

Whiskaubandus



E. VELLESO

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. PÕDRA

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 enast 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 üksikuil kodanikel olla ühiskaupluse liikmeks ning seal pidevalt teha oma ooste, 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 importkaupade 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 sularahaga eest, 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 krediite 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. Teataval 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 mitmevõrdselt 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 enam müüdud osa ära tarvitatud, vaid see on tarbijaskonnal tagavaraks.

Ühiskaubanduse võrgu kõikide lülide 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 kiiduväärselt 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.

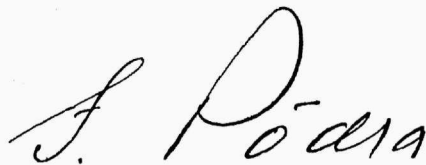
Ühingute tegevuses erakorraline

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. Bensinihinna tõstmine
tingib põhjalikku kontrolli, kas ühin-
gute veoautode liikumine on küllal-
daselt tasuv. Kõikidest asjaoludest

tuleb teha kiired ja otsustavad järeldused. Ühingu tegevuse reguleerimise ühe eeltingimuseks tuleb rõhutada omakapitalide säilitamise ja suurendamise vajadust. Kuni sõja lõppemiseni ei saa arvestada keskkü-
suse appitulemisi erakorralise finan-
seerimise näol. On hea, kui keskkü-
susel on võimalik osa tema poolt ava-
tud krediitide lasta ühinguil edasi kas-
utada.

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
laialdases organismis oleks samuti
võimeline oma ülesanneteks ning sei-
saks oma postil ustava valvesõdurina.

Tallinnas, oktoobris 1939.



Arvo Horm

Siseturu ostujõud

Ühiskaubanduse, kui suure vahend-
usaparaadi, teotsemine ja kasva-
mine on oleneb objektiiivsete tingimuste
poolt siseturumahust. Siseturumahu
suurenemine toob paratamatult kaasa
ka vahendusaparaadi suurenemise ja
see mõjutab ühiskaubanduse sektorit
vastavalt tema osatähtsusele kogu
vahendusmehanismis.

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

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

Esiargul näib siin olevat tegemist
*circulus vitiosus*ega: 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 rahvastikuhilt 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 hinnapoliitika ga, 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 kõikuv. Nii olid siin ajavahemikus 1924—1932. a. kõikumised 925—184 milj. krooni.

Pedersen jõudis tulemusele, et mittepõllumajandusliku rahvastiku ostujõu suurendamine põllumajandussaaduste hinna languse tõttu kaugeltki 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 ilmnenu suur ostude vähenemine põllumajanduses ületas kaugelt säästu elatusmaksumuskuludes, kutsudes esile suurt depressiooni siseturul.

Selline põllumajanduses vähenenu ostujõud tabab otsekohe kõige valusamalt käsitöölisi provintsis ja üldse väiksemaid asulaid. Siin võib tekkida otse töötaolu, mis kiiresti laienu teistele aladele ja kutsetele. Sellejuures elatusmaksumuse vähenemisest tulenuv kuludesääst suurtes tsentraalsetes 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 kesksedes asulates mingit töömahu suurenemist, vastukaaluks kogu maal üha süvenevale töötaolule ja turu deprimeerivate tendentsidele.

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

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

Seega ka tööstuse areng olenu 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 väär 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 hüviste tarbimisel, on töötavate rahvakihtide elatusstandardi tõus võimalik ainult tarbimishüviste 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 kaksikümmendviis aastat Eesti ühistegevuse väljapaistvama 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 reaalgümnaasiumis, mille lõpetamisel astus vabatahtlikult sõjaväkke ohvitseri kutse omandamiseks. Loobus hiljem sellest kavatsusest, tulles reservi ohvitseri aukraadiga. Oli Kuidjärve ja Kaagjärve mõisade valitseja, töötas 1902. a. „Postimehe“ toimetuses, astus 1903. a. Königsbergi ülikooli õppima põllutulundust. Ülikooli lõpetamisel õppis lühikest aega Zürichi poliitehnikumis ja tulles 1903. a. kodumaale, hakkas toimetama „Põllutõllehte“, olles ühtlasi Tartu Eesti Põllumeeste Seltsi Kaubanduse osakonna, hiljem Tartu Eesti Majanduse Ühiseuse ärijuhiks 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 ohvitserikutsest ja mõisavalitseja karjäärast, mis talal 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 kaastöölise ja julge võitlejana. Tema oli mees, kes julges tollaegsetest piiratud õigustest hoolimata võidelda oma idee ja rahva eest, õeldes kõhklematult välja oma arvamuse, kuigi kannatas hiljem ise selle all.

Ühiskaubanduse töötegijate sotsiaalkindlustusest

Teatavasti on sotsiaalkindlustuse ülesandeks kindlustada palgalisile töötegijaile arstiabi haiguste ja tööõnnetuste kordadel, 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. Sundsliku 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 töötegijaile 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 maksamahakkamist on juba ammu oodatud eriti töövõtjate ringkonnis, kuid mitmel 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 kainelt 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 üleearune 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 tegelikku elluviimist. On võimalik, et selleks kulub veel mõni hea aasta. Teiseks on lugu nii, et harilikult üldise pensionikindlustuse, ka nn. rahvaskindlustuse 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 puutub haiguskindlustusse, 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 lisakindlustuse 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 kõigest 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 kindlustusega ega oma vajalikku sissetulekut elatamiseks, 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 töötajad sinna tahavad teenistusse minna, kus on paremad tingimused, kõrgem töötasu ja enam töötajad 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. Töötajad 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 töövahetusega 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 ka järelevalve. Nende töövõtjate suhtes, kelle ülesandeks on ainult järelevalve, ei ole seaduses erandit tehtud.

