millest pole väljapääsu.



Ühistegeliku liikumise eesvõitlejana ja organiseerijana näeme teda juba vene ajal, jätkates seda ka iseseisvuse tulekul.

Vene ajal oli R. Paabo üks vähestest, kes töötasid kaasa Ühistegevuse Nõuande Büroos ja päras-tises Ühistegevuse Edendamise Seltsis, millest hiljem kujunesid välja meie ühistegevuse praeguse organisatsiooni alused. Olles juhatuse liige ja sekretär, töötas ta täie jõuga kaasa „Ühistegevuse Lehe“ toimetamisel, osutades tol ajal suuri teeneid meie ühistegevuse õigel suunamisel.

Hiljem kui avanes võimalus ühist. keskasutiste rajamiseks, näeme teda ka siin juhtiva isikuna kaasa töötamas, olles 1917. a. alates ETK nõukogu liige ja juriskonsult.

Eesti Rahvapanga ja Eesti Ühistegelise Liidu juhatusliikmena te-

gutseb ta alates 1920. aastast praeguseni. Peale selle jätkub tal aega ja energiat ka ühistegelikust kasvatus tööst osavõtmiseks, olles Ühistegevuskoolis ja arvukatel kursustel lektoriks seadustetundmise alal.

Omaavalitsustegevusest on R. Paabo võtnud osa Tallinna linnavolikogu juhatajana ja abijuhatajana juba 1919. a. alates.

Nagu eeltoodust nähtub, on juubilar püsinud mitmesuguseis ameteis väga kaua. See näitab, et R. Paabo isiklikud omadused on eriti sobivad koostööks teistega. Ühistegevuse alal, kus on tarvis liita ühiseks tervikuks mitmesuguste vaadetega inimesi, on need omadused väga tähtsad. Ühistegelaste omavaheliste keerdküsimuste lahendamiseks ja ühingute arvukate põhikirjade koostajana on ta võtnud endale ühistegevuse advokaadi nime, kes võimeline siluma igasuguseid konarusi ja lepitama tühistel põhjustel tülitsevaid inimesi.

Alles arenemisajajärgus olev ühistegelik liikumine vajab eriti inimesi, kes oleksid suutelised juhtima rahulike nõuandjana tegelike töötajaid ja mõtlematuid tormajaid, suunates nende tegevuse õigetele radadele. Viimaste hulka kuulub ka juubilar, kelle peamiseks huvialaks on olnud just ühistegevus.

Tunneme juubilari rahuliku, heatahtliku ja kaasanimeste vastu väga õiglase ja taktilise inimesena, kel jätkub alati abistavat nõu ja heatahtlikkust.



**ICA peasekretär
Henry J. May
ETK-I külas**

Hiljuti viibis ETK eraviisilise külalisena Tallinnas Rahvusvahelise Ühistegevuse Liidu

peasekretär inglase Henry J. M a y.

H. J. May on tuntud meie ühistegelastele juba oma külaskäiguga 4 aastat tagasi. Seekordse külalstuse peamiseks eesmärgiks oli tutvumine Ühistegevuskooja tegevusega ja ülesannetega. Jutuajamisel meie juhtivate ühistegelastega ta avaldas arvamist, et Ühistegevuskoda peaks suutma luua ja säilitada soodsat olukorda Eesti ühistegevuse arenemiseks. Kõik ühistegevuse alad eeldavad tihedat koostööd. Hoolimata tootjate ja tarbijate ühistegevuse erijoontest on tähtis nende ühtekuuluvuse tunnustamine just väikeriigis, kus olemas palju eeldusi kõigi ühistegevusosalade täiuslikuks koostööks. Ühistegevuskooja peaulesandeiks peaksid olema koordineerimistööd ja igakülgne abistamine kõigi ühistegevusosalade tegevuse ratsionaliseerimisel ja muutmisel majanduslikumaks.

Londonis asuv Rahvusvaheline Ühistegevuse Liit (ICA) koondab üle kogu maailma 35 kultuurriigi ühistegelikud ettevõtted, kuna üksikliikmeiks on tal 70 miljonit perekonda. Eestist on R. Ü. Liidu liikmeks ETK.

Ilus suvipäev oli...

Ühiskaubandustegelased tulevad igal kevadel kuskil kodumaa kaunimas paigas kokku, et süvendada suhteid ühistegevusega, üksteisega ja optimismiga. Selle aasta kevadpäevad peeti juulikuu esimestel päevadel (suvi!) Jänedas mägistes metsades ja järvedel, või ametlikus keeles — Jänedas põllunduskeskkooli juures.

Ihm oli ilus, osavõtjaid pooltuhat ja kõigil oli võimalus saada kuhjaga, mida sääraseilt ilusailt päevadelt üldse võidakse loota. Päevade kavas, s. t. trükitud kavas, oli kõigepealt koolijuhataja J. Kütli kõne, siis ühistegevuste-näitekirjanike G. Pui si ja P. Karrolesi kahevaatuslik draama „Lihtsad mehed“.

Koolipargist siirduti Jänedas linnusele. Siin kõneles ETK juhatuses esimees J. Põdra ühiskaubandustegelase tööst. Kõne kokkuvõte on toodud teisel. Veel kõnelesid ühistegevuskoja nõunik K. Reinaste isiku tähtsusest ühiskondlikus ülesehitavas töös ja Jänedas kooli juhataja dr. agr. A. Miljan Jänedas linnusest.

Järgnes päevade öine osa muusika ja tantsuga mõisapargis. Teisel päeval, mis seekord paljudel otsekohe järgnes esimesele, võisteldi võrkpallis ja ujumises ja käidi niisama ujumas, tutvuneti kauni loodusega.

Veel järgnesid kõned ETK juhataja J. Tootsilt: „Mida oodatakse ja nõutakse ühiskaubandustegelastelt“, mille järgi võtsid järjekorras sõna ärijuht (O. Timmas — Ahja), müüja (A. Karu — Kuressaare) ja kolmanda seisuse esindaja (praktikant J. Ojalo — Viru). Kõnelejad ütlesid tött nii asjalikult kui ka huumoriga.

Hümn lauldud ja lipp langetatud, sõideti tagasi tööd jätkama üle maa.



Piltidel, ülevalt alates: Ühistegevuskooli juhataja ja vii! kogu aulige J. Kütli nõudlik pilk väljendab kõigiga rahulolemist. — Külalised Soomest: mag. V. Lahtinen (teine vasakult) ja kand. V. Lähdeoja (äärmine paremalt) eesti juhtivate ühistegevuste keskel. — Vabaõhkuksel jälgib arvuks publik kaasaelamisega kõnesid. — Viimse võimaluseni „väljamüüdüd maa-jaga“ läks ka ühistegevliku näidendi esietendus. — „Suvipäevade Teataja“ toimetuse Pui kirjutas kroonikat ja Karu mõtleb välja intervjuusid.

Ühingute 1938. aasta tegevus

Eesti majanduselus suudeti 1938. aastal säilitada kõrge aktiivsus, kuigi maailmamajanduse olukord tekitas tagasilööke kartusi. Nõrk halvenemine maailmaturul puudutas ainult meie eksporttegevust ja laevandust, mis aga kompenseerus põllumajandussaaduste enamtoodanguga. Majandusliku arengut mõjutavate tegurite koostmõjul meie rahvatulu ja ostujõud isegi suurenesid. Ka käesoleval aastal püsib majanduselu kõrgseis.

Kuna majandusolud ei halvenenud, siis oli sellega ka ühiskaubandusele loodud välised eeldused vähemalt 1937. aastal saavutatud taseme säilitamiseks. Sellele eeldusele lisandus veel samaaegne ühiskaubanduse organisatsiooni sisemine areng. Nende eelduste kokkuvõttena on võimalik konstateerida möödunud aastat soodsana ühiskaubandusmõtte arengule Eestis; ühiskaubanduse majandusliku olukorra ja tulemuste kohta aga on võimalik näidata sedasama statistiliste arvude abil, mida järgnevas tehaksegi.

Esitatud andmete allikaiks olid ühingute poolt ETK-le saadetavad aruanded. Andmete töötlemine toimus ETK nõuandeosakonna ülesandel.

ÜHISKAUBANDUSE OSATÄHTSUS

Ühiskaubanduse kvantitatiivset osatähtsust meie kogukaubandusest on siin võimalik mõnede majandusloenduse esialgsete andmete põhjal näidata. (Üksikasjalikum majandusloenduse kaubanduse osa kokkuvõte ilmub

kõige lähemal ajal, mil avaneb võimalus seda probleemi lähemalt uurida.)

1936. aastal langes kogu siseturu hulgi kaubanduskäivest ühistegelikele ettevõttele 48,4 milj. kr. või 20%. Väliskaubanduses eksportisid ühistegelikud ettevõtted 56% ja importisid 24,4%. Väljaveo suur osatähtsus seletub Võieksporti, Lihaeksporti ja Munaeksporti monopoliseeritud eksporttegevusega. 1937. a. moodustas nende eksport tervelt ühekolmandiku meie kogueksportidist.

Jaekaubanduses langes 1936. a. ühistegelikele ettevõttele, s. o. tarbijate ühistegevusele, 24,5% suurune osatähtsus kogu jaekaubanduskäivest. Madalam oli ühiskaubanduse osatähtsus linnades, moodustades ainult 17,4 protsenti kaubanduse kogukäivest. Valdades oli ühiskaubanduse käiveline osatähtsus 39,2%, aleveis tõusis see 47,8 protsendile.

Ühistegeliku jaekaubanduse käive %-des kogukäibest 1936. a.

1.	%%
Linnad	17,4
Alevid	47,8
Vallad	39,2
Keskmine	24,5

Need andmed tõendavad juba niigi tuntud tõsiasi, et ühiskaubandus varustab meil ülekaalukalt põllumajan-

duslikku rahvastikku. Selle rahvastikuosa teenistuses on valdades ja aleveis asuvad ühiskauplused peagu täielikult. Kuid ka provintsilinnades asuvad ühiskauplused varustavad ülekaalukalt maaostjaskonda. Maa- ja aleveikaupluste suurt osatähtsust kogu jae-kaubandusest vähendab tublisti asjaolu, et tervelt 70% meie jae-kaubanduse müükidest langeb linnadele. Nii ei tohi valdades ja aleveis asuvate ühiskaupluste suhteliselt kõrget osatähtsust üle hinnata, kuna nende protsendid (47,8 ja 39,2) on arvestatud vähem kui kolmandikust kogu meie jae-kaubandusest.

Möödunud aasta kogu sisekaubanduskäive kohta puuduvad andmed ja ühiskaubanduse osatähtsust ei saa seetõttu arvutada. Ühiskaubanduse eriti hoogne kasv viimasel kolmel aastal aga lubab järeldada selle osatähtsuse uut juurdekasvu, kuigi viimane ei saa olla suur. Samuti puudub alus ühiskaubanduse osatähtsuse eriti hoogsa suurenemise oletamiseks lähemal aastail. Eriti puuduvad selleks eeldused niikaua, kuni ühiskaubandus ei valluta omale vähegi nimetamisväärsemat positsiooni linnades, kus seda praegu peale koloniaal- ja toitainetekaubanduse paljudes kohtades puhtal kujul peagu ei olegi.

Praeguse osatähtsuse alleshoidmisega tuleb ühiskaubandus tõenäolikult toime ettevaatliku jooksva teotsemisega. Kavakindla, majanduslikku ratsionaalsust taotleva ja oma hüvesid populariseeriva tööga aga võib ühiskaubandus arvestada oma rahvamajandusliku erikaalu aeglast kuid järjekindlat kasvamist. Seda oletust aitab kinnitada ühiskaubanduse kõrge tase

Põhjariikides, kellega me jagame ühis-tegelikuks kaubanduseks lähedaseit ühtlasi eeldusi.

ÜLDANDMEID.

Järgnevalt esitatakse ühiskaubanduse kohta statistilisi andmeid 1938. aastast. Pearõhk on kokkuvõtteis pandud ühingute bilansside (varandus- ja tulemus-) jälgimisele, mida tehakse ühingute mitmesuguste suurusrühmade kohta eraldi. Vaatlus kogu ulatuses piirdub järjekordse aastakokkuvõtte nõuetega, kuna eriuurimus nõuaks põhjalikumaid andmeid, põhjalikumalt töötlemist ja suuremat ulatust. See-pärast jälgitakse allpool üldjoontes samu vaatlusalasid ja grupeeringuid, kui need on juba välja kujunenud eelmiste aastate kohta koostatud vastavais kokkuvõtteis („Ühiskaubandus“ nr. 6 — 1937. a. ja nr. 5 — 1938. a.).

Ühinguid ja kauplusi maakondades

2.	Ühinguid	Kauplusi
	Viru	42
Harju	29	72
Lääne	19	39
Saare	19	36
Tartu	17	66
Viljandi	13	34
Järva	12	54
Pärnu	12	45
Võru	7	24
Tallinn	6	65
Valga	3	19
Petseri	3	7
	182	561

Täieliku võrdluse säilitamise huvides on muudatusi skeemis võimalikult välditud.

Kokkuvõtted baseeruvad ainult ETK liige-ühingute andmeil. Arvesta-

Ühinguid suurusrühmade järgi

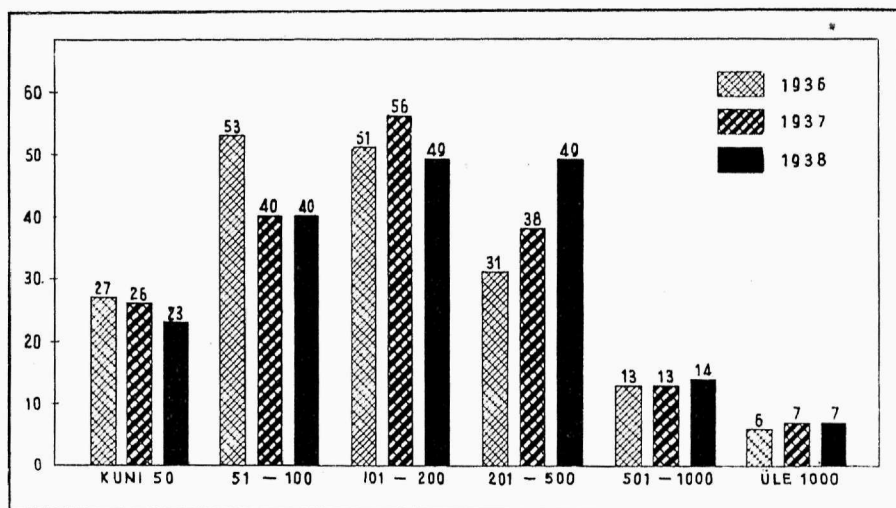
3.	Ühinguid	
	1937	1938
1. rühm. Lähimüük kuni 50.000 kr.	50	47
2. „ „ 50.000— 120.000 „	47	46
3. „ „ 120.000— 240.000 „	29	30
4. „ „ 240.000—1.000.000 „	29	32
5. „ Toitainete- ja koloniaalkaupl.	21	21
6. „ Lähimüük üle 1.000.000 kr.	4	6
	180	182

tud on kõik ETK liikmed, kes teotse- sid kaubanduslikult 1938. aastal, väl- ja arvatud kolm spetsiaalkaupu vahendavat kooperatiivühingut (Radio Kooperatiiv, Kooli Kooperatiiv, Õp. Kooperatiiv „Koolivara“). Vaatluse alla võeti ka kaks 1939. a. liikmeks vastu võetud tarbijateühingut (Kaali- Kõljala ja Tõhela). Nii tuletuvad käesoleva vaatluse kogusummad ja keskmised 182 (183—3+2) ühingu andmeid.

Neil 182-l ühingul oli kogusum- mas 561 kauplust. Maakondade järgi (tabel 2) oli kõige enam kauplusi Vi- rumaal — 100, kõige vähem Petseri- maal — 7.

Peale siinse arvulise kokkuvõtte jääb kauplus vaatlusühikuna edaspidi- sest käsitlesest välja, kuna bilansse tuli vaadelda ühingut vaatlusobjektiks võttes, sest osa ühingute praegune raamatupidamine ei võimalda uurida üksikute kaupluste bilansse lahus.

Ühinguid liikmetearvu järgi 1936.—1938. a.



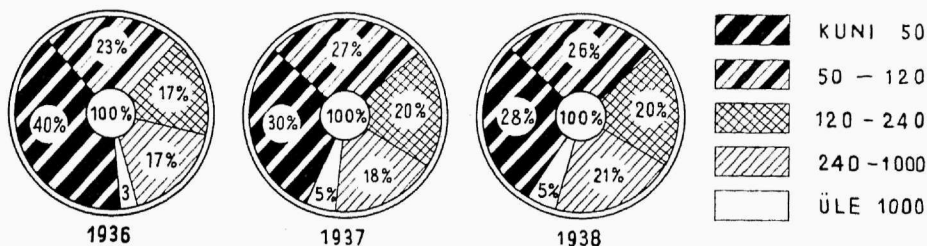
Suurusrühmadeks jaotamine toimus ühingute läbimüügi alusel, kusjuures suurusrühmade piirid on jäetud samaks kui eelmises aastakokkuvõttes (tabel 3).

Liikmetearvu ja läbimüügisumma järgi ühinguid liigitades (tabelid 4 ja 5) selgub, et mõlema pooldest on ühingute koostis möödunud aastal muutunud

Võrdluseks olgu märgitud, et alles 1936. aastal oli ühinguid väikseima s rühmas: läbimüügit 73 (nüüd 51), ja liikmete arvult 27 ühingu (nüüd 23). Sama aja jooksul aga on 4. suurusrühma (suuremad ühingu) vastavad arvud kasvanud: läbimüügi osas 31-lt 39-le ja liikmetearvu osas 31-lt 49-le.

Ühingu läbimüügi suuruse järgi.

(Läbimüük 1000 kr.)



nud tugevamaks. Suurema arvu liikmetega ja kõrgema läbimüügiga ühinguterühmad on suurenenud väiksemate rühmade arvel. Kui 1937. aastal enam kui pooled ühinguist olid 50—200 liikmega, siis 1938. aastal olid suurimate liikmetearvuga rühmad 101—200 ja 201—500 liiget ühingu kohta — kummaski 49 ühingu.

Ühingu liikmetearvu järgi

4.	Ühingu		
	1937	1938	rohkem + vähem -
Kuni 50 liiget	26	23	- 3
51— 100 „	40	40	—
101— 200 „	56	49	- 7
201— 500 „	38	49	+ 11
501—1000 „	13	14	+ 1
üle 1000 „	7	7	—
	180	182	

Ühingu läbimüügi suuruse järgi

5	Läbimüük (1000 kr.)	Ühingu		
		1937	1938	rohkem + vähem -
	Kuni 50	53	51	- 2
	50— 120 ...	49	47	- 2
	120— 240 ...	36	36	—
	240—1000 ...	33	39	+ 6
	üle 1000 ...	9	9	—
		180	182	

Kaubandusliku tegevuse ulatuselt (artiklite arv, müügipersonaali suurus jne.) esineb ühistegelikke kaubanduskäitisi paljudes suurusastmeis, mistõttu ka nende maksundusõiguslikku kategooriasse kuulumine on erinev. Enam kui pooltele ühingute kauplusile oli lunastatud 2. järgu kaubanduslik äritunnistus.

Oma kinnisvara oli 119-l ühingul, veoautot omas 38 ühingut. Omatööstuskäitisi oli: pagaritöö alal — 31, liha- ja vorstitöö alal — 8 ja muid — 6.

LIIKMETEARV.

1938. a. algul oli ühingute liikmete arv kokku 45.868. Aasta jooksul tuli uusi liikmeid juurde 4.996, lahkus — 1.203. Nii oli liikmete arvu seis möödunud aastavahetusel 49.661. Nagu juba nägime eespool on liikmete arv ühingute vahel väga kõikumv. Ühel kolmandikul ühinguist on alla 100 liikme. Üle tuhande liikmega ühinguid on meil 7.

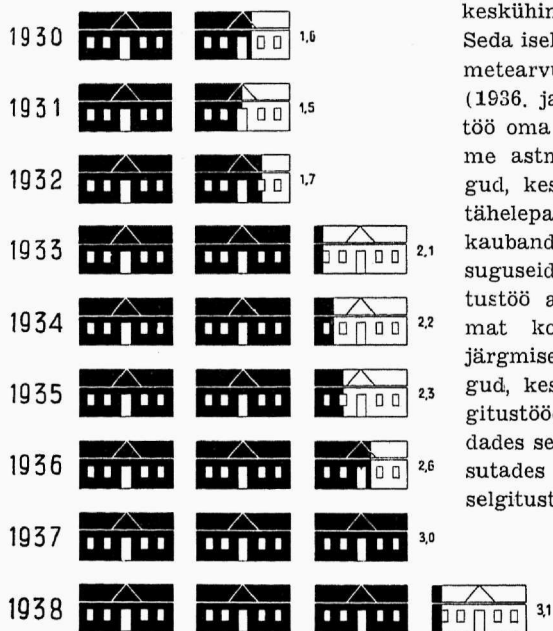
Liikmete juurdekasvu viimasel viiel aastal näitab tabel 6.

Tegelik liikme-kaasomaniku vaherkord ei seo ainult seda ligi 50.000-pea-

list tarbijate hulka. Kuna tavaliselt astub ühingu liikmeks ainult leibkonnapea, siis tuleb lugeda aktiivselt ühingu ümber koondunuks ka tema perekonnaliikmeid. Sel alusel võib umbkaudse arvutuse põhjal ühiskaubanduse liikmeteperet kogusummas arvestada 200—250 tuhandele inimesele. Nii toetub ühiskaubanduse organisatsioon tõenäoliselt juba lähemal aastail tarbijaskonna aktiivsele osavõtule, kelle hulk moodustab veerandi kogu meie rahvast.

Ulatuse hindamisel aga ei tohi jätta tähele panemata, et ühiskaubandus ei esine suletud organisatsioonina, kes teotseb ainult oma praeguse liikmeskonnaga. Tarbijana ei lükka ühiskaubandus tagasi ühtki oma piirkonna elanikku, eeldades tema siirast huvi ühiskaubanduse vastu.

Määrava tähtsuse tarbijaskonna poolehoidu võitmisel omab ühingu ja keskühingu kooskõlastatud selgitustöö. Seda iseloomustavad mõned andmed liikmetearvu juurdekasvu kohta kahe (1936. ja 1938.) aasta jooksul. Selgitustöö oma tõhususe järgi on jaotatud kolme astmesse: esimesse kuuluvad ühingu, kes selgitustööle osutasid väärilist tähelepanu, kasutades ühingu ja ühiskaubanduse tutvustamiseks ära mitmesuguseid võimalusi ja arendades selgitustöö alal keskühinguga kõige tihedamat koostööd; selgitustöö tõhususelt järgmisesse astmesse on liigitatud ühingu, kes ka arendasid järjekindlat selgitustööd oma piirkonnas, kuid rakedades selleks ainult osa võimalusi ja kasutades keskühingu kaasabi harvemini; selgitustöö nõrgim aste iseloomustub



Kauplusi üh. kohta
1930.—1938. a.

Liikmetearvu juurdekasv 1934.—1938. aa.

6.	Liikmeid		Juurdekasv	
	aasta algul	aasta lõpul	Summaliselt	%%
1934	35,325	35,815	490	1,4
1935	35,815	37,532	1,717	4,8
1936	37,532	41,359	3,827	10,2
1937	41,359	45,868	4,509	10,9
1938	45,868	49,661	3,793	8,3
	Keskmine		2.867	7,3

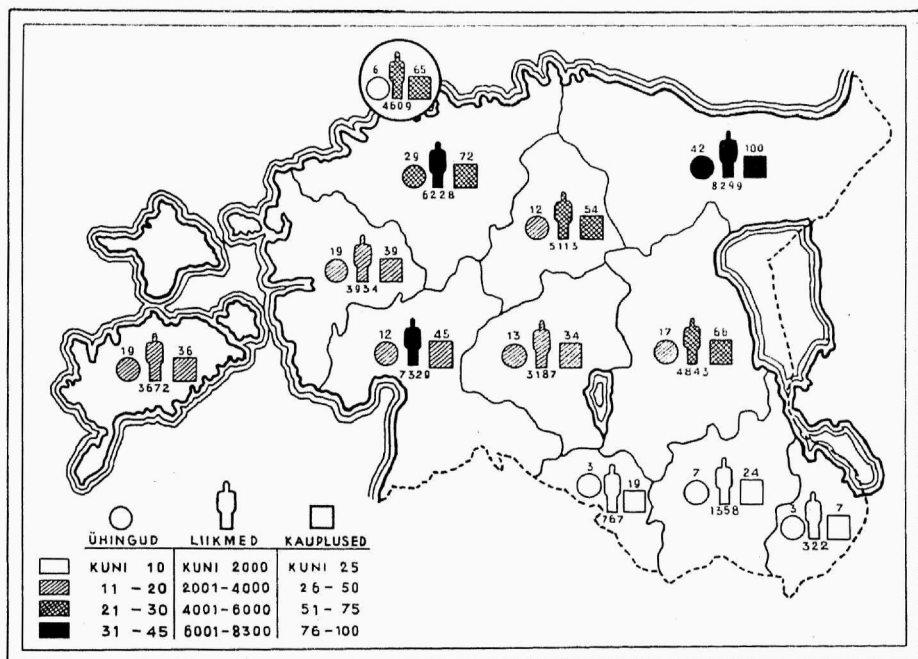
sellekohase kava puudumises ja vastavalt ka töö juhuslikkuses.

Selle liigituse kohaselt kuulus esimesse astmesse kahe aasta kokkuvõtte järgi 20 ühingut. Nende liikmete arv kasvas kahe aasta jooksul keskmiselt 46% võrra. Teise liigitusse kuulub 93 ühingut. Nende keskmine liikmetearvu juurdekasv oli sama aja

kestel 30,9%. Ühinguid, kus selgitustöös puudus kavastatud järjekindlus ja valitses kas täielik ükskõiksus või juhuslikkus selgitustöös, võitsid uusi liikmeid juurde 6,2%. Arvestusest on jäetud välja mitmed eritüübilised ja alles asutamisjärgus olevad ühingud.

Üksikute maakondade järgi liikmetearvu vaadeldes (tabel 7) näeme siin

Ühingute, kaupluste- ja liikmetearvu maakondade järgi.



Ühingute liikmeskond maakondade järgi

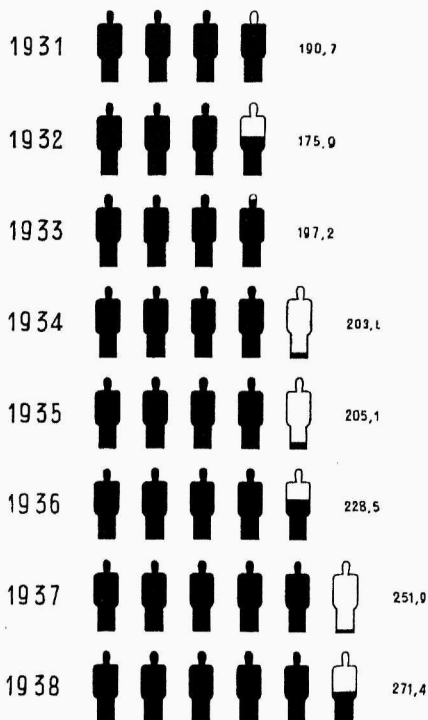
7.	Liikmeid	Läbimüük liikme kohta kr.
Harju	6.228	1.065
Järva	5.113	790
Lääne	3.934	649
Petseri	322	2.238
Pärnu	7.329	703
Saare	3.672	471
Tartu	4.843	1.484
Valga	767	1.548
Viljandi	3.187	1.741
Viru	8.299	730
Võru	1.358	1.507
Tallinn	4.609	758
	49 661	916

suuri erinevusi, mis eeskätt onoleb muidugi ühiskaubanduse kohapealsest ulatusest (ühingute- ja kauplustearv). Kuid siin omab määravat tähtsust ka selgitustöö ja ühiskaubanduse mõtte levik. Kaudselt näitab seda läbimüük liikme kohta, kuigi viimast mõjutab ka rahva regionaalne jõukus jt. objektiivsed tingimused.

Võrdlusandmeid teiste ühistegevus- maadega

8.	Liikmete % elanikest	Läbimüük elaniku kohta (Eesti = 100)
Inglismaa	16,4	229
Šveits	10,9	179
Soome ...	15,3	252
Rootsi	9,9	183
Taani	9,6	168
Poola	1,9	13
Ungari	7,7	25
U. S. A. ...	0,04	2
Leedu	0,7	38
Läti	1,4	33
Eesti	4,1	100
Norra	5,7	135

Liikmeid üh. kohta 1931.—1938. a.



Võrreldes mitmete välismaadega meie ühiskaubanduse liikmeskonna ulatust (tabel 8), märkame, et oleme jäänud kaugele maha Põhjariikidest, kuid mõnede välisriikide ja teiste kontinentide tarbijateühistegevus on omakorda meie omast kaugele maha jäänud.

PERSONAAL.

Juhtivaks ja tööülesandeid sooritavaks peamiseks jõuks kaubanduskäitises on inimtöö. Seetõttu onoleb otsese müügitöö edukus ühiskaupluses tihedalt müügipersonaalist. Nagu allpool näeme, on aga isikkond ühinguile

suurimaks kuluteguriks. See asjaolu sunnib eriliselt inimtööjõudu ratsionaalselt kasutama. Eriti head majandamisoskust nõuab inimtööjõu raketamine seetõttu, et see on oluliselt püsivkulu iseloomuga s. o. kulud ei muutu käsikäes tegevusastme muutumisega. Kaupluste töö on hooajaline, kuid lühemate tööpinge kõikumiste järgi ei saa kauplus omale palgata tööjõudu.

Ühiskaubandus on selle küsimuse lahendamisel võtnud eesmärgiks mitte läbi ajada võimalikult vähese ja sellest ülepingutatud, ega ka mitte võimalikult odava tööjõuga. Lahendusena nähakse siin tööproduktiivsuse tõstmist võimalikult kõrge kutseoskuse, kohusetunde ja huvi istutamiseiga igasse ühiskaubanduse alal töötajasse. Kuigi põhjalik ettevalmistus, samuti kõrgemakvaliteedilise personaali jõudlused on kallimad, on neile tehtud enamkulutused ometi tasuvad. Ettevalmistusele üldiselt vastuvõetavad palgatingimused ja tublidusele põhinevad edasijõudmise võimalused on ühiskaubanduse personaali juba muutnud võrdlemisi stabiilseks ja huviühtlaseks koosseisuks. Eriti on välja kujunemas juhtivate inimeste kaader. Rõhutades eriti isikkonna stabiilsuse

nõuet eduka ärilise tegevuse eelduse-na, väärib rõõmustavalt märkimist, et enamus ärijuhtidest on töötanud püsivalt oma praegustel kohtadel üle viie aasta, kuid ka üle kümne aasta sama ühingu teenistuses olnud ärijuhtide arv tõuseb kümnetesse.

Väljalangemise ja kohatise küllalt kutsekõlvuliste tööjõudude puuduse katmine aga nõuab alatist noorte tööjõudude pealekasvu. Tiheda valiku ja õppetöö kaudu Ühistegevuskoolis toimub ajakohase kutseoskusega noorte tööjõudude ettevalmistus kogu aeg. Tööjõuprobleemi aktuaalsus on viimasel ajal isegi kasvanud.

Ühingute palgalisse personaali kuulub möödunud aasta lõpul üle kahe tuhande inimese. Neist oli ärijuhte 185, müüjaid ja nende abilisi 1.413. Kuigi meestööjõud on igal tööalal suures ülekaalus, tuleb kahe viimase aasta võrdluses märkida naistööjõudude arvu kasvamist ligi kaheksaja inimese võrra. Sealjuures aga on meestööjõudude arv kasvanud hoopis tagasihoidlikumalt. See personaali „naisestumine“ on toimunud peamiselt müüjate lahteris, kus absoluutne juurdekasv langeb peaaegu täielikult naistööjõudude arvele. Müüjate arv on kasvanud kahe viimase aasta jooksul 245, raamatu-

Ühingute kutseline tegelaskond

9.	Ärijuhte	Müüjaid	Abitööjõude	Raamatupidajaid ja kontori ametnikke	Oskustöölisi	Lihittöölisi	Kokku
Mehi	179	711	103	178	112	124	1.407
Naisi	6	532	67	101	2	39	747
	185	1.243	170	279	114	163	2.154

pidajate ja kontori ametnike arv 30 võrra. Tööjõu nõudmises-pakkumises on praegu pinge kaldumas nõudmise poolele (kuigi „pinge“ pole siin täpne, sest puudub vaba tööturg). Teataval määral kajastab seda tööjõu nõudmises-pakkumise vahetunde teenistusvahendus keskküingu kaudu, kuigi osa teenistustlike kokkuleppeid sooritatakse otseselt tööandjate-võtjate poolt. Keskküingu poole pöörduti aasta jooksul tööjõu leidmise sihiga 250 korda. Neist nõuti meestööjõude: ärijuhte 38, kaupluse ärijuhte 59, müüjaid 44, praktikante 53 korda; naistööjõude: müüjaid 21, praktikante 10, kassapidajaid 31 korda; raamatupidajate järgi saabus 13, kontori ametnike järgi 5 ja tööliste järgi 4 nõudmist. Keskküingu kaasabil palgati ametisse 142 tööjõudu, neist mehi: ärijuhte 21, kaupluse ärijuhte 32, müüjaid 20, praktikante 37; naisi: müüjaid 12,

praktikante 7, kassapidajaid 1; raamatupidajaid valiti 9 ja kontori ametnikke 3 juhul.

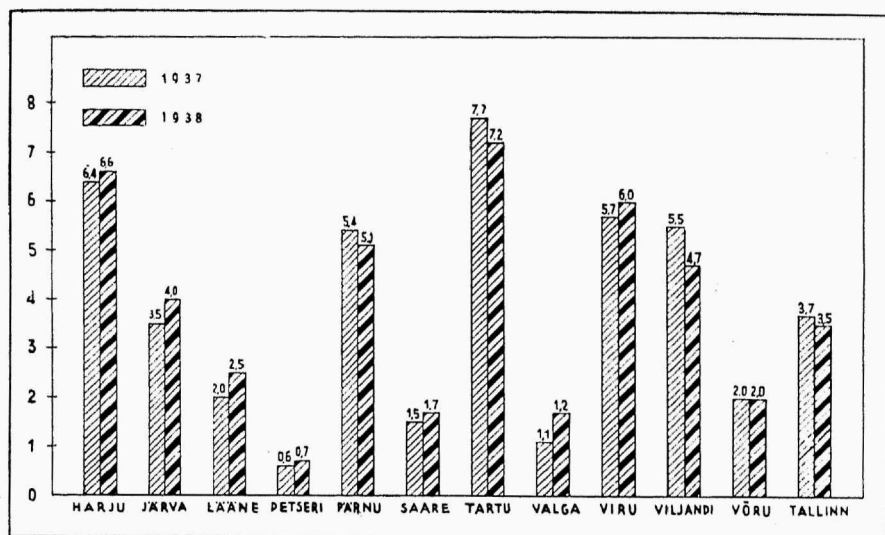
MÜÜK.

Möödunud soodne majandusaasta võimaldas ühinguil eelmiste aastate tegevusastet ületada.

Läbimüügis ületati juba 1936. a. ennekriisiaegse kõrgseisu (1929. a.) läbimüügisumma. Alates kriisiaegsest madalseisust, 1932. a., näitab müügikõver õige järsku tõusu. Juba nelja aasta möödudes on müügid kahekordistunud. Suur tõusuhoo kestis veel 1936./1937. aastail, mil kogumüük tõusis 36,6 miljonilt kroonilt 45,2 miljonile kroonile.

Vaatlusaastal järsk tõusuhoo juba lakkas, nagu lähenemist püsivemale tegevusastmele võib märkida kogu majanduselu käigu kohta. 1937. aasta müügisumma küll ületati, kuid ainult

Ühingute läbimüük maakondade järgi 1937.—1938. a. (milj. kr.)



tähtsusetu summa võrra. Nagu näitavad käesoleva aasta esimese nelja kuu kokkuvõtted, kestab läbimüükide tõus siiski edasi, ja see tõus on suurem möödunud aasta sama aja tõusust. Käesoleval aastalgi tõenäolikkult järjekordselt ületatakse läbimüügilt kõik eelmised aastad ja saavutatakse uus rekordaasta. Seda muidugi eeldusel, et majanduselu saab areneda normaalseis oludes.

1938. aastal oli ühingute koguläbimüük 45 496 316 kr., suurenemine 1937. aastaga võrreldes 332 355 kr. või 0,7% (tabel 10). Maakondadest

toimus läbimüügi suurenemine Harju-, Viru-, Järva-, Lääne-, Võru-, Saare-, Valga- ja Petserimaal. Väiksem tagasimineki oli Pärnu, Viljandi ja Tartumaal ning Tallinnas.

Suurusrühmade järgi müüsid kõige enam kaupu 4. rühma ühingud (13,9 milj. kr.). Kõige domineerivam kaal nende arvuga võrreldes aga on suurühinguid: 6 ühingu müük moodustab enam kui veerandi (12,9 milj. kr.) kogumüügist. Nagu allpool näeme ka bilansside võrdluses, moodustab 6. rühm omaette ja raskesti võrreldavad arvud kõigepealt suuruselt. Seetõttu

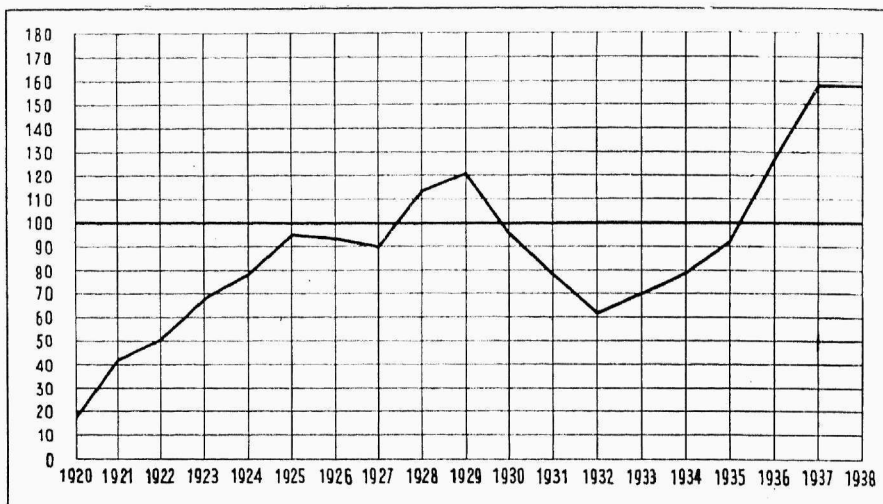
Ühingute läbimüük maakondade järgi

10.	Läbimüük		Tõus +, langus —	
	1937	1938	summaliselt	%%
Harju	6.397.695	6.636.512	+ 238.817	+ 3,7
Järva	3.522.858	4.039.376	+ 516.518	+ 14,7
Lääne	2.026.611	2.551.600	+ 524.989	+ 25,9
Petseri	607.251	720.568	+ 113.317	+ 18,7
Pärnu	5.425.376	5.155.809	— 269.567	— 5,0
Saare	1.527.731	1.728.665	+ 200.934	+ 13,1
Tartu	7.697.493	7.188.037	— 509.456	— 6,6
Valga	1.070.714	1.187.476	+ 116.762	+ 10,9
Viljandi	5.504.390	4.688.869	— 815.521	— 14,8
Viru	5.677.275	6.057.174	+ 379.899	+ 6,7
Võru	1.992.948	2.046.494	+ 53.546	+ 2,7
Tallinn	3.713.619	3.495.736	— 217.883	— 5,9
	45.163.961	45.496.316	+ 332.355	+ 0,7

Ühingute läbimüük suurusrühmade järgi

11.	1. rühm	2. rühm	3. rühm	4. rühm	5. rühm	6. rühm	Kokku
Läbimüük:							
kogusumma 1938	1.414.226	3.762.622	5.088.968	13.991.658	8.310.706	12.928.136	45.496.316
ühingu kohta 1937	31.733	80.481	169.345	498.488	395.379	3.031.138	250.910
1938	30.090	81.796	169.632	437.239	395.748	2.154.689	249.980
kaupl. kohta 1937	28.333	51.116	73.298	89.235	54.986	281.966	81.670
1938	27.197	56.158	77.105	81.822	57.713	211.936	81.099

Läbimüügi-indeks 1920.—1938. a. ,
(1927—1931 = 100)



tuleb vähegi tõeliste keskmiste arvutamisel suurühingud eraldada, kuna nende mõju veel tublisti pääseb domineerima ülejäänud 176 ühingu üle. Kuid ka struktuurilt, eriti kulude osas, pakuvad suurühingud erinevat pilti. Hulgi-jaekaubandus-

ettevõtteinena ei saagi nende kuludepilt olla võrreldav 176 peamiselt ainult jaemüüki teostava ühingu kuludepildiga.

