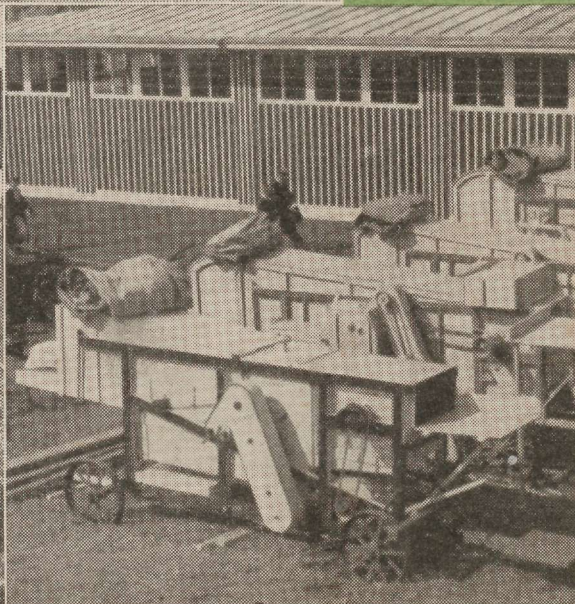
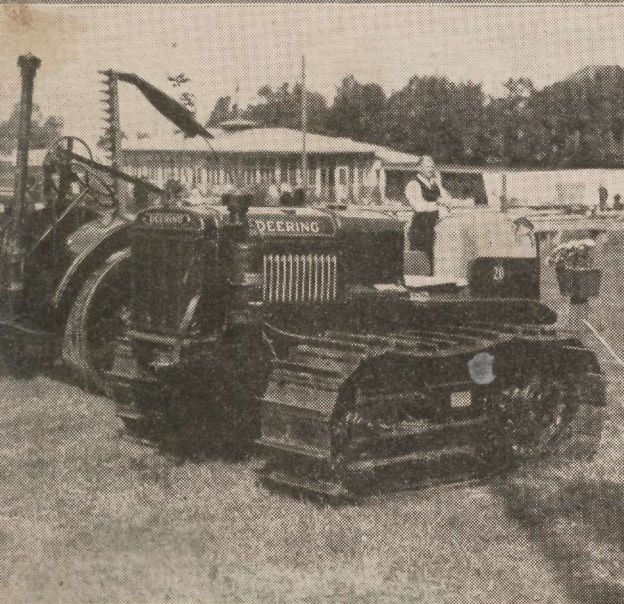


Ühiskaubandus



ETK
väljapanekuid
Tallinna põllu-
majanduse
näitusel
14.—17. aug.



SISU:

- J. PÖDRA: Hoiduge võlgumüügist!
- J. KÜTT: Ühistegevuskooli uus õppekorraldus.
- H. ARMAN: Nõudeid toiduainetekaupluste kohta.
- V. UDAM: Ühistegevus ja spetsiaalkaubandus.
- A. SOIDRA: Vastulaused maksustamisotsuste peale.
- G. LIIDEMAN: Põllumajandusmasinate turu käesoleva aasta hooaja eelkookuvõtte
- A. TEALANE: Öunte turustamisest.
- E. INGLIST: Algab koolitarvete- ja raamatumüügi hooaeg.
- V. PEDAJAS: Korrastame oma ühiskaupluse.
- E. KINDEL: Müük päevahindadega.
- Kaubaturu ülevaade.
- Kirjandus.
- Teated.

Ühiskaubandus

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI

ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA J. PÖDRA

Nr. 3 — 1937

I aastakäik

Hoiduge võlgumüügist!

J. Põdra

Käesoleva aasta algul võis märgata üle maa tunduvat ostutuju tõusu. Ühingute läbimüügid arenesid kiiremini kui real varemail aastail. Kahjuks seltsis läbimüükide tõusule, eriti märtsi- ja aprillikuus pahe võlgumüügi näol, mida ühiskaubandusest juba palju aastaid on püütud välja juurida. Ühingute käesoleva aasta esimese poole bilanssides esinevad võlgnikud ja nõudevekslid määral, mis ilmselt kurnab äriseisu ning ähvardab tuua kahjusid ning takistusi edaspidises töös.

Hoolimata sellest, et kriisile järgnenud aastate kestel on järelejätmatud rõhutatud võlgumüügi lõpetamise vajadust, ei ole seda kahjuks suudetud teha. Võlgumüük näib mingi psüühilise haigusena, mida iga ühiskaupluse tegelane peab läbi põdema, kahjusid kandma ja „kooliraha“ maksma, et manitsusi võtta tõsiselt.

Majandusliku surutise sügav-aastail 82-st likvideeritud ühingust kandsid suuremaid kahjusid võlgumüügi läbi 53. Väikesed ei olnud ka need kahjud,

mida mahakirjutuste näol pidid kandma edasitöötavad ühingud. Võlgumüükidest saadud kahjude kohta ei ole täpseid andmeid, kuid umbkaudsete arvestuste järgi võrduvad need ligikaudu summale, mida keskuhisus kasutab omakapitalina. Juba see tõsiasi peaks olema küllaldane, et ühingute tegelasi võlgumüükidest tagasi hoida. Kuid paljud kriisiaegsed tegelased on lahkunud ühiskaubanduse alalt ja nende asemele on tulnud uued. Need ei ole omal käel võlgumüügi kahjusid tunda saanud ja seepärast suhtuvad manitsustesse ükskõiksel. Märgates kiiret võlgumüükide kasvu, on keskuhisuse poolt mitmel puhul juhitud sellele hädaohule tähelepanu. Üllataval kombel on see tekitanud paljude ühingute noorte tegelaste juures paha-meelt. Siin on tegemist ilmse arusaamatusega, või kergemeelse suhtumisega küsimusse.

Võlgumüügi õigustamise peamiseks põhjuseks tuuakse ette, et võistleja annab võlgu ja seepärast ka ühing, soovides ostjat mitte lasta ära minna,

peab käima sama teed. Tegelaskond peaks märkama, et see põhjendus ei seisa kuigi kindlatel alustel. Ühingute edu üheks tähtsamaks pandiks on sularaha-ostu soodustuste kasutamine. Kuna meie ühingutel on omakapitalid üldiselt nõrgad, siis peavad nad sularaha-ostuks paratamatult kasutama laenu, mida on kõige otstarbekohasem teha kohalikust pangast. Koormates üle omad bilansid võlgumüügiga, vähendavad ühingud sellega oma krediidivõimet. Seni on ühingud püüdnud oma ostjate vekslid keskühisusele edasi anda, kuid üle maa kogub neid vekslid nii suures summas, et keskühisus, soovides neid kõiki vastu võtta, muutuks üheks meie suuremaks pangaasutiseks.

Teatavasti ei jätku keskühisusel omakapitale otsekoheseks äritegevuseks, rääkimata ostjate-tarvitajate finantseerimisest. Krediidid, mida keskühisus pangaasutistest kasutada saab, on krediidiseadusega karmilt määratud, ning keskühisus on paratamatult sunnitud ostjate vekslite vastuvõtmist piirama või sellest koguni loobuma. Võlgumüügi kaudu ähvardab eestkätt ühiskaubanduse äritegevus jooksta ummikusse, kõnelemata võlgumüügi läbi tekkivatest kahjust. Kahjud on aga vältimatud, sest on üldiselt teada, et võlgu ostavad peamiselt need kodanikud, kes juba võlgadega on koormatud ja isegi ülekoormatud.

Pankades otsustavad laenude väljandmist juhatus ja nõukogu, kaaludes iga isiku krediidivõimet põhjalikult, ühingutes annab võlgu, isegi suuremaid summe, sageli ärijuht ük-

sinda. Kontrollides ühingutest saabu- vaid vekslid, leidub pahatihti väga nõrgalt kindlustatud, isegi suuremate ostude — peksugarnituuride, traktorite ja autode — vekslid on sageli varustatud ainult ühe või kahe allkirjaga. Säärane kergekäeline võlgumüük ühingute poolt on lubamatu. Ideaalne seisukord oleks, et ühingutest mitte mingisugustel asjaoludel lubada võlgumüüke pikemate tähtaegade peale.

Kartus, et läbimüügid langevad, ei ole põhjendatud, sest ka võistleja võlgumüügi-võimalused on piiratud, ja teda tabavad samad raskused ja mured, mis tekivad võlgumüügist ühiskaubandusele. Ühingute sihiks olgu ostjate poolehoidu võita muude voo- rustega, mitte aga võlgumüügiga.

On vajalik, et ühingute juhtivad tegelased ja juhtivad organid kaaluksid võlgumüügi küsimust oma ühingu põhjalikult ja seaks selle kohta üles täpsed juhtnöörid ja piirid. Kõik suuremate objektide ostjad juhitagu kohalikku panka ja võimalustmööda aidatagu neile kaasa laenu saamisel, ilma et ühing vastutust oma peale võtaks.

Müües sularaha eest on ühingul võimalus anda oma ostjaile samu soodustusi, mida ühing saab ise sularahas ostu puhul, ja need soodustused peaksid andma tarvitajale küllaldase vastutatu tülika toiminguga eest, mis on seotud pangast raha laenamisega.

Loomulikult tekitab võlgumüügi pidurdamine ka edaspidi mõnevõrra pahameelt, kuid meie ei tohi korrata neid vigu, millede tagajärgedest meie alles vaevu paranenud oleme.



ETK peakoosoleku ja nõukogu otsuse kohaselt asus 10. juulil k. a. ETK neljanda juhataja kohale Juhan Toots.

J. Toots on sündinud 13. juulil 1887. a. Pärnumaal. Ühistegelisele tööpõllule aktiivselt asus 23. veebr. 1922. a. Põllumaj. Keskühisus „Estoniasse“, kus töötas prokuristina ja juhatusliikmena kuni 15. aprillini 1935. a.

Ühistegevuskooli uus õppekorraldus

J. Kütt

Ühiskaubanduse personaali kutselise valiku ja ettevalmistuse alal Ühistegevuskool jätkab eeloleval õppeaastal õppetöid uue õppekorralduse alusel, mis on töötatud välja senises töös täienenud kogemustel ja võimalikult kohandatud ühiskaubanduse (ühingu- te ja keskühingu) töö nõuetele ning personaali huvidele kutseoskuse omandamisel.

PRAKTIKANTIDE VALIK JA ETTEVALMISTUS.

Praktikantide valik ja esialgne õpetus omab suure tähtsuse, et „õige mees satuks õigele kohale“. Seepärast tuleb praktikantide valikut ja õpet teostada suure hoole ja tähelepanuga.

Kõigil, kes soovivad astuda ühiskaubanduse teenistusse ja omandada

sellekohast kutseoskust, tuleb eelkõige anda avaldis Ühistegevuskoolile. Kool korraldab vastuvõtueksamid ja umbes nädalapäevi kestva eelkursuse. Eelkursusel antakse praktikantidele esialgne õpetus ühiskaubanduse põhimõttest ja töökorraldusest ning kaupluse- ja kontoritöödest ühes vastavate tege- like harjutustega ostjate teenimises ja kaupade müügitehnilises käsitlemi- ses (kaalumine, mõõtmine, pakkimine jne.).

Eelkursus on tarvilik teha läbi kõigil algajail praktikantidel, vaatamata sellele, millise eelhariduse keegi omab või missugusesse klassi tal on võimalik astuda. Esialgse ettevalmistuse saanud praktikandid on tööde soori- tamisel teadlikumad ja nende õpet on ühiskauplustes kergem jätkata. See- pärast püüdku ühingud uusi

praktikante teenistusse kutsuda võimalikult Ühistegevuskooli kaudu.

Vastuvõtueksameid ja eelkursusi Ühistegevuskool püüab korraldada vajadust mööda, et praktikante oleks reservis ühingute tarvete rahuldamiseks.

Eelkursusele võtmisel Ühistegevuskool korraldab iga praktikandi suhtes ka esialgse isikliku selgituse, kuivõrd ta oma võimetelt ja käitumiselt sobib töötama ühiskaubanduses. Põhjalikum selektsioon peab toimuma siiski ühiskaubanduses. Selleks tuleb jätkata praktikantide õpet ja juhtimist tegelikus töös kauplustes ja kontorites vanema personaali poolt asjatundlikult ning hoole ja tähelepanuga, osutades neile vastutulelikku ja taktilist käitumist, mis annaks algamisraskustes julgust, tööindu ja -rõõmu. Jälgides tähelepanuga praktikandi edasijõudmist, võib mõne aja järele veenduda, kas ta omab eeldusi kujuneda sobivaks tööjõuks ühiskaubandusele.

Ühiskaubanduse teenistuse nõuete kohaselt tuleb jälgida, et praktikandid omaksid elava ja taipliku algatus- ja teotsemisvõime, arenenud taktitunde ning täieliku aususe ja heaperemeheliku hoole ühiskonna varade valitsemisel ja huvide teenimisel. Alkoholi tarvitamiseks ja hasartmänguks, mis takistaksid teenistuskohuste korraldada täitmist ja halvaksid praktikandi vaimset ja majanduslikku heaolu, ei tohi olla kalduvusi.