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

vad, ja nimelt mõlemaid 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 tõlgendus 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 loend, sest seadus kasutab väljendit „nagu“. Järgnevalt sellest on ilmne, et käesolev erand võib laieneda peale prokuristideks, direktoriteks ja ärijuhtideks nimetatud töövõtjate, kui nende ülesandeks on tööde juhtimine ja järelevalve ka kõigile teistele töövõtjatele, nt. pearaamatupidajatele, büroojuhatajatele, 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 ettevõtteis, 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 ettevõtteis. 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 Ühistegevuskoja 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 printsipaalilt (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 printsipaalilt 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 kaubareisija ja esindajad seoses käesoleva erandiga tulevad üldse kõnesse vaid niivõrd, kuivõrd 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 tühjenda v, 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, ühingu ei ole ametis alatist juhatusliiget, raamatupidaja ei allu ärijuhile ja raamatupidaja peab registreerima ise enda ületunde, siis võib kujuneda olukord, et raamatupidaja „längutab“ 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 ületunnitasa, registreerima tema ületunde? Maal põllutööhooaegadel küllastavad 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 ületunnitاسude näol, ei saa siiski seadusest järeldada, et väiksemais harukauplusis piiratud tulude tõttu tuleks võtta ametisse senise ühe isiku palgaga kaaksisikut, et oleks juhataja ja juhitav.

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 ametasutis, kodus ja väljaspool kodus — organisatsioones.

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-kaasomanikuks!“ 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. Pärastjõuluse tööhooaja võib pühendada juba rohkem individuaalsele selgitustööle ja väiksemaulatussega kooskäimisele (üldhariduslikud loengud, peakoosolekud jne.).

Viimasel kevadisel Ühistegelikkude Naisringide Kesktöimkonna 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 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 teiselt perenaisi huvitavalt aladelt, kusjuures vahepaladena võiksid olla ühislaulud või raadiomusika, 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 Kesктоimkond 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 ühistellimisi ja sellega aidata kaasa ühistegeliku kirjanduse levimisele. See töö ei tohiks osutada raskeks, kuna „Ühistegeliste Uudiste“ kaasandena ilmuv „Kodu ja Perenaine“ on pealegi odavam ja huvitavam nõuandja ilmutate naisteajakirjade hulgas.

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

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

Samuti on koostatud üksikute algatusete — kursuste ja loengute (kaubatundmise) kavad, millised saadaval Ühistegelikkude Naisringide Kesktoimkonnast.

Peab märkima, et tingimata koostatagu enne tööle asumist vähemalt kuni jõuluni kuude viisi töökava, 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.

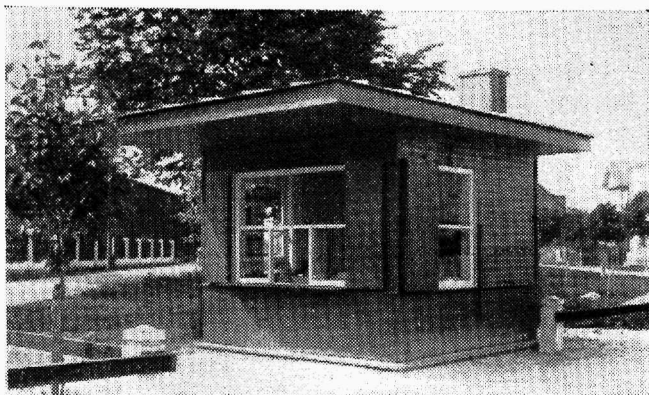
nende naabermaade juurde. Ka kulude seisukohalt on neis maades välja kujunenud värvimismeetod kõigiti tähelepanuväärne, kuna n. n. „rootsi värvi“ koosseis tuleb hinnalt tunduvalt odavam tavalisest õlivärvist.

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

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

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 pakutavast 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 igauks veenduda, et punaseks värvitud katus ei ole enam haruldus. Eriti rohkelt sigines neid juurde 1938. a. suve jookul — 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 otsustav 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) ookrute 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 arvamisenähtumise kodumaa värvide nõrge- mat kvaliteeti väiksema katteväime 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 soovitu andmeid. Mitmed ühingud rõhuta- vad oma vastustes kodumaa värvi- mulla paremusi just jahvatuse peen- suse poolest, mis on otse vastukäiv eelmainitud ühingu andmetele.

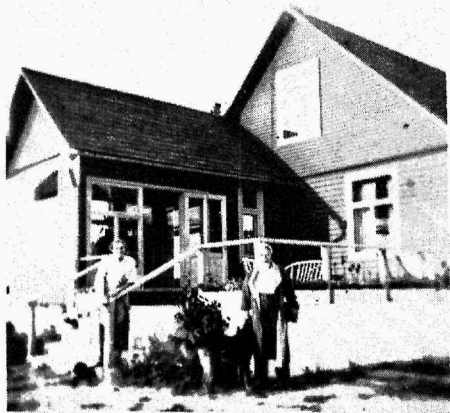
Viimasele (II) küsimusele on vasta- tud rootsi värvimisviisi kasutamise osas enamjaolt jaatavalt. Mitmel pool on aga selleks otstarbeks kasutatud ainult faluunvärvi. Kaugelt suurem osa vastajaid on tulemustega rahul.

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 juhtnööre. Ringsõidult saadi mulje, et üldine värvimisoskus on nõrk ja va- jab pidevat instrueerimist, kui tahe-

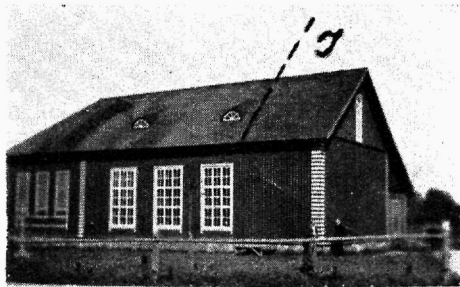
takse vältida ebaõnnestumisi.