Tabelit 11 jälgides selgub, et ühingu kasvades suureneb küll ka keskmine müük kaupluse kohta. Sellest hoolimata aga ei tohi unustada, et ka suuremais ühinguis esineb väiksemaid käitisi ja vähemal määral ka vastupidi.

Müügitöös on iseloomustavaks nähteks selle hooajalisus. Tööpäeva jooksul muutub tegevuse intensiivsus tundide järgi; tüüpiliselt muutub läbimüük ka eri-nädalapäevadel; ka aastaaegade kaupa on kindlad müügi kõrgseisu ja vaikuse perioodid. Neid küsimusi ei ole meil võimalik uurida jooksva statistika raamides, kuigi tüüpiliste kõikumiste täpne tundmine oleks vajalik käitisjuhtimise edukaks sooritamiseks. Ühiskaupluste üldise keskmisena oli võimalik arvutada ai-

Kuu-läbimüügiindeksid
(keskmine = 100)

12.	1934	1936	1938
Jaanuar	62	60	57
Veebruar	69	67	68
Märts	102	89	100
Aprill	117	109	116
Mai	107	115	118
Juuni	107	105	105
Juuli	100	104	99
August	119	112	114
September	104	110	119
Oktoober	99	106	98
November	96	96	94
Detsember	118	127	112
Keskmine	100	100	100

nult kuu-müügiindeksid (tabel 12). Et ligikaudugi oleks võimalik taibata üksikuid ebatüübilisi kõikumisi (näit. 1938. a. septembrikuu), on kõrvutatud indeksid kolme aasta kohta.

LADU.

Samuti on meie ühiskaubandusel, rääkimata kogukaubandusest, alles täielikult välja kujunemata standardnormid laonduse osas. Üldiselt tuleb märkida laondusküsimuste tähtsat kohta ühingute juhtimises, mis järjekindlalt on leidnud ja leiab käsitlemist. Eriti vaatlusaastal leidis ladude normeerimine ja likviidsemaks muutmine rõhutamist arvukais sõnavõttudes ja juhtnöörides.

Suuremaid muudatusi laoseisudes möödunud aastal ei toimunud (tabel 13). Keskmine laoseis suurenes 3., 5. ja 6. rühmas, teistes vähenes. Arvestades meie ühingute segakaupluste iseloomu, mis nõuab õige arvuka hulga kaubaliikide laospidamist, ei tohi meie ladude vähendamispüüdeis unustada, et meie optimaalne laoseis peab olema kõrgem, võrreldes kaubandus-

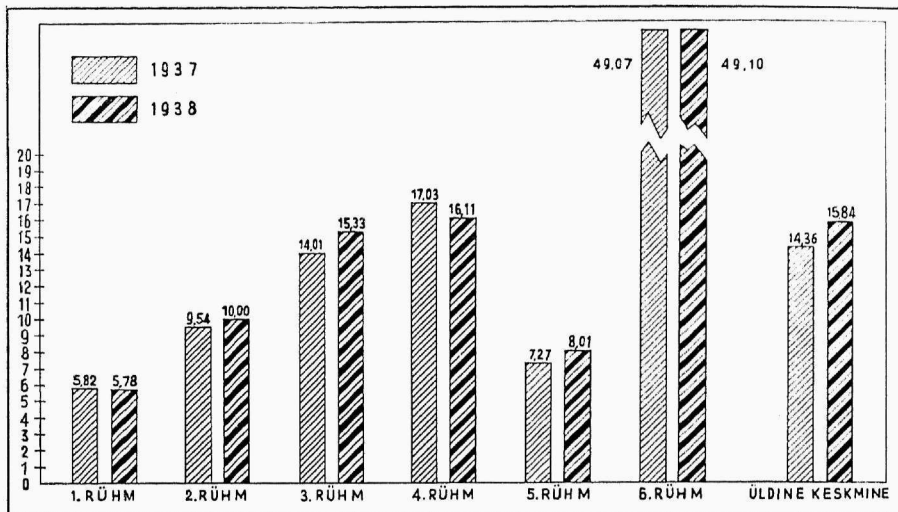
harudega ja maadega, kus spetsiaal-kaubandus ja massiline müük võimaldavad toime tulla hoopis madalamate laokuludega. Meie ladude kohatist ülekoormatust ja ebalikviidsust aga ei tule siiski eitada ja laonduse rationaliseerimist tuleb jätkata.

Meie ühiskaubanduse poolt vahendatavate kaupade koosseisu arvestades (koloniaal- ja toitainetekaupade suur osatähtsus) peaks kaup käibima suhteliselt kiiresti. Tegelikult näeme (tabel 13), et meie lao käibesagedus on keskmiselt üle 5 korra aastas. Kuigi sellega meie laod uuenevad vähemalt sama kiiresti kui see toimub meile eeskujuga pakkuvais välismaade suurtes kauplustes, ei ole see meie oludes ometi veel küllalt rahuldav kiirus. Meie kaupade juures ei oleks käibesageduse 6—8 püstitamine normina sugugi võimaluste ülehindamine, arvestades keskküingu ladude lähedust ja kaupade kiire kohaletoometamise võimalusi. Möödunud aastast aga paistab silma isegi käibesageduse väike tagasimine. Segakauplustest uuenevad kõige kiiremini 2. rühma ühiskauplused.

Ühingute keskmine laoseis ja lao käibesagedus suurusrühmade järgi

13.		1. rühm	2. rühm	3. rühm	4. rühm	5. rühm	6. rühm	Kokku
Laoseis:								
üldine	1938	301.037	670.528	1.011.860	2.755.433	1.153.644	2.995.289	8.887.791
ühingu kohta	1937	6.517	15.030	32.389	95.184	52.325	527.561	44.116
	1938	6.405	14.577	33.729	86.107	54.935	499.215	48.834
kaupl. kohta	1937	5.819	9.546	14.019	17.039	7.277	49.075	14.359
	1938	5.789	10.008	15.331	16.114	8.011	49.103	15.843
Käibesagedus	1937	4,9	5,4	5,2	5,2	7,6	5,7	5,7
	1938	4,7	5,6	5,0	5,1	7,2	4,3	5,1

Keskmine laoiseis kaupluse kohta 1937.—1938. a.
(1000 kr.)



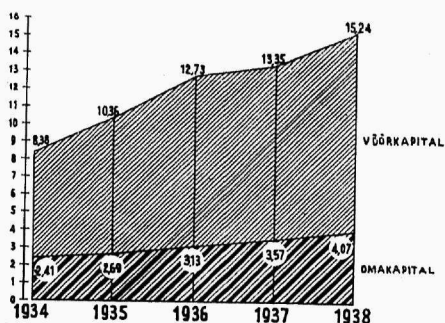
VARAD JA KAPITALID.

Ühingute varade (aktiva) ja kapitalide (passiva) arengut jälgides märkame kõigepealt mõlema järjekindlat suurenemist. Võrreldes 1934. aastaga oli vaatlusaastal ühingute bilansisumma juba peaaegu kahekordistunud. Viie aastase perioodi kohta tuleb säärast arengut pidada ülikiireks. Võrreldes eelmise aastaga kasvas bilansisumma järgmiselt: 1935. a. — 23,7%, 1936. a. — 22,8%, 1937. a. — 4,9%, 1938. a. — 14,1%. 1938. a. bilanss on 1934. a. bilansiga võrreldes muutunud 81,9% suuremaks.

Bilansstruktuuris võib nii varaku kui kapitaliosiste arengus jälgida kindlaid tendentse, mis mõlemad omased majanduslikule tõusuaajale. Rakend- ja käibevara vahetõrda (tabel 14) näeme muutumas käibevara üha suurema ülekaalu suunas: käibevara protsent bilansist oli

1934. aastast alates 73,5, 75,3, 78,0, 79,1. Ka rakendvara bilansiväärtus on kogu aeg suurenenud, kuid käibevara kasv on olnud kiirem. Ainult 1937. aastal oli rakendvara suhteline kasv suurem. Kuid ka selle muutuse tingis ainuüksi toitaineid ja koloniaalkaupu vahendavate ühingute rühm, kuna ülejäänud igas rühmas käibevara osatähtsus suurenes. Vähem kui

Kapitalide areng 1934.—1938. a.



Ühingute vara- ja kapitaliosiste suhe 1934.—1938. aa.

14.	Suurusrühmad (läbimüük 1000 kr.)				
	kuni 50	50—120	120—240	240—1000	toitain. ja kol. kauband.
A. Varad resp. kapitalid = 100					
Rakendvara:					
1938	24,2	19,9	18,8	20,7	28,0
1937	25,3	21,5	19,9	23,1	28,5
1936 ..	24,9	23,2	23,1	26,3	22,8
1935	27,6	26,4	25,1	31,8	22,0
1934	28,2	27,1	28,2	35,5	23,0
Käibevara:					
1938	75,8	80,1	81,2	79,3	72,0
1937	74,7	78,5	80,1	76,9	71,5
1936	75,1	76,8	76,9	73,7	77,2
1935	72,4	73,6	74,9	68,2	78,0
1934	71,8	72,9	71,8	64,5	77,0
(Omakapital:					
1938	41,8	37,4	34,2	25,5	37,1
1937	41,7	36,2	31,1	23,8	37,3
1936	41,3	35,6	34,0	23,8	40,3
1935	42,7	38,7	36,7	25,9	39,2
1934	42,0	38,9	39,6	27,6	37,4
Võörkapital:					
1938	58,2	62,6	65,8	74,5	62,9
1937	58,3	63,8	68,9	76,2	62,7
1936	58,7	64,4	66,0	76,2	59,7
1935	57,3	61,3	63,3	74,1	60,8
1934	58,0	61,1	60,4	72,4	62,6
B. Rakendvara resp. omakapital = 1					
Rakend- ja käibevara:					
1938	1 : 3,13	1 : 4,03	1 : 4,31	1 : 3,83	1 : 2,57
1937	1 : 2,95	1 : 3,64	1 : 4,03	1 : 3,33	1 : 2,51
1936	1 : 3,01	1 : 3,31	1 : 3,34	1 : 2,81	1 : 3,39
1935	1 : 2,62	1 : 2,78	1 : 2,99	1 : 2,14	1 : 3,54
1934	1 : 2,54	1 : 2,68	1 : 2,54	1 : 1,82	1 : 3,35
Oma- ja võörkapital:					
1938	1 : 1,39	1 : 1,67	1 : 1,92	1 : 2,92	1 : 1,69
1937	1 : 1,40	1 : 1,76	1 : 2,21	1 : 2,71	1 : 1,68
1936	1 : 1,42	1 : 1,81	1 : 1,94	1 : 3,29	1 : 1,48
1935	1 : 1,34	1 : 1,58	1 : 1,73	1 : 2,86	1 : 1,55
1934	1 : 1,38	1 : 1,57	1 : 1,72	1 : 2,62	1 : 1,67

kolmveerandilt on käibevara kasvanud juba ligi neliviendikule bilansist.

Võrreldes 1937. aastaga on rakendvara kasv üldse olnud minimaalne. Kinnis- ja vallasvara on suurenenud

Ühingute varad ja kapitalid suurus-

15.	Summaliselt kroonides							
	1. rühm		2. rühm		3. rühm		4. rühm	
	1937	1938	1937	1938	1937	1938	1937	1938
Rakendvara	131.949	123.229	231.186	225.114	261.002	295.373	996.362	896.089
Kinnis- ja vallasvara ...	80.244	74.048	151.023	147.486	166.297	194.690	662.704	600.424
Osamaksud teisis ühin-								
guis	51.705	49.181	80.163	77.628	94.705	100.683	333.658	295.665
Käibevara	388.928	385.848	842.325	907.535	1.051.805	1.274.897	3.314.388	3.436.875
Raha kassades	23.074	25.068	42.561	49.726	30.936	34.815	98.508	105.106
Jooksvad arved pankas-								
des	4.184	3.876	7.358	7.530	11.152	17.805	43.093	41.754
Raha kaubamuretsejaile								
ettetaksetena	34.715	32.485	143.949	141.212	46.869	90.332	140.420	250.418
Kaubad kauplusis ja la-								
dudes	231.686	234.376	466.164	486.784	695.372	737.606	1.929.482	1.919.321
Talusaadused laos ja								
toorained omatööst. . .	7.743	5.615	6.602	12.736	19.535	18.042	127.159	125.706
Võlad nõudevekslite järgi								
Võlad lahtiste arvete								
järgi	46.706	43.599	86.149	79.787	103.479	120.012	404.137	311.167
Muud aktivaosad	12.344	14.559	15.834	32.374	26.887	59.154	90.397	160.733
Kahjum	2.532	142	2.831	2.833	—	—	2.808	—
Bilanss	520.877	509.077	1.073.511	1.132.649	1.312.807	1.570.270	4.310.750	4.332.964
Omakapital	217.133	212.847	388.506	423.940	407.904	537.694	1.027.354	1.104.968
Osakapital	62.644	63.287	104.631	106.557	127.347	154.916	279.350	301.638
Tagavarakapital	129.298	126.332	206.035	244.726	197.674	291.074	589.097	649.500
Kasum	25.191	23.228	77.840	72.657	82.883	91.704	158.907	153.830
Võõrkapital	303.744	296.230	685.005	708.709	904.903	1.032.576	3.283.396	3.227.996
Kaubamuretsejailt lah-								
tine krediit	66.469	73.787	77.603	92.285	188.001	220.231	361.268	503.065
Krediit edasiantud nõu-								
devekslite järgi	14.177	15.030	23.413	32.889	59.653	88.214	150.682	149.422
Krediit võlavekslite järgi								
Laenu liikmeilt ja pau-								
kadelt	140.293	146.116	362.695	358.181	308.449	427.774	1.642.472	1.415.467
Äriametnike sularahali-								
sed kautsjonid	19.858	21.666	25.640	29.257	21.794	23.097	70.767	87.993
Abiandmise kassad	—	—	—	—	—	—	14.425	10.396
Muud passivaosad	25.700	20.148	56.454	65.997	50.059	80.567	220.932	216.763
Bilanss	520.877	509.077	1.073.511	1.132.649	1.312.807	1.570.270	4.310.750	4.332.964

172 000 krooni võrra. Käibevarast aga on suurenenud kõik osised ka osatähtsusest, välja arvatud kaubad ja lahtised võlad. Kuid summaliselt näitavad ka need suurenemist. Võlad

nõudevekslite järgi on tõusnud enam kui 400.000 kr. võrra, mida tuleb hinnata negatiivseks.

Oma ja võõrkapitali vahel korras jälgime samuti võõrka-

rühmade järgi 1937. ja 1938. a. lõpul

				%%-des bilansist											
5. rühm		6. rühm		1. rühm		2. rühm		3. rühm		4. rühm		5. rühm		6. rühm	
1937	1938	1937	1938	1937	1938	1937	1938	1937	1938	1937	1938	1937	1938	1937	1938
491.889	523.912	854.960	1.127.793	25,3	24,2	21,5	19,9	19,9	18,8	23,1	20,7	28,5	28,0	19,4	19,4
313.976	340.718	555.813	745.121	15,4	14,5	14,1	13,0	12,7	12,4	15,4	13,9	18,2	18,2	12,6	12,8
177.913	183.194	299.147	382.672	9,9	9,7	7,4	6,9	7,2	6,4	7,7	6,8	10,3	9,8	6,8	6,6
1.234.227	1.346.649	3.551.696	4.694.457	74,7	75,8	78,5	80,1	80,1	81,2	76,9	79,3	71,5	72,0	80,6	80,6
47.089	45.142	48.326	100.535	4,4	4,9	4,0	4,4	2,4	2,2	2,3	2,4	2,7	2,4	1,1	1,7
30.492	27.583	50.595	142.379	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	1,1	1,0	1,0	1,8	1,5	1,2	2,5
86.866	140.750	86.054	113.481	6,7	6,4	13,4	12,5	3,6	5,8	3,2	5,8	5,0	7,5	2,0	2,0
774.565	807.885	1.991.638	2.407.086	44,5	46,0	43,4	43,0	53,0	47,0	44,8	44,3	44,9	43,2	45,2	41,3
41.707	39.585	141.310	211.390	1,5	1,1	0,6	1,1	1,5	1,1	2,9	2,9	2,4	2,1	3,2	3,6
27.082	40.752	679.703	956.710	5,0	5,1	6,6	8,3	8,9	12,6	11,1	12,0	1,6	2,2	15,4	16,4
181.093	201.496	460.480	586.022	9,0	8,6	8,0	7,0	7,9	7,6	9,4	7,2	10,5	10,8	10,4	10,1
44.711	43.456	93.590	176.854	2,3	2,9	1,5	2,9	2,0	3,8	2,1	3,7	2,6	2,3	2,1	3,0
622	—	—	—	0,5	—	0,3	0,2	—	—	0,1	—	—	—	—	—
1.726.116	1.870.561	4.406.656	5.822.250	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
644.402	694.601	888.511	1.102.809	41,7	41,8	36,2	37,4	31,1	34,2	23,8	25,5	37,3	37,1	20,2	18,9
205.160	204.329	182.234	235.478	12,8	12,4	9,7	9,4	9,7	9,9	6,4	7,0	11,9	10,9	4,1	4,0
357.184	395.361	629.265	774.533	24,0	24,8	19,2	21,6	15,1	18,5	13,7	15,0	20,7	21,1	14,3	13,3
82.058	94.911	77.012	92.798	4,9	4,6	7,3	6,4	6,3	5,8	3,7	3,5	4,7	5,1	1,8	1,6
1.081.714	1.175.960	3.518.145	4.719.441	58,3	58,2	63,8	62,6	68,9	65,8	76,2	74,5	62,7	62,9	79,8	81,1
418.211	394.284	593.272	671.173	12,8	14,5	7,2	8,2	14,3	14,0	8,4	11,6	24,2	21,1	13,5	11,5
8.485	12.714	199.485	112.311	2,7	2,9	2,2	2,9	4,5	5,6	3,5	3,5	0,5	0,7	4,5	1,9
205.750	196.950	560.147	720.639	7,2	3,8	13,0	11,5	21,1	12,3	19,1	19,5	11,9	10,5	12,7	12,4
317.912	396.138	1.855.714	2.758.781	26,9	28,7	33,8	31,6	23,5	27,3	38,1	32,7	18,4	21,2	42,1	47,4
47.841	54.515	9.471	13.338	3,8	4,3	2,4	2,6	1,7	1,5	1,7	2,0	2,8	2,9	0,2	0,2
34.713	43.497	89.651	115.148	—	—	—	—	—	—	0,3	0,2	2,0	2,3	2,0	2,0
48.802	77.862	210.405	328.051	4,9	4,0	5,2	5,8	3,8	5,1	5,1	5,0	2,9	4,2	4,8	5,7
1.726.116	1.870.561	4.406.656	5.822.250	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

pitali osatähtsuse kasvu kuni 1936. aastani. Sellest ajast peale aga on omakapitalide kasv suutnud pidada sammu võõrkapitali kasvuga ja 1937. aastal omakapital isegi suurenes suh-

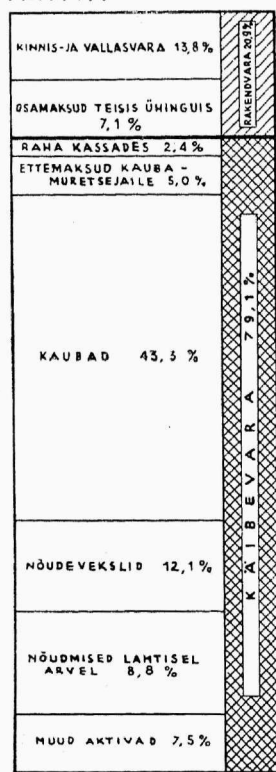
teliselt rohkem võõrkapitalist. Vaat- lusaastal ei ole oma- ja võõrkapitali suhe üldse muutunud, s. o. mõlemad on suhteliselt kasvanud ühevõrra.

Rõõmustavalt tuleb märkida taga-

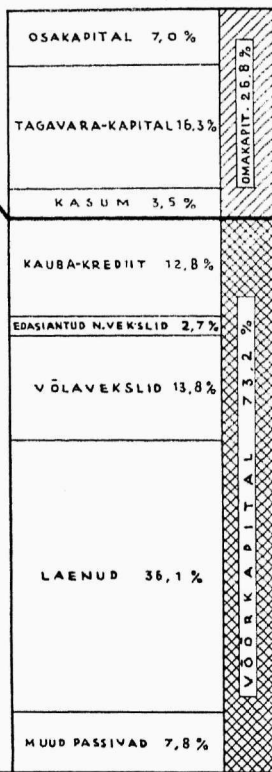
Ühingute keskmine bilanss

16.	Summaliselt kroonides	%% üldsummast		Summaliselt kroonides	%% üldsummast
Rakendvara	17.536.—	20,9	Omakapital	22.400.—	26,8
Kinnis- ja vallasvara	11.552.—	13,8	Osakapital	5.858.—	7,0
Osamaksud teisis ühinguis	5.984.—	7,1	Tagavarakapital .	13.635.—	16,3
Käibevara	66.188.—	79,1	Kasum	2.907.—	3,5
Raha kassades ..	1.980.—	2,4	Võörkapital	61.324.—	73,2
Panga-arved	1.324.—	1,6	Kaubamuretsejaile lahtised arved .	10.741.—	12,8
Ettemaksud	4.223.—	5,0	Edasiantud vekslid	2.256.—	2,7
Kaubad kauplusis ja ladudes	36.226.—	43,3	Maksuvekslid	11.565.—	13,8
Talusaadused ja toorained	2.270.—	2,7	Laenuid	30.233.—	36,1
Nõudevekslid	10.099.—	12,1	Kautsjonid sularahas	1.263.—	1,5
Lahtised võlad ...	7.374.—	8,8	Abiandmise kassad	929.—	1,1
Muud aktivad ...	2.676.—	3,2	Muud passivad ..	4.337.—	5,2
Kahjum	16.—	—			
Bilanss	83.724.—	100	Bilanss	83.724.—	100

AKTIVA



PASSIVA



Ühingute varad ja kapitalid.

varakapitali suurenemist 1938. aastal, kuigi see kasv on ainult 0,5% bilansist. Summaliselt oli tagavarakapitali suurenemine 0,37 milj. kr. (tabel 17). Võörkapitali osistes ei ole mitme aasta ulatuses märgata ühtlasi arengutendentse. Kaubakrediit on vähe suurenenud, mis tuleb panna ladude suurenemise ja kaubavekslite vähendamise arvele. Viimasel aastal aga on kaubakrediiti bilansis võrdse eelmise aasta bilansiga (12,8%). Kaubavekslite summa on jää-

Ühingute varad ja kapitalid 1937. ja 1938. a.

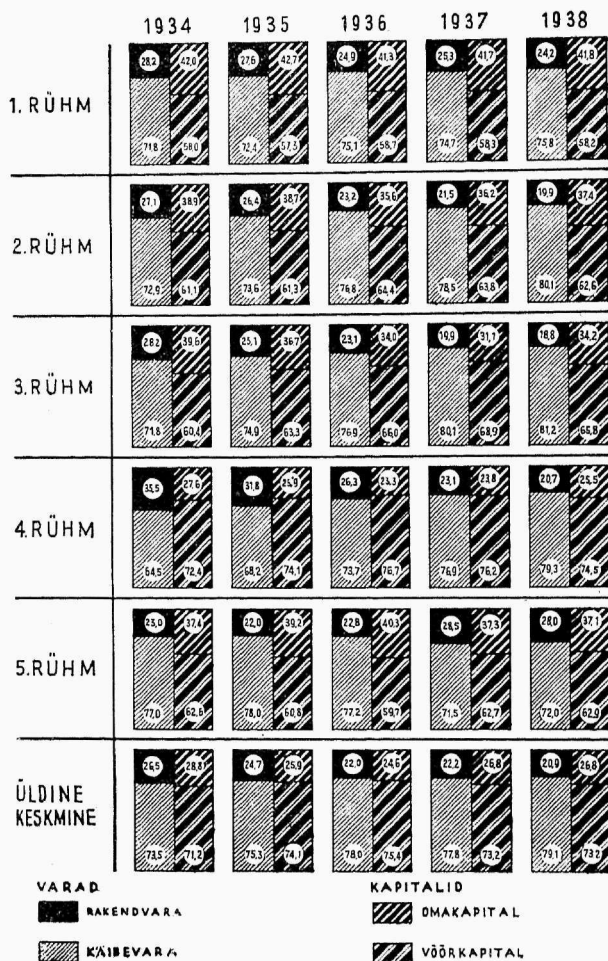
17.	Summaliselt kroonides		Protsentides üldsummadest	
	1937	1938	1937	1938
Rakendvara	2.967.348	3.191.510	22,2	20,9
Kinnis- ja vallasvara	1.930.057	2.102.487	14,4	13,8
Osamaksud teisis ühinguis	1.037.291	1.089.023	7,8	7,1
Käibevara	10.383.369	12.046.261	77,8	79,1
Raha kassades	290.494	360.392	2,2	2,4
Jooksvad arved pankades	146.874	240.927	1,1	1,6
Raha kaubamuretej. ettemaks. ..	538.873	768.678	4,0	5,0
Kaubad kauplusis ja ladudes	6.088.907	6.593.058	45,6	43,3
Talusaad. laos ja toorain. omatööst.	344.056	413.074	2,6	2,7
Võlad nõudevekslite järgi	1.399.565	1.837.944	10,5	12,1
Võlad lahtisel arvel	1.282.044	1.342.083	9,6	8,8
Muud aktivaosad	283.763	487.130	2,1	3,2
Kahjum	8.793	2.975	0,1	—
Bilanss	13.350.717	15.237.771	100	100
Omakapital	3.573.810	4.076.859	26,8	26,8
Osakapital	961.366	1.066.205	7,2	7,0
Tagavarakapital	2.108.553	2.481.526	15,8	16,3
Kasum	503.891	529.128	3,8	3,5
Võörkapital	9.776.907	11.160.912	73,2	73,2
Kaubamurets. laht. krediit	1.704.824	1.954.825	12,8	12,8
Krediit edasiantud nõudevekslite järgi	455.895	410.580	3,4	2,7
Krediit võlaveksliste järgi	2.042.141	2.104.755	15,3	13,8
Laenud liikmeilt ja pankadelt	4.627.535	5.502.457	34,7	36,1
Äriametnike sularahal. kautsjonid	195.371	229.866	1,5	1,5
Abiandmise kassad	138.789	169.041	1,0	1,1
Muud passivaosad	612.352	789.388	4,5	5,2
Bilanss	13.350.717	15.237.771	100	100

nud ligikaudu endiseks, nii et nende protsentuaalne osatähtsus on 1937. aastaga võrreldes langenud.

Ühingute suurusrühmadest (tabel 15) on kiirelt käibivaid varaosiseid suhteliselt kõige enam keskmisis (2. ja 3. rühma) ühinguis. Rakendvara osatähtsus on suurim väikeühinguis (24,2%) ja oma eriseloому tõttu toitainete- ja koloniaalkaubandust esindavas (5.) rühmas (28,0%). Käi-

bevara osatähtsus on vaatlusaasta jooksul suurenenud igas rühmas. Investeerimised kinnis- ja vallasvaradesse on olnud minimaalsed. Tegevusastme tõus aga nõuab suuremat hulka käibevara. 1936/1937. aastate võrdlusest nähtub, et käibevara osatähtsuse kasv oli siis veel hoogsam. Nii osutavad kõik seni tõusutendentsi esitanud nähted stagneerumist — lähenemist püsivamale tasemele. Era-

Ühingute varad ja kapitalid %%-des suurusrühmiti



mis tuletatud kõikide vaadeldavate ühingute bilanssidest aritmeetilise keskmise arvutamise meetodil. Väheütleavamad on selles absoluutsummad, kuna ühingute suurus on väga kõikov. Küll aga kajastub protsentarvudes meie ühingute vara- ja kapitaliosiste tüüpiline suhe.

Ühingute amortisatsioonikapitalide väärtus tõusis vaatlusaastal kogusummas juba üle poolteise miljoni krooni. Kinnis- ja vallasvara bilansiväärtus on amortisatsioonikapitaliga kaetud juba ümmarguselt kolmveerand ulatuses. Amortisatsioonikapital ja selle protsent kinnis- ja vallasvara väärtusest oli üksikuil aastail järgmine:

1934	—	1 075 385	—	77,2
1935	—	1 195 471	—	73,1
1936	—	1 359 391	—	75,9
1937	—	1 454 178	—	75,3
1938	—	1 609 085	—	76,5

KULUD.

Ühiskaubanduse kulud on näidatud järgnevais tabeleis (tab. nr. nr. 18—21) nii üksikasjalikult, kui see praeguse aruandmiskorra juures võimalik. Kulud suhtarvudena on suhetatud läbimüügiga ja kogukuludega, mis nende analüüsimist võimaldab kõige ülevaatlikumalt. Eelmisel aastail esitati kulud ainult suhtarvudes. Käesolevas

kordsest madalseisust (kriis) kiire ülesrühkimine on jõudmas lõpule ja kõik kasvamine on muutunud mõõdukamaks.

Omakapital on suhteliselt kasvanud kõige enam keskmiselt (3. ja 4., ka 2.) suurusrühmades. Üldiselt aga langeb omakapitali protsent kogukapitalist käsikäes ühingu suurenemisega.

Tabel 16 kujutab ühingu bilanssi,

Ühingute kulud summaliselt

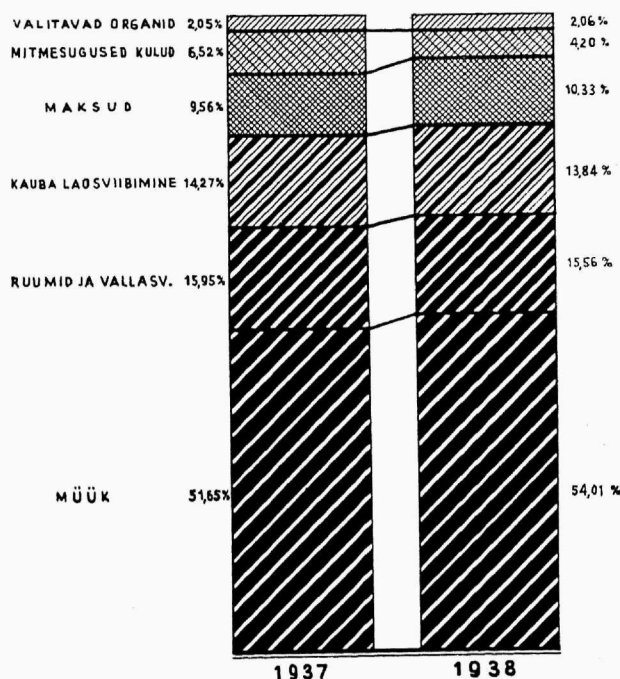
18.	1. rühm	2. rühm	3. rühm	4. rühm	5. rühm	Kokku 1—5	6. rühm	Kokku 1—6
I. Maksud	12.852	31.779	40.752	123.873	75.211	284.467	126.875	411.342
II. Kauba laos- viibimine ..	16.437	41.318	67.177	199.874	47.921	372.727	178.104	550.831
III. Ruumide ja vallasvara kasustus	19.556	42.971	65.129	185.550	172.317	485.523	133.834	619.357
IV. Müük	69.051	162.867	218.520	637.629	504.845	1.592.912	557.132	2.150.044
V. Valitavate or- ganite tasud	7.052	12.580	12.869	19.404	15.578	67.483	14.494	81.977
VI. Mitmesugused kulud	4.603	10.548	12.144	40.252	34.032	101.579	48.416	149.995
VII. Kahjud teis- telt aladelt .	1.593	3.648	1.516	10.516	166	17.439	—	17.439
Kokku	131.144	305.711	418.107	1.217.098	850.070	2.922.130	1.058.855	3.980.985

ülevaates tuakse ära ka kulu-
summad üksikute kulurühmade
kaupa kõigis suurusrühmades
(tabel 18). Iga kuluosise suu-
ruse, selle suhtelise osatähtsuse
jälgimine ja võrdlus eelm. aasta-
te vastavate kulurühmadega on
võimalik esitatud arvematerjali
põhjal. Arvestades ruumi väi-
kest ulatust, ei ole kulusuhete
üksikasjalikum kirjeldamine siin
võimalik. Allpool näidatakse ai-
nult üldises kuludepildis esine-
vaid kõige silmapaistvamaid
muutusi ja tendentse.

Ühiskaubanduse kogukulud
olid vaatlusaastal ligi 4 milj. kr.,
3,7 milj. kr. vastu eelmisel aastal.
Valdav enamusest kuludest lan-
geb kõrgema läbimüügiga suu-
rusrühmadele. Kolme esimese
rühma kulude kogusumma vas-
tab 5. rühma kuludesummale,
on aga väiksem igast üksiki-
kust suurema rühma kuludesummast.

Võrreldes 1937. aastaga on suhte-

Ühingute kulud 1937.—1938. a.



line kuludekoormis suurem maksude
(10,33% kuludest) ja müügikulude

Ühingute kulud protsentides

19.	Kulud protsentides	
	kogu- kuludest	läbimüügist
I. Maksud	10,33	0,90
1. Äritunnistused ja patendid	2,09	0,18
2. Tulu- ja lisaärimaks	5,67	0,50
3. Ühistegevuskoja maks	0,56	0,05
4. Muud maksud	2,01	0,17
II. Kauba laosviibimine	13,84	1,21
1. Kasvik	11,60	1,01
2. Kaupade kindlustus	1,70	0,15
3. Riknenud kaubad	0,54	0,05
III. Ruumide ja vallasvara kasustus	15,56	1,36
1. Üür võõraste ruumide eest	6,14	0,54
2. Üür oma ruumide eest	2,61	0,23
3. Vallasvara amortisatsioon	1,96	0,17
4. Vallasvara remont	1,05	0,09
5. Vallasvara kindlustus	0,14	0,01
6. Küte, valgustus, korrashoid	3,66	0,32
IV. Müük	54,01	4,73
1. Müügipersonaali palgad	35,65	3,12
2. Raamatupid. ja kontoriametnike palgad	4,60	0,40
3. Lisatööjõudude palgad	0,86	0,07
4. Sotsiaalkulud	1,25	0,11
5. Kontorikulud	1,14	0,10
6. Post ja telefon	2,36	0,21
7. Pakkimismaterjal	3,78	0,33
8. Reklaam ja selgitustöö	1,83	0,16
9. Sõidu- ja päevarahad	1,10	0,10
10. Kahjusse kantud nõudmised	1,44	0,13
V. Valitavate organite tasud	2,06	0,18
1. Nõukogu tasud	0,13	0,01
2. Juhatuse ja revisjonikomisjoni tasud	1,93	0,17
VI. Mitmesugused kulud	3,77	0,33
1. Esinduskulud	0,13	0,01
2. Annetused	0,30	0,03
3. Välisrevisjoni kulud	0,02	—
4. Tempelmaks, kohtu- ja notarikulud	0,96	0,08
5. Muud kulud	2,36	0,21
VII. Kahjud teistelt aladelt	0,43	0,04
	100	8,75

(54,1%) osas. Nõrk tagasimine on vastavalt toimunud kauba laosviibimise ja ruumikuludes. Kõik need väiksemad muudatused näivad olevat tin-

gitud esmajoones ühingute olukorra paranemisest (palgad) ja tegevuse paremaid tulemusist (maksud). Praegu moodustavad tähtsamad kulutegu-

Ühingute keskmised kulud

	Kulud summaliselt	Kulude % % kogukulu- dest
20.		
I. Maksud	2.260.—	10,33
1. Äritunnistused ja patendid	458.—	2,09
2. Tulu- ja lisaärimaks	1.241.—	5,67
3. Ühistegevuskoja maks	122.—	0,56
4. Muud maksud	439.—	2,01
II. Kauba laosviibimine	3.027.—	13,84
1. Kasvik	2.537.—	11,60
2. Kaupade kindlustus	372.—	1,70
3. Riknenud kaubad	118.—	0,54
III. Ruumide ja vallasvara kasustus	3.404.—	15,56
1. Üür võõraste ruumide eest	1.343.—	6,14
2. Üür oma ruumide eest	572.—	2,61
3. Vallasvara amortisatsioon	430.—	1,96
4. Vallasvara remont	229.—	1,05
5. Vallasvara kindlustus	30.—	0,14
6. Küte, valgustus, korrashoid	800.—	3,66
IV. Müük	11.814.—	54,01
1. Müügipersonaali palgad	7.798.—	35,65
2. Raamatup. ja kontoriameetnike palgad	1.006.—	4,60
3. Lisatööjõudude palgad	189.—	0,86
4. Sotsiaalkulud	272.—	1,25
5. Kontorikulud	250.—	1,14
6. Post ja telefon	516.—	2,36
7. Pakkimismaterjal	827.—	3,78
8. Reklaam ja selgitustöö	400.—	1,83
9. Sõidu- ja päevarahad	240.—	1,10
10. Kahjusse kantud nõudmised	316.—	1,44
V. Valitavate organite tasud	450.—	2,06
1. Nõukogu tasud	29.—	0,13
2. Juhatuse ja revisjonikomisjoni tasud	421.—	1,93
VI. Mitmesugused kulud	824.—	3,77
1. Esinduskulud	28.—	0,13
2. Annetused	65.—	0,30
3. Välisrevisjoni kulud	5.—	0,02
4. Tempelmaks, kohtu- ja notarikulud	209.—	0,96
5. Muud kulud	517.—	2,36
VII. Kahjud teistelt aladelt	95.—	0,43
Kokku	21.874.—	100

rid ligikaudu järgmise osa kogukulu-dest: müük — $\frac{1}{2}$, ruumid ja vallasvara — $\frac{1}{6}$, kauba laosviibimine — $\frac{1}{7}$, maksud — $\frac{1}{10}$ (tabel 19).

