

KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

Nr. 10. III aastakäik

15. mail 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 1-85
 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: Rohkem isiklikku hoolt maksumaksjatel oma kasude kaitsmiseks! Parem kui reklaam. Puuvilla ja tekstiilitööstuse selsukord 1927. a. Detailkaupmehe reklaamist. Karjasaaduste standardiseerimisest. Kaitsude kogumine ja väljavedu Eestist. Ülevaade Soome tööstuse kohta 1927. aastal. Moodne reklaam. Kaubandus-tööstuskoda teateid. Raudteel liikuvate vagunpoodide küsimus. Referaat sadamate administratsiooni ümberkorraldamisest. Majanduslikko teateid kodu- ja välismaalt. Toilteateid. Äriettevõtete koosolekul. Turgude ülevaade. Vällisbörssid. Kaubahinnad. Tallinna börsi kursisedel.

Rohkem isiklikku hoolt maksumaksjatel oma kasude kaitsmiseks!

Ärimaksu muutmise seaduse eelnõu, millest juba kauemat aega kõnet olnud ja mida asjaomastes ringkonnas nii pikisilmi oodatud, on nüüd riigikogu rahaasjanduse komisjonis lõpuliikult vastu võetud, ja väga võimalik, et selleks ajaks kui need reid trükist ilmuvad, ka juba riigikogu üldkoosoleku poolt vastuvõtmist leidnud. Ühes järgmises „K.-t.-koja Teataja“ numbris toome selle seaduse teksti täielikult, praegu oleks see veel varajane, sest riigikogu üldkoosolek võib temasse mõningaid muudatusi teha. Piirdume praegu vaid sellega, kui tähendame, et uus seaduseelnõu tõstab riigi heaks võetavat põhiärimaksu 100 protsendi võrra, selle vastu aga alandab tunduvalt puhtakasumaksu. Kuna riigipõhiärimaks puhtakasumaksust maha arvatakse, siis ei too põhiärimaksu normi tõstmine maksumaksjatele raskusi, küll aga toob puhtakasumaksu protsendi alandamine märksa kergendust. Peale selle töötab kavandatav seadus tuua maksumaksjate toimingutesse mitmeti rohkem avalikkust ja suurendab maksumaksjal enesekaitse võimalusi, seepärast on kavandatav seadus

tervitatav, ja jääb soovida, et ta veel käesoleval maksuaastal jõusse astuks.

Nagu ülemal tähendasin, toob ärimaksuseaduse muutmise seadus maksumaksjatele küll mõningaid kergendusi ja paremusi, kuid liialt suuri lootusi ärgu maksumaksjad ka tema peale pangu. Äride maksustamise juures on kõige suuremaks puheks ikka see olnud, et ettevõtjate eneste ülesandekl (deklaratsioonide) ei usaldata ja läbimüügi summal maksukomisjonides suurendamist leiavad. Selle puhe vastu ei paku ka kavandatav seadus mingit kaitset. Nii võib ka uue seaduse maksvuselt juhtuda, et ärimehel, kelle läbimüük oli aastas tõelikult 10.000 krooni, maksukomisjonis läbimüük 20.000 krooni peale suurendatakse; selle järelduseks on paratamatult üleliia kõrge puhtakasumaks, vaatamata sellele, et puhtakasumaksu normid on alandatud.

Seepärast tuleb maksumaksjatel oma kasude kaitsmiseks aegsasti valvel olla. Eestkätt peaksid muidugi maksumaksjate poolt valitud maksukomisjonide liikmed selle järele valvama, et läbimüügid määrataks õiglased ja tõelegi üle-

kohut ei tehtaks. Kahjuks ei seisa aga paljud maksukomisjonide liikmed täiesti oma ülesande kõrgusel. Nii kirjutati käesoleval kevadel ühest maakonna maksukomisjonist, et keskmiste puhtakasu protsendi normide määramisel kaupmeeste ja töösturite ettepanekud kõik tagasi lükatud; komisjoni liikmed püüdnud neid küll kaitsta, aga maksuinspektori vastuseisemisel pole nende kaitsmisel tagajärgi olnud. Parimat vaesustunnistust ei oska vist küll keegi enesest anda, kui need komisjoni liikmed, kes ise avameelselt tunnistasid, et neil aimu ei ole neist õigustest ja kohustest, mis seadus maksukomisjoni liikmetele annab. Kui lähimüügisummade määramisel komisjoni liikmed ka sama puudulikult oma õigusi tunnevad ja maksuinspektoreid enda eest lasevad talitada, siis ei aita ka kõige parem maksuseadus midagi, sest seaduse täitjad pole oma kohal.

Aga ka ärimehed ise peaksid selleks rohkem tegevad olema, et nad oma lähimüüke ja ülesandeid suudaksid täendada. Vaja rohkem ärraamatute peale rõhku panna. Kui ka kõigil ettevõtjatel võimalik ei ole oma raamatuid niiviisi pidada, et ettevõtte kasud ja kahjud oleksid nende järele arvatavad, siis võib igamees oma ärraamatuid küll pidada nii, et need vähemalt ettevõtte lähikäigusumma täendavad. Tõsi, omal ajal käisid maksukomisjonid äride raamatutega väga omavoliliselt ümber ja lükkasid tagasi ka täiesti korralikult peetud ärraamatuid, kuid viimasel ajal on riigikohus järjimeetõda seletanud, et tühistatud vigade tõttu raamatuid kõrvale lükata ei või, selle järeldusel on maksukomisjonid ka ikka rohkem hakanud ärraamatutega arvestama. Kui palju ärraamatuid möödunud 1927. a. esitati, selle kohta pole nende ridade kirjutajal praegu statistilisi andmeid käepärast, aga 1926. a. andmed pakuvad järgmist pilti :

1926. a. esitas ärraamatuid alla 6% ettevõtteid (Saaremaa kohta pole teateid) ; esitatud ärraamatutest võeti vastu puhtakasumaksu arvutamiseks 38% ; ainult lähimüügi kindlakstegemiseks võeti vastu 25% ; üldse vastuvõetamatud olid 37% .

Sellest arvustikust on näha, et väga väike protsent ärimehi oma ärraamatud komisjonidele on ette pannud, ja sellestki väiksest protsendist osutus suur protsent (37%) niivõrra korraldult peetuks, et nende järele isegi lähikäiku (lähimüüki) ei saadud kindlaks teha. Oletame, et maksukomisjonid raamatute prakkeerimises va-

hest üleliiga agarust üles näitasid, aga tõsiasjaks jääb siiski, et ärraamatuid paljudes ettevõtetes liialt lohakasti peetakse. Arvatakse, et kulud, mis raamatupidamise peale välja antud, on maha visatud kulud. Tõelikult pole aga see nii. Meil on teada terve rida ettevõtjaid, kes iga aasta küll raamatupidamiskulusid kokku hoiavad, selle asemel aga palju rohkem kulutavad protsesside peale, mis neil puhtakasumaksu asjas maksuametitega tuleb ajada. On isegi sarnaseid „korralikke“ ärimehi, kes oma lähikäigu deklaratsioonide kirjamõistmatult esitavad, pärast aga advokaatide vahet jooksevad, kui neile nende eneste poolt esitatud deklaratsioonide alusel kaalamundvad maksud määratud. Vanasõna ütleb : kes koera ei raatsi süüta, see hoiab varanduse vargale! Maksustamise suhtes on sel vanasõnal ka väga palju õigust. —

Ideaalset maksuseadust pole ühelgi maal ega saagi seda olla, sest niikaua, kui maksusid võetakse, võivad need ikka tabada üht raskemalt kui teist. Tulumaksusüsteem paistis esmalt, kui teda veel ei tuntud ja omal ajal Vene revolutsioonäride poolt nii energiliselt nõuti, küllalt kurnis ja kena, kuid tänapäev leidub harva mõni kodanik, kes tulumaksusüsteemiga oleks rahul. Rahulolematust ei tekita mitte üksnes see asjaolu, et meil tulumaksu protsendinormid üleliiga kõrged, vaid samuti ka see, et võimatu on sagedasti tõelist tulu kindlaks teha ja kahjusid ja kulusid lasta arvesse võtta. Ja kui meil mõni rühm endale võtaks hüüdnõnaks „tulumaks maha!“ — kahtlemata leiaks ta endale palju mõtteosalisi. Ja mitte üksnes riigivaenuliste olluste hulgast.