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 küllaldaselt 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 aastat ja 2-kordsel värvimisel 7—8 aastat; 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 häa, 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



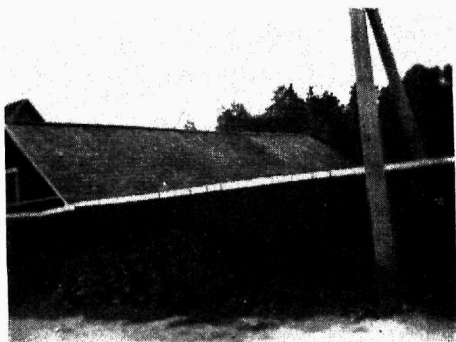
Adm. Joh. Pitka maja Väike-Maarjas. Värvitud 1937. a. suvel ETK värvimull, värnitsa ja karbestoleumi seguga. Värv on püsinud väga hästi ja täiesti ühtlaselt. Maja ees adm. J. Pitka abikaasaga.



Kabala rahvamaja Virumaal. Värvitud faluun-värviga rootsi värvimisviisil 1938. a. suvel Virumaa kodukaunistamise instruktori juhatusel. Puunktiirjoonega eraldatud osa värviti instruktori juuresolekul, mis on säilinud ühtlaselt. Ülejäänud osa värviti kursuslaste poolt ilma instruktori 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 värvimisokuse 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 värvimistöede järelvaatuse kohta Virumaal, mis teostati 10. augustil 1939. a. Viru maavalitsuse, ETK Rakvere harukontori ja o.-ü. „Orto“ esindajate poolt. Järelvaatusel tutvuti katusevärvimistega Rakvere — Arkna — Vaeküla — Kabela — Roela — Simuna — V.-Maarja

— Rakvere maanteede 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	Tulemused			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 käsitamisest, 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 iseloomustavamamat:

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 hoolisuse 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 paberitarvitusi seturul 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 kümme-kond. 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. Ühinged peaksid huvi tundma küsimuse vastu, kuidas toimub nende piirkonnas asuvate koolide varustamine. Kui see ei toimu ühingu kaudu, tuleb kohe luua kontakt õpetajaskonnaga ja selgitada koostöö võimalusi. Suures enamikus meie õpetajaskond suhtub ühiskaubandusele väga heatahtlikult. Vastavalt ümbruskonnale ja olukorrale tuleb organiseerida ühinguis, 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 ühinguid, kes omakorda peavad varustama oma piirkonna kooli ja koolikooperatiive.

Koos koolide ja õpilaste varustamisega tuleb koondada ühiskaupluse ostjaks kõik asutused, ettevõtted ja organisatsioonid, kes tarvitavad oma tegevuse ja töö juures paberit ja kirjutustarbeid. 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.

Ühinguil tuleks leida võimalusi ja kaasa aidata paberitarvituse 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? Ühingu koostöö keskühinguga säärase algatuste läbiviimiseks on väga väärtuslik, eriti praegusel ajal, kus on raskusi muude pakkimismaterjalide sisseveo alal.

Eriti tuleks ühingu tähelepanu juhtida meie riikliku tselluloositehase

Näitusel oli palju külastajaid

ETK väljapanekud said kõrgemad auhinnad.



ETK uus paviljon näitusväljakul; liikuv remonttöökoda; uudne piimaveokäru; üldvaade ETK väljapanekule 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 ülevaatlilku 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-pakkimispaaberid ja üle läheme jõupa-beri tarvitamisele, sest jõupaber sobib oma sitkuse tõttu pakkimiseks ka seal, kus meie nõrka sulfiit-paberit kasutada ei saa ja peame tarvitama hoo- pis muid materjale.

Lähedases ühenduses paberitööstu- sega ja paberikaubandusega on ka raamatute tootmine ja raamatukau- bandus. Seisukord meie raamatuturul on võrdlemisi kurb. Raamatute arvu- liselt suur toodang, levitamise puudu- lik korraldus ja rahva üldiselt väike huvi raamatute vastu on teinud olu- korra siin kaunis raskeks. On loomu- lik, et ka ühiskaubanduse aparaadi 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 kir- jastuste müügi ja hinnapoliitika, nen- de omavahelised tüliküsimused ja meie

suuremate kaubanduslike keskustega koostöötamise vajaduse mitte-küllal- dane hindamine.

Üksikute kirjastuste poolt on küll mõnedele ühinguile viimasel ajal teh- tud ettepanekuid lepingute sõlmimi- seks raamatute müügiks ühinguete kau- du, kuid need lepingute kavad on koos- tatud alustel, mis on ühinguile täiesti vastuvõetamatud. Tahaks loota, et kir- jastused lõpuks siiski koostöö tähtsu- sest ühiskaubandusega raamatute levi- tamise alal täiel määral aru saavad ja meil võimalus avaneb ühinguis aren- dama hakata uut ala, millel on mitte niivõrd suur majanduslik, kui just kultuuriline tähtsus. Seda muidugi eeldusel, et ühingud selle töö väärtu- sest aru saavad, teades, mida tähend- dab raamatute levitamine, uute mõte- te, elamuste, oskuste ja teadmiste rah- vahulkadesse viimine. Raamatut on küll raskem müüa kui suhkrut ja see- pi, eriti praegusel raskel ajal, aga ühes raamatutega levitame väärtusi, millel on suur tähendus meie rahva kultuu- rilises arengus.

V. Pedajas

Kõnelus ostjaga

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

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

anne. Ainult kauba näitamisega saavutatakse vähe; tuleb kirjeldada kauba omadusi ja erinevusi, tõestada hinna õiglust ja näidata kauba sobi- vust just selle ostja tarbe rahuldami- seks. See eeldab müüjalt head kauba- tundmist, 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 köideitud, 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 püsivaid 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 tõe alusel ja hoidutagu kaldumast valedesse 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 korraga mängu panna — enamik sellest läheks kindlasti ostja kõrvust mööda. Esitagu mõned müügiargumentid ja kui ostja huvi on tärpanud, 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 seoksid 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 kaup 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 pimeda viletsa oleskelu kogu traagilisus keset rõõmsalt õitsevat loodust ja niimoodi pööratud eriti tugevalt mõõduja 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 uue valiku esitamisega; või selguksid tema kahtlused, mida saab hajutada asjaliku selgitamisega.

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

Kõneluses ostjaga kerkivad viimase poolt sageli küsimused ja kahtlused, millele vastamine ja millele hajutamine pole igakord kerge. Asjatundlikkus, lahkus ja kannatlikkus on siiski parimad abimehed sääraстал juhitudel. 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 vastuväiteile 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 märkust konkurendi kohta; asjalik ja asjatundlik selgitus annab küllaldasid 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, muidu 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) Missugustele 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 mõisteta, et ei suudeta iga kauba eriomadusi mees pidada ja need ununavad 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 rahvapärastel nimetatud „tarkuseraamat“. Aja säästmiseks ja töö edukuse tõstmiseks kasutagem märkmikku, kuhu koondada kõik tarvilikud andmed kaubatundmise, -liigitamise ja -kasutamise kohta. Kuna äris tegutsedes vajame värskeimaid kui ka vanimaid teadmisi, siis märkmiku kasutamiseiga kaitseme end unustamise vastu ega tarvitse pidada mees igasuguseid pisiasju ja andmeid. Märkmik abistab ta omanikku seal, kus lõpeb viimase meelespidamisvõime.

Märkmiku vormi ja süsteemi valikul on mõõduandev igaihe isiklik maitse — soovitatav 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. Soovitatav 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 lau-laekad 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.

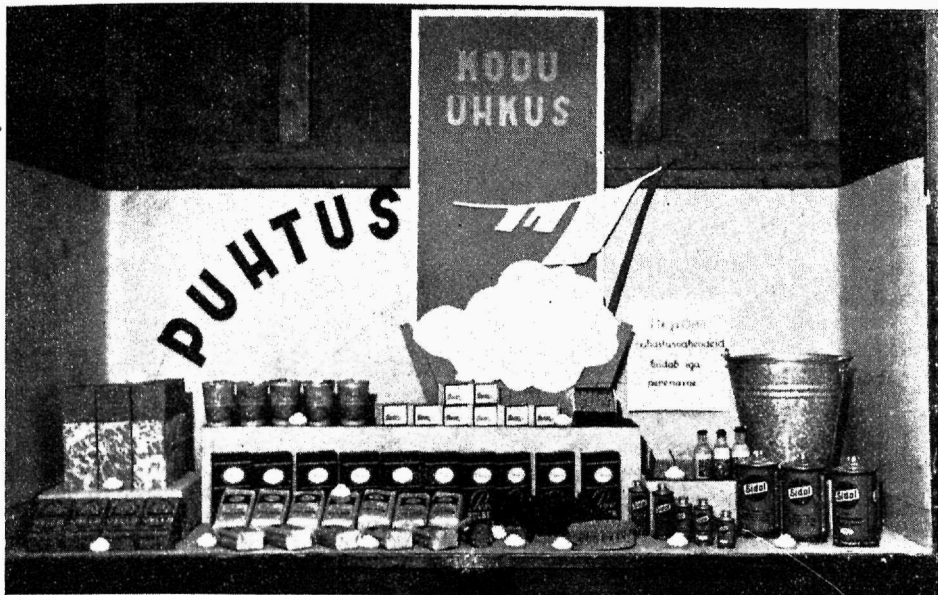
Vaateakna tagasein on kaetud helekollase dekoratsioonpaberiga, küljed ja aluspõhi mustaga. Plakat tagaseinal on tavaline „Luma“ afišš, mis kleebitud papile. Seda võib valmistada ka ise väljalõikamise ja kleepimise teel, kusjuures plakati tagapõhi olgu tumesinine, elektripirn aga valge, kollase peaga. 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-valgustuskaubad. Vastavalt oludele tuleks kaubavalik kohandada, pannes ülekaalus välja elekter- või jälle petrooleum-valgustuskaubad. Kus ühe või teise liigi kaupade müüki ei ole — seal tuleb aken dekoreerida muidugi ainult kaupadega ühest liigist, kusjuures aga valik peab olema rikkalikum ja mitmekesisem.

Ühistegevuskoolis kuulatud loengute konseptidest, 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 paname — „Puhtus — kodu uhkus“, koputades perenaiste uhkuse-instinktile.

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

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

Sügisshooajal 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. Tekstiilint 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 lubatud 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 dekoratsioonpaberiga. 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 palituriietest, 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 õppeülesandeil Saksamaal, mille peamine ja tähtsaim moment langes osavõtmisele Höhere Reichswerbeschule X: tarbereklaami lühikursusest Berliinis. Mõistetavalt pakkus kõneall olev reis allakirjutajale paljugi huvitavat ja õpetlikku reklaami- ja dekoratsiooni küsimuste alalt. Neid tähelepanekuid tahaksingi käesolevate ridadega jagada nende paljude-paljude tegelastega ühiskaubanduse tööpõllult, kelle mureks ja hooliks 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 kindlasse 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 viiepuudutada 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.

Seejärele on kaubandusliku reklaami esimeseks põhimõtteks: *te en i d a t ö d e*. Reklaam ei tohi absoluutselt pakkuda seda, mis ei vasta tõele, 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 *propaganda*le.

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 tarberklaami 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,



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

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 tasuv, 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.

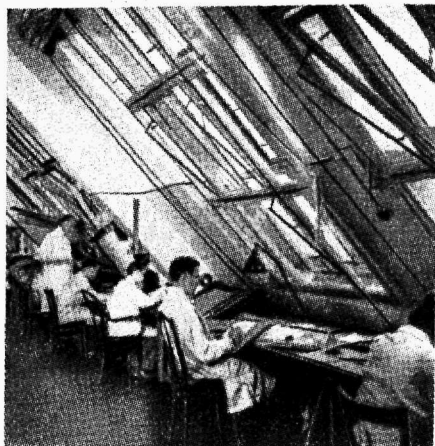
*

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 plakatid ja afišše mööduvate jaamade ja asulate juures ja ümbruses. Eriti aga ikka ja jälle hiigelsuuri maalitud plakatid hoonete seintel, müüridel, või koguni täiesti vabalt, iseseisvaina, kõrgete tugipostide vahel raudtee ääres, esiküljega rongi poole. Ja mida

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 seesmisel 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, tekste 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 t o o r m a t e r j a l i k s, millest sageli mitmekordsete lõikamiste, täiendamiste, montaaži teel saadakse lõpuks trükikõlbulik reklaamifoto.

Palju võime õppida ka värbamiskirjadest. See ala, mis meil pole palju kaugemale jõudnud katsetamisstaadiumist, on Saksas arendatud peaaegu täiuseni. Teame, et värbamisreklaamkirja 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 harridust edendav ülesanne, seda eriti kultuuri keskusist kaugelasuvais kohtades. Seal on raamatukogu edasiõppimise ja enesearendamise tähtsamaks vahendiks, kust nii noor kui vana leiavad oma mitmekesisetele 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“ on terve suur osakond, kus valmistatakse ainult reklaamfilme. Käesolevate ridade kirjutajal oli võimalus „Ufa's“ vaadata kümnekonda sellist reklaam-helifilmi, milledest igauks 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.

Raamatukoguasukohaks 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 töötavale 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, soovitav 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 soovitav paksus on 2 sm ja kapi seinapaksus 5 sm. Riiuli taha on soovitav 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-köitelisele raamatukogule, sest osa raamatuid on antud laenuks. Kapi materjaliks on sobivaim okaspuu oma odavuse tõttu.

Töötamiseks on vajalikud: üks kantselei laud ja toolid; kastid sedelkataloogide 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 kartide 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 ilmutat „Eestikeelsete raamatute üldnimestiku“, avalikele raamatukogudele soovitatavate raamatute nimestikku ja ilmunud arvustusi.

Raamatute inventeerimine.

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

rist ja tugevas köites. Enne tarvita-
misele võtmist tuleb nummerdada le-
heküljed ja lasta kinnitada vastava
organi poolt.

Raamatust kantakse põhinimestiku
ku tiitellehe alusel iseloomustavad
andmed, millest tähtsamad: autor, asi-
tiitel (pealkiri), ilmumise koht, kir-
jastaja, aeg, mitmes trükk, köidete
arv. Raamatu hinnaks märgitakse
kaanehind. Põhinimestiku sobiva-
maks vormiks võib pidada alltoodut:

sel. Raamatute väljaotsimisel vajali-
kult kataloogidest ühingute raamatu-
kogudes tuleks esmajoones kõne alla
tähestikkataloog ja süs-
temaatiline kataloog. Tä-
hestikkataloog annab ülevaate raama-
tukogu koostisest ja näitab, kas otsi-
tav raamat on kogus. Raamatute tiit-
lid on tähestikuliselt korraldatud kas
kirjaniku nime või selle puudumisel
pealkirja esimese sõna järgi, arvesta-
mata raamatu sisu.

Järjek. nr.	Omanda- mise aeg	Autor, asitiitel, kirjastaja, kirjastuskoht, ilmumisaasta	Köidete arv	H i n d			
				Raamatu		Köitmise	
				Kr.	S.	Kr.	S.
Põhinimestiku vasak pool							

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

Kataloogimine on tähtsa-
maid tegevusi raamatukogunduslikust
tööst. Ainult läbimõeldud, kindla süs-
temi ja järjekindlusega teostatud ka-
taloogimine muudab raamatukogu ka-
sutamiskõlblikuks ja selles leiduvad
teosed lugejaile kättesaadavaks. Kata-
loogid jagunevad kahte pealiiki:
vihk- ja sedelkataloogid. Raamatukogunduse praktikas on vii-
masel ajal vihkkataloogid leidnud ka-
sutamist rakendusraamatuina, sedel-
kataloogid raamatukogu kasutajaile
tejuhatajaina raamatute väljaotsimi-

Süsteemaatiline kataloog see-
vastu liigitab raamatuid sisu järgi.
Liigitussüsteeme on väga palju. Pari-
maks neist loetakse kümnendliigitust,
mille loojaks oli ameerika raamatuko-
guhoidja Melvil Dervy. Ka Eesti ava-
likes raamatukogudes on tarvitusel lii-
gitamine kümnendsüsteemi järgi, mil-
les on aga tehtud mõningaid muudatu-
si võrreldes rahvusvahelise kümmen-
liigitusega. Nimetatud liigitus oleks
kohane ka ühingute raamatukogudele.

Eesti kümnendliigituse põhitabel.

1. Ilukirjandus.
2. Üldteosed.
3. Usu-, mõtte- ja kasvatusteadus.
4. Ühiskonna- ja õigusteadus.
5. Keele- ja kirjandusteadus. Kunst.
6. 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 suurest 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.

Värbamistöö viljakamaks teostami-
seks moodustas ärijuht ja juhatuse 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-
gu nimetatud järgmised.

Pideva kasvatustöö ja informatsio-
oni vahendina on ühingu 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-
hekülj ühingu ja kohalike teadete ja
sündmustega.

Iga aasta detsembrikuu teisel poolel
korraldatakse peakaupluse ja haru-
kaupluste liikmete ja alatisete ostjate
lastele jõulupuu, 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 juhatuse 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 - ja r a h -
v a p e o d. Nende korraldamisele asu-
takse juba varasuvel. Elteadetega
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 kõnelejalt, 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) Käspalli-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 sundslike 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 kerkitab esile küsimus, kas sellel tööl 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 tarbainete piiratud tagavarade õiglane jaotus ja ka ühingud on uute korraldustega kohanenud.

Esitame ühinguile käsitamiseks „Toor- ja tarbainete 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 ettevõttele 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 müügil või varjata toor- ja tarbeaineid.

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

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

§ 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 laoseisude 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 hindade 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 kavatakse hinda 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 kavatakse selle tõttu, et vastavahid hindu on tõstnud juba kaubamuretsed ja kalkulatsioon nõuab müügihinna kohandamist uuele ostuhinnale.

Määruse § 3 järgi on keelatud hindade põhjendamata tõstmine ja § 4 kohaselt peab müük toimuma õiglase hindadega, mille moodustavad ostuhind, soetamiskulud ja normaalne vahetasu. Seega ei ole keelatud ka kaubaartiklite hinnakalkulatsiooni 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 määratakse Tallinna ja Nõmme linnas 50 senti kg, saartel kuni 53 senti kg ja mujal kuni 52 senti kg, vastavalt kohaletoiemata- mise kuludele.

II.

Käesolev määrus jõustub avaldamise-
ga.

AUTOÖLIDE, BENSIINI, MOOTOR- PETROOLEUMI JA DIISELNAFTA MÜÜGINORMIDE MÄÄRUS.

I.

§ 1. Varustuskaartide alusel luban müüa bensiini, mootorpetrooleumi, diiselnaftat (mootornaftat) ja autoõiliseid allpool nimetatud mootorsõidukite valdajatele iga kuu järgmisel määral:

1) Bensiini mootorpetrooleumi või diiselnaftat 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 erasõiduautodele: 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 isiklikkudele sõiduautodele ja mootorratastele, mida kasutatakse

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

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

§ 3. Riigi- ja omavalitsusasutistele — välja arvatud Sõjaministeerium, 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, diiselnaftat ja autoõiliseid, — määrab nende ainete ostuloo väljaandmisel normi igal üksikul juhul Majandusministeerium.

§ 4. Väiketööstusettevõtetele tööstusliku 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 mootorpritsidele 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 diiselnafta ja autoõili kohta. Aruandes peab olema näidatud sõidu kuupäev, sõidu otstarve, ärasõidetud kilomeetrite arv ja nende ainete tarvitatud kogus.

§ 6. Autoõili normiks määratakse mootorratastele kuni 10% ja autodele ning muudele mootoritele kuni 5% vastavast bensiini, mootorpetrooleumi või diiselnafta normist.

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

II.

Käesolev määrus jõustub avaldamise-
ga.

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 Sõjamineisterium, sõjavägi, kaitseliit, piirivalve ja politsei — samuti suur- ja kesktööstusettevõtetele, kes oma tegevuses vajavad valgustuspetrooleumi, — määrab valgustuspetrooleumi ostuloo väljaandmisel normi igal üksikul juhul Majandusministerium.

§ 3. Väiketööstuslikele ja kaubanduslikele ettevõtetele, 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 müümisel ostjalt ära võtma varustuskaardi vastava kupongi. Vastava avalduse (vorm nr. 4) esitamisel saab ettevõtte varustuskaartide kupongide vastu kohalikul linna- või vallavalitsusel 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 ettevõtetele ja asutistele müüüdud suhkrut 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 puutumatu tagavarasid kuni Majandusministri teissuguse korralduseni.

Määruste täitmise järelevalvet teostab politsei ning linna- ja vallavalitsused, kellel on õigus teostada kontrolli nende tarbeainete laoiseude, 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 registreerivatele asutistele.

Majandusministeeriumi ringkirjad 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 kaalu kahanemise 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 saamisest 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-

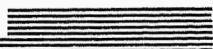
müügi ettevõttele lubatud müüa ka ostulubade alusel autoõlisid, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat „Mootorsõidukite kummide, autoõlide, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat ostumüügikorra määruse“ (RT 1939, 83, 657) § 5 nimetatud vajadusteks. Samade ostulubade alusel jaotimüügi ettevõtteid võivad osta hulgiühiselt 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 saamisest 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 otstarbel 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 ettevõtteid, kes müüvad bensiini „Mootorsõidukite kummide autoõlide, bensiini, mootorpetrooleumi ja diiselnafat ostu-müügikorra määruse“ (RT 1939, 83, 657) § 4 teise lõike kohaselt (kuni 200 grammi isiku kohta), on kohustatud selle osa laotagavarade uendamisel ostuloa saamiseks esitama vastavale ostuluba väljaandvale asutisele aruande müüdüid bensiini koguse üle. Aruandes peab olema märgitud müüdüid koguste suurus päevade kaupa.



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 pahanavad, 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, millest 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 arvatuid 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 välimuse paranemist. Ta arvas selle olenevat asjaolust, et ta kursuste jooksul oli söönud värskemat 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

vähenedmine 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 perenaisega 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 vastuhüvituse. Tema ütetus 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 liikmeks-konna 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 tugeida 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 VÕITKU USALDUST.