Nagu juba ette võis oletada, kujunes ühingute kuludekoormis möödunud aastal vähe raskemaks eelmise aastaga võrreldes. Kulude protsent

Ühingute kulud

21.	Kulude % läbimüügist				
	1. rühm	2. rühm	3. rühm	4. rühm	5. rühm
1938. a.					
I. Maksud	0,91	0,84	0,80	0,88	0,91
1. Äritunnistused ja patendid	0,41	0,31	0,20	0,18	0,23
2. Tulu- ja lisaärimaks	0,34	0,39	0,48	0,49	0,47
3. Ühistegevuskoja maks	0,08	0,07	0,06	0,05	0,05
4. Muud maksud	0,08	0,07	0,06	0,16	0,16
II. Kauba laosviibimine	1,16	1,10	1,32	1,43	0,58
1. Kasvik	0,86	0,85	1,05	1,21	0,39
2. Kaupade kindlustus	0,20	0,17	0,17	0,17	0,14
3. Riknenud kaubad	0,10	0,08	0,10	0,05	0,05
III. Ruumide ja vallasvara kasustus	1,38	1,14	1,28	1,33	2,07
1. Üür võõraste ruumide eest	0,26	0,28	0,31	0,45	1,21
2. Üür oma ruumide eest	0,47	0,28	0,30	0,20	0,15
3. Vallasvara amortisatsioon	0,17	0,14	0,17	0,18	0,19
4. Vallasvara remont	0,11	0,10	0,12	0,12	0,12
5. Vallasvara kindlustus	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
6. Küte, valgustus, korrashoid	0,36	0,32	0,37	0,37	0,39
IV. Müük	4,88	4,33	4,29	4,56	6,07
1. Müügipersonaali palgad	3,00	2,60	2,72	2,97	4,17
2. Raamatup. ja kontoriameetn. palgad	0,58	0,41	0,37	0,35	0,49
3. Lisatööjõudude palgad	0,02	0,09	0,08	0,08	0,06
4. Sotsiaalkulud	—	0,01	0,06	0,08	0,15
5. Kontorikulud	0,11	0,12	0,09	0,09	0,11
6. Post ja telefon	0,23	0,23	0,25	0,21	0,21
7. Pakkimismaterjal	0,46	0,43	0,42	0,39	0,45
8. Reklaam ja selgitustöö	0,16	0,17	0,15	0,16	0,21
9. Sõidu- ja päevarahad	0,13	0,10	0,11	0,10	0,09
10. Kahjusse kantud nõudmised	0,19	0,17	0,04	0,13	0,13
V. Valitavate organite tasud	0,50	0,33	0,25	0,14	0,19
1. Nõukogu tasud	—	—	—	—	0,03
2. Juhatuse ja rev.-kom. tasud	0,50	0,33	0,25	0,14	0,16
VI. Mitmesugused kulud	0,33	0,28	0,24	0,29	0,41
1. Esinduskulud	0,03	—	—	—	—
2. Annetused	0,01	0,03	0,02	0,03	—
3. Välisreisijoni kulud	—	0,01	—	—	—
4. Tempelmaks, kohtu- ja notarikulud	0,06	0,06	0,05	0,08	0,06
5. Muud kulud	0,23	0,18	0,17	0,18	0,35
VII. Kahjud teistelt aladelt	0,11	0,10	0,03	0,07	—
	9,27	8,12	8,21	8,70	10,23
1937. a.					
I. Maksud	0,99	0,78	0,70	0,70	0,88
II. Kauba laosviibimine	1,20	1,22	1,25	1,46	0,61
III. Ruumid ja vallasvara	1,24	1,30	1,29	1,30	1,98
IV. Müük	4,56	4,21	4,14	4,25	5,49
V. Valitavate organite tasud	0,51	0,32	0,21	0,14	0,19
VI. Mitmesugused kulud	0,30	0,33	0,33	0,54	0,42
VII. Kahjud teistelt aladelt	0,24	0,21	0,13	0,18	0,04
	9,04	8,37	8,05	8,57	9,61

suurusrühmade järgi

		Kulude % kogukuludest						
Kokku 1-5	6. rühm.	1. rühm	2. rühm	3. rühm	4. rühm	5. rühm	Kokku 1-5	6. rühm
0,87	0,98	9,80	10,40	9,75	10,18	8,85	9,73	11,98
0,22	0,08	4,40	3,87	2,40	2,07	2,30	2,48	1,04
0,46	0,58	3,70	4,83	5,89	5,60	4,55	5,17	7,05
0,06	0,03	0,81	0,84	0,73	0,60	0,46	0,61	0,41
0,13	0,29	0,89	0,86	0,73	1,91	1,54	1,47	3,48
1,15	1,38	12,53	13,51	16,07	16,42	5,64	12,76	16,82
0,92	1,26	9,34	10,44	12,74	13,90	3,76	10,22	15,40
0,16	0,12	2,12	2,09	2,04	1,94	1,35	1,81	1,42
0,07	—	1,07	0,98	1,29	0,58	0,53	0,73	—
1,49	1,04	14,91	14,06	15,58	15,24	20,27	16,61	12,64
0,59	0,39	2,76	3,42	3,73	5,19	11,86	6,63	4,80
0,22	0,25	5,10	3,45	3,62	2,24	1,48	2,47	3,01
0,18	0,17	1,86	1,76	2,12	2,04	1,81	1,94	2,01
0,12	0,03	1,16	1,26	1,44	1,37	1,18	1,30	0,33
0,01	0,01	0,14	0,22	0,18	0,13	0,10	0,14	0,14
0,37	0,19	3,89	3,95	4,49	4,27	3,84	4,13	2,35
4,89	4,31	52,65	53,28	52,26	52,39	59,39	54,51	52,62
3,20	2,92	32,39	32,00	33,15	34,16	40,78	35,64	35,69
0,41	0,39	6,26	5,07	4,54	4,06	4,76	4,54	4,76
0,07	0,08	0,23	1,11	0,95	0,95	0,64	0,83	0,95
0,08	0,18	—	0,13	0,68	0,87	1,46	0,90	2,19
0,10	0,10	1,16	1,51	1,09	1,07	1,05	1,12	1,21
0,22	0,17	2,46	2,77	3,05	2,38	2,09	2,44	2,14
0,42	0,11	4,99	5,32	5,15	4,50	4,37	4,66	1,34
0,17	0,13	1,73	2,01	1,80	1,85	2,07	1,92	1,59
0,10	0,09	1,44	1,25	1,33	1,12	0,89	1,11	1,05
0,12	0,14	1,99	2,11	0,52	1,43	1,28	1,35	1,70
0,21	0,11	5,38	4,11	3,08	1,59	1,83	2,21	1,37
0,01	0,02	—	0,03	0,06	0,04	0,25	0,10	0,22
0,20	0,09	5,38	4,08	3,02	1,55	1,58	2,21	1,15
0,31	0,37	3,51	3,45	2,90	3,31	4,00	3,48	4,57
—	0,03	0,27	0,05	0,06	0,04	—	0,04	0,36
0,02	0,05	0,09	0,36	0,18	0,28	0,05	0,21	0,56
—	—	0,03	0,06	0,01	0,04	0,02	0,03	—
0,06	0,13	0,65	0,74	0,58	0,84	0,56	0,70	1,67
0,23	0,16	2,47	2,24	2,07	2,11	3,37	2,50	1,98
0,05	—	1,22	1,19	0,36	0,87	0,02	0,60	—
8,97	8,19	100	100	100	100	100	100	100
0,77	0,82	10,90	9,33	8,78	8,21	9,15	8,80	12,23
1,17	1,18	13,32	14,57	15,58	17,00	6,12	13,37	17,46
1,47	0,86	13,74	15,68	16,11	15,23	20,76	16,84	12,81
4,55	3,39	50,50	50,16	51,27	49,56	57,22	52,01	50,34
0,20	0,08	5,67	3,81	2,61	1,64	1,97	2,30	1,17
0,45	0,40	3,26	3,97	4,09	6,32	4,36	5,07	5,99
0,14	—	2,61	2,48	1,56	2,04	0,42	1,61	—
8,75	6,73	100	100	100	100	100	100	100

läbimüügist oli 1937. aastal 8,21, vaatlusaastal — 8,75. Tõus aga on niivõrd väike, et praktiliselt võib kahe aasta kuludekoormist lugeda muutumatuks. 2. suurusrühmas on kulud isegi alanenud; suurim oli kuludekasv suurühingute rühmas.

Kulutegurid üksikuis suurusrühma-des (tabel 21) ei ole ühesuguse kaaluga. Nii on läbimüügi järgi kõige

raskemini maksustatud 6. rühma kuuluvad ühingud (0,98%). Kasvikulud on kõige kõrgemad 4. ja 6. suurusrühmas. Üürikulud on teistest enam kui kaks korda kõrgemad 5. rühmas, kuna siin enamus kauplust asub linnades. Nende kaupluste asukohast ja iseloomust tingitult on ka nende müügilukulud kõrgemad (6%, teistel 4—5% läbimüügist). Keskmis-

Ühingute tulud suurusrühmade järgi

22.	1. rühm	2. rühm	3. rühm	4. rühm	5. rühm	6. rühm	Kokku
A. Tulud summaliselt	154.372	378.368	509.811	1.370.928	944.981	1.151.653	4.510.113
Brutokasum							
kaubamüügist	142.727	331.395	442.293	1.218.358	866.443	1.030.364	4.031.580
Osakasud ja kasvikud	7.777	23.682	25.817	57.921	20.241	88.357	223.795
Mahakustut. nõudm. laekunud	390	1.415	1.534	9.878	1.941	8.017	23.175
Boonused ja mitmesugused Kasud teistelt aladelt	2.027	10.637	18.645	32.528	27.732	916	92.485
1.451	11.239	21.522	52.243	28.624	23.999	139.078	
B. Tulud %%-des kogutuludest .	100	100	100	100	100	100	100
Brutokasum							
kaubamüügist	92,5	87,6	86,8	88,9	91,7	89,4	89,4
Osakasud ja kasvikud	5,0	6,2	5,1	4,2	2,2	7,7	5,0
Mahakustut. nõudm. laekunud	0,3	0,4	0,3	0,7	0,2	0,7	0,5
Boonused ja mitmesugused Kasud teistelt aladelt	1,3	2,8	3,6	2,4	2,9	0,1	2,0
0,9	3,0	4,2	3,8	3,0	2,1	3,1	
C. Tulud %%-des läbimüügist .	10,91	10,06	10,02	9,80	11,37	8,91	9,91
Brutokasum							
kaubamüügist	10,09	8,81	8,69	8,71	10,43	7,97	8,86
Osakasud ja kasvikud	0,55	0,63	0,51	0,42	0,24	0,68	0,49
Mahakustut. nõudm. laekunud	0,03	0,04	0,03	0,07	0,02	0,06	0,05
Boonused ja mitmesugused Kasud teistelt aladelt	0,14	0,28	0,37	0,23	0,33	0,01	0,20
0,10	0,30	0,42	0,37	0,35	0,19	0,31	

Ühingute kasumijaotus suurusrühmade järgi

23.	1. rühm	2. rühm	3. rühm	4. rühm	5. rühm	6. rühm	Kokku
A. Summaliselt kroonides ...	23.228	72.657	91.704	153.830	94.911	92.798	529.128
Tagavarakapitaliks	10.220	33.302	44.613	66.075	38.305	35.998	228.513
Osakasuks ..	3.703	6.510	8.948	19.376	16.682	17.423	72.642
Ostupreemiaks	6.662	23.151	27.657	51.448	33.602	22.641	165.161
Annetusiks	401	1.851	2.694	2.151	1.997	8.680	17.774
Muuks otstarbeks	2.242	7.843	7.792	14.780	4.325	8.056	45.038
B. Protsentides kasumi kogusummast	100	100	100	100	100	100	100
Tagavarakapitaliks	44,0	45,8	48,6	43,0	40,4	38,8	43,2
Osakasuks ..	15,9	9,0	9,8	12,6	17,6	18,8	13,7
Ostupreemiaks	28,7	31,9	30,2	33,4	35,4	24,4	31,2
Annetusiks ..	1,7	2,5	2,9	1,4	2,1	9,3	3,4
Muuks otstarbeks	9,7	10,8	8,5	9,6	4,5	8,7	8,5

selt kaks korda madalamad aga on seevastu 5. rühmas kauba laosviibimise kulud. Valitavate organite (juhatus ja revisjonikomisjon) tasud ei suurene koos ühingute kasvamisega, mistõttu see kulutegur on suurem väiksemis ühinguis.

TULUD.

Ühingute tulud olid 1938. aastal kogusummas 4,5 milj. kr., ületades kulud ja andes kasumit 529.128 kr. (tabel 22). Võrreldes 1937. aastaga suurenesid tulud 0,3 milj. kr. võrra. Ülejäägiga lõpetasid tegevusaasta kõik ühingud peale kahe, kelle kahjumi kogusumma oli 2975 kr., mis pea tervena tekkis väärjuhtimisest. Nii võimaldas normaalne teotsemine kõigi ühingute tegevusaasta lõpetada kasumiga.

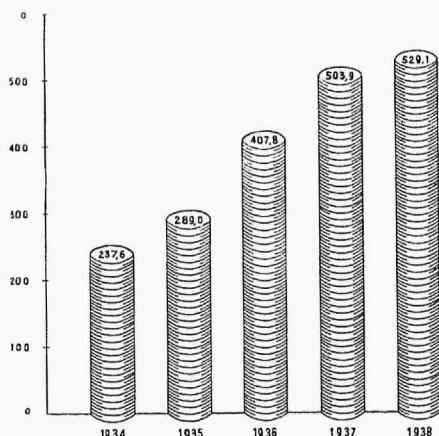
Tulude laekumise allikaist on kaugel esikohal kaubamüük — 89,4%

kogutuludest (1937. a. — 88,7%). Osakasud ja kapitalid andsid kogutuludest 5%, teised tegevusalad 2%. Suurenemist näitab kustutatud nõudmiste laekumine, mille kaudu ühingute tulud suurenesid 2,3 milj. senti. Tuludesumma läbimüügist on tõusnud 9,9%-le, eelmise aasta 9,3% vastu.

Suurusrühmade kaupa ühinguid vaadeldes ilmneb võrdlemisi ühtlase kaubamüügi-tulu osatähtsus, kõigudes 86,8%-st (3. rühm) kuni 92,5%-ni (1. rühm) kogutuludest. Aktivakapitalide (osa- ja ettemaksud) kasvikud andsid tulu kõige rohkem suurühinguile, kuid ka väiksemad ühingud on sama tulu saanud üle 5%. Teiste tegevusalade tuludest on esikohal keskmised ühingud.

Läbimüügi järgi on tulude kõrgus kõige suurem toitainete- ja koloniaalkauplustega ühinguis (11,4%), millele järgnevad väiksemate ühingute

Ühingute kasum 1934.—1938. a. (1000 kr.)



rühmad. Nagu kulud, nii on ka tulud teistest ühingerühmadest 1—2% võrra madalamad suurühinguis.

KASUMJAOTUS.

Kasumijaotus on näidatud tabelis 23. Viimaste aastate kokkuvõtete järgi on 45—50% kasumist läinud tagavarakapitali täiendamiseks. Võrreldes 1936. aastaga on tagavarakapitaliks määratud osa vaatlusaastal langenud 3,4% võrra kasumi kogusummast, moodustades sellest 43,2%. Osakasuks läinud kasumiosa on suhteliselt viimaseil aastail langenud, selle eest aga on järjekindlalt tõusu näidanud ostupreemia osatähtsus kasumist. Annetussummade osatähtsus on näidanud järjekindlat kasvu, tõustes 1938. a. 3,4%-le.

Omakapitalide tugevdamises on eeskujulikumad väiksemad ja keskmised ühingud. Osakasu ja ostupreemia aga omab suuremat osatähtsust suuremais ühinguis. Nii läheb enam kui kolmandik kasumist ostjaile preemiana tagasi 5. rühmas.

PROBLEEMID.

Pärastkriisiaegsete aastate tegevuse kokkuvõttest peegeldub ühiskaubanduse kiire edu. See tõusuhooga ei tohi tekitada petlikke kujutlusi, nagu ühiskaubanduse asi aina lõputult laieneks. Möödunud aastad olid suurel määral varemetele ülesehitamise ajaks, millist tööd saatis soodus majandusolukord. Muude tunnuste kõrval viib ka tõusukõvera stagnatsioon vaatlusaastal järeldusele, et ühiskaubanduse hoone on katuse all ja ülekaalukalt seisab ees selle moodne ja ratsionaalne sisustamine. Ühiskaubandusel on oma tegevusruum, mis küll ei ole lõplik, kuid ikka enam kaldub ta probleemi raskuspunkt tegutsemise kvantiteedilt kvaliteedile. Nii keskses kui ka koha-peelses juhtimises ilmnes see tendents vaatlusaastal eriti selgesti. Need kvalitatiivsed ülesanded järelduvad praegu ilmnevaist puudustest meie tervikorganisatsioonis ja üksik-käitis. Et ühiskaubanduse puudusi ja alles realiseerimata võimalusi hästi taibata, selleks tuleb igal ühiskaubanduse tegelasel eeskätt teraselt vaadelda, kalkuleeriva majandusinimesena juurelda ja avastada ning ühistegelase tunnetada, missugused on meie ülesanded.

Järeldusena esitatud arvudest ja osaliselt täienduseks neile vääriskordavat mainimist veel mõned asjaolud, mis meie probleemide tunnetamises tõenäoselt kergivad esikohale:

1) Ühiskaubandus on meil valdavalt ülekaalus seni organiseerinud ühistegelikul alusel põllumajanduslikku tarbijaskonda. Linnalise tarbijaskonna varustamises on meie ühis-

kaubandus jäänud suhteliselt kaugele maha, kuigi suurem osa meie jaekaubandusest toimub linnades.

2) Ühiskaubanduse liikmeskonda ei kuulu praegu suur osa ühiskaupluste tarbijaist. Liikmeskonna tugevdamisega aga kasvaks iga ühiskaupluse majanduslik ja moraalne jõud ning ühiskaubanduse stabiilsus ja kriisikindlus.

3) Ühiskaubanduse kutselise tege-laskonna küsimus ei ole väärtusliku pealekasvu osas veel täiel määral lahendatud, mis seletub tööjõunõudluse kiire kasvuga viimaseil aastail, millele Ühistegevuskooli ettevalmistustöö peaks jõudma järgi lähemal aastail.

4) Omakapitalide soetamise ja tegevuskapitali otstarbekohase kasutamise küsimused ei ole leidnud küllaldast tähelepanu. Omakapitalide suhteline osatähtsus on küll jäänud püsima, kuid omakapitalide protsenti bilansist ei ole suudetud tõsta. Lao käibesagedus on aeglustunud; kasvanud on saadaolevad võlad nõudevekslite järgi, mis näitab veelgi suurenenud võlgumüüki. Neile küsimusile on juhitud korduvalt tähelepanu, kuid käesoleva kokkuvõtte andmed sunnivad neid jälle tõsiselt meelde tuletama.

5) Ühiskauband. omatootmisprobleem on seni olnud edukalt lahendamisel tootmise osas. Sellevastu aga on toodangu minetamises esinenud mõnes ühingus puudulikku arusaamist omatootmise mõttest. Siin on vajalik uurida üksikasjalikult omatööstustoodete müügivõimalusi nii igas ühingu kui ka üldiselt.

6) Ühiskaubanduse statistika, mis suudaks rahuldada käitisiuurimise

nõudeid vajalikus ulatuses, nõuab praegustele lisaks veel kaupade kogusliku käive, hulгимүүкide, eritegevusharude, kaupluste kui vaatlusühikute, ka üksikute kaubaliikide ja hinnastatistikat.

7) Ratsionaalsemaks muutumine on ühiskaubandusele eluküsimuseks. Õige ja otstarbekohane majandamine aga eeldab teaduslike uurimismeetodite enamat rakendamist. Eriti ootavad juba praegu uurimist minemiprobleemid (turuanalüüs, asukohaprobleem), ühingu kaubandusliku organisatsiooni probleem (näit. osakonnadkauplused või spetsiaalkauplused jt. valikuvõimalused), kuldeprobleem, finantseerimisprobleem, transpordiprobleem jne. Selle ülesande sooritamine, samuti ühiskaubandusteooria ja -praktika vaheliste võimalike vastuolude kooskõlastamine nõuab vastavate teadmistega tööjõude, nõuab spetsialiste, kelle ettevalmistamise eest ühiskaubandus peab ise hoolitsema.

8) Tuleb veel oodata ja ootamisaja lühendamiseks kaasa aidata, et meie ühiskaubanduse juhtkonnas juurduks rahvusliku ühiskaubanduse kui tervikorganisatsiooni tunnetamine ja tunnustamine. Sellega võidetak juurde palju ratsionaalsust ja välditaks ainult-nimelist ühistegevust. Eesmärgiks võiks siin olla üldine arusaamine, et kogu ühiskaubanduslik organisatsioon on üksainus suur käitis, üldise ja ühtlase käitiseesmärgiga: oma liikmeskonna võimalikult otstarbekohane varustamine võimalikult kõikide kaupadega, ja seda nii, et ühingu tegevuses liikmes-

A. Eslase juubel



Tallinna Eesti Majandusühisuse asjaajaja-direktor agr. A. Eslasel täitus 1. juulil kümme aastat ajast, mil ta asus oma praegusele juhtivale kohale.

A. Eslas sündis 2. jaan. 1901. a. Harjumaal, Raikiülas taluomaniku pojana. Lõpetas Tallinna õhtukeskkooli ja Tartu ülikooli põllumajandusteaduskonna 1927. a. Vabadussõjast võttis osa õppursõdurina.

1929. a. alates on A. Eslas Tallinna Eesti Majandusühisuse direktor ja juhatuse liige. Tegev paljudes organisatsioonides ja asutustes, muu hulgas ka Tallinna Eesti Põlumeeste Seltsi abiesimees ja au liige, a.-s. „Eesti Fosforiidi“ nõukoguliige jne.

kond ise juhib ja otsustab usalduslikus koostöös oma palgalise personaliga.

Kui sellesse üldisesse käitisesmärgi mahub ka iga üksiku käitise eesmärk, siis on ühiskaubandus terve ja terviklik.

Eduard Kindel 10 a. ETK-s



1. juulil täitus ETK kaubandusnõuandjal Eduard Kindelil 10 aastat teenistust ETK-s.

E. Kindel sündis 27. veebr. 1905. a. Lõpetanud Viljandi kommersgümnaasiumi ja E. Ühistegelise Liiidu Ühistegevuskooli. Astus ETK teenistusse 16. juulil 1928. a., töötades mitmesugustel kohtadel kuni 1. I 35, millisest ajast arvates tegeleb ETK kaubandusnõuandjana.

Ühistegelikus kasvatustöös on Kindel suure innuga kaasa töötanud, olles Ühistegevuskoolis lektoriks ja juhatades mitmesuguseid kursusi üle maa.

Oma kutsetöö kõrval on Kindelil jätkunud aega ka seltskondlikuks tegevuseks, olles Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühingu peasekretär ja

Eraettevõtete Ametnikkude Koja täiskogu liige.

Pikaajalise teenistuse jooksul ühiskaubanduse alal on Kindel võitnud arvukate kaastöölise poolehoidu püsiva ja tubli töömehena.

A. Tealane — mag. agr.

ETK eksportosakonna juhataja agronoom Alfred Tealane omandas hiljuti Tartu ülikooli juures magister agronomiae kraadi agraarökonomia alal tööga „Kannamunade tootmine ja turustamine Eestis, eriti ajavahemikul 1933. kuni 1937. a.“.

Alfred Tealane sündis Virumaal, Viitina vallas 6. mail 1903. a. Lõpetanud Tartu ülikooli põllumajandusteaduskonna. Varem töötanud Põllum. Liidus, Talum. Nõuandebüroos ja Põllutöökojas. 10. juulil 1933. a. astus ETK teenistusse muu-naekspordi jsk. juhatajana. Arvates 8. veebr. 1939. a. eksportosa-



konna juhataja, omades ühtlasi ETK prokuristi õigused.

A. Tealane on tuntud viljaka töömehena, kelles ka „Ühiskaubandus“ on leidnud tubli kaastöölise.

Uusi kavatsusi ja ülesandeid

Soome ühiskaubanduses

Mõttevahetusi Soome keskühingute tegelastega.

Külastades Soome ühiskaubanduslike ettevõteteid, oli meie toimetuse esindajal võimalus keskustella ka sealsete keskühingute juhtivate tegelastega ühiskaubanduslike probleemide üle Soomes.

OMATÖÖSTUSTOODANGU TÖUS.

Sellel ainel andis huvitava ülevaate KK sekretär dr. A. R i n n e, käsitle-

des peamiselt küsimusi OTK ja selle ümber koondunud ühingute omatööstuse probleemidest.

Ühistegeliku omatööstuse arendamisel on asutud tööle esijoones aladel, kus võimalik kaupu toota kas paremas kvaliteedis või madalamate hindadega. Sel alal tegelevad nii keskühingud kui ka kohapealsed ühingud, millejuures on aga välja kujune-

nud kindel omavaheline tööjaotus. Keskühingu töökavas on peamiselt masstoodangu väljakujundamine üleriiklikus ulatuses, kohalikel ühinguil aga alad, kus kaubad pikal transpordil võivad kas vananeda või kalliks minna. Nii on keskühingul praegu nisu- ja rukkijahuveskid, margariini-, kohvi-, vorsti-, tulitiku-, keemiatehased, pesu-, mees- ja naisriiete töökojad jt. käitised. Kohalikel ühinguil on kõige rohkem pagaritööstuskäitisi, millele järgnevad karastavate jookide- ja vorstitehased, veskid, puutöökojad, talumajapidamised (kus söögimajad) jt. Mitmel ühingul on ehitatud ka saunad üldiseks tarvitamiseks. Omatööstuslikke ettevõtteid on praegu 121 ühingul 173.

Tööstuskäitiste kõrval on 84 ühingu 164 söögimaja ja kohvikut.

Tööstuslikud algatused on arenenud igalpool edukalt, nende tooted leiavad head vastuvõttu. See on ühiskaubandusele muidugi heaks tutvustamisvahendiks ja kindlasti ka rahva usalduse võitmiseks.

Lähemal ajal on teostamisel keskühingu juures liha- ja vorstitööstuskäitiste võrgu väljaarendamine. Selleks tahetakse ehitada piirkondade viisi käitisi, mis varustaksid värske kaubaga oma ümbruskonna ühinguid.

Ühenduses sellega loodetakse luua põllumeeskonnaga tihedamaid sidemeid, võimaldades neil oma tooteid juhtida otse tarbijaskonna kätte.

Edasi on huvitava algatusena päevakorral jalanõudekaupluste organiseerimine. Sel alal valitseb säärane olukord, et ühingute jalanõude osakonnad pole igalpool küllalt tasuvad. Et luua sel alal ühiskaubandusele väärikat positsiooni, tahab keskühing

omal algatusel, kuid kohalike ühingute nime all ellu rakendada spetsiaalseid jalanõude müügikohti. See võimaldaks tsentraliseerida oste ja arendada neid kauplusi iseseisvamaiks ning spetsiaalsemaiks.

Tänavusel KK peakoosolekul kiideti heaks *korteriolude parandamise kava ühistegevuse kaasabil*. Selleks on ellu kutsutud eriasutus Haka, kelle liikmeiks praegu OTK, Elanto, kindlustusselts Kansa, KK ja üks pank. Selle organisatsiooni ülesandeks on elukorterite ehitamine. Omakapitalide kõrval, loodetakse hankida ehituskapitali riigilt, linnalt ja rahasutusilt. Praegu on ehitusel Haka käes olümpiaküla hooneid, mis jäävad hiljem elukortereiks. *Korteriid müüakse korteriühingte kaudu nende liikmeile 15% sissemaksetega korterihinnast*. Ülejäänud osa tasutakse üüriga. Säärase ehituse juures püütakse standardida töövõtteid, et ehitada võimalikult odavalt. Ühenduses sellega on päevakorral ka sellekohase ühistegeliku puutööstuse rajamine.

ÜHISKAUBANDUSE POSITSIOON TUGEVBEB

Nii kinnitasid SOK nõuandeosakonna juhtivad jõud kand. V. L ä h d e o j a ja mag. V. L a h t i n e n. Kuigi ettevõtjaskaubandus on püüdnud kõvendada oma seisukohta omavahelise koostöö kaudu, ei ole see mõjunud ühiskaubandusele sugugi pidurdavalt. Sama võib ütelda ka suurkaubamajade ja -kaupmeeste organisatsioonide poolt korraldatava ühistegevusvaenuliku propaganda kohta.

Ühiskaubanduslik propaganda on elulähedasem ja selleks aitavad kaasa

Pilte sealt poolt lahte



Vasakul ülal — 5000 elanikuga Seinäjõe alevi ühiskaupluse hoone avarate vaateakendega. Keskul — Kokkola ühiskaupluse hoone, mille ülemisel korral kohvik-söögi-saal. All — kesköhingu SOK Vaasa harukontori hoone esiküljel. Paremäl ülal — tüüpilisi soome maastikke Vaajakoskilt. Keskul — Kokkola harukontori piirkonna ühiskaupluste pagaritööstuse ruum. All — osa moodsast kaupluseruumist. Letil on tähelepanuvääriv kallakasendis esiküljel hästi

silmapaistvate kaubaproovidega. Ka jätab säärase konstruktsioon rohkem ruumi pakide asetamiseks. Müügiruumis näha eri-seadis väljapanekutega hooajakaupadest.

Soome — see tähendab meile rohkem kui riiki ja rahvast, seda eriti meie ühistegelastele. Neile on ta peale hõimu- ja veresuguluse maa ikka olnud ka eeskujumaa. Sellepärast on meie noor ja kujunev ühiskaubandus tihtigi suunanud oma pilgu otsivalt üle lahte, et võrrelda, hinnata ja õppida. Seda näitavad eriti meie ühiskaubandustegelaste arvukad õppereisid Soome, kus neile alati on saanud osaks kõige soojem külalislahkus. Käesolevalgi suvel on meie ühiskaubandustegelased külastanud Soome kaasvõitlejaid ja sealseid ühistegelikke ettevõtteid, et süvendada juba palju aastaid kestnud tutvusi ja sidemeid ja et — õppida. Ja et oma tähelepanekuid rakendada ka meie ühiskaubanduses.

laiad rahvahulga, kuna nad esinevad ühiskaupluste kaasperemeestena. Nii kasvas SOK ümber koondunud 417 ühingu liikmetearv 1938. a. 19.638 liikme võrra ja tõuseb järjekindlalt. Praegu on neil ühinguil üle 300.000 liikme. Sama tõusvat joont näitab ka müügitegevus. Nii oli SOK ühingute läbimüük 3.034.402.044 Smk., mis on eelmise aastaga võrreldes 7,5% suurem. Ka jooksva aasta läbimüük näitab edasist kasvu. Samas vahekorras on arenenud ka keskühingu kaubanduslik ja omatööstuslik tegevus.

Ühiskauplused on kujunenud eelisuimaimaks ostukohtadeks ja seda just kauba valikult, hinnalt, müügikohtadelt ja teenimiselt. Selleks on ühiskauplusil rida hüvesid, millest võiks nimetada suuri ühisoste, suurte läbimüükide juures suhteliselt madalaid kulusid jne. Nii võivad ühiskauplused müüa võistlusvõimeliste hindadega ja maksta aasta lõpul liikmeile ostukasu 1—2%. 1938. a. oli ühiskaupluste keskmine brutotulu 8,27% läbimüügist, millest 2% moodustas puhaskasu. Sellest arvati ümarguselt pool ühingute tagavarakapitaliks. Suurte läbimüükide tõttu moodustavad ülejäägid küllalt tähelepanitava summa, mis lähevad rahva teenistusse.

Võistlusvõime tõstmiseks püüavad ühingud teha võimalikult rohkesti suuremaid oste otse laevalt ja vagunist. Ostud on juhitud 90% keskühingusse. Kauplustevõrgu arendamisel on sihiks vähemate ühingute liitmine omavahel, et tõsta võistlusvõimet. Praegu tuleb iga ühingu kohta keskmiselt 8,4 kauplust.

Koostöö ühingute ja keskühingu

vahel on väga tihe, milleks kõik ühingute tegelased aitavad teadlikult kaasa. Omajagu soodustavalt mõjub koostööle ka keskühingu tagasimaks ülejääkidest. Kauba käibesagedus on aastas keskmiselt 4 korda, mis on viimastel aastatel veidi aeglustunud. Normaalseks peetakse sealsetes oludes käive 5 kordset sagedust, milleks praegu tehakse pingutusi. Hooajast ülejäänud kaubad püütakse varakult müüa hinnaalandusega.

Müügitöö ratsionaliseerimiseks pannakse ikka suuremat rõhku valmis-pakitud kaubale, soovitades seda nii keskühingu käitis kui ka kauplustes vabal ajal. Samuti suure tähtsusega on sellejuures kaupluste ajakohane korrastamine ja ladude paigutus, et müük areneks nobedasti. Kupluste moderniseerimisele on pühendatud tõsiselt suurt hoolt, nagu seda võis tähele panna müügikohti külastades. Kaup on kõigile ostuvalmilt silmi ees, vaja ainult esitada ostusoo.

Tähelepanuga hoolitsetakse ka müügitegelaste ettevalmistamise eest. Uuendusena on viimaseil aastail sel alal läbi viidud kooli kursuse lühendamine kahelt aastalt ühele aastale. Selle asemel aga korraldatakse sagedamini erialalisi kursusi nii kooli juures kui ka kohtadel. Erikursuste kestvus on 1—2 päeva ja 2—8 nädalat, nagu seda nõuab vastava ala õping ja osavõtjate ettevalmistus. Osa kursusi peetakse põllutöomasinate alal Hankkijaga, lihakaubanduse alal Karjakeskuskunta jt. eriliitude poolt, kellega SOK töötab käsikäes.

Ühiskaupluste läbimüügist moodustavad tähtsama osa põllumajanduslikud kaubad ($\frac{1}{3}$ kogu müükidest) ja sellele pannakse üha suuremat

rõhku. Samuti on arendatud põllumeestega tihedat koostööd põllumajandussaaduste müügivahenduse alal. Nii toimetavad ühiskauplused kohalike munaihingute ülesandel munade vastuvõtmist, ostetakse omal arvel vilja, heinu jm. Kokkuleppel karjakeskühinguga võetakse ühingu autodega vastu kariloomi ja toimetatakse need tapamajadesse. Vilja kokkuostmiseks on maaühinguil avarad laoruumid ühes sorteerimismasinatega. Kui kaugele põllumajandussaaduste kokkuostmisega on mindud, seda iseloomustab kõige paremini munade vastuvõtmine, millest on ühingu käes pool kogu selle ala toodangust.

Lähemas päevakorras on *liha kaupluste võrgu väljaarendamine* kokkuleppel karjakeskühinguga.

Keskühingu juures on hakatud veelgi suuremat tähelepanu omistama ametnike ja tööliste sotsiaalolude parandamisele. Selleks on Vaajakoskis ehitamisel tööliselamud. Suuremate käitiste juurde on palgatud ametisse arst ja õed, kes vigastuste puhul annavad arstiabi. On rajatud ka väike haigemaja.

Praegu on SOK liikmeil-ühinguil 3503 müügikohta, nendest 240 kauba jaotuspunkti (teatavate kaupade müük kas mõne talu või asutuse juures), 163 kohvikut ja söögimaja, ülejäänud osa moodustavad kauplused.

Seadusi ja määrusi

Sunduslikud tagavarad

Ühingu tegelasile tutvumiseks toome allpool „Tarbeainete tagavarade soetamise seaduse“. (RT 1939, 40, 317) ja „Tarbeainete tagavarade soetamise seaduse teostamise määruse“ (RT 1939, 57, 474) tekstid.

TARBEAINETE TAGAVARADE SOETAMISE SEADUS

I.

§ 1. Vabariigi Valitsusel on õigus oma määrustega korraldada vajalikkude tarbeainete tagavarade soetamist ja hoidmist riigikaitse vajadusteks ja sõja ajal või üldohu puhul elanikkude tarbeainetega varustamiseks.

Nende määrustega võidakse kohustada kaubanduslikke ja tööstuslikke ettevõtteid soetama ja hoidma vajalikke toor- ja tarbeaineid jooksvaiks või puutumatuiks tagavaradeks ja

esitama nõutavaid andmeid nende ainete tagavarade, läbimüükide ja hindade kohta, samuti määrata tagavarade arvestuse, kontrollimise ja müügi korda.

§ 2. Vabariigi Valitsusel on õigus tema poolt määratud tingimustel anda puutumatu tagavarade soetamiseks samade tagavarade tagatisel tehtavate laenude eest riigi tagatist kuni 25% ulatuses puutumatu tagavara turuhinnast. Tagatist võidakse anda ainult juhul, kui laen ei ületa 85% puutumatu tagavara turuhinnast. Antud tagatiste seis ei või ületada 5 miljonit krooni.

§ 3. Majandusministri korraldusel võidakse tollikorralduses olevaid puutumatuiks tagavaradeks määratud kaupu laste tollikorraldusest välja puutumatu tagavarade lattu paigutamiseks ilma neilt põhitollimaksu võtmata. Tasumata tollimaksud nõu-

takse sisse kaupade puutumatuist tagavaradest väljalaskmisel.

§ 4. Majandusministril on õigus teha tolliasutistele korraldusi käesoleva seaduse alusel määratud tagavarade kinnipidamiseks tollivalve all olevais ladudes, kui kauba importija ei soeta tagavarasid nõutaval määral.

II.

Käesolev seadus jõustub avaldamisega.

TARBEAINETE TAGAVARADE SOETAMISE SEADUSE TEOSTAMISE MÄÄRUS.

I.

§ 1. Kaubanduslikud ja tööstuslikud ettevõtted, kes tegutsevad toorja tarbeainete müügi või tootmise alal, on kohustatud peale ettevõtete äritegevuseks tarvilikkude jooksvate tagavarade soetama ja hoidma puutumatuiks tagavaradeks aineid, saadusi ja tooteid § 2 ja 3 kohaselt.

§ 2. Kaubanduslikud ettevõtted, kes veavad sisse käesolevale määrusele lisandatud nimekirjas loetletud aineid, saadusi või tooteid, on kohustatud neid aineid, saadusi või tooteid hoidma puutumatuiks tagavaradeks Majandusministri poolt määratud asupaikades ja kogustes, kuid nii, et Majandusministri poolt määratavad kogused ei ületaks 50% nende ainete, saaduste või toodete sisseveo aastasest läbikäigust neis ettevõtteis.

I järgu kaubanduslikud ettevõtted, kes ise käesolevale määrusele lisandatud nimekirjas loetletud aineid, saadusi või tooteid sisse ei vea, ja need II järgu kaubanduslikud ettevõtted, kes jaotimüügi kõrval müüvad edasimüüjatele ka hulgi, on kohustatud soetama ja hoidma puutumatuiks tagavaradeks neid müügil olevaid, käesolevale määrusele lisandatud nimekirjas loetletud aineid, saadusi või tooteid vähemalt 20% nende ainete, saaduste või toodete aastasest läbikäigust neis ettevõtteis.

Majandusministril on õigus oma korraldustega mõjuvatel põhjustel

vähendada eelmises lõikes tähendatud puutumatu tagavara protsendimäära ettevõtete ja kaupade liikide järgi kuni 10%-ni.

II järgu kaubanduslikud ettevõtted, kes müüvad ainult jaoti, ja III järgu kaubanduslikud ettevõtted on kohustatud soetama ja hoidma puutumatuiks tagavaradeks neil müügil olevaid aineid, saadusi või tooteid Majandusministri poolt määratud kogustes, kuid nii, et Majandusministri poolt määratavad kogused ei ületaks 10% nende ainete, saaduste või toodete aastasest läbikäigust neis ettevõtteis.

§ 3. Tööstuslikud ettevõtted, kes tegutsevad käesolevale määrusele lisandatud nimekirjas loetletud ainete, saaduste või toodete tootmise alal, on kohustatud soetama ja hoidma puutumatuiks tagavaradeks neis ettevõtteis tarvitatavoid tooraineid või toodetavaid saadusi Majandusministri poolt määratud asupaikades ja kogustes, ainete, saaduste või ettevõtete liikide järgi, kuid nii, et Majandusministri poolt määratavad kogused ei ületaks 50% nende saaduste, ainete või toodete siseturu aastasest läbikäigust neis ettevõtteis.

§ 4. Nende puutumatu tagavarade kogused, mida olenevalt väliskaubanduse olukorrast, riigikaitse vajadustest või muudest mõjuvatest põhjustest on tarvis soetada ja hoida suuremal määral kui ette nähtud § 2 esimeses ja teises lõikes ning § 3, määrab igal üksikul juhul Vabariigi Valitsus Majandusministri ettepanekul.

§ 5. Majandusministril on õigus olenevalt käesoleva määruse alusel tagavaraks soetatavate ainete, saaduste või toodete soetamise võimalustest, siseturu olukorrast või ettevõtete majanduslikust olukorrast, vähendada ajutiselt erandjuhtudel § 2 esimese

II järgu kaubandusl. ettevõtteid, ses ja teises lõikes ning § 3 tähendatud protsendimäära üksikuile ettevõtetele, kui vähendamist võimaldab riigikaitse olukord.

§ 6. Aastaseks läbikäiguks käesoleva määruse mõttes loetakse ettevõtte eelmise äriaasta kestel: a) kaubanduslikes ettevõtteis — läbimüüdud ainete või saaduste läbimüügi või sisseveo kogus; b) tööstuslikes ettevõtteis — siseturu otstarbeks toodetavate saaduste ja nende valmistamiseks tarvitavate toorainete kogus.

Jooksva äriaastal tegevust alustanud uute ettevõtete üksikute ainete, saaduste või toodete läbikäik määratakse kindlaks Majandusministri korraldusel.

§ 7. Puutumatud tagavarasid võidakse kasutada Majandusministri loal ja tema poolt määratud korras.

Ettevõtte tegevuse, aine tootmise või müügi lõpetamise korral võidakse puutumatud tagavara likvideerida ainult Majandusministri poolt antud juhendite järgi.