Seadusandlike kogude ja valitsuste esimene ülesanne on muidugi selleks olla togevad, et seadused õiglaselt ja elule vastavad oleksid, samuti ka, et maksud õiglaselt jaotataks ja määrataks. Iganenud ärimaksuseaduse muutmise on meie juures väike samm selles suhtes edasi. Kuid ainult „väike samm“. Tuleks kogu maksustamissüsteem revideerimisele võtta ja maksuseadused kogu ulatuses elunõuete kohaselt muuta. See nõuab muidugi aega, aga eeltöödega tuleks algust teha. Samuti peaksid maksuametid ise maksuseadustega rohkem tutvuma ja aegsasti käsitama abinõusid, et neile maksustamisel liiga ei tehtaks. Ükski asutus ei suuda nende kasusid siis kaitsta, kui nad ise need on hooletusse jätnud.

R. B.

Parem kui reklaam.

Reklaami tähtsusest on kirjutatud meil Eestiski palju ja palju. On aga olemas veel midagi, mis äri eduks kindlasti tähtsam on kui reklaam, kuid millest üliharva juttu tehakse. Õieti ütelda on seegi ka reklaam, kuid mitte plakaatide, mitte ajalehtede kuulutuste, mitte kinofilmide ja pilvesõnastiku abil, vaid ostja, tarvitaja kaudu. Ja sellepärast on ta kõigest kõige mõjuvam.

Tee selleks? Milline see on?

Mõnigi vanem inimene mäletab kindlasti omal ajal olevat lugenud sõnumit kellestki Pariisi raskekaalu suurkaupmehest — kahjuks olen ta nime unustanud — kes oma abikaasaga kuski Pariisi eeslinnas väikeste armetute poodnikkudena oma äriteed algasid. Heasüdamlikkude inimestena, ise puuduses rabeledes, olid nad tähele panema hakanud kuidas mõnigi vaene inimene küll kaksikümmend korda raha peos keeras arvestades, kas võib asja, mida hädasti vaja, osta või mitte, ja kuidas ikkagi tihti kauplusest lahkuti kurva pearaputusega: ei ole midagi teha. Seal oli abielupaar mõttele tulnud, vaestele inimestele laupäeviti kõiki oma kaubaartikleid sisseostu-hinna eest müüma hakata, et sellega natukenegi puuduse ja viletsuse needmist vähendada aidata. Kas võiks, kõrvalt vaadatuna, veel suuremat lollust kaupmehe jaoks mõelda? Kes ei oleks sarnasel korral laupäeviti vaene? Ja kes ilmuks veel teistel nädalapäevadel midagi ostma, kui ta seda laupäeval 10-25-30% odavamalt võib saada. Aga sündis ime: ausus leidis ausat hindamist ja — et mitte pikki sõnu teha — kõrgemeelne abielupaar oli peagi sunnitud oma poekest laiendama, laiendama... kuni nad üksikord mitmekordsete miljonäridena oma elutöö peale tagasi võisid vaadata.

Riias tegutses riide- ja galanteriikaupade alal enne ilmasõda — kas ka praegu veel, pole mul teada — suunkaupmees M., kelle lühiajalist pöörast tõusu nägin oma silmaga. Mäletan, kuidas Eesti seltskonnas kord paar noormeest, teiste arutades, kus kõige parem triikpesu osta olevat, tähendas: Berg-basaaris M. juures. On väga odav aga ometi läbi ja läbi hea kaup. Läksin ka mina. Tööpoolest, kraed kui kuld: paksud, kahtlematult neljakordsest riidest, vastu valgust vaadates ühtlased, pealmine riie tiheda toimega, aga hind odavam kui teises kohas mingi õhukeste karvanäside eest. Nii iga artikliga. Poeruum — poolteist ruutsülda. Ja sealsamas Berg-basaaris teisi galanteriikauplusi vanemaid ja mitukord suuremaid oma pooltosinat. Aga vaevalt oli mõni kuu möö-

dunud kui M. juba kõrvalruume juure pidi üürima ja kui kahekordse ruumi juurevõtmise järgi edasine laiutamine Berg-basaaris võimatuks sai, üüris mees Suvoorovi tänaval juba hoopis teistsugused ruumid. Ning peagi surus ta seal majast — oli mitte just tilluke kivihooned — teised ärid välja ning — suunkauplus käis mis plaksus. Aga ta ametivennad Berg-basaaris kügelesid oma kauplemismeetodite juures, kus iga üksiku operatsiooni pealt k o h e r i k k a k s minna mõeldi, ikkagi n. n. täituru poodnikkudena edasi. Mäletan, kuidas M. suurkauplustegi veel, kui tal küll juba kuulsust ja tarvitajaid oli ning oleks võinud hindadega ahnemgi olla, 3 rbl. 60 kopika eest vihmavarju ostsin, mille dublikaadi eest — palun tähele panna, et need igakülgsest täitsa üksteise koopiad olid — teises kohas 5 rbl. nõuti.

Ei ole kaupmehel paremat reklaami, kui ostjaile vastutuleliku, sõbraliku teenimisega rahuldavat kaupa võimalikult vähema vahetasuga müüa. See ei jää ilmaski ostjaskonnas mõjuta. Ja kuna laiades rahvakihtides üks peajutuainetest pea kõigil aegadel ikka ja alati on elukallidus, siis on loomulik, et kõigest, mis seda pehmendab, ka rohkesti räägitakse. Ja kui kuski tööesti head kaupa töösti odavasti müüakse ning sellest kaubaheadusest ja odavusest, mille tõelist väärtust ainult kaupmehe enda reklaamis publik väga hästi hinnata oskab, juba ostjaskond ise rääkima hakkab, siis on sarnase äri suur tulevik juba homse päeva asi.

Tunnen Tallinas üht pesuriidepoodnikku, keda väheviisil ka meie M-ks võiks pidada. Ta on praegu veel väga väike mees. Aga kui ta oma kord valitud suunale truult jääb — kas teeb ta seda? — siis võib meil mõne aastakese pärast uus suunkaupmees juures olla, kelle edu ees teised kahvatavad. Aga palju on meil teisi M-sid?

Olen jälginud ühel suuremal Tallinna tänaval kaht paberi- ja tapetikauplust. Üks on vana sissejuurdunud äri, kus ostjaid olude ja harjumuse tõttu — seal ümberringi puudus kaua aega iga-sugune konkurent — rohkesti, teine aga äsja tekkinud väike poeke näotus majakeses, kuhu esimestel aegadel päevas paari ostjaki sisse ei astunud. Hoolimata kauaaegseist võrratuist tingimustest pole vana kaupluse omanik osanud suurkaupmeheks tõusta. Nagu oli, nii on ja nii näib jäävat. Elas nagu võsaneeger leivapuu all. „Kuhu nad pääsevad? Eks nad pea minu juure tulema kui sulge-tinti või kaustikut-vihikut vaja on.“ Ja muidugi, kuhu nad pääsesid. Tegid ja teevad koolilapsed — nende pooltest ju Issand Tal-

linna õnnistanud — oma margalisi ostusid, keevavad ka vanemadki inimesed sisse, kui lehekest kirjapaberit, ümbrikukest või pühade postkaarti vaja, on aga suuremaid oste vaja, siis ei lähe ükski mõistlik inimene sinna. „Milleks, kui see siin oma näruse kraami eest kõrgemat hinda võtab, kui südalinnas vahest parema kraami eest nõutakse!“ Aga hiljuti tekkinud väike alandlik poeke on osanud mõne ainukese kuu jooksul endale võita tähelepanuväärt laialise ostjaskonna. Ikka tolle kindla, mitte iialgi petva abinõuga: rahuldav kaup võimalikult väikese vaheltkasuga, tähendab: hästi ja odavasti. Ja kui vana kauplus õigel ajal ei taida ja oma suhtumist asjale ei muuda, siis ütleb uus poeke peagi oma sõna.

Selle, ostjaskonna kõige loomulikuma võitmisel asemel piütakse meil aruhoiti ikka jälgida vana kõdunenud rikastumise ideed: igast üksikust müügittehingust kohe kapitali kokku lüüa.