Neile, kes praktikal osutavad sobivaid võimeid ja käitumist, tuleb võimaldada täielikku kutseoskuslikku ettevalmistust Ühistegevuskoolis. Kellel aga neid eeldusi ei ole, neile tuleb hea nõuande vaimus soovitada siirduda

mõnele teisele elukutsele, mis rohkem sobiks nende kalduvustele ja võimetele.

Ühistegevuskooli ja ühingute sellise koostöö kaudu on võimalik teostada personaali tõhusat ja erapooletut valikut ning kasvatada ühiskaubandusele õppinud tööjõude, kes on suutelised ja tahtelised arendama ühiskaubandust edukalt ja terveil põhimõtteil.

KUTSEOSKUSLIK ETTEVALMISTUS KOOLIS.

Nagu eelpool märgitud võetakse Ühistegevuskooli ainult neid tööjõude, kes ühiskaubanduses on juba teatav aeg töötanud ja selles töös osutanud sobivaid võimeid ja käitumist. Eelpraktika on vajalik edukaks edasijõudmiseks koolitöös.

Kool töötab järgmiste klassidega:

1. Müüjate klass valmistab ette „õppinud müüjaid“, kes teenistavad ühiskaubanduses müüjatena, laohoidjatena, ettekandjatena ja neile vastavate äriteenijatena.

Õpilasiks võetakse kodanikke, kes on ületanud 17-aastase vanuse.

Ettevalmistus kestab (olenevalt igaühe võimeist ja edasijõudmisest): kooli õppekursusel keskmiselt 3 kuud ja tegelikus töös ühiskaubanduses eelja järelpraktikal järgmiselt:

1) kes lõpetanud keskastme majanduskooli (kaubanduskool, põllutöökool, kodumajanduskool jne.), neile üks aasta, sellest eelpraktikal kooli tuleku ajaks 6 kuud;

2) kes omavad üldhariduslikule gümnaasiumile või keskkoolile vasta-va hariduse, neile poolteist aastat, sellest eelpraktikal kooli tuleku ajaks üks aasta;

3) kes lõpetanud 6-kl. algkooli, täienduskooli või neile vastava kooli, neile kaks ja pool aastat, sellest eelpraktikal kooli tuleku ajaks üks aasta.

Müüjate klassis õpitakse järgmisi õppeaineid: ühistegevus- ja majandusteadus, ühiskaubanduse käitismajandusõpetus, kaubandusaritmeetika ja bürootööd, raamatupidamine, seaduste tundmine, käitumisõpetus ja müügipsühhotehnika, kaupluste ja vaateakende korrastamine ja kaubatundmine.

2. Vanem müüjate - klass valmistab ette „õppinud vanem müüjaid“, kes teenistuvad ühiskaubanduses vanem müüjatena, kauplusejuhatajatena, osakonnajuhatajatena, ärijuhtidena ja neile vastavate äriteenijatena.

Õpilasiks võetakse ühiskaupluste müüjaid, kes ületanud 20-aastase vanuse.

Ettevalmistamine kestab kooli õppekursusel keskmiselt 6 kuud ja tegelikus töös ühiskaubanduses eel- ja järelpraktikal järgmiselt:

1) kes lõpetanud ülikooli vastava teaduskonna, neile üks aasta, sellest eelpraktikal kooli tuleku ajaks 6 kuud;

2) kes lõpetanud kõrgemaastme majanduskooli, neile poolteist aastat, sellest eelpraktikal kooli tuleku ajaks üks aasta;

3) kes lõpetanud keskastme majanduskooli, üldharidusliku gümnaasiumi või keskkooli ja omavad õppinud müüja kutse, neile poolteist aastat, sellest eelpraktikal kooli tuleku ajaks üks aasta, ilma kutseta — keskastme majanduskooli haridusega isikul — kolm aastat ning üldharidusega isikul kolm ja pool aastat; sellest eelpraktikal kooli tuleku ajaks kaks aastat.

Vanem müüjate-klassis käsitletakse õppeaineid sarnase valiku ja põhjalikkusega, mis võimaldab tarvilikke teadmisi ja oskusi nii vanem müüja kui ka üldärijuhi kutseoskuse jaoks. Ärijuhi kutseoskuse omandamiseks on vaja ainult pikemat praktikat, mille kestus oleneb igapäevaste võimeist ja edasijõudmisest.

Õppeaineid on järgmisi: ühistegevus- ja majandusteadus ja -poliitika, ühiskaubanduslik selgitustöö, ühiskaubanduse käitismajandusõpetus, ühiskaupluste raamatupidamine koos bilansi tundmisega, kauba ostu-müügi psühhotehnika, ärireklaam, kaubatundmine ja kõneoskus.

Kaubatundmist õpitakse järgmistes rühmades: põllumajandus-, ehitus-, raudkaubad, elatis- ja majapidamiskaubad, kehakattekaubad, keemikaubad ning elektri-, raadio- ja foto-kaubad.

Igal õpilasel tuleb õppida kõigis rühmades ja peale selle eriti põhjalikult ette valmistada ühes rühmas ja nimelt nende kaupade alal, milliste alal tal on kõige suurem praktika enne kooli tulekut.

3. Majandusametnike klass valmistab ette „õppinud majandusametnikke“, kes teenistuvad ühiskaubanduses kontoriametnikena, kaupluste kassapidajatena ja neile vastavate ametnikena. Väiksemates ühingu-tes tulevad ka raamatupidamisega toime.

Õpilaste vastuvõtmine ja kutseoskuse ettevalmistamine toimub müüjateklassi kohta ettenähtud tingimustel, õppeainetes ja kestusel.

4. Raamatupidajate klass valmistab kutseoskuslikult ette ma-

jandus- ja tarvitajateühingute raamatupidajaid-asjaajajaid.

Õpilasiks võetakse ühiskaubanduse ametnikke või ka müüjaid, kes ületanud 20-aastase vanuse.

Ettevalmistamine kestab kooli õpekursusel keskmiselt 3 kuud ja tegelikus töös ühiskaubanduses vanemmüüjate-klassis ettenähtud tingimustel ja kestusel.

Samuti õpitakse ka vanemmüüjate-klassis ettenähtud õppeaineid, välja arvatud kaubatundmine ja müügi-psühhotehnilised ained ning juurearvatud taluraamatupidamine.

Kooli õpekursuse kestvusel on nähtud ette 6 tööpäeva nädalas 5—6 loengut päevas, peale selle praktilised harjutused ja koduõpingud. Seega ei ole õpilastel võimalik teha teisi töid õppetöö kõrval.

Peale korraliste õppeklasside kool korraldab ka lühemaajalisi erikursusi teotseva personaali teadmiste ja oskuste täiendamiseks ning võimaldab soovijail õppida koolis ka üksikuid õppeaineid, sooritada eksameid eksternina ja saada sellekohaseid tunnistusi.

Õppejõududena püütakse rakendada töhe selleks eriti ettevalmistatud õpetajaid ja eriteadlasi ning praktikamehi. Tähtsamate küsimuste alal kutsutakse loenguid pidama ülikooli vastavad õppejõud. Õppejõudude arv näib eeloleval õppeaastal tõusvat ligikaudu 30 isikule.

Õpilaste vastuvõtmine.

Õpilaste vastuvõtmine toimub nende isiklikkude võimete ja käitumise selgitamisel, tervisliku seisundi kontrollimisel ja allpool tähendatud eksamite sooritamisel:

a) eelkursusele vastuvõtmisel edasiminekukuks müüjate- või majandusametnikeklassi või otse neisse klassidesse astumisel, kui pole sooritatud eelkursust, toimuvad eksamid:

1) eesti keeles — kirjandi valmistamisel antaval ainel;

2) aritmeetikas, milles nõutakse head oskust ja vilumust lihtarvude, liht- ja kümnendmurdude ning protsentide arvutamisel ja

3) raamatupidamises, milles nõutakse, et kahekordse raamatupidamise põhimõtteil elementaarses ulatuses osataks avada arveid, teha kandeid, arvutada välja kasu või kahju, lõpetada arved ja koostada bilanss;

b) eelkursusele vastuvõtmisel edasiminekukuks vanemmüüjate- või raamatupidajateklassi või otse neisse klassidesse astumisel, kui pole sooritatud sellekohast eelkursust, toimuvad eksamid kahekordses raamatupidamises ja kaubandusaritmeetikas vähemalt kaubanduskooli õppekava ulatuses.

Peale selle neile soovijaile, kes ei oma keskkoolile vastavat haridust, korraldatakse vastuvõttueksamid ka teistes õppeainetes kaubanduskoolide õppekava ulatuses.

Avaldused tulevad anda kooli büroost saadaval planketil Ühistegevuskooli nimele, Tallinn, Narva mnt. 17.

Ainelised soodustused õppimiseks Ühistegevuskoolis.

Ühiskaubanduse personaalil on õppimine Ühistegevuskoolis õppemaksuvaba. Õppemaksu kulud ETK võtab oma kanda. Vanemmüüjate- ja raamatupidajateklassides ETK võimaldab

peale selle ainelist toetust — stipendiumi — igale õpilasele ülalpidamiseks koolis viibimise ajal kr. 40.— kuus (kokku umbes kr. $40 \times 6 =$ kr. 240), muidugi tingimusel, et kooli lõpetanud jätkavad kutsetööd ühiskaubanduses ja pühendavad sellele oma parima hoole ja oskused. Ühiskaubanduse teenistusest lahkumisel enne kokkulepitud tähtaega stipendiaadist olenevaid põhjusil tuleb õppimiskulud tagasi maksta.

Ühistegevuskoolis õppimiseks püüduka ühingu oma tööjõude aineliselt toetada, vähemalt müüjate- ja majandusametnikeklassis, kus peale õppemaksust vabastamise koolis muud soodustust ei ole. Toetuse andmisel lepitagu koolituliijaga soovikorral kokku, mis tingimustel ja kui pikka aega ta pärast kooli lõpetamist ühingu edasi peab töötama.

Kuna Ühistegevuskooli ülalpidamine ja õpilaste toetamine nõuab ETK-lt suuri kulusid, siis, et neid kulusid õigustada, tuleb kooli võtta ainult neid soovijaid, kes seda väärivad, kes oma võimetelt ja käitumiselt täiel määral vastavad ühiskaubanduse teenistuse nõuetele, nagu need eelpool olid tähendatud.

Kui Ühistegevuskool vajab neis küsimusis andmeid koolituliijate kohta, siis ühingu tundku kohustatud olevat andma vastavat hinnangut asjatundlikult ja erapooletult.

Järeldraktika

Vastava klassi õppekursuse sooritamise järele koolis jätkub tegelik töö (järeldraktika) ühiskauplustes või keskühingus kuni on tehtud läbi ettevalmistamise aeg, mis vajalik soovitud kutseoskuse omandamiseks vastava

klassi lõpetamise kaudu. Õpilased koostavad praktikal ja esitavad Koolile kirjandeid õppekursusel antud aineil oma töö tähelepanekuist, tulemusist ja uurimusest, mida võetakse arvesse edasijõudmise ja kutseoskuse küpsuse hindamisel ning lõputunnistuse andmisel.

Praktika normaalne kestus on määratud iga klassi ja hariduse kohta eelpool. Neil, kes osutavad koolis ja praktikal aeglasemat arenemist ja edasijõudmist, kestab praktika kauem.

Õppetöökava 1937.-38. õppeaastal.

Eeloleval 1937.-38. õppeaastal on kavas korraldada järgmisi klasse ja kursusi:

1) 16.—21. aug. s. a. — vastuvõtu-eksamid ja eelkursus algajaile, kes soovivad astuda ühiskaubanduse teenistusse ja selleks kutseoskuslikult ettevalmistuda.

2) 6. sept. — 4. dets. — müüjate- ja majandusametnikeklass — ühisklassina nii meestele kui naistele. Vastuvõtu-eksamid sellesse klassi toimuvad 23.—25. augustini.

3) 6. sept. — 18. dets. s. a. ja 10. jaan. — 19. märts 1938. a. — vanemmüüjate- ja raamatupidajateklass (uue õppekorralduse järgi ettenähtud ka ärijuhtide kutseoskuse ettevalmistamiseks). Vastuvõtu-eksamid (raamatupidamises ja kaubanduse-aritmeetikas) toimuvad 23.—25. augustini s. a.

4) 10. jaan. — 9. apr. 1938. a. — müüjate- ja majandusametnikeklass — ühisklassina nii meestele kui naistele. Vastuvõtu-eksamid sellesse klassi toimuvad arvatavasti 6.—7. dets. s. a.

5) 20. sept. — 18. dets. s. a. ja 10. jaan. — 9. apr. 1938, a. — majandus-

ametnikeklass ETK personaalile: 5 päeva nädalas (laupäev väljaarvatud) à 3 loengut õhtupoolikuti.

6) 6. sept. — 4. dets. s. a. ja 10. jaan. — 12. märts. 1938. a. — müüjate- ja majandusametnikeklass — Tallinna ühiskaupluste personaalile

samuti 5 päeva nädalas à 3 loengut õhtupoolikuti kella 16—19. Vastuvõtueksamid toimuksid 23.—25. augustini s. a.

7) 6.—9. dets. s. a. — kursus majandus- ja tarvitajateühingute juhatuse ja revisjonikomisjoni liikmeile.

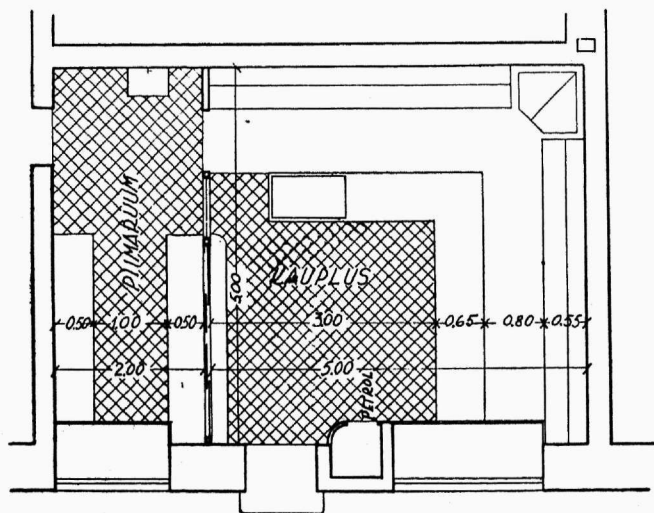
Nõudeid toiduainetekaupluste kohta

H. Arman, arhitekt

Toiduainetekaupluste kohta on meil üle riigi pandud kehtima sundmäärused, millised esmajoones käsitavad tervishoidlikke nõudeid. Nimetatud määrused, nii kaupluse ruumi suuruse kui ka korrastuse kohta on eri administratiiv üksuseis suuresti erinevad. Püüame käesolevas artiklis omapoolt püstitada mõningaid soove toiduainetekaupluste kohta, ühtlasi viidates

Tallinna toiduainetekaupluse sundmääruse (RT 46 — 1937) ning piima ja piimasaaduste müügi määrusele Tallinnas (RT 56 — 1935).

Toiduainetekauplus peab olema nii suur, et oleks võimalik takistamata kauplemine ning küllaldane õhumaht. Ostjateruum peab olema vähemalt nii lai, et üks ostja pääseb teisest vabalt mööda. Riiuli, müüja vahe ja leti lai-



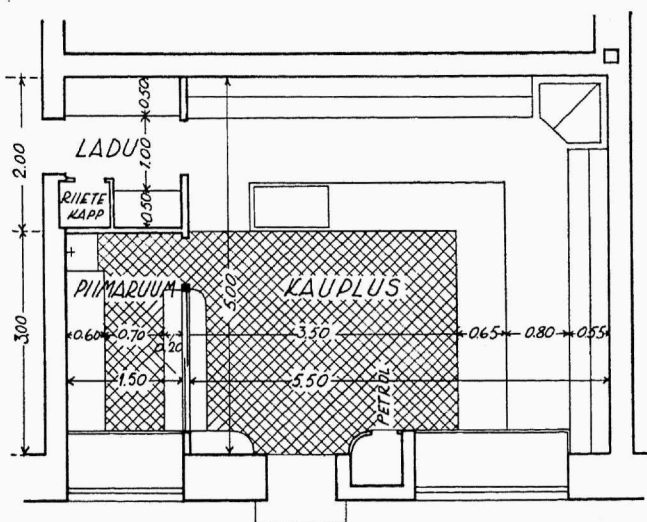
Toiduainetekauplus piimaruumiga vastavalt Tallinna sundmäärustele.

seks oleks kokku 1,8 m, ostjateruumi laius 1,2 m. Seega kogulaius 3,0 m, mis on ka ülemal nimetatud Tallinna toiduainetekaupluse sundmääruses nõutud minimaallaiusena.

Kaupluse teine küljemõõt peaks olema nii suur, kui suur on tavaliselt

mõõduandev oleks üld õhumaht. Tallinna sundmäärus näeb aga ette igasuguste piimakaupluste ja -ruumide minimaalpõhipinnaks 10,0 ruutmeetrit, olgu see ruum ostjale juurepääsetav või mitte.

Piimaruumi suuruse arvestamisel



Toiduainetekauplus, mille ruum maksimaalselt kasutatud.

ruumi sügavus, s. o. 6,0—5,0 m. Seega saaksime kaupluse põhipinnaks 18,0—15,0 ruutmeetrit.

Sundmäärus Tallinna kohta näeb ette minimaalseks põrandapinnaks 20 ruutmeetrit. Sel puhul tuleks 3,0 m laiuse juures ligi 7,0 m sügavus. Nii suur sügavus tuleb vaevalt ette ja annaks väga halva ruumi kuju. Seega võiks nõuetava 20,0 m³ põrandapinna juures esikülje pikkust vastavalt suurendada üle 3,0 meetri.

Kui toiduainetekaupluse juures on piimaruum, võiks see olla võrdlemisi väikene, sest harilikult on see lahutatud peakauplusest klaasseinaga ning

võime võtta minimaallaiusena 1,5 m, mis mahutab tagumise riuli ja müüja käigu. Piimaruumi teine mõõt on sellest, mida sinna sisse paigutada. Kui arvestada seal ruumi jääkapile, väikesele riulile ning veekraanile, võiksime arvestada minimaalpikkuseks 2,5 kuni 3,0 meetrit. Põhipinnana saaksime seega 4,0 kuni 5,0 ruutmeetrit.

Et piimaruum, mis on toodud määrides, on liiga suur, seda võime näha sellest, kuidas seda kasutatakse. Nimelt on suuremalt osalt riulid koondatud läbiandeluugi lähedusse ning ruumi tagaosa on jäetud tühjaks. Et

Tallinna sundmääruses pole nõutud piimaruumi täielikku eraldamist, on enamjagu kauplustes tehtud piimaruumi kaudu läbikäik koridorist üldkauplusesse. See ei ole otstarbekohane, kuna läbikäigu tõttu tuuakse piimaruumi tolmu ja prahti.

Olukord paraneks, kui 10-ne ruutmeetri põrandapinnaga piimaruum jäetaks iseseisva piimakaupluse minimaalsuuruseks, toiduainetekaupluse juures oleva piimaruumi minimaalpõhipind vähendataks kuni 5,0 ruutmeetri. Õhuruumi suurendamise asemel tuleks nõuda kauplustelt paremat ventilatsiooni.

Peale eelmainitute on Tallinna uues toiduainetekaupluse sundmääruses punkt, mis nõuab keldrikaupluste seinete katmist 2,0 meetri kõrguselt glasuurkividega. Kuna tavaliselt kaupluse siseseinad kaetakse riulitega, mis tagant on kinni, pole nimetatud nõue arusaadav. Tarvilikum oleks katta piimakaupluseid glasuurkividega.

Nimetatud küsimuste üle peaks võtma seisukoha meie ühiskaupluste juhtkond ning esinema parandusettepanekuga omavalitsusele, kuna need nõuded on küllalt olulised.

Teised üldnõuded toiduainete kaupluste kohta, millised määruse alla ei käi, on üldjoontes samad, mis käsitud eelmises „Ühiskaubanduse“ numbris. Lisaks tuleks nimetada, et peale üld- ja piimakaupluse peaks olema iga kaupluse juures veel ladu umbes $\frac{1}{4}$ kuni $\frac{1}{3}$ kaupluse põhipinnast, väike kelder, klosett toaletroomiga ning müüjatele riietekapp.

Kõige parem kaupluseruumi kuju on ikkagi nelinurk, mis läheneb ruudule. Tavalisem linnaväikekauplus võiks olla ligikaudu 5,0 korda 5,0 meetrit.

Ligiolevates joonistustes on toodud eeskujulik väikekauplus piimaruumiga, milles esimene variant on viidud vastavalt Tallinna sundmäärusele, kuna teine on parandatud ning kasutamata osa piimaruumist on tehtud laoks.

Ühistegevus ja spetsiaalkaubandus

V. Udam

II.

Eelmises artiklis (vt. „Ühiskaubandus“ nr. 1) mainitud ühenädalane erikursus on läbi. Sellest võttis osa 37 ärijuhti ja müüjat 24-st ühingust. Et kursus oli korraldatud vaid lühiajalise täienduskursusena, seejuures kavas oli peaaegu terve keemia- ja fotokaubandus: määrde- ja spetsiaalõlid, värvid, kosmeetikakaubad, fotoapa-

raadid ja -tarbed ning mitmesugused peenkaubad, siis ta paratamatult pidi puudutama vaid põhiküsimusi ja sedagi eeskätt ühingute senist tegevust silmas pidades. Osavõtjate üldine mulje oli, et uudisaladelt, näit. foto, saadi vaid pealiskaudne ettekujutus, millest kaugeltki ei jatku selle alaga kauplemise hakkamiseks. Ometigi oli fotole pühendatud suur osa kursuse kavast.

See mulje on täiesti õigustatud, sest ühte seni täiesti võõrast ja tundmatut kaubandusala ei saa kätte õppida ühenädalase kursuse raamides. Mitmed ühingud on siiski võtnud kursuse järelle fototarbed müügile. On täiesti loomulik ja õige, et algus on tehtud vaid kõige elementaarsemate ja nõuetavamate fototarvetega. Teisiti võinuks talitada ainult seal, kus oleks väljavaateid otsekohe eriosakonna töölerakendamiseks juba vilunud fotospetsialisti juhtimisel. Kui seda seni pole tehtud, siis tõendab see ühingute tegelaste ettevaatlikkust. Õigeks teeks jääb ikka väikselt peale algades kogemuste kogumisega, et siis seal, kus suuremaid eeldusi, astuda järgmisi samme. Jääb soovida, et müügitegelased, kelle hooleks usaldatud uus algatus, sellesse süvenemise võtaksid tõsiselt käsile, ega jäta kasutamata ka neid võimalusi, mida selleks pakub isiklik fotoamatörisim. Kui ühing selle juures aineliselt saab kaasa aidata (näit. fotoaparaadi muretsemisega ühingule — tegelastele kasutamiseks), siis see suurendaks õppimistahet tunduvalt.

Omaette peatükk on k o s m e e t i - k a k a u b a n d u s. Vaatamata mõningatele seaduslikele takistustele, on see ala ühingu tegelastele tuttavam. Kosmeetika alal müügi edukus oleneb suuremal määral kui ühelgi teisel alal kaupade nägusast ja soliidsest esitamisest tarvitajale. Kosmeetikakaupade jaoks peaks iga ühing sügiseseks hooajaks püüdma muretseda korraliku vitriini, milles müügilolevad kaubad oleksid alati esindatud, uudisartiklid aga eriti allakriipsutatud. Kursus püüdis sel alal kauba sortimendiga ja nende iseäraldustega tutvustamise kõrval

panna rõhku mitmesuguste lõhnanüansside tundmaõppimisele ja nende hindamisele. Et see aga nõuab püsivat praktilist töötamist, siis kursuse paar tundi võisid anda vaid ettekujutuse üldküsimumisist. Edasist treenimist tuleb müüjail jätkata omal käel, kui tahetakse jõuda nii kaugemale, et anda ostjaile lähemaid näpunäiteid mitmesuguste müügilolevate artiklite ja järjest ilmuvate uudiste kohta.

Kõige tõhusamaid lisateadmisi said kursuselased siiski vist tehniliste artiklite, eriti õlide koosseisu ja kasutamiseviiside alalt, mis tohiks ühiskaubanduse võistlusvõimet tunduvalt tõsta. Kuid sel alal on võita veel mitmeidki raskusi. Õlikaubanduses on väga oluliseks teguriks tihti kontakt õlimüüja ja selle tegeliku tarvitaja, autojuhi, masinisti, tehasemeisteri jne. vahel. Viimased omavad sageli teatavaid eelarvamusi ja umbusku mõnede, eriti uemate õlisortide suhtes. Siin on ühingu tegelastel oma kogemuste abil raske jõuda edasi. Tundub tarvilikuna, et antaks välja brošüür-käsiraamat, kust võiks leida vajalikke näpunäiteid. Samuti tundub vajadust õlispetsialisti-instruktori järele, kes külastaks ühinguid ja aitaks selgitada tarvitajate vajadusi ning vahete-vahel esinevaid arusaamatusi õlikasutajate juures. Neis küsimusis on ETK õlitehase poolt oodata sügiseks mõningaid algatusi ja jääb soovida, et need kiiremalt teostuksid.

Värvimullad ja spetsiaalvärvid on, pidades silmas kodukaunistamise propagandat, kahtlemata tuleviku ala. Siin on vaja senisest tihedamat kontakti kodukaunistamise propaganda-personaaliga nii keskkohas kui kohapeal.

Kursuselt ja kokkupuutumistelt ühingute tegelastega saadud üldmulje on, et spetsiaalkaubandusel on ühingu küllalt suuri arenemise eeldusi. Eeltingimuseks on aga intensiivne kutseoskuslik täiendamine ja enese-

arendamine. Selleks on vaja korraldada veelgi täienduskursusi, anda keskkohta poolt pidevalt täiendavaid instruktsioone ja täiendada ühistegevuskooli õppekavu vastavalt. Siis ei jää edu tulemata.

Vastulaused maksustamisotsuste peale

A. Seidra

Maksustamisotsuseid tuleb ühingu tegelasil, eriti aga raamatupidajail hoolsamalt ja tähelepanelikumalt lugeda ja uurida. Paneb imestama, kuidas selles asjus veel üksikutes ühingutes patustatakse.

Näiteks on maksuamet ühe ühingu puhtakasule juurde arvanud varade korrashoiu- ja remondikulu, bilansi aktivas leiduva ettemakstud üüri, ostetud inventari jne. Teisel juhul on koguni ühingu enda poolt lisaärimaksu teatelehel (vorm D nr. 2, kollane) puhtakasule juurde arvatud kapitaalremont, juureehitised ja varade ostusummad, millised olid tegelikult ühingu raamatutes arvestatud mitte kuludeks, vaid varandusteks aktivasse kinnis- ja vallasvara arvetele ning ühingul tuli riigile ülealuselt tasuda üle 1000 krooni.

Hariliku nähtena on viimastel aastatel kordunud juhud, kus maksuinspektor ühingu bilansis näidatud kaupade omahinda on tõstnud, küsimata sellest, kas kaubad aasta vahetusel on inventeeritud ainult müügihinnaga, või ka omahinnaga. Nii on näiteks ühe ühingu, kelle inventuuriaktid on kõigiti korras ja müügi- ja omahinna va-

heks osutub 16,5%, puhtakasule arvatud juurde: „omah. inventuur arvatud alla keskmise juurde arvamise % kr.“ ja selle teatava summa võrra suurendatud maksualust kasu. Keskmise aastane juurdehindlus oli sellel ühingul 13,4%.

Kui kaubad on inventuuriakti kantud ainult müügihinnaga ja müügihinnalisest summast maha arvatud teatud % või summa kaupade omahinna saamiseks ja kui selline asjaolu on maksuametile teada, siis on määratud maksu kohta vastuvaidlemine väga keeruline ja raske. Kuid kui kaubad on inventuuriakti sisse kantud ka omahinnaga ja inventuuriakti, või aktide kokkuvõtte summa on täpselt võrdne, ilma ühegi juurde- ja mahaarvamisteta, ühingu aruandes leiduva kaupade omahinnalise summaga, siis on protsessimine palju lootusrikkam. Kõigil sellistel juhusel tuleb aga tingimata vastulaused maksustamisotsuste peale koostada ja õigeaegselt esitada.

Kui kohapeal ühingus omal jõul ei suudeta igakord analüüsida ja hinnata maksustamisotsuseid, tuleks ühingu tegelastel viivitusega pöörata

Tegevuskapitali kasutatagu otstarbekohaselt

A. Udam

Äritegevus on olnud käesoleva aasta esimesel poolel väga elav; ühingute läbimüügid on tunduvalt tõusnud võrreldes möödunud aasta esimese poolega. Ka on olnud enamuses ühinguist tegevus tasuv. Sellele vaatamata on üksikuis ühinguist tähtajaliste kohustuste tasumine nõudnud suuri pingutusi.

Millest on see tingitud?

Kui jälgida ühingute bilansse käesoleva aasta 1. jaanuarist 1. juulini, siis nähtub, et paljuis ühinguist on aktiiva-poolel suurel määral tõusnud kaubalaod, nõudevekslid ja lahtised kaubavõlad. Peale selle on mõnes ühinguist tõusnud kinnis- ja vallasvara arved. Passiiva-poolel on suurenenud kõigepealt võlad kaubamuretsejale (keskühingule ja teistele) ja mõnes ühinguist ka pangalaenu, kuna oma-kapitalide tõus on olnud väike. Lühiajaliste laenude, peamiselt kaubamuretsejate krediitide arvel on suurendatud kaubalaadusid, müüdud kaupa võlgu, tehtud hoonete ümberehitusi, muretsetud kauplustesse uusi sisustusi ja mõnes ühinguist ostetud veoauto.

Kaubakrediidil on oma piir. Peaks olema selge, et kaubamuretsejad ei saa lasta jääda oma summasid ühinguistesse seisma liikumatult. Iga kauba-

muretseja, olgu see keskühing või era-äri, nõuab, et tema poolt avatud krediit oleks alatises ringvoolus.

Ostava ühingu kaubamuretseja krediidi arvel ettevaatamatult kaupa, mis jääb seisma, või müüakse kaup võlgu, võlad aga ei laeku õigeaegselt, siis loomulikult võib kohustuste tasumine teha raskusi. Ühingu krediit on ära kasutatud ja uut kaupa ei saa ühingu osta vajalikul määral. Tulu kauba müügist väheneb. Hinnatõusu kartusel ostetud kaup vananeb ja annab loodetava kasu asemel lõpuks kahju. Kauba ringkäik jääb aeglaseks, saadaolevatest võlgadest osa ei laeku üldse ja ühingu tegevuse tasuvus langeb.

Hoonete ümberehitamine, kaupluste uute sisustuste muretsemine ja oma veoauto on tihti vajalik. Kui selleks kasutatakse aga lühiajalist krediiti, siis tehakse sellega mõnikord suur viga, mille parandamine osutub hiljem raskeks või koguni võimatuks.

Seepärast tuleb ühingu tegevuse arendamisel võtta kõige pealt arvesse tegevuskapitali iseloomu.

Ärikahjude ja maksuraskuste vältimiseks peetagu silmas, et tegevuskapital ei jääks kinni seisvate kaupade ja saadaolevate võlgade alla.

Kinnisvarade muretsemist, hoonete ümberehitusi, kaupluste sisseseadete uuendamisi ja oma veoauto ostmist võib võtta ette ainult siis, kui ühinguist on olemas küllaldaselt omakapitali või kasutada pikemaajalist laenu.

Kui ühinguist asub üüriruumes, sõlmitud üürilepingud sääraselt, et kaup-

Ühistegevuskasutaja, ETK või lähema revidendi poole nõuande ja näpunäidete saamiseks. Soovitav, et asutiste poole pöörataks kirjalikult, lisades juurde maksustamisotsuse, et oleks võimalik anda põhjalikumalt kaalutud vastused ja juhised.

luste sisseseadeid oleks kohustatud uuendama majaomanik.

Oma veoauto ostmisel, ka siis, kui selleks ei tee takistusi kapitali küsimus, tuleb enne ostmist selgitada auto vajadust, võttes aluseks ühingu vedusid ja teha tasuvuse kalkulatsioon. Seejuures tuleb pidada meeles, et auto kasutamine vajab järjekindlat kontrolli.

Olemasolevat tegevuskapitali tuleb kasutada otstarbekohaselt. Võörkapitale, olgu need kaubamuretsejate kre-

diidid, pangalaenuid või muud, võib panna tegevusse ainult nii, et ühingu suudaks tasuda omi kohustusi tähtaajal.

Ühingu tegevuse arendamisel tuleb hoolitseda ühtlasi omakapitalide kogumise eest ja püüda hankida kohapealseid laene liikmeilt ja teistelt ühingu pooldajailt. Omakapitalide kogumisele ja tähtajaliste laenude hankimisele liikmeilt on paljusid ühinguis pandud senini liiga vähe rõhku.

Põllumajandusmasinate turu käesoleva aasta hooaja eelkookuvõtte

G. Liideman

Põllumajandusmasinate ja -riistade müügihooaeg hakkab lähenema lõpule. Müüakse veel viljapeksugarnituure ja traktoreid, atru ja nende osi; täiesti ees on ainult veel kartulivõtmismasinate müük. Hooaja kohta võib teha juba eelkookuvõtte, mis tohiks olla huvitav, kuna turul valitsenud olukorrad ja meeoleolud on müügitegelastel veel värskelt meeles.

Nagu teada, on põllumajandusmasinate ja -riistade müügihooajad üksteisest suuresti erinevad. Eriti iselaadne oli möödunud hooaeg. Nii algas juba jaanuaris ja veebruaris elav müük. ETK müüs neil kahel kuul umbes 200 rohuniitjat ja 200 hobuserעה ning peale selle veel teisi masinaid tunduvalt rohkem kui ühelgi eelmisel aastal. Sarnast nõudmist talvekuudel

ei teadnud keegi ette aimata ja selle tõttu lõppesid tagavarad ladudest.

Varane nõudmine masinate järele oli tingitud mitmest asjaolust. Nii kardeti hindade tõusu ühenduses metallihindade tõusuga. Väga suuresti mõjus ka asjaolu, et põllumehed said paremat hinda mõnedest saadustest (mets, lina, peekon jt.). Kevadel selt sis neile põhjuseile veel terav tööjõu puudus maal.

Need varased ostud olid põllumehel väga õieti tehtud, sest hooajal tõusid paljude masinate hinnad 5—10%.

Varakult alanud hooaeg võimaldas äridele kiiremat läbikäiku ja aegsalt tagavarade täiendamist. Kuid teisest küljest puudus hooaja haripunkt, nagu seda harilikult võib märgata. Need ärid, kes ka sel aastal seda oota-

sid, pettusid, ja nende ladudes võib veel praegu suuremaid masinate tagavarasid leida.

Mis puutub tasumisse, siis hakkab olukord siin halvenema. Viimasel paaril aastal osteti vähemaid põllumajandusmasinaid ja -riistu sularaha eest, sel aastal, eriti hooaja lõpul, sooviti osta rohkem võlgu. Üldiselt tõusis tunduvalt võlgumüügi osa. Selleks sundis põllumeest tööjõu puudus, mis ei lubanud ostuga viivitada ja ergutas lõikuse hääd väljavaated.

Kui üksikute masinate liikide järele vaadata läbimüüke, siis on pilt väga mitmekesine.

Põllutööriistadest oli eriti suur nõudmine kultivaatorite järele ja nende tagavarad müüdi kõik läbi. Umbkaudse arvestuse järele müüdi sel aastal 500—600 kultivaatorit, kusjuures domineeris 7-piiline. ETK valmistas kevadel 100 kultivaatorit, teiste vabrikute tooteid müüs ca 250 tk. Vedruäkkeid müüdi umbes 2500—3000 tk. ETK valmistas vedruäkkeid 750 tk. ja müüs üldse ca 1200—1500 tk. Atrade müük ei tõusnud nii märgatavalt, siin on hooaeg veel pooleli ja kokkuvõtte tegemine varajane. Tunduvalt tõusis ka reaskülvimasinate läbimüük ja küündis 350—400 masinani. Siin olid mõõduandvad Vene masinad, mida müüdi üle poole. Sel alal saavutas ETK ligi 75% kogu läbimüügist. Laialkülvimasinad on hoopis turult välja surutud, neid müüdi vaid mõnikümmend.

Niidumasinade järele oli kõige suurem nõudmine ja läbimüügid ületasid kõik ootused. Rohuniitjaid müüdi 4000 ümber, kuna eelmisel aastal oli see arv umbes 3000 tk. Rohuniitjatest müüdi kõige rohkem Vene

masinaid. Rohkemal arvul läks ka teisi odavamaid masinaid. Siin on hinnal kaunis suur mõju, mis selgus hooaja lõpupoole, kus üksikute masinate hinna kallinemisel nende müük jäi hoopis väikseks.

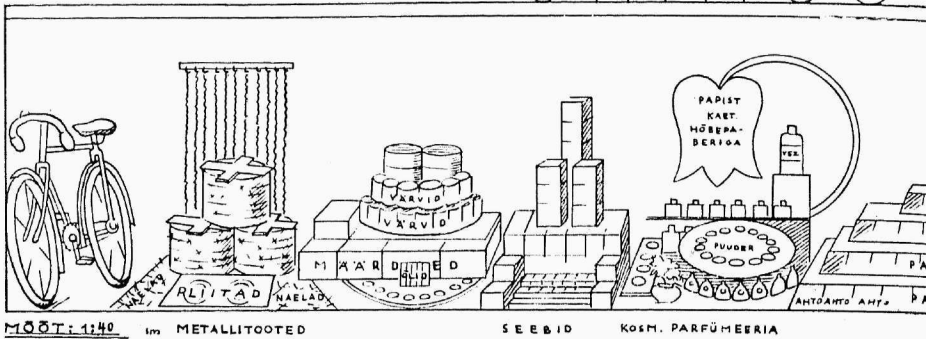
Hobuserehasid müüdi 3000—3200 tk. Ka see arv on suurem, kui eelmiste aastate müük. Kodumaal valmistati rehasid umbes 2000—2100 tk., s. o. $\frac{2}{3}$ üldlähimüügist. ETK valmistas 700 tk. Rehade hinnad tõusid hooaja algul materjalide hinna tõusu tõttu.