Ettevõtted on kohustatud hoidma puutumatud tagavarade aineid, saadusi või tooteid tarvituskõlblikena, kusjuures nende ainete, saaduste või toodete asendamist või värskendamist ei loeta puutumatud tagavarade kasutamiseks käesoleva paragrahvi esimese lõike mõttes.

§ 8. Paragrahvi 2 esimeses ja teises lõikes ning § 3 tähendatud ettevõtted on kohustatud esitama Majandusministeeriumile Majandusministri nõudel ja tema poolt määratud korras ja tähtjaks andmeid tagavarade, läbikäikude ja hindade kohta.

§ 9. Ettevõtted, kes on kohustatud hoidma tagavarasid, peavad tagavarade kontrollimiseks esitama Majandusministri poolt volitatud ametiisikutele nende nõudmisel kõik vajalikud ettevõtte asjaajamises olevad arved, dokumendid ja äriramatud, andma tarvilikke seletusi ning võimaldama järelevaatuse teostamist koha peal.

§ 10. Ettevõtted, kes on kohustatud soetama ning hoidma § 2 esimeses ja teises lõikes ning § 3 tähendatud puutumatud tagavarasid, peavad nende tagavarade arvestamiseks ning kontrolli teostamise hõlbustami-

seks pidama arvestust Majandusministri poolt määratud ulatuses ja korras, millest nähtuksid hoitava tagavara läbikäigid ja seis ning ostu- ja müügihinnad.

§ 11. Paragrahvi 2 esimeses ja teises lõikes ning § 3 tähendatud alustel ettevõtteile pandud kohuste täitmiseks võidakse anda soetatavate puutumatud tagavarade tagatisel tehvate laenude eest riigi tagatist.

Riigi tagatise andmise otsustab Vabariigi Valitsus Majandusministri ettepanekul.

§ 12. Vabariigi Valitsuse poolt lubatud riigi tagatise annab Majandusministeeriumi Rahandusosakond ning antud tagatised võetakse arvele riigi tagatiste raamatus.

§ 13. Sõja või ülddohu puhul määrab Vabariigi Valitsus Majandusministri ettepanekul käesoleva määruse järgi tagavaradeks hoitavate üksikute tarbeainete, saaduste või toodete vabamüügi lõpetamise korra ja tähtaja.

Vabamüügi lõpetamise puhul määrab Majandusminister tarbeainete hinnad ja normid elanikkonna varustamiseks, samuti ka nende ainete väljaandmise korra. Nende tööde ettevalmistuseks on Majandusministril õigus elanikkonna varustamise alal tarbeainetega anda juhendeid ja teha ettekirjutusi riigi- ja omavalitsusasutistele, kaubanduslikele ning tööstuslikele ettevõtteile ja teistele isikutele ning asutistele.

§ 14. Tarbeainete tagavarade soetamise ja hoidmisega ühenduses olevaid andmeid loetakse salajasteks ja Riigikaitse rahuaegse korralduse seaduse § 17 kohaselt avalikkusele mittekuuluvaks.

§ 15. Käesoleva määruse alusel kohuslike puutumatud tagavarade alal teostab järelevalvet Majandusministeerium, kellel on õigus kasutada selleks riigi- ja omavalitsusasutiste ning ettevõtete kaasabi.

§ 16. Käesolevale määrusele lisandatud nimekirja võetud ainete, saaduste või toodete alal on Majandusministril õigus teha täiendavaid

korraldusi nende ainete, saaduste või toodete soetamise või hoidmise, samuti ka nende üksikasjalisema loetelu ja liigituse kohta.

Lisa § 2 ja 3 juurde.

Tarbeainete tagavarade soetamise seaduse teostamise määru alusel soetatavate ja hoitavate ainete, saaduste ja toodete nimekirj.

Sool, suhkur, soolakala, kohv, tee, tubakas, toored loomanahad, toores puuvill, kanep, lina, vill ja villane lõng, parknahad, puuvillane niit ja lõng, vilt, rotatsioonipaber, toores malm, vits-, latt-, sordiraud ja teras, raud- ja terasplekk, katuseplekk, raud- ja terastraat, valtstraat, inglisiin, alumiinium, vask, hobuseraud ja -naelad, okastraat ja obadused, elektrilambid, tsement, kivisüsi, koks, nafta, gaasõli, petrooleum, bensiin, määrdeõlid, värnits, vankrimääre, küünlad, tulitükid, seep, glütseriin, süüteküünlad, kautšuk (tooreskummi), puhastamata väävel, sooda, puhastamata seebikivi, glaubersool,

kloorlubi, parkimiseekstraktid, riide impregreerimise ained, linased ja puuvillased kaltsud, põlevkivi, põlevkiviõli, aknaklaas, aktiivsüsi.

Auto-, mootorratta- ja jalgrattakummid, mootorsõidukite tagavaraosad, metallkaubad, elektrijuhtmed, villane, linane ja puuvillane riie, jalanaõud, värvained, veevoolikud, ravimid, ravivahendid ja ülalnimetatata toiduained — Majandusministri poolt määratud erinimekirja järgi.

II.

Käesolevas määru s nimetatud ettevõttele kohuslikkude puutumatu te tagavarade soetamise kui ka eriarvestuse sisseseadmise tähtajad määrab Majandusminister. Need tähtajad ei või ületada 3 kuud arvates käesoleva määru jõustumisest, kusjuures Majandusministril on õigus mõjuvatel põhjustel neid tähtaegu pikendada kuni 31. detsembrini 1939.

III.

Käesolev määrus jõustub avaldamisega.

VÄLISMAADE ÜHISTEGEVUSEST

Ühiskaubandus ja noorsugu

Noorsoo ja ühiskaubanduse suhete kohta võttis soome keskühingu Kulutusosauuskuntien Kesksliitto vastu rea resolutsioone, millised lühendatult esitame.

1. Noorusaastail omaks võetud harrastused ning majanduslikud ja ideelised vaated mõjuvad tunduvalt hilisemal aastail ühiskondlikus elus toimuvatele seisukohavõtmistele. Oma liikmete arvu suurendamise sihiga tehtava töö kergendamiseks ühiskaubandus peab selle tõttu oma selgitus- ja kasvatustöös püüdma tegutseda selles suunas, et noorsugu võtaks omaks selliseid harrastusi ning majanduslikke ja ideelisi seisukohti, millised lähendavad seda ühiskaubandusele.

Selle tõttu peakoosolek soovib KK nõukogul pidada hoolt, et ühiskaubanduses jätkuvalt tehakse just mainitud sihiga laste ja kasvava ning täiskasvanud noorsoo seas ühiskaubanduslikku selgitus- ja kasvatustööd. Selle töökava koostamisel tuleb võtta arvesse mitmesuguste ealiste noorte arusaamisvõime, harrastused ja vajadused ja koostada töökava selle järgi.

2. Kuigi noorsoo hulgas tehtav ühiskaubanduslik selgitus- ja kasvatustöö võib mitmesuguseil aegadel vahelduda nii vahendite kui kuju poolest, sellel peab siiski olema oma püsiv siht. Sellisena tuleb pidada:

- a) ühiskaubanduse ideeliste ja majanduslike sihtide valgustamist ning üldiselt ühistegeliku mõtteviisi istutamist;

- b) eduka ühiskonnaelu vältimatute eelduste, nagu ühistegevuse vaimu, sotsiaalse ja majandusliku mõtteviisi, demokraatia ning edasipüüd-mistahte ja samuti ka üldiselt hea-de kommete edendamist;
- c) säästmishuvide äratamist;
- d) abielluvate toetamist kodu asuta-miseks ühiskaubandusele sobivate abinõudega ja menetlusiga ning kodu ja kodumajapidamise puutu-va nõuande edendamist;
- e) ühiskaubanduslike püüetega ja har-rastusiga ühendusesolevate karas-tavate või arendavate vabaaja ka-sulikaks veetmiseks sobivate või-maluste muretsemist.

Ühiskaubanduslikud organisatsioonid võivad oma noorsootöös tegutseda ühi-selt ühiskaubandusele jaatavalt suhtuva-

te noorsoo keskel tegutsevate organisat-sioonidega selliseis küsimusis, kus nii ühiskaubanduse kui ka vastava noorsoo organisatsiooni püüded omavahel on kooskõlas.

3. Kuna ühiskaubandus asetab oma noorsootööle sellaseid sihte, milliseid on võetud omaks paljudes noorsoo organi-satsioones, peakoosolek loodab, et need noorsoo organisatsioonid, milliseid hin-gestab demokraatlik ja kodanike vaba-tahtlik ühistöö rahva majandusliku ja ühiskondliku seisukorra parandamiseks, püüavad omalt poolt oma liikmeskonnas äratada huvi ühiskaubanduse vastu. Sa-muti peakoosolek loodab, et vanemad kasvatavad oma lapsi ühiskaubandusele sõbralikus vaimus, andes sellega toetust sellele tööle, mida ühiskaubandus teeb noorsoo heaks.

Rahvusvaheline koostöö põllu-majanduse alal

Maellu ja tootlustamisse puutuvad küsimused Dresdeni kongressil

Rahvusvaheline põllumajanduse hiljutine kongress, arvult kaheksa-teistkümmes, peeti tänava juunikuul Saksamaal, Dresdenis. Kongressil oli esindatud ka eesti põllumajandus Va-bariigi Valitsuse ja vastavate ma-janduslike keskasutuste esindajate kaudu. ETK esindajana võtsid kong-ressist osa A. R e i n t a m m, J. J a -k o b s o n ja H. V o o r u.

Dresdeni kongress toimus Rahvus-vahelise Põllumajandusliidu korral-dusel, tähistades ühtlasi juubelit rahvusvahelises koostöös põllumajan-duse alal, kuna esimene rahvusvahe-line põllumajanduse kongress tuli kokku 50 aastat tagasi.

Kongressi töö toimus sektsioonide viisi. Kongressi töö lõpul võeti sekt-sioonide poolt vastu rida otsusi, mil-ledest toome mõned allpool põlluma-janduspoliitika ja põllunduse majan-dusõpetuse alalt.

Kongress juhib valitsuste tähelepanu kiirele maaltpõgenemise levikule, mis on põllumajandusliku rahuldumata olukorra kindlamaks märgiks. Valitsused peaksid

püüdma seal abi muretsema, kus maalt-põgenemine toimub hulgaliselt. Arvesta-des põllumajanduse erilisi tingimusi, peaks niihästi maapidajatele kui ka nen-de töölistele olema tagatud niihästi ma-janduslikus kui ka sotsiaalseis suhetes samad tingimused, mis vastavad teistel kutsealadel töötajate endastmõistetavaks kujunenud vastavaile tingimustele;

kongress kutsub põllumajanduslikke kutseorganisatsioone üles põllumajan-dusliku rahvastiku vastupanujõudu toe-tama, kusjuures ta tõstab kultuuritradit-sioonid jälle ausse ja kusjuures ta neile, kes lahkuvad oma kodust, manab silme ette neid ootavaid hädaohte;

kongress väljendab soovi, et Rahvus-vaheline Põllumajanduse Instituut pal-judes kohtades ja mitmesugustes maa-harimise meetodites õpiks tundma suh-teid põllumajandusliku rahvastiku ja tema kasutada oleva põllu vahel, et mää-rata kindlaks rahva kuhjumist ja töö-jõupuudust põllumajanduses.

Vaadelles praegusaja tootlustamis-teooria otsest mõju maarahva ja linna-elanike tootlustamisviisile, samuti ka tähtsaid muudatusi põllumajanduslikus toodangus, toonitab kongress, et see

probleem pole leidnud veel mingit lahendust, ega sisalda praktilisi näpunäiteid põllumajandusele,

Kongress toonitab, et tootlustamise parandamine ja eriti nii sageli maarahva puudulik tootlustamine, samuti rahva tegelikkude vajaduste rahuldamine nõuavad veel kõigis mais tootmise tõstmist, eriti aga kaitse-tootlustamisvahendeid.

Kongress juhib valitsuste tähelepanu sellele, et põllumajandusele on määratud ühtlane tootmise ja tarbimise tõus vastavalt füsioloogide näpunäidetele, milline tõus põllumajanduse hüvangut ja maa elatusstandardi tõstmist paremini soo-

dustab kui igasuguse tootmise ülimäärane piiramine rahva tegelikkude vajaduste juures.

Kongress kutsub kõiki üles, eriti riike, et nad otsekohe üles seaks ja teostaks üldise süstemaatilise katsete uurimiskava tootlustamise probleemi kohta. Ta mainib, et tootlustamisprobleemi tuleb vaadelda kui rahvaste tähtsamat elu-alust ja et seda peab sel põhjusel vaatama esimese järgu probleemina teovõimsas riigipoliitikas, rahvaste materiaalsete ja vaimsete elamistingimuste parandamisel.

KAUBATURU ÜLEVAADE

SUHKUR.

Maikuu teisest poolest kuni juuli keskpaigani, s. o. kahe kuu jooksul võis märgata Eesti siseturul suhkruhindades kogu väikest langustendentsi.

Kuigi välisturgudel hinnad apr./mai jooksul kiirelt tõusid (umbes 5 senti kg kohta), ei saanud siin suhkruhind tõusta rohkem kui 3 senti kg pealt (46-lt 49 peale). Vabariigi Valitsuse kindlustus sh. 9/— cif Tallinn baasisele oli siin suureks abiks.

Välisturgudel on hinnad liikunud languse suunas kuni 16. juunini, siis algas suhkruhinna kõvenemine uuesti, kestes juuli alguseni, mil algas uuesti langus, mis kestab veel praeguseni.

Nii langes viimase paari nädala jooksul Inglise peenkristallsuhkur:

augusti laadim — 10/8¼ — 9/9¼
okt. — 9/6 — 8/8¼

F. O. Lichti andmeil on käesoleval aastal suhkruaeri all külvipinda — hektarides:

	1939/40	1938/39	1937/38
Euroopa —			
NSVL-ta	1.874.300	1.818.935	1.710.342
NSVL	1.180.000	1.180.100	1.190.000

Kokku 3.054.300 2.999.035 2.900.342

Järgnevalt toome lõppeva suhkruaasta toodangu andmed ühes eelmiste aastate andmetega inglise statistikute kokkuvõtete järele (tuhandetes tonnides):

	Naeri- suhkrut	Roo- suhkrut	Kokku
1938/39. a. —	10.610	19.091	29.701
1937/38. a. —	10.819	19.934	30.753
1936/37. a. —	9.926	19.773	29.699
1919/20. a. —	3.261	11.911	15.172
1913/14. a. —	8.635	9.793	18.428

HEERINGAD.

Käesoleva aasta heeringapüügi-hooaeg avati Põhja-Šotimaal ametlikult 23. juunil. Püügi andmed Orkney ja Šetlandi piirkonnas ei näita ostja seisukohalt aga midagi rõõmustavat. Soolajad teatavad 11. juuli andmete järgi: hooaeg on katastroofiliselt väike. Seni on soolatud 102.786 tünni möödunud aasta sama aja 204.222 tünni vastu. Püük on kõik müüdnud.

Juuli 2-se ja 3-da kolmandiku kohta pole meil veel andmeid käes. Samuti on veel terve august püügihooajana ees. Need võivad muidugi šoti heeringapüügis paranemist tuua.

Seni on turg kindel. Müüjad on tagasihoidlikud. Šoti Mattfull'ide eest nõuti ja

makseti sh. 50/— — 54/— ja Matties sh. 48/— — 52/— cif Tallinn.

Esimest šoti heeringalaeva ootavad importöörid selle kuu lõpuks Tallinna. Arvesse võttes kõrgeid hindu on ostusid seni Eesti importööride poolt tehtud tagasihoidlikult.

Kuuldavasti Poola ja Saksa importöörid on siiski elavalt heeringaid ostnud.

Viimaste andmete järgi on püük Šetlandi ja Orkney piirkonnas juba lõppenud ja soolajad sõitnud Lerwick'ist Aberdeeni. Püüdjad on alustanud püüki P. A. F-i piirkonnas (Peterhead — Aberdeen — Fraserburgh).

H. P.

TERAVILI.

Teraviljahinnad maailmaturul näitavad viimastel kuudel pidevalt langustendentsi, välja arvatud mõned üksikud juhud erakorralistest ostudest tingitult. Hindadelanguse põhjuseks näib olevat peamiselt m. a. erakorraliselt suur teraviljasaak. Nii oli m. a. nisusaak ca 20% suurem maailma keskmisest nisutoodangust, millest olenedes on ka praegused maailma nisu tagavarad ca 26% suuremad võrreldes eelmise aastaga. Maailmaturu teraviljahindade languseks aitab osalt kaasa ka asjaolu, et eeloleva lõikuse suhtes on saagilootused tunduvalt paranenud. Nii on kogu Ameerika mandril head väljavaated viljasaagiks alates Argentiinaga ja lõpetades Kaanadaga. Ka Euroopas on saagilootused viimasel ajal paranenud.

Kodumaal võib viimaste andmete põhjal samuti loota paremat taliviljasaaki kui seda kevadel arvati. Rukki seisund on paranenud kõikides maanurkades, välja arvatud Petseri-, Tartu- ja Virumaa. Ka talinisuseisund on tublisti paranenud, siiski aga kujuneb taliniku saak arvatavasti tunduvalt väiksemaks viimaste aastate omast. Üldiselt arvatakse taliviljade seisundi paranemist järgmiselt: talinisul ca 3% ja rukkil ca 7%.

Toodu põhjal loodetakse kodumaa rukkisaak kujunevat ca 11,8 kv ja talinisu saak ca 10,5 kv. ha-lt; sellega jääks eelolev saak viimase 10 a. saagist väiksemaks rukkil 9% ja talinisul 23%.

Kodumaa teraviljaturul valitseb üldiselt praegu täielik vaikus, tehinguid sooritatakse ainult üksikuid. Hinnad on seejuures jäänud pea endisteks, välja arvatud üksikud tehingud, kus ilmnese hinnatõus tingituna pakkumise vähesusest.

U. J.

RAUD.

Rauahinnad on püsinud muutumata juba üle aasta. Teatavasti suurem enamus rauatootjaist riikidest kuulub kartelli, kes määrab raua eksport hinnad. Kartelli kontrolli alla kuuluvad niihästi rauatootjad kontsernid kui ka raua ekspordivad suurfirmad. Hind määratakse kindlaks iga riigi jaoks eraldi harilikult 3 või 6 kuu peale. Sellest kindlaksmääratud hinnast mõned eksportfirmad saagegi annavad oma provisjoni arvel küll nn. salarabatti, kuid see on niivõrd väike, et üldise hinna peale märgatavat mõju ei avalda. Balti riikide jaoks määrati möödunud aasta kevadel baasis-hind kindlaks kuld £ 5.5.— peale per tonn fob Antwerpen ja see on senini maksev, kuna näiteks Rootsi jaoks muudeti hinda möödunud aasta sügisel ja Soomele alles käesoleva aasta kevadel. Praegu ei ole mingeid tundemärke ega andmeid üldtähendatud hinna muutmiseks, kuid arvestades praegust poliitilist pinevust, võib siin muudatus tulla ootamatult. Praegused rauatagavarad siseturul on võrdlemisi väikesed, kuid ühenduses uue tagavarade soetamise määruse jõusseastumisega on importijad kohustatud oma laotagavarasid tunduvalt suurendama. See nõuab võrdlemisi suuri kapitale ja uute laoruumide muretsemist ning kas see ka raua hinnale mõju avaldab, selgub edaspidi.

H. Pg.

TSINGITUD PLEKK.

Käesoleval aastal on ehitustegevus Eestis eriti elav. Ühenduses sellega on märgata suurt nõudmist katuste katmiseks tarvitatava pleki järgi. Möödunud aastal oli tsingitud pleki sissevedu võimalik mitmest plekki tootvast riigist ja kaupa oli saada küllaldasel hulgal. Käesoleval aastal on aga tsingitud pleki sissevedu piiratud. Vabalt tohib plekki osta ainult Inglismaalt ja harva saab loa vähema partii ostuks ka Poolast. Nüüd, kus ehitused hakkavad jõudma juba katuse alla, on tunda teravat puudust tsingitud plekist. Nagu inglise firmad teatavad, on plekitootjad tehased rakendatud mitmesugustele teistele tööaladele valitsuse tellimiste täitmiseks ja pleki ekspordile pööratakse esialgu vähe tähelepanu. On siiski kindlaid lubadusi antud, et lähemate nädalate jooksul täidetakse kõik välisfirmade poolt kevadel antud tellimised ja seega võib loota, et ka meie firmade plekisaadetised peatselt jõuavad kohale.

H. Pg.

ÕLID.

Ameerika ja Euroopa õliturgudel ei ole viimaste nädalate jooksul ilmnenu peagu mingisuguseid hinnamuudatusi. Nõudmine rasketele kütteõlidele ja bensiinile on arenenud hästi ja näidanud isegi tõusutendentsi. Suurim õlitarvitaja P.-A. Ühendriigid, on käesoleval aastal võrreldes möödunuga oma õlitarvidust suurendanud enam kui 11% võrra. Suurenenud nõudmine hinnataset seni ei ole mõjus-

tanud, kuna vastavalt on kasvanud ka toodang. Praegu Ameerikas vaadeldakse hinnaarengut optimistlikult ja loodetakse väikesele hinnatõusule.

Jooksva aastal Golf-turu bensiini, petrooli, gaasiõli ja kütteõli hinnanoteeringud on üldjoontes stabiilsed, kuna Constantza eksport noteeringud samadele artiklitele näitavad pidevat tõusu ja saavutasid jooksva aasta kõrgtaseme.

Laevade prahtimine õlide vedudeks on ikkagi seotud takistustega, mille lahendamist on tõenäoselt loota siis, kui õhkkond poliitilises taevaskõrgtasemel hakkab selgema.

Kodumaine õliturg seoses motoriseerimisega ja jõuvankrite arvu kasvamisega märgatavalt avardub. Nõudmine üha kasvab kõikidele õliliikidele. Hinnanoteeringud õlidele jooksva aastal on olnud stabiilsed, arvatud välja bensiini hinnatõus, mis aktsiisihinna tõstmisega kergitas põlevkivi bensiini hinda 1,5 snt. kg-lt ja import-bensiini hinda 1,8 snt. kg-lt. Praegune aktsiisimaks põlevkivi-bensiinile on kr. 165.— tn. ja import-bensiinile kr. 198.— tn.

Siseturul on kõige lähemal ajal ette näha elavamaid petrooli müüke, mis tingitud vajadusest soetada tagavara I järgu tähtsusega tarbeainetele, kui ka saabuvast põllutöö hooajast — viljalõikusest ja -peksust.

Õlihindade alal esialgu ei ole ette näha tähelepanuväärivaid hinnamuutusi.

O. N—k.

Kroonika ja teated

SUVIPÄEVAD VILJANDIS.

Tänavused ühistegelaste suvipäevad peetakse Viljandis 28., 29. ja 30. juulil. Suvipäevade avaaktus on lossimäel 28. juulil kell 2 päeval, kus võtavad sõna Viljandi linnapea A. M a r a m a a ja maavanem M. H a n s e n.

29. juulil korraldatakse ekskursioon Võhma, kus tutvunetakse ühistegelike asutustega ja külastatakse ka Olustvere põllunduskeskkooli. Ka Viljandis korraldatakse samal päeval ekskursioone suvipäevadest osavõtjaile. Öhtul on lõkketuli lossimägedes, kus kõnelevad Tallinna ülemlinnapea J. S o o t s ja prof. J. K õ p p.

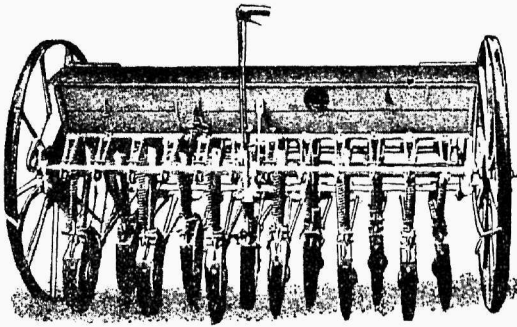
Suvipäevade viimsel päeval, pühapäeval, on kavas vabaõhu jumalateenistus, sportlikke võistlusi, kontsert-aktus jne. Aktusel kõnelevad ühistegelike keskastuste juhid A. K a s k, J. P ö d r a, J. R e i n a r t ja R. A l l m a n.

ETK OSTIS PABERIVABRIKU

Peale kolm kuud kestnud läbirääkimisi sõlmiti ETK ja a/s. E. J. Johanson'i paberi- ja vabrikute aktsionäride vahel neil päevil kokkulepe, mille järgi ETK ostuteel omandas nimetatud vabriku aktsiapaketi ümmarguselt 1.600.000 krooni eest. Vabriku aktsiaist kuulus tervelt 90% välismaalastele, mistõttu kõnesoleva ostuga toimus üks suuremaid meie rahvusliku erakapitali investeerimisi seni väliskapitaliga töötanud ettevõttesse. ETK oli paberivabriku omandamisest huvitatud põhjusel, et ta koos ligi kuuesaja ühiskauplusega on suurim paberitarvitaja Eestis. Seni on vabrik suure osa oma toodangust turustanud välismaale. Eksporditavat osa kavatseb ETK veelgi suurendada, milleks tal kui laialdaste välissidemetega ettevõttel on soodsaid väljavahetusi.

*Käesolevast numbrist jääb ruumi-
puudusel välja vaateakende osa.*

Väljaandja: Eesti Tarvitajateühisuste Keskühisus. Toimetis ja talitus: Tallinn, Narva mnt. 27. Tellimishind aastas 1 kr. 50 senti. Üksiknumber 30 senti.
Trükitud Eesti Ühistrükikojas, Tallinnas, 25. juulil 1939. a.



*Kõukogude
Vene*

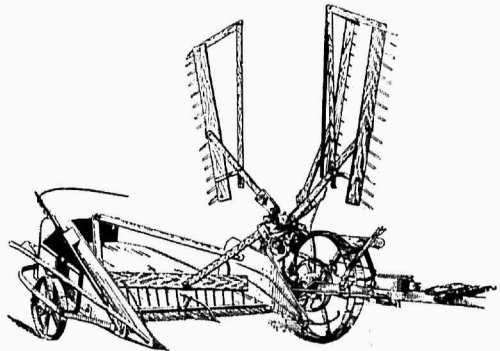
REASKÜLVAJAD

Suurmüük
ETK-s

Ühtlase külvi ja korraliku mulda-
misega. Silmapaistva tugevusega. So-
bivad igasugustes töötingimustes.
6-, 8-, 10- ja 12-realised.

Suurmüük
ETK-s

*Kõukogude
Vene*



VILJALÕIKAJAD

Ehituselt tugevad ja kerged vedada ● Kõik tähtsamad
hammasrattad on õlivannis ● Nurkterasest alusraamile
tugenev platvorm on kaetud terasplekiga ● Vihu suurus
käigu ajal kerge vaevaga reguleeritav.

Whiskaubandus



E. VELLEJOO

Nr. 5

1939

SISU:

- J. PÖDRA: Erakorraline aeg kohustab.
ARVO HORM: Siseturu ostujõud.
A. SARAND: Ühiskaubanduse töötegijate sotsiaalkindlustusest.
ILMAR REBANE: Kelle suhtes ei kehti Äride ja kontorite töökorralduse seaduse
töö- ja puhkeaja eeskirjad?
SALME LANG: Naisringide algav tööhooaeg.
V. UDAM: Kodukaunistamise tulemusi.
E. INGLIST: Paberi- ja raamatukaubanduse päevaküsimusi.
V. PEDAJAS: Kõnelus ostjaga.
V. KARU: Märkmik.
E VELLESOO: Kolmanda riigi reklaamiriigis.
A. MÖLDER: Ühingute raamatukogude korraldamisele.

Selgitustöö korraldamisest Mustvee Majandusühisuses.
Seadusi ja määrusi: Müük varustuskaartidega.
Pilk välisajakirjadesse.
100% praktikat.
Kaubaturu ülevaade.
Kroonika ja teated.

Ühiskaubandus

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI

ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA A. UDAM

Nr. 5 — 1939

September-Oktoober

III aastakäik

J. PÖDRA

Erakorraline aeg kohustab

Puhkenud sõda viib oma normaalsest käigust välja majanduse mitmes maailmajaos. Eesti ei pääse sellest saatusest. Olles sõdivate riikide otseses läheduses, saab sõja kestvusel mõjutatud riiklik, majanduslik ja ühiskondlik elu.

Eesti ühiskaubandus on alati enamat tundnud ja tunnistanud lahutamatuks osaks eesti rahvast ja tema käekäigust. Eriti on see vajalik aegadel, nagu neid praegu üle elame. Ühiskaubandus elab kaasa mitte ainult häid, vaid ka raskeid päevi ning tahab igati aidata kaasa kõikjal, kuhu tema võim ulatub ja kaasabi vajatakse.

Eeskätt on meile endastmõistetavaks kohustuseks kõigiti aidata kaasa meie riigivõimule püüetes, mis on sihitud kodanike normaalse majandusliku elu säilitamisele ning korraldamisele. Täidame täie lojaalsuse ning kõrvalekaldumatu täpsusega kõik riigivõimu poolt vajalikuks tunnustatud korraldused.

Erakorraline aeg toob kaasa paljusid ettenägematuid raskusi ja pingutusi, mis meis harilikul ajal võiksid tekitada põhjendatud meelepaha. Peame meeles, et erakorralisel ajal kõige paremaid tagajärgi saavutame selle-

ga, kui meie ei landu tunnetele, vaid püüame rahulikult ja asjalikult kõrvaldada kõik ettejuhtunud takistused ning heatahtliku kannatlikkusega püüame aidata kaasa takistuste kõrvaldamisele. Asjata on ühe või teise tegutsemist kitsendavana tunduva nähte juures teha vastutavaks isikuid või asutusi. Arvestagem üldolukorda nagu ta on.

Ühiskaubanduse otseses töös on meie vastutavaks ülesandeks kodanike ning majapidamisi varustada esmajärguliste tarbekaupadega. See paneb kohustusi keskühisusele, see paneb kohustusi üksikühinguile, uusi ja erakordseid. Juba sõja algupäevadel keskühisus andis näpunäiteid ühingu töökorralduse osas ja soovitas kaupu müüa võimalikult alatise ostjaskonna normaalse tarviduse rahuldamiseks. See seisukoht on osutunud täiel määral õigustatuks ja selle elluviimist tuleb veelgi korrata ja rõhutada.

Nende kaupade alal, mille väljaandmine ei ole normeeritud kaartidega, ei saa kõnelda ostjaskonna varustamisest täpselt võrdsetel alustel, sest majapidamiste ja üksikute perekondade vajadused ja nõuded on liigagi erinevad. Kõige õigemaks baasiseks

otsustamisel jäävad ostud, mis tehtud normaalsetel aegadel. Selle nõude teostamisel ilmneb, kui tähtis on üksikül kodanikel olla ühiskaupluse liikmeks ning sealt pidevalt teha oma oste, sest juhusliku ostjana ähvardab ta sattuda halvemasse olukorda nii ühis- kui erakaupluses. Sama kehtib täiel määral ja veelgi laiemas ulatuses ühingute kohta. Ühingute ostukogused lasevad end täpselt kontrollida eelmiste aastate ja kuude järgi. Keskühisus on kohustatud kõigepealt rahuldama ühinguid seniste ostude ulatuses ja alles teises järjekorras saab võtta juurde nende ühingute varustamist, kes seni üksikute kaupade osas oma ostud on teinud teistest allikatest. See ei ole mitte ainult kooskõlas riiklike korraldusiga, vaid seda nõuab kõige algelisem õiglustunne.

Sõjaga käib paratamatult kaasas hindade tõus. Kodumaiste kaupade osas annab hinnatõus end riigivõimu kaasabil normeerida, kuid imporkaupade osas peame maailmaturu hinnakõikumised tegema kaasa. Hinnatõusu kõrval häirib paljusid ühinguid sularahas tasumise nõue. Jällegi on see paratamatu sõjaaja kaasnähe. Kõik välisriigid nõuavad kaupade eest ette tasumist või vähemalt kauba ostu puhul akreditiivide avamist. Kuna samal ajal väliskohustused endiste ostude eest täita tulevad, siis paratamatult keskühisus ei saa uusi müüke võimaldada järelemaksu peale. Kui keskühisus peab tegema sisseostud sularahast, siis ei jatku tal kapitale, et finantseerida kauba edasimüüki. Ühinguile antud krediitide kasutamises on keskühisus seni olnud siiski üsna liberaalne — isegi rohkem. Hoolimata sularahamaksu nõudmisest, ei ole ühingute krediitide tagasi tõmmatud, vaid 15. septembriks s. a. oli ühingutel kasutadaoleva krediidi saldo suurem kui kunagi ETK ajaloos. Keskühisus loodab aga kindlasti, et ühingud olukorda hindavad tõsiselt ning oma arvete kiire tasumise ja ettemaksudega aitavad kergendada kaupade sisseostmist. Teatavatel juhtu-

del võib isegi kujuneda olukord, et imporditavaid kaupu saavad esijoones need ühingud, kes aegsasti raha tellitud kauba eest ära on tasunud.

Mitmete kaupade alal on tulnud takistusi nende pidevas varustamises. Kõikidel juhtudel on põhjused ostjaskonna meeleoludes — närvilikkuses. Ei ole ühtegi riiki, kes saaks enast varustada pikemateks aegadeks kõikide kaupadega kogustes, mis mitmepöördselt ületavad hariliku aja tarviduse.

Eesti on paremini varustatud esmajärguliste tarbekaupade tagavaradega kui teised ümberkaudsed riigid. Samuti on ETK rohkem varustatud kui ükski teine kaubanduslik ettevõtte Eestis. Peale selle on keskühisuse kaudu kolme viimase kuu kestel turustatud mitmeid esmajärgulisi tarbekaupu kuni kahekordsetes kogustes võrreldes eelmiste aastate samade kuudega. Võiks nimetada riidekaupu, soola, rauda, plekki, ka suhkrut. Muidugi ei ole enamüüdnud osa ära tarvitatud, vaid see on tarbijaskonnal tagavaraks.

Ühiskaubanduse võrgu kõikide lülidest koostööst ning kohusetundest oleneb, kui võrd õiglaselt ja pidevalt suudame varustada meie seniseid ostjaid-liikmeid. Võib toonitada, et seni on nii keskühisuse kui üksikühingute personaal tulnud oma ülesannetega erakorralisel ajal kiiduväärsest toime.

Laiema ostjaskonna närveerimise tõttu üksikute kaupade suurtes kogustes sisseostu püüetel ei näi olevat põhjusi. Nende ridade kirjutamise ajal on ainuüksi ETK-l sõlmimisel suuremad kaubaostulepingud kõikide tähtsamate tarbekaupade osas sarnastes kogustes, mis rahuldavad aastaks kogu Eesti hariliku vabamüügi vajaduse nende kaupade alal.

Ühingute tegevuses erakorraline

aeg nõuab alalist ettevaatust. Igaks juhuks peame arvestama läbimüüki- de vähenemist 1940. aastal. Sõjaolukorras võib vahete-vahel tekkida ras- kusi ja viivitusi mõnede kaupade kät- tesaamisel. Läbimüüke võivad pidur- dada möödunud viimaste kuude hari- likust suuremad sisseostud, samuti vähendab ostutahet vanade võlgade tasumise nõue. Arvestades läbimüü- kide vähenemist, peame olema valmis uusi eelarveid koostama ettevaatuse- ga. Tuleb aegsasti kontrollida kululii- ke, mis lasevad ennast vähendada. Ajutiselt täiesti lõpetada uute kaup- luste juurdeasutamine, samuti kaalu- da, kas mõnede mittetasuvate haru- kaupluste sulgemine ei osutu otstar- bekohaseks. Bensiinihinna tõstmine tingib põhjalikku kontrolli, kas ühin- gute veoautode liikumine on küllal- daselt tasuv. Kõikidest asjaoludest

tuleb teha kiired ja otsustavad järei- dused. Ühingu te regulaarse tegevuse jätkamise ühe eeltingimusena tuleb rõhutada omakapitalide säilitamise ja suurendamise vajadust. Kuni sõja lõppemiseni ei saa arvestada keskuhi- suse appitulemisi erakorralise finant- seerimise näol. On hea, kui keskuhi- susel on võimalik osa tema poolt ava- tud krediite lasta ühinguil edasi ka- sutada.

Erakorralised ajad võivad kesta kuid ja aastaid. Kuni rahuaja kätte- jõudmiseni peame lugema olukorda harilikuks tööolukorraks. Ühiskau- banduse aparaat on tervikuna valmis ja võimeline täitma kõiki ülesandeid, mis temale võidakse panna. Püüame hoolitseda, et iga lüli ja isik selles laialdasel organismis oleks samuti võimeline oma ülesanneteks ning sei- saks oma postil ustava valvesõdurina.

Tallinnas, oktoobris 1939.

S. Põder

Arvo Horm

Siseturu ostujõud

Ühiskaubanduse, kui suure vahen- dusaparaadi, teotsemine ja kasva- mine oleneb objektiivsete tingimuste poolest siseturumahust. Siseturumahu suurenemine toob paratamatult kaasa ka vahendusaparaadi suurenemise ja see mõjutab ühiskaubanduse sektorit vastavalt tema osatähtsusele kogu vahendusmehanismis.

Siseturumaht oleneb aga siseturu ostujõust. See probleem on eriti kar- dinaalne selletõttu, et meie industria-

liseerimisprotsessi ulatus ja sellega seostuv üldine elatusstandardi tõst- mine olenebki ju peamiselt sellest, kuidas leida minemit suurenenud too- dangule, s. o. kuidas suurendada sise- turu ostujõudu.

Esialgul näib siin olevat tegemist *circulus vitiosusega*: Eesti on vaene, kuna ta vähe toodab. Ta toodab aga vähe, kuna ta rohkem hüviseid ei suuda mahutada. Minem aga on piira- tud, kuna rahvas on vaene. Teiste sõ-

nadega: oleme vaesed sellepärast, et lihtsalt vaesed oleme. Vaesus tuleb vaesusest.

Oleme siseturu osatähtsust seni alahinnanud. Ometi on see primaarse tähtsusega. On viga turu ostujõudu vaadelda antud suurusena ja minemi probleemi uurida ainult niipalju, kui võrd on vaja turgu teatavate võistlejate vahel jagada. Selline siseturu mahutavust mingi staatilise suurusena käsitlev ja ainult konsensse jagav poliitika on vildak. Õige rahvamajanduspoliitika eesmärgiks peab olema ostujõu suurendamine siseturu mahutamise võime tõstmisega.

Ostujõu probleemi ei saa sel teel lahendada, et kõikvõimas riik üksikuile oma kodanikele lihtsalt rahasummad kätte annab. Konsumi krediteerimine, samuti kui subventsioonid tööstusele kui ka põllumajandusele kuuluvad siiski ikkagi hädavahendite hulka ja on õigustatud ainult kui hinna stabiliseerijad. Samuti ei saa rahva ostujõudu kunstliku palkade ja tasude tõstmise läbi suurendada. Kõigil neil juhtudel toimub ainult ostujõu nihe ühelt rahvastikukihilt teisele, mis võib olla õigustatud või mitteõigustatud, otstarbekohane või kahjulik, mis aga siiski mingit uut lisaostujõudu ei loo, kuigi just viimane on eelduseks elatusstandardi tõusule. See võib ikkagi toimuda ainult toodangu suurendamisega seoses otstarbeka hinnapoliitikaga, eriti aga agraarolude ümberkorraldamisega.

Peamine siseturumahu piiratus tuleb küll sellest vastuolust, mis valitseb tsentraalsete asulate (linnad,

tööstusalevikud) tootlikkuse ja põllumajanduse jõudlusvõime vahel.

Põllumajanduse viletsus on kahtlemata tööstuse viletsus. Põllumajanduse ostujõu ja jõudlusvõime tõustes järgneb alati üldine jõukuse tõus.