Aga mis sa ikka lööd kui ostjaid vahest vähem kui müüjaid. Eks ole siis vaja esimesi kuidagi juure meelitada. Mis siis muud, kui jällegi aknale: „Väljamüük“, „Väljamüük alandatud hindadega“, „Väljamüük äri lõpetamise pärast“, olgugi, et see „lõpetamine“ iga paari aasta tagant kordub. „Hinnaalandus 15—50 %“, „Hinnaalandus äri juubeli puhul“ jne. jne. jne. Ja kui nende võtete tõttu äris mõnikümmend kergeusklikku ostjat rohkem on käinud, siis ollakse öndsas arvamis, et ei tea kui palju on võidetud. Laiem publik aga tunneb juba nende „väljamüükide“, „hinnaalanduste“ ja „juubelihinnaalanduste“ tõelist väärtust ning jääb õlgu kehitades targu eemale. „Teame, teame. Enne kirjutatakse müügiartiklidel hinnad 30 % kõrgemaks ja siis jäetakse 15 % maha.“ Et see peaaegu sedamoodi sünnib, võisin kord ise ütle mata hästi veenduda. Oli kuski kaupluses „odav müügiaeg ärijuubeli puhul“. Vajades artiklit, mis seal müügil ja mis — olgu kohe selgituseks öeldud — suurusnumbrite ja materjali järgi kindlasti ja igalpool ühtlaselt liigitatav, palusin teatavat fabrikaati teatava numbri järgi. Toodi. „Hinnad.“ — „Sellest materjalist 1450 mk., kuid ärijuubeli puhul 5 % hinnaalanduse ümmarguselt 1375 marka.“ „Ja see siin?“ — „See on kallim.“ —

„Tea, aga mis hind on?“ — „1800 mk., hinnaalandusega 1700.“ — „Aga mu härra, mu poeg ostis hiljuti teisest ärist samaliigilise eseme ja maksis 1700 ilma mingi hinnaalanduse ta?“ — „See võis olla teine fabrikaat.“ — „Just seda ta ei olnud. Muidu ma ei räägikski.“ Lahkusin kauplusest mitte „veel odavama“ ostmiseks,

sest fabrikaat on mulle tuttav ja usaldatav ja hinnad teada, kuid just protestiks tolle liivasilma puistamise vastu, millega „ärijuubelit“ mälestav kaupl. oma reklaamitava miraashihse „hinnaalandusega“ publikut ahvatlema mõtles. Ja teiseks, tehase enda poolt peetavas kaupluses, kust nõutava eseme ostsin, liikide hindade järele pärides sain kindla seletuse, et nende fabrikaatidel 1450- ja 1800- margalisi hindu üldse ei ole ega olla ei võigi, sest hinnad on tehase poolt tema toodangute jaoks üldiselt ja ühtlaselt reguleeritud. Nii maksin ma uues kohas küll eseme eest, mida soovisin, 1400 mk. „juubeliäris“ nõutud 1375 marga asemel, kuid tegin seda palju parema meelega, kui vast seal odavamalt makstes. Sest siin koheldi mind vähemalt ausasti ega ei katsutud ette mängida protsentide mahajätmist hindadest, mis enne tõeliselt kõrgemaks kruvitud.

Teine fakt. Ostsin kesklinna ärist elektrilaua lambile läbiroheline kupli. Maksin 275 mk. Kodu hakkasin kahtsema, et ei võtnud säärast, mis oleks seespoolt valge. Kuna järelepärimise peale endises äris kahekordsest klaasist kupleid üldse ei olnud, hakkasin seda mujalt otsima. Kus leidsin uteldi hinnaks 500—600 marka. Ühes kohas, kus uteldi „peale lõuna“ kätte saavat, nimetati hinnaks 400 mk. Jälle ühes kohas nõuti 425 mk. „Aga mis maksab teil ühekordne, üheväriline samalaadiline klaaskuppel?“ — „325 mk.“ — „Odavamaid ei ole?“ — „Ei, odavamaid ei ole.“ — „No siis on Teie hinnad märksa kõrgemad, kui teises äris, kus ma 275 margaga sarnase kupli ostsin.“ — „Ütelda võib paljugi.“ — „Võin teile kupli ja müügisedeli näha tuua.“ — „Huvitav. See võib siis olla ainult mingi vilets asi, ebauhtlasest klaasist ja nii. Vaadake“ — ja müüja näitas mulle tema poolt pakutatavat kuplit vastu valget — Teie kuplis peavad kindlasti olema suured ebauhtlused klaasi paksuses.“ — „Soovite, ma toon võrdluseks siia?“ — „Oleks väga tänuväärne asi.“ Sellepeale jäigi. Kuid kahekordse kupli andis 400 m. eest kaasa, esiti nõutud summast 25 mk. alla jättes. Kui sõna pidades järgmisel päeval ülalmainitud ühekordse kupli kauplusesse näha viisin ja osutada võisin, et minulolev 275 margaline kuppel märksa ühtlasemast klaasist oli, kui kaupluses pakutud 325-margaline, võeti mind vihase irvitamisega vastu ja üteldi, et neil isegi 175 margalisi kupleid olevat. Muidugi katkes meie jutt, sest mis löbu pidi mulle tegema rääkida inimestega, kes sõnapidamist austada ei oska, täna nii, homme teisiti kõnelevad ja kellel vähematki tahtmist ei ole oma kaubahindu turukohaselt reguleerida.

Need näited tõendavad küllalt selgesti, kui

ebatargalt vahest mõnigi kaupmees oma kauba hindu määrab. Aga enesepettus oleks mõelda, et publik sellest midagi ei näe ega taipa. Ia taga-

järg — ainult usaldamatus, mis kaupmehele kahjulik.

Ostja.

Puuvilla- ja tekstiiltööstuse seisukord 1927. a.

Am. Ühisriikide puuvillatoodangu ränk kahanemine 1927. tegevusaastal.

Kokkuvõttes möödunud tegevusaasta puuvilla produktsooni kvantitatiivsest ulatusest on nüüd eram-vähem selgunud ja ametlikkude andmetena avalikkusele saanud teatavaks. Juba esimesel silmitsemisel leiame, et kogu maailma puuvilla-saak on möödunud aasta jooksul teinud laiaulatusliku hüppe allapoole.

Põhja-Ameerika lõuna-osariikides on ta langenud sellele tasapinnale, kust ta 1923. aastal algas oma arenemiskäiku.

Seisukorra illustreerimiseks olgu ära toodud mõned arvud viie viimase tegevusaasta kohta, mis näitavad piltlikult, kui võrra raskesti on Ameerikas puuvillakasvatuse möödunud aastal kannatanud.

Põhja-Ameerika Ühisriikide puuvillatoodang võrdus

1926. aastal 17.555.000 palli puhastatud puuvilla á 500 Englise naela,

1925. aastal 16.125.000 palli puhastatud puuvilla á 500 Englise naela,

1924. aastal 13.640.000 palli á 500 Englise naela,

1923. aastal 10.170.000 palli puhastatud puuvilla á 500 Englise naela.

Seevastu saadi möödunud tegevusaastal turule saata 12.950.000 palli puhastamata ehk 12.780.000 palli puhastatud puuvilla. Tekib küsimus, millistest võimsatest faktoritest on tingitud see pea 28% vähenemine Ameerika puuvillaproduktsoonis, võrreldes teda 1926. a. omaga. Viimane aasta oli omakohast puuvilla kasvatamise ajaloos ennekuulmatu rekordaasta ja ähvardas kogu maailma puuvillakaubaturu viia väljapääsmatusse ummikusse. Puuvillahinnad, mis maailmasõja ajal olid kõrgele üles kruvitud, andsid järele ja langesid paratamatu hooga alla, jättes oma langusehoos kaugale maha enne 1. augusti 1914. a. valitsevad börsi hinna noteringud.

Et depressiooni puuvillaturul seisma panna, selleks arvati vajaliseks 6—7 milj. palli puuvilla nii või teisiti üldisest kaubandusringvoolust eemaldada. Kuidas seda läbi viia? Egiptuse, India, Sudani puuvillakasvatajate ikka järjest suurenev võistlus kaubaturul sünnitab juba mõnda aega puuvilla peaproduktsooni, Ameerikale,

tõsiseid raskusi, kui kergesti ei võinud toodangu koondamise puhul tekkivad „tühjad kohad“ eelmiste kätte üle minna.

Selle teatava riisiko peale vaatamata asusid ameeriklased oma puuvilla külvipinna kontraheerimisele enam kui 25% võrd. Edasi võimaldati farmerile ca 70% kogu tema puuvilla produktsooni väärtusest avansina ette, kuid tingimusega omi tagavarasid mitte turule lasta, vaid jätta ladusse kuni vastava korralduse ilmumiseni. Viimane nõue oli paljudele plantaatoritele raskeks koormaks, sest puudusid pea täielikult vastavad laduruumid jne. Kui võrra need ja teised korraldused puuvillakaubaturu korraldamisele oleksid kaasa aidanud ja üldist puuvillahindade allamärke minekut vaos hoidnud, see on muidugi teine küsimus. Siin tuli aga abi sealt, kust teda kõige vähem teati oodata. Lumerohke talve ja vältavate tormiliste lõunatuulte mõjul, mis takistasid põhjast tulevaid „jõgede ema“ Mississippri kevadiste vete suubumist Meksiko lahte, paisus viimane hüglasuureks ja murdis veemasside rõhumisel kalda kaitsesammide võrgu pea täielikult.

Ta sogsed kevadised veed ujutasid laiaulatuslikult üle Põhja-Ameerika lõuna-osariikide kõige rikkamad suhkru- ja puuvillakasvatuse rajoonid. Et päästa vihaste voogude eest linnu, eriti kogu puuvillakaubanduse tsentri, Nev-Orleans'i, selleks tuli ülemalt poolt voolu veel vastu panevaid tamme dünamiidiga maha lõhkuda. Järelikult uputuspiirkonda veelgi kunstlikult suurendada — asjaolu, mis kohalikkude farmerite poolt kutsus esile veriseid konflikte. Loomulik, et Mississippri vahutavates lainetes hukkusid muu võrratu ainelise vara kõrval ka need puuvilla tagavarad, mille kõrvaldamine kaubanduslikust ringvoolust sünnitasid ränka peamurdmist. Teiseks muutusid ka eeloleva aasta lõikuse väljawaated mitme võrra halvemaks, sest polnud ju ka Ameerika rikkuse ja ettevõtlikkuse juures lootusi neid võrratu suuri kahjusid kiiresti üle öö likvideerida. Seda kõike kokku võttes ehk võiksime umbkaudu mõista seda diametraalsete huvide võistlust, mis ulatus välja teravate konfliktideni Euroopa ajakirjanduse veergudel.

Mis aga käesoleval juhul meile tähtis, see on

fakt, et puuvillaturul hinnad hulga aja tagant jälle hakkasid kerkima ja möödunud 1927. aasta septembri keskel jõudsid välja oma kulminatsioonipunktile. Kerkimine oli selle aja jooksul 16 sendist — 22 sendini pro Inglise nael. Siit edasi algab jälle möön ja 1928. võrdub koteerimine 19,60 cts.

Käesoleva aasta esimeste kuude kestes pole märgata erilist elevust ei kaubanduse ega ka tekstiiltööstusilmas ja seetõttu langes puuvilla hind, nagu New-Yorgi börsi bulletäänist näha, — 17.50 cts. See selguseta olek kestis kuni märtsikuu keskpäevadeni ja alles siis, kui selgusid kvantitatiivne ulatus ja tulevase lõikuse esimesed väljavaated, kerkisid puuvillahinnad New-Yorgi börsil 18,95 cts ja edasi.

Mis puutub eeloleva lõikuse väljavaadetes, siis on tema kohta nii üld- kui eri-ajakirjanduses kerkinud esile väga üksteisele vastukäivaid arvamisi ja ainult aasta lõpp näitab, kui võrra nad tegelikkudele elutingimustele on osanud vastata.

Loomulik, et maapinnalt, mis tammide purunemise tõttu kannatasid üleliigse niiskuse all, produktatsioon hulga vähem on kui endistel normaalsetel tingimustel; samuti jääb ka elaspidi maksma üldine külvipinna koondamise kalduvus.

Kolmandaks kardetakse, et tänava võrdlemisi pehme talve jooksul puuvillamardikate munad on jäänud külmast hävitamata, järelikult on seetõttu eeloleval suvel oodata arvutute kahjulikkude mardikate parvede tekkimist jne.

On siiski loota, et need kuuldused rohkem meeleoluloomiseks on lendu lastud ja tuleviku lootused puuvillaturul kaugelki nii pessimistlikud pole. New-Orleansi puuvillabörsi juhataja mr. Hester'i täitsa uskumiväärsete tõenduste põhjal on Ameerika lõuna-osariikides ettevalmistustööd uueks külviks kogu jõuga käimas. Üldist külvipinna kokkupigistust püütakse produktsoo-ninormi tõstmisega küllaldaselt kompenseerida.

10 tähtsamat puuvilla produtsereivat osariiki on tänava ostnud ise üksi 1.750.000 tonni kunstväetisaineid, kuna möödunud tegevusaastal see norm kõikus 1.230.000 tonni ümber.

Puuvillahinna langemine pole ka oma korda ketrus- ja kudumisvabrikute tegevuse peale jät-nud mõju avaldamata.

Euroopas on tekstiiltööstus oma produktsoo-ni pidanud äärmiselt piirama ja põeb kroonilist kriisi, mille põhjused, võib olla seisavad väljas-pool tema parandamisvõimet.

Lugu on nimelt järgmine: Kuni 1914—18. aasta sõjani valitses Euroopa tekstiiltööstus kuulsa Inglise puuvillariidetööstusrajooni Lancashirega eesotsas kogu maailma puuvillariidekaubaturgu. Igasugu katsed Manchesterit tema do-

mineerivast seisukorrast välja kangutada näisid olevat lootusetud.

Lõunamaade puuvillatagavarad rändasid siia, et siin kedratud, koetud, pleegitud ja iga-ugu valmistus- ja kasuprotsentidega koormatud ette võtta järgmist 5000-kilomeetrilist teekonda ookeani taha valmisriidekaubana.

Maailmasõja ajal, kui Euroopa end rasketeks võitlusteks varustas ja kogu tema tööstus sõja-ülesannete kohaselt töötas — tekkisid Egiptuses, Indias, Jaapanis, Hiinas ja Ameerikas sõjateellimiste tõttu sissevoolava Euroopa kulla kaasabil üle öö võrratu suured ja viimaste tehniliste nõuete kohaselt sisseseatud tekstiiltööstusentrid. Ja kui sõda ikord lõpule jõudis, siis nägi Euroopa tekstiiltööstus, et suur osa välisturgete oli lootusetult läinud nende uute tööstusharude valitsemisele. Üheks põhjuseks, mis Euroopa, üldse põhjamaistele maadele, suurtööstusliku iseloomu kindlustas, olid tema laialdased kivisööelademed, mis lõunamaades pea täitsa puuduvad. Kui aga aurujõu asemele astub mootor, eriti Diesel-mootor, ja kivisööe asemele nafta, siis on lõunamaadele industrialiseerimiseks teed avatud. Seda enam, et geograafiliselt on naftaallikate leiupaigad lõuna maadele palju paremais tingimuses kui põhjamaadele, samuti ka puuvilla.

Siia seltsib veel rida finantsilisi ja tehnilisi soodustusi, mis ühes seal valitsevate töö- ja sotsiaalsete tingimustega loob olukorra, mis teeb igasugu võisuluse, näit. tekstiiltööstuses, temaga võimatuks. Võtame lihtsa näite: Nii elu- kui ka tehaste hooneid pole lõunas vaja ehitada kaugelki nii massiivsetena, kui põhjas — järelikult ei koorma tööstus end nii raskete ehituskapitali protsentidega. Kogu elumajade ja tehaste küttekulud langevad ära. Tööjõud on seal võr-ratu odav, tema sotsiaalsed ja hoolekandekulud minimaalsed, kui mitte ei puudu absoluutselt. Rääkimata sellest, et kohalik tööstus oskab rohkem vastu tulla oma elanikkude huvidele ja maitsetele kui välismaine. Muidugi mõista ei anna Lancashire tööstusrajoon võisulusele alla. Töölis-te ja vabrikoomanikkude vahel kokkulepete kau-du püütakse kauba omahinda viimse võimaluseni alla suruda, missugused katsed küll siijamaani on ebaõnnestunud.

Samasugust kriisi elab üle ka Saksa tekstiiltööstus. Puuduvad tellimised, mõned osakonnad on sootu tellimiste puudusel suletud, sest toorpuuvilla hindade kerkimine pole tasakaalus puuvillalõnga ja -riide müügihindadega.

Millistes tingimustes Saksa tekstiiltööstus praegu viibib, seda valgustab „Berliner Tageblatt“ oma majandusosas: 1. juun. 1927. a. ko-

teeriti New-Yorgi bönsel puuvill 16,95 cts. Sellest valmistatud puuvillane lõng ja riie mak- sid samal ajal Stuttgardi tööstus-kaubandusbör- si järele: puuvillane lõng Nr. 20 Englise Trossel- cops 2,83 kuni 2,91 penni; puuvillane riie 88 cm. 16/16, 20/20 cretonne 55,3 kuni 58 penni; puu- villane riie 92 cm. 19/18, 36/42 cattune 46,4 kuni 48,5 penni;

Märtsi lõpul (21) maksis puuvill New-Yorgis

19.80 cts., s. o. 16,7% kallim kui möödunud aas- ta 1. juunil. Sellest valmistatud lõng hinnatakse 2.91 kuni 3.02 penni (Saksa), s. o. ainult 4% kal- limalt; Cretonne'i pakuti samal ajal Saksamaal 54,6 — 56,7, s. o. ainult 1,3% kallimalt; Cattune'i aga 40,9 — 43, s. o. pea 12% odavamalt kui 1. juunil läinud aastal. Igatahes võib loota, et ke- vadise hooaja liginemine tekstiiltööstusse toob uut elavust ja et hinnad hakkavad kerkima.

Detailkaupmehe reklaamist.

On olemas hulk arenenudki inimesi, kes pea- vad reklaami mingisuguseks pettuseks ja kuulu- tamist — kaubahindu tõstvaks teguriks. Neil inimestel on mõnel juhul ehk õigus, nimelt seal, kus reklaami tehakse ilma järjekindluseta ja plaanita. Siis toob reklaam enam kahju kui ka- su ja võib sarnane reklaam vahel isegi ostjaid ärist eemale peletada.

On ka sarnas. detailkaupmehi, kes ütlevad: „Meie, detailkaupmeeste, asi ei ole reklaami teha; see jäägu härrade töösturite ja importööri- de hooleks. Meie asi on ainult müümine.“ Sellele võib vastata, kust saab siis ostja teada, et just seda ja seda kaupa on selle või selle kaupmehe riulil, ja seepärast ei ole kohane jätta ostja mu- reks selgitada, mida leidub äris ja mida mitte, vaid äri ülesanne on ostjale seda teatavaks teha, mis võib aga sündida just detailkaupmehe rek- laami abil.

„Sarnane jutt kõlab ju kaunis kenasti,“ vastavad kõhklejad, „aga kuidas on lugu tegeli- kult? Mul on väike äri, aga pole varandust mak- sa kaheveeruliste ajalehekuulutuste eest selleks, et müüa heeringaid, soola, jahu, kingapaelu, toi- duaineid ja tikke. See oleks liig kallis.“

Tõsi, see oleks liig kallis ja sarnane väike- kaupmees ei suurendaks ka reklaami abil oma läbimüüki. Tuleb siiski märkida, et reklaam ja ajalehtedes kuulutamise ei ole alati üks ja sama asi. Kuulutamine on ainult osa reklaamist. Kuulutuse ostarbeks on ajalehte lugevale publi- kule teatada, et teatud kaupa müüakse. Kust seda kaupa saab osta, seda peab aga teatama, kes ise kaupa müüb.

Kuidas peab aga siis väikekaupmees seda teadet levitama? Milline reklaamikuju on tema- le kohane? Ameerika Ühisriikide närimiskummi- kuningas Weigley kohandab oma kuulutami- se põhimõttele: „Ütle lühidalt aga ütle sage- dasti“. See põhimõte on just kui loodud detail- kaupmeestele, olgu küsimus siis suurest või väikesest ärist,

Esijoones on kaupmehel tarvitada pakkimis- paber ja- kotid. Otstarbekohane tekst kotiküljel tähendab sama kui korduv kuulutus. Igakord kui pereema võtab esile pealkirjaga varustatud koti, tuleb temale tahtmata meele, kust ta kotis leiduva aine ostis. Trükkige seepärast kotile ärinimi, aadress ja kõnetraadi number. Lisage juure ka teade selle kohta, mida leidub äris: koloniaalkaupa, rauakaupa, klaasi ja portselaa- ni, lõnga, riidet jne. Kui maakaupmees näiteks põllumajandussaadusi üles ostab, siis võib ta ka seda nimetada. Ärge siiski kõike üles lugege, mida teil laegastes ja riulitel leidub. Siis oleks publikul liig palju tegemist ja harilikult peaks siis trükk olema nii peenike, et ta lugemiseks vaevane. „Hea kaup ja viisakas kohtlemine“ — ka seda ei maksa nimetada. Ostjad teavad seda isegi — ja kui asi nii ei ole, küll juba jutud selle kohta pea levivad.

Siis on olemas veel otsekohene reklaam. Igivanast ajast on kompvekid lastele ja maapere- naistele teeninud reklaami otstarbel, niisama kui tühjad biskviidi- ja kompvekkikarbid oma uhke- te pildikaantega. Karbid on kingituseks eriti sündsad. Kui karbid on küllalt uhked, võib olla varustatud koguni klaaskaanega, siis seisab nen- de kinkija tänulikus mälestuses palju kauem kui see väärtusetu kingitus ise elab. Üks välismaa kaupmeeste leht kirjutas hiljuti ühest vanast maaeidest. Temalt küsiti, kas ta mäletab üht ammusurnud kaupmeest, kes teatud linnas oli elanud. Eit löi käed kokku ja hüüdis: „Kuidas mina nüüd teda ei mäletaks; olen temalt saanud ju nii mitu uhket kompvekkikarpi!“

Üht asja ei tohi aga kunagi kinkida, nimelt tarbeaineid. Mis saadud ja tarvitatud — ununeb pea. Kui kohv on otsas või pluusiriidel augud sisse kulunud, siis ei mäleta keegi enam kaup- meest-kinkijat.

Ühes suhtes on suurem osa kaupmehi paran- damatud pillajad, nimelt kui on küsimuses posti- maksud. Post toimetab 20-grammilise kirja kõi-

ge madalama tariifi eest. Harilik kiri, mis sisaldab mõne teadaande või arve, kaalub harilikult ainult 10-grammi. Nõnda maksab saatja kirja edasitoimetamise eest grammi pealt palju enam kui tarvis. Seda asjaolu on vähemalt mõistnud üks Rootsi kaupmees. Iga kirja, mille tema saadab oma ostjaskonnale, teeb ta täiesti täiekaaluliseks, täites puuduva kaalu hinnakirjade, uusi kaupu tutvustavate lendlehtedega jne. Täpne arvutus on näidanud, et sarnane reklaam toob 400 % otsekohest kasu.

Hektografeerimine on odav reklaamabinõude valmistusviis, kui on küsimus väikestest (100 kuni 150 eks.) trükkidest ja peale selle võtab nende valmistamine vähe aega. Võidakse koguni tarvitada mitmet värvi korraga ja kui kaupmehel või ta abilisel juhtub olema joonisuse andi, siis võib jõuda ilusate saavutusteni, mis

hinna poolest aga paberihinnast palju kallimaks ei lähe.

Kui ostja on kord juba ärisse meelitatud, siis on väga tähtis, et kõiki koheldakse ühetaoliselt. Moonakanaist tuleb kohelda täiesti sama tähelepanelikult kui mõnd suurt perenaist, ja vabrikutöoline peab tundma, et tema raha on niisama palju väärt kui vabriku omaniku raha, kuigi tööline ei ostakski muud kui odavat tubakasegu oma piibu täiteks.

Ia siis lõpuks: toimige nii, et inimesed teie ärist kõneleksid. Ühelt ameeriklaselt küsiti tema äri menu saladust. Ta vastas: „Olen kannud hoolt selle eest, et inimesed minu kaupadest kõnelevad.“ See võibki olla aluseks mitme äri menule, eeldades, et äri kõigis muus suhetes juhitakse nii, et inimesed temast kõnelevad ainult head. „Kaup“.

Karjasaaduste standardiseerimisest.

V. Raud.

Kõigis karjasaadusi tootvais mais on viimaste aastate jooksul hakatud panema äärmiselt suurt rõhku kauba standardiseerimisele. Võistlus välisurgudel on aastaastalt suurenenud, ja see asjaolu on sundinud tootvaid maid vastavalt ümber korraldama.

Kui tahetakse turule saata standardkaupu, siis peaksid nad olema kas produtseeritud vastavalt teatavale standardile või sorteeritud standardgruppidesse. Tööstusaladel, tänu mehaanilisele tootmisprotsessile, on standardile vastavate kaupade valmistamine võrdlemisi kerge. Põllumajanduses aga takistab loodus ise tihtilugu seda võimalust ja standardiseerimise läbiviimine on siin raskem. Teine põhjus, miks standardsaaduste valmistamine raske, on see, et põllusaaduste tootmine ei sünni ühes kohas, vaid arvurikkais täiesti iseseisvais väikeses majapidamisis. Vaatamata kõigele on standardpõllusaaduste valmistamine hädasti tarviline. Põllupidajal on kahtlemata võimalik kergendada põllumajandussaaduste standardkauba valmistamist, kasvatades teatavat sorti kariloomi, pekonsigu, kanu jne. See asjaolu on esimeseks sammuks paremuse saavutamiseks kauba turutamisel.

Standardiseerimise poliitika tootmise juures on kahtlemata esimese järgu tähtsusega. Kvaliteedi tunnustamine, mis on standardiseeritud kauba sissetöötamise tagajärg, soodustab tootmist. Hiljuti tähendati ajakirjanduses, et 90% Daani karjasaaduste edust Inglise turul on saavutatud tema kõrgelseisva tootmise läbi ning

ainult 10% parema turutamise abil. Arusaadav, kui standardiseerimise läbi tõseltakse keskmist kvaliteeti, ja kui meie saavutame suurema proportsiooni esimese sordi kaupu, siis oleks tulu silmnähtav.

Standardi järele sorteeritud kaup kiirendab ärilist ringkäiku. Tema annab müügi süsteemile aluse, kus kauba inspekteerimine ei tarvitse sündida enne ostmist; tema võimaldab täpse hinna kindlaksmääramise ja noteerimise, võrreldes teiste sortidega; tema vähendab ostja riisikot, arusaamatusi; võimaldab pikaajalisi lepinguid müüja ja ostja vahel, laiendab turutamise võimalusi igalpool ning üldiselt kergendab müüki tootvatest maadest tarvitajatesse maadlesse. Tema kergendab kaubanduse krediteerimist üldse ja kaupa ladudes hoidmisel criti.

Pakkimise standardiseerimine on samuti suure tähtsusega. On täiesti selge, et kui üks ehk kaks pakkimisviisi on valitud, missugused rohkem sobivad tähendatud ala kaubandusele, ja valmistatakse ainult neid kaht viisi, siis on võimalik palju kokku hoida pakkimismaterjali enda pealt, samuti aga ka energiat selle valmistamisel. Nii tähendab standardiseerimine paremust kaubanduses ning teatavat ainelist kokkuhoidu kauba turutamisel.

Üldise standardiseerimise plaanirikas läbiviimine on üheks möödapääsmatuks reformiks põllusaaduste juures, samuti kui ühelaiuste roobaste mahapanemine raudtee ehitamisel algusest peale möödapääsmatu on. On ju täiesti õige, et põllusaaduste üldist standardit on palju raskem välja

tootada, kui teistel aladel, kuid nendest raskustest saab aja jooksul üle turutamise tehnika reorganiseerimisega.

Läinud aastal peetud üleilmlikul majanduslikul kongressil Genfis soovitati põllumajandussaaduste standardiseerimist mõlemate — tootjate ja tarvitajate — huves. Arusaadavalt omab standard-klassifitseerimine ja sorteerimine kava-kindlalt suurema tähtsuse rahvusvahelises kaubanduses. Suuremal osal eksportijatest riikidest ongi üksikute aladel maksuma pandud väljaveo määrused, missugused kindlaks määravad saaduste minimaalse standardi; nende maade kaubad leiavad ka tegelikult paremat vastuvõttu ilmaturul. Need väljaveo-määrused on viimaste aastate jooksul milmetes maades, kus neid varemalt ei olnud, maksuma pandud, teistes aga kõvendatud. Eriti kiiresti on edenenud standardiseerimine karjasaaduste alal ning kiireid edusamme on sel alal näidanud Hollandi, Eesti, Läti, Norra, Rootsi, Saksamaa, Soome ja Daani. Et saavutada vastavaid sorte, on vanematest standardkaupu valmistavatest riikidest sisse veetud sugukanu, pekoniisigu. Ühe sõnaga, kõik tootvad riigid on püüdnud teha oma saadusi jõudu-mööda ilmaturul võistlusvõimeliseks. Eriti palju uuendusi on ette võtnud Daani. 1926. a. sügisel hakkas Daani sisse põletama oma võitännidele produtseerimise nädalat, et elimineerida spekulatsioonid ja seega garanteerida või värskest välis-turgudel. Hiljuti on Daani parlament vastu võtnud sooviavalduse uue Daani munade pakkimisviisi (kastidesse à 360 muna, nagu meil) tarvitusele võtmise kohta. Käesoleval kuul tehti Daani põllutöministeeriumi poolt korraldus, mille järele nõutakse, et kõik munad oleksid tembel-datud sõnaga „Danish“. Seega jõuab Daani ette Inglismaal kavatsitava määrusele välismaa munade sundusliku tembeldamise asjus päritolu-maa nimega. Igatahes loodavad daanlased see-läbi suure paremuse saavutada Inglise turul. Munade kontroll liidetakse seal või ja juustu kontrolliga.

Viimasel ajal on eriti suurt rõhku hakatud panema karjasaaduste standardiseerimisele ka meie saaduste pea-sissevedajates maades — Ing-

li-maal ja Saksamaal. Inglismaal raisatakse palju raha omamaa kaupade standardiseerimisele, et seega teha neid sisseveetavate kaupadega võistlusvõimelisteks. Saksamaal on viimase kahe aasta jooksul suurt rõhku pandud piimaasjandusele, korraldades piimaasjanduse näitusi, võistlusi, jne. Mitmes maakonnas on sisse seatud või kontroll, mis sai alguse Schlesvig-Holsteinis, kus või kontroll on juba üle kahe aasta Daani mustrijärele korraldatud.

Sellest kõigest võib järeldada, et põllusaaduste, eriti aga karjasaaduste standardiseerimine on edenenud pealesõjaaegses perioodis palavikulise kiirusega. Tootvate maade paremad ajud alalal puuavad kindlustada omi seisukohti maailmaturul ning tootjad ei või endale lubada ignoreerida muutuvaid asjaolusid. Nad ei tohi jääda selle vastu külmaks pealtvaatajaks. Kui tootstes tootmisviisid ja masinad vanaks on muutunud, siis asendatakse need uutega. Sama lugu on põllusaaduste tootmisel ja turutamisel.

Nagu varem tähendatud, teevad teised riigid kõik võimaliku, et võita rohkem jalgealust välis-turul. Vaatamata sellele, et Daani karjasaadustel võistlematu nimi Inglise turul, uuritakse seal hoolega igasuguseid võimalusi, mille abil saavutada välis-turul paremusi. Alaline valvelolek, alaline turumõuetele vastavalt ümberkorraldamine on nüüdise aja tootja ja äriilma esimene mure.

Peab tähendama, et Eesti on lühikese aja jooksul palju ära teinud karjasaaduste standardiseerimise alal. Tagajärjed pole aga ka tulemata jäänud. Eesti karjasaadustel on välis-turgudel hea kuulsus. Viimase kahe aasta jooksul on meie saaduste kohta välis-turgudel olnud ainult mõni üksik kaebus, mis aga tegelikult ei riiva kauba standarti kui niisugust. Meie võime uhkusega tõendada, et Eesti karjasaadused on sammutud välis-turgudel teiste Balti riikide seas esirinnas. Vaatamata sellele jääb meile siiski palju teha. Alaliselt jälgida teiste maade tegevust ja ümberkorraldusi välis-turgudel ning võimaluse korral neid uuendusi ka meil maksuma panna, on üheks tähtsaks ülesandeks karjamaajanduses ja karjasaadustega kauplemise alal.

Kaltsude kogumine ja väljavedu Eestist.

Kui palju meil igal aastal kaltse kogutakse, selle kohta ei ole saadud koguda täpseid andmeid. Kaudsete andmete järele võib kogutud kaltsude hulka arvata 2000 tonni peale aastas, sellest üle poole linased ja umbes 800—850 tn.

villased. Kaltse, mis kujutavad enesest läbi-kantud ja äratarvitatud riideid, kogutakse üle maa rändajate kaltsukorjajate poolt, kes seda omakorda edasi müüvad kaltsude eksportööridele ja vabrikutele. Kui palju meie oma tööstus-

ettevõtted kaltse tarvitavad, ei ole ka teada täpselt. Rápina paberivabrik on seni tarvitanud üle 300 tonni aastas. Üks riidevabrik tarvitab villaseid kaltse kunstvilla valmistamiseks. Peale selle tarvitavad tööstusettevõtted linaseil kaltse katelde ja masinate puhastamiseks. Kokku võib kodumaa kaltsude tarvitust arvata 600—700 tonni peale aastas. Seega jääb kodumaa tarvitusest hulk kaltse üle ja neid on hakatud välja vedama.

Kolmel viimasel aastal oli kaltsude välja-vedu järgmine:

	1925. a.		1926. a.		1927. a.	
	Tn.	1000 Emk.	Tn.	1000 Emk.	Tn.	1000 Emk.
Kaltsud igasugused						
peale villaste.						
Inglismaa	10,7	213,0	32,3	685,4	26,3	705,0
Läti	275,5	5.158,0	121,4	2.533,0	187,4	3.968,3
Prantsusmaa	11,2	202,9	1,1	26,8	42,2	1.296,0
Rootsi	18,8	338,1	—	—	1,7	34,0
Saksa	69,8	1.256,4	108,5	1.439,5	170,6	2.391,0
Soome	142,1	3.260,4	84,8	1.909,0	297,5	7.421,0
Taani	5,8	115,6	58,9	1.178,8	61,0	750,0
Ühisriigid	47,0	799,7	60,3	300,0	—	—
Poola	—	—	18,7	354,6	95,7	1.888,8
Kokku	580,9	11.344,3	486,1	8.127,3	882,3	18.457,1
Kaltsud, villased.						
Inglismaa	7,6	152,8	—	—	4,0	73,2
Leedu	—	—	—	—	7,5	147,0
Läti	62,4	1.359,0	187,6	3.895,7	78,2	1.739,2
Poola	—	—	25,1	488,0	160,0	3.120,5
Prantsusmaa	—	—	22,5	660,2	—	—
Saksamaa	59,2	1.205,3	1,1	22,6	16,3	339,2
Soome	37,9	758,8	19,8	582,5	2,8	135,0
Ühisriigid	—	—	11,7	291,6	—	—
Kokku	167,2	3.476,0	267,8	5.940,7	268,9	5.554,1

Ülevaade Soome tööstuse kohta 1927. aastal.

Soomes saab praegu ligi 15% elanikest ülespidamist tööstusest, kuid kogu tööstuse väärtus on ainult vähe väiksem põllumajanduse toodangut. Tööstuse arenemine sündis 1927. a. täitsa normaaloludes. Pikem seisak oli ainult metallitööstuses, kus töösulg $\frac{3}{4}$ aastat kestis. Tööpuudus ei annud end l. a. teravalt tunda, hädatöid korraldati õige väikesel määral.

Puuvillatööstusel oli l. a. rohkem tööd. Suurim osa toodangust läks sisemaa tarvete rahuldamiseks; puuvillase riide eksport tõusis ainult 12 tonni võrra (161 t. pealt 173 t. peale). Tooraine hinna langemise tõttu alandasid aasta lõpu poole ka Soome puuvillatehased oma saadus-

Tegelikult on meilt kaltse märksa rohkem välja veetud, kui toodud tabeli arvud näitavad seda, kuid seda vahet ei saa kindlaks teha, sest osa kaltse läheb väliturule tekstiilsaaduste jäänuste nime all ja on arvestatud seepärast tekstiilsaaduste rühma all.

Sisse veetud on Eestisse kaltse võrdlemisi vähe ja nimelt: 1925. a. — 13,1 tn. 243,6 tuh. marga väärtuses, 1926. a. — 31,2 tn. 1.860 tuh. m. ja 1927. a. — 28,5 tn. 1.925,4 tuh. marga väärtuses. Sisse on veetud ainult villaseid kaltse, kõige rohkem Lätist ja Saksamaalt.

te hindu. Suurenenud on ka villase riide produktioon ja paranenud kvaliteedi poolest. Väljaveedu, mis seni olnud tähtsusetu, langes veelgi. Linase riide toodang oli 1927. a. sama suur kui eelmisel aastal. Aasta lõpu poole tõusid tunduvalt tooraine hinnad ning ühenduses sellega ka saaduste hinnad.

Nahatööstusele oli 1927. hea aasta, ladekaupadest said tehased lahti ja võivad nüüd tellimiste täitmiseks töötada regulaarselt. Naha hinnad on aasta jooksul tõusnud kõvasti, mõne sordi pealt isegi kuni 80%; välismaa võistlus annab tunda, kuid siiski on Soome vabrikutel korda läinud rahuldada tellimisi, mis seni saadi välismaalt.

Jalanoudetööstus suurendas l. a. toodangut; siiski oli sügisel nõudmine suurem kui tehased suutsid valmistada. Aasta tegevuse tulemused ei olnud siiski tehastele eriliselt tulusad, kuna alaline naha hindade tõusmine segi paiskas kõik turu kalkulatsioonid.

Klaasitööstus oli sunnitud välismaa võistluse tõttu töötama madalate hindadega, kuid turu tingimused olid normaalsed. Elava chitushooaja tõttu oli nõudmine aknaklaasi järele iseäranis suur. Klaasi sissevedu oli sama 2. milj. kg. suur kui eelmisel aastal, väljavedu on vähe suurenenud (peaasjaliselt Eestisse ja Vene-Karjalasse), kuid siiski tähtsusetu (12000 kg. aastas).

Savi- ja portselaa-nitööstusel oli hea aasta, produktioon kasvas 15% võrra vaatamata energilisele dumpingile Saksa ja Tschehhoslovakia poolt. Välismaa võistlust tundus teravalt halvamate kaubafortide suhtes, kuna paremaid Soome artikleid isegi välja veeti (Eesti, Daani, Norra). Kiiresti on kasvanud savist elektrijuhtmete isolaatorite produktioon, mis Imatra jõujaama ehitamise juures tarvitatakse.

Tsemenditööstus ei suutnud maa tarvitust rahuldada, tsementi veeti sisse seetõttu l. a. 55725 tonni (1926 — 47295 t.), kuna tsemendi eksport langes l. a. 85 t. peale. Samuti ei suutnud kodumaa tehased ehitustelliskivide nõudmist kaugeltki täita ning neid importeeriti pea kõigest naabrimaadest.

Suhkrutööstus. Soomes töötab 4 rafinaadivabrikut (töötab poolprodukti suhkruks ümber ja 1 tehas (Salos), mis otse naeristest suhkurt valmistab). Välismaa võistluse tagajärjel ja seetõttu, et toll puhta suhkru ja selle poolprodukti vahel väike, olid rafinaaditehased sunnitud l. a. kaaljuga töötama. Suhkru poolprodukti toodi 1927 a. sisse 64564 tonni, millest valmistati 36250 tonni puhast suhkurt. Salo tehases valmistati 1927 a. Soome toorainest 5600 tonni puhast suhkurt, ning välismaalt importeeriti 2604 t. Praegu on kavatsus ehitada uut suhkruvabrikut Ida-Soome jaoks Viiburi lääni.

Kompvekitööstuses on l. aastal üksikute tehaste vahel äge võistlus olnud; kuna tolli kaitse tähtsusetu, annab ka välismaa võistlus tunda iseäranis schokolaadi suhtes. Maiuste eksport tõusis l. a. 129 tonni pealt 149 t. peale (Rootsi, Inglismaale, USA-sse).

Margariinitööstus on l. a. tegevust 20% võrra laiendanud, toodang tõusis 7000 tonni pealt (1926) 8400 tonni peale (1927). Ka ärilisest küljest oli l. a. tehastele rahuldav. Välismaa võistlus andis vähem tunda kui eelmistel aastadel.

Seebitööstus kannatas kõvasti välis-

võistluse tõttu; kodumaa seebitööstuse seisukorda peetakse väga naskeks. L. a. langesid nii toorainete kui valmis seebi hinnad. Eksporteeritud on seebi väiksel määral (Eestisse).

Linaseemneõli-, värnitsa- ja laki-tööstus tegutses eelmiste aastate maasstaabis; kuna tolli-kaitse nõrk, sunnitas välismaa dumping hinna suhtes raskusi.

Kübara-tööstus langes 10% 1926. a. võrreldes; selle artikli sissevedu tõusis aga 274 tonni peale 1927. a.

Tapetitööstus, töötas normaalselt, väiksemad partiid tapeteid veeti väljagi (Eestisse ja Lätisse). Suurt edu näitas l. a. spordiasjade tööstus, mis osutus äriliselt hästi tasuvaks ja mille saadusi eksporteeritud pea kõigisse maadesse.

Soome eksport- (puu- ja paberitööstuse arenemist l. a. iseloomustavad järgmised muudatused saaduste väljaveos 1926. ja 1927.: laudade väljavedu suurenes 2245 tuh. knt.-mtr. pealt 2630 tuh. knt.-mtr. peale, plankude (battens) väljavedu tõusis 1.195.000 knt.-mtr. pealt 2.120.000 peale, paberipuude eksport 442.000 knt.-mtr. pealt 552.000 knt.-mtr. peale, palkide väljavedu langes 1.705.000 knt.-mtr. pealt 1.651.000 knt.-mtr. peale, propside väljavedu tõusis 934.000 knt.-mtr. pealt 1.869.000 knt.-mtr. peale, tselluloosi 332.600 tonni pealt 363.572 tonni peale, paber 210.091 t. pealt 223.466 t. peale, vineer 50.498 t. pealt 57.201 t. peale, puumass 72.912 t. pealt 102.185 t. peale, kartongi väljavedu langes 42.000 t. pealt 38.000 t. peale, samuti tuletikkude väljavedu 4899 t. pealt 3838 t. peale.

Kvantumi suhtes on puu- ja paberitööstus jõudnud kõrgeima piirini, vaevalt suudetakse suurendada veel produktiooni, kuna viimasel ajal kaebus metsade laastamise kohta on saanud üldiseks.

Soome tööstuse toodangu väärtust hinnatakse järgmiselt milj. markades:

	1913	1924	1925	1926	1927
Bruttotoodang	7717	9346	10162	10935	11300
Nettot.	3246	4264	4717	5049	5250

Võrreldes ennesõjaaegsete arvudega oli tööstuse bruttotoodang l. a. 46% ja nettotoodang 61% suurem kui 1913. a. Läänud aasta jooksul on mitmes tööstusharus juure ehitatud rida uusi tehaseid.

Ehitushoog ei ole kunagi nii suur olnud kui l. a. Läänud aasta jooksul ehitati 11.500 uut tuba, s. o. 25% rohkem kui 1926. a. Sama palju ehitusi oli aasta lõpul pooleli. Uutesse ehitustesse investeeriti 1927. a. jooksul umbes 500 milj. Smk. eest kapitali.

Moodne reklaam.

Verner Kentmann.

(Algus „Kaub.-Tööstuskoja Teatajas“ nr. 8)

Värbimise kava ja eelarve on meie ees, värbimise võimalised ja materjaalsed eeldused on muretsesetud — rünnaku teostamine võib alata.

Edurikast reklaami võib pikapeale teha ainult heale kaubale. See kaup peab eriliste heade omaduste, uuenduste, paranduste või soodsa hinnu, võib olla ka soodsate ostu- ja maksutingimuste läbi erinema teistest samalaadilistest kaupadest. Publikule või ka asjatundjatele saab mingi õige hooone reklaam alles siis selgeks, kui võidakse ette tuua neid põhjusi, mis annavad teatud ettevõttele õiguse häält tõsta ja enesele tõmmata üldsele tähelepanu.

On sarnaseid põhjusi olemas, siis peab neid värbimise ettevalmistamisel igakülgset läbi kaaluma ja tarvitusele tulevad värbimise abinõud nendele kohandama; siin tulevad esijoones kõne alla: kavandi väljatöötamine ning trüki- ja teised tehnilised eeltööd.

Kavandi väljatöötamisel töötame läbi selle idee, mis kogu meie värbimisel põhjapanev, sõnaks, kirjaks, pildiks ja teoks. Selle juures peavad värbimise põhimõtted olema juhtnööriks. Ainult nende jälgimine ükski ei kindlusta veel mõjurikaste reklaamitekstide sündi. Siin peab veel midagi juure tulema — see, mida võiks nimetada „sisseelamiseks“. Tahetakse suggestiivset momenti täielisele mõjule viia, tuleb ennast asetada kõigi meeltega värbimise objekti hingeellu. Püüan seda tegevust selgitada ühe näite varal, mille võtan jälle Kroepeiti raamatust „Werbearbeit“.

Keskmise suurusega rohucauplus, tegevuskapital Kr 30.000.—, linna elanikkude arv 50.000. Rahuldav äri asukoht. Uus võistleja — vaateaknal ja ajalehis värbimine; päevaste läbikäikude vähenemine. Värbimise teel võistluse vastu võitlemine ja suurendatud läbimüügi saavutamine:

1. Eriti mõjuvad vaateaknad uueaegsete valgustusabinõudega;
2. Kuulutused mõlemas kohalikus lehes;

3. Väikeste ostupreemiade maksmine ostjatele kassa kontrollitshekkide abil;

4. Läbimüügi eriliseks elustamiseks:

Mingi spetsiaalartikli sissetoomine, näiteks, mingi uus riidevärv „NAGU UUS“, mida rohucauplus ise valmistab.

Konkurentsi vastu võitlemine: kuulutustes mitte vastast nimetada.

Mälu ja tunnete mõjutamine usaldustäratavate momentide esile tõstmise abil: äri vanus, ametiasutuste varustaja, soliidsed hinnad jne.

Erilised kuulutused: uus valgustus vaateaknal, uue riidevärvi „NAGU UUS“ ilu otstarbekohasus.

Selle uudise tutvustamiseks on eriti vaja värbimis-psükoloogilist eeltööd — „sisseelamist“.

Artikkel ilmub turule viies värvis; ostjad: naised igast seltskonnakihist. Mis mõjub selle artikli juures kõige tugevamini naise hingeellule? Uudsus, värv, rõõm, üllatus ja kokkuhoiu võimalus. Sellepärast tulevad ka kuulutused, neid punkte silmas pidades, kokku seada.

Ka plakatile kavatsemisel on tähtis „sisseelamine“.

Tehnilised eeltööd nõuavad asja- ja materjalidetundmist, mis omalt poolt kindlustab värbimise abinõude otstarbekohase, hoolika valiku. Nende abinõude headusest oleneb palju.

On ettevalmistused lõpetatud ja värbimine alanud, siis peab värbimise käiku alata ja uurima. Üksikute reklaamabinõude tagajärjeka koostööst tuleb hoolitseda. Kus reklaami mõjuga rahul ei olda, seal tuleb kava võimalikult uuesti läbi töötada.

Lõpuks tuleb tagajärgede konstateerimine. Läbikäigu suurenemine, ostja-konna tõusev huvi annavad nähtava väljenduse sellest. Sagedasti mõjub värbimine aga täielikult alles pika aja möödumisel.

Olen püüdnud anda mõned sihtjooned, mis peaksid tooma edu reklaamis. Peaks see edu, mis ikka uuele ja uuele värbimisele virgutab, ka mitte meie äriettevõtetele puuduma!

Kaubandus-tööstuskoja teateid.

Raudteel liikuvate vagunpoodide küsimus.

Teedeministeeriumi seisukoht.

Mõni aeg tagasi pööras kaubandus-tööstuskoja märgukirjadega teede- ja kaubandus-tööstus-

ministri poole raudteel liikuvate vagunpoodide tegevuse asjus, milleks olid põhjust annud kaebused kohtadelt, et vagunpood, mis kuuluvad raudteelaste tarvitajate ühisustele ja ette nähtud ainult liinil asuvate raudtee tööliste ja teenijate varustamiseks, kaup-

müüvad ka eraisikutele, mis tekitab raudteejaamade läheduses ja sõlmepunktides asuvate kaupmeeste keskel põhjendatud pahameelt. Peatuvad ju vagunpoed igas suuremas jaamas ja seisavad seal üks kuni kaks päeva, müües kaupu igale soovijale. Oma reise teeb vagunpood harilikult 2 korda kuus, müües kaupu läbi suuremates keskpunktides isegi kümni tuhand. kroonide väärtuses.

Vagunpoodide müügi edu peitub selles, et kraamivedu raudteel neile väga vähe maksab. Seetõttu on kaup neil odavamalt käes ja nendega ei saa kauba hinna suhtes võistelda erakaupmehega ega isegi ka tarvitajate ühingud. Näiteks tuleb vagunpoel kaubavedu Tallinnast Haapsallu umbes 7½ senti koloniaalkauba puuda pealt, kuna harilik veohind sama kauba puuda pealt on 20 senti, misjuures veel 5 senti puuda pealt voorimehe vedu tuleb arvata. Peale selle on vagunpoed kui raudteelaste tarvitajate ühingu ettevõtted maksustamise suhtes soodsamas seisukorras kui eraärid. See kõik võimaldab neile oma kaupu palju odavama hinnaga müüa kui see võimalik eraäri meestel. Nagu Kojale kaupmeeste ringkonnist teatatakse, ei kauple vagunpoed ka mitte üksi esimese järgu tarbeainetega, vaid neis olevat müügil ka sarnased ained nagu põlluramm, loomade jõutoit jne., milliseid kaupu raudteelased ise vist küll väga vähe tarvitavad, vaid mis müüakse enamalt jaolt juhuslikkudele ostjatele.

Kaubandus-tööstuskojal ei ole midagi selle vastu, kui raudteelased endid ühistegelisel alusel tarