

KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

Nr. 21. III aastakäik

1. novembril 1928.

Ilmub kaks korda kuus.

Tellimishind:

Aastas . .	kr. 2.50
Poolaastas .	” 1.50
Välismaale .	” 5 00
Poolaastas .	” 3.00

Toimetus:

Kaubandus-tööstuskoda, Tallinn, Lai t. 45
 Kõnetraat 17-77, toimetaja kodus 1-35
 Toimetaja kõnetunnid: igal äripäeval
 12—2 p. l.

Kuulutuste hinnad:

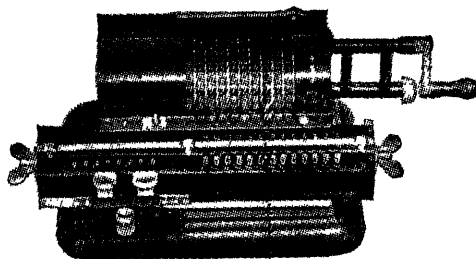
1/1 lhk. . .	kr. 40.00
1/2 ” . . .	” 22.00
1/4 ” . . .	” 12.00

Kaanekülgedel—kokkuleppel

SISU: Metallitööstuse tollide ümber. Kuidas juht da detailäri? Mis on väikekaupmeestel tähtis silmas pidades ärimaksude alal Väikekaupmeeste organiseerimisest ja kutseoskuse levitamiseest Kauba müügihindade kalkulatsioon väikeärides Mõned ärimehed aksioomid. Riikliku eksportkrediidid andmine Soomes. Kaubandus-tööstuskoja teateid. Majanduslikke teateid kodu- ja välismaalt. Arl- ja tööstusettevõtete tegevusest. Turgude ülevaade. Välisbörsid. Kaubahindu. Tallinna börsi kursisedel.

ORIGINAL-ODHNER

Maailma
parim
arvutus-
masin



Üle
80.000
masina
tarvitusel

A. & P. MIETENS

Merepulestee 15 TALLINN Telefon 6-46

Peaesindus: Eesti, Läti ja Leedu jaoks.

Metallitööstuse tollide ümber.

Vaevalt hakkab keegi vaidlema vastu sellele, et majanduslikud huvid peavad nii sise- kui välispoliitikas olema mõelduandvad. Kuid selle juures Eestis avaldub harilikult kitsarinnaline arusaamine majanduslikkudest huvidest. Üksikud rahvaklassid, poliitilised erakonnad jne. käsivad majanduslikke küsimusi ainuüksi oma huvide vaatekohalt, milline asjaolu nii mõnigi kord avaldab reaalselt mõju nende lahendamisele. Viimasel ajal on käimas elavad vaielused sisseveotollide tõstmise kohta mõne metallisaaduse pealt, et sel teel võimaldada meie metallitööstusele normaalselt tegevust. Võib märgata selle kavatsuse vastaste ilmselt ülekaalu, kusjuures mõned neist pole võtnud vaevaks küllaldaselt tutvuda kaubandus-tööstuskoja ettepanekuga ses küsimuses.

On täiesti arusaadav, et ühenduses kelle küsimusega äriringkonnad ilmutasid teatavat närvikkust, kuid lõppude lõpuks võitis siiski terve mõistus, ja kaub.-tööstuskoja suurkaubanduse sektsiooni üldkoosolek, pärast elavaid vaielusi, tunnustas vajaliseks kaitsta mõne metallitehase huve sisseveotollide tõstmisega.

Põllumeeste huvide kaitsjad asuvad tollide küsimuses kahepaiksel seisukohal. Nad nõuavad kangekaelselt sisseveotollide kaotamist kõigilt aineilt, mis on tarvilised põllumajandusele, samuti põllumajandussaaduste vabastamist väljaveotollidest. Samal ajal juba mitmed aastad nõutakse sealt poolt sisseveotollide sisseadmist rukkile. Selle nõudmise iseloom on küllaldaselt selge, et kahelda võib isegi ta pooldajate endi usus nõudmise otstarbekohasusse. Juba nüüd, nähtavasti rahareformi mõjul, võib elumaksumuse indeksis märgata hüppeid ülalpoole, mis meie majanduselus sünnitab raskusi. Kui aga peaks seatama sisse rukkikoll, siis tekiks tõsine hädahoht meie majanduslikule stabiilsusele ja seda asjaolu peavad pidama silmas meie poliitikategelased. Mõõda minnes olgu tähendatud, et nisul on ilma küllaldase aluseta olemas kõrge sisseveotoll, kuigi igatühele on selge, et millalgi ei suudaks meie põllumajandus rahuldada meie nisutarvidust. Käesoleval korral sünnib tollide tõstmise küsimuse ümber mõne metallkauba pealt isesugune hullutants, mis ilmselt peegeldab valimiselset õhkkonda. Mitte üksi kõik erakondlikud ajalehed asusid opositsiooni kavatsatud sammu vastu ja üksteise võidu hakkasid tõendama oma valmisolekut „põllumajanduse huvide kaitseks“, vaid nad hakkasid mustama tollide tõst-

mise pooldajaid, kellede hulka, muu seas, kisti ka kaubandus-tööstusminister Holberg ja seda ainult seepärast, et ta toimis nii, nagu igaüks tema kohal, olenematult parteilisest kuuluvusest, oleks talitanud, - - nimelt võttis kaalumisele kaubandus-tööstuskoja ettepaneku. Kõige imelisem on see, et ärevusse sattusid ka mõned töösturid, kes kartsid tollide tõstmist sisseveetavate masinate ja sisseadete pealt ja tõstsid protesti, kuigi kaubandus-tööstuskoja ettepanekus oli öeldud, et kavatsitava tollide tõstmise alla ei kuulu masinad ja kaubad, mida Eestis ei valmistata.

Nähtavasti on juba puhumas sellised tuuled, et igaüks on valmis kaitsma oma tõelisi ja arvatavaid huve, kuid keegi ei taha arvestada üldhuvidega. Ometi on käesoleval korral rohkem kui kunagi vaja käsitada seda majanduslikku probleemi üldiselt sotsiaalpoliitiliselt seisukohalt. Hoolitsemine meie riikliku elu stabiilsuse eest on alati olnud silmapaistval kohal kõigi meie valitsuste juures, arvestades laialdaste rahvakihide meeleoluga ja püüdes võtta alust riigivastaste elementide kihutustöölt.

Näib, et pole olemas lihtsamat ja reaalsemat abinõu rahva rahulolematuse kõrvaldamiseks kui olemas-olevale tööjõule töövõimaluste muretsemine. Sellest saadakse ka aru, kuid niipea kui tuleb seda hakata teostama, ei tule midagi välja. Käesoleval puhul on olemas selleks äärmiselt näitlik tõendus. Eesti statistika andmetel moodustab metallitööstuses töötasu umbes 45% toodangu väärtusest ja selle poolest asub ta, võrreldes teiste tööstusharudega, esikohal, nimelt on see protsentmäär väiksem puutöööstuses ligi 2 korra, tekstiiltööstuses 8 korra, paberitööstuses 4 korra ja nahatööstuses 5 korra võrra. Seepärast pühendatakse kõigis riikides erilist tähelepanu, sotsiaalpoliitiliste elementide ülekaalu tõttu majanduspoliitikas, just metallitööstusele ja võetakse ta arendamiseks käsile kõik võimalikud abinõud, mis sageli riigile kalliks maksma lähevad. Muu seas soodustatakse igati metallisaaduste väljavedu, võttes sageli isegi teatud osa sellega seotud riisikot enda peale. See on üheks põhjuseks, miks meie metallitööstusel nii väga raske on võistelda välismaa ettevõtjatega.

Muidugi pole protektsionismi äärmused lubatavad, kuid kõigil neil juhtudel, kus puudub reaalne huvi üldrahvamajanduslikult vaatekohalt, ei tohi kaitsta tööstuse huve tarvitajate arvel, kuid teiste maadega võrreldes on protektsionism

Eestis alati olnud mõõdukas. Kuid ühtlasi peaks olema selge, et kaitsetollidest loobumine pole võimalik; vastasel korral tekiks suur hädaoht meie majanduselu stabiilsusele. Selle juures väärrib, üldhuvide seisukohalt, erilist tähelepanu metallitööstus ja nimelt peab võtma käsile kõik abinõud selleks, et siseturu nõuded rahuldataks kohaliku tööstuse poolt. Järelikult on kaubandus-

tööstuskoja ettepanek täiesti ajakohane ja väärrib kõige tähelepanelikumat käsitamist. See, et talle tehakse opositsiooni, ilma et püütaks oma seisukohta sisuliselt põhjendada, näitab peamiselt poliitilise kasvatus puudumist, mis ometi oleks nii vajaline selliste tõsiste sotsiaalpoliitiliste probleemide käsitamisel.

R. R.

Kuidas juhtida detailäri?

Ratsionaalne üksikmüügi korraldus.

Võib üsna kindlasti öelda, et inimene, kellega meil tuleb astuda tegelikult läbikäimisesse, peab „hästi välja nägema“. Ettekujutuse temast saame harilikult peale esimest omavahelist kokkupuutumist, missugune mulje inimesele omase harjumuse tõttu harilikult jääb ka püsima. Seda pidagu meeles iga ärimees nii enda isiku kui oma äri suhtes! — Kindlasti ei astuks teie võõras linnas roostetanud sildiga, võidunud vaateakendega, luitunud ja porise esiküljega ärisse, sest seesuguse pildi juures valdab möödaminejat-ostjat loomulikult eelarvamine, et ega siis seesugustes ruumes ükski ajakohane kaupmees ometigi või tegutseda, sama ajast ja arust, nagu kaupluse välimus, on vististi tema kaupki.

Seepärast, lugeja, astu uulitsale ja vaatle oma äri välimust eemalt, võrdle seda mujal nähtud äridega, peamiselt samaliigilistega. Kergeti leiad seal, mis vajab muutmist ja kaunistamist; need kulud tasuvad endid mitme võrra!

Äri seesmus olgu kooskõlas selle välimusega, kusjuures peab valitsema selgus, missugust pilti tahetakse pakkuda publikule. Peab äri oma elegantse ilme, s. o. rahuldama tarvitaja luksuse nõudeid, siis ei pea olema üksi selle seesmus kallihinnaline, vaid ka kauba väljapanek ostjaskonna jaoks olgu maitserikas ja seesmiselt hästi ülevaadet pakkuv. Ärid massilise tarviduse rahuldamiseks ei vaja toredust, madalad, ruumikad riijulid kauba hulgaga ja ruumikas pood, kus ostjaskonnal vaba liikuda, on siin peaasi.

Kaupmehel olgu tema äris ja ladudes asuva kauba kohta täieline ülevaade, sest nii tagavarade enneaegne lõppemine kui ka raha matmine ülirohket kaubatagavarade alla on äritegevusele kahjulik.

Kel äris väga mitmekesiseid artikleid ja kes oma tegevuses veel vähe vilunud, seadku müügil oleva kauba kohta erilised kaardid. Igale kaardile, millel postkaardi suurus, tuleb tähendada üksiku artikli nimetus, päritolu ja sisseos-

tuhind, samuti ka seda artiklit äris tagavarana tarvisminev minimaalne kauba kvantum; iga niisugune kaart täiendatakse andmetelt tagavaras oleva kauba hulga kohta. Kõik kaardid asetatakse tähestiku järjekorras kasti või kappi; iga müügi juures märgitakse vastavalt kaardilt maha müüdud kauba hulk. Niiviisi näeb kaupmees igal ajal kaubakaartidelt, kui palju tal äris on olemas üht või teist kaupa, tarvilised tellimised märgib ta siit tellimiste raamatusse ja kui tellitud kaubad on juba kohal, märgitakse nad uuesti vastavatele kaartidele. Kaardisüsteemil on ka see hea omadus, et ta võimaldab kaupmehel pidada igasugu statistikat, nagu üksikute artiklite läbimüügi suuruse, sellest saadud kasu jne. kohta.

„Kahetsen, et Teid ei saa teenida, sest seda (nõuetavat) kaupa mul äris ei ole!“ nii kõlab vastus, mille andmisest kauba ostjale nii äripiidajal endal kui ka -teenijail iga hinna eest tuleb hoiduda, sest hariliku, nõuetava artikli puudumine äris võõrutab sealt ostjaskonna. Puudub äris artikkel, mille järele seal võrdlemisi piiratud nõudmine, siis lepatakse üksteisele lähedal asuvate kaupmeeste vahel kokku, mille järele ostja juhitakse sinna poodi, kus nõutav artikkel kindlasti on saada, või tuuakse sealt kiires korras nõutav kaup ja müüakse see vahekasuta edasi. Ühe sõnaga — äris olgu alati saadaval kaup, mida sealt nõutakse. See ei tähenda kaugeltki, et äris peaksid olema käepärast rikkalikud tagavarad kaupa, milliste realiseerimine, nagu kogemused pahatihti on näidanud, võib osutada raskeks. Seesugune äri ballast on halbade sisseostude tunnus. Kasvavad iga sesooni lõpul äri tagavarad laos, siis töötab äriomanik oma lae, mitte aga kassa tarvis. Tema kasud, võib-olla isegi kapitalid, muutuvad alaväärtuslikkudeks kaubatagavaradeks, mis napi tegevuskapitali juures äri saavad saatuslikuks. Seepärast, hoiduge liigsest äri ballastist! — Vaevalt saadakse läbi täiesti nendeta; üleliigsed kaubatagavarad tu-

levad õigel ajal „väljamüükide“ abil realiseerida, sest on mõtetu neid laos edasi hoida, hoopis lubamatu aga neist väärtusliku kauba hulgas püüda lahti saada.