Põllumajandussaaduste hindade langus kaasustab elatusmaksumuse languse, nii et väljaspool põllumajandust asuval rahvastikul ostujõudu üle jääb. Bütjetiurimiste tulemusi arvestades võiksime nüüd arvestada, kui palju ja millistele hüvistele seda tekkinud lisaostujõudu kulutatakse. See on äärmiselt komplitseeritud probleem ja kuigi ülimalt tähtis, seni siiski üldiselt uurimata. Ainult Pedersen on Taanis esimest korda seda probleemi vaadelda püüdnud.¹⁾

See küsimus on Taanis seda akuutsemaks osutunud, et siin põllumajanduse tulu on olnud väga kõikumine. Nii olid siin ajavahemikus 1924—1932. a. kõikumised 925—184 milj. krooni.

Pedersen jõudis tulemusele, et mittepõllumajandusliku rahvastiku ostujõu suurenemine põllumajandussaaduste hinna languse tõttu kaugelgtki nii suur ei olnud kui põllumajanduse ostujõu vähenemine nende hüviste osas, mille tootmisele eelmised kihid olid rakendunud. See nähe ei avaldu aga kohe, vaid alles aastate perspektiivis. Näiteks Taanis põllumajanduse sissetulekute vähenemine hindade languse tõttu 1928/29. ja 1930/31. aastate vahel 333 milj. kr., ei toonud esialgul kaasa mingit põllumeeste välja-

¹⁾ vt. Jorgen Pedersen, Die Einkommenschwankungen in der Dänischen Landwirtschaft und Einfluss auf andere Erwerbszweige in den Jahren 1922—1935, i. Weltwirtschaftliches Archiv, 47 Bd., Jena 1938, lk. 340 jj.

minekute vähenemist. Lisa-ostujõu tekkimisega teistes rahvakihtides avaldas seega sissetuleku vähenemine põllumajanduses esialgul isegi konjunktuuri-elustavat mõju. Alles kaks aastat hiljem lakkas põllumajanduses kapitalide tarbingu (s. o. „ülejäo elamise“) kompenseeriv mõju. Selle tagajärjel ilmnenud suur ostude vähenemine põllumajanduses ületas kaugelt säästu elatusmaksumuskuludes, kutsudes esile suurt depressiooni siseturul.

Selline põllumajanduses vähenenud ostujõud tabab otsekohe kõige valusamalt käsitöölisi provintsis ja üldse väiksemaid asulaid. Siin võib tekkida otse töötaolu, mis kiiresti laieneb teistele aladele ja kutsetele. Sellejures elatusmaksumuse vähenemisest tulenev kuludesääst suurtes tsentraalseis asulais (meil tuleb kõne alla ainult Tallinn ja Tartu) ei tähenda veel sugugi, et sellega tootmismahd või töömahd siin suureneks.

Suurenenud ostujõud rahuldatakse siin lihtsalt ladudest ja olemasolevate asutuste töhusama kasutamisega (lõbustuskohad, liiklusvahendid). Nii ei teki ka suurtes kesksetes asulates mingit töömahu suurenemist, vastukaaluks kogu maal üha süvenevale töötaolule ja turu deprimeerivatele tendentsidele.

Seega põllumajandusliku rahvastiku tulu vähenemine tekitab, peale esialgset nõrka konjunktuuritõusu, hiljem tunduva konjunktuuri languse. Kõige enne avaldub see maal, siis väiksemates keskustes ja nende abitsentraalides, kust depressioon hiljem nagu ka-

pillaartorude kaudu imbub ka kesksetesse asulatesse. Mida suuremad aga kesksed asulad on, seda aeglasemalt see konjunktuuri tagasilöökk siin ilmneb.

Seega ka tööstuse areng oleneb põllumajandus-saaduste hindade tasemest kaugelt rohkem, kui seda tavaliselt üldse taibatakse. Seetõttu on kogu maa arengule otsustava tähtsusega, et põllumajandussaadustele oleks tagatud kindlad hinnad, ilma milleta ei ole eeldatav põllumajandusliku ostujõu säilitamine või suurendamine.

Aga sama vääri oleks palgaliste ostujõudu alla hinnata. Igal juhul palgaliste osatähtsus kaupade minemis on kaugelt suurem kui nende osa rahvatulust, kuna nad oma tulu suurelt osalt turul kulutavad. Sest põllumehed katavad suure osa oma tarbeist ise, kõrgemate kihtide luksustarbed aga ei ole massitoodangulise ilmega.

Arvestades tööliste ja ametnike suurt osatähtsust hüvivate tarbimisel, on töötavate rahvakihtide elatusstandardi tõus võimalik ainult tarbimishüvivate tootmise laiendamise teel. Teisalt aga võib jälle tootmist tõsta ainult samaaegse tarbimise tõusuga töötavais klassides. Seega on täiesti lootusetu tõsta töö tootlikkust ilma reaalpalku tõstmata, samuti kui on lootusetu rahvamasside ostujõudu tõsta, tõstmata töö tootlikkust. Ainult samaaegne ja ühtlane mõlema suuruse tõus tagab kindla aluse niihästi tootmismahu, ostujõu ja seega üldise elatusstandardi tõusuks.

Möödus 25 aastat

dr. A. Eisenschmidt õnnetust surmast

6. augustil möödus kakskümmendviis aastat Eesti ühistegevuse välja-
paistvama eestvõitleja dr. phil. Aleksander Eisenschmidt traagilisest surmast. 6. augustil 1914. sai ta oma talu kruusaaugus sisselangenud kalda all surma koos isa ja pojaga.

Aleksander Eisenschmidt sündis 15. aug. 1876. a. Rõngu kihelkonnas, Uderna vallas, Käärdil taluomaniku pojana. Õppis algul kodus koduõpetaja juhatusel ja 1888—1893. a. Tartu reaalkoolis, mille lõpetamisel astus vabatahtlikult sõjaväkke ohvitseri kutse omandamiseks. Loobus hiljem sellest kavatsusest, tülles reservi ohvitseri aukraadiga. Oli Kuidjärve ja Kaagjärve mõisade valitseja, töötas 1902. a. „Postimehe“ toimetuses, astus 1903. a. Königsbergi ülikooli õpima põllutulundust. Ülikooli lõpetamisel õppis lühikest aega Zürichis põllutehnikumis ja tülles 1903. a. kodumaale, hakkas toimetama „Põllutöölehte“, olles ühtlasi Tartu Eesti Põllumeeste Seltsi Kaubanduse osakonna, hiljem Tartu Eesti Majanduse Ühise ürijuhiks kuni surmani.

A. Eisenschmidt suurt tööjõudu ja annet jatkus paljudele aladele, kuid tema elutöö paremik oli pühendatud Eesti põllunduse ja põllumehe seisukorra parandamiseks. Seda näitab just tema loobumine ohvitserikutsesest ja mõisavalitseja karjäärist, mis tolal olid suurimateks edasipääsu või-



malusteks. Tema teeneks tuleb lugeda tol ajal alles lapsekingades olnud põllunduse arendamist. Rohkete artiklitega eriajakirjades ja ajalehtedes aitas Eisenschmidt tõhusalt kaasa paljude küsimuste lahendamisele põllunduse alal, olles ühtlasi esimesi pioneere põllutöö mehaniseerimisel.

Eriti pingutav oli A. Eisenschmidt töö Tartu Eesti Põllumeeste Seltsis. Tema energilisel juhtimisel kujunesid sellest välja edaspidi mitmed iseseisvad asutused ja ettevõtted. Nii ka Tartu Eesti Majanduse Ühisus, mis töötas varem sama seltsi Kaubanduse osakonnana.

A. Eisenschmidt suure töömehena oli tuntud ka sümpaatse kaastöölisena ja julge võitlejana. Tema oli mees, kes julges tollaegsetest piiratud õigustest hoolimata võidelda oma idee ja rahva eest, öeldes kõhklematult välja oma arvamuse, kuigi kannatas hiljem ise selle all.

Ühiskaubanduse töötajate sotsiaalkindlustusest

Teatavasti on sotsiaalkindlustuse ülesandeks kindlustada palgalisile töötajatele arstiabi haiguste ja tööõnnetuste korral, pensioni töövõimeuse ja vanaduse puhuks ning surma korral toetust perekonnaliikmeile. Neid kindlustusalasid korraldatakse vabatahtliku kui ka sundkindlustuse teel, esimest omaalgatuslikult vastastikuse kindlustuse põhimõtteil ja sundkindlustust vastavate seaduste ning riiklike korralduste kohaselt. Sundusliku kindlustuse alal on meil kehtimas tööstustöölise haigus- ja tööõnnetuste vastu kindlustamine. Peale selle on korraldatud arstiabi ja pensionid riigiametnikele ja riigiettevõtete ametnikele ja töölisile.

Sotsiaalkindlustuse alal pole Eesti paljudele maadele seni järele jõudnud. Kuid valitsusasutusil on juba pikemat aega väljatöötamisel sotsiaalkindlustuse seadused, mis korraldaksid arstiabi- ja pensionikindlustust kõigile palgalisile töötajatele nii kaubanduse, tööstuse kui ka põllumajanduse alal. Need seadused korraldavad seega ka ühiskaubanduse alal töötajate kindlustuse.

Valitsuse esindajate seletuse kohaselt tuleb kõige enne elluviimisele üldine haiguskindlustus, mis teostatakse maa-alaliste (piirkonna) kindlustuskassade kaudu ja millele järgneks pealeehitusena üldine pensionikindlustus samade kassade korraldusel.

Ühistegelasile oma pensionikassa

asutamist, mis paar aastat tagasi oli kavatsusel, ei pidanud sotsiaalministeerium soovitavaks põhjusel, et mitme eri-pensionikassa tegevus mõjuks killustavalt üldisele pensionikorraldusele.

Nii haiguskindlustuse- kui ka pensioniseaduse maksmahakkamist on juba ammu oodatud eriti töövõtjate ringkonnas, kuid mitmeil põhjusil on see ikka edasi nihkunud. Valitsuse esindajate poolt möödunud suvel antud seletuse kohaselt esitatakse haiguskindlustuse seaduse eelnõu käesoleval sügisel riigivolikogule ja on lubatud, et pärast haiguskindlustuse elluviimist ei peaks viibima enam ka pensionikindlustus. Olgugi et viimaste aegade rahvusvaheliste sündmuste tõttu on kerkinud esile palju kiireloomulisemaid küsimusi, võib loota, et kuna meie rahvas ja valitsus on suhtunud olukorrale kainealt ja on otsustanud oma tegevust ja ülesandeid jätkata senises suunas, siis ka sotsiaalkindlustuse küsimused seisavad endiselt valitsuse päevakorras ja tulevad lahendusele.

Meil on mõnel pool asjahuviliste ringkonnas tekkinud arvamine, et kui haigus- ja pensionikindlustus nende suhtes kehtima hakanud, siis nad on ka kõigiti nii kindlustatud, et enese olukorra kindlustamine selle kõrval ka mõnel muul viisil nagu ülearune oleks. Ja nii on jäänud üldist kindlustust oodates kõrvale seniseist omalgatuse üritusist — abiandmise kas-

sadest — mis mitme suurema ühistegelise ettevõtte juures tegutsevad oma teenijaskonna huvides ja milledest iseseisvana töötab kõigi ühistegeliste ettevõtete teenijate keskkassa „Ühisabi“. Ja on avaldatud arvamist, et üldise kindlustuse kehtimahakkamisega need kassad, kui ülearused, tulevad likvideerida.

See ei tarvitse aga sugugi nii olla. Esiteks ei ole üldse teada, millal üldised kindlustusseadused leiavad tege-likku elluviimist. On võimalik, et selleks kulub veel mõni hea aasta. Teiseks on lugu nii, et harilikult üldise pensionikindlustuse, ka nn. rahva-kindlustuse juures ei ole saadavad pensionid mitte väga kõrged, eriti neile, kes pensioniseaduse kehtima hakkamisel on juba keskmisis eluaastais. Seega võiksid abiandmise kassades kogutud summad olla pensionil lisatoetuseks. Mis puhtub haigus-kindlustusse, siis peaks see ala küll abiandmise kassadelt seaduse kehtima hakkamisel kindlustuskassadele üle minema, kui haiguskindlustust seaduse alusel ühistegelaste oma korraldada ei jäeta.

Küll on sotsiaalminister ühistegelaste esindajale teatanud, et senised vabatahtliku kindlustuse alusel loodud abiandmise kassad võivad ka üldise sundkindlustuse korral jääda edasi tegutsema lisatoetuse korraldusena üldisele kindlustusele. Seega võiks tegutsema jääda abiandmise kassade hoiukapitalide kogumise ja mitmesuguste toetuste ala.

Ka teistel maadel on varem asutatud vabatahtlikud kassad edasi tegutsema jäänud paralleelselt sundusliku pensionikindlustusega. Näit. Soome ühiskaubanduslike keskuste SOK ja

OTK pensionikassad „Elonvara“ ja „Tuks“, samuti nende rühma elukindlustus, moodustades seega lisa-kindlustuse üldisele pensionile.

Aga kindlustuskulud? Kes jõuab neid mitmele asutusele tasuda, küsitakse. Seda teevad töövõtja ja tööandja koos. Muidugi on see jõukamais, nagu Soomes ja mujal, kujunenud nii, et kõigist kindlustusmaksudest tasub tööandja enamasti üle poole. Meil võiks aga küsimus nii kujuneda, et tööandja maksab seaduse kohaselt oma osa haiguskindl. ja pensionimaksudest (teadaolevate kavade kohaselt kokku ca 7% palgast) ning töövõtja tasuks peale sunduslike maksude (ca 5% palgast) veel umbes sama palju hoiukapitali kogumiseks abiandmise kassasse. Mitmesuguste toetuste korraldamiseks saaksid tööandjad oma teenijaskonna kassadele määrata erisummasid puhaskasust jne. Tähele pannes teiste maade ühistegelaste sotsiaalkindlustuse korraldust, tahaksime ka meie ühiskaubanduse töötajate kindlustamist tulevikus näha nõnda, et üldise kindlustuse kõrval oleks lisakindlustuse mooduseid nii hoiukapitalide kogumise, elukindlustuse kui ka rühma elukindlustuse näol. Viimast kui madala tariifiga elukindlustuseviisi pole meil seni kasutatud. Nende jaoks, kes ühel või teisel põhjusel siiski on jäänud kindlustuseta ega oma vajalikku sissetulekut elatumiseks, jääks võimalus saada toetust üldisest vanade ühistegelaste toetusfondist või ülalpidamist vanade ühistegelaste kodus, kui see asutatakse.

See oleks tuleviku kava. Meie arvates oleks seda muidugi kõige otstarbekohasem teostada ühistegelaste oma

kindlustuskassa näol, kus ka kogutud kapitalid võiksid jääda ühistegevuse kasutada ja hea korralduse juures saaks asjaosalisi paremini teenida, kui see üldise suure aparaadi juures oleks võimalik. Nagu öeldud, ei poolda aga valitsusasutused erialaliste pensionikassade tekkimist.

Oma olukorra kindlustamisest on ja peaksid olema huvitatud kõige pealt töövõtjad ise. Kuid ka tööandjail — ühinguil — tuleks tulevikus oma töötajate kindlustamisele pöörata rohkem tähelepanu. On ju selge, et tublimad töäjõud sinna tahavad teenistusse minna, kus on paremad tingimused, kõrgem töötasu ja enam töäjõudude heaolu eest hoolitsetakse. Nii on teenistuslepingu sõlmimisel kuju-

nenud juba tingimuseks arstiabi- ja kapitalikindlustus kas ühingu oma teenijaskonna kassas või „Ühisabis“.

Seal kus seni on jäädud ootama üldise sotsiaalkindlustuse kehtimapanekut, võib küll soovitada küsimust nii tööandjate kui ka töövõtjate poolt läbi kaaluda ja leida juba nüüd võimalusi nende kulude tasumiseks, mis on vajalikud oma töötajate kindlustamiseks „Ühisabis“. Ja kui kord asutakse üldise sotsiaalkindlustuse elluviimisele, siis on ühistegelasil võimalus praegust vabatahtlikku kindlustusviisi uuele üleminekuks ümber korraldada. Töäjõudude kindlustamise tähtsust silmas pidades ei võiks ühingu neis küsimusis enam jääda passiivseks.

Ilmar Rebane,
Õiguskantsleri nõunik.

Kelle suhtes ei kehti Äride ja kontorite töökorralduse seaduse töö- ja puhkeaja eeskirjad?

Äride ja kontorite töökorralduse seaduse (RT 1938, 42, 400) §§ 5—13 sätivad käesolevale seadusele alluvate töövõtjate töö- ja puhkeajaga ja nimelt § 5 normaaltööajaga §§ 6, 7, 8 ja 11 ületunnitööd, §§ 9, 10 ja 11 töövaheajaga ja §§ 12 ja 13 palgalist puhkeajaga. § 14 arendab §§ 5—11 (mitte aga §§ 12 ja 13, s. o. palgalise puhkeaja eeskirjade) kehtivusest rida töövõtjaid. § 14 erand ongi tegelikult elus tekitanud rohkeid vaidlusi ja lahkarvamusi, eriti aga § 14 p. 1.

§ 14 p. 1 järgi §§ 5—11 ei ole kehtivad töövõtjate kohta, kellel on ülesandeks tööde juhtimi-

ne ja järelevalve, nagu direktorid, prokuristid ja ärijuhid. § 14 p. 1 redaktsiooni kohaselt on antud erandi rakendamiseks sisuline tunnus, millest lähtudes tuleb selle erandi ulatust selgitada. Nimelt § 14 p. 1 järgi on §§ 5—11 kehtivusest erandatud isikud, kelle ülesandeks on tööde juhtimine ja samas aegselt ka järelevalve. Nende töövõtjate suhtes, kelle ülesandeks on ainult järelevalve, ei ole seaduses erandit tehtud.

Tööde juhtimine ja järelevalve eeldab edasi juhitavaid ja järelevalvataavaid, kes töid teosta-

vad, ja nimelt mõlemad s a m a a e g - s e l t ja koos. Isikute puudumisel, kelle suhtes oleks võimalik teostada juhtimist ja järelevalvet, ei ole ka tegemist direktoritega, prokuristidega ja ärijuhtidega. Kuna otsustav on nimelt see sisuline tunnus, sest p. 1 ei nimeta ainult direktoreid, prokuriste ja ärijuhte, vaid annab neile mõisteile ka sisu („tööde juhtimine ja järelevalve“), siis tuleb järeldusele jõuda, et selle sisulise tunnuse puudumisel, ei allu käesolevale erandile töövõtjad, kuigi neid nimetatakse direktoreiks, prokuristideks või ärijuhtideks. Eelnevast järeldub, et näiteks vastutav müüja või ärijuhiks nimetatud isik harukaupluses, kus teisi töövõtjaid ei tööta, või raamatupidaja, kellele keegi ei allu ja kellel kedagi ei ole juhtida, ei allu ka käesolevale erandile. Kui eeldada, et juba siis oleks tegu tööde juhtimise ja järelevalvega, kui ei olekski teist juhitavat ja järelevalvatavat töövõtjat, siis tuleks asuda seisukohale, et iga töövõtja juhib oma töid ja teostab nende suhtes järelevalvet, mis tähendaks, et poleks üldse §§ 5—11 alluvaid töövõtjaid, milline tõlgenus muidugi ei ole võimalik.

Teiselt poolt aga, nagu see nähtub vaieldamatult seaduse tekstist, ei saa olla kahtlust selles, et p. 1 toodud loend „nagu direktorid, prokuristid, ärijuhid“ ei ole tühjendav, vaid n ä i t - l i k l o e n d, sest seadus kasutab väljendit „nagu“. Järgnevalt sellest on ilmne, et käesolev erand võib laiendada peale prokuristideks, direktoriteks ja ärijuhtideks nimetatud töövõtjate, kui nende ülesandeks on tööde juhtimine ja järelevalve ka kõigile teistele töövõtjatele, nt. pearaamatupidajaile, büroojuhatajaile, harukaupluste juhata-

jaile ja vastutavaile müüjaile, eeldusel, et nimetatud töövõtjad vastavad § 14 p. 1 erandi sisulistele tunnustele, s. t., et nende ülesandeks on teiste töövõtjate tööde juhtimine ja järelevalve. Sealjuures olgu tähendatud, et tööde juhtimine ja järelevalve eeldab, et peale juhtija ja järelevalve teostaja oleks veel vähemalt üks töövõtja, mõeldavasti aga enam, kelle tööd juhitakse ja kelle suhtes järelevalvet teostatakse.

Prokuristi, direktori ja ärijuhi õiguslik seisund on suurelt jaolt normitud tavaõiguslikult, kõiki neid tuleb lugeda käitise juhtkonda kuuluvaiks, nagu seda toonitab ka seletuskiri seaduse juurde. Kõik nimetatud toimivad teatavas mõttes peremehe asendajaina. Äride registreerimise seaduse (RT 1927, 36, 25) §§ 4 p. 4 ja 6 p. 4 jõul kantakse äride registrisse prokuristide (prokuura volikirja põhjal volitatud isikute) nimed ning § 6 p. 4 jõul asjaajajate direktorite nimed mitte ainuisikuliselt ettevõttele, kui neid peab seaduslikus korras registreeritud põhikirja alusel teotsev selts või ühing ja kui seesugused on ametisse valitud või nimetatud. Seega direktor esineb esijoones peremehe asendajana mitte ainuisikuliselt ettevõttele. Ärijuht esineb normaalselt peremehe asendajana üksikus äris (kaupluses, laos). Ka seletuskiri seaduse juurde toonitab, et prokuristina tuleb mõista isikut, kes sellasena kantud sisse äride registrisse või Ühistevuskoja tavade registrisse.

Olgu veelkord rõhutatud, et prokuristi, direktori ja ärijuhi väljaeraldamine käesoleva seaduse §§ 5—11 sätete alt toimub ikkagi ainult siis, kui nende ülesandeks on alluvate tööde

juhtimine ja järelevalve. Muidugi tavalisti direktorite, prokuristide ja ärijuhtide ülesanded on sellised, kuid ei tarvitse igaljuhul sellised olla, eriti prokuristide puhul. Prokuristi mõiste on esijoones voliniku mõiste ja sellepärast on ta tihedalt seotud kaubandusliku volikirja ulatusega. Kaubanduslik volikirja on ülesanne printsipaallilt (peremehelt) teatud toimingute teostamiseks (vrd. Piip, Kaubandusõigus, Tartu, 1933, lk. 82) ja nimelt kolmandate isikute suhtes, kuna suhted prokuristi ja printsipaali, s. o. prokuura sisemise külje määrab teenistusleping. Sealjuures teenistuslepingu mõiste on isegi niivõrd oluline, et selle puudumisel isikut üldse ei loeta töövõtjaks ja ei saa ka teda allutada käesolevale seadusele (seaduse § 3). Ülesanne printsipaallilt prokuristile ei tarvitse aga sugugi ulatuda teiste töövõtjate tööde juhtimisele ja järelevalvele, sest prokuura võib seisneda ka erivolituses (nt. ulatuda vaid kaubanduslike tehingute sõlmimisele, mitte aga käitise sisemisele küljele), kuigi prokuristi volitus on eeskätt täis- ja üldvolitus ja vastavalt sellele on ka prokuristi ülesandeks tavalisti ka tööde juhtimine ja järelevalve.

Kas kellegi ülesandeks on alluvate tööde juhtimine ja järelevalve, see on muidugi fakti küsimus, mille kohta ei saa anda täpseid ja kindlaid juhendeid.

§ 14 pp. 2—4 ei tekita erilisi arusaamatusi, mispärast olgu piiratud vaid järgnevate märgetega:

p. 2 juures on oluline üksnes see, et tööd oma iseloomult ei oleks korrapärased, nii et neid ei saa paigutada teatud aja raamidesse, tähtsusetu on aga see, kas tööaja või töö suhtes on võimalik teostada järeleval-

vet või mitte. Viimane tunnus on näiteks oluline tööstustöölise tööaja korralduses.

p. 3 nimetatud kaubareisijad ja esindajad seoses käesoleva erandiga tulevad üldse kõnmesse vaid niivõrd, kui nad teotsevad teenistuslepingu alusel. Puudub teenistusleping, pole ka kaubareisijad ja esindajad üldse töövõtjad käesoleva seaduse mõttes (§ 3), ei allu selle eeskirjadele ega ole ka nende suhtes tähtsust käesoleval erandil.

p. 4 toodud töövõtjate loend, samuti kui p. 1 loend ei ole tühjen-dav, kuid p. 4 rakendamiseks on vaja samaaegselt ja koos kaht tingimust: 1) töövõtja ei pea töötama kogu aja, vaid peab olema üksnes töövalmis ja 2) võivad viibida töövalmis oleku ajal oma korteris või neile selleks määratud ruumis. Ühe või teise tunnuse puudumisel p. 4 väljendatud erand ei ole rakendatav.

TOIMETUSELT.

Autor leiab, et kui raamatupidajal, harukaupluse juhatajal jt. ei ole alluvaid, keda juhtida ja kelle järgi teostada järelevalvet, siis nad ei kuulu seaduse § 14 p. 1 alla. Kui niisugusel korral raamatupidaja ja harukaupluse juhataja ei ole juhtivad ametnikud, siis peab keegi teine otseselt juhtima ja kontrollima nende töid ning registreerima nende ületunde. Asi ei ole aga nii. Kui ühingus raamatupidaja töötab iseseisvalt, ühingus ei ole ametis alatist juhatusliiget, raamatupidaja ei allu ärijuhile ja raamatupidaja peab registreerima ise enda ületunde, siis võib kujuneda olukord, et raamatupidaja „liigutab“ päeval dokumente ja teeb õhtul ületunde, et teenida rohkem. Ongi juba olnud juhuseid, kus raamatupidaja tööajal viitis aega pummeldamisega, hiljem tegi õhtuti tööd ja nõudis ületunnitasu.

Või kui võtta harukaupluse juhatajat, kes töötab 15—20 km peakauplusest eemal. Kes peab siis kohapeal juhtima tema otsest tööd, ja kui tal on õigus saada ületunnitasu, registreerima tema ületunde? Maal põllutööhooaegadel kiilastavad ostjad kauplust hommikuti ja õhtuti. Päeval ei ole mõnikord näha ostjaid mitme tunni jooksul. Kauplus on küll avatud, kuid kaupmees või kaupluse juhataja viibib oma korteris, puhkab, loeb ajalehti või teeb kodust tööd ja ilmub kauplusse uksekella helina peale; või töötab koguni aias, teeb oma tööd ja ostja tulekut nähes läheb kauplusse. Kas peaksid need tunnid kuuluma

seaduse § 6 kohaselt registreerimisele ja mahaarvamisele tehtud ületundidest? Kes peab siis registreerima neid tunde harukaupluses; kui harukaupluse juhataja ise on kohapeal kõik — peremehe asemik ja töötegija?

Seaduseandja igatahes ei ole tahtnud luua võimatut olukorda.

Kuigi käesoleva seaduse eesmärk on peamiselt tööaja normeerimine ja puhkeaja kindlustamine, aga mitte niivõrd töötasude tõstmine ületunnitaskude näol, ei saa siiski seadusest järeldada, et väiksemais harukaupluses piiratud tulude tõttu tuleks võtta ametisse senise ühe isiku palgaga kaks isikut, et oleks juhataja ja juhivav.

Salme Lang

Naisringide algav tööhooaeg

Sügisene organisatsioonide tööhooaeg on algamas. Kuigi aeg on täis rahutusi ja maailmas rahvaste ajaloo lehekülgi kirjutatakse ja pööratakse imekiiresti, elame meie oma elu ja teeme oma igapäevast tööd. Teeme seda ametasutuses, kodus ja väljaspool kodu — organisatsioonides.

On loomulik, et ühiskaubandusühingute tegelased — juhid on praegu seotud rohkem oma otseste ülesandega ja seepärast ka eeloleval selgitustööhooajal tegelevad võib olla vähem uute naisringide organiseerimisega kui tehti seda möödunud tööhooajal. Seepärast meie ei peatu siinkohal pikemalt naisringi organiseerimisega seoses olevate küsimuste juures, vaid märgime mõningaid eeloleva sügis-talve üritusi. (Naisringide organiseerimisest vaata „Ühiskaubandus“ nr. 2 — 1939).

Kuna juba käesoleva aasta algul märgiti see ette liikmete värbamise aastaks, siis on loomulik, et iga naisringi ürituse loosungiks olgu: „K õ i k

ostjad ühingu liikmeks ka a s o m a n i k u k s!“ ja püütagu iga naisringi algatuse kaudu võita ühinguile kui ka naisringile uusi liikmeid.

Sügis-talvine hooaeg on osutunud parimaks tegevusajaks, kuna siis inimesed pärast suvist vaheaega uue hoo ja energiaga asuvad seltskondlikule tööle. Seepärast on soovitatav kasutada seda aega avalike suuremate ürituste korraldamiseks, nagu kodumajanduslikud kursused koos lõppõhtutega, koosviibimised, tööõhtud ja jõulupuud. Pärastjouluse tööhooaja võib pühendada juba rohkem individuaalsele selgitustööle ja väiksemaulatussega kooskäimisele (üldhariduslikud loengud, peakoosolekud jne.).

Viimasel kevadisel Ühistegelikkude Naisringide Keskoimkonna koosolekul kiideti heaks kodumajandusliku kursuse standardkava, mis koosneks kaheksast osast:

Kaameraga mööda ühiskauplusi.

Pärnu
Majanduse Ühisuse
Vändra kaupluse
uus hoone.



1. Avamine.
2. Naist ja ühiskaubandust puudutav osa.
3. Retseptide selgitamine ja vajaduse korral ka nende kirjutamine.
4. Teoreetiline toitlustamise osa.
5. Kaubatundmine.
6. Ühistegelik omatööstus.
7. Praktiline toiduvalmistamine.
8. Kohaliku ühingu tegevusega seosesolevad küsimused.

Seejuures iga osa jaoks on ette nähtud rida alateeme vastavalt kohalikele vajadusile, olenedes ka sellest, kas kohapeal on varem juba korraldatud mõni kursus või mitte. Alateemide pealkirjad naisringidele ka sügis-talvise töökavadega on koos kätte saadetud.

Nagu nähtub standard-kursuse kavast, ei piirdu kursus kaugeltki ainult üksi kodumajandusliku osaga, vaid käsitatakse ka kaubatundmist ja teisi tänapäeva naisele huvitavaid ja vajalikke küsimusi.

Kursuste lõpul korraldatav lõppkoosviibimine olgu rikastatud muusika, laulu ja tingimata ühiskaubandus-

sisulise kõnega. Samuti ka teised naisringi poolt korraldatavad koosviibimised.

Propagandakoosolekuil peale väliskõneleja on soovitatav tingimata esineda ka mõnel naisringi juhatusliikmel lühema kõnega naiste seisukohtade ja ühiskaubandusest osavõtu vajalikkuse selgitamiseks.

Tööõhtuid on vaja elustada referaatidega ühiskaubandusest, kohaliku ühingu tegevusest, tervishoiust, kodumajandusest, kaubatundmisest ja teistelt perenaisi huvitavalt aladelt, kusjuures vahepaladena võiksid olla ühislaulud või raadiomuusika, kus see võimalik. Kõnelema võib kutsuda tegelikke perenaisi, ühingu tegelasi — juhatusliikmeid, ärijuhte, kooliõpetajaid, arste jne. Tööõhtuile on soovitatav kaasa kutsuda neid naabreid, kes pole veel ühingu liikmed.

Tööõhtuile ettekantavate referaatide materjalina võib kasutada kirjandust, milleks Keskskoostöökeskus on koostanud nimestiku.

Ka ärgu jäetagu kahesilma vahele jõulupuude korraldamist, mis tublisti aitab kaasa ühingu liikmete ühispere tunde tekitamiseks ja süvendamiseks.

Neis ühinguis, kus „Ühistegelisi Uudiseid“ ei tellita kõigile liikmeile ja alatisile ostjaile, olgu naisringi ülesandeks organiseerida ühistelligi kirjanduse levimisele. See töö ei tohiks osutada raskeks, kuna „Ühistegeliste Uudiste“ kaasandena ilmuv „Kodu ja Perenaine“ on pealegi odavam ja huvitavam nõuandja ilmuvate naisteajakirjade hulgas.

Siinkohal pikemalt üksikute algustele loetelu ja nende juures peatumine viiks liiga pikale, pealegi on Ühistegelike Naisringide Keskoimkonna poolt koostatud naisringide sügis-talvine töökava, kus iga ürituse juures on peatatud pikemalt ja üksikasjalikumalt.

Samuti on koostatud üksikute algustele — kursuste ja loengute (kaubatundmise) kavad, millised saadaval Ühistegelikude Naisringide Keskoimkonnast.

Peab märkima, et tingimata koostatagu enne tööle asumist vähemalt kuni jõuluni kuude viisitöökava, märkides, missuguseid algatusi missugusel kuul kavatsetakse korraldada ja samuti arvestatagu töökava koostamisel kohalikke huve ja vajadusi. On loomulik, et töökava koostatakse koos ühingu juhtivate tegelasiga, et selgitada ka kohe töökava rakendamise võimalusi.

Kindel on, et läbimõeldud töökava ja sõbralik koostöö ühingu juhtivate tegelasiga tagab ka naisringi tegevuses temalt loodetava edu ja seega vastavalt oma tegevusega rikastab ka ühingu tegevust.

V. Udam

Kodukaunistamise tulemusi

Kui mõne aasta eest alustati kodukaunistamise propagandat, võeti kohe alguses ühe osana kodukaunistamise hoogtöös käsile taluhoonete välisvärvimine.

Igale, kes on liikunud Soomes ja Skandinaavia mais, on torganud silma rohke punase ja valge värvitooni kasutamine maahoonete välisvärvimisel. Rohelisel maastikutaustal annab see värvikombinatsioon eriliselt rõõmsa ja nauditava efekti. Et meie ilmastikulised tingimused, mis välisvärvimisel väga tähtsad, on sarnased mainitud maadele, siis on mõistetav, et eeskujude otsimisel jäädgi peatuma

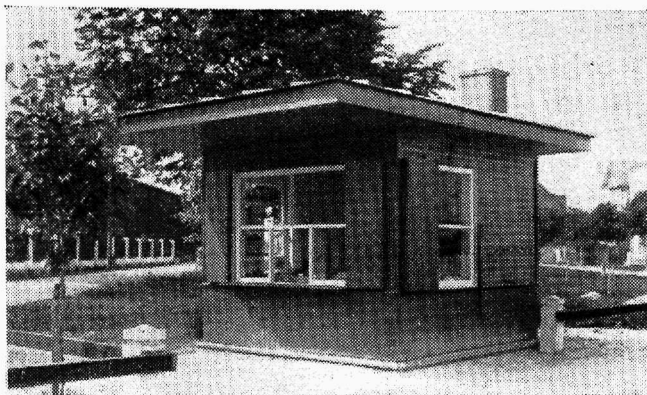
nende naabermaade juurde. Ka kulude seisukohalt on neis maades välja kujunenud värvimismeetod kõigiti tähelepanuväärne, kuna n. n. „rootsi värvi“ koosseis tuleb hinnalt tunduvalt odavam tavalisest õlivärvist.

Maahoonete välisvärvimise propagandaga langeb ajaliselt kokku kodumaa värvimuldade turule ilmumine. Kahtlemata on niisugune kahe teguri kokkusattumine raskendanud kummaagi osa hindamist viimaste aastate värvimiste tulemustes.

1938. a. kevadsuvel jaotati kodukaunistamise peakomitee poolt 100.000 kilo punast värvimulda hinnata pree-

Kaameraga mööda ühiskauplusi:

Kunda Ühiskaup-
luse hiljuti valmi-
nud kiosk.



miatena. Vastava värvimulla ostmisel esinesid pakkumistega nii kodumaa, Rootsi kui Soome tehased. Tingituna umbusust kodumaa värvimulla vastu, osteti ainult üks viiendik pakutatavast kogusest kodumaalt ja neli viiendikku Soomest. Seega jaotati kodumaa värvimulda 20.000 kg ja Soome oma 80.000 kg.

Meid huvitab küsimus, missugused on olnud propaganda ja tegeliku värvimise tulemused?

Liikudes maal ringi, võib igaüks veenduda, et punaseks värvitud katus ei ole enam haruldus. Eriti rohkelt sigines neid juurde 1938. a. suve jooksul — preemiavärvide tulemusena. Seega on propagandal olnud edu. Kui tahetakse aga kogu rahva mõtteviisi teatud suunas kasvatada, siis on tarvilik, et propaganda mõju oleks püsiv. Siin ei suudeta paljaste sõnadega ega selgitustega midagi teha, kui kestvad kogemused neid sõnu rahvale ei kinnita.

Sellepärast on tungivalt vajalik võtta üksikasjalikumale vaatlusele senised värvimise tulemused ja muljed, mis neist on jäänud laialistele rahva-

hulkadele, s. o. neile, kelle küllaldase huvi korral värvimisel saab olla otustav mõju meie maastikupildi kujunemisel. Nagu juba eespool mainitud, raskendab küsimuse selgitamist asjaolu, et meil on õieti tegemist kahe ühise teguriga — nn. rootsi värvimisviisiga ja teiseks kodumaa värvimulaga. Mitmelt poolt on nimelt kaldu tud ühekülgset ja küsimusse süvenematult veeretama ebaõnnestunud värvimiste süü kodumaa värvimullale. Need süüdistused on olnud ikka väga üldsõnalised ja konkreetsete faktidega põhjendamatud.

ETK algatusel on käesoleva aasta kestel püütud küsimust selgitada täies ulatuses — niihästi kodumaa värvide kvaliteedis kui ka rootsi värvimisviisi kasutamise tulemustes üldse. Tagantjärele tuleb tunnistada, et asjale on olnud kasuks, et osa värvimisi on ikka veel tehtud välismaa värvidega, kuna nüüd on võimalik teha tähelepanekuid paralleelselt nii kodumaa kui välismaa värvide osas.

Käesoleva aasta veebruaris korraldati ühingutele ankeet järgmiste küsimustega:

I. Missuguseid soove ja arvamusi on ostjaskonna poolt avaldatud:

- 1) ookrite kohta?
- 2) punaste ja pruunide värvide kohta?
- 3) kroom- ja tsinkvärvide kohta?

II. Kas ühingu piirkonnas on hoo- neid värvitud ETK punase värvimul- laga rootsi värvimisviisi järgi? Jaa- taval korral palume teatada meile vär- vijate täpsed nimed ja aadressid. Sa- muti palume märkida, kas nende vär- vimistulemused on rahuldavad või mitte.

Ankeedile vastas 41 ühingut. Neist ainult üks ühing märgib ostjaskonna arvamisena kodumaa värvide nõrge- mat kvaliteeti väiksema kattevõime ja jämedama jahvatuse poolest. Tei- sed vastajad kõik märgivad ostjas- konna rahulolu kodumaa värvidega, kusjuures mõnel pool on turustatud ainult osa värvisorte, ega ole võidud kõigi küsimuste kohta koguda soovit- tud andmeid. Mitmed ühingud rõhuta- vad oma vastustes kodumaa värvi- mulla paremusi just jahvatuse peen- suse poolest, mis on otse vastukäiv eelmainitud ühingu andmetele.

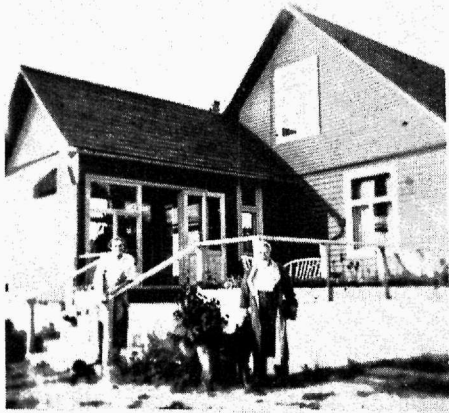
Viimasele (II) küsimusele on vasta- tud rootsi värvimisviisi kasutamise osas enamjaolt jaatavalt. Mitmel pool on aga selleks otstarbeks kasutatud ainult faluunvärvi. Kaugelt suurem osa vastajaid on tulemustega rahul.

1938. a. suvisel värvimise hooajal tehti ETK esindajate ja Harjumaa kodukaunistamise instruktorite poolt ringsõit, kusjuures vaadeldi 3 talu — Saare, Jaani ja Valli talude värvimis- töid ja anti värvimiseks vajalikke juhtnõure. Ringsõidult saadi mulje, et üldine värvimisoskus on nõrk ja va- jab pidevat instrueerimist, kui tahe-

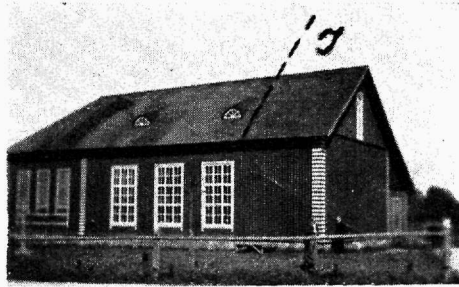
takse vältida ebaõnnestumisi.