On vägagi tavaline, et ostjale 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. Painduv, kiire ja täpne tellimuse täitmise 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 lõikuse ajal põhjustada tunduvat majanduslikku kahju.

Väikeste asjade halvasti korraldamisega põhjustatakse laistust 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. Muidu temale võib tekkida ebameeldivusi. Tema juhtumil, kus ärijuht kasutas eraautot sõitmiseks lähemasse linna peksumasina juures vajalike osade muretsemiseks, millised olid küll õieti tellitud, kuid eksikombed viidud valesse liiniautobusesse.

Ostja sai õigel ajal mida ta vajab 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.

Sellise kuulsuse saavutamiseks tasub kindlasti midagi ohverdada.

Selle eesmärgi saavutamiseks ühiskauplusis, 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 odavaim 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 osakulikal päeval naabrile sooritatud odavama 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.

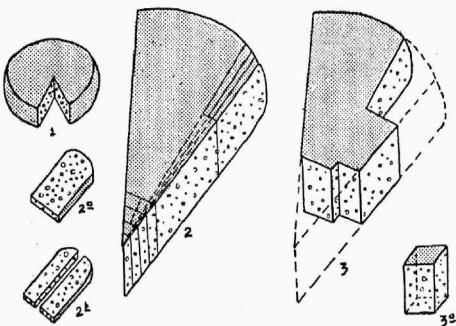
Kauba tellimisel on tähtis hoolitseda selle eest, et kauba liigi, margi ning hulga suhtes lepitakse kokku küllalt täpselt. Ühiskauplusele ei ole mingiks rõõmu põhjuseks, kui suure kiiruga tellitud, eriliste lisakuludega seosesolev kaup ei kõlbagi ostjale, kes väidab, et tema seletusest on saadud valesti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

100 Protsenti raktikal

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. Peareegliliks 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. Osuukauppaletti.

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

PRAKTILINE TÖÖVÕTE

Taimevõli — 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

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

MITTE VÄRV, VAID LIIK

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

RUSIKAS SUKAMÕODUKS

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

LEIB MUUTUB VÄRSKEKS

Vanem leib säilitab värske välimuse, kui see asetada kahe värske 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 müügipoleel asetatud muutunud olukordade ette. Siseturu tundlikkus avaldus elavnenud ostutegevuses, mis mõnede kaupade nõudmises arenes ostupalavikuks. Tagavarade kiire kahane-misega ei suutnud seepärast sammu pida da tootmine ja import. Pinget aitas suurendada veel importkaupade saada-vuse raskendamine, kuna meie tähtsai-mad sisseveomaad on otseses sõjategevus-es ja kaubateed on vaenulike poolte kontrolli all. Uus olukord nõuab teatavat ümberorienteerumist meie väliskaubanduses, kuid ka tootmises.

Praegu ongi meie kaubandus kohane-misajajärgus uuele olukorrale. Kuigi meie kaubapakkumised ja -tellimised suudetakse kokkukõlastada meie majanduselu vajadustega, võtab olukorra stabiilsemaks muutumine ometi aega. Selle-pärast on praegu raske anda turuüle-vaadet 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. võr-reldes jäänud endiseks ja nisusaaki loe-takse maailmas üldiselt keskmiseks. Nisutagavarad näitavad maailmas au-gusti 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 teraviljahin-nad pidevat langust, välja arvatud üksikud juhud. Langusele tegi aga järsu lõpu äärmiselt pinevaks muutunud poliit-

tiline olukord Euroopas augusti teisel poolel. Sõja puhkemisega Euroopas hak-kasid teraviljahinnad näitama veel tun-duvamat 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 lõd-venemist.

Sisemaa teraviljaturul al-gas elavnemine augusti keskpaiku, mil paljudes kohtades oldi rukkipeksuga alustatud ja uue lõikuse rukist tuli tu-rule, 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 kokkuostu-hinnad 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 tera-viljaturul viljahindades olnud suuremaid muudatusi, hoolimata teravilja müügi-tehingute elavnemist. U. J.

TEE

Kuni septembrikuuni oli maailma tee-turg stabiilne. Suve keskpaiku näitasid maailma teeturul vanad tagavarad tun-duvat kahanemist, millest tingituna üksikute sortide hinnad ka vähe kõvenesid.

Eriti vähenesid Hiina teede tagavarad ja nende juurdesaamine vaibus pea täiesti. Maailma teeturu praeguse olu-korra kohta puudub sõjalaolukorra tõttu Euroopas ülevaade täiesti.

Teetagavarasid kodumaa ei ole sep-tembrikuu kestel suudetud nimetamis-väärselt täiendada. Siiani oli Eesti pea-miseks teesisseostukohaks London, kel-

lega ei ole veel suudetud luua ühendusteid, 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 tarvitata vaid teesorte võime väga hästi asendada kodumaa teedega. Meie kodumaal kasvab terve rida taimi, millede õisi, lehti või varsi on ka seni tarvitatud teena (pärnaõie-, vabarnavarre j. t. teed). Nende teede tarvitamine peaks olema kõigiti tervislik ja sellest seisukohast isegi soovitatav.

U. J.

KOHV

Kohviubade hinnad on üldiselt maailmaturul püsinud, hoolimata Brasiilia valitsuse 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 tavalisest vähem, tingituna üleliigsest vihmadest kasvuajal; selle tõttu nende sortide hinnad näitavad juba maailmaturul tõusutendentsi, mis arvatavasti veel jätkub.

Brasiilia kohviubade hindades ilmnevad viimasel ajal sealsete valuutakorralduste tõttu kõikumised.

Eesti kohviturg oli viimasel kuul tunduvalt häiritud, seda sõjaolukorra tõttu Euroopas. Kuigi kohvioad ei ole esimesejärguline tarbeaine, tekkis meil siiski ärevatest aegadest tingituna eriti suur nõudmine septembri keskpaiku oahokivile, mistõttu importööride tagavarad kiiresti kahanesisid, välja arvatud muidugi puutumata tagavarad. Seetõttu hakati jae- ja hulgimüügil oahokivi müüki pidurdama. Kohviubade tagavarade täiendamiseks ei ole aga seniajani olnud kuigi soodsaid võimalusi. Eesti importöörid otsisid tavaliselt kohvioad Hollandist, Inglismaalt ja Saksamaa vabasadamast, mis praegu, vähemalt ajutiselt, on sõjaolukorra kitsenduste tõttu kohviubade importmaadena ära langenud. Ka

Põhjariikidest ja Soomest ei ole septembris võimalik olnud tagavarasid täiendada, põhjusel et nende endi tagavarad on tagasihoidlikud ja nende täiendamine samuti ei ole kerge. Siseturu varustamises ei ole siiski ette näha mingisuguseid raskusi, sest vilja- ja ubaviljakohvi on meil piiramatu hulgal.

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

U. J.

ÕLID

Uute õilialikate avastamise, puurimiste erakordse tõhususe ja õlitarvituse järjekindla kasvamisega tõusis maailma õlitoodang Petroleum Press Bureau ametlikel andmel käesoleva aasta esimesel poolal 3,5% võrra. Siinjuures esimese ja määrava tähtsusega koha omavad P.-Am. Ühendriigid, kelle toodang suurenes 5%. Teisele kohale platseerunud Nõukogude Vene säilitab oma toodangus eelmise aasta taseme — ja Euroopa tähtsaim õlimaa — Rumeenia, tegi väikese tagasimineku tootmises, mis on 6,6% väiksem mullusest.

Kuid nii lootusrikas ja paljutootav kui aasta esimene pool näis olevat maailma tehnikale ja otse pöörasele motoriseerimisele, lõi septembri kuu Saksa-Poola relvastatud konflikt ummiku õlitarbijate riikide majandusse. Enamikus Euroopa õlitarbejates riikides kadus bensiin vabaturult. Uute korraldustega hakati bensiini jagama vägagi piiratult — tšekisüsteemiga ja koguni rakendati sõidukeelud. Praegusaja moodne liiklustehnika, arenenud lennuasjandus, motoriseeritud põllumajandus ja vedelkütteenetete rajatud igasuguste mootorite töötamine sai tunda valusaid lööke. Samaaegselt tõusid Golf-turu bensiini, petrooli, gaasiõli ja kütteõli hinnanoteeringud ainulaadselt 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 tänavu rekordiliselt 200.000 tonnile, millest ekspordi 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 bensiinieksport praeguses olukorras võimaldab selliste kaupade sisetoomist, mida tavaliselt ei müüda kulagi 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 välisturgudel septembri algusest saadik osutasid kiiret tõusu, on siseturul esialgu endiste tagavarade tõttu säilitanud endise taseme. Hiljem aga osutub paratamatuks kaasa teha välisturgude 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 külmaga, 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 ajaloost koostamisele. Ajalugu peaks kujunema põhjalikuks teaduslikuks tööks, mis oleks mõeldud ajajärgu erapooletuks ja asjalikuks hindajaks ja annaks igakülgse ülevaate käsitatavast aineist.

Otto Suits 50-aastane.

24. augustil pühitses oma 50-dat sünnipäeva 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 praktiliselt Harju Majandusühingus või nn. „Keila kolledžis“.

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

Vladimir Drogat †

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

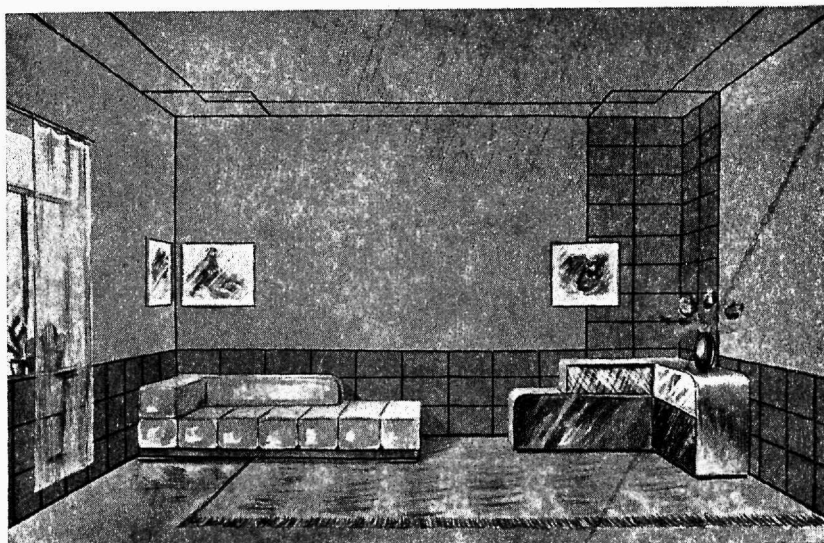
V. Drogat sündis 7. juulil 1880. a. Tallinnas. Alates 1904. a. töötas ta kalastustarvete ostu-müügi alal F. Malahovi kaubamajas. Astus ETK teenistusse 1922. a. kalastustarvete jaoskonna juhataja abina, tegutsedes sama jaoskonna juhatajana surmani.

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 isoleevivate omadustega külma ning kõla suhtes. Müügil 50 ja 100 kg rullides.

Suurmüük ETK-s.