Ka tõusis nõudmine viljalõikajate järele ja neid müüdi umbes 300 tk. Siin on domineeriv Vene masin ning ETK osa üldmüügist tõuseb 75%-ni.

Viljapeksugarnituuride tagavarad on pea kõik läbi müüdnud. Neid ei saa nii kiirelt juure tellida, kuna nende valmistamine võtab rohkem aega. Viljapeksugarnituure müüdi 200—220 tk. Sel aastal ETK müükide juures on märgata suuremat nõudmist suuremamõõduliste masinate järele. Nii on üle 50% ETK poolt müüdud masinatest 36- ja 42-tollised. Varemattel aastatel oli nende masinate müük 15—20% kogu müügist.

Traktoreid müüdi poolaastas ca 140 tk., mis on umbes sama palju, kui möödunud aastal kogu aasta müük. Mõõduandvad on siin Fordson ja Deering.

See on üldpilt. Mis puutub ETK-sse eraldi, siis püüti tarvilikul hulgal masinaid muretseda. Puudust oli tunda vaid hobuserehadest. Oma tehase rehade valmimine viibis materjali hiliinemise tõttu, välismaalt aga lasti neid väga piiratud arvul sisse. ETK ja ühingud oleksid võinud mõnda liiki masinaid müüa veel suuremal hulgal,



Kavand ETK toodetega koh

Tagasein on kaetud kas riidega (tumesinine või nn. „pururiie“) või papiga (lainepapp) juures on see praktiline ja odav kattevahend. Kasutada vähemal määral võib ka dekor.-Materjaliks võetagu värviline kartong või värvitud papp. Ühingu nimi olgu küllalt su Tähed lõigatagu papist ja peale värvimist kinnitatagu tagaseina ülemise serva külge tada, et nendega tuleb olla tagasihoidlik — ainult häid, ainult sinna, kuhu nad sob elu ja värskust. Palju elu ja dekoratiivsust lisandavad ka head, lühikesed, tabava keemia ja veinide juures kasutada klaasaluseid. Lõpuks — kõik mis teha, teha hästi.

Olgu õhku, valgust, distsipliini ja teadlikku maitset. Seda ei anna

Õunte turustamisest

A. Tealane, agronom

Käsi käes põllumajanduse arenguga on viimastel aastatel hakatud ka enam rõhku panema uute viljapuaedade rajamisele ja vanemate aedade korraldamisele. Selle tulemusena on õun muutumas laiaulatuslikumaks turukaubaks ja talupidajate rahalise sissetuleku täiendajaks.

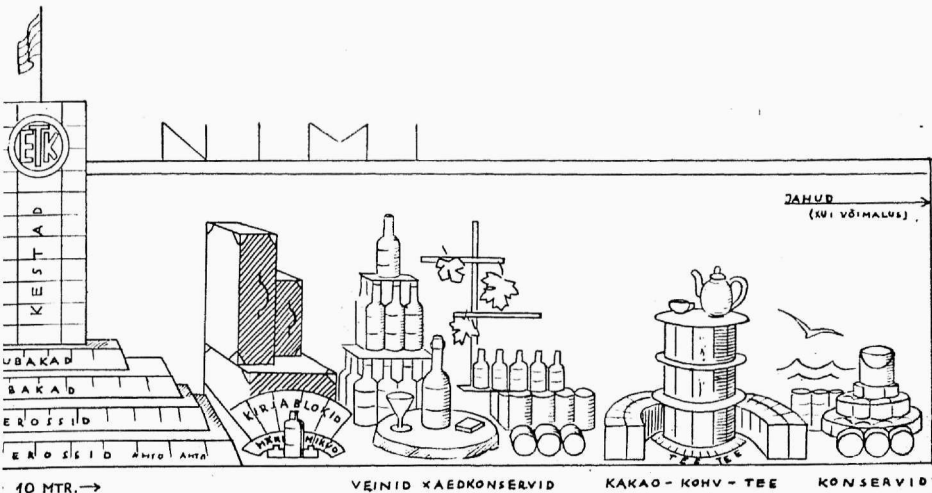
Õunte kasvatamise küsimuste lahendamiseks on põllupidajatel kättesaadavad agronoomilised- ja aianduse-erinõuandjad, kelle lähemateks kaas-

kuid takistuseks oli võlgumüügi piiramine. Ja see oli ka põhjendatud. Võlguost on ikkagi etteelamine ja see võib saada saatuslikuks ostjale kui ka müüjale.

töölisteks paljudes rajoonides on aianduse-assistendid. Õunte turustamise alal on seisukord puudulik ja siin peaksid kohalikud ühistegelised ettevõtted senisest enam olema abiks oma liikmeskonna ja ümbruse aiapidajate saagi turustamisel.

Õuna tootmisrajoonid asuvad enamuses Lõuna- ja Kesk-Eestis ning Saaremaal, kuna Põhja-Eesti rannik sel alal jääb peaaesjalikult kohaliku turu varustajaks. Siin ei teki suuremaid ülejääke ja talvesordilisi õunu tuleb isegi osta teistest rajoonidest.

Neid aastaid on harva, kus õuna-saak õnnestub kogu tootmisrajoonis, vaid ühel aastal on see ühes, teine aasta jälle teises osas parem. See põhjus-



eliseil näitusil esinemiseks.

ainapapp). Eriti dekoratiivse mulje annab lainepapp värvitud liimvärviga. See-õi krepp-paberit. Ilustused tagaseinal jäägu lõpptööks, kui jätkub aega ja oskust. r, värvilt dekoratiivne ja kontrastne tagaseina ja väljapaneku domineeriva värviga.

Ruumi täienduseks võib kasutada ka üksikuid häid plakateid. Mitte aga unustad! Ärgu unustatagu aga lilli: sobivalt valituna, maitsekalt asetatuna loovad need ja selgitavad kirjad väljapanekute juures. Hea on mõne väljapaneku, eriti peen-Puhtus ja korralikkus, lihtsus ja selgus on näituse väljapaneku suurimaid vourusi. ükski tagasein ja alused, vaid peasjalikult kauba asetus ja kruppeerimine.

tab parema õunasaagiga piirkonnis kauba ettemüügi juba tervete aedadena, ilma et oleks oodatud üldsaagist tingitud lõpuliikude õunahindade väljakujunemist.

Milliseid õuna realiseerimisvõimalusi on oodata k. a.?

Neid võib jagada kolme rühma:

- 1) ekspordiks;
- 2) marjamahlavabrikutele ümber-töötamiseks;
- 3) siseturu tarvitajaskonna varus-tamiseks.

Seni on meil õunte mahutamiseks välituruna peasjalikult olnud Soome, kuhu on tollisoodustus. Soome võib loota õunu müüa 240 tonni, mis nähtud ette Eesti-Soome kaubalepingus. Kuuldavasti on Soomes õunte-saak tänava üle keskmise, ja septem-rikuus sinna õunte mahutamine ei

töota kujuneda soodsaks, kuna siis realiseerivad Soome aiapidajad oma saaki. Soomlased kasvatavad enam suvesordilisi õunu, mille suurem müügi-hooaeg k. a. langeb septembrikuule. Teistele välisturgudele madalate puu-viljahindade tõttu pole läinud korda õunaekspordi arendada. Küll oleks sel-leks võimalusi riikliku juuremaksu kaudu, milleks ka k. a. on lootusi.

Puuvilja-mahlavabrikud ostavad õunu tõenäoliselt mullusest enam, kuid selleks on kohased enam hapumaitse-lised ja mahlarikkamad õunasordid.

Müügil vabrikutele ümber-töötami-seks on vajalik õunad pakkida erisor-tide järele, sest sortide segu ei anna puhtamaitselist mahla.

Õunte realiseerimisvõimalused si-seturul on laialdased, kuid siin on as-jale takistuseks olukord, et turule pai-



Vaateakna-kavand: KUNSTVÄETISI JA PÖLLUTÖÖRIISTADE OSI.

Tagasein, küljed, aluspõhi ja alused on kaetud sinise dekor.-paberiga. Keskul on suur, valge pilv, mille ees küps-pruunid stiliseeritud viljakõrred ja must kukk, mis lõigatud välja papist ja kaetud dekor.-paberiga või värvitud. Paremalt asub vene superfosfaadi plakat ja viljaproovid: „väetamata rukis“ ja „väetatud rukis“. Viljaproovina võetagu võimalikult rohkem kõrsi, et suurendada mõju ja tõsta esile erinevust. Kus väetist pole võimalik panna välja prooviklaasides, sääli võib seda teha kas karpides või puhtates valgetes kottides. Vasakul asuval valgel plakatil on väetiste tarvitamise tabel, mille sisu võib leida „Kalender käsiraamatust“. Keskul asuval plakatil on tekst: „kindlustab õieti valitud väetis „musta kuke“ märgiga“. Lõöklause „Lokkava vilja“ on papist lõigatud ja punaseks värvitud tähtedega ning kinnitatud sinisele puullistule. Adrahõlmad kannavad silte: „Raskele maale“, „Keskmisele maale“, „Kergele maale“.

satakse hooajal väga palju nõrga kvaliteedilist sorteerimata kaupa. Siseturu jaoks tuleks õunad sorteerida ligikaudu eksportmääruste kohaselt ja eriti pidada silmas, et kastides ei leiduks ussitanud õunu. Meie tavaline eksportõunakast (sisemised mõõdud $46 \times 29 \times 26$ sm.), mis mahutab korralikult puitvillaga pakitud õunu ca 12 kuni 14 kg, on transpordi jaoks väike ja praeguste metsamaterjali kõrgete hindade juures koormab pakkematerjalikuluna kõrgelt õuna hinda. Eks-

pordiks ja siseturu otstarbeks õunte saatmiseks, kui ei tunta kohapeal üksikasjaliselt eksportkauba sorteerimise ja pakkimise nõudeid, on soovitatav kasutada kaste, mille mahtuvus on 35 kuni 45 kg (sisemised mõõdud $68 \times 48 \times 30$ sm.). Kõnesolevatesse kastidesse tuleks õunad pakkida korralikult ridades peene, pehme ja lõhnata puitvillaga. Kui sarnases suuremas pakises osutuvad mõningad õunad kasti ääretes mehaaniliselt vigasteks, ei tõuse see hulk siiski suureks.



Vaateakna-kavand: VILJAKORISTUSE- JA PEKSU ABINÕUD.

Kollasega kaetud aknale on asetatud kaubad, mis eraldatud viljakoristuse- ja peksu abinõude hulka kuuluvuse järele. Parempoolne plakat on must, pilvedega, mis on valgest ja sinisest kartongist. Eespool plakati on kaks rukkiakki, mis on lõigatud välja papist ja kaetud eritoonis kollase dekor.-paberiga. Vasakul, tagaseinal asuv ratas on lõigatud papist, ning värvitud helehalliks ja mustaks. Mustadel papprihmadel on punane lõõklause. All väike, valge plakat kannab teksti: „Selleks töövahendid korda! Meie ühiskauplus varustab Teid sellelgi alal täielikult“.

Ühiskaubanduse tegelased peaks astuma lähemale õnakaubandusele. Sel alal tegutseb laialdaselt igasuguseid juhuslikke ärimehi, kes ostavad aia- saagid juba varakult, õunte kasvu ajal, üles. Peab nimetama, et nende poolt maksetav hind on üldiselt väga madal.

Õuntega kauplemisel peab pidama meeles, et see on kergesti rikkiminev artikkel. Enne peab olema teada müü- givõimalused ja -tingimused, ning vaid selle alusel võib organiseerida ja teosta kokkuostu, pidades hoolsalt sil- mas hinda, kvaliteedi- ja sordinõudeid.

Algab koolitarvete- ja raamatumüügi hooaeg

E. Inglise

Läheneb kiirel sammul sügis. Alga- vad tööd koolid ja jätkavad tegevust kultuur-hariduslikud organisatsioonid. Ühiskaubandusel tuleb vastavaid et- tevalmistustöid teha, et oma tarvita- jaskonda ka selle töö juures aidata.

Tänavune hooaeg algab hinnatõu-

suga ca 10—20% ulatuses. Tingitud on see paberihindade tõusust nii sise- kui ka välisturul ning Saksa riigimar- ga kursi kõvenemisest. Välisturul tõu- sis paberi hind juba möödunud aastal, siseturul tõstis hindu Eesti pabe- rivabrikute keskmüügikoht alates 1.



Vaateakna-kavand: AEDVILL.

Tagasein, küljed ja aluspõhi on kaetud helerohelise dekor.-paberiga, aluskastid hõbeda ja sinisega. Valgel plakatil punane stiliseeritud peet ja tekst punasega. Sõna „perenaistele“ on tumesinine. Aed plakati kõrval on pruun ning asub ühes plakatiga eespool tagaseina.

juunist järgmises ulatuses: kirjutusepaber nr. 5 (parem kirjutusepaber) ca 14%, kirjutusepaber nr. 8 (kontsept) ca 10%, postpaber 8—12%, vihupaber 10%, joonistusepaber 8—14%.

Kooliraamatute hinnad jäävad arvatavasti eelmise aasta tasemele, sest uute õpperaamatute kirjastamine on seismas ja turule lastakse vaid piiratud määral vanade raamatute uusi trükke. Realiseeritakse peamiselt vanu ladusid. Seisak on tingitud Haridusministeeriumi otsusest edaspidi koolides tarvitusele võtta ainult nn. standardõpikuid, s. o. õpperaamatuid, mis valmivad ministeeriumi otsese kaastöö ja kontrolli all. Standardõpikutega loodetakse kõrvaldada need pahed, mida valmistas koolidele, õpila-

sile ja lastevanemaile senine ülekoormatud ja korraldamata kooliraamatuteturg. Kuna esimesed sarnased õpikud tulevad kirjastamisele kuuldavasti juba tuleval aastal, siis on kirjastajad praegu uute raamatute trükkimisega tagasihoidlikud.

Paljud ühingud töötavad oma tarvitajaskonna varustamisel koolitarvete ja -raamatutega juba täiesti rahuldavalt. Mitmel suuremal ühingul on korralikud koolitarveteosakonnad. Paljuis ühinguis ei ole sellele alale aga veel küllaldast tähelepanu pööratud. Peaksime saama niikaugemale, et ühingute piirkondades kõik koolid oleksid varustatud ühingute poolt. Selleks tuleb ühingute ärijuhtidel koolijuhatajatega tihedat kontakti pidada. Koolides, kus puuduvad kooli-kooperatiivid, tuleb



Vaateakna-kavand: EHTUSTARBED.

Tagasein, küljed ja aluspõhi on kaetud kollase dekor.-paberiga. Keskel, eespool tagaseina on must plakat kollase kirjaga, mille foonil valge maja ja pilv, helesinise ja valgega. Maja ja pilv, samuti kollased tellingud on osalt papist, osalt värvilisest kartongist. Vasakul, eespool tagaseina asuv ketas on punane. Paremal asuv kask (samuti eespool tagaseina) on lõigatud papist ning kaetud roheline dekor.-paberiga. Kase tüvi on valge. Tekst „Kaunis kodu“ on must. Majal akna all on teksti musta plakatkirjaga: „Ladus saadaval: lupja, tsementi, krohvimatte, klaasi, plekki jne. soodsate hindadega“. Parempoolne naelte proovitabel on varustatud tekstiga: „ETK nõuguspinnalised naelad on tugevad ja kerged“.

anda tõiget ja juhtnõore nende asutamiseks ja organiseerimiseks.

Kuulatagu koolijuhatajate ja õpetajate soove õpperaamatute kvaliteedi, hindade, varustamisviisi jne. kohta ja tehtagu see keskkohale varakult teatavaks. Ühingu ladu täiendatagu artiklitega, mida kohapäälised koolid ja õpilaste kooperatiivid nõuavad. Tellimis-nimekirjades olgu märgitud täpselt raamatu nimi, autor, kirjastaja, õppeaasta ja tarbekorral ka mitmes trükk ning köide.

Meie ühingu ei ole senini pääle kooliraamatute teiste raamatutega (ilu-, populaarteaduslik-kirjandus) tegelenud. Mõödunud aastal pandi

ETK algatusel kümmekond ühinguusse katseks mõningad komplektid uuematest ilukirjanduslikest ja populaar-teaduslikest teostest. Kogemused näitavad, et ka sel alal mõndagi võib ära teha.

Maal tuleb eriti silmas pidada kolme hooaega: 1) aeg enne jõulusid, millal tulevad müügile uudisteosed ja millal ostetakse võrdlemisi palju raamatuid kingitusteks; 2) nn. „odav nädal“ veebruari- ja märtsikuus, millal teatud aeg müügil olnud raamatud tulevad realiseerimisele suure hinnaalandusega; 3) kevadine koolitöö lõpp, millal koolid oma lõpetajaile teevad kingitusi raamatute näol.

Kui ühiskauplus oskab nimetatud aegadel oma raamatuosakonnale küllalt propagandat teha raamatute korralikkude väljapanekute, vastavate ringkirjade ja teiste abinõudega, siis võib raamatute müük olla küllaltki rahuldav. Pääle eelpool nimetatud võimaluste on paljudes kohtades võimalik saada ühingu varustamisele ka kohalikke avalikke ja koolide raamatukogusid.

Kuna ETK-l on kirjastajatega vastavad kokkulepped, on võimalus anda raamatuid ühinguile komisjonimüügile. Ühingul tuleb hoolitseda ainult selle eest, et raamatuid korralikult hoitakse. Selleks tuleb muretseda korralik klaasustega kapp või riiul, kus raamatud tolmu jne. eest oleksid kaitstud ja ostjaile silma puutuksid.

Möödunud aastal tehti raamatumüügi ühingutes alles esimesi katseid, käesoleval aastal tuleks juba kavalikult raamatumüügi võrgu väljakujundamisele asuda. Ka möödunud aastal asutatud kirjastuste vaheline organisatsioon „Eesti Kirjastuste Liit“, kes energiliselt otsis abinõusid raamatute rahvale lähedale viimiseks, on üheks tähtsamaks teguriks tunnistanud ühiskaubanduse koostöö.

Kuigi raamatukaubandus ei anna ühinguile suurt läbikäiku ega suuri tulusid, peaksid ühingud sellest siiski huvitatud olema. On ju rahva kultuurilise taseme tõus üks ühiskaubanduse arengu eeldusi ja pealegi seob raamatumüük ühinguid otseselt meie maa haritumate ringkondadega.

Korrastame oma ühiskaupluse

V. Pedajas

Võtame kuue maha, keerame käised üles ja hakkame pihta. Töö juhtmõtteks olgu: hästi asetatud kaup müüb end ise. Selleks tuleb luua kaupade asetuses säärane kord ja silmapaistvus, et ostja tähelepanu iseenesest pöörduks meelitavalt asetatud kaupadele. Kaup ise on parim reklaamvahend, seepärast tulevad kõigepealt kõrvaldada igasugused esemed, mis võivad ostja pilku juhtida kaubalt kõrvale. See käib esmajoones mitmesuguste reklaamplakatite kohta, mida nii väga armastatakse kinnitada letile. Maha need! Neid võib palju otstarbekamalt kasutada vastavil kuulutus-

tulpadel või -kohtadel, vaateaknas või eriväljapanekute juures.

Siis edasi. Ostja ja ka müüja ise saab selge pildi kaupluses olevaist kaupadest vaid siis, kui kaubad on asetatud ülevaatlikult. See eeldab kõigepealt kaupade liigitamist rühmadesse. Ühte rühma kuuluksid loomulikult ühelaadilised kaubad. Näit., koloniaal-, toidukaubad; klaas-, fajanss-, plekist majapidamis-, email- ja alumiiniumkaubad; kirjutus-, paberi- ja raamatukaubad; kosmeetika ja peenkeemia kaubad; pudukaubad; riidekaubad; jalanõud ja kummikaubad; peenraud ja käsitööriistad jne. Need

rühmad asetame teineteise kõrvale nii, et nad hõlbustaksid teenimist, s. t. et lähedased kaubad oleksid lähestikku. Nii näiteks peenraud, ketid, nõõrid, nahad, naelad, kingsepa tarbed jt. hoiame koos.

Kunagi ei või asetada kõrvuti kaupu, mis võiksid teineteist kuidagi rikuda lõhnaga, niiskusega jne. Nii ei sobi toidukaup keemiakaupadega, nahaga; ka tubak on kahjulik paljudele

jne.), millistele teeme eriruumi riulis lükatavate klaasustega; siis kohvid, teed, kakaod, makaronid, mitmesugused maitseained, maiustused (šokolaad, lahtised kompvekid klaaspurkides jne.); siis üks vahe tubakasaa- dustele (paberossid, sigaretid, tubakad, paberossikestad ja mõned nendega kasutatavad artiklid: tikud, tulekivid, võib olla ka maisipaber ja tulemasinad). Parempoolse seina kasu-



Kauplus enne korrastamist.

toidukaupadele. Loomulikult asetame kaubad nii, et oleksid silmas peetud ka need nõuded, mis kaubad seavad enda säilivuse suhtes. Enamik kaupu kardab päikest, tolmu, niiskust, soojust, liigkuivust jne. Ses suhtes tuleb arvestada peale naaberkaupade iseloomu ka ruume. Päikese eest saab kaitsta riideid, toidukaupu jne., asetades neid varju; tolmu vastu aitavad piinliku puhtuse pidamine ja lükatavad klaasuksed.

Reserveerime otsesena korrastatavast kauplusest toidu- ja koloniaal- kaupadele; s. t. puhttoidukaup (saiad

tame siis ainult majapidamiskauba jaoks.

Need kaubad ei riku teineteist. Ühtlasi moodustavad nad teatud terviku. Tubakakaup tuleb loomulikult asetada nende toidukaupade kõrvale, mis kardavad ta lõhna mõju vähem; esma- joones pakiskaup.

Rühmituse kõrval on määrava tähtsusega kauba asetuse. See peab mõjuma niivõrd dekoratiivselt, et kogu kauplus on kui näitus, mis tõmbab ostjate pilgud endale, tuletab kaupa meelde ja pakub neid ise.

Korrapärasus saavutatakse osaliselt

juba kaupade rühmitamisega, kuid ka suuremas rühmas tuleb läbi viia liigitus, s. t. asetada sama liiki kuuluvad ja samad kaubad ühte. Nii asetame näiteks ubavilja- ja viljakohvid eraldi rühmana ja hoiame neid koos. Seejuures kohv „Jõud“ pakid on kõik ühes, ja samuti kohv „Perenaine“. Sümmeetria loomisest loobugem aegsasti; sest kui asetate näiteks punased „Jõud“ kohvi pakid äärmistele kohvipakkide rea külgedele, valmistate vaid endale asjatut tüli. Samuti hoiame ühe grupina „Ahtod“ või teeklaasid, ega paiska neid laiali mitmele riiulile. Nii saavutame ülevaatlikkuse, mis soodustab ostjat tema ostusoovide kujunemisel ja aitab ka müüjat kiirendada müügitööd ning jälgi-da tõhusamalt kaubalao seisu.

Kauba hää nähtavus on väga olulise tähtsusega. Ostja pilgu eest varjatud kaup jääb nagu unustusse ning ta läbimüük on tavalisti väiksem. Nii näiteks oli P. Majandusühisuses paberikompvekkide müük suurem kui purgikompvekkidel ja seda seepärast, et viimased olid plekkpurgis, kuna aga paberikompvekid olid letis klaas-esiküljega sahtleis. Asi muutus tugevasti kui plekkpurkide asemele muretseti vastavad klaaspurgid. Nii võime iga kauba müüki tõsta, kui teeme ta ostjale hästi ja meeldivalt nähtavaks.

Seepärast püüame nähtavale tuua ka letis hoitavad kaubad, ehitades letisse vastavad klaasiga kaetud sisse-lõiked paberikompvekkidele, pudukau-bale, kosmeetika ja parfürmeeria kau-bale jne. Selles osas, mida praegu korrastame, teeme veel osa letist täiesti klaasist — šokolaadikarpide marmelaadi jne. jaoks või ka pagari-saaduste hoidmiseks. (Tehnilisi üksik-

asju võib leida „Ühiskaubanduse kor-ralduses“ või teada saada ETK arhi-tektilt). Purgikompvekele muretsema klaaspurgid.

Ka maitseained teeme nähtavaks sellega, et laseme ehitada riiulisse leti kõrguselt rida sahtleid, millede esi-külg on kaetud klaasiga. Meie võime koondada need sahtlid ka ühte, aseta-des neid mitme reana teineteisele. Või kasutades klaasi, teeme riiulis väike-sed salved vürtside jne. jaoks. See odavam viis on loomulikult rakenda-tav ka paberikompvekkidegi juures, kuid siis jäävad nägematuks mõned teised kaubad, milliseid peame hoid-ma kinnises letis.

Loomulikult on kaupade nähtavaks tegemisest vähe kasu, kui asetus on korrapäratu ja segamini või kui kaup-luses olevad muud esemed hajutavad ostjate tähelepanu. Just kaubad ise olgu esile tõstetud, et nad saaksid enda eest rääkida. Kogu kaupluse sisustus, värvus, kaupade asetus olgu selle sihi teenistuses.

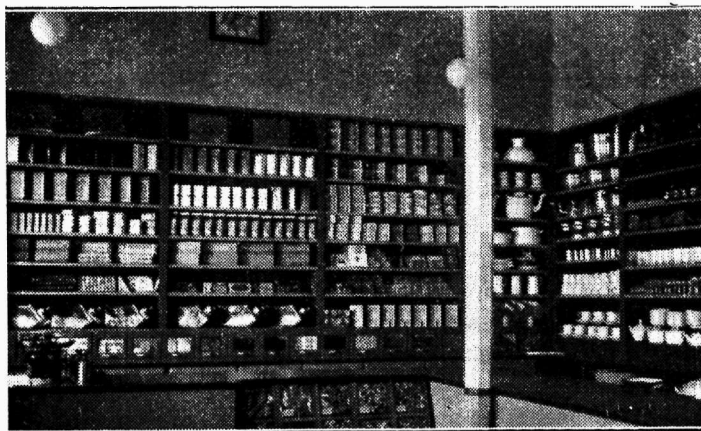
Kuna pakendite värvid on enamikus heledad, siis tuleb valida neile taga-põhjaks säärane värvus, mis tõstaks kaupu esile ja annaks seejuures kauplusele rõõmsa ilme. Nii võiks riiu-lite värvideks valida tumedam rohe-line, sinine jne., kusjuures mõnede kaupade eriliseks väljatõstmiseks võib katta vastav riiulivahe ka teisevärvili-se paberiga. Näiteks klaaskaupadel — punane paber.

Seinad ja lett võivad olla kaetud he-ledamate — rõõmsate värvitoonidega: kollane, heleroheline, beež jne. Lagi on soovitamav jätta valgeks, sest teised värvid, eriti kollane, neelavad tugevas-ti valgust, nii et kauplus tundub hä-marana.

Kaupluses kõige paremini ostjale nähtav osa on tema silmakõrgusel ja allpool. Seepärast asetame sinna kõige meeldivama välimusega pakid, kuna maitsetumad hoiame kõrgemal või varjus. Teiselt poolt müügitöö hõlbustamine nõuab, et samad osad riiulis, s. t. leti kõrgusest umbes müüja pea kõrguseni, oleksid reserveeritud enamminevaile kaubule. Samal põhjusel ei ole igakord tarvilik ehitada riiulid kuni laeni. Tavalisti saab kaupu mahutada väga hästi riiulitele, mis on umbes 2½ m kõrged, kusjuures nende ülemine osa kuni laeni on kaetud vineeriga. Sellega ei muutu mitte ainult müügitöö hõlpsamaks ja kiiremaks, vaid kogu kauplus nägusamaks. Viinerseinale asetame nägusa kaupluse

eelmisest pildist saab säärase mulje, kui oleks kaupluses kaupa vähe, kuigi riiulile ülal on laotud mitmesuguseid kaupu. See mulje tekib just seetõttu, et riiuli vahedes on liiga palju tühja ruumi. On see ju ühtlasi ka kalli ruumi raiskamine.

Et seda ei esineks, katsume võimalikult juba rühmitamisel silmas pida, et teineteise kõrval ühes kohas oleksid ühesugused kaubad. Kuna riiulilauad on tavalisti liikuvad, siis võime väga hästi reguleerida nende kõrgust nii, et ei jääks tühjust. Väiksemate kaupade juures — nagu tee, mitmed maitseained, tubak, klaaskaubad jne. kasutame nn. abiriiuleid. Selleks võib väga hästi kasutada tühje pappkarpe või asetada neile klaas.



Päälle korrastamist.

kella ja teatud juhtudel (hooajad, väljamüük jne.) ka mõned hüüdlauseid.

Niimoodi kaupadele reserveeritud riiulisse asetame siis kaubad rühmitatult liikide järgi. Kaubad asetame nii, et ei jääks vaheruumi kaupade ja kõrgema riiulilaua vahel. Vaadake ise:

Et asetus ise oleks võimalikult dekoratiivne, asetame kaupu nii, et kõrvuti oleksid kontrastsete värvidega pakendid, kuna siis paistavad üksikpakendid või erisort palju paremini silma. Muidugi tuleb kaup ise asetada nii, et ostja seda näeks nagu ta tava-

listi ja paremini teda näeb. Näit. tasside, kakao-, kohvi- jne. pakkide mustrid tema poole. Et valgus võimalikult paremini langeks kaubale, võime viimaseid asetada tarbekorral poolküli valguse poole, nii et ostja näeb hästi valgustatud kauba esikülge.

Tuleb eelistada kauba asetamist värvide järgi, asetamisele hinna järjekorras. Just värvidega saab luua dekoratiivsuse ja kaupade silmapaistvuse ning anda kauplusele rõõmsa, lahke ilme.

Kui me nüüd veel paigutame letil olev pakkepaber vastavasse vahedesse letis, asetame letil olevad kaubad neile määratud panipaikadesse ja tõstame vihi kaalukaussilt korralikult

kaalu kõrvale, saame päris nägusa ja meeldiva kaupluse.

Näeme pildilt, et kauplus omab tõesti ülevaatliskust ja lahke, koduse ilme; kaubad meelitavad ostmisele ning täisriiulid jätavad rikkaliku küluse mulje. Elektripirnid on varustatud piimklaasist kuplitega, mis annavad ühtlaselt hajuva, maheda valguse; need on asetatud leti ostjapoolse külje kohale, nii et kauba vaatlemisel ei lange kaubale ostja vari ega paista ka valgus ostjale silma.

Ja ega nüüd muud midagi — jälgi — müügitöö kestel, et riulid oleksid alati täis värsket kaupa ning liigutada usinasti tolmulappi, et valitseks puhatus ja kord!

Müük päevahindadega

E. Kindel

Juba ligi 100 aastat tagasi Rochdale'i teerajajad, asudes organiseerima ühiskauplust, seadsid üles põhimõtted ja üks neist lausub, et müügistu päevahindadega. Sellega on mõeldud, et kaupa ei tule jagada omahinnaga ega alla selle, vaid ühing peab töötama äriliselt tervete kalkulatsioonide alusel.

Selle põhimõtte pidamine on ka meil senisele ühistevõime arengule kaasa aidanud, kindlustanud tegevuse tasuvuse ja võimaldanud ühiskondlike kapitalide kogumise.

Iga ärimees peab jälgima hindade liikumist ja tegema ostusid õigeaegselt. Ei tahaks soovitada, et ühinged peaksid suuri tagavarasid soetama hinnatõusu puhul, sest see vajaks uut tegevuskapitali ja kui omal seda na-

pilt, suureneksid kohustused, millelt tuleb % maksta ja mis esialgu loodetud kasusid võib vähendada. Küll aga tuleb jälgida võistlejaid ja kohalikku turgu ning täiendada tagavarasid sel määral, et olla võistlusvõimeline.

Harva juhtub, et on võimalik hinnas langenud kaupa müüa esialgu müügile määratud hinnaga. Sel juhul on paratamatu hinnaalanduse tegemine. Ja ühiskauplused, kui hindade normeerijad, on esimesed, kes hinnad revideerimisele võtavad ja tagavarad ümber hindavad. Loomulik, et siin tuleb hinnaalanduste näol kahju võtta. Sarnaste võimalikkude hinnalanduste vastukaaluks peamegi kasutama hinnatõususid, et hoida oma tegevust eelkalkulatsiooni ja eel-

arve piires. Olenedes küll üldistest hindade muutustest, on siiski teada, et hinnakõrgenduste summa aasta jooksul on väike osake sama aja jooksul tehtud hinnaalanduste summast. Seepärast ei saa ka sarnaseid hinnakõrgendusi võtta mingi põhjendamatu või spekulatiivse teguviisina. See on vaid teisel teel võimalikkude kahjude ärahoidmise osaliseks abinõuks ja teenistuse tasakaalustamiseks.

Kui aga hinnatõusud kujunevad ühingule eriti soodsaks ja loodetud ülejääk sel teel suuremaks osutub,

jääks soovida, et ülejääke kasutatakse rohkemal määral reservkapitalide täiendamiseks. Sest kauba kallinemine eeldab suuremat tegevuskapitali ja mida rohkem on seda omakapitalide näol, seda kindlam on ettevõtte alus.

Üldiselt jäägu põhimõtteks müüa päevahinnaga. Päevahinna määramisel peame aga paratamatult aluseks võtma sisseostu päevahinna, ja see üldtunnustatud põhimõte peaks ka ühiskaubandusliku ettevõtte juures püsima jääma.

Kaubaturu ülevaade

TERAVILI.

Põhjapoolkera maades on taliviljad koristatud ja suuremalt osalt ka juba peksitud. Euroopas, olenedes soodsast ilmastikust kasvamise ajal, kujunevad saagid üldiselt lüüdnud aastast paremaks. Kanada läänes, eriti Alberta ja Saskatchewan osariigis on põua tõttu saak väga väike. Idaosas on lõikus rahuldav. Hinnangud USA kohta märgivad tänavuaastase saagi õieti hääna, mis võimaldab ekspordi. Arvatakse, et see teeb tasa Kanada ekspordi tagasimineku.

Maailmaturul on teraviljahinnad kriisi sügavseisuaastaist alates järjest paranenud ja jõudsid 1936. a. tasemeni, mis ületab kriisiaegsed hinnad kahekordselt. Mõõdunud aasta esimesel poolel püsisid hinnad võrdlemisi stabiilseina. Aasta teisel poolel algas pidev hindade tõus, mis jätkus ka k. a. esimesel kolmel kuul, saavutades kõrgseisu märtsi lõpus. Kevadadel heade saagilootuste tõttu hinnad lõdvenesid alates aprilli algusest. Juunis

omasid hinnad aga juba kindlama tendentsi. Augusti hinnad on õige kõikumav ja olenevad saagi kujunemise teadetest.

Kodumaa taliviljad on enamuses juba peksitud. Rukki kogusaak, 15. augustiks tehtud hinnangu kohaselt, arvatakse kujunevat pisut üle 200.000 tonni. Ka talinisu saak kujuneb eelmisest aastast tublisti paremaks ja ulatub loodetavasti 34.000 tonnile.

Riigi Viljamonopoli kokkuostu hinnaks määrati rukkil 16 s. kg fr vagun kokkuostujaamas 720 gr loomukaalu juures ja nisul — 22 s. kg 780 g juures.

Väikemüügihinnad siseturul sentides kg.

	Tallinn	Tartu	Viljandi	Pärnu	Valga	Narva
Rukis	20	15,5	16	18	16	16
Nisu	27	26	24	24	23	23
Oder	22	16	16	20	18	14
Kaer	18	15	15	17	15	15
Rukkijahu . . .	20	16,5	18	18	17	17
Sepikujahu . .	32	28	30	30	30	28

Rukki- ja talinisuasaagid on viimasel viiel aastal olnud järgmised (tonnides):

	Rukis	Talinisu
1936	153.500	22.700
1935	172.800	25.300
1934	230.200	37.100
1933	221.900	27.900
1932	180.700	20.200

Põllumehed täidavad praegu rukki- ja nisuankeetlehti, mis peavad olema tagasi vallavalitsustes 23. augustiks. Vilja kokkuostu asub Riigi Viljamonopol teostama arvatavasti septembri keskel.

SUHKUR.

Suhkruturg on viimastel kuudel muutunud kindlaks. Kui maikuu Inglise peenkristall-suhkru hind kõikus veel alla 8 sh. 50 kg eest cif Tallinn, siis sama kuu lõpus tõusis hind juba üle 8 sh. ja püsis sellel tasemel vähemate kõikumistega.

Viimase paari kuu jooksul pakuti Englise peenkristall-suhkrut TLS ja TLP 50 kg bruto/neto cif Tallinn otsekohese saatmisega Londonist, järgmiste hindadega:

	1935	1936	1937
1. juunil	6/—	6/ 2½	8/0¼
10. „	6/0½	6/ 2¼	8/0½
20. „	5/9½	6/ 0¼	8/0½
1. juulil	5/9½	5/10½	8/1¼
10. „	5/7½	5/11½	8/0½
20. „	5/5	5/10	8/1¾
1. augustil	5/8½	5/11¾	8/2
7. „	5/7½	6/ 0¼	8/1½

Ühenduses hinnatõusuga väliturul kõvenes ka meil suhkru müügihind. Augusti esimesel ja teisel nädalal maksus Englise peenkristall-suhkur Tallinnas suurmüügil kr. 46.25—46.50 100 kg; mujal veoraha võrra kallim.

PUUVILI.

K o d u m a a puuvilja-saak on üldiselt väga rikkalik. Esimesena tulid turule

kirsid, mis realiseeriti võrdlemisi kergesti ja soodsate hindadega.

Õuntest on jõudnud turule varasemad sordid. Saak on väga hea, kuid kvaliteedilt jätab soovida, sest kasvuperioodil valitses pöud, mille tõttu õunad ussitudid.

Õunte ainsamaks välituruks on praegu Soome, kuhu esimene saadeti juba lähetati. Kontingent Soome on üldse 240 tonni, sellest augustis 40 ja septembris 40 tonni.

Eksportõuntest makstakse 20—22 senti kg franko Tallinn. Nõrga kvaliteedi tõttu sorteerimisel siseturule langenud õunad on tekitanud turul ummiku ja selletõttu pakutakse isegi 7—5 sendiga kilo.

Sügis- ja taliõunte saagist loodetakse head eksportkaupa. Kuna Soomes on oma õunasaak hää, siis ähvardab turustamine sinna kujuneda raskeks.

Euroopa puuviljasaaki hinnatakse keskmisest paremaks. Esialgseid väga häid saagilootusi vähendas kauakestnud pöud, mis soodustas kahjurite tegevust. Pirnide, aprikooside ja kirsside saak on üldiselt nõrgem, kuna õunte ja ploomide saak ületab tunduvalt keskmise. Meie turgu Euroopa puuvili otseselt ei mõjuta, kuna seda ei impordita.

USA puuviljasaagi vastu tuntakse meil suuremat huvi. Eriti kõrgel järjel on puuviljakasvatust Kalifornias, kus kliimatilised olud on selleks soodsad. Siit tuleb Euroopa turule võistlemata kvaliteediga kaup. Ka meile on üldiselt tuntud Kalifornia päritoluga kuivatatud santa-clara ploomid ja choice ja extra-choice valikud kuivatatud õuntest, pirnidest, aprikoosidest ja virsikutest. USA puuviljasaak töötab k. a. saada väga hea nii kvaliteedilt kui ka kvantumilt. Ploomide saaki Kalifornias on oodata eriti rikkalikku. Meie turule jõuavad USA kuivatatud puuviljad jõuluhoajaks.

METSAMARJAD.

Meie metsamarjadest on pohlad ja jõhvikad kujunenud eksportkaubaks. Peamiseks turuks on Saksa. Nende marjade saak on käesoleval aastal hea. Pohlad jõudsid juba turule ja eksportijad asusid ostmisele makstes ca 14 snt. kg.

ROSINAD.

Rosinate tellimine jõuluhoojaiks kohaliste importööride poolt on käimas. Üldiselt aga on hinnad läinudaastastest palju kõrgemad. Türgi Sultanas, mille import peaaesjalikult tuleb kõne alla, maksus läinud aasta sh. 40/— — 50/— per 100 kg cif Tallinn. Tänavu aga sh. 65/— 70/—. Hinnatõusu põhjendavad Türgi eksportöörid nõrgema saagiga, mis viimaste teadete järgi ei tõusta üle 50.000 tonni. Peale selle on tõusnud tööpalgad, laevaprahid ja pakkekastide hinnad. Tallinna on värske saagi kaupa oodata oktoobri keskel.

HEERINGAD.

Eesti heeringad. O.-ü. „Kalanduse“ laevastik püüab Islandi vetes. Soolamine selles püügirajoonis algab harilikult juuni lõpul või juuli algul ja lõpeb augusti keskel. Eesti laevastik saabub püügikohale juuli algul ja alustas püüki tunduva ebaõnnega. Hiljem saak paranes ja ulatub viimastel andmetel 11.500 tün-nile. Kuna kavatsetud on püüda 15.000 tünni, ja et püük neil päevil lõpetatakse, siis arvatakse, et kavatsetud normi ei suudeta täita.

Esimene saadeti Eesti heeringaid — umbes 3.000 tünni, jõudis kohale hiljuti. Hind kujuneb möödunud aasta hinna lähedaseks.

O.-ü. „Kalanduse“ püük katab siseturu tarviduse 40—60% ulatuses.

Püügid on olnud tün-nides järgmised:

1932. a. — 21.500

1933. a. — 13.000

1934. a. — 11.500

1935. a. — 9.500

1936. a. — 23.000

Sellest realiseeriti 1932. a. umb. 5% Sak-samaal ja Danzigis ja 1935. a. 50% Root-sis; teistel aastatel täielikult siseturul. Ka tänavaaastane püük kavatsetakse mahuta tervelt siseturule.

Šoti heeringad. Käesoleval püügihooja ajal tehti soolamisega algust Iiri põhjarannikul 5. mail ja Šoti läänerannikul, Castlebay's ja Stornoway's 18. mail. Kuigi soolamise algus jäi umbes nädal hiljemaks määratud ajast, oli püütud heeringad veel siiski kuivad ja sarnanesid talvisele kalale. Alles 20. mai paigu saadi rasvasemaid, mida võis juba markeerida varase matties-heeringana. Et Saksamaal, selle heeringamargi peaturul oli nõudmine väike, siis lõpetati Stornoway's soolamine ja müügilaevastik jäi sadamaisse.

Šoti idarannikul püüti samal ajal (mai keskel) rahuldavate tulemustega. Kuna soolamise alguseks oli selles püügirajoonis määratud 5. juuni, siis realiseeriti püük Lerwick'i (Shetlandi saartel) püügiosast Saksa värskheeringa turul ning Peterhead'i ja Fraseburgh'i püügiosast siseturul. Siingi hilines soolamise algus kala kvaliteed tõttu ja algas alles 15. juunil, kuid väga nõrkade püükidega. Vähesed püügi põhjuseks peeti väga suurel arvul püügivetesse ilmunud hülgeid. Ebaõnn saatis püüdjaid ka teistes rajoonides ja võttis kestva iseloomu.

Juulikuu keskel paranesid püügid, kuid siiski oli augusti algpäevil püügi üldine kogus vähem umbes 30.000 tünni eelmise aasta sama ajani saadud püügist, mis iseenesest ei olnud kuigi rikkalik.

Hoolimata püükide paranemisest on hinnad pidevalt tõusnud, kuna nõudmine püsib senini väga elavana.

Nii pakuti heeringaid hinnaga shillingites $\frac{1}{1}$ tünni eest:

	3. augustil	29. juunil
Kroon-Matties	50/—	40/—
Kroon-Medium	45/—	40/—

Esimene saadeti värskeid šoti heeringad jõudis Tallinna 23. juulil. Kuna möödunud aasta tagavarad olid lõppenud, siis oli nõudmine väga elav ja saadeti on juba peaaegu realiseeritud. Mõni päev tagasi jõudis juba uus saadeti.

Kvaliteedilt on tänavuse püügihooaja šoti heeringad möödunud aastast paremad.

KILUD JA SILGUD.

Möödunud sügisel oli meie randades kilusaak väike, selle tagajärjel müüdi soolatud tünni- ja ämbrikauba tagavarad läbi juba vara kevadel. Toosikilu tagavarad hakkavad jõudma lõpukorrale. Uus kilupüügi hooaeg algab augustikuu lõpul ja värskest soolatud ja konservitud kaup jõuab müügile septembris. Üheaegselt kilupüügiga algab ka räimepüük, kuid sügisese püügihooaja algul on värske räime hind harilikult nii kõrge, et sellest ei saa valmistada tünnikaupa. Olenedes püügist jõuavad sügisese soolatud silgud turule septembris või oktoobris. Möödunud kevadised soolasilgud on müüdnud läbi.

NAHK.

Toornahkade hinnad välismaal, saavutades kõrgeima seisuga mais, jäid üldiselt sellele tasemele ka suvekuudel, näidates vaid õige nõrka kõikumist allapoole. Sügise lähenedes algasid nahavabrikud sisseostude tegemist, mille tagajärjel hinnad näitasid kõvenemist, ületades koguni kevadise kõrgseisu.

Kodumaiste soolatud nahkade hinnad, mis välismaa omadest jäänud tublisti maha, jätkavad pidevat tõusu. Võrreldes kodumaiste pargitud nahkade praeguseid hindu kevadistega, näeme võrdlemisi suurt tõusu. Nii maksus k. a.

	mais	augustis
Voodrinahad,		
lamba	Kr. —.48— .53 j ²	Kr. —.55— .60 j ²
Juhtnahk . .	Kr. —.75— .80 j ²	Kr. —.90— .95 j ²
Rindbox keskm.		
headuses	Kr. 1.00— 1.10 j ²	Kr. 1.20— 1.25 j ²

Kuna jalanõude valmistajad on sügiseseks hooajaks tellimised võtnud vastu odavamate hindadega, siis see takistab jalanõude hindade tõusu. Tõus võib esiluda vaid üksikute liikide juures.

KÜTTE- JA MÄARDEÖLID.

Kütteõlide hinnad on viimastel kuudel püsunud väljaveosadamates enam-vähem kindlatena kevadel saavutatud kõrgtasemel. Seega võib arvata, et hinnad siseturul jäävad eelolevail kuil praegusele kõrgusele. Määrdeõlid näitavad aga siiski väikest tõusu üksikute markide juures, mille tõttu ka siseturul on tulnud hinda tõsta, näit. silindriõlidel. Arvestades praeguseid väljaveateid, võib loota, et õlihinnad jäävad üldiselt praegusele tasemele vähemalt aasta lõpuni.

KARTULIVÕTMISMASINAD.

Kartulivõtmismasinade müügiaeg jõuab kätte. Praegu on kartulik kasv hea ja kui ilmastikuolud ei muutu halvemaks, siis on loota head saaki. Sellega ühes tõuseb ka nõudmine kartulivõtmismasinade järele ja nende müügi-väljaveateid suurenevad. ETK Kopli metallitehas on võtnud oma tööprogrammi ka kartulivõtmismasinade valmistamise ja esimesed proovimasinad on juba valminud. Neid võis näha Tallinna põllumajanduslikul näitusel. ETK kartulivõtja tüüp A2 on moodsa ehitusega, varustatud õlivanniga ja erilise sabahoidjaga. Rattad on eriti tugevad, nii et nende purunemist ei ole karta.

Kirjandus

Ühiskaubanduse korraldus. Tarvitajate- ja majandusühingute organiseerimise ja asjaajamise käsiraamat. ETK Nõuandeosakonna toimetised XVI. Teine trükk. Tallinn, 1937. VIII+465 lk. Hind kr. 3.—

Raamat sisaldab kõik olulise tarvitajate- ja majandusühingute organiseerimise ja asjaajamise alalt ja on sellega tarvilikuks käsiraamatuks igale tegelasele. Teises trükis ei ole muudatuseid. On vaid ära jäetud raamatu lõpust majanduslike oskussõnade valimik.

TE A T E D

Ühistegelaste suvipäevad

peeti Pärnus 16., 17. ja 18. juulil 1937. a. Osavõtt oli väga elav ja ulatus üle 1000 inimese.

Kõnedega esinesid: K. Kornel ühistegevuse uusimaist saavutusist, J. Hünerson ühistegelaste aateilmast, A. Kask sellest, kus meie praegu oleme ja kuhu poole püüame ning J. Põdra ühistegevuse aktiveerimisest.

Väliskülalised

Käesoleva aasta suvel osutasid välismaa ühistegelased elavat huvi Eesti ühiskaubandusele. ETK-d ja ühinguid külastasid järgmiste maade juhtivaist ühistegelastest, ajakirjanikest ja teistest:

Soomest	87 inimest
Rootsist	4 „
Leedust	2 „
Norrast	55 „
Tšehhoslovakkias	68 „
Ameerikast	1 „

Rahvusvahelised kongressid

2.—12. septembrini k. a. peetakse Pariisis järgmised rahvusvahelised ühistegelised kongressid: Rahvusvahelise Suur-sisseostu Ühingu kongress, Rahvusvahelise Ühistegelise Liidu kongress ning

Ühistegelise Kasvatustöö ja Ajakirjanduse kongress.

*

Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühing

korraldas ka tänavu paremate tulemustega töötanud liikmeile õppereisid Soome ja kodumaal. Õppereisideks anti toetust Ü. Ä. Ü. juures asuvast õppereiside fondist.

Soome võimaldati õppereis järgmistele ärijuhtidele: J. Scheller — Vöhma M. Ü., E. Roosma — Sõjaväe M. Ü., H. Kuulmata — Põlva M. Ü., E. Siitan — Karksi Ü. K., E. Karus — Abja Ü. K., V. Ülenõmm — Põltsamaa M. Ü., A. Tofrik — Kiviõli M. Ü., A. Laur — T. Ü. „Tarbija“.

Kodumaine võimaldati: J. Lembra, K. Pikver, H. Lippur, J. Mägi, O. Eha, J. Päre, P. Amer, H. Abner, H. Villo, P. Must, P. Adem, J. Reitel.

Ühisteg. Asutiste Raamatupid. Ühingu stipendiaadina sooritas õppereisi Soome H. Perandi — Saarde M. Ü. ja Ed. Rank — Harju M. Ü.

E. Ü. L. Ühistegevuskooli VII! Kogu iga-aastane ühistegelaste sügisball on kavatsatud korraldada 11. detsembril k. a. Tallinnas.

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

Trükitud Eesti Ühistrükikojas Tallinnas, 20. augustil 1937.

Ajakiri

„Ühiskaubandus“

käsitab ühiskaubanduse põhimõttelisi, organisatsioonilisi ja käitismajanduslikke küsimusi;

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

toob ülevaateid turuoludest ja teateid organisatsioonide tegevusest.

„Ühiskaubanduse“

lugemine värskendab teadmisi ja avardab silmaringi.

„Ühiskaubandus“

ei puudu ühegi tegelase laualt.