Nende ridade kirjutaja käis käes- oleval kevadel ankeedi teel saadud andmetega mitmel pool kohapeal tut- vumas ja täiendavaid seletusi hanki- mas. Üldmulje oli, et rootsi viisi vär- vimine on õnnestunud seal, kus seda on teostatud peremeheliku hoolega ja lisaks sellele on evitud küllaldasi ko- gemusi. Näiteks V a n a - A n t s l a r i i g i m õ i s a s on kasutatud rootsi värvimisviisi üle 10 aasta. Keskmiseks katusevärvi vastupidavuseks ole- vat seal: 1-kordsel värvimisel 4 aas- tat ja 2-kordsel värvimisel 7—8 aas- tat; seintel 8—10 aastat. 1938. a. on värvimiseks kasutatud ETK värvi- mulda. Senise võrdluse põhjal vahet ETK ja faluunvärvimulla tulemustes ei ole. Huvitav lugu kõneldi Riisi- pere lastekodus, kus 1938. a. on hulgaliselt värvitud katuseid ETK värviga. Enamjaolt on püsivus väga hää, kuid üks katus on laiguline. Kontrollimisel on selgunud, et kasvan- dikud ei ole värvisegu keetmisel kül- laldaselt seganud ja pärast värvimist olnud värvimuld enamjaolt paja põhja vajunud, sattumata üldse katusele. Ka K u r e m a a r i i g i m õ i s a s on rootsi viisil katuseid värvitud pike- mat aega ja ollakse tulemustega rahul.

Käesoleval suvel pöördui majan- dusministeeriumi poolt ETK poole järelepärimisega ETK punaste värvi- muldade kvaliteedi asjus, kuna ühe maavalitsuse poolt olevat avaldatud arvamist, et kodumaa värvimuldade nõrk kvaliteet on ajanud nurja kodu- kaunistamise aktsiooni kogu maakon- nas. Küsimuse selgitamine anti ratsio- naliseerimise komitee kätte, kes peab ühtlasi otsustama, kas on vajalik ja



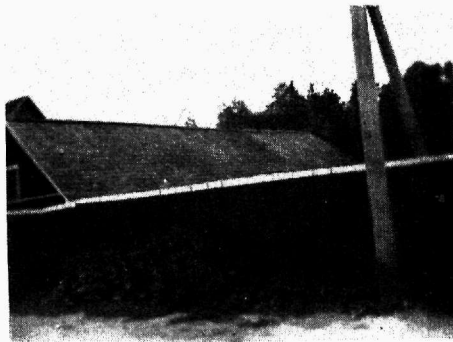
Adm. Joh. Pitka maja Väike-Maarjas. Värvitud 1937. a. suvel ETK värvimull, värnitsa ja karbestoleumi seguga. Värv on püsinud väga hästi ja täiesti ühtlaselt. Maja ees adm. J. Pitka abikaasaga.



Kabala rahvamaja Virumaal. Värvitud faluun-värviga rootsi värvimisviisil 1938. a. suvel Virumaa kodukaunistamise instruktoriga juhatusel. Puunktiirjoonega eraldatud osa värviti instruktoriga juuresolekul, mis on säilinud ühtlaselt. Ülejäänud osa värviti kursuslaste poolt ilma instruktoriga juuresolekuta. Värv on katuselt osaliselt maha tulnud ja katus jäänud laiguliseks.



Simuna Tarvitajateühingu „Edu“ kauplusehoone Virumaal. Värviti 1938. a. suvel faluun-värviga. Värvimine teostati oskuslikult, mistõttu värv on hästi ja ühtlaselt säilinud.



Sama ühingu auto- ja puukuur. Katus värviti samal ajal, sama värviga ja samade tingimuste juures. Ometi ei ole värv aastatki vastu pidanud, vaid katus on muutunud laiguliseks ja osa värvi on maha tulnud. Nende kahe hoone värvimistulemuste nii silmapaistev vahe tuleb panna ainuüksi värvimisoscuse ja hoole arvele.

võimalik teostada värvimuldade standardimist. Ratsionaliseerimise komitee sekretariaadi poolt kutsuti 25. juulil kokku komisjon ETK omatööstuse punamuldadega Harjumaal värvitud majade paiklikuks ülevaatuseks. Komisjoni kuulusid majandusministeeriumi, kodukaunistamise peakomitee, põllutöökoja, ratsionaliseerimise komitee ja ETK esindajad. Komisjon tutvus ülalmainitud Saare, Valli ja Jaani taludes 1938. a. teostatud värvimistega. Tulemuste kohta loeme protokollist:

„Värvitud hooneid üle vaadates ja ära kuulates ETK esindajate ning taluomanike seletusi värvimistöe tulemuste kohta, leidis komisjon, et ETK värv, sort „Rootsi punane I“, on küllaldaselt kõlblik meie maaehitiste värvimiseks kodude kaunistamisel.“

Ühtlasi leidis komisjon vajaliku olevat, et ETK peaks punamulla värvide kodumaa suurema turustajana rohkem kaasa aitama värvimise oskuse levitamisele maarahva seas, kuna selle oskuse puudulikkus sageli põhjustab värvi mittepüsimist ja seega ka tarvitamise levitamist.“

Nii ka see ametlik komisjon konstateerib värvimistulemuste sõltuvust värvimisoskusest, leides, et praegune oskuslik tase on puudulik ja sageli põhjustab värvi mittepüsimist ja värvimise levimist.

Lisaks neile andmeile on meil veel käsitada protokoll värvimistöde järelevaatuse kohta Virumaal, mis teostati 10. augustil 1939. a. Viru maa-valitsuse, ETK Rakvere harukontori ja o.-ü. „Orto“ esindajate poolt. Järelevaatusel tutvuti katusevärvimistega Rakvere — Arkna — Vaeküla — Kabala — Roela — Simuna — V.-Maarja

— Rakvere maantee piirkonnas. Peatusi tehti 15 kohas, kus tutvuti värvimise tulemustega ja koguti andmeid värvimisaja, kasutatud värvimulla ja teiste tingimuste kohta. Aastate järgi jagunesid värvimised järgmiselt:

1935. a. — 1; 1936. a. — 3; 1937. a. — 3; 1938. a. — 6; 1939. a. — 1; aeg teadmata — 1; kokku 15.

Tulemused on järgmised:

Kasutatud värviliik	T u l e m u s e d			Kokku
	Hea	Keskm.	Nõrk	
Faluun .	1	3	6	10
ETK . . .	1	—	1	2
Soome .	1	—	1	2
teadmata	1	—	1	2
	4	3	9	16*)

Nagu näha neist andmeist, on kõige enam ebaõnnestumisi esinenud faluunvärviga värvimisel. Et faluunvärv on just Rootsi päritoluga ja seal väga pikkade aegade kestel proovitud värv, võib siit ainult seda järeldada, et ebaõnnestumisis tuleb põhjusi otsida mujalt, kuid mitte värvimullast. Juhud aga, nagu oleksid ebaõnnestunud eriti kodumaa värvimullaga teostatud värvimised, on kas alusetud või sihilikud.

Huvitav on siinkohal märkida adm. Joh. Pitka poolt kasutatud värvimisviisi tema talus Väike-Maarjas. Maja katus ja seinad on värvitud 1937. a. suvel karbestolineumi, värnitsa ja ETK punase värvimulla seguga. Samal aastal on sama meetodiga värvitud ETK peakontori juures

*) Ühes vaadeldavas kohas (Simuna Tarv.-üh.) on võetud arvesse 2 katust, kuna seal tulemused olid samade tingimuste juures diametraalselt vastupidised.

asuvad laohooned Tallinnas, Narva mnt. 27.

Tulemusi võib pidada väga headeks, nii värvitooni ühtlase püsivuse kui puu kaitse seisukohalt ilmastiku mõjude vastu.

Virumaal teostatud ülevaatuse kohta on koostatud üksikasjalik protokoll, mis lõpeb järgmise kokkuvõttega:

„Kokkuvõttes võidi konstateerida, et suurelt osalt on värvi püsivus katustel osutunud mitterahuldavaks, mis on põhjustatud 1) värvimisest sügisel niiskete ilmadega, 2) oskamatuset värvide käsitlemisest, 3) hooletust tööst, 4) värvimisest pritsiga, mitte pintsliga. Neis kohtades, kus mainitud puudusi ei esinenud, oli värvi püsivus hea (Magasi talu, Kooli talu, Simuna Tarv.-üh. kaupluse katus I). Häid ja tähelepanuväärseid tulemusi on saavutanud adm. J. Pitka karbolineumvärvimisel, mis on põhjustanud, et kogu lähisümbruskond on hakanud kasutama seda meetodit.

Olenevalt kasutatud värvimullast, ei võidud konstateerida vahet värvi püsivuses.“

E. Inglise

Paberi- ja raamatukaubanduse päevaküsimusi

Paberitarvitus iseloomustab teatud määral rahva kultuurilist taset. Võrreldes teiste riikidega on paberitarvitus Eestis võrdlemisi väike. Nii tarvitati paberit Eestis 1938. a. keskmiselt 10 kg isiku kohta, Inglismaal aga 37 kg, Saksamaal 33 kg, Soomes 22 kg.

Eesti paberitarvitus tõuseb rahali-

Protokollile on lisatud 7 tüüpilist fotot õnnestunud ja ebaõnnestunud värvimiste kohta, millistest toome alljärgnevalt 4 iseloomustavamalt:

Võttes kokku kirjeldatud allika tulemusi:

1) ETK poolt korraldatud ankeedi ja sellele järgnenud kohapealsete vaatluste, 2) ratsionaliseerimise komitee poolt moodustatud komisjoni protokoll ja 3) Viru maakonnas ülevaatus toimetanud komisjoni protokoll näol, võib kindlasti väita, et senised tulemused taluhoonete välisvärvimiste alal rootsi värvimisviisiga ei ole andnud oodatud tulemusi ja on tekitanud seisaku värvimise levikus.

Edaspidises propagandas peaks seniseid tulemusi arvesse võetama. Enne uue aktsiooni algamist on tarvilik hoolega kaaluda, kas on väljavaateid värvimise oskusliku taseme ja hoolsuse tõstmiseks nii kõrgele, nagu seda eeldab küllalt kapriisne rootsi värvimisviis. Samuti vajavad ligemat uurimist teised värvimisviisid, eriti karbestolineumiga värvimine, kuna sel alal tulemused näivad olevat märksa soodsamad kui rootsi viisi värvimisel.

selt aastas umbes 5 milj. kroonile, sellest moodustab Eesti oma paber ja papp 4,5 miljonit krooni. Meie paberitööstuse ja paberikaubanduse ülesanne peaks olema tõsta paberitarvitus siseturul vähemalt kahekordseks. See peaks olema võimalik, sest tsivilisatsiooni ja kultuuri arenedes tõuseb ka

paberitarvitus. Läbikäikude tõustes kahekordseks, avaneks aga meie paberitööstusele ja -kaubandusele hoopis uusi võimalusi. Paberkaupade, kirjutustarvete ja raamatute müügi alal tegetseb Eestis ca 300 kauplust. Nende hulgas on ühistegelikke ainult kümnekond. Väiksemal määral tegelevad nende kaupade müügiga küll peaaegu kõik ühiskauplused. Umbkaudselt võiksime ühiskaupluste müügi osatähtsust sel alal arvestada 15 protsendile. Seda on vähe. Eriti arvesse võttes, et A.-s. E. J. Johanson'i paberivabriku üleminekuga ETK valdusse paberitööstus meie ühistegelikus omatööstuses omab küllaltki kaaluva osa. Ühingute osatähtsus meie paberiturul peab tunduvalt tõusma, et olla siseturul vääriliseks partneriks ja kindlaks vundamendiks paberitehasele.

Eriti sobiv aeg paberkaupade müügi organiseerimiseks on koolihooaja algus, sest koolitarbed moodustavad paberkaupade hulgas väga tähtsa osa. Ühinguks peaksid huvi tundma küsimonas asuvate koolide varustamine. Kui see ei toimu ühingute kaudu, tuleb kohe luua kontakt õpetajaskonnaga ja selgitada koostöö võimalusi. Suures enamikus meie õpetajaskond suhtub ühiskaubandusele väga heatahtlikult. Vastavalt ümbruskonnale ja olukorrale tuleb organiseerida ühinguks, kus see puudub, paberkaupade ja kirjutustarvete jaoskond. See ei tarvitse olla suur ega nõua kuigi palju kapitali, kuid peab olema hästi korraldatud ja sisaldama vajaliku sortimendi. Õpetajaskond ja õpilased ja nende poolt asutatud ning juhitud koolikooperatiivid on kaunis nõudlikud ostjad ja nende soovide rahuldamine ei ole just

kerge. Nii mõnigi kord on koolid pöördunud otse ETK poole koolitarvete ostuks, seletades, et kohalik ühing ei ole võimeline nende varustamiseks. See ei ole loomulik nähe. ETK ülesanne on varustada ühinguks, kes omakorda peavad varustama oma piirkonna kooli ja koolikooperatiivi.

Koos koolide ja õpilaste varustamisega tuleb koondada ühiskaupluse ostjaiks kõik asutused, ettevõtted ja organisatsioonid, kes tarvitavad oma tegevuse ja töö juures paberit ja kirjutustarveid. On ju õige, et paberimüügi summad võivad mõnigi kord olla õige tähtsusetud, kuid ei tohi unustada, et see on meie kultuurilisema ostjaskonna rahuldamine, andes pealegi rahuldava teenistuse.

Ühinguks tuleks leida võimalusi ja kaasa aidata paberitarvite ja seega ka paberimüügi suurendamiseks ka teistel aladel. On palju alasid, kus on otstarbekohane ja rahvamajanduslikult otse hädavajalik teatud materjale asendada paberiga. Eriti tuleb seda tähendada pakkimismaterjali kohta. Juba mõned aastad tagasi hakati meil tsementi pakkima paberist kottidesse ja see on osutunud täiesti otstarbekohaseks. Paberist pakend on võrreldes teiste materjalidega odavam, kergem, käsitamiseks sobiv, küllalt vastupidav ja paljudel juhtudel hügieenilises mõttes asendamatu. Miks ei võidaks meil ka väetiste, jahude, soola jne. pakkimisel üle minna paberkottidele? Ühingute koostöö keskühinguga säärate algatuste läbiviimiseks on väga väärtuslik, eriti praegusel ajal, kus on raskusi muude pakkimismaterjalide sisseveo alal.

Eriti tuleks ühingute tähelepanu juhtida meie riikliku tselluloositehase

Näitusel oli palju külastajaid

ETK väljapanekud said kõrgemad auhinnad.



ETK uus paviljon näitusväljakul; liikuv remonttöökoda; uudne piimaveokäru; üldvaade ETK väljapanekuile paviljonis; põllutöomasinad äratavad suurt huvi.

Augusti- ja septembrikuu kestel peeti meil üle kümne maatulundus- ja tööstusnäituse, nendest olid suuremad Tallinna ja Tartu näitused, missuguseid külastas ligemale 150.000 inimest. Näitused olid väljapanekuilt rikkalikud, seda eriti põllutööriistade ning -masinate osas. Kõigil suuremail näitusil esines ka ETK omatööstuse

toodete ja esinduskaupadega. Need leidsid igalpool suurt tähelepanu ja said auhindamise-komisjonide poolt kõrgemate auhindade osaliseks.

Tallinna näituseväljakule ehitati ETK poolt uus näitusepaviljon, mis võimaldas väljapanekute ülevaatlikku paigutust.

seinakatte materjalile, Kehra tapeedile, ja jõupaberi tarvitamise tõstmise vajadusele. ETK on turustanud Kehra tapeeti mõne kuu jooksul ligi 100 tonni. Kui ühingud aitaksid rohkem kaasa selle artikli levitamiseks, mis on täiesti uudne ja mis meie elamute sisesises väljaehitamistöös tähendab

suurt sammu edasi, siis võib see kvantum tõusta mitmekordseks ja meie üldist paberitarvitust tunduvalt tõsta. Sulfaat-tselluloosist valmistatud pruun jõupaber on väga sitke ja haruldase vastupidavusega paber. Jõupaberit tarvitatakse meil aga seni, eriti maal, veel võrdlemisi vähe. Teis-

tes riikides tarvitatakse pakkimispa-berina pea eranditult jõupaberit. Oleks loomulik, et ka meie lähemal ajal rohkem kõrvale jätame nõrgemad sulfiit-pakkimispa-berid ja üle läheme jõupa-berit tarvitamisele, sest jõupaber sobib oma sitkuse tõttu pakkimiseks ka seal, kus meie nõrka sulfiit-paberit kasutada ei saa ja peame tarvitama hoopis muid materjale.

Lähedases ühenduses paberitööstusega ja paberikaubandusega on ka raamatute tootmine ja raamatukaubandus. Seisukord meie raamatuturul on võrdlemisi kurb. Raamatute arvuliselt suur toodang, levitamise puudulik korraldus ja rahva üldiselt väike huvi raamatute vastu on teinud olukorra siin kaunis raskeks. On loomulik, et ka ühiskaubanduse aparraadi kaudu püütaks asjasse parandust tuua. Vastava ala inimesed on selle küsimuse vastu huvi tundnud, on ka tehtud mõnesuguseid katsetusi, kuid seni ilma suuremate tagajärgedeta. Põhjuseks on siin meie suuremate kirjastuste müügi ja hinnapoliitika, nende omavahelised tüliküsimused ja meie

suuremate kaubanduslike keskustega koostöötamise vajaduse mitte-küllaldane hindamine.

Üksikute kirjastuste poolt on küll mõnedele ühinguile viimasel ajal tehtud ettepanekuid lepingute sõlmimiseks raamatute müügiks ühingute kaudu, kuid need lepingute kavad on koostatud alustel, mis on ühinguile täiesti vastuvõtmatud. Tahaks loota, et kirjastused lõpuks siiski koostöö tähtsusest ühiskaubandusega raamatute levitamise alal täiel määral aru saavad ja meil võimalus avaneb ühinguis arendama hakata uut ala, millel on mitte niivõrd suur majanduslik, kui just kultuuriline tähtsus. Seda muidugi eeldusel, et ühingud selle töö väärtusest aru saavad, teades, mida tähendab raamatute levitamine, uute mõtete, elamuste, oskuste ja teadmiste rahvahulkadesse viimine. Raamatut on küll raskem müüa kui suhkrut ja seepi, eriti praegusel raskel ajal, aga ühes raamatutega levitame väärtusi, millel on suur tähendus meie rahva kultuurilises arengus.

V. Pedajas

Kõnelus ostjaga

Kõneluse eesmärgiks müüja seisukohalt on ostja veenmine ostetava kauba omadusis ja selle omamise otsustarbekuses. Kõneluse kaudu püüab müüja juhtida ostja mõtteid ja soove soovitud otsuseni.

Tavaliselt tuleb ostja kauplusse vaid umbmäärase ostusooviga; seda täpsustada ja muuta ostutahteks on müüja üles-

anne. Ainult kauba näitamise-ga saavutatakse vähe; tuleb kirjeldada kauba omadusi ja erinevusi, tõestada hinna õiglust ja näidata kauba sobivust just selle ostja tarbe rahuldamiseks. See eeldab müüjalt head kaubatundmist, et ta seletused oleksid alati tõe alusel ega kalduks valedesse ja liialdusisse, millised lõppeks viivad ostjad mujale, ja et müüja oleks hea

inimestetundja, et oskaks öelda seda, mis teenitavat ostjat kõige rohkem huvitab.

On tingimata tarvilik, et müüja looks kohe algusest olukorra, milles ostja saaks kõik oma mõtted koondada ainuüksi ostutoimingule ja tunneks end segamatuna kauba vaatlemisel ja valimisel. On tähtis kõita kohe algusest ostja tähelepanu. Harilikult on juba kümme esimest müüja lausunud sõna tähtsaimad: on nendega suudetud koondada ostja tähelepanu, on n. ö. pool tööd juba tehtud. Tuleb seejuures võimalikult hoiduda šabloonseist lauseist, nagu — „Mis Teile läheks?“. Eriti siis on need halvad, kui nendega ilmselt katkestatakse ostja — juba kaubale või ostutoimingule suunatud — mõttekäiku.

Kui ostja tähelepanu on kord köidetud, ei tohi seda silmapilgukski lasta lõdvale ja müüja peab jääma lõpuni kõneluse suunajaks ja olukorra pereinimeks. Selleks tuleb teravalt, kuid silmatorkamatult jälgida ostja liigutusi, näoilmet ja kõnet, et sellest tuleb ostja huvi ja mõttekäiku ja tabada õiget momenti, millal üht või teist väidet esitada.

Üldiselt on lahkus, rõõmsameelsus, kannatlikkus ja taktitunne neiks eeltingimusi, mis aitavad lähendada inimesi ja loovad soodsa olukorra teise inimese mõtete ja soovide juhtimiseks soovitud suunas. Tuleb seepärast hoiduda ametlikkusest ja püüda luua võimalikult sõbralikku ja lahket õhkkonda; tuleb luua püsivad isiklikke vahetusi ostjatega, tervitades ja kõnetades neid järgnevalt nimepidi, millega ostja tunneb end eriti väljatõste-

tuna. Tuleb ühtlasi hoiduda kõigest, mis võiks seda sõbralikku õhkkonda kuidagi rikkuda või juhtida ostja mõttekäiku kõrvalistele ja harilikult müüjale ebasõbralikele radadele. Ärgu seepärast puudutagu usku, poliitikat ja kolmandaid isikuid, vaid mindagu neist kõneaineist üle erapooletute ja sobivate lausetega.

Müügikõne keerleb peamiselt kauba ümber. Kauba omaduste selgitamine, ehk teisiti — müügiargumentide esitamine — toimub käsikäes kauba eeskujuliku näitamisega ja nii, et ostja huvi järjest paisutatakse suuremaks. Püsitagu aga oma selletusis kindlasti tööalusel ja hoidutagu kaldumast valesse või liialdusisse, milliseid kauba hilisem kasutamine niikuinii ei õigusta.

Seletused peavad olema asjatundlikud ja tuginema põhjalikule kaubatundmisele; tuleb hoiduda mittemidagiütlevaist lauseist, nagu „see on priima, hea, kõige parem kaup“ või muud sarnast. Kuid ei tule ka kogu oma tarkus korruga mängu panna — enamik sellest läheks kindlasti ostja kõrvust mööda. Esitagu mõned müügiargumentid ja kui ostja huvi on tärganud, siis — võrdlemisi alguses — oma tähtsaima, mida hiljem võib jutu sees veel korrata. Neid tuleb esitada taktiliselt, et ostjal ei jääks muljet pealesurumisest või õpetada-tahtmisest, mis teeb ostja tõrksaks ja kinniseks.

Müügiargumente tuleb seejuures esitada huvikõitvalt, nii et need kohe seaksid teenitava ostja tähelepanu. On seepärast tarvilik selgitada endale, mis kaalutlused võiksid olla ostjal kauba ostul tähtsamad.

Kokkuhoid? — Siis tuleks rõhutada hinda, kestvust. Silmapaistmise tahe? — Siis tuleks rõhutada kauba kauneid omadusi ja erinevust teisist samalaadseist. On ostjas tugev järeleaimamise tahe? — Siis tuleks nimetada teisi, kohapeal tähtsamaid isikuid, kes on samas kaupa ostnud. Jne.

Ärgu oldagu liig kuiv oma väidete esitamisel. Kauba esitamist ja kirjeldamist tuleb dramatiseerida, teha see piltlikumaks ja huvikõitvamaks. Seejuures nõuab iga kaup erisugust esitamise- ja kirjeldamisviisi ning müüja peab tabama neist õige, olenevalt kaubast ja ostja isikust. Kas pole ses mõttes õpetlik ühe pimeda kerjuse plakat kirjaga: „Väljas on kevad, aga ma olen pime.“ Ühe väikese lausega on eredalt esitatud pimedade viletsa oleskelu kogu traagilisus keset rõõmsalt õitsevat loodust ja niimoodi pöördunud eriti tugevalt mööduja kaastunde poole.

Müügiargumentide oskuslik esitamine oleneb palju kaubast ning ta nõuab, nagu märgitud, head inimesetundmist kui ka leidlikkust. Neid võib esitada ja kinnitada katseliselt, näit. nikeldatud priimuse alusmaterjali selgitamist toimetades magnetrauaga: vask seda külge ei tõmba; jne. Müügiargumente võib esitada ka küsimusena, mis rabaks ostja tähelepanu ja millele asjalik vastamine müüja enda poolt tõstaks seda rohkem esile kauba paremusi.

Müügiargumentide ja eriti küsimuste sõnastamisel tuleb aga olla hoolikas. Tuleb üldiselt hoiduda küsimuste esitamisest, millele võib eitavalt vastata. Näiteks — „Kas võib see olla?“ Õigem on koostada küsimus nii, et see sunniks ostjat tegema mingi

valiku, näiteks — „Milline neist kahest võiks olla?“ Kui esineks juhus, et ostja ei taha kumbagit, võib küsida: „Miks?“ Ostja seletusest ilmneks täpsemalt tema soov, mida saaks rahuldada uuja valiku esitamisega; või selguksid tema kahtlused, mida saab hajutada asjaliku selgitamisega.

Oma väidete esitamisel tuleb osata kasutada ka häält. Ühetooniline hääл väsitab ja kahandab ostja huvi, seepärast tuleb sellest hoiduda. Hääle kõla tuleb muuta kõneluse kestel vastavalt lauseile ja olukorrale. Nii näiteks madalam ja vaiksem hääл mõjub rahustavalt ja intiimsemalt, usalduslikumalt; hääle kõrgendamine koondab kuulaja tähelepanu. Kindlasti tuleb avaldada indu ja veendumust oma väidete esitamisel (mis põhiliselt võimalik ikkagi vaid tööjuures püsimisel). Seejuures peab müüja kohandama oma kõne, hääle ja käitumise teenitava ostja iseloomule: — lõbusa ja jutuka ostjaga — kõrgem hääл, vabam käitumine, „ladnam olemine“; kinnise ostjaga — vaiksem, diskreetsem, asjalikum.

Kõneluses ostjaga kerkivad viimase poolt sageli küsimused ja kahtlused, millelele vastamine ja millele hajutamine pole igakord kerge. Asjatundlikkus, lahkus ja kannatlikkus on siiski parimad abimehed säärastel juhtudel. Sageli annavad ostja vastuväited tähelepanelikule müüjale näpunäiteid oma kõneluse edasiseks arendamiseks. Näiteks kui ostja müüja jutu sekka poetab, et kaup ei näi talle sobivat oma vähese vastupidavuse tõttu, siis on müüja arvatavasti liiga vähe tähelepanu pööranud vastavale selgitusele ja tal tuleb see viga parandada.

Vastus ostja vastuväitele ei tohi olla otsene ja järsk eitamine, vaid taktiline kauba omaduste selgitamine. Kui ostja tõendab, et läbiterasest kirves on parem kui vahelekeedetud terasega, siis järsk eitus muudab ostja vaid kangekaelseks. Õigem on selgitada, et läbiterasest kirves on hea küll, kuid kõva külmaga kipub tema tera murdma hammast; vahelekeedetud terasega kirvel seda aga ei juhtu.

Väga sageli esitatakse vastuväiteid hinna kohta, tõendades tavaliselt, et mujalt saab sama kaupa odavamalt. Enamasti aga on ikkagi tegemist vaid sarnaneva kaubaga. Tuleb seepärast taktiliselt selgitada vahed, mis seisnevad tavaliselt kvaliteedis või kaalus. Kindlasti tuleb aga hoiduda halvustavaist märkustest konkurenti kohta; asjalik ja asjatundlik selgitus annab küllaldasi pidepunkte ostjale otsustamiseks.

Kui müüja märkab, et ostja on otsustanud kauba osta, siis oleks väärt jätkata müügiargumentide esitamist — see tüütab ostjat. Asutagu kohe pakkima. Hea müüja püüab selle asemel selgitada, kas pole ostja mõnda asja veel unustanud, toimetades seda seejuures taktiliselt. On omal kohal, kui pakutakse ostetud kaubaga suguluses olevat kaupa

Soovitust võib aga esitada kaudselt. Näiteks müües värvi (purgis), võib müüja asjaliku märkusega juhtida ostja tähelepanu, et kui värv peaks seismisel muutuma paksemaks, aitab mõnest tilgast linaõlist, et saada õiget konsistentsi. Või harjade müümisel: „Ärge unustage harja asetamast tärpentiinisse töö lõpul, midu on pärast

tülikas alustada tööd kivikõva harjaga.“

Paki üleandmisel ostjale on tavaliselt ikka otstarbekohane paari tagasihoidliku sõnaga kinnitada ostjat tema otsuses, tõstes esile kauba head omadust (vaas on ilusa vormiga, ülikond istub hästi jne.) Ainult kiitus peab olema vaba võltsist meelitamisest, et mitte panna ostjat kahtlema oma ostus.

Kas teate . . .

- 1) Kuidas määrata kindlaks nikeldatud priimuste alusmaterjali?
- 2) Kui kaua põleb keskmiselt 1 liitri petrooleumiga 300-küünlane hõõglatern?
- 3) Kuidas jagatakse kunstväetised nende taimtoitainete sisaldavuse järgi?
- 4) Missugused on meie turul tähtsamad kunstväetised fosforväetiste rühmas?
- 5) Kuidas mõõdetakse vitsraua laiust ja paksust?
- 6) Mida tähendab raudtala nr.?
- 7) Kui suured on plekitahvlid?
- 8) Missuguseid kirveid tuleb eelistada — kas vahelekeedetud terasega või läbiterasest?
- 9) Millised on paberi lähteained?
- 10) Kuidas mõjub suur puumassi sisaldavus paberi kvaliteedile?
- 11) Mis kujulised on adrahõlmad ja missugusele mullale sobib iga tüüp?
- 12) Milline on enamtarvitavam põllurulli rõnga suurus ja kaal?
- 13) Missuguseid tähtsamaid maahari-misriistu valmistatakse ETK-s?
- 14) Missuguste nõuetele peab vastama tugev jalgrattaraam?
- 15) Mis paremused on jalgratta rantmantleil võrreldes terasmantlitega?
- 16) Milline on eksport-kartuli (söögi-) minimaal-läbimõõt?

(Vastused vt. lk. 235.)

Märkmik

Kutsetöö nõuded on tänapäeval suured, seepärast peab ka iga kaubanduslikul alal tegutsev inimene suutma sammu pidada oma kutsealasse puutuvate küsimustega.

Äritegelane peab olema müügitöö juures ostjale ka asjatundlikuks nõuandjaks — missugust kaupa osta, kuidas seda kõige otstarbekamalt kasutada jne. Arenev ärielu toob turule järjest uusi kaupu — seepärast on inimlikult mõistetatav, et ei suudeta iga kauba eriomadusi meeles pidada ja need ununevad tahtmatult. Säärasel juhul ei tohi näidata oma teadmatust ostjale, kuna üheks nõudeks ostjate korralikul teenimisel on, et oskaksime vastata nende järelepärimisile õieti, asjalikult ja kindlalt.

Siin tuleb meile appi kindel abistaja — märkmik, ehk rahvapärased nimetatud „tarkuseraamat“. Aja säästmiseks ja töö edukuse tõstmiseks kasutagem märkmikku, kuhu koondada kõik tarvilikud andmed kaubatundmise, -liigitamise ja -kasutamise kohta. Kuna äris tegutsedes vajame värskemaid kui ka vanimaid teadmisi, siis märkmiku kasutamisega kaitseme end unustamise vastu ega tarvitse pidada meeles igasuguseid piasasju ja andmeid. Märkmik abistab ta omanikku seal, kus lõpeb viimase meelespidamisvõime.

Märkmiku vormi ja süsteemi valikul on mõõduandev igapäevane isiklik maitse — soovitav on kasutada aga vahetatavate lehtedega märkmikku. See võimaldab asendada vanu ja iganenud

andmeid uutega ja lisada juurde uusi lehti.

Sisult ja suuruselt peab märkmik vastama omaniku tööala ulatusele. Üldärijuht vajab kahtlemata suuremat märkmikku, kuna ta vajab andmeid peaaegu kõigi ühingu müüdavate kaupade kohta. Müüja seevastu vajab märkmeid ainult nende kaupade kohta, millistega ta otseselt tegeleb. Vähemais ühingu, kus puudub kaupade erialaline müügijaotus, on kaubandustegelaste nõue üldmärkmiku järgi veelgi suurem.

Suuruselt olgu märkmik sobiv taskus kandmiseks, olles seega alati käepärast. Soovitav on kasutada märkmikuks ETK taskuraamatut „Olümpia“ 171 mm. Kui see osutub väikeseks, võib edukalt kasutada ETK hinnakirja kaani, kuhu asetada vahele ruudulised lehed.

Märkmiku sisuliseks jaotuseks kasutatagu vahelehti. Igale erialalisele rühmale olgu märkmikus varutud oma osa. Kui vastavad liigitused tehtud, siis on edaspidi väga hõlpus märkida uusi andmeid õigesse kohta.

Andmete kogumine on väga lihtis toiming, nõudes ainult püsivust ja head tahet. Sageli on meil mitmesuguseid andmeid ja materjale laualakad täis, kuid need pole kasutatavad enne kui oleme need korraldanud.

Tarvilikke andmeid märkmiku jaoks saame tähelepanekuist jooksva töö juures, igasugusist brožüürest, ajalehe kuulutusist, eriajakirjadest, külastades näitusi, tehaseid jne. Tänuväärt andmeiks on ka väljavõtted



Valgus on elu...

Jälle on saabunud sügis oma pimedate õhtute ja öödega. Tuleb aeg, kus pikki tunde tuleb olla ja töötada kunstlikus valguses. On valgustuskaupade hooaeg ja seda tuleb kasutada. Dekoreerime akna valgustuskaupadega ja paneme löökkkirjaks: „Valgus on elu!“ Tuletame meelde tarvitajale, et pimedal ajal tuleb silmi hoida — hea valgusega.

Vaateakna tagasein on kaetud helekollase dekoratsioonipaberiga, küljed ja aluspõhi mustaga. Plakat tagaseinal on tavaline „Luma“ afišš, mis kleebitud papile. Seda võib valmistada ka ise väljalõikamise ja kleepimise teel, kusjuures plakati tagapõhi olgu tumesinine, elektripirn aga valge, kollase peaga. Sõna „Luma“ tuleks punane. Tekstilint plakatil on kollane, punase tekstiga. Kauba aluskastid on pealt punased, küljelt kaetud lainepapiga. Tekstipind „Hoidke silmi hea valgusega“ on kollane, musta tekstiga. Hinnasedelid on kollased punase südamikuga.

Pildil oleval vaateaknal on koos nii elekter- kui ka petrooleum-valgustuskaupad. Vastavalt oludele tuleks kaubavalik kohandada, pannes ülekaalus välja elekter- või jälle petrooleum-valgustuskaupad. Kus ühe või teise liigi kaupade müüki ei ole — seal tuleb akna dekoreerida muidugi ainult kaupadega ühest liigist, kusjuures aga valik peab olema rikkalikum ja mitmekesisem.

Ühistegevuskoolis kuulatud loengute konspektidest, samuti leidub palju kasutatavaid tehnilisi andmeid ka ETK hinnakirjades.

Märkmed tehtagu kohe selged, lühikesed ja asjalikud, et säästa ruumi ja jäädvustada kõige olulisemat.

Märkmik sisaldagu kaupade kohta järgmisi andmeid: originaalpakendid, koosseis, kuidas ja millise mõõtsüsteemi järgi mõõdetakse, mõõdu märkimise viis, nummeratsioonid, enamminevad suurused, erikaal (vedelike kohta), erilised alalhoiu tingimused,



Puhtus — kodu uhkus!

Kevadeti ja sügiseti toimuvad perenaistel suuremad puhastustööd. Nüüd on käes sügisene puhtuse loomise hooaeg, seepärast dekoreerigem vastav aken, pannes sinna välja kaubad, milliseid perenaised vajavad oma puhastustöö juures. Lööktekstiks päneme — „Puhtus — kodu uhkus“, koputades perenaiste uhkuse-instinktile.

Pildil kujutatud vaateaken on kaetud üleni lainepapiga, mis oma loomuliku neutraalse tooniga on heaks fooniks kirjulele kaubale.

Keskmine, kõrgem, ja parempoolne, madalam, kastalus on pealt kaetud punase dekoratsioonipaberiga, küljelt aga lainepapiga. Vasakpoolne madal alus on üleni kaetud sinirohelise dekoratsioonipaberiga.

Plakat keskel on lõigatud paksust papist, kaetud ultramariin- (tume) -sinise dekoratsioonipaberiga. Raamiks võivad olla puuliistud või papiribad, kaetud hõbedase tinapaberiga. „Pesu“ on lõigatud valgest joonestuspaberist; kandehark on tumepruun. Vann on kollane ja vaht valge — mõlemad välja lõigatud papist ja dekoratsioonipaberitega kaetud. Kogu see keskne plakat asub tagaseinast veidi eespool.

Sõna „Puhtus“ on välja lõigatud punasest plakatkartongist. Tekst „Kodu uhkus“ on aga helekollane. Parempoolne tekstplakat on valge musta tekstiga: „ETK ja Orto puhastusvahendeid kiidab iga perenaine“. Hinnasedelid on plakatil kujutatud vanni ja vahu koopiad — nii vormilt kui ka värvilt.

kasutamiskiisiid, kaal, taarad ja nende raskused, vabrikumärgid, võrdlevad andmed eri tehaste kohta, lihtsamad proovimiskiisiid, kuidas eraldada õiget kaupa võltsitust jne.

Väga otstarbekohane on mitmesuguste tabelite koostamine. Näiteid:

1) mitu meetrit on 1 kg raudtraati,

vitsrauda, nõõri jne. vastavalt erijämedusile;

2) kuupalju vajame plekki, katuse- või seinapappi ühe ruutsülla katuse või seina katmiseks;

3) kuupalju vajame riiet mitmesugusiks rõivastusesemeiks;

4) 300-küünlane hõõglamp tarvitab



Kauniduseks lauale.

Sügishooajal muretsevad perenaised ka laua- ja kööginõude korrasoleku ja täiendamise eest. Näitame siis ka vaateaknal ilusaid laua- ja kööginõusid kui köögi- ja laua uhkust ja ehet. Kui vaateaknaid on rohkesti, siis võib dekoreerida aknad laua- ja kööginõudest eraldi. See ongi alati soovitamam kui nende koos esitamine, mida võib aga siiski julgelt teha, kui aknaid on vähe.

Pildil kujutatud vaateakna tagasein, küljed ja aluspõhi on kaetud helehalli dekoratsioon-paberiga, mis oma neutraalse ja puhta värviga on heaks fooniks puhtatele ja läikivatele kaupadele, nagu seda on taldrikud, alumiinium-nõud jne.

Aluskastid on pealt kaetud helepunase dekoratsioon-paberiga, küljelt lainepapiga. Samasuguselt on kaetud ka parempoolne ringikujuline alus. Vasakpoolne ketas on aga lõigatud tugevast papist ja kaetud tumesinise (ultramariin) dekoratsioon-paberiga, samuti kui paremal pool, aluspõhjal olev.

Pilgupüüdjaks olev suur, stiliseeritud sügisleht on punasest kartongist lõigatud ja kollase kriidiga retušeeritud. Kartongi puudumisel võib lehe valmistada papist lõikamisega ja punase dekoratsioon-paberiga katmisega. Ketas lehe all on must. Tekstilint on valge, tumesinise kirjaga. Hinnasedelid on valged, kandes ülemises nurgas punast kastanlehe kujutist.

20 tunni jooksul 1,1 l petrooli — priimus 4 tunni jooksul jne.;

5) ETK okastraat on müügil rullidena à 15 ja 25 kg.

Ostjat aga huvitab, mitu meetrit traati on kerast.

Siin on kasulikud järgmised märked:

Nr. 14

Nr. 15

15 kg — 175—185 m 225—235 m

25 kg — 290—310 m 375—390 m

Näitena toodud ja veel väga paljud muud säärased andmed on meile hädavajalikud igapäevase müügitöö juures kui ka mujal. Kogutud andmeid saame kasutada näiteks segakauba tellimise koostamisel kindlale kaalu-



Sügisvärve.

Käes on soojemate sügisriiete hooaeg. Dekoreerime nendega akna, kuid piinlikult täpselt hoidume ühele aknale kokku asetamast naiste- ja meesteriideid. Isegi mitte naisteriideid ja pudukaupa ei ole soovitatav asetada koos aknale, kuigi seda on tehtud juurestoodud kavandil. See on aga iutatud siis, kui aknaid on vähe ja pole võimalik riide- ja pudukaupu eraldada eriakendele. Kui neid aga asetada koos aknale, siis peavad need kõik olema kas naiste või meeste kaubad.

Akna tagasein ja küljed on toodud aknal kaetud helehalli riidega. Eriti sobib selleks „derjeega“. Aluspõhi on aga soovitatav katta mõne tumedama riidega, kuna pudukaubad enamuses on ise heledad ja „kaovad ära“ heledal foonil. Pilgupüüdjaks on suur dekoratiivne sügisene leht, mis on välja lõigatud tugevast papist ja kaetud oranš- või kollase dekoratsioonipaberiga. Tekst „Sügisvärve“ on must. Vasemal pool olev sõõr on papist ja kaetud hõbedase tinapaberiga.

Kauba alusteks on kasutatud osalt klaasi, osalt kergeid metall-tellinguid. Hinnasedelid on oranšvärvilisest kartongist, kujutades sügisest puulehte.

Kui soovitakse akent meeste ülikonna- ja paliturietest, siis kauba asetus võib jääda samasuguseks, samuti pilgupüüdja, ainult lõöksõna tuleb asendada mõne kohasemaga, näit. „Sügiseks härradele“.

Ilusamaks ja mõjuvamaks saab teha pilgupüüdja, kui sellel on ka silmapaistev paksum, nii et leht mõjuks massiivsemana. See on päris lihtne — lõigata kaks täpselt ühesarnast lehekujutist välja papist ja katta küljepind soovitavas laiuses seinavõi lainepapi ribaga.

lisele hulgale — autokoormale, inventeerimisel ja eelkalkulatsioonide tegemisel.

Märkmik olgu isiklik ja sinna koondatagu andmed enda kogemuste, tä-

helepanekute ja teadmiste kohaselt. Sellega lihtsustame enda tööd ja suudame edukalt täita oma kohta tänapäeva kiiretempolises ärielus.

Kolmanda riigi reklaamiriigis

Nende ridade kirjutajal oli tänavu suvel võimalus viibida õppeülesandel Saksamaal, mille peamine ja tähtsaim moment langes osavõtmisele Hõhere Reichswerbeschule X. tarbereklaami lühikursusest Berliinis. Mõistetavalt pakkus kõneall olev reis allakirjutatule paljugi huvitavat ja õpetlikku reklaami- ja dekoratsiooni küsimuste alalt. Neid tähelepanekuid tahaksingi käesolevate ridadega jagada nende paljude-paljude tegelastega ühiskaubanduse tööpõllult, kelle mureks ja hooleks on nii reklaam kui ka akende dekoratsiooni rakendamine.

Ei saa salata, et reklaam Saksamaal on võimas, ja mis eriti märkimisväärne — see on eeskujulikult korraldatud — ohjeldatud ja juhitud kindlause raamidesse. Reklaamil on palju eeldusi „sattuda libedale“, kui selleks pole minimaalseidki piiravaid raame. Saksamaal on reklaamile antud raamid ja suund, selle juhtimine ja korraldus, mis on kooskõlas valitseva režiimiga. Kuivõrd tuleb kõik kasuks või kahjuks reklaami elujõule, pole nende ridade ülesandeks selgitada — ent mõneski suhtes võib selle tulemusena näha positiivset ja head — seda ei saa salata. Lubatagu siin mõne viiepega puudutada reklaami üldist korraldust Saksas.

On huvitav, et esimene seadus kaubandusliku reklaami korraldamiseks anti Saksamaal juba 1896. a. Hiljem seda mitmel puhul täiendati ja muudeti. Uuele alusele rajati ja uus suund anti reklaamile aga rahvussotsialistide võimuletulekuga 1933. a. ilmunud

uue majandusliku reklaami korraldamise seaduse näol. See määrab „uue Saksamaa“ reklaami suuna ja eetika.

Seejärel on kaubandusliku reklaami esimeseks põhimõtteks: *teeni da tõe*. Reklaam ei tohi absoluutselt pakkuda seda, mis ei vasta tõe, isegi mitte seda, mida pole tarvitajal võimalik kontrollida.

On näit. seadusega keelatud tarvitada reklaamtekstis sõnu, mis „lõhnavad“ liialduse või enesekiitmise järele, näit. „parim, võistlematu“ jne.

Peale tõe peab saksa reklaam teenima veel riiki. Seal on reklaami teostamise aluseiks riiklik poliitiline ja rahvamajanduslik õige mõtlemine. On näit. huvitav märkida, et igal näitusel peab koht olema antud ka riiklikule *propagandale*.

Et reklaam voolaks oma määratud kallaste vahel, et selle korraldamisel ja teostamisel ei esineks patustusi, puudusi ja vigu, selle järele valvab riiklik *reklaami nõukogu* eesotsas presidendiga, kes alludes otsestelt propagandaministrile, on Saksa majandusliku reklaami „*führeriks*“. Nõukogu jaguneb sektiioonideks, vastavalt reklaami liikidele (ajakirjanduse-, näituse-, liiklemis- jne. rekl.). Nende alasektiioonide ülesanne on vastava reklaamiliigi korraldamine ja järelevalve.

Nagu kindlale alusele on rajatud reklaami üldkorraldus vastavate seaduste ja määrustega, nii on selgepiirilisel ja peensusteni organiseeritud ja korraldatud ka reklaami rakendajate-

spetside kaader. Kutseliste tarbe-reklaami spetside ettevalmistusele ja väljaõpetamisele pannakse suurt rõhku ja hoolt — nad on hinnatud ja otsitud, ent neilt nõutakse ka soliidset kutseoskust ja teadmiste hulka. Iga üksiku reklaamiliigi spetsid on organiseeritud eraldi. Eriti tugevad nõuded on reklaami juhtidele. Nad peavad hästi tundma mitmesuguseid reklaamiliike, nende teostamist ja rakendamise tehnikat. Ilmtingimata nõutakse neilt aga kunstilisi võimeid ja oskust ise rakendada üht või teist reklaami.

Kuidas hinnatakse reklaami Saksamaal, selle valikut ja teostamist, selgub jällegi põhimõttest, mis seal kehtiv:

„Pole kalleid ega odavaid reklaame,

on vaid häid ja halbu, olenedes sellest, kuidas neid teostatakse.“

Reklaamimisele asudes peetakse silmas, et 1) reklaam teostataks õigete vahenditega, õigel ajal ja õiges kohas, 2) reklaam peaks silmas üld-
suse huve.

Leitakse, et ilma reklaamita oleks majanduselu värvitu ja surnud. Seepärast on kõikjal reklaami uputuslikult palju. Et reklaam täidaks aga oma ülesande, oleks t a s u v, et ta rahvamajanduslikult täidaks oma eesmärgi ja missiooni, selleks peaks iga reklaami tegija seadma omale üles ja lahendama järgmised küsimused:

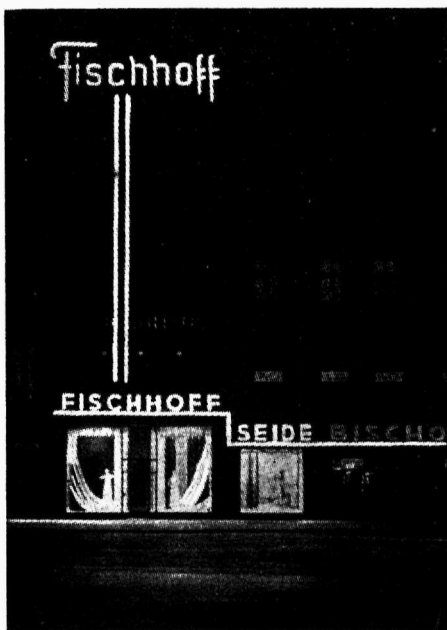
„Millele?“, „milleks?“, „millega?“, „millal?“, „kuidas?“ ja „kus?“ — teen ma reklaami.

Saksamaal kulutatakse reklaamile keskmiselt 0,75—5% läbimüügist — $\frac{2}{3}$ sellest ainult ajakirjanduse ja vaateakende reklaamile. Nüüd vaatame, milliseid tulemusi me näeme, liikudes ringi ja kogudes tähelepanekuid.

*

Juba raudteel sõites võib näha ja kogeda kui tugev ja lai on Saksas „reklaamiriik“, kuivõrd silmatorkava pitseri see vajutab igapäevase elu ilmele.

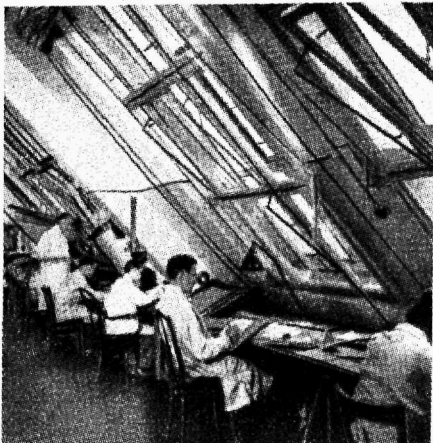
Kohe peale Balti riikide läbimist ja Saksa piiri ületamist sünnib silmatorkav muudatus. Kõikjal näeb silm reklaami. Kõik võimalikud paigad ja kohad on seda täis. Lõputult plakateid ja afiše mõõduvate jaamade ja asulate juures ja umbruses. Eriti aga ikka ja jälle hiigelsuuri maalitud plakateid hoonete seintel, müüridel, või koguni täiesti vabalt, iseseisvaina, kõrgete tugipostide vahel raudtee ääres, esiküljega rongi poole. Ja mida



Reklaam-valgustussära asemele on nüüd öisele Berliinile laskunud pilkane pimedus.

seal reklaamitakse? Kõike! Enamasti aga seda, mis on kooskõlas ümbrusega ja mida sobib pakkuda rongil sõitjale. Näiteks ainuüksi „Pelikan“ täitesulepea ja mitmesuguse nimelisi õlleplakateid on lõpmatuseni.

Berliin ise, see miljonite inimeste sipelgapesa on otse uputuseni täis reklaami. Ei ole jäetud kasuta-



Reklaamifilmi valmistamine „Ufa“ ateljees.

mata ühtegi paika, ühtegi majaseina või -otsa, ühtegi katust, korstent või silda. Sa pead nägema, ikka ja uuesti, pead lugema igalt omnibuselt karjuvaid lööklauseid: „Berlin raucht Juno“, „Persil bleibt Persil“, „Trinkt Berliner Kindl“...

Kõik reklaamid ja plakatid, mis asuvad väljaspool, on suuremad, kirevamad, sealjuures lihtsamad ja lühisõnalisemad, kuna seesmised on detailsemad, intiimsemad, sõnarikkamad. Välisreklaami peab nägema, seda pole aega lugeda nagu siseplakateid.

Üldse on liikumisvahendite osatähtsus reklaamis silmatorkavalt suur. Kui võtta arvesse, et ainuüksi Berliinis on üle saja allmaaraudtee jaama, ligi tuhat allmaa- ja üle saja õhuraudtee vaguni, peale selle lugematu hulk omnibusse, siis annab see juba aimu, millise reklaamijõu liiklusteenistus pakub.

Alles õhtul avab aga miljonitelinn oma õiged reklaamisilmad. Siis astub tegevusse uueaegse reklaami võimsaim relv — valgus. Ja valgusreklaamiga ei olda siin kitsi.

Määratupikad peatänavad kaovad kaugusse, otse uppudes reklaamtuledesse. Püsivad, süttivad ja kustuvad valgusreklaamid võistlevad suurusel, mitmekesisusel ja mõjuvusel. Üksikutest elektrilampidest kokkupandud reklaame, tekstide või ilustusi näeb vaevalt. Valgusreklaamis võidutseb täielikult toruvalgustus — neonreklaam. Kõikjal domineerib punane, alles seejärel tuleb sinine ja roheline.

Üldiselt võttes kasutatakse Saksa maal samu reklaamiliike ja -vahendeid mis meilgi. Ainult iseloom, jõud ja mõjuvus, teatud määral ka meetodid on erinevad. Kui võtta kõigepealt a j a l e h e k u u l u t u s — siis nähtub, et eriti hinnatakse piltkuulutust, kuna pilt on alati tähelepanuäratav, huvipakkuv, otsese mõjuga vaatajale, lugejale. Saksa maal töötab rida ateljeesid, kus valmistatakse ainuüksi reklaamifotosid — tellimistele ja müügiks — igasuguste kaupade jaoks. Seejuures saadud pilt on ainult toormaterjaliks, millest sageli mitmekordsete lõikamiste, täiendamiste, montaaži teel saadakse lõpuks trükikõlbulik reklaamfoto.

Palju võime õppida ka värbamiskirjadest. See ala, mis meil pole palju kaugemale jõudnud katsetamisstaadiumist, on Saksas arendatud peaaegu täiuseni. Teame, et värbamiskirja suuremaks väärtuseks isikupärasuse kõrval on originaalsus, ehtsus. Kiri ei tohi olla surnud, ei tohi mõjuda šabloonsena, paljundatuna. Seda originaalsust saavutatakse seal sageli üllatavalt lihtsalt ja omapäraselt. Kõnelemata sellest, et kiri on masinal kirjutatud (mis alati on mõjuvam kui trükituna), et allkiri on originaalne, isiklikult, sulega kirjutatud — leiame seal tihti kirjadest meelega tehtud tindiparandusi (muidugi mitte liialdada!). See teeb kirja uskumatult isikupäraseks, originaalseks, intiimseks.

A. Mölder

Ühingute raamatukogude korraldamisele

Raamatukogul on täita suur hاردust edendav ülesanne, seda eriti kultuuri keskusist kaugelasuvais kohtades. Seal on raamatukogu edasiõppimise ja enesearendamise tähtsamaks vahendiks, kust nii noor kui vana leiavad oma mitmekesistele vaimsele huvidele rahuldust.

Ka ühingute tegelasile on raamatukogude korraldamise küsimus mitmeti lähedane ja selle tundmine vajalik. Ühinguis on juhtivalt tegevad edasiõudnumad ja avaramate vaimsete huvidega inimesed. Kirjanduse kättesaadavus on neile eluliseks vajaduseks. Ka nõuab nende kutsetegevus pidevat edasiõppimist ja uuendustega kursisolemist. Suur osa ühinguis töötajaist võtab osa ka organisatsioonide tööst,

Tugeva arengu on teinud läbi ja on muutunud vägagi mõjuvaks tänapäeva kinoreklaam. Kuulsal „Ufa'l“ on terve suur osakond, kus valmistatakse ainult reklaamfilme. Käesolevate ridade kirjutajal oli võimalus „Ufa's“ vaadata kümnekonda sellist reklaam-helifilmi, milledest igaüks jooksis ca 5 min. Võiks kogeda, et moodne reklaamfilm pole enam sugugi jämedalt „lähbipaistev“ ega tüütavalt pealesundiv, vaid vaataja võib nautida seda suurima huviga ja rahuldustundega. Ohtralt valmistatakse ka lõbusasisulisi trikkfilme. Selleks on alatiselt töös terve joonistajate-kaader.

Ajakirja järgmises numbris tuleme meile tähtsama ja lähedasema ala — vaateakende dekoratsiooni — juurde.

kelle otseseks või kõrvaliseks ülesandeks on raamatukogu ülevalpidamine. Osa tegelasist omab ka isiklikku raamatukogu. Kuid ka ühinguis annab kirjanduse — peamiselt erialaliste raamatute ja ajakirjade — kasutamine end praegusest hoopis paremini korraldada. Seepärast ei ole üleliigne lühike ülevaade raamatukogude korraldamisest.

Raamatukogu asukohaks võib alguses olla ühingu kontoriruum, kui kogu on alles väike ja sisaldab ainult vajalikke käsiraamatuid kasutamiseks ühingu tegelaskonnale. Raamatukogu suurenemisel, kui see on mõeldud juba ühingu juures töötavatele eriringidele, liikmeile ja nende kandidaatidele kasutamiseks, peaks sellele leitama ruumid seal, kus raama-

tukogu oleks kõigile hästi kättesaadav ja kus leiduks ruumi ka eraldi lugemistoale.

Raamatukogu sisustus olgu sobiv, puhas ja meeldiv, soovitatav heledavärviline. Kui raamatukogul on omaette ruumid, siis võib kasutada raamatute hoidmiseks riiuleid, vastasel korral ainult kappe. Riiulite paremuseks on nende odavus, raamatud on hästi kättesaadavad, ukсед ei sega raamatute väljaandmist ja õhk pääseb raamatuile ligi, kuid halbuseks on raamatute tolmutamine ja nende kaotsimiseks võimalus.

Raamatukapi sobivamaiks mõõtudeks loetakse (A. Sibul „Raamatukogu“ nr. 1/2 1939): kõrgus 2,05 m, laius 1 või 2 m ja sügavus 22 sm, arvestades ruumi suurust ja mahutamise võimalusi. Riiulid kapis peaksid olema tõstetavad, asetsema hammasliistudel või metallist naastidel, et neid oleks võimalik seada raamatute kõrguse järgi ja seega säästa ruumi. Riiuli soovitatav paksus on 2 sm ja kapi seinapaksus 5 sm. Riiuli taha on soovitatav lüüa 4—5 sm laiune liist, et vältida raamatute riiuli tagant väljalangemist. Niisugusel kapil oleks 7 riiulit: kui kapi laius on 2 m, siis oleks kokku 14 riiulit. Igale riiulile mahub keskmiselt 50 köidet. Kogu kapi mahutavus on seega 700 raamatut, mis küllaldane kuni 1000-kõitelisele raamatukogule, sest osa raamatuid on antud laenuks. Kapi materjaliks on sobivaim okaspuu oma odavuse tõttu.

Töötamiseks on vajalikud: üks kantselei laud ja toolid; kastid sellel kataloogide jaoks mõõtu-dega: pikkus 35—40 sm, laius 13,5 sm ja sügavus 4,5—5 sm. Säärane kast mahutab ligikaudu 1000 kaarti suuru-

sega 12,5×7,5 sm. Laenu tamise kaartide kast: pikkus 30 sm, laius 8,5 sm, sügavus 8 sm; kaks komplekti vaheliiste kuude ja kuupäevade järele; kepid ajalehtede kinnitamiseks, mis hoiavad ajalehti kortsutamise, kärsemise ja kadumise eest. Ajakirjad asetada kaante vahele.

Raamatukogu peaks sisaldama esijoones eesti algupärast ühistegelikkude kirjandust ja tõlkeid, teaduslikku ja kutsealalist kirjandust ja kasutajate leidumisel ka võõrkeelset. Raamatukogu laienedes peaks neile lisanduma veel populaarteaduslikke raamatuid, ilu- ja lastekirjandust, ajalehti ning ajakirju, arvestades ühingu liikmeskonna ja teiste raamatukogu kasutajate soove.

Harilikult on raamatute soetamiseks määratud summad väikesed, mistõttu raamatute muretsemisel peaks tegema valiku vastav komisjon asjatundliku raamatukoguhoidja kaasabil.

Raamatute valikul võib kasutada „Eesti Kirjanduse“ lisana ilmuvat „Eestikeelsete raamatute üldnimestikku“, avalikele raamatukogudele soovitatavate raamatute nimestikku ja ilmunud arvustusi.

Raamatute inventeerimine.

Raamatukokku vastu võetud kirjanduse kohta koostatakse täpne nimestik, mida jooksvalt täiendatakse. Seda nimestikku kutsutakse põhiniimestikkuks. Põhiniimestik näitab üldist kogus olevate raamatute arvu ja nende väärtust, raamatu kogusse võtmise aega ja sealt kustutamise aega ja põhjust. Põhiniimestik raamatukogu inventariraamatuna peab püsima kasutamiskõlblikuna raamatukogu tegevuse lõpetamiseni. Seepärast peab ta olema heast pabe-

rist ja tugevas kõites. Enne tarvitamisele võtmist tuleb nummerdada leheküljed ja lasta kinnitada vastava organi poolt.

Raamatust kantakse põhinemestiku tiitellehe alusel iseloomustavad andmed, millest tähtsamad: autor, asitiitel (pealkiri), ilmumise koht, kirjastaja, aeg, mitmes trükk, köidete arv. Raamatu hinnaks märgitakse kaanehind. Põhinimestiku sobivaks vormiks võib pidada alltoodut:

sel. Raamatute väljaotsimisel vajalikult kataloogidest ühingute raamatukogudes tuleks esmajoones kõne alla tähestikkataloog ja süstemaatiline kataloog. Tähestikkataloog annab ülevaate raamatukogu koostisest ja näitab, kas otsitav raamat on kogus. Raamatute tiitlid on tähestikuliselt korraldatud kas kirjaniku nime või selle puudumisel pealkirja esimese sõna järgi, arvestamata raamatu sisu.

Järjek. nr.	Omandamise aeg	Autor, asitiitel, kirjastaja, kirjastuskoht, ilmumisaasta	Köidete arv	H i n d			
				Raamatu		Kõitmise	
				Kr.	S.	Kr.	S.
Põhinimestiku vasak pool							

Kellelt ostetud või saadud, dokum. nr.	Liigi nr.	Järjek. nr. liigis	L i i k											M i s k e e l e s				Märkeid
			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Eesti	Saksa	Vene	Muud		
			Põhinimestiku parem pool															

Kataloogimine on tähtsaimaid tegevusi raamatukogunduslikust tööst. Ainult läbimõeldud, kindla süsteemi ja järjekindlusega teostatud kataloogimine muudab raamatukogu kasutamiskõlblikuks ja selles leiduvad teosed lugejaile kättesaadavaks. Kataloogid jagunevad kahte pealiiki: vihk- ja sedelkataloogid. Raamatukogunduse praktikas on viimasel ajal vihkataloogid leidnud kasutamist rakendusraamatuina, sedelkataloogid raamatukogu kasutajaile teejuhatajana raamatute väljaotsimi-

Süstemaatiline kataloog seevastu liigitab raamatuid sisu järgi. Liigitussüsteeme on väga palju. Parimaks neist loetakse kümnendliigitust, mille loojaks oli ameerika raamatukoguhoidja Melvil Dervy. Ka Eesti avalikes raamatukogudes on tarvitusel liigitamine kümnendsüsteemi järgi, milles on aga tehtud mõningaid muudatusi võrreldes rahvusvahelise kümnendliigitusega. Nimetatud liigitus oleks kohane ka ühingute raamatukogudele.

Eesti kümnenndliigituse põhitabel.

0. Ilukirjandus.
1. Üldteosed.
2. Usu-, mõtte- ja kasvatusteadus.
3. Ühiskonna- ja õigusteadus.
4. Keele- ja kirjandusteadus. Kunst.
5. Täppisteadused. Loodus- ja arsti-
teadus.

6. Rakendusteadused. Foto. Sport.
7. Maa- ja rahvateadus. Rahvaluule.
8. Ajalugu. Elulood. Arhiivindus.
9. Lastekirjandus.

Kasutatud kirjandus: Ajakiri „Raamatukogu“. R. Antik — Kataloogid ja kataloogimine. A. Sibul — Raamatukoguhoidja käsiraamat.

Selgitustöö korraldamisest Mustvee Majandusühisuses

Ühiskaupluse tegevuse ja läbikäiku-
de suurus ei olene üksnes tema piir-
konna ulatusest ega kaupluste arvust,
vaid ka suuresti sellest, missugune on
rahva suhtumine ühingusse ja kui suur
protsent ümbruskonnast on ühingu
alatised ostjad, eriti aga liikmed.

Rahva lugupidamise võitmine ning
küllaldase liikmeskonna ja ostjaskon-
na kogumine ja kasvatamine nõuab
sellealalist püsivat ja süstemaatilist
tööd.

Oma tegevuspiirkonna põhjaliku ja
kavakindlama läbitöötamise alal pa-
kub teistele ergutust ja eeskuju Must-
vee Majandusühisus. Toome siin üle-
vaate nimetatud ühingu selgitustööst
ja selle tulemusist.

Kui Mustvee Majandusühisus oma
tegevuspiirkonna oli välja kujunda-
nud, asus ta kolm aastat tagasi kava-
kindlalt selle läbitöötamisele — rah-
vale ühingu tegevuse ja põhimõtete
tutvustamisele.

Värbamistöõ viljakamaks teostami-
seks moodustas ärijuht ja juhatus en-
dale abiks selgitustöö-toimkonna. Peab
märkima, et eduka töö tulemused ole-
nevad vastava toimkonna töövõimest
ja tegevusest. Mustveel on olnud sel
alal õnne — silmapaistev töömees on
selgitustöö toimkonna juht, kohalik
kooliõpetaja hr. L u m i n g.

Tähtsamaist selgitustöö üritusist ol-
guv nimetatud järgmised.

Pideva kasvatustöö ja informatsiooni vahendina on ühing tellinud kõi-

gile oma liikmeile ja alatisile ostjaile
ajalehte „Ühistegelised Uudised“, kok-
ku 750 eksemplari. Et ajaleht suudaks
lugejaskonnale pakkuda enam huvi,
toimetatakse iga 3 kuu järele oma le-
hekülg ühingu ja kohalike teadete ja
sündmustega.

Iga aasta detsembrikuu teisel poolel
korraldatakse peakaupluse ja haru-
kaupluste liikmete ja alatisete ostjate
lastele jõulu puu, vastavate ette-
kannete, kõnede ja kingitustega. Näi-
teks jagati ühingu poolt välja möö-
dunud aastal korraldatud jõulupuudel
2000 kingituspakikest.

Ühingu ärijuht märgib, et korral-
datud jõulupuude mõju on ületanud
kaugelt tema ja juhatuses lootused
ning õigustab tulevikus ikka jätkama
jõulupuude korraldamist.

Suuremaks selgitustöö ürituseks ja
tähtsamaks kohaliku kihelkonna sünd-
museks on ühingu poolt üle aasta kor-
raldatavad tasuta s p o r d i - j a r a h -
v a p e o d. Nende korraldamisele asu-
takse juba varasuvel. Eelteadetega
tehakse teatavaks sportlike võistluste
alad ja muud üldteated. Pidustused
aga toimuvad augusti- ja septembri-
kuus; igal laupäeval ja pühapäeval
esialgu harukaupluste ja lõpuks pea-
kaupluse juures.

Kohaliku harukaupluse peokavas on
sportlikud võistlused, muusikalised et-
tekanded, kaks kõnet — üks välis- ja
teine kohalikult kõnelejal, näidend ja

lõpuks üks tund tantsu. Pidu lõpeb kell 12 öösi.

Siinjuures näitena Mustvees korraldatud peokava:

Päeval algusega kell 3.

Sportlikud mängud ja võistlused:

- 1) Käsipli-võistlused: Tudulinna, Avinurme, Kõnnu, Ulvi ja Mustvee meeskondade vahel.
- 2) Takistusjooks. Noorkotkaste rühmadevaheline võistlus.
- 3) Orienteerumisjooks.
- 4) Märkiviskamise võistlus.
- 5) Telgi püstitamise võistlus.

Õhtul algusega kell 7.

Rahvapidu:

- 1) Puhkpillide orkestri kontsert hr. A. Luming'i juhatusel.
- 2) Kõned: Selgitustöö toimkonna esimehelt, ETK esindajalt ja Koolikooperatiivi esindajalt.
- 3) Näidend.
Tants.

Pärast võistlusi järgnes võitjaks tulnud sportlaste austamine ja Majandusühingu poolt auhindade väljaandmine. Näiteks anti harukaupluse piirkonnas võitjaks tulnud igale meeskonnaliikmele rahakott ja nende omavahelises võistluses Mustvees meistriks tulnud meeskonna igale liikmele kohver.

Selliseid propagandakoosolekuid

Seadusi ja määrusi

Müük varustuskaartidega

Kaupade sunduslike tagavarade korraldamisele kaubanduslikes ettevõtteis on Majandusministri poolt järgnenud uusi korraldusi rahva varustamiseks erakordseil aegadel. Varustuskaartide alusele on seatud suhkru, autoõlide, bensiini, mootorpetrooleumi, diiselnaftha ja valgustuspetrooleumi müük. Uue müügikorra rakendamine nõudis kaubanduslikelt ettevõtteilt ja omavalitsusasutusilt rohkesti tööd. Kuid varustuskaartide

peeti käesoleval aastal üheksa ja nende läbiviimiseks ja sportlastele auhindadeks oli määratud ühingu juhatuse poolt viissada krooni.

Nüüd kerkib esile küsimus, kas sellel töö on ka küllaldasi tulemusi. Järgnev väljavõte ühingu kolme viimase aasta tegevusest näitab, et liikmete juurdekasv on igal aastal olnud 100 protsenti, samal ajal kui kõikide ühingute keskmine liikmete juurdekasv aastas oli 10 protsenti. Ilmselt langeb nii väljapaistvast edust vaadeldavas ühingus suur osa just kava-kindla selgitustöö arvele.

Tegevusaasta	Liikmete arv	Oma kapital	Kauba läbimüük
1936	150	11.883.05	641.652.77
1937	256	21.872.25	856.616.06
1938	453	30.723.23	954.935.01

Ühingu piirkonnas tegutsevad ka edukalt koolikooperatiivid. Nii näiteks on Mustvee Koolikooperatiivi liikmeiks kõik kooli 234 õpilast. Kooperatiivi käesoleva aasta tegevuse ülejääk oli kr. 400.—. Nimetatud summat kasutatakse õppereisideks ja muiks üldkasulikeks üritusiks. Kooperatiiv töötab Majandusühinguga tihedas kontaktis.

E. T.

väljajagamisega kodanikele on nüüd tagatud nimetatud tarbeainete piiratud tagavarade õiglane jaotus ja ka ühinged on uute korraldustega kohanenud.

Esitame ühinguile käsitamiseks „Toor- ja tarbeainete müügi ja hindade korraldamise määruse“ (RT 1939, 79, 631), „Suhkrumüügi normide ja suhkruhinna määruse“ (RT 1939, 79, 632), „Autoõlide, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnaftha

müüginormide määruse“ (RT 1939, 83, 656) ja „Valgustuspetrooleumi müüginormide ja hinna määruse“ (RT 1939, 85, 660). Samade kaupade ostu- ja müügikorra määrustest (suhkur — RT 1939, 79, 633, mootorsõidukite kummid, autoõlid, bensiin, mootorpetrooleum ja diiselnafra — RT 1939, 83, 657, valgustuspetrooleum — RT 1939, 85, 661) toome kirjeldavalt ainult kaubanduslike ettevõtete kohta käivad normid.

TOOR- JA TARBEAINETE MÜÜGI JA HINDADE KORRALDAMISE MÄÄRUS.

I.

§ 1. Kaubanduslikel ja tööstuslikel ettevõtteleil on lubatud müüa toor- ja tarbeaineid, välja arvatud need toor- ja tarbeained, mida müüakse varustuskaartide ja ostulubade järgi, ainult kogustes, mis vastab nende ettevõtete ostjate normaalsele tarvitusele.

§ 2. Keelatud on kõrvaldada müügit või varjata toor- ja tarbeaineid.

§ 3. Toor- ja tarbeainete põhjendamata hindade tõstmine on keelatud.

§ 4. Ettevõtteleis olevate toor- ja tarbeainete müük peab toimuma õiglaste hindadega, mis ei või ületada müüdavate ainete tootmisega või soetamisega ühenduses olnud kulusid ühes normaalse vahekasuga.

§ 5. Kaubanduslikud ja tööstuslikud ettevõtted, kes on tõstnud toor- või tarbeainete hindu pärast 1. septembrit 1939, on kohustatud sellest teatama Majandusministeeriumile hiljemalt 7 päeva jooksul, arvates käesoleva määruse jõustumisest, ühes tarvilikkude põhjenduste ja kalkulatsioonide esitamisega; samuti on ettevõtted kohustatud teatama Majandusministeeriumile igasugusest toor- või tarbeainete hindade tõstmise tarvidusest hiljemalt 7 päeva enne hinna tõstmist, esitades ühtlasi tarvilikud andmed ja kalkulatsioonid.

§ 6. Käesoleva määruse täitmise järevalve panen politseile ning linna- ja vallavalitsustele, kellel on õigus teostada kontrolli nende tarbeainete laoside müügikorra, hindade ja elanike väljaandmise alal oma administratiivpiires asuvates ettevõtetes.

II.

Käesolev määrus jõustub avaldamisega.

MÄÄRUSE TÕLGENdamISEST.

§ 5 tõlgendamises on tekkinud arusaamatusi selle kohta, kas hindade tõstmisest teatamine Majandusministeeriumile on vajalik ka jaekaubandusettevõttele. Majandusministeeriumi poolt ajalehtedele antud seletuse järgi „tuleb „Toor- ja tarbeainete müügi ja hindade korraldamise määruse“ § 5-st nii aru saada, et hindade tõstmisest ei ole kohustatud teatama need hulgi- ja väikemüüjad juhtumil, kui kaupade hindu olid tõstnud juba tootjad“ („Üus Eesti“ nr. 260, 24. sept. 1939). „Hinnatõstmisest teatavad 7 päeva jooksul, kui hinnatõstmine on sündinud pärast 1. septembrit, ja sama aja jooksul, kui kavatsetakse hindu tõsta, mitte jae- ja hulgikaupmehed, vaid nende varustajad tööstused ja importöörid“ („Päevaleht“ nr. 259, 24. sept. 1939).

Nii ei käi toodud seletuse kohaselt hinnatõstmisest teatamise kohustuse alla hulgi- ja jaekaubandusettevõtted, kui hindade tõstmine on toimunud või kui seda kavatsetakse selle tõttu, et vastavahid hindu on tõstnud juba kaubamuretsed ja kalkultatsioon nõuab müügihinna kohandamist uuele ostuhinnale.

Määruse § 3 järgi on keelatud hindade põhjendamata tõstmine ja § 4 kohaselt peab müük toimuma õiglaste hindadega, mille moodustavad ostuhind, soetamiskulud ja normaalne vahekasu. Seega ei ole keelatud ka kaubaartiklite hinnakalkultatsiooni parandamine, mille müük toimus kohapealse ebaterve võistluse tõttu kahjuga, välja arvatud muidugi need kaubad, mille müügihind on kindlaks määratud (suhkur).

SUHKRUMÜÜGI NORMIDE JA SUHKRUHINNA MÄÄRUS.

I.

§ 1. Suhkru varustuskaardi kupongi nr. 1 alusel luban müüa suhkrut septembri- ja oktoobrikuu jooksul igale elanikule 1200 grammi.

Kupong nr. 1 on kehtiv kuni 1. novembrini 1939.

§ 2. Riigi- ja omavalitsusasutistele ning suur- ja kesk-tööstusettevõttele, kes oma tegevuses või tootmise alal suhkrut vajavad, määrab normi igal ük-

sikul juhul Majandusministeerium suhkru-ostuloo väljaandmisel.

§ 3. Haiglatele, söögi- ja võõrastemajadele, kohvikule ja muudele sarnastele asutistele või ettevõtetele, samuti väiketööstusettevõtetele, kes oma tegevuses või tootmise alal vajavad suhkrut, määrab normi igal üksikul juhul vastav linna- või vallavalitsus, võttes arvesse asutiste ja ettevõtete vajalikkust, nende tagavarasid ja senist normaalset suhkru tarvitust. Ostuload antakse kuni ühe kuu vajaduste rahuldamiseks.

§ 4. Suhkru hinnaks jaotimüügil määrab Tallinna ja Nõmme linnas 50 senti kg, saartel kuni 53 senti kg ja mujal kuni 52 senti kg, vastavalt kohaletoimetamise kuludele.

II.

Käesolev määrus jõustub avaldamisega.

AUTOÖLIDE, BENSIINI, MOOTORPETROOLEUMI JA DIISELNAFTA MÜÜGINORMIDE MÄÄRUS.

I.

§ 1. Varustuskaartide alusel luban müüa bensiini, mootorpetrooleumi, diiselnafat (mootornaftat) ja autoölisid allpool nimetatud mootorsõidukite valdajale iga kuu järgmisel määral:

1) Bensiini mootorpetrooleumi või diiselnafat veoautodele ja eraautobustele: kandejõuga alla 3 tonni — 250 liitrit,
" " " 3—5 " — 300 " "
" " " üle 5 " — 400 " "

2) Bensiini taksoautodele: mootori kolvikäikude väljasurvega alla 2000 cm³ — 200 liitrit,
2000—3500 cm³ — 250 " "
üle 3500 cm³ — 300 " "

3) Bensiini mootorratastele: mootori kolvikäikude väljasurvega alla 200 cm³ — 2,5 liitrit,
200—750 cm³ — 5 " "
üle 750 cm³ — 10 " "

4) Bensiini erasõidukitele: mootori kolvikäikude väljasurvega alla 2000 cm³ — kuni 20 liitrit,
2000—3500 cm³ — " 30 " "
üle 3500 cm³ — " 40 " "

Varustuskaardi kupongi alusel võib müüa ainult kupongil märgitud koguses.

Varustuskaardi kupong on kehtiv ainult kupongile märgitud kuu kestel.

Riigi- ja omavalitsusteenistuses olevate isikute isiklikele sõidukitele ja mootorratastele, mida kasutatakse

teenistuslikul otstarbel, võidakse vastavalt asutise ettepanekul Majandusministri loal suurendada käesoleva paragrahvi p. 4 ettenähtud bensiininormi.

§ 2. Liiniautobustele ja liiniveoautodele määrab bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat normi igal üksikul juhul Maanteede Talitus nende ainete ostuloo väljaandmisel.

§ 3. Riigi- ja omavalitsusasutistele — välja arvatud Sõjamineisterium, sõjavägi, kaitseliit, piirivalve ja politsei — kuuluvate mootorsõidukite, mootorpaatide ja muude mootorite vajadusteks, samuti suur- ja kesktööstusettevõtetele, kes oma tegevuses või tootmise alal vajavad bensiini, mootorpetrooleumi, diiselnafat ja autoölisid, — määrab nende ainete ostuloo väljaandmisel normi igal üksikul juhul Majandusministeerium.

§ 4. Väiketööstusettevõtetele tööstuslikuks otstarbeks, põllumajanduslike masinate, kalapüügi-mootorpaatide mootorite ja muude mootorite vajadusteks määrab normi igal üksikul juhul vastav linna- või vallavalitsus, arvestades nende ainete vajadust, tagavarasid ja senist normaalset tarvitust. Ostuload antakse kuni ühe kuu vajaduste rahuldamiseks.

§ 5. Haige- ja surnuveoautodele, tule- tõrjeautodele, mootorratastele ja mootorpiirsidele ning autokoolide ja -kursuste autodele ja mootorratastele määrab normi vastavalt nende vajadustele nende asukoha linna- ja vallavalitsus. Eelnimetatud jõuvankrite valdajad on kohustatud esitama oma asukoha vallavõi linnavalitsusele iga kuu 10. päevaks aruande eelmisel kuul tarvitatud bensiini, mootorpetrooleumi või diiselnafat ja autoöli kohta. Aruandes peab olema näidatud sõidu kuupäev, sõidu otstarve, ärasõidetud kilomeetrite arv ja nende ainete tarvitatud kogus.

§ 6. Autoöli normiks määrab mootorratastele kuni 10% ja autodele ning muudele mootoritele kuni 5% vastavast bensiini, mootorpetrooleumi või diiselnafat normist.

§ 7. Autodele ja mootorratastele, mida kasutatakse riigikaitse või üldistes huvides ning elanikkonna varustamiseks tarbe- ja töiduinetega, võivad jõuvankreid registreerivad asutised suurendada § 1 ettenähtud norme vastavalt Majandusministri korraldustele.

II.

Käesolev määrus jõustub avaldamisega.

VALGUSTUSPETROOLEUMI MÜÜGI-NORMIDE JA HINNA MÄÄRUS.

I.

§ 1. Varustuskaartide alusel müüdava valgustuspetrooleumi normideks oktoobrikuus 1939 määrän:

1) kuni 20 hektaarilistele (kaasa arvatud) taludele, maal asuvatele korteritele ja linnas asuvatele 2 toa ning köögiga ja väiksematele korteritele, kui talus või korteris ei ole elektervalgustust, — kollase värvusega varustuskaardi kupongi nr. 1 järgi 6 liitrit petrooleumi;

2) üle 20 hektaarilistele taludele ja linnas asuvatele suurematele kui 2 toa ja köögiga korteritele, kui talus või korteris ei ole elektervalgustust, — rohelise värvusega varustuskaardi kupongi nr. 1 järgi 8 liitrit petrooleumi;

3) taludele, maal asuvatele korteritele ja linnas 2 toa ja köögiga ning väiksematele korteritele, kui talus või korteris on elektervalgustust, — roosa värvusega varustuskaardi kupongi nr. 1 järgi 2 liitrit petrooleumi.

Käesolevas paragrahvis nimetatud kupong nr. 1 on kehtiv kuni 1. novembrini 1939.

§ 2. Riigi- ja omavalitsusasutistele — välja arvatud Sõjaministeerium, sõjavägi, kaitseliit, piirivalve ja politsei — samuti suur- ja kesktööstusettevõttele, kes oma tegevuses vajavad valgustuspetrooleumi, — määrab valgustuspetrooleumi ostuloo väljaandmisel normi igal üksikul juhul Majandusministeerium.

§ 3. Väiketööstuslikele ja kaubanduslikele ettevõttele, koolidele, rahvamajadele, lugemislauadadele, haiglatele ja muudele asutistele kui ka isikuile, kes oma kutsetöös vajavad valgustuspetrooleumi, määrab normi igal üksikul juhul vastav linna- või vallavalitsus, võttes arvesse valgustuspetrooleumi vajadust, tagavarasid ja senist normaalset tarvitust.

§ 4. Valgustuspetrooleumi hinnaks jaotimüügil määrän Tallinna ja Nõmme linnas kuni 15 senti liiter, mujal kuni 18 senti liiter, vastavalt kohaletoiemamise kuludele.

II.

Käesolev määrus jõustub avaldamisega.

VARUSTUSKAARTIDEGA MÜÜDAVATE TARBEAINETE OSTU- JA MÜÜGIKORRAST.

Määruste järgi on suhkru ja valgustuspetrooleumi ost ja müük lubatud ainult varustuskaartide ja ostulubade alusel määrustes ettenähtud korras.

Varustuskaartide alusel on lubatud müüa ainult jaotimüügi-ettevõttele. Jaotimüüja on kohustatud müümisele ostjalt ära võtma varustuskaardi vastava kupongi. Vastava avalduse (vorm nr. 4) esitamisel saab ettevõtte varustuskaartide kupongide vastu kohalikult linna- või vallavalitsuselt ostuloo (vorm nr. 3) — ostmiseks ettevõttele, kes suhkrut või valgustuspetrooleumi sisse veavad või müüvad hulgi. Ostuluba võidakse välja anda ainult kogusele, mille ulatuses oli esitatud varustuskaartide kuponge.

Ettevõttele, kes müüvad suhkrut või valgustuspetrooleumi hulgi, kuid seda ise sisse ei vea, on õigus jaotimüügi-ettevõttele või teistele ettevõttele ja asutistele müüdüd suhkru või valgustuspetrooleumi vastu saadud ostulubade alusel osta oma laotagavarade täiendamiseks suhkrut või valgustuspetrooleumi ettevõttele, kes seda sisse veavad. Ostuload jäävad ettevõttele, kes suhkrut või valgustuspetrooleumi sisse veavad, tõendusdokumentideks.

Varustuskaartide ja ostulubade alusel on lubatud müüa pärast jooksvate tagavarade äramüümist ka puutumataid tagavarasid kuni Majandusministri teissuguse korralduseni.

Määruste täitmise järelevalvet teostab politsei ning linna- ja vallavalitsused, kellel on õigus teostada kontrolli nende tarbeainete laoseisude, müügikorra, hindade ja elanike väljaandmise alal.

Bensiini, mootorpetrooleumi, diiselnaftha ja autoõlide müügikord varustuskaartide alusel on jaotimüügi-ettevõttele üldiselt eelmisele sarnane. Avaldus ostuloo saamiseks tuleb siin ainult esitada jõuvankreid registreerivale asutisele.

Majandusministeeriumi tingkirjad omavalitsustele

Täiendavaid juhtnööre varustuskaartide ja ostulubade kohta.

Varustuskaartide alusel müüdavate tarbeainete ostu- ja müügikorra määruste tegelikul ellurakendamisel on kerkinud üles mõningaid küsimusi, mille selgitamiseks majandusministeerium saatis omavalitsustele vastavad ringkirjad.

Ringkirjade kohaselt võidakse suhkru varustuskaartide kupongide alusel ostulubade väljaandmisel jaotimüüjale kogust, mille ulatuses oli esitatud varustuskaartide kuponge, suurendada suhkru jaotimüügist tingitud normaalse kaalukahanemise piirides, kuid mitte üle 2%. Ostuluba jaotimüüjale suhkru- ja valgustuspetrooleumile tuleb võimalust mööda välja anda ümmargustes arvudes (kott, vaat).

Jaotimüügi ettevõttele, kellel puuduvad valgustuspetrooleumi tagavarad, ning uutele avatavatele jaotimüügi ettevõttele võivad linna- ja vallavalitsused välja anda ühekordse ostuloa puutumata tagavarade koguste ulatuses. Jaotimüügi ettevõttele, kes müüvad suhkrut ja valgustuspetrooleumi varustuskaartide alusel, ei ole tarvilik ühekordse ostuloa saamisel esitada varustuskaartide kuponge.

Valgustuspetrooleumi oktoobrikuu 1939. a. norm on antud liitrites. Kilogrammideks ümberarvestamisel tuleb liitrite arv korrutada 0,8-ga.

Elektervalgustusega korterites, milles elab rohkem kui üks perekond, ja korter on sellise jaotusega, et selles saab kindlaks teha omaette allkortereid ja kui neis elavad iseseisvad perekonnad, on lubatud neis elavaid perekondi (allüürnikke) käsitleda kui iseseisvaid korteripidajaid, ja neile välja anda roosa värvusega varustuskaardid, kuid mitte rohkem kui kogu korteri kohta 3 kaarti. Teenijatuba tubade hulka ei loeta; üks-teisest mittekindla vaheseinaga (säärvandiga) eraldatud kaks ruumi loetakse üheks toaks.

Kui talul on peale talu valdaja elumaja veel muud elumajad (töölisajad jne.) ja kui neis majades elavad iseseisvad perekonnad, siis tuleb neid käsitleda kui iseseisvaid kortereid.

Antud eeskirjade kohaselt on jaoti-

müügi ettevõttele lubatud müüa ka ostulubade alusel autoõlisid, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat „Mootorsõidukite kummide, autoõlide, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat ostumüügikorra määruse“ (RT 1939, 83, 657) § 5 nimetatud vajadusteks. Samade ostulubade alusel jaotimüügi ettevõttele võivad osta hulgimüüjalt oma laotagavarade täiendamiseks.

Jaotimüügi ettevõttele, kellel puuduvad bensiini, mootorpetrooleumi, diiselnafat ja autoõlide tagavarad, ning uutele avatavatele jaotimüügi ettevõttele võivad jõuvankreid registreerivad asutised, linna- ja vallavalitsused välja anda ühekordse ostuloa. Jaotimüügi ettevõttele, kes müüvad eelpoolnimetatud aineid varustuskaartide alusel autodele ja mootorratastele, ei ole tarvilik ühekordse ostuloa saamisel esitada varustuskaartide kuponge.

Mootorsõidukite proovimislubade alusel jõuvankreid registreerivad asutised võivad välja anda varustuskaarte: autodele iga proovimisloa jaoks 40 liitrit kuus ja mootorratastele iga proovimisloa jaoks 10 liitrit kuus. Põllumajanduslike masinate ja muude mootorite proovimiseks ja käivitamiseks müügi ostarbel võivad linna ja vallavalitsused välja anda ostulubasid oma äranägemise järgi.

„Autoõlide, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat müüginormide määruse“ (RT 1939, 83, 656) § 1 loetletud autodele ja mootorratastele võidakse samas paragrahvis ettenähtud kütteainete norme suurendada põhendatud vajaduse korral (sama määruse § 7).

Jaotimüügi ettevõttele, kes müüvad bensiini „Mootorsõidukite kummide autoõlide, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat ostumüügikorra määruse“ (RT 1939, 83, 657) § 4 teise lõike kohaselt (kuni 200 grammi isiku kohta), on kohustatud selle osa laotagavarade uuenemisest ostuloa saamiseks esitama vastavale ostuluba väljaandvale asutisele aruande müüdüd bensiini koguse üle. Aruandes peab olema märgitud müüdüd koguste suurus päevade kaupa.

PILK VÄLISAJAKIRJADESSE

PERENAINE JA ÜHISKAUPLUS.

„Mees peab teenima, kuid naine peab säästma. Naine võib teha mehe rikkaks, kuid mees mitte naist, sest säästetud sent on parem kui teenitud. Nii on siis säästmine parim sissetulek.“

Martin Luther.

Eelolev väljavõte on toodud, pidades silmas asjaolu, et paljud perenaised kas avalikult või salaja oma mõttes pahanäivad, et nemad majapidajaina on saanud oma ülesandeks väljaminekute korraldamise. Paljusid naisi otsene palgatöö ja väikesed kõrvalsissetulekuallikad huvitavad rohkem kui see alati oleks soovitatav. Kui perenaine peab meeles, et parim sissetulek on see kasu, mida saavutatakse raha õieti kasutamise kaudu, ta ei pea tähtsusetuks neid teenimisvõimalusi, milleid pakub temale kodumajapidamise juhtimine.

Perenaised oskavad üldiselt mõelda majanduslikult ja on kokkuhoidlikud. Kodumajapidaja peab aga alati pidama meeles, et tema hoole all on looduse kõrgeim olend, inimene — paljudel neid terve hulk — ja ta kasutab varasid inimeste tarvete rahuldamiseks. Ebaõige kokkuhoid kodumajanduses võib tekitada arvamatuid kahjusid. Sellise näite tõi mõni aasta tagasi keegi perenaine. Ta olevat kevadel olnud väga nõrk ja väsinud, väljanägemiselt halb. Kuna ta aga tegelikult ei olnud haige, pani ta kõik vananemise arvele. Sügisel tema kodus peeti 2-nädalalised toiduvalmistamiskursused ja selle kestel perenaine oma imetuseks märkas oma välmuse paranevat. Ta arvas selle olenevat asjaolust, et ta kursuste jooksul oli söönud värskemata ja mitmekesisemat toitu. Perenaine jutustas, kuidas ta oli püüdnud varem säästa toidus, ei söönud võid ega täispiima, et karjasaadusist oleks võimalik saada rohkem sissetulekut. Nüüd ta märkas, et oli säästnud ebaõigel viisil, sest tema tööjõu

vähenedamine ja arstitasud olid viinud rohkem kui tema säästmine oli toonud.

Perenaisel tuleb kõige rohkem tegemist rahaga ostude sooritamisel, ilma milleta ka kõige omavarustuslikum kodu ei saa läbi. Ehkki perenaiste ostud ongi hulgalt väikesed, need korduvad aga nii tihti, et nende tähtsus on suur. Ka ostmisel perenaine võib säästa ja raisata.

Keskustelles kellegi perenaiega majanduslikust ostmisest, tähendas viimane: „Ostmise juures on see ebameeldiv asi, et annad raha välja ja siiski ei või olla kindel selles, et oled rahale saanud küllaldase vastuhüvitus. Tema ütelnud tõendab, kui ebakindlad meie naised oleme, kui meie peame hindama kauba liiki ja hinda, kui suure umbusaldusega meie suhtume kauplusesse ja kuidas meile tundub, et meie oleme maksnud kaupadest liiga palju, eriti kui meie pole saanud tingida.“

Ühiskauplusest ostmisel perenaisel ei tarvitse lasta kahtlusel häirida seda vältimatut kodumajapidamise ja kauplusevahelist läbikäimist. Ta teab, et ühiskauplused on liikmete eneste poolt asutatud ja juhitud ja need teenivad liikmeskonna vajadusi ilma omakasupüüdetä.

Erapooletu hindaja möönab, et ühiskauplused on teinud kodumajandusile suuri teenuseid, kuid nad võivad sooritada veel suuremaidki. Kui mõni perenaine ei ole rahul oma ühiskauplusega või kui tal on erilisi soovet, tema võib paremini parandada asja kaasatöötamisega ühiskaubanduses.

Kui võib tugeada vanale kõnekäänule, et keegi pole rikastunud suurte sissetulekute kaudu, vaid oskusega väljaminekute korraldamisega, perenaiste tähtsus väljaminekute korraldajaina tuleb pidada väga suureks. Nad peavad oskama säästa, kuid säästa oskusega. Nad peavad ostma, kuid ostma majanduslikult kasulikult! Usalduslik ühistöö oma ühiskauplusega muudab ostmise ning säästmise kergeks.

Pellervo.

ÜHISKAUPLUS VOITKU USALDUST.

On vägagi tavaline, et ostjaile tuleb tellida selliseid kaupu, milliseid ei peeta laos. Õieti tuleks püüda saavutada seda, et laos ei peetaks üldse harva nõutavaid kaupu, vältides sellega vananevaid või aja jooksul moest minevaid artikleid, mis asjatult suurendavad ladusid, põhjustavad puudujääke ja suurendavad kaupluse kulusid. Paindiv, kiire ja täpne tellimuse täitmine selliste kaupade muretsemisel võib kujuneda tõhusaimaks äriliseks tegevuseks.

Lao mitmekülgsusel on kahtlematult suur reklaamiväärtus, mida tuleb arvestada laoküsimuste kaalumisel. Kuid lao mitmekülgsus ei või mõjuda nõrgestavalt ühiskaupluse tasuvusele. Selline oht on väga lähedane, nagu eriti halbade aegade kogemustest vägagi hästi on teada.

Selle ohu vastu võidakse võidelda heade tagajärgedega ühiskaupluse tellimisteenuste arendamise kaudu. Kui ostjale tellitakse vaguniviisi väetisi, ehitustarbeid jne. või temale toimetatakse kallis masin, pööratakse sellisele tellimusele suurt tähelepanu ja hoolt. Selgitatakse juba aegsasti, millal vastav tehas, vahendaja või keskladu võib saata kauba, millal see saabub päralt, millised on saate- ja maksetingimused.

Väikesed tellimused, nagu mõned vähemtähtsad väikesed tööriistad ja muud tarbeasjad selle asemel jäetakse tagaplaanile, ehkki neil ostja seisukohalt vaadatuna mõnikord võib olla palju suurem tähtsus kui „suuril“ tellimusil. Üksiku masinapoldi puudumine võib lõikuseajal põhjustada tunduvat majanduslikku kahju.

Väikese asjade halvasti korraldamisega põhjustatakse laotust ja usaldamatust.

Väikese kaubaüksuse kiirel muretsemisel on väga suur tähtsus. Kõigepealt on tähtis, et tellimused täidetakse täpselt, et ostja tõesti võib loota, et kaup saabub täpselt lubatud tähtajaks. Kuid temale võib tekkida ebameeldivusi. Teame juhtumi, kus ärijuht kasutas eraautot sõitmiseks lähemasse linna peksumasina juures vajalike osade muretsemiseks, millised olid küll õieti tellitud, kuid eksikombel viidud valesse liniautobussesse.

Ostja sai õigel ajal mida ta vajas ja vastav ärijuht ei teinud mingit numbrit neist raskusist, mida selle mõnekümne sendise tellimuse täpne täitmine temalt oli nõudnud. Nimetatud ärijuht pidas esijoones tähtsaks, et ühiskauplust võib usaldada, kui see mingi ülesande on endale võtnud.

Selle kuulsuse saavutamiseks tasub kindlasti midagi ohverdada.

Selle eesmärgi saavutamiseks ühiskaupluses, et väiketellimused vajaduse korral võidakse sooritada võimalikult kiiresti ja tingimata täpselt, tuleb ühiskaupluse tegelasil põhjalikult tutvuneda nende seikadega, millised on neil juhtumel olulised. Peab olema teadlik lao või vahendaja saatmisvõimalusist ja -viisist ning liiklemisvahendeist. Kui näiteks kohaletoimetamist võib sooritada kiiresti, kuid see nõuab palju lisakulu, tuleb ostjale kohe esitada erivõimalused ühes kuldude arvestusega. Kui ühiskaupluse oma auto käib linnas, kus asub kontor, kahel nädalapäeval, võidakse telefoni kaudu kiire eriline tellimus anda veel tellimispäevalgi, kui see juhtub olema auto linnasõidu päev, kuid selline odavam saatmisviisi teostamine mõnel teisel nädalapäeval nõuab mõne päeva ootamist. Kui ostjal tõeliselt on kiire, ta võib kiita heaks kalleima kohaletoimetamisviisi kui see ühtlasi on kiireim, kuid tundes asja õigest küljest ta ei avalda imestust veo suhtes kasulikuma päeval naabrile sooritatud odavamate teenuse üle.

Tihti kui mitmeid saatmisvõimalusi ja nendega ühenduses olevaid kulusid esitatakse, märkab hädaline ostja, et tema asjaga ei olegi nii tulist kiiret. Ta nõustub ootama ja ühiskauplus pääseb sellisest lisatööst, milline pole möödapääsmatu.

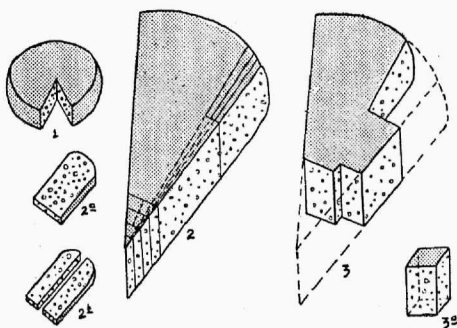
Kauba tellimisel on tähtis hoolitseda selle eest, et kauba liigi, margi ning hulga suhtes lepitakse kokku küllalt täpselt. Ühiskauplusele ei ole mingiks rõõmu põhjuseks, kui suure kiiruga tellitud, eriliste lisakuludega seosesolev kaup ei kõlbagi ostjale, kes väidab, et tema seletusest on saadud valesti aru. Tellimust vastuvõtva tegelase kaubatundmine ja hinnakirjade kasutamisoskus on tihti kõval proovil.

100 Protsenti raktikat

KUIDAS LÕIGATA JUUSTU

Kui tahetakse hoiduda kahjustest juustu müümisel, siis tuleb esmajoones hoolitseda selle eest, et juustu tükeldamine toimuks õieti, s. t. nii, et ei jääks palju väikesi tükke, millede müümine on raske.

Tükeldamiseks tuleb kasutada traati (suured tükid) ja peent, pikka terasest



nuga. Juuresolev joonis näitab, kuidas tuleb tükeldada šveitsi juustu õieti. Peareegliseks seejuures on, et tükeldamine toimuks ikka ja alati ringi keskkoha suunas. Joonised näitavad üksikuid lõikamisvõtteid vastavalt juusturatta ka-

Võib puuduliku teadmise juures juhtuda sedagi, et ostja seletuste ja soovide põhjal tellitakse sellist kaupa, mida küllaldaselt on ühiskaupluste oma riuleil teise nimega ja võib olla teises pakendis.

Tuleb samuti pidada meeles, et kui tellimuse vastuvõtmisel tehakse palju reservatsioone ja püütakse tellimuse tähtpäev määrata võimalikult ebamääraseks, siis ei ärata see usaldust. Tellimismenetluse arenemise põhieelduseks on siiski: mitte kunagi ei tohi lubada seda, mida ei või täita. Lubatud tellimuse täitmise tähtpäevast tuleb kindlasti kinni pidada. Ostja peab võima usaldada ühiskauplust.

Osuuskauppalehti.

hanemisele. Niiviisi lõigates ei jää järgi tükke, mida ostjad ei taha, sest kõik tükid on samaväärsed. Pealegi annab nimetatud tükeldamisviis võimaluse lõigata tükke igas suuruses, ilma et jääks müüdamatut jääki.

PRAKILINE TÖÖVÕTE

Taimevõi — jms. kaste on otstarbekohane peale päralejõudmist kohe avada. Kaas jäetakse lahtiselt kastile — kaitseks kauba rikkumise vastu. Nii ei ole kibedal tööajal ajaviitmist kasti avamisega, ei rikutu kasti, ega pole vaja olla kaua ära kaupluseruumist.

HIIRTE TÕRJE

Segatakse 6 osa kipsi, 2 osa jahu ja 1 osa peensuhkrut ning asetatakse taldrikuil kohtadesse, kuhu hiired võivad ilmuda. Taldriku kõrvale asetatakse lai ja küllalt sügav veenõu. Hiired söövad meelsasti magusat segu, mis põhjustab aga janu. Joonud vett, põhjustab see kipsi kõvastumise ja hiirte surma.

ÜLEVAADE RIIDEKANGAST

Riide mõõtmisel selle vastuvõtmise juures on otstarbekohane kohe mõõtmise juures kleepida või kinnitada iga 5 m (tarbekorral ka iga 1 m) järgi vastav etikett, millel oleks märgitud riide pikus kanga sisemisest otsast arvates. Nii oleks saavutatud alatine ülevaade riide tagavarast, kuna mõõta tuleks ainult lähemast märgist kuni lahtise otsani, aga mitte tervet kangast.

ETTEVAATUST LINOLEUMIGA

Linoleum-kattega lette tuleb pesta vähese veega, muidu muutub nende pind ebatasaseks ja laineliseks.

MITTE VÄRV, VAID LIIK

Meeste särigid tuleb liigitada numbri ja liigi järgi, mitte värvuse järgi.

RUSIKAS SUKAMÕÖDUKS

Kui ostja ei tea suka numbrit, siis on ligikaudu paras sukk see, mille tald vastab kergelt rusikasse kokkupigistatud käe ümbermõõdule.

LEIB MUUTUB VARSKEKS

Vanem leib säilitab värске välimuse, kui see asetada kahe värске sooja leiva vahele. Väheste tundidega muutub vana leiva koor uuesti pehmeks ja elastseks.

KAUBATURU ÜLEVAADE



Erakordseist aegadest tingituna on meie kaubandusaparaadi olukord nii ostu- kui ka müügipoolel asetatud muutunud olukordade ette. Siseturu tundlikkus avaldus elavnenud ostutegevuses, mis mõnede kaupade nõudmises arenes ostupalavikuks. Tagavarade kiire kahanemisega ei suutnud seepärast sammu pidada tootmine ja import. Pinget aitas suurendada veel importkaupade saadavuse raskendamine, kuna meie tähtsaid sisseveomaad on otseses sõjategevuses ja kaubateed on vaenulike poolte kontrolli all. Uus olukord nõuab teatavat ümberorienteerumist meie väliskaubanduses, kuid ka tootmises.

Praegu ongi meie kaubandus kohanemisajajärgus uuele olukorrale. Kuigi meie kaubapakkumised ja -tellimised suudetakse kokkukõlastada meie majanduselu vajadustega, võtab olukorra stabiilsemaks muutumine ometi aega. Sellepärast on praegu raske anda turuülevaadet kõikide tarbimiskaupade kohta. Pakkumine, hinnad, transpordivõimalused on liig kiiresti muutuvad. Kaubandussidemete kindlamaks kujunemine seniste ja uute kaubanduspartneritega on aga kiiresti toimumas.

TERAVILI

Üldiselt on nisuturuseisund m. a. võrreldes jäänud endiseks ja nisusaaki loetakse maailmas üldiselt keskmiseks. Nisutagavarad näitasid maailmas augusti lõpul suurenemist eelmise aastaga võrreldes, tõustes ca 16,5 milj. tn-le ja moodustades väljaveomaades tagavarad, mis tõusid 10 milj. tn-le.

Mis puutub teravilja hindadesse, siis nõudmine püsis pikemat aega rohkem kui keskmiste saagilootuste mõju all. Sellest olenedes näitasid ka teraviljahinnad pidevat langust, välja arvatud üksikud juhud. Langusele tegi aga järsu lõpu äärmiselt pinevaks muutunud poliitiline

olukord Euroopas augusti teisel poolel. Sõja puhkemisega Euroopas hakkasid teraviljahinnad näitama veel tunduvalt tõusu, eriti USA-s ja Kanadas. Nii tõusis septembri algul Chicagos nisu-hind keskmiselt nädalas 20% ja rukki-hind 25%. Kuid septembri teisel poolel võis juba märgata teatavat hindade lõdvenemist.

Sisemaa teraviljaturul algas elavnemine augusti keskpaiku, mil paljudes kohtades oldi rukkipeksuga alustatud ja uue lõikuse rukist tuli turule, millele peagi seltsis ka talinisu. Rukki eest maksti augusti keskpaiku 15,5—16,5 senti kg ja nisu eest 20—23 senti kg.

Vabariigi Valitsuse poolt määrati kindlaks tänavused teravilja kokkuostuhinnad rukki ja nisu kohta. Selle järele maksab Riigi Viljasalv rukki eest mahukaaluga 720 g — 17 senti ja nisu eest mahukaaluga 790 g — 20 senti kg franko kokkuostupunkt. Sellega tõsteti rukki hinda võrreldes mullusega 1 sent kg ja alandati nisu hinda 2 senti kg.

Septembrikuul ei ole sisemaa teraviljaturul viljahindades olnud suuremaid muudatusi, hoolimata teravilja müügittehingute elavnemist.

U. J.

TEE

Kuni septembrikuuni oli maailma teeturg stabiilne. Suve keskpaiku näitasid maailma teeturul vanad tagavarad tunduvalt kahanemist, millest tingituna üksikute sortide hinnad ka vähe kõvenesid.

Eriti vähenesid Hiina teede tagavarad ja nende juurdesaamine väibus pea täiesti. Maailma teeturu praeguse olukorra kohta puudub sõjaolukorra tõttu Euroopas ülevaade täiesti.

Teetagavarasid kodumaal ei ole septembrikuu kestel suudetud nimetamisväärselt täiendada. Siiani oli Eesti peamiseks teesisseostukohaks London, kel-

lega ei ole veel suudetud luua ühendus- teid, mistõttu importöörid ei ole saanud ka ladusid märkimisväärselt täiendada. Peaksid meil mõned teesordid tulevikus hoopis otsa lõppema, ei too see teeturul siiski kaasa erilist pinget, kuna kõike tarvitatavaid teesorte võime väga hästi asendada kodumaa teedega. Meie kodumaal kasvab terve rida taimi, millede õisi, lehti või varsi on ka seni tarvita- tud teena (pärnaõie-, vabarnavarre j. t. teed). Nende teede tarvitamine peaks olema kõigiti tervislik ja sellest seisukohast isegi soovitav.

U. J.

KOHV

Kohviubade hinnad on üldiselt maail- maturul püsinud, hoolimata Brasiilia va- litsuse püsivaist pingutusist hoida need madalamal tasemel. Siiani on Brasiilias hindade hoidmise sihiga hävitatud ca 66 milj. kotti kohviube. 1939/40. a. saadi paremaid kohviubade sorte Brasiilias ta- valisest vähem, tingituna üleliigseist vih- madest kasvuajal; selle tõttu nende sor- tide hinnad näitavad juba maailmaturul tõusutendentsi, mis arvatavasti veel jat- kub.

Brasiilia kohviubade hindades ilmne- vad viimasel ajal sealsete valuutakorral- duste tõttu kõikumised.

Eesti kohviturg oli viimasel kuul tun- duvalt häiritud, seda sõjaolukorra tõttu Euroopas. Kuigi kohvioad ei ole esimese- järguline tarbeaine, tekkis meil siiski ärevatest aegadest tingituna eriti suur nõudmine septembri keskpaiku oakoh- vile, mistõttu importööride tagavarad kiiresti kahanesid, välja arvatud mui- dugi puutumata tagavarad. Seetõttu ha- kati jae- ja hulgemüügil oakohvi müüki pidurdama. Kohviubade tagavarade täi- endamiseks ei ole aga seniajani olnud kuigi soodsaid võimalusi. Eesti impor- töörid otsisid tavaliselt kohvioad Hollan- dist, Inglismaalt ja Saksamaa vabasada- maist, mis praegu, vähemalt ajutiselt, on sõjaolukorra kitsenduste tõttu kohvi- ubade importmaadena ära langenud. Ka

Põhjariikidest ja Soomest ei ole sep- tembris võimalik olnud tagavarasid täiendada, põhjusel et nende endi taga- varad on tagasihoidlikud ja nende täiendamine samuti ei ole kerge. Siseturu va- rustamises ei ole siiski ette näha mingi- suguseid raskusi, sest vilja- ja ubavilja- kohvi on meil piiramatu hulgal.

Mis puutub hindadesse, siis need näi- tavad kindlasti teatud tõusu, kui meil üldse peaks õnnestuma tagavarade täiendamine. Tõus oleks vähemalt sõjaaegse transpordi ja kindlustuse kallinemise võrra.

U. J.

ÕLID

Uute õliallikate avastamise, puurimiste erakordse tõhususe ja õlitarvituse jär- jekindla kasvamisega tõusis maailma õli- toodang Petroleum Press Bureau amet- likel andmeil käesoleva aasta esimesel poolel 3,5% võrra. Siinjuures esimese ja määrava tähtsusega koha omavad P.- Am. Ühendriigid, kelle toodang suurenes 5%. Teisele kohale platseerunud Nõuko- gude Vene säilitab oma toodangus eel- mise aasta taseme — ja Euroopa täht- saim õlimaa — Rumeenia, tegi väikese tagasimineku tootmises, mis on 6,6% väiksem mullusest.

Kuid nii lootusrikas ja paljutõotav kui aasta esimene pool näis olevat maailma tehnikale ja otse pöörasele motoriseeri- misele, tõi septembri kuu Saksa-Poola relvastatud konflikt ummiku õlitarbija- te riikide majandusse. Enamikus Euroo- pa õlitarbijates riikides kadus bensiin va- baturult. Uute korraldustega hakati ben- siini jagama vägagi piiratult — tšeki- süsteemiga ja koguni rakendati sõidu- keelud. Praegusaja moodne liiklustehni- ka, arenenud lennuasjandus, motoriseeri- uud põllumajandus ja vedelküteteainetele rajatud igasuguste mootorite töötamine sai tunda valusaid lööke. Samaaegselt tõusid Golf-turu bensiini, petrooli, gaasi- õli ja kütteõli hinnanoteeringud ainu- laadselt ja erakordselt sõja järelaega-

dest saadik. Sama nähe oli omane ka Constanza eksport noteeringutele.

Laevade prahtimine õlivedudeks Euroopa põhjapoolseisse sadamaisse näib kujunevat väga raskeks.

Olukord Eesti õliturul on silmapilgul märksa parem meie põhja- ja lõunanaaberriitest. Parema ja mõistlikum olukord juhtub sellest, et Eesti on ise õlitootja maa. Kiire areng meie põlevkiviõlitööstuses tõstab meie toorõli toodangu tänava rekordiliselt 200.000 tonnile, millest ekspordid jaoks 100.000 tonni juba ette on ära müüdnud.

Bensiini omatarvitus on meil ca 16.000 tonni aastas 25.000 tonni aastatoodangu juures, millest ülejääv osa eksporditakse peamiselt Soome, kuhu meil olemas väljaveo võimalused 15% ulatuses Soome bensiini kogu sisseveost.

Sõjategevuse puhkemine Euroopas tekitab meie naabermaades erilise huvi meie põlevkiviõlile ja bensiinile, millele tuleb nüüd rohkesti järelepärimisi. Mis puutub bensiinisse, mille toodang on 25.000 tonni aastas, siis Vabariigi Valitsuse äsjase korraldusega tõsteti kodumaa bensiini aktsiisi seniselt 16,5 sendilt 44 sendile kg ja välisbensiini aktsiisi 19,8 sendilt 47 sendile kg, mis vabastab teatud kogused bensiini sisemaa tarvidusest ekspordiks.

Uus korraldus, mis taotleb rahvamajanduslikke huve, tõenäoliselt pidurdab bensiini hinna tõstmise tagajärjel 60 sendile liiter esijoones sõiduautode liiklemist ja veoautode liiklemist maal, eriti linnade vahel. Kuid bensiiniekspordit praeguses olukorras võimaldab selliste kaupade sisetoomist, mida tavaliselt ei müüda külalgi eest.

Meie õliturul annab praegu kaunis teravasti tunda petrooli nappus, mis küll osaliselt tingitud paanikast, kuid millele lubab appi tulla oma õlitööstus, hakates valmistama eriti põllumajanduslikele masinatele mootorpetrooli, võimaldades seega lõpetada põllumajapidamises sügistõid.

Õlide hinnad, mis välisurgudel septembri algusest saadik osutasid kiiret tõusu, on siseturul esialgu endiste tagavarade tõttu säilitanud endise taseme. Hiljem aga osutub paratamatuks kaasa teha välisurgude hinnavõnkeid. Praegu vaatame rahulikult ja julgelt tulevikku — seda võimaldab kodumaa õlitööstus, ja ootame ära, mida toob lähem tulevik.

O. N-k.

Miks ei tea!

(Vastused lk. 212 toodud küsimustele.)

1) Magnetraua abil: raud tõmbab külge, vask mitte.

2) 12—14 tundi.

3) Fosfor-, kaali- ja lämmastikväetised.

4) Superfosfaat (vene, rootsi, hollandi), eesti fosforiit, segafosfaat, ka nitrofoska sisaldab fosforit.

5) Laiust — tollides, paksust — millimeetris (BWG tabeli järgi).

6) Tala kõrgust sentimeetris.

7) 1×2 arssinat ja 1×2 meetrit.

8) Vahelekeedetud terasega kirved on vastupidavamad, eriti külmas, mil need ei murra hammast, mida aga juhtub kergesti läbiterasest kirvega.

9) Puumass, tselluloos ja kaltsud.

10) Halvasti. Paber muutub rabedaks ja kollaseks.

11) Silinderhõlm — kergele maale (liiv, liivasegu); vinthõlm — raskele savimaale, söödi kündmiseks.

12) Ø = 365 mm; 6—6,5 kg.

13) Sik-sak äkkeid, vedruäkkeid; kultivaatoreid; seemendusatru.

14) Toru paksus 1,5 mm, liitekohad välis-, mitte sisemuhvidega ja vasega läbi joodetud.

15) Rantmantlit on kerge peale panna, kuigi põid ei vastaks täpselt mantli mõõdule, sest mantel annab venida. Traatmantel ei anna venida; pealepanemisel kõva asjaga lõhutakse mantlit kergesti.

16) 45 mm (kõige kitsamast kohast).

Kroonika ja teated

Tallinna Ametiühisuste Tarvitajateühisus 20-aastane.

Augustikuus tähistas Tallinna Ametiühisuste Tarvitajateühisus oma 20-aasta tegevuse juubelit. Ühing on asutatud 1919. a. ja on suutnud üle elada rasked kriisiaastad, Praegu on ühingul 6 kauplust ja oma pagaritööstus, lükmeid on 430. Ärijuhiks on A. Hansen.

Ühiskaubanduse ajalugu koostamisel.

Eeloleva ETK 25. a. ja Eesti ühiskaubanduse 40. a. juubeli tähistamiseks on otsustatud asuda Eesti ühiskaubanduse ajaloole koostamisele. Ajalugu peaks kujunema põhjalikuks teaduslikuks tööks, mis oleks mõeldud ajajärgu erapooletuks ja asjalikuks hindajaks ja annaks igakülge ülevaate käsitatavast ainek.

Otto Suits 50-aastane.

24. augustil pühitses oma 50-dat sünipäeva Paide Kaubatarvitajateühisus „Iva“ ärijuht Otto Suits.

O. Suits on sündinud 1889. a. Vastse-Koiolas, Võrumaal. Ühistegelaseks on ta tegutsenud juba pikemat aega. Peale maailmasõda töötas ta Venemaal, Vjatka maakondlikus toitluskomitees ja hiljem sama kubermangu kooperatiivis. Töötanud ärijuhina Laius-Tähkvere Põll. S. K. O.-s ja Peetri Tarvitajateühingus. Paide „Iva“ ärijuhiks olnud juba üle 10-ne aasta. Kutsetöö kõrval on ta pidevalt kaasa töötanud ka kohalikes seltskondlikes organisatsioonides.

P. Simsoni tööjuubel.

20. augustil tähistas Harju Majandusühingu ärijuht Priit Simson oma

10. aastast tegutsemist ühiskaubanduses.

P. Simson on sündinud 27. aug. 1906. aastal Tallinnas, õppinud Tallinna Tehnikagümnaasiumis, lõpetanud Ühistegevuskooli ärijuhtide erikursuse ja mitmed erialalised kursused.

Tegutsemist ärijuhina alustas Riisipere Ühiskaupluses, siirdudes hiljem Harju Majandusühingu Paldiski harukaupluse juhatajaks. Alates 1. nov. 1932. aastast Harju Majandusühingu üldärijuht.

Juubilari asjatundlikul juhtimisel on Harju Majandusühing arenenud tugevaks ja elujõuliseks ühinguks. Tema töömeetodid on leidnud hindamist arvukalt ühiskaubanduse tegelasilt, kes olnud praktilial Harju Majandusühingus või nn. „Keila kolledžis“.

Kutsetöö kõrval on juubilaril jätkunud aega kaasatöötamiseks ka paljudes ühistegelikes ja seltskondlikes organisatsioonides.

Vladimir Drogat †

16. augustil suri raske haiguse tagajärjel ETK kalastustarvete ostu-müügi jaoskonna juhataja Vladimir Drogat.

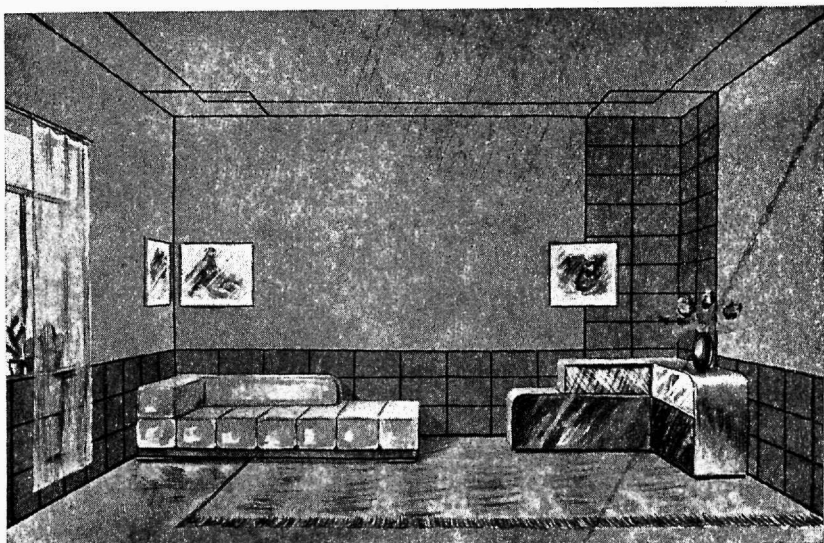
V. Drogat sündis 7. juulil 1880. a. Tallinnas. Alates 1904. a. töötas ta kalastustarvete ostu-müügi alal F. Malahovi kaubamajas. Astus ETK teenistusse 1922. a. kalastustarvete jaoskonna juhataja abina, tegutsedes sama jaoskonna juhatajana surmani.

Kadunu oli tuntud tubli töömehena, võites endale oma huumorimeele ja sõbraliku iseloomuga palju sõpru nii kaasteenijate hulgas ETK-s kui ka ühinguis.

„Ühiskaubanduse“ järgmise numbri kaastöö palume ära saata hiljemalt 20. novembriks.

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

Trükitud Eesti Ühistrükikojas, Tallinnas, 5. oktoobril 1939. a.



Kehra tapeet

on madalalaineline, tugev ja sitke papp, mis on valmistatud sulfaat-tselluloosist 1,25—2 mm paks. On väga sobiv siseruumide tapetseerimiseks, millejuures ei ole vaja kasutada harilikku tapeeti, seinapappi jne. ● On õlivärvidega värvitav ja isoleerivate omadustega külma ning kõla suhtes. Müügil 50 ja 100 kg rullides.

Suurmüük ETK-s.