Nii mõnigi kaupmees, olles aasta kestes heas usus oma äriilistest saavutustest, peab aasta vahetusel maksude õiendamisel, vekslite lunastamisel ja muude äriiga seotud kohustuste õiendamisel tunnistama, et hakkavad tekkima tõsised raskused ehk küll ettevõttele on ohverdatud kõik töõjõud ja nii äris kui koduski aetakse läbi kokkuhoidlikult. Milles seisab siis viga?! Halvas sisseostus! Sest kaupade tagavarad ettevõtte juures, milliste väärtus iga päevaga langeb, on siin ülirohked, nende eest tuleb kanda üldiseid ärikulusid, vast maksa kapitali protsente jne. . . Leiduvad äris mõõdukate hindadega võimalikult kõik teataval alal moes olevad kaubad, olgugi minimaalsel arvul (vabad riiulid ja klaaskapid täidetakse tühjade kaubakastidega, karpidega jne., et tõsta ostjaskonna ostuhimu ja usaldust äri vastu), millede täiendamine sünnib kiiresti ja soodsasti, siis seisab äriettevõtte juhtimine osavates kätes.

Kas tulevad sisseostud teha detailistidel ainult vabrikutest, s. o. tootjatelt, või angrosistidelt? — Kauba muretsemine „esimestest kätest“ on loomulikult soovitav, seda enam siis, kui sisseostud tehakse vabrikuhinnaga. Vähe sellest, et sisseostud on tehtud soodsail tingimusil, nad peavad ühtaegu olema ka moodsad kaubad ja uudisartiklid. Ei saa aga unustada, et ühes ainsas äris on olemas sadasid, võib-olla isegi tuhandeid artikleid, nende saamine „esimestest kätest“ läheks kirjavahetuse, porto-, pakkimise ja muude kulutuste tõttu liig kalliks, peaaegselt siis, kui artikkel ei ole massiline. Siin võib, õigemini peab, detailist pöörma angrosisti poole, kel parem ja tihedam ühendus produtseerijaga, sest, uudisartiklitega tutvub ta lähemalt alles seal.

Kauba müügihindade kalkulatsioon.

Ei ole ju kellegi saladus, et meil kauba müük sünnib enamjagu detailarides ilma kindla eelkalkulatsioonita, eriti neis ärides, kus puudub enam-vähem korralik arvepidamine; toimitakse enamasti oma „parema äratundmise“ järele ja nii, et loodetava kasu asemel sageli kannatatakse kahju, ja nii mõnigi tegelane äri alal on sunnitud seetõttu lõpetama oma senise tegevuse, tunnistades, et ka äritegevus vajab teatavaid eelteadmisi.

Iga kaupmees peab oma kauba müügihinna määrama kindlaks teatud väljaarvestuste taga-

järjel; selleks on tal esikätt vaja teada, kui palju üks või teine liik kaupa talle endale maksma läheb, sest kauba omahind, s. o. hind, millega kaup kaupmel äris endal käes, mis kauba saatja dokumentides ära tähendatud, ei ole veel sisseostuhind, millele teatud kulud, nagu prahi-, tolli-, lao-, juureveo-, pakkimis- ja kinnituskulud, tulevad arvata juure. Pikaajalised kogemused äritegevuses võimaldavad kauba omahinna väljaarvutamise niiviisi, et teatud protsent, nagu 4, 5 ja 6 protsenti, kauba sisseostuhinnast arvatase sellele juure. Edasi, kauba omahind ei ole veel kaugeltki selle müügihind; selle kindlaksmääramiseks on vaja kauba omahinnale lisada juure üldised ärikulud, nagu: igasugused maksud, üür, teenijate palgad, küte, valgustus ja üks üldsumma mitmesuguste kuulutuste (reklaam, trükitööd, kirjavahetus, jootrahad) tarvis. Juhul, kui kauba müügi juures on tekkinud erilised kulud, tulevad ka need, nagu protsendidki laenude pealt, kauba hinnale juure lisada. Ka on igal kaupmel õigus leida oma töö ja vaeva eest endale ja oma perekonnale eluütlalpidamist, võib-olla isegi mõni sent „mustade päevade jaoks“. — Arvame kõik eelpool tähendatud äri üldkulud (maksud, üür, küte jne.) ühes loodetava puhaskasuga kauba hinnale, millega kaup ärimedel endal käes, juure, siis saame kauba müügihinna, missugune summa, jagades kauba üldarvule, annab meile kauba allüksuse müügihinna.

Nagu eelpool tähendatud, arvutavad vanad, kogemustega äriettevõtted kauba müügihinna otse sisseostuhinnast, kusjuures endiste kogemuste põhjal kindlaksmääratud ja järelekatsetud protsent kõikide ärikulude näol kauba sisseostuhinnale juure lisatakse. Siinjuures aga ekitakse pahatihti, sest kasu, arvutatud teatud protsendisumma suuruses, nagu 20%, 25%, 30% jne., peab ettevõtte poolt bruttokasuna tegelikult ka saadama. Ütleme, et üks äri vajab selleks, et ratsionaalselt töötada, 25% bruttokasu, teiste sõnadega — veerand osa terve kassa sissetulekust peab eraldama äriettevõtte ülalpidamiseks selle sõna laiemas mõttes ja ülejäänud kolmveerand osa — kauba muretsejatele kaupade eest; tahetakse seda kätte saada, siis ei tohi kauba sisseostuhinnale lisada juure mitte 25%, millest oleks liig vähe, vaid 33%; nii siis — protsentuaalne kasu äriettevõtte bruttokasuks tuleb arvutada kauba väljamüügihinnast.

Et on huvitav teada, missugune protsendimäär kauba sisseostuhinnast vastab kauba väljamüügihinna protsendimäärale, selleks alljärgnevat tabel:

33% kauba sisseostuhinnast võrdub	25% kauba väljamüügihinnast
35%	26%
37%	27%
39%	28%
41%	29%
43%	30%
45%	31%
47%	32%
50%	33%
52%	34%
54%	35%
56%	36%
59%	37%
61%	38%
64%	39%
67%	40%
70%	41%
72%	42%
75%	43%
79%	44%
82%	45%
85%	46%
89%	47%
92%	48%
96%	49%
100%	50%

Peaks turu üldine seisukord nõudma kauba väljamüügihinna alandamist, siis tuleb ärimehel leida soodsamaid kauba sisseostu võimalusi, s. o. saada hinnaalandust või jälle vähendada üldiseid ärikulusid. Ettevõtte ärikulud seisavad otsekoheses ühenduses äri kaubatagavarade uuenda-

misega; uuendatakse neid aasta jooksul, näiteks kaksteistkümmend korda, s. o. kui kogu äri kapital teeb aasta kestes kaksteistkümmend ringkäiku, siis vähenevad vastavalt sellele ka ettevõtte ärikulud.

(Järgneb.)

Mis on väikekaupmeestel tähtis silmas pidada äri- maksude alal.

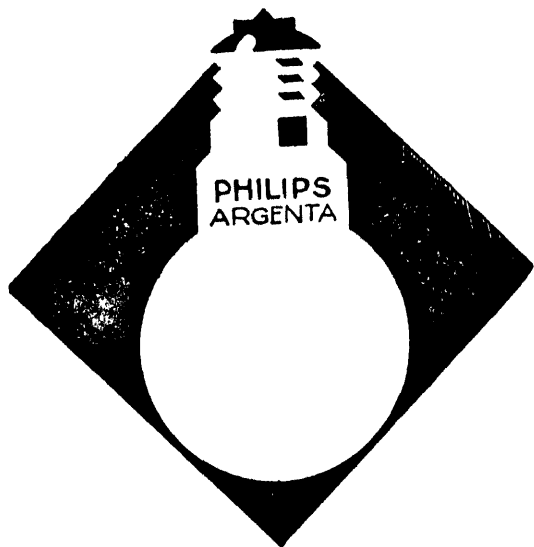
Keskised kasuprotsendi normid. Kaupmeeskonna esindus ärimaksukomisjonides. Kooperatiivide maksustamine.

Sageli kuuleme väikekaupmeeste hulgas etteheiteid Kaubandus-tööstuskojale, nagu ei oleks viimane küllalt suutnud ära teha väikekaupmeeste huvide kaitsmisel. Siin peame aga otsekohe tunnistama, et igasugused etteheited Kaubandus-tööstuskojale, kui kogu meie eraettevõtjaskonna üleriiklikule avalik-õiguslikule esindusele, kust need etteheited ka ei tuleks, on alusetud ja põhjenduvad peaaegselt teadmatusel, ebaõigel informatsioonil, või kaupmeeste ning töösturite eneste loius suhtumises Koja tegevusse. Koda ootab oma laialistelt valijasringkonnilt energilist ja hoogsat kaastööd puuduste ning raskuste ettetoomisega, mis takistavad tööstureid ning kaupmehi kohtadel edukalt oma alal tegutsemast. Mida roh-

kem majandusringkonnad kohtadelt oma hädadest kõnelevad, seda hõlpsam ja tagajärjerikkam on Koja tegevus.

Vähem kui kolme aasta jooksul on Koda oma tegevuses mõnelgi alal suutnud saavutada tagajärgi, millel meie majandusalal tegutsevate ettevõtete kohta küllalt kaugeleulatuvad tagajärjed. Käesolevas kirjutises tahaksime peamiselt väikekaupmeeste tähelepanu juhtida ärimaksude alale, milliste küsimuste kallal Koda järelejätmatu püsivusega kogu aeg on töötanud, kuna just maksustamise kord meil kõige valusamini löikas majanduslikul alal tegutsevate ettevõtete lihasse.

Koja tungival nõudmisel ja südil kaitsel võeti riigikogu poolt 25. V s. a. ometi kord vastu



„Ärimaksu kohta käivate seaduste muutmise seadus“, milleks nii Kojas kui ka valitsuses aastate kestes arvutu hulk koosolekuid ja nõupidamisi peeti. Uuendatud ärimaksuseadusega on ärimaksud, nagu iga kaupmees juba ise teab, palju õiglasemateks muutunud. Võtame võrdluseks kas või naisterahva kübarate, mütside ja sulgede kaupluse puhtakasumaksu käesoleval aastal ja kolme aasta eest eeldusega, et äri läbimüük oli kogu aeg ühesugune, s. o. 7.000 kr. aastas; puhtakasuprotsent selliste ettevõtete pealt on käesoleval aastal 17, ning riigi heaks võetav protsent 7; seega maksis kõneallose ettevõtte 1928. aastal puhtakasumaksu kr. 64,13; kolme aasta eest oli selle äriettevõtte puhtakasuprotsent 22 ja riigi heaks võetav protsent 10, seega maksis eelnimetatud moekauplus 1925. aastal kr. 180,90 puhtakasumaksu.

Järelikult võetakse uue ärimaksuseaduse järel puhtakasumaksu riigile senise 10% asemel ainult 5—8% äriettevõtte läbimüügist, vastavalt üldlääbimüügi summa suurusele.

Edasi — nagu eelpool toodud võrdlusest näha — on läinud korda tunduvalt alandada ka läbimüükidest saadavat keskmist kasuprotsendi normi; illustratsiooniks toome allpool keskmised kasuprotsendi normid mõnelt laialdasemalt kaubandusalalt 1925. ja 1928. a.:

	1925. a.	1928. a.
Tee- ja söögimajad	18	13
kohvimajad	22	17
lihakauplused	6, 10, 12	4, 8, 10
piimakauplused	— 3, 5	— 2, 3
toiduainetekauplused	— 5, 9	— 3, 5
koloniaalkauplused	3, 6, 9	3, 4, 7
talurahvakauplused	— 5, 9	— 4, 7
vürtsipoed	— — 8	— 3, 5
manufaktuurikauplused	6, 8, 12	3, 5, 8
pudu- ja moekauplused	10, 15, 18	8, 11, 13
jalanõudekauplused	6, 8, 12	3, 4, 8
raamatuk. ühes kantselid-		

ja kirjutusmaterjaliga 7, 9, 13 6, 8, 10 jne.

Mõnedel tabelis ettenähtud aladel, nagu soolikate kauplused (10, 15, 20), gastronoomia-, linnulihakauplused (6, 8, 15) ja muudel sarnastel aladel on kasuprotsent endiseks jäänud, kuid meil on sarnaseid ärisid kas õige vähe või nad puuduvad täiesti. Käesoleval aastal avaldati keskmised kasuprotsendi normid esimest korda „Riigi Teatajas“ (nr. 56), seni hoidis neid maksuamet teatavasti suures saladuses. Peale eeltoodud kergenduste näeb uuendatud ärimaksuseadus maksniku suhtes ette veel muidki hõlbustusi ja lihtsustusi. Mis puutub äri puhtakasu kindlakstegemisse raamatute järele, siis on selles asjas maksniku nõuetele ja sovidele vastu tulnud rahaministri poolt maksuinspektoritele saadetud ringkirja näol, milles nõutakse, et äriramatuid ei tohi enam tagasi lükata mõne otsitud vormivea pärast.

Kaupmeeskonna esindus: Varem määrasid ärimaksukomisjonide ja otsekoheste maks. peakomitee liikmeid ettevõtjaskonna eest vaid linna- ja maavolikogud, s. o. poliitilised parteid, kelle meelevalla ja eestkostmise alla oli seatud ettevõtjaskond; nüüd määrab sinna esindajaid Kaubandus-tööstuskoda ühes omavalitsustega. Koda määrab esindajaiks muidugi vaid need ettevõtjad, keda kohtadel selleks sündsaks peetakse ning Kojale määramiseks ette pannakse. Ka omavalitsuste kaudu on nüüd, kus ettevõtjaskonnal omavalitsustes oma esindus peaaegu igalpool olemas, võimalik kohaseid isikuid ärimaksukomisjonidesse saata. Ekspertiiside korral määrab eksperte valitsus-, omavalitsus- ja kohtuasutuste juure Kaub.-tööstuskoda, samuti ka oma esindajad tollikomiteesse ja tariifiõukokku.

Siinkohal juhime veel kord lühidalt kaupmeeskonna tähelepanu neile nõuetele, millele iga ärimaksukomisjoni liige peab vastama ja mida tal oma kohuste täitmisel tuleb silmas pidades:

Ärimaksukomisjoni liige peab olema vähemalt 25 aastat vana, tegutsenud iseseisvalt kaubandus-tööstusalal vähemalt 3 aastat, kirjaoskaja, kellel aktiivne valimisõigus ja kelle äriükslikud kahe viimase aasta kestel protestitud pole. Ärimaksukomisjoni liige peab tundma kaubanduse ala ja mõistma ärimaksukomisjoni is-

tangutel kohapealsete kasuprotsendi normide vastuvõtmisel „must valge peal“ ära näidata, missugune puhtakasuprotsent uhel või teisel alal tegelikult saadakse. Näidata tuleb äriettevõtte nettokasu (puhaskasu), mitte bruttokasu (üldkasu). Arvestame näiteks välja hr. N. N. toiduainetekaupluse puhtakasu:

Kauba nimetus	Sisse ostes		Välja mütes		Bruttokasu	Aastane läbimüük	
	kvantum	hind	kvantum	hind		kvantum	hind
Leib	10 nl.	80 snt.	10 nl.	85 snt.	59/4 %	260 pd.	88.400 snt.
Sai.	5 "	80 "	5 "	85 "	59/4 %	120 "	81.600 "
Peenleib	5 "	60 "	5 "	65 "	78/4 %	100 "	52 000 "
Sepik	5 "	65 "	5 "	70 "	7 %	180 "	100.800 "
Jahu (peen-)	3 p 2 nl.	2.300 "	3 p 2 nl.	2.480 "	71/4 %	183 "	148 800 "
Suhkur.	6 " 10 "	4.040 "	6 " 10 "	4.165 "	3 %	250 "	166.600 "
Tangud.	6 "	5.280 "	6 "	5 520 "	41/3 %	108 "	99.360 "
Piim	1 toop	18 "	1 toop	19 "	51/4 %	10.000 tp.	190.000 "
Või	1 nl.	110 "	1 nl.	115 "	41/4 %	45 pd.	207.000 "
Kompvekid, šokolaad .	1 nl	75 "	1 nl.	80 "	61/4 %	4 pd.	12.800 "
Tubak ja tubakasaadused	1 karp	22 "	1 karp	25 "	12 %	4 000 karpi	100.000 "
Muud alned					10 %	120 pd.	395.200 "

1001/20/0 : 14 = 70/0

1.742.560 snt.

Härä N. N. toiduainetekaupluse aastane üldläbimüük oli seega 1.742.560 senti, kusjuures saadi kaubaläbimüügist 7% kasu (brutto-), teiste sõnadega, eelnimetatud äri andis 121.979 senti bruttokasu. Et saada kätte puhast kasu ehk nettokasu, tuleb bruttokasust maha arvata mitmesugused ärikulud:

Üür 12 kuu eest à 4.000 snt. kuus 48.000 snt.
küte 6 kuu eest à 1.000 snt. kuus 6.000 "
valgustus 6 kuu eest à 500 snt. kuus 3.000 "
äritunnistuse hind 1.500 "

58.500 snt.

Nii jääb N.N. äriettevõtte puhtaks kasuks üle 68.479 snt., või umbes 4% läbimüügist; viimane oleks niiviisi toiduainete alal tegelikult saadud kasu %, missuguse ülevõtmist ärimaksukomisjoni liikmetel keskmiste puhtakasuprotsentide tabelisse tuleks kaitsta.

Otsused maksukomisjonis tehakse osavõtjate häälteenamusega, kusjuures vähemusesse jäämise korral iga komisjoni liige tehtud otsuse juure võib lisada oma eriarvamise, missugused arvamised maksniku poolt esindatud vastulause arutamisel arvesse võetakse. Maksukomisjoni tööd peab liige olema täiesti erapooletu, saladuses pidama kõiki ametikohuste täitmisel teatavaks

saanud andmeid, näiteks maksnikkude varandusliku seisukorra, võlgade, läbikaikude, puhtakasu jne. asjus. Peaks komisjoni liikmel võimatu olema istangule ilmuda, tuleb sellest aegsasti teatada vastavale maksuinspektorile, kes siis asemiku välja kutsub.

Lõppeks tahaksime veel mõne sõna ütelda vahekorra kohta kooperatiividega.

Et aastate jooksul kooperatiividele antud liigkaugale ulatuvate enamsoodustuste asjus Koda erapooletuks pealtvaatajaks ei võinud jääda, oli algusest peale selge. Kogutud andmete varal tuli vab. valitsusele selgitada, kuivõrra kergemates maksutingimustes meil ühistegelised äriettevõtted tegutsevad (kes oma laadilt kaubamajad selle sõna laiemas mõttes), võrreldes teiste äriettevõtetega, kelle maksud aga seeläbi aina tõusid. Iga kaupmees teab, kui raske on temal tarviduse korral laenu saada, missugune on mure kõrgete laenuprotsentide tasumisega jne. Tarvitajate ühisustel on aga kasutada sajad miljonid odavaprotsendilisi laenusid. Kojä poolt valitsusele selles asjas saadetud märgukirjad pole jäänud täiesti mõjuta. Riigipankade kohta on maksusele pääsnud põhimõte, et nad ei tohi olla parteipoliitiliseks tallermaaks, nagu see meil kahjuks juba aastaid oli kestnud. Mõõduandvates ringkonnis on rõõmustaval viisil läbi loomas

põhimõtte, et igaüks, kes äri teeb, olgu see riigi-ühistegeline või eraettevõtte, peab osa võtma maksu maksmisest ühisel, õiglasel alusel. (Puhtühistegelised ettevõtted, millel äritegevuse iseloom puudub, peavad ka edaspidi jääma täiesti maksuvabadeks.) Ei saa siin kohal tähendamata jätta, et vab. valitsuse poolt 8. veebr. s. a. vastu võetud määrusega põllumajanduslike laenude andmise korra kohta võimaldati ka eraettevõtjaskonnale osavõtt nende laenude realiseerimisest, mis seni olnud ühistegeliste ettevõtete ainuõiguseks. See valitsuse samm vabakaubanduse

põhimõtte poole on meie majandusringkondade poolt vastu võetud suurima rahuldustundega. Edasi on Koda enam kui üks kord sunnitud olnud sellekohaste ametasutuste tähelepanu juhtima sellele, et raudteelaste tarvitajate ühisused, kes tegutsevad mitmeti palju soodsamates tingimustes kui erakaupmehed, on korrapäraselt hakanud varustama laialdast ostjaskonda oma kaupadega vagun-poodidest. Teedeministeeriumi poolt avaldatud seisukoht selles asjas lubab loota, et raudt. tarv. üh. vagun-poodide tegevusvahadust tulevikus mõeldakse piirata.

Väikekaupmeeste organiseerimisest ja kutseoskuse levitamisest.

Eestis oli 1927. a. üldse lunastatud 7.793 III järgu äritunnistust, teiste sõnadega — möödunud aasta kestes tegutses meil üle riigi ligikaudu samasugune arv väikeärisid. Väikekaupmeestel endil on olemas vaid viis-kuus ametalalist seltsi (ühingut), kuna ülejäänud seltsid, peamiselt väiksemates linnades ja alevites, koosnevad kohalikkudest kaupmeestest äritunnistuse järgu peale vaatamata. Koja poolt on töötatud välja seltside normaalpõhikiri, mis vanematele, erksamatele kaupmeestele üle maa laiali saadetud üleskutsega organiseerida kogu meie kaupmeeskond. Mõned linnad on juba alanud maakonnas asuvaid kaupmehi koondama linnade ümber. Seni on suuremates linnades, nagu Tallinnas, Tartus, Narvas ja mujal, kaupmeestele arvepidamises, kaubanduse kirjavehetuses, veksliajanduses jne. korraldatud maksuta kursusi; jõudu mööda on ka siin ja seal päevakorras seisvate küsimuste üle peetud loenguid. Kaupmeeste ametalalise tegevuse arendamist on aga kõige enam takistanud kaupmeeste eneste loid huvi nende ühise asja vastu. Sündmustega majanduse alal ei olnud kursis, sest õige piiratud arv väikekaupmehi on tellinud ja loeb „Kaubandus-tööstuskoja Teatajat“.

Arvestades meie väikekaupmeeste suure arvuga, samuti tähtsusega, mille omab see majandusharu üldises rahvamajanduses, on „Kaubandus-tööstuskoja Teataja“ püüdnud võimalust mööda käsitada üksikmüügisse puutuvaid küsimusi, tuues ka teateid ning näpunäiteid detailkaupmeeste organiseerimise alalt nii kodu- kui välismaal, eriti aga Soome väikekaupmeeste tegevusest. Väikeäride ratsionaliseerimise (otstarbekohase sisseseade, juhtimise, reklaami jne.) kohta ilmub kirjutisi alatihti. Samuti järjekindlasti valgustatakse Koja „Teataja“ veergudel maksustamise küsimusi. —

Mis puutub meie väikekaupmeeste ühissetevõttesse, peaaegselt just sisseostude alal, siis peab kahjuks tunnistama, et kaupmeestel siin õnne ei ole olnud. Ainult Narva väikekaupmeestel on läinud korda rajada kindlamale alusele oma ühissetevõtted leivatööstuse, karastavate jookide valmistamise, sisseostude ja muudel aladel, mis ette nähtud väikeäride varustamiseks kaubaga. Soomes näiteks on detailkaupmeestel üle kogu maa osaliisuste näol tegutsevad suurärid, kes varustavad detailiste soodsail tingimustel igasugu kaubaga.

Kauba müügihindade kalkulatsioon väikeärides.

Ebaterve võistlus.

Väikekaupmeeste seas on vastuvaidlematult väga palju juhuslikku elementi; nii mõnigi, kes alles eile oli põllupidaja, voorimees või ametnik, on juba täna väikekaupmees, sest tihti arvatakse, et kaupmehe amet inimeselt ei nõua mingisuguseid eelteadmisi, väiksematki oskust,

sest leiba kaaluda ja raha lugeda mõistvat ju igaüks. Kes juba mõnegi aasta ise on olnud tegelik kaupmees, see teab, et kaupmehel normaalsel ajal ja oludes, kus ei saa olla juhuslikku äriajamist, on küllalt peamurdmist, et otsad lahedasti kokku viia. Kõige lühem iga on ärimehel,

kes oma uuesti avatud äri on asutanud sinna, kus sel äritegevuseks ei ole eeldusi, kus kindlamal alusel seisvaid ettevõtteid asub juba küllalt või kel suurelt osalt tegutseda tuleb laenude abil.

Suurimaks puuduseks väikekaupmeeste juures, kus korralik arvepidamine enamasti puudub, on see, et nad ei oska kauba müügihinda välja arvutada. Toiduainete üksikmüügi juures, näiteks, on määratud kindlaks teatud protsent, mis naelaviisi müümisel kauba kaalust läheb kaotsi. Toome siinkohal mõned normid kauba kaotamineku kohta: tangud — 2%, suhkur — 3%, jahud 3—4%, heeringad 6—8%, petrooleum suvel isegi 8—10% jne. . . . Tegelikult on kaotamineku protsent küll väga mitmesugune ja oleneb peaaegselt sellest, kuidas kaupmees oskab või viitsib kaaluda, seepärast ei saa kauba kaotamineku protsendi määra võtta kui absoluutset.

Näiteks maksab kott peenjahu, kaalult 3 pd. 2 nl., väikekaupmehele koju kätte toimetades 23. — kr., seega maksab nael jahu sisse ostes ligi 19 snt.; vedude ja mõõtmiste juures on aja-jooksul läinud kaotsi 4 nl., mistõttu kaupmees kauba kaotaminekust 75 snt. saab kahju; müüb kaupmees sama jahu välja 21 snt. nael, siis saab ta jahumüügist veel ainult bruttokasu 4% oodatava 7% asemel, mis tingitud kaotaminekust. Tünn heeringaid peab kaaluma 9 pd., kuid sageli leiame, et üksikmüügil oleme saanud tünnist müüa ära kõigest 8 pd. 10 n., nii et kaotaminek oli isegi üle 8% sellest, mis faktuuras tähendatud. Sama lugu on ka moe-, pudu-, kirjutusmaterjali- ja teiste kauplustega; väljapanekud vaateakendel pleegivad, muutudes alaväärtulikkudeks, osa kaupa läheb moest, igasugusest järelevalvest hoolimata näpatakse kauplusest piltpostkaarte ja muid väljapanekuid — kõik need on möödapääsmata nähted ärielus ja tulevad kauba väljamüügihindade juures võtta arvesse.

Lõppeks ei saa vaikides minna mööda ebatervest omavahelisest võistlusest. Võistlus on nii tarvitaja kui ka kaupmehe enda seisukohalt vaadates tarviline, sest see hoiab ära liigkasu püüdmise, sunnib kaupmeest uueduste läbiviimisele, aitab mõjuvalt kaasa tööstuse arenemisele jne. Ei oska kaupmees kauba müügihinda õigesti välja arvestada (vürtspoodnik, müütades nädalapäevad toosi saapakreemi, arvab, et kui ta selle kahesendilise vaheltkasuga on ära müünud, ta siis on küllalt teeninud), muutub tema tegevus ebaterveks võistluseks; ihkab kaupmees oma naabrist lahti saada, tarvitades seejuures igasuguseid võtteid: pakub kaupa kuulutustes, hinnakirjades jne. soodsamalt kui ta seda tööpoolest müüb, heidab publiku ees varju oma kaasvõistlejale, — siis on tema tegevus kõlvatu võistlus. Viimasel ajal on n. n. „väljamüügid“, „odavad nädalad“, „juubelid“, „kaubaloteriid“ jne. meil ärielus saanud igapäevaseks nähteks, ja neid ei tohiks ometigi iga kaupmees vabalt oma äranägemise ja heaksarvamise järele igal ajal korraldada. Koja poolt on nende nähte reguleerimiseks töötatud välja seaduseelnõu, et omavahelist kõlvatut võistlust takistada. Kahjuks ei suudeta seda, nagu paljusid majanduselus tähtsaid seadusi ja korraldusi, seadusandlikult ellu viia. Hiljuti esitasid vist kõik Tartu raamatu- ja kirjutusmaterjalikaupluste omanikud haridusministrile (ühtlasi ka Kojale) kollektiivmärgukirja, milles palutakse teha tõkkeid koolides igasugu raamatutega, paberitega ja muude koolitarvetega kauplemisele, mis omandanud kooliõpilaste suhtes päris sundusliku iseloomu. Ka see nähe on kaupmeeskonnale vastu vaidlemata ebaterveks, lubamatuks võistluseks, sest koolid pole ju äriettevõtted! Soovimata nähte kõrvaldamiseks omavahelises võistluses võivad ja suudavad kaupmehed ise kohtadel seltside kaudu kõige enam kaasa aidata.

ESINDUS.

Keemiateshas otsib oma aastate jooksul tarvitusel oleva külma liimi müügiks **Eestis osavat esindajat või suuräri.** Soovikorral antakse teatava kindla piirkonna jaoks ainumüügi õigus.

Kõnesolev liim on esimese klassi vabrikkas, mis võimaldab vee-, ilma- ja kuumusekindlat liimimist. Teated palutakse saata „K. 6178 — Ala Haasenstein & Vogler, Chemnitz/Deutschland.“

Mõned ärimehed aksioomid.

5. aksioom.

Ostja on see, kes hindab mingisugust asja rohkem kui raha, mis tema eest välja antakse.

See aksioom lubab tõendada „müügioskust“, juhtides meid paratamatule reklaamivajadusele. Reklaam — on oskus tekitada publikus soovi osta; reklaam on ka abinõu äratada, elustada publikus uusi soove ning levitada maitset ja nõudeid mõnuste järele igapäevases elus.

Reklaam suurendab nõudmist, laiendab turgid ja tema kaasabil areneb kauplemine kogu maakeral.

Müügioskus ja reklaam on inimsoole teinud suuri teeneid. Ja neid faktoreid pole selle eest väärikalt hinnatud. Ükski ülikool ei uuri ega õpeta neid aineid (peale Sheldon School'i Londonis). Müügioskus pole veel kuski olnud tõsisema uurimise objektiks; samasugune lugu on reklaamiga.

Leidur annab oma leiutise töösturile elluviimiseks. Müüja ülesanne on — sundida publikut ihaldama seda uut saadust.

Looduseseadus sunnib meid eelistama vanu kombeid uutele. Tõepoolest, palju kergem on teha vanu harjunud liigutusi kui täiesti uusi. Mõnedki töösturid on unustades selle tõe kaotanud oma varanduse. Nad olid kindlad, et jätkub sellest, kui nad produtseerivad uut artiklit — küllap publik juba ostab. Milline eksiarvamus!

Iga ostja esimene liigutus on — pöörduda selg uuele artiklile. Ainult hea reklaam ja vilunud müüja suudavad juhtida sellele tema huvi. Tarvidus selle järele vajab kultiveerimist. Reisisdes olete ehk pannud tähele, et vastava maa kultuuriline tasapind on vahetult ühenduses reklaami rohkuse ja müügikunsti arenemisega. Kõikjal, kus tarvitus piiratud, on ka reklaam arenemise algastmeil. Puudub reklaam sootuks, siis elavad selle maa elanikud hüttides ja kannavad ülikonna asemel põlle.

Sheldoni sõnade järgi müügioskus tähendab — inimestele selgitada, et ostmine on neile kasulik.

Müüa — ei tähenda mitte ainult nõutud eseme üle leti kätte ulatada. Ostuakti tarvilisem omadus on — veendumine.

Seisukorra tõsidus, tungiv tõsidus, seisab selles, et suurem hulk meie n. n. müüjaid ei tunne oma ametit. Nad kasutavad paremal juhul oma silmade, käte ja jalgade abi ja — see ongi kõik. Kui ostja juba kindlasti teab, mida soovib, siis

võivad nad nõuetava eseme teatava viisakusega kätte ulatada. Ei ole aga ostja veel täiesti kindel selles, mis talle vaja, liigub müüja hävitava ning etteheitva pilguga minema, kahetsedes, et ta teile ütelda ei või: „Milline tola, ei tea veel isegi, mis tal vaja, aga jookseb juba siia!“

Miski pole kaupluses nii tähtis kui müüja osavus.

Suurima ostjaskonna moodustavad naisterahvad. Naised on need, kes teevad sisseostusid nii endile kui lastele, ja ka kogu majapidamise tarvete muretsemine on nende hooleks. Naine on see, kes mehele nõu annab, mida ja kuidas osta. Müüja ülesanne on — naist veenda ja teda juhatada ta ostudes ning tarvidustes.

On vähe neid naisi, kes teavad, mis neile tarvis, kui nad poekesest sisse astuvad. Harilikult tulevad nad selleks, et vaadata ja võrrelda. Ja nad on õnnelikud jõudes mingisugusele lõppotsusele. Nad jumaldavad seda, kes neid suudab veenda ja neile demonstreerib kaupade vahet. Peab tunnustama, et nad on sisseostmises suuremad meistrid kui mehed.

Iga naine vajab midagi iseäralikku.

Pakkuge naisele tükk harilikku riiet hariliku hinnaga ja see ei ärata temas mingit huvi. Määrige sama riidetüki ääred tindiga ja kõrgendage hinda ning pakkuge seda siis naisostjatele kui praaki, mida müüakse võimatult odava hinnaga, ja nad tormavad selle kallale.

Nii on naise loogika. Seda peab tundma ja ennast selle järele seadma.

Õige müüja võrdleb oma klienti parlamendiga. Esiteks näitab ta kaupa; ostja ajus algab töö, mis väga sarnane parlamendi hääletamisele, mis andis 30 häält vastu „poolt“ ja 70 „vastu“. Müüja hakkab tekitama huvi, seletades, missugusel ebaharilikul teel sai võimalikuks niisugust haruldast kaupa ladusse muretseda... ja teine hääletamine annab 40 häält „poolt“ ja 60 „vastu“. Siis ütleb müüja mõõdamines, et see või teine tundub isik ostis niisugust riiet ja et peab hea maitse olema, et seda väärikselt hinnata, ja juba jagunevad hääled pooleks — 50 „poolt“ ja 50 „vastu“. Siin pakub ta kaupa veel mingisugusel kasulikul tingimusel, seepärast, et teab, et hetkel, mil kaup ostja näppude vahele puutub, hääletamine kauba poolt annab veel lisaks 10 häält.

Rumalad nimetavad seda kriminaalsuseks. Ometi pole see muud kui osavus, peensus, teh-

nika. Tõsi, ei tohi kunagi tarvitada valet: ainult oskamatuil tarvitseb valetada ja petta.

Müüja, kes teab, kuidas tõsta kauba väärtust, ja kel on vastav osavus, ei tarvitse olla ebaaus.

Müügikunst, mis viidud täiuseni, toob kasu kui kliendile nii kauplusele: ta rahuldab esimest ja viib teise õitsvale järjele.

Kui oskate arendada publikus tarvitamist, on hindade alandamine liigne.

Hindade alandamine kaubanduses on üldse ebasünnis toiming. Kui seda abinõu tarvitatakse, siis on kindel, et müügikunst on üsna puudulik. Müügi juures on hindadel võrdlemisi vähe tähtsust. Sellest on kaubanduses saadud aru viimase 15—20 aasta jooksul.

Kuulsin kord, et keegi Ameerika miljonär ostnud 100.000 dollari eest maali, mis kujutas lehma; elava lehma oleks ta võinud osta 100 dollari eest, kuid pilt oli kuulus ja ainus eksemplar. Paljud unistasid sellest, et pilti osta; miljonär aga oli pildist enam huvitatud, kui 100.000 dollarist.

Miks makstakse pudeli lihtsa lauavee eest kaks korda rohkem kui pudeli piima eest? Ainult seepärast, et publikut on õpetatud (kasvatatud) jooma puhast vett ja mitte piima. Publik hindab vett ja mitte piima.

Me teame, et jõulu eel müüakse õunu 20 marka ja rohkem tükk. Sel ajal tunneb iga perekond tarvet vähemalt ühegi õuna järele.

Laiendada tarvitust publikus, tekitada nõudmist ja maitset massides, see kõik nõuab sügavat ja peent tähelepanu ning arusaamist. Kunagi tulevikus saab see austamisväärseimaks, luugupeetavaimaks kutseks. Müügikunst on praegu oma tähtsuse tõusu teel.

Müüjat võiks võrrelda põllumehega ja publikut — maaga. Põllumees külvab ainuma sihiga — koguda lõikust. Kui maa peab teda toitma, siis peab ka põllumees toitma maad. Tema kohu on anda maale seda, mis maa vajab. Sealt, kuhu külvati viljall, ei või lõigata roosi.

Maa on õiglane. Temalt võib saada vaid seda, mis tõeliselt on teenitud.

Riikliku eksportkrediidi andmine Soomes.

Riikliku eksportkrediidi andmine Soomes on korraldatud 23. dets. 1925. a. seaduse põhjal. Selleks on olemas 2 fondi: 1) eksportgarantiifond ja 2) eksport-laenufond. Garantiifondi saab kasutada järgmiselt: eksportöör, kes partii kaupu välismaale vekslile peale müünud, pöörab seks loodud eksportgarantii komitee poole, missugune koosneb valitsuse, kaubanduse ja tööstuse ringkondade esindajatest ja asjatundjatest. See komitee vaatab läbi ärilepingu tingimused ning neid heaks kiites annab eksportööri soovituskirja valitsuse nimele. Valitsus, tugenedes soovituskirjale, annab garantii, et välismaa veksel tasutaks. Nüüd võib eksportöör juba kauba eest saadud vekslile igas pangas diskonteerida, garantii on sel puhul sama hea kui valitsuse shiiri. Kui välismaa veksel tähtajal välja ei lunastata, teeb seda mõidugi valitsus, kelle kanda jääb riisiko täieliselt, ning eksportööril ei ole enam mingit kahjutasu maksa. Valitsuse garantii suurus võib seaduse järele olla kuni 75% välismaale müüdud kauba hinnast. Väljaveogarantiisid annab valitsus ainult nelja aasta jooksul 1926. a. algusest kuni 1929. a. lõpuni, ning ühe korraga ei või garantiide kogusumma tõusta üle 50 milj. Smk.; valitsuse garantii pikkus igal üksikul juhtumil on 6 kuud, ning ainult erakorralistel juhtumitel võib seda veel 3 kuu peale pi-

kendada. Seni pole ette tulnud ühtki juhtumit, kus välismaa veksel oleks jäänud lunastamata, seega on valitsuse garantii olnud ainult puhtvormiline ja krediiti selleks ei ole kasutatud.

2) Eksport-laenufond on korraldatud nii, et fondi, mis asub väljaspool eelarvet, on riigikassast antud 4 aastaks 10 milj. Smk. Sellest fondist antakse jällegi eksportkomitee igakordsel soovitusel eksportööridele lühiajalisi odavaprotsendilisi laene, väljaveo toetamiseks. Välismaalaste maksu suhtes ei võta siin valitsus enda peale mingisugust kohustust. Fondist antud laen peab tähtajal tasutud olema, ning kogu see fond ühes protsendiga läheb tagasi riigikassasse 31. dets. 1929.

Soomes on loodud eriline väljaveoühing, miline töötab küll juba 1920. a. saadik, esmalt Turus, siis 1924. aastast peale Helsingis, kuid see tegevus on seni olnud õige väike, piirdudes ainult informatsiooni muretsemisega. Uus põhi-kiri kinnitati küll juba 1924. a. alul, kuid ühingu ümberkorraldamine selle alusel sündis alles k.a. 5. juuli peakoosolekul, kus valiti uus juhatus ja uus asjaajaja direktor J. Kahma; viimane kui uus mees ei pidanud võimalikuks oma eelkäija tegevuse kohta midagi ütelda, ka kirjalikke arundeid pole seni ilmunud.

KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA TEATEID.

Kaubandus-tööstuskoja nõukogu koosolek 24. oktoobril s. a.

Nõukogu koosolekul, mis peeti nõukogu esimehe hra K. Pätsi juhatusel, tuli arutusele rida väga tähtsaid küsimusi.

1. Endiste gildide varanduste küsimus. End. gildide varanduste küsimus pole tänini lahendamist leidnud. Omal ajal lepitigi kokku töö- ja hoolekandeministeeriumis nende varanduste kohta nii, et Tallinnas asuv Kanuti gildi kinnisvara läheb Kaubandus-tööstuskojale, end. Suure gildi kinnisvara — Tallinna börsikomiteele, teised Tallinnas asuvad gildide krundid — Tallinna linnale. Narvas asuvate gildide varanduste kohta oli ette nähtud, et end. Väike gildi maja läheb Koja Narva osakonnale, Suur gildi oma aga linnale; Tartus asuvad gildide kinnisvarad — Koja Tartu osakonnale.

Nüüd on töö- ja hoolekandeministeerium asunud aga teisele seisukohale. Seaduseelnõu, mis seal välja töötatud, näeb ette, et ainult end. Suur gildi maja Tallinnas läheb Kojale, Kanuti gildi maja — haridusministeeriumile; teistes linnades asuvad gildide kinnisvarad aga linnadele.

Nõukogu leidis, et kokkulepe, mis saavutati omal ajal töö- ja hoolekandeministeeriumis, on kinnitatud Koja peakoosoleku poolt, nii et nõukogu seda muuta ei saa, seepärast otsustati saata delegatsioon riigivanema juure Koja seis-

kohti selgitama. Kuuldavasti saadavad ka Tartu töösturid samas asjas delegatsiooni valitsuse peajuuure.

2. Koja seaduse §§ 10, 15 ja 28 otsustati muuta seepärast, et juriidiliste isikute tulumaksuseaduse makspanemiseega need paragrahvid muutuvad otstarbekohatuks. Samuti otsustati täiendada ka § 15 selles mõttes, et laevasõidu ja laevamaaklerite ärid kuuluvad mitte II, vaid VI sektsiooni.

3. Haridusministeeriumi poolt välja töötatud seaduseelnõud tehnilise hariduse korraldamiseks leidsid Koja nõukogus pooldamist.

4. Haiguskindlustusseaduse eelnõu, milline kokku seatud töö- ja hoolekandeministeeriumis, leidis nõukogu poolt teravat arvustust. See eelnõu paneb kaupmeestele ja teenijatepidajatele peale ümmarguselt 20.000 krooni uusi makse, kuid sealjuures on see eelnõu, tööandjate seisukohalt vaadatuna, puudulikult kokku seatud. Otsustati pöörduda valitsuse poole, et tööandjate soovid selles eelnõus leiaksid väljendust.

5. Koja eelarvekomisjoni soovid leidsid nõukogu poolt heakskiitmist ja tehti need kohustavaks eelarve kokkuseadmisel ja täitmisel.

Erinõupidamine Kaubandus-tööstuskojas tehnilise hariduse korraldamise üle Eestis 10. oktoobril 1928. a.

Koosolekust võtsid osa:

K.-t.-koja juhatuse esimees hra J. Puhk, direktor M. Hurt, V sektsiooni büroo liikmed: h-rad K. Mikita, V. Kesker, P. Huik; IV. sekts. liige hra A. Tõnisson; nõunikud: hra R. Berendsen hra K. Mauritz; Tartu ülikooli rektor professor H. Koppel, prof. G. Rägo, prof. Wittlich; Tallinna linnapea hra A. Uuesson; Tallinna tehnikumi poolt dir. H. Reier, prof. J. Maddison ja hra V. Päss; rahaministeeriumi kinnisvarade hindamisameti dir. R. Tiitso; vabrikantide ühise esindaja hra Holm; börsikomitee esindajad: h-rad E. Bremer ja B. Rostfeld; inseneride ühingu poolt prof. A. Kink.

Juhatab koja juhatuse esimees hra J. Puhk. Protokolleerib koja nõunik hra R. Berendsen.

Kannab ette k.-t.-koja nõunik hra K. Mauritz.

Ettekandja tutvustab nõupidamist haridusministeeriumi poolt väljatöötatud seaduskavade, mille järele inseneride ettevalmistamine jääks Tartu ülikooli juure, kuna Tallinna tehnikum kavatsetakse muuta kesktehnikaga õppeasutuseks. Edasi tutvustab ettekandja nende seisukohtadega, mis neis küsimustes juba varemalt koja poolt võetud ja millega haridusministeeriumi kavad vastuvõetavateks tunnustatud.

Prof. Maddison soovitab, et nõupidamine kõigepealt jõuaks selgusele, milliseid tehnilisi jõudusid vajab meie tööstus, kas kõrgema haridusega inseneri või praktilisi tehnikuid.

Ins. hra Holm — vabrikantide ühisus — arvab, et meil kodumaal on raske ette valmistada kõrgema haridusega inseneri. Arvab, et inseneride ettevalmistamiseks võiks saata välismaale õppima andekaid noormehi, eriti meie naaberrii-

kidesse, Soome ja Lätti, kus olemas vastavad ülikoolid. Keeleküsimus ei tohiks raskust teha, kuna noored inimesed lühikese aja jooksul õpivad selgeks võõra keele. Kesktehnika õppeasutus on meile tarviline ja see peaks jääma kodumaale.

Tartu ülikooli rektor prof. Koppel: Keele mittetundmine teeb õppimise juures suuri raskusi. Noored, kes õpivad võõrsil, võivad kergesti võõrduda kodumaast, seepärast on noorte inimeste välismaile õppima saatmine kardetav ja ei saa seda pooldada.

Prof. R ä g o — Tartu ülikool — täiendab rektor Koppeli arvamist, tuues ette, et noorte inimeste õppimine välismail viiks kodumaalt välja suure hulga valuutat, mis rahvamajanduslikult meile ei ole soovitatav. Mis puutub Riias või Helsingis õppimisse, siis ei saa seda pooldada ka selle poolest, et ei Läti ega Soome keeles ei ole kuigi suurt tehnika-literatuuri.

Tallinna linna pea A. Uesson: Meil on vaja õppinud töölisi, on vaja keskharidusega tehnikuid kui ka kõrgema haridusega insenere. Kõrgema hariduse küsimus on väga tähtis. See tuleks omandada kodumaal. Tallinn on sellele juba pannud aluse, Tallinna tehnikumist on välja arenenud politehnikum, kuid seda arenemist tuleb jätkata ja täiendada. Kuna Tallinnas juba välja arenenud teataval määral tehnikaülikool, siis ei oleks otstarbekohane seda lõhkuma hakata ja Tartu üle viia. Tallinn on tehnilise hariduse omandamiseks soodsam koht kui Tartu, seepärast pooldab Tallinna linnavalitsus tehnikaülikooli asupaigana Tallinna. Siin on õpilastel suurem võimalus omandada praktikat, siin on ka õppejõududel võimalus osa võtta praktilistest tehnilistest töödest. Tallinn on rohkem tööstuslinn kui Tartu, ka see asjaolu räägib Tallinna kasuks kõrgema tehnika õppeasutuse koha suhtes.

Nõunik Mauritz arvab, et inseneride ettevalmistus võib olla väga hästi Tartu ülikooli juures; Tartust pääseb praktikale niisama hästi kui Tallinnast.

Tehnikumi direktor Reier räägib selle poolt, et niihästi tehnika keskoõppeasutus kui ka tehnikaülikool peaksid asuma Tallinnas. Siin on õppejõududel suurem võimalus leida kõrvalteenistust, sama võimalus on ka tehnikumi üliõpilastel. On rohkem võimalusi saada materjale plaanide ja kavandite väljatöötamiseks, kuna Tallinn on valitsusasutuste ja suuremate ehitusfirmate asukoht. Tallinnas on tehnikumil kasutada ühised laboratooriumid katsekojaga, üliõpilastel on võimalik kaasa teha tegelikust elust

tulevaid proovimisi ja ei tarvitse leppida üksi teoreetiliste katsetega. Oletus, nagu võiks humanitaar-ülikooli matemaatikateaduskond pida paljusid ühiseid ettelugemisi tehnika-üliõpilastele kui ka teistele, ei ole ka palju kaaluv, kuna inseneride ettevalmistus nõuab erilisi ettelugemisi. Mis puutub kulude kokkuhoidmisse sel puhul, kui tehnikaülikool liidetakse Tartu ülikooliga, siis võiks ette näha vaid ümmarguselt 12.000 krooni aastas, mis aga liig väike summa selleks, et lõhkuma hakata suure vaeva ja energiaga püstitatud asutust. Kuid ka selle differentsi on lubanud Tallinna linnavalitsus katta juhul, kui tehnikaülikool Tallinna jääks. Ka ei ole Tartu ülikoolil tehnikaosakonna tarbeks valmis ruume, vaid need tuleksid soetada ümberehitamise teel.

Hra K. Mikita arvab, et tehnikum tuleks Tallinnast ära viia, siis vabaneksid end. Kanuti Gildi maja ruumid ja alaneksid linna kulud, nii et linnal ei oleks vaja kodanikkudelt võtta nii kõrgeid makse kui praegu.

Prof. R ä g o: Ruumide soetamine Tartus ei tee erilisi raskusi. Tartu ülikooli juures on hästi täieline keemia laboratoorium, nii et selle üleviimist Tallinnast Tartu ei oleks vaja. Katsekoda tuleks küll viia üle. Terve rida ettelugemisi füüsika-matemaatika teaduskonnas võib olla ühine. Meil ei tule küsimust arutada mitte Tallinna või Tartu seisukohalt, vaid riiklikult seisukohalt, ja kui asja nii vaadelda, siis räägivad asjaolud selle poolt, et nii humanitaar- kui ka tehnikaülikool oleksid koos. Kesk-tehnikakool peaks aga jääma Tallinna.

Inseneride ühingu esindaja prof. Kink: Meil on vaja insenere, see on selge. Neid välismail ette valmistada viiks meilt ära suure summa valuutat. Kulude kokkuhoidmise mõttes pole suurt vahet Tallinna ja Tartu suhtes. Erakordsed kulud oleksid Tartus väiksemad kui Tallinnas. Praktikatoode suhtes on täiesti ükskõik, kas tehnikaülikool asub Tallinnas või Tartus. Toob näiteid Venemaalt, kus mäeinstituuti asus Peterburis, kus ei olnud mäekaevandusi.

Prof. Wittlich — Tartu ülikool — kinnitab, et juba lihtne arusaamine ütleb, et kulud on siis vähemad, kui asutusi koondatakse. Tehnikaülikooli kulud väheneksid ka siis, kui Tartu ülikool Tallinna toodaks ja siin läbi viidaks liitumise.

Prof. Maddison — Tallinna tehnikum —: Katsekoda peab asuma tehnikaülikooli juures, nii on igalpool. Ei ole aga mingit takistust üle

viia katsekoda Tartu. Keemia- ja materjalikatsekojad peavad olema koos. Õppejõud ei tohi olla ministeeriumide ametnikud, küll peavad nad praktiliselt tegutsema oma erialal. Tehnikaülikool tuleb lahutada kesktehnika-õppeasutusest; viimane peab oma õpilastele andma kindla ümarmarguse hariduse. Kardab, et Tartus valitsev „õhkkond“ vahest ei ole soodus tehnikaukooli arenemisele Tartus.

Nõupidamise juhataja hra J. Puhk võtab kokku koosolekul avaldatud mõtteid järgmiselt:

Kaubandus-tööstuskoja II sekts. üldkoosolek Tartus.

Järgmine Kaubandus-tööstuskoja II sektsiooni (suurkaubandus) üldkoosolek 7. novembril 1928. a. kell 13 peetakse seekord Tartus Munga t. 5 „Ühisklubi“ ruumes. Päevakorras on sektsiooni 1929. a. eelarve, haiguskindlustussea-

„1. Tehnilise kes- ja kõrgema hariduse vajaduse vastu ei ole vaieldud, millest järeldus, et need mõlemad haridusastmed leiavad pooldamist.

2. Nõupidamine pooldab, et kõrgema tehnilise hariduse andmist tuleb korraldada kodumaal.

3. Kõrgema tehnilise õppeasutuse asupaiga küsimuses on arvamised lahkuminevad, mispärast Koda võtab arvesse selle küsimuse arutamisel kõik siin ettetoodud mõtteavaldused ja avaldab oma seisukoha valitsusele teadmiseks“.

Koosolek, mis algas kell 17,30, lõppis kell 20,15.

duse eelnõu, endiste gildide varanduste küsimus ja jooksvad asjad.

Sama päeva õhtul kell 18,30 peetakse samas ruumis Tartu kaupmeeste koosolek, millel kantakse ette referaate.

Majanduslikke teateid kodu- ja välismaalt.

Elamiskulud.

Elamiskulud on viimasel ajal vähesel määral tõusnud. Statistika Keskbüroo arvatud üldindeks näitab, kui 1913. a. elamiskulud 100 arvata, 1925. a. kohta 107, 1926. a. 106, 1927. a. 105, tänava jaanuaris 108, hiljem veel rohkem, juulikuus juba 116 ning augustis 114. Kulude kasvamise peapõhjus on toitluskulude suurenemine. Vähemal määral on elamiskulude suurenemiseks mõjunud korteri-, kütte- ja valgustuskulude tõus. Siiski on need kulud, mis korteri-, kütte ja valgustuse peale lähevad, märksa vähemad kui enne sõda. Statistika Keskbüroo arvaste järele näitas korterikulude indeks tänava kõigest 52, kütte- ja valgustuskuludel aga augustis, kus ta kõige kõrgem oli, 84 ennesõjaaegse 100 kõrval. Kõrged on riietus- ja lõbustuskulud — esimeste indeks on seisnud tänava püsivalt 150 peal ja teistel märtsikuust saadik 143 peal. Haridus- ja puhastuskulud on ligikaudu sama kõrged kui enne sõda. Neist on hariduskulud juba mitu aastat seisnud 94 peal, kuna puhastuskulud 100 ümber on vähe kõikunud. Toitluskulud on küll suuremad kui enne sõda, aga siiski märksa vähem tõusnud kui riietus- ja lõbustuskulud. 1925. ja 1926. a. oli toitluskulude indeksarv 118, 1927. aastal 112 ja tänava suurenes ta juulikuuks 127 peale. Augustis langes tagasi 124 peale. Toitluskulude suurenemine on tingitud mõnede tähtsamate toiduainete hinna tõusust.

Prantsusmaal nõuetavate kaupade päritolutunnistuste asjus

teatab „Journal Officiel“ 28. augustist s. a., et nüüdsest peale kaotatakse päritolutunnistuste nõudmine enamjao kaupade kohta ja tuuakse ära kaupade nimestik, milliste kohta päritolutunnistusi nõutakse edasi. Selles nimestikus leiduvad ka kaubad, mis võiksid huvitada Eesti eksportööre, nagu mineraalõlid ning soolatud ja suitsetatud liha (pekon), milliste siseseveo kord Prantsusmaale pole muutunud.

Raskused metsatööstuses meetrimõõtude maksamahakkamisel.

Nagu meile metsatöösturite ringkonnast kirjutatakse, kavatsesvat metsade peavalitsuse riigi metsatööstuse osakond ühenduses meetrimõõtude maksamahakkamisega eeloleval hooajal riigimetsas palke üles töötada meetrimõõtudes ja mitte kantjalgades, nagu see sündis tänini.

Teatavasti ei vasta aga meetrimõõdud Inglismaa turu metsamaterjali nõuetele, kuhu suurem jagu meie metsamaterjalist müüakse ja välja veetakse. Kui nüüd meie metsamaterjal üles töötatakse meetrimõõtudes, siis peame kas selle Inglise turule saatmisest loobuma, sest inglased peavad teatavasti kinni oma harjumustest, või jälle metsamaterjali, mis määratud Inglise turule, veel kord vastavalt ümber töötama kantjal-

gadesse, mille juures aga osa sellest läheb kaduma, mis omakorda materjali teeb tunduvalt kallimaks.

Et metsade peavalitsusel asjaga tösi taga, selgub ka sellest, et metsatöösturitel ja eksportööridel uuest aastast peale olevat keelatud teha eralepinguid kantjalgades või süldades, samuti ka metsa nendes mõotudes üles töötada.

Kui see nii on, siis toob meil meetrimõõtude maksmapanek suuri kahjusid metsatööstuse alal materjali ümbertöötamisel Inglise turu jaoks nii üleliigsete kulude kui ka puumassi kaotuse näol, — või jälle tuleb loobuda Inglise turust. Nii üks kui teine oleks aga meie metsatööstusele rängaks hoobiks.

Protesteeritud vekslite arv.

Kaubandus-tööstuskoja andmetel (esialgsed) on tänava esimesel poolaastal 19.576 vekslit, kogusummas 4,89 milj. krooni, protesteeritud. 1927. a. esimesel poolel protesteeriti 23.966 vekslit 5,62 milj. krooni väärtuses. Protesti läinud vekslite väljaandjate seas on rohkesti neid, kes kaubanduse või tööstuse alal ei tegutse, seepärast ei või protesteeritud vekslite arvu kaubanduse ja tööstuse seisukorra mõõdupuuks just lugeda, kuid üldiselt näitab selle arvu vähenemine siiski tervenemist.

Määrused Tallinna—Stokholmi vahelise loomadeveo kohta.

Eesti laevnikud, kes loomi Rootsi veavad, peavad täpselt täitma Rootsi seaduslike määrusi. Määrused, mis käivad Tallinna-Stokholmi vahelise loomatranspordi kohta, on maksvusel 15. sept. 1927. a. ja nende täitmise järele valvatakse. Need määrused on:

1. Peale 15. septembrit peavad loomalaevad käima Soome saarestiku kaudu.
2. Peale 1. oktoobrit ei tohi loomi mahutada lahtisele dekile.
3. Loomi ei tohi lühemalt siduda kui vaba liigutamise võimalus seda nõuab.
4. Loom peab saama vabalt heita küljeli.
5. Loomi ei tohi paigutada kahe loomarea vahestikku.
6. Sidumisnõör peab olema nii tugev, et see laeva kõikumise juures ei rebene.
7. Sidumispuud peavad olema kinnitatud nii, et need laeva kõikumise juures paigalt ei nihku.
8. Põrand peab olema kaetud liivaga, et loomad ei libiseks.

9. Toitu ja vett peab tagavaras olema küllaldaselt, nii et sellest jatkurks kaheks päevaks üle kavatsatud transpordiaja.

Kirjandus.

Tolliseadustikku ja tollitariife, mis praegu maksmas, on sest ajast saadik, kui nad „Riigi Teatajas“ avaldati, palju muudetud. Peale selle on olemas hulk mitmesuguseid vähemaid ja uuemaid seadusi ja määrusi, mida tolliseadustiku ja tollitariifi käsitamisel tuleb tähele panna. Niihästi tolliseadustiku muutmised kui ka mitmesugused seadused ja määruised, mis tolliasjandusesse puutuvad, on laiail üksikutes „Riigi Teataja“ numbrites ja seadustes ja nende ülesotsimine nõuab aega.

Tolli peavalitsuse raamatupidaja Joh. Valkenklau on nüüd kokku seadnud ja välja annud „Tollikäsitamatu“ nime all tolliseadustiku ja tollitariifid, kus viimaste aastate jooksul tehtud muudatused, täiendused ja tolliasjandusesse puutuvad korraldused on näidatud või väljavõetena juure lisatud. Muu seas on tollitariifis märgitud ka tollialandused, mis enamsoodustuse alusel sõlmitud kaubalepingute järele antakse, tollimäärad lisatabelis ümber arvatud sentidesse jne. Kõige selle läbi on „Tollikäsitamatu“ igapähele, kellel tegemist tolliasjadega, suureks hõlbustuseks tarvilise informatsiooni saamisel.

Soome:

Telliskiviturg Soomes.

Telliskiviturg Soomes ei paku enam nii roolisi väljavaateid kui möödunud paari aasta jooksul. Neil aastail on Soomes palju ehitatud ning seetõttu ka ehitusmaterjali rohkesti välismaalt sisse toodud, kuid nüüd näib ehitushooaeg jõudvat lõpule, vähemalt tuleb mõneaastane paus. Praegu valitseb Soomes üldarvamine, et peapõhjus selleks, et käesoleva aasta kaubandusbilanss 11,2-miljardi Smk. puudujäägiga lõppeda ähvardab, on seni kestnud ülejõu ehitamine.

Suure ehituspalaviku tõttu on käesoleval aastal 8 esimese kuuga ehitustelliskive sisse toodud 36.122.000 tükki 29,7 milj. Smk. eest, kuna 1927. a. oli terve aasta sissevedu — 34.500.000 kivi. Peaimportöör on Belgia. Veel möödunud nädalal on 12 aurikut Belgia kividega Helsingi sadamasse jõudnud. Kuid ka Balti riikidest ning N.-Venemaalt on suuremal arvul kive sisse toodud. Kõneldakse, et praegu Helsingi sadamas 14 milj. kivi laos seisvat ja oodatakse teravat võistlust müüjate keskel, sest nõudmine on jäänud väiksemaks.

4. oktoobril pidas Soome telliskivivabrikute kontor (s. o. ühisus, kuhu kuulub mitu Soome telliskivivabrikut, produktioonivõimega 20 milj. kivi aastas ehk 40% Soome üldtoodangust) erakorralise koosoleku, kus otsustati alandada Soome kivide hinda 800 Smk. peale 1000 kivi eest (seni oli Soome kivide hind 875 Smk. 1000 kivi eest, välismaa kivide hind 820—860 Smk. 1000 kivi eest). Ajalehed kirjutavad sel puhul, et Soome telliskivitöösturid kavatsesid hoopis välja tõrjuda välismaa kivid Soome turult.

Kui arvesse võtta, et liig suure ehituspala- viku alanemisega telliskivide nõudmine Soomes väheneb, Soome oma tehaste toodang aga sel aastal kiirelt kasvanud on (4—5 uut vabrikut on juure ehitatud ja mitu väiksemat tehist oma sisseasetet suurendanud), siis on küll küsitav, missuguseks kujuneb telliskiviturk Soomes. Näib siiski, et odavate tööpalkade ning odava transpordi (purjekad) tõttu Eesti telliskivitööstus Soome turul ka tulevikus võistelda suudab, kuid loomulikult ainult niikaua, kuni Soome pole ette veeretanud kaitsetolle.

Leedu:

Sisseveotollide tõstmine Leedus.

Teatavasti kõrgendati 1. oktoobrist s. a. Leedu 100% võrra sisseveotolle kaupadelt, mis tulevad riikidest, kellega Leedul pole sõlmitud kaubalepingut.

Täienduseks „Kaubandus-tööstuskoja Teataja“ nr. 19 avaldatud Leedu rahaministri juhtnõuroidle Leedusse sisseveetavate kaupade päritolununnistuste kohta toome alljärgnevalt Leedu „Valitsuse Teataja“ nr. 284 põhjal kaupade loetelu, milliste tollikõrgendus 100% võrra puutub otseselt Eesti ekspordi Leedusse.

Tollitariffi §§	Kaupade nimetus
§ 33.	Sool.
„ 37.	Kalakonservid.
„ 65.	Tsement.
„ 140.	Raud.
„ 150.	Malm.
„ 183.	Puuvillane lõng.
„ 187.	Puuvillane riie, pleekimata ja pleegitud.
„ 188.	Puuvillane riie, värvitud jne.
„ 192.	Kangad juutest, linast ja kanepist jne.
„ 199.	Villased kangad.
„ 205.	Silmkoetud asjad.

Paberi, jalanõude (nahast), telefoniaparatuuride, põllutöö- ja teiste masinate pealt pole tolle üldse tõstetud.

Tollikõrgendus puutub veel järgmisi riike:

Ameerika Ühisriigid, Belgia, Luksemburg, Suurbritannia, Tšehhoslovakkia, Daani, Islandi, Itaalia, Läti, Norra, Hollandi, Prantsusmaa, Rootsi, Helveetsia, Lichtenstein, N.-Vene ja Saksamaa.

Rootsi:

Põllusaagi lootused on hea ilma tõttu paranenud, kartulisaak saavat keskmine. Kuna kärnatõbi väljaveo teeb võimatuks, jätkub omamaa kartulitest kuni kevadeni ohtralt. Rootsi kartuli hind on praegu 7.00 kr. 100 kilo eest, kuna Eesti kartuli hind püsib 50 ööri kõrgemal. Kui Stockholmis ümbrus lagedaks on tehtud, tõuseb meie kartuli hind 8 kr. peale. Kuidas kevadel lood kujunevad, on raske ütelda, nimelt ei teata veel, kust seemnekartulit osta.

Daani:

Eesti kartul ilmus Daani turule 1927. aastal. Ligikaudsete andmete järele impoteeris Daani sel aastal Eestist kartuleid 200.000 Daani krooni eest (umbes 20 milj. marka). Alguses olid meie eksporditõid väga ükskõiksed Daani turu vastu ja konsulaadi mitmekordsete meeletuletuste ning otsekooste tellimiste peale siinsetelt äridelt läks lõpuks korda asja liikuma panna. Siin tuli aga ilmsiks soovimata nähtus: meie ärimeeste omavaheline võistlus välisturul ja hindade mahasurumine, missuguse nähtuse kõrvaldamise vajaduse peale on konsulaat korduvalt tähelepanu juhtinud.

Tänavu ei ole esitsa meie kartulil siin väljaveoteid, nagu selles on veendunud ka meie eksporditõid ise, kes nüüd on erksamaks läinud, käies siin turuvõimalusi selgitamas.

Eesti tähtsamate eksport- ja importkaupade hindade kõikumisest.

Tallinna börsikomitee andmeist selgub, et septembrikuu lõpul ja oktoobrikuu alul on Tallinnas suurmüügil läinud kallimaks:

Saksa rukistel tõusis hind okt. alul 5 senti puudalt, kuna Ameerika rukid seisid endises hinnas. Rukiste hind oli kõige kõrgem aprillis, hiljem langes aegamisi ja oli septembris kõige odavam. 3. okt. oli hind Saksa rukistel 295—300 s. pd. ja Ameerika rukistel 315—320 s. pd. Kaertel tõusis hind 5—10 s. puudalt okt. alul, sept. alul oli kaerte hind siiski kallim ja varem veel rohkem. 3. okt. hind kaertel 290—300 s. pd. Schveitsi juust maksis 3. okt. 2800—2850 s. pd., sept. teisel poolel oli ta 50 s. odavam.

ÄRI- JA TÖÖSTUSETTEVÖTETE TEGEVUSEST.

Selles osakonnas toome järjekindlalt ülevaltlikke kirjutisi ühes selgitavate päevapilti. Ülesvõttega meie äri- ja tööstusettevõtete tegevusest, produtseerimisviisidest, seadistest jne. jne.

Kuidas töötab A.-S. „UNIONI“ naha- ja saapavabrik.

Meie iseseisvuse algpäevist peale on asutatud meil terve rida täiesti uusi tööstuslikke ettevõtteid või on täiendatud ajakohaselt olemasolevaid.

Ka naha- ja jalanõudetööstuses on jõutud edasi. Kui Eesti naha- ja jalanõuturgu varustasid varemil ajal vähemad nahaparkimis- ja jalanõudetöökodad või veeti sisse tarvisminev kaup väljaspoolt, siis meie iseseisvuse aastatel on endiste töökodade kõrval ehitatud uusi suuremaid ajakohase sisseseadega naha- ja jalanõudevabrikuid, tänu millele on meie nahatööstus järjekindlalt suurenenud ja arenenud.

1914. a. oli meil kõigest 24 nahaparkimis- ja vaevalt 100 kingsepatöökoda, missugused ei mänginud kohalikul turul peaaegu mingisugust nimetamisväärt osa.

Nüüd on juba 11 suur-, 15 kesk- ja ligi 50 väiketööstusettevõtet, mis nahku pargivad ja ümber töötavad. Saapavabrikuid, kingsepa- ja sadulsepatöökodasid on aga: 2 suur-, 24 kesk- ja umbes 170 väiketööstuslikku ettevõtet.

Käesoleva aja nahatööstuse toodang ei rahulda aga üksi siseturgu, vaid ta omab tähelepanuväärse koha isegi meil väliskaubanduses.

Üheks suuremaks ja moodsamaks ettevõtteks nahatööstuse alal on A/S „Unioni“ saapa- ja nahavabrikud Tallinnas Maakri tän. nr. 19—21.

Nahatööstuse aktsiaselts „Union“ on asutatud 1921. a. ja ta töötab 40 milj. sendilise põhikapitaliga, kusjuures seltsil on liikumata varandusi ühes sisseseadetega 125 milj. sendi väärtuses ja masinaid ning muud inventari 85 milj. sendi eest.

Aktsiaseltsi omanduseks on endine Th. V. Grünvaldti nahavabrik (asut. 1877. a.) ja mehhaaniline saapavabrik (asut. 1922. a.), mis töötavad nüüd koos.

A./S. „Unioni“ peaomanikkudeks on Vilh. Grünvaldt ja F. Virro, juhatuses on: F. Virro, V. Grünvaldt, Vold. Evald (nahavabriku tegeline tehniline juhataja ja meister) ja K. Müller.

A/S „Unioni“ nahatööstus ja saapavabrik oma ajakohase sisseseadega mõjub küllalt meeldivalt. Meie kaastöölisele võimaldati lahkesti teha vabrikus ringkäik selleks, et saada ülevaade ettevõtte tegevusest.

Vabrikul on oma jõujaam, milles üles seadud 1 aurumasin 125 h. j., diiselmootor 100 h. j. ja elektridünamo.

Nahavabrikul on töötamisel 24 suuremat parkimisanumat, 3 lubjatõrt, 3 nahapressi ja umbes 20 mitmesugust nahatööstusmasinat.

1922. a. asutatud saapavabriku sissesead koosneb 150—200 suuremast ja vähemast masinast.

Nahavabrikus ümbertöötamisele tulevad toornahad ostetakse osalt kohalikul turul, suuremalt jaolt aga veetakse sisse välismaalt — Lõuna-Ameerikast.

Ameerikast impordeerib vabrik iga aasta ümbertöötamiseks 30—40.000 nahka, peamiselt raskeid alusnahku, kohalikul turul läheb aga ümbertöötamisele 15—20.000 nahka aastas.

Ümbertöötamisele tulevatest nahkadest on: 75 % soolatud ja 25 % kuivsoolatud ning kuivas olekus.

Nahkade ümbertöötamine või parkimine algab n. n. leotamise ruumis, kus vastavates kastides leotatakse nahka puhtas vees, et viia parkimisele tulevad nahad loomulikku toornaha seisukorda ja puhastada nad soolast, liigest mustusest, verest jne.

Soolatud nahku leotatakse umbes 3 päeva, kuivi 5—8 päeva.

Edasi lähevad nahad 5—6 päevaks lubjatõrde, kus algab karvavõtmise protsess, s. t. nahk vabastatakse lubjavee abil karvast.

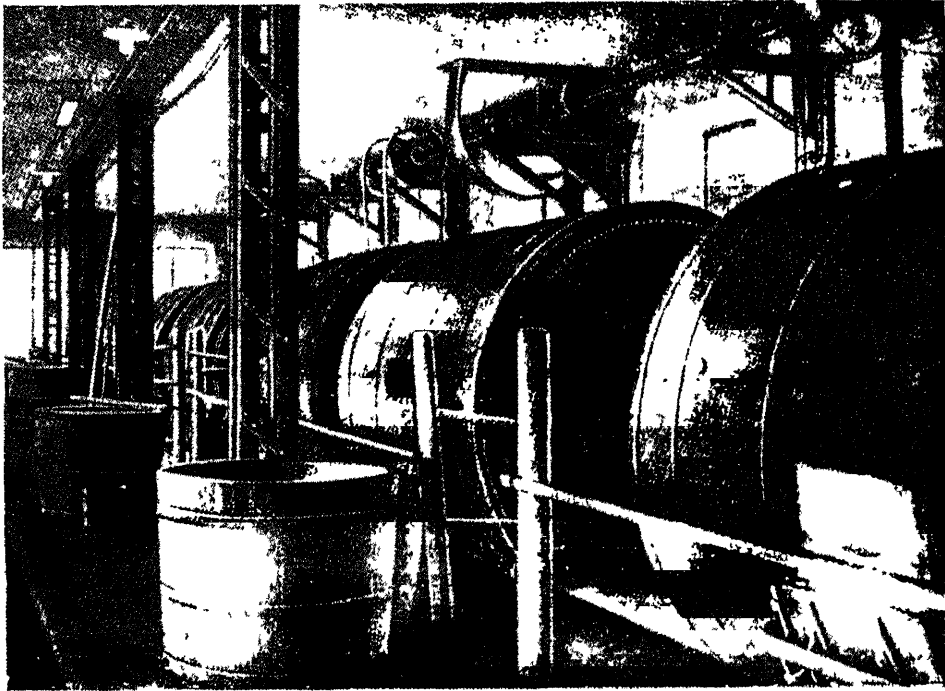
Peale karvavõtmist algab naha puhastamine lihast ja muust liigest ollusest. Selleks lastakse nahk läbi nahalõikamismasina, mis koosneb peamiselt suurest spiraalnoast.

Puhastusest järele jäänud jäätised tarvitatakse liimi valmistamiseks. Varemalt veeti neid jäätiseid Belgiasse ja Saksamaale, nüüd leiavad nad kasutamist oma maa liimivabrikute poolt.

Juhul, kui nahk on liig paks, läheb ta nahahõndamise masina alla, missugune on huvitavamaid masinaid nahatööstuses. Masinas käib ringi habemenoid taoline terav lint, umbes 4 meetrit pikk, ja selle lindi abil on võimalik nahka 2—3 korda õhemaks lõigata.

Töötab läbi 5—6 töölisega 300—400 nahka päevas.

Pärast puhastamist algab peitsimine või eel-



Osa parkimisjaoskonnast.

parkimine, nahad ligunevad mitmesuguste ekstraktide segus, vabrikul on selleks ligi 60 kasti. Peitsimine kestab 2—3 nädalat.

Niisuguseid käike tehes jõuavad nahad lõpeks päriparkimisele, milline protseduur sünnib suurtes pöörlevates puust tõrtes. Nagu tähendatud, on vabrikul selliseid anumaid 24, iga tõrre mahutavus on: 40—60 alusnahka või 300 pealishakka.

Tõrtes kestab parkimine 36—90 tundi ja parkimiseid tarvitatakse vastavalt naha sordile. Peaparkained on: guebachio, tammekoor ja mimosa, missuguseid veetakse sisse välismaalt.

Parkimine ongi nahatööstuse peatülesanne ja ta seisab selles, et muuta pargitav nahk teataval määral veekindlaks, elastiliseks ja vastupidavaks mädanemisele.

Parkimisjaoskonnast lähevad nahad elevaatori kaudu kuivatusse, kus seisavad umbes nädala, siit tuuakse osa nahku parkimisosakonda tagasi nahkade impregneerimiseks, s. o. veekindlaks ja vastupidavaks tegemiseks.

Sortide järele erisuguselt pargitud nahad lähevad viimaks lõplikule mehaanilisele väljatöötamisele, mis seisab nahkade venitamises, hõõveldamises, pinna siledaks tegemises, rasvamis (kalarasv!) ja mille eesmärgiks on anda nahale painduvust, värvi, läiget jne.

Selliseid keerulisi protseduure läbi tehes on nahad lõppude-lõpuks tarvitamiseks täiesti val-

mis ja nad leiavad aset valmisnahkade laos.

A/S „Unioni“ nahavabrikus valmistatakse peaaegu kõiki tähtsamaid nahasorte, nagu: alus- ja pealishahad, kroomid, juhid, plattnahad jne.

Nahavabriku toodangust lähevad pealis-, kroom- ja juhtnahad peamiselt oma saapavabrikusse tarvitamiseks, alusnahku ekspordeeritakse aga ka välismaale, eeskätt Vene- ja Inglismaale.

Palju huvitavamalt kui parkimine sünnib mehaaniline jalanõude valmistus.

Jalanõude valmistus mehaanilisel teel on meil hilisema aja nähtus ja ta on aset leidnud laiemal määral ainult üksikute ettevõtete juures.

Õige täieliselt töötab sel alal A/S „Union“.

A/S „Unioni“ jalanõudevabrik algas tegevust 1922. a., valmistades esialgu umbes 50 paari jalanõusid päevas.

Iga aastaga on vabriku toodang suurenenud ning käesoleval ajal valmistatakse juba üle 500 paari 8-tunnilise tööpäeva jooksul 200 töölisega.

Täie töövoimega suudab vabrik valmistada 8 tunni jooksul kuni 900 paari.

Võrdluseks võiksime nimetada, et Ameerikas, kus asutati esimesed mehaanilised saapavabrikud, on olemas vabrikuid, missugused valmistavad üle 5000 paari päevas.

A/S „Unioni“ saapavabriku tehniliseks juhatajaks on hr. Körber.

Jalanõude valmistamine algab õieti n. n. mudeliosakonnas, kus mudelimeister sepsitseb

papp-šabloone, mille järele algab pealsete juurelõikus ja alusnahkade stantsimine.

Et turu nõuded ja soovid pole sugugi väikesed, siis peab selliseid šabloone palju olema.

Vabrikul on neid üle 10.000 ja sesooni vahetusel tuleb šabloone tarvitusele 300—400 komplekti ümber.

Alusnahkade ja kotsade valmistamine sünnib stantsimisjaoskonnas, kus vastavate masinate abil töötatakse läbi päeva jooksul 30—35 puuda nahka.

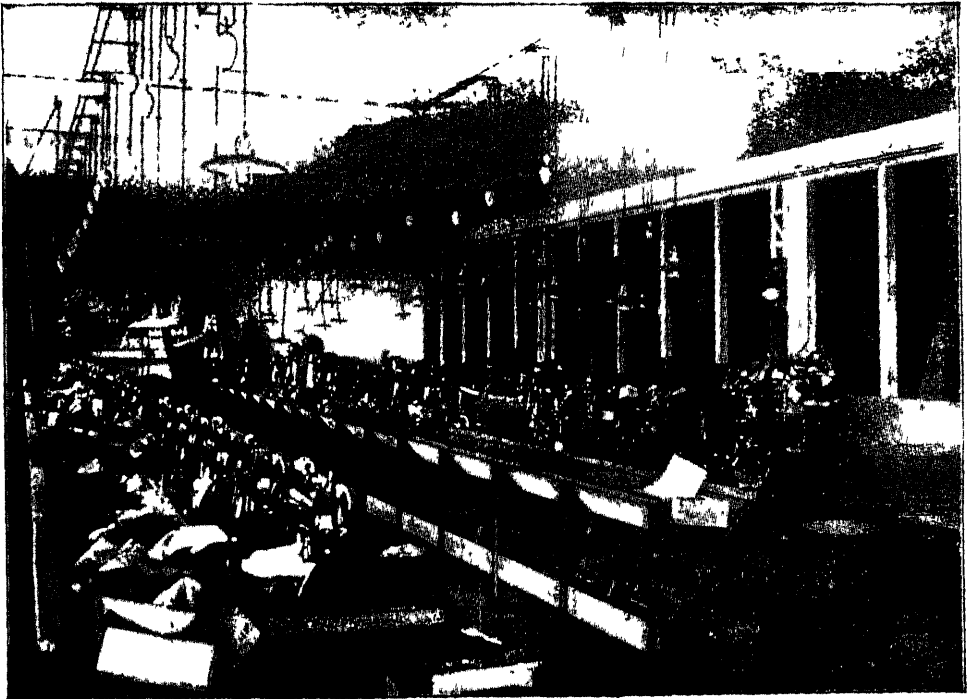
Pealsete juurelõikus sünnib esikätt käsitsi, kuid nende valmistamisel tarvitatakse ainult ma-

Koolutamiseks on vabrikul huvitav automaat, mis töötades viskab välja automaatselt masina alla koolutamiseks pandud jalanõud, kui need küllalt koolutatud.

Edasi järgneb jalanõude põhjapuhastus, siin lähevad jalanõud ühe masina alt teise alla ja mida kaugemale nad jõuavad, seda puhtamaks ja nägusamaks muutuvad.

Lõppeks algab taldade, kotsade ja rantide värvimine ning jalanõude viimane poleerimine.

Jalanõud käivad viimaks veel mõne puhastusmasina alt läbi ja jõuavad siis alles pakkimisosakonda.



Osa rantõmbemisjaoskonnast.

sinaid; nahkade kokkuõmblemine, aukude ja aasade valmistamine, nõopide kinnitamine ja kõik muu sünnib erisuguste masinate abil.

Kui kõik jalanõu osad — pealsed, tallad jne. — valmis tehtud, lähevad need osad n. n. ettevalmistamise või grupeerimise lattu, kus liigitatakse neid jalanõude sortide ja nr. nr. järele.

Siit lähevad jalanõu osad tsvikkimisjaoskonda, kus algab liistu peale tõmbamine, alusnahkade kinnitamine jne.

Peale tsvikkimist kuivavad jalanõud 24 tundi ning siis algab taldade tikutamine, õmblemine või kleepimine. Taldade kleepimist tuleb ette peaaegselt ballkingade juures. Ballkingade väljatöötamiseks on vabrikul suur erijaoskond.

Edasi sünnib jalanõude koolutamine ja kotsade kinnitamine pressimise abil.

Peale pakkimist kantakse jalanõud juba kastikestes, n. n. „kitsedel“, vankriga lattu.

A/S „Union“ on oma saapavabriku kaudu palju kõrge väärtusega jalanõusid turule lasknud ja ta on suutnud sel alal täiel määral võistelda välismaaga.

Omades väljapaistva koha kodumaa nahatööstuses pole vabriku ülesandeks olnud ainult harilikku turunõuet rahuldada, vaid selle juures on suudetud mitmeti arendada meie jalanõude valmistamist üldse, kuigi see pole kerge ülesanne. Sellelaadisel ettevõttel tuleb rohkem kui mõnel teisel arvestada turutingimustega ja moe kapriisidega.

Pole täpseid andmeid, kui palju Eesti turg tarvitab saapaid ja nahakaupa, kuid kindel on, et



Osa pealsetegemisaoskonnast.

suur osa sellest tarvitusest on olnud A/S „Unioni“ nahatööstuse kaudu.

Ülevaatliku pildi sellest võiks anda alljärgnevat andmestik.

	1898. a.	1928	1924	1925	1926	1927	1928
Töölaliste arv.	28	240	250	290	275	270	270
Valmistatud:							
jalanõusid (paari)		105.000	110.000	180.000	140.000	140.000	140.000
nahka (punda).		40.000	42.000	48.500	45.000	45.000	46.500
Välja veetud:							
jalanõusid (paari)				10 000	10.000	10.000	12.000
nahka (puuda).				15 000	10.000	5.000	10.000
Masinaid (kroonides)				435 000	580.000	850.000	
Valmis- ja poolvalmissaadusi ning tooraineid laos (kroonides)							1.000.000

Käesolevast tabelist leiame, et A/S „Unioni“ ettevõtete üldtoodang on tõusnud lühikese aja jooksul tähelepanuväärselt.

Valmishakkade väljaveo kõrval on arenenud

ka jalanõude eksport, peamiselt Leedusse.

Rohket tööd loodab ettevõtte leida ka tulevikus.

— K.

Turgude ülevaade.

I sordi eksportimaksud sept. lõpul ja okt. alul 3960 s. kast (360 m.). Varemalt sept. olid nad odavamad. Sealiha (1. sort) on juba pikemat aega ikka kallimaks läinud, sept. lõpul ja okt. alul oli ta hind 1960—2000 s. pd.

Odavam oli hind:

Tallinna suurveskite rukkipähud ja rukkipüül

on viimasel ajal veidi odavam. Maksid rukkipähud sept. lõpul ja okt. alul 320—330 s. pd., rukkipüül aga 410—440 s. pd. Kohvil läks hind pikema püsivuse järele 100 sendi võrra puudalt alla, 1. sorti veiseliha hind oli sept. teisel pooltel 720—1120 s. pd., 3. okt. 600—1000 s.

London.		Pärnu H. D.	£	84.0
27. X. Nisu, kaal—496 Ingl. nl.		Slanetz U/A Medium	"	95.0 — 94.0
Northern Manitoba	£ 48/—	Bacon, kaal 112 Ingl. naela,		
Hard Winter	44/9	Iiri	sh.	88.0 — 96.0
Rosario Santa	43/9	Daani	"	82.0 — 92.0
Jahu, kaal — 280 Ingl. naela.		Kanada	"	84.0 — 88.0
Manitoba	33/9	Ameerika	"	—
Austraalia	33/—	Munad, kaal — 120 Ingl. naela		
Kansas	34/6	Inglise	"	19 0 — 27.0
Odrad, Kanada Nr. 3, kaal —		Iiri	"	—
370 Ingl. naela.	33/3	Või, kaal — 112 Ingl. n.		
California, kaal — 424 Ingl.		Hollandi	sh.	186.0 — 190.0
naela	44/6	Daani	"	186 0 — 188.0
Kaerad, kaal — 320 Ingl. naela		Uus-Meremaa	"	170.0 — 184.0
La Plata	25/9	Austraalia	"	152.0 — 172.0
Canada Nr. 2	—	Argentina	"	166.0 — 178.0
20. X. 28. Linad, cif.		Eesti või	"	—
Riga Z K.	88.0	Läti või I sort	"	—
		" " II "	"	—

Välisbörsid:

	L O N D O N										
	16. X	17. X	18. X	19. X	20. X	22. X	23. X	24. X	25. X	26. X	27. X
Frank	124.20	124.20	124.19	124.19	124.19	124.19	124.19	124.19	124.18	124.12	124.15
Dollar	4 8503	4.8503	4.8503	4.8503	4.8493	4.8494	4.8496	4.85	4.85	4.8496	4.8487
Rootsi kroon	18.14	18.138	18.14	18.14 ^{1/4}	18.14 ^{7/8}	18.148	18.148	18.158	18.14 ^{1/4}	18.14	18.14
Daani kroon	18.19 ^{1/8}	18.19 ^{1/4}	18.19	18.19	18.19 ^{1/8}	18.19 ^{1/8}	18.19 ^{1/8}	18.19	18.19	18.19	18.19 ^{1/4}
Norra kroon	18.19 ^{3/4}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{5/8}	18.19 ^{7/8}
Saksa mark	20.37 ^{1/4}	20.368	20.35 ^{7/8}	20.35 ^{5/8}	20.36 ^{5/8}	20.35 ^{7/8}	20.35 ^{3/4}	20.35 ^{5/8}	20.35 ^{5/8}	20.35 ^{3/8}	20.35
Soome mark	192.70	192.70	192.70	192.70	192.70	192.70	192.67	192.70	192.72	192.70	192.67
Floriin	12.10	12.0975	12.0987	12.0987	12.0981	12.0975	12.068	12.0987	12.0981	12.0956	12.0937
Liira	92.61	92.60	92.59	92.58	92.57	92.58	92.59	92.59	92.59	92.59	92.59
Helveetsia fr.	25.20 ^{1/4}	25.20 ^{1/8}	25.198	25.20	25.198	25.19 ^{7/8}	25.20 ^{1/8}	25.20 ^{1/4}	25.20 ^{5/8}	25.20 ^{1/4}	25.20
Tshehhosl.kr	163.62	163.68	163.62	163.62	163.62	163.62	163.62	163.65	163.68	163.62	163.62
Belgia frank	34.89 ^{1/4}	34.89 ^{3/8}	34.89 ^{3/8}	34.89 ^{3/4}	34.89 ^{3/8}	34.89 ^{5/8}	34.89 ^{1/4}	34.79 ^{1/4}	34.88 ^{7/8}	34.888	34.888
Shillingid	34.51	34.51	34.51	34.51	34.51	34.49	34.50	34.51	34.50	34.48	34.47
Pengo	27.80	27.81	27.81	27.81	27.82	27.82	27.83	27.84	27.83	27.83	27.83
Latt	25.16	25.16	25.18	25.18	25.17	25.16	25.17	25.17	25.15	25.12	25.12
Litt	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—
Tsherv.	9.42	9.42	9.43	9.42	9.43	9.43	9.43	9.43	9.42	9.42	9.42
Eesti kroon	18.11	18.11	18.11	18.11	18.11	18.11	18.11	18.12	18.12	18.12	18.12
Höbe p/unts	2/2 ^{11/16}	2/2 ^{11/16}	2/2 ^{11/16}	2/2 ^{9/16}	2/2 ^{5/8}	2/2 ^{9/16}	2/2 ^{11/16}	2/2 ^{11/16}	2/2 ^{3/4}	2/2 ^{9/16}	2/2 ^{13/16}
Plaat. p/unts					300/310						300/310
Kuld p/u.											

	B E R L I I N										
	16. X	17. X	18. X	19. X	20. X	22. X	23. X	24. X	25. X	26. X	27. X
Naelsterling	20.368	20.367	20.357	20.357	20.364	20.356	20.354	20.356	20.354	20.354	20.348
Frank	16.405	16.405	16.39	16.395	16.39	16.39	16.39	16.395	16.395	16.365	16.395
Dollar	4.1995	4.1995	4.1975	4.1975	4.199	4.198	4.197	4.197	4.197	4.1965	4.1965
Rootsi kroon	112.31	112.30	112.24	112.22	112.20	112.17	112.15	112.14	112.15	112.21	112.21
Daani kroon	111.99	111.98	111.93	111.91	111.95	111.93	111.90	111.91	111.89	111.91	111.87
Norra kroon	111.95	111.95	111.89	111.87	111.90	111.87	111.86	111.86	111.85	111.86	111.83
Soome mark	10.572	10.568	10.565	10.56	10.564	10.559	10.557	10.557	10.557	10.555	10.556
Floriin	168.34	168.34	168.27	168.24	168.31	168.26	168.25	168.25	168.24	168.25	168.24
Liira	22.00	21.995	21.985	21.995	21.99	21.99	21.99	21.99	21.985	21.975	21.975
Helveetsia fr.	80.83	80.81	80.795	80.78	80.80	80.78	80.745	80.72	80.75	80.74	80.755
Tshehhosl.kr											
Belgia frank	58.375	58.375	58.34	58.33	58.35	58.32	58.33	58.33	58.33	58.34	58.33

Tallinna börsikomitee juures asuva kaupade ja prahtide komisjoni poolt koteeritava kaupade nimikirjad ja hinnad (en gros).

	Kroonid.		Kroonid.
Jahud: nisu, pehme, kõrgem s.,	pd. 7.20—7.50	Õlikoogid, linaseemne	pd. —
Ameerika ja Inglise sõre, kõrgem sort	"	päevalille	" 3.35
" Ameerika ja Inglise	" 7.30—7.40	" soja tangud	" 3.50
"J. Puhk ja Pojad" rukkiyahu	3.20—3.30	Jahu, päevalille	" 3.40
püül	4.20—4.40	Segajõutoit I s.	" 3.30
"J. Puhk ja Pojad" suurveski	"	" II s.	" 3.—
saadused. Hinnad arvatud 50	"	Mais	3.00—3.05
klg. eest ühes valge puuvil-	"	Suhkrupreedikoogid	" —
lase kotiga.	"	Nisukliid	2.45—2.55
Püüljahu:	"	Puuvillane riie, Bjas	arss. 0.42—0.52
Rukkipüül patent (à 50 kg.)	puud 5.10	" Mitkal	0.32—0.38
harilik	" 4.50	Lina, Liivi R. Saatejaam	pd. —
"Eesti Parem" saiajahu à 50 kg.	" 7.60	" Petseri	21.50—22.00
"Kaley"	" 7.30	Linaseemne õli, 90 % basis	" —
"Taara"	" 7.—	Kivisüsi, auru, Yorkshire, 2k. pest.	" 0.41—0.44
"Kungla"	" 6.40	" Newcastle	" 0.40—0.42
"Sampo"	" 6.—	" sepa	" 0.39—0.41
Manna	" 8.10	Koks, valu	" —
Granular	" 7.40	" gaasi	" 0.65
" poolsõre	" 7.70	Põlevkivi, I sort A fr-ko Kohtla j.	" 0.10
" sõre	" 7.80	" I " B	" 0.09
A/S. Rotermanni teh.:	"	" II "	" 0.075
Jahu: nisu, pehme — sõre	" 5.90—7.80	" III "	" 0.05
" rukki	" 5.80—7.50	" Fenolaat, Tallinn	" 1.70
" püül	" 3.20—3.30	" Gudroon	" 2.25
Rukis, Eesti	" 4.10—4.30	Riigi turbatööstus: „Turba“	" —
" Saksamaa	" 3.15—3.20	Põlevkivipigi	" 2.—
Nisu, Eesti	" 2.95—3.—	Raud, sordi	" 2.60—2.90
Kaerad, toidu, välismaa	" 3.90—4.—	" vits	" 3.30—4.10
Odrad, õlle	" 3.00—3.05	" plekk	" 3.20—4.20
" toidu	" 3.25—3.30	" plekk, tsingitud	" 5.80—6.20
Herned, Hollandi	" 3.15—3.20	Raudtalad	" 2.60
Riis, Burma II	" 6.75—7.—	Teras, vedru	" 4.50—5.—
Kartulitärklis „Superieur“	" 5.80—5.85	" tööriistade	" 12.—14.—
Või, eksport, I sort	7.25	" talla	" 3.00—3.20
Margariin, välismaa	pd. 49.20—51.20	" Inglitina	" 85.—86.—
" kodumaa	" 20—20.80	" Seatina	" 10.—10.50
Kaseiin, Eesti	" 18—20.80	Vaskplekk, punane	" 31.—31.50
Juust „Schweitsi“, kodumaa	" 13—13.50	" valge	" 30.—30.50
Munad, eksport I s. (kast 360 tk.)	kast 27.50—28.—	Tsinkplekk	" 16.—
Kakao, Hollandi	46.80	Masinaõli, Vene ja Poola	" 4.50—4.80
" Inglise	pd. 26—30	" Ameerika	" 4.90—5.20
" Ameerika	" 22—24	" mootori	" 5.80—7.—
Kohv, Rio, Santos	" 20—21	" Poola	" 5.70—11.—
Tee, kesk-Ameerika sordid	" 45—47	" auto	" 6.50—17.—
Tee, lahtine, Orange Pekoe, Tseilon	" 54—72	" Poola	" 6.50—7.—
" Orange Pekoe, Java	" 85—93	Linaseemneõli	" 15.10
" Moning, Hiina	" 77—87	Värnits	" 15.50
Suhkur, peenike, valge, Saksam.	" 43—47	Parafiinõli, Poola	" 7.75—9.—
" " " Inglismaa	" 6.35	Tsilindriõli, Vene	" —
" " " Tšehhosl.	" 6.40—6.45	" Ameerika haril. aur. 280°	" 5.10—6.—
" " " Vene	" 6.40—6.45	" tlekuum. " 320°	" 7.50—9.—
Suhkur, peenike, valge, Poola	" 6.30	Põlevkiviõli	" 1.70
Siirup, kartuli, 420/0	" 6.35	Nafta, Vene	" 2.20—2.30
Glükoos	" 8.—	" Ameerika	" 1.95—2.15
Sool, lahtine, Vene franko jaam	" 7.50	Petrooleum, Vene, sisternid ja	"
Narva ja Isborsk	" 0.55—0.56	vaadid	" 2.35—2.45
" Saksa	" 0.56—0.60	" Am., sistern. ja vaadid	" 2.35—2.60
Heeringad, Yarmouth, Matties	ttinn —	Bensiin, Vene	" 4.30—4.70
Heeringad, Yarmouth Matfulls	" —	" Ameerika	" 4.30—4.70
Heeringad, Schoti Matties	" 51.00—53.00	" Poola	" —
Heeringad, Schoti Matfulls	" 53.00—57.00	Eesti traktorbensiin	" 2.65—2.80
Heeringad, Norra	" 80.—	" jübensiin autode jaoks	" 4.10—4.35
" Islandi	" 25.—	Piiritus, eksport (excl. vaat) fob	litr. —
Liha, sea, I sort	pd. 18.00—20.00	Pesusooda, välismaa	pd. —
" looma, I sort	" 6.80—10.00	" kodumaa	" 1.70—1.85
		Seebikivi 72%	" 4.50—5.—



RAADIOAPARAADID

ja nende tarbed.



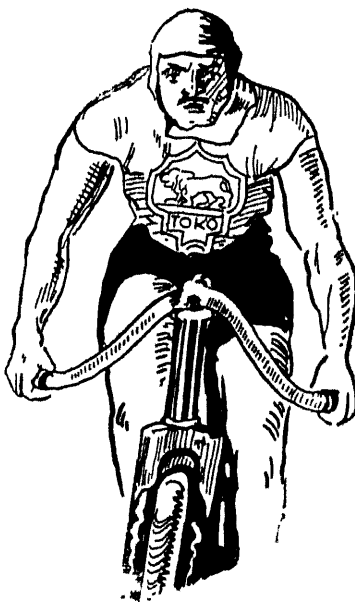
GRAMMOFONID

ja elektroplaadid.

JALGRATTAD:

Phänomen
Toko
N. S. U,
Corvette

Müüme täie vastutusega!



JALGRATTAD:

Humber
Starley
Falcon

Kõik jalgrattaosad!

Võisilemata odavad hinnad! Kõige soodsamad tingimused edasimüüjaile!

A/S. TORMOLEN & Ko.

Tallinn, Harju 37. Tel. 15-02

Osakond: Narvas Joala tän. 18.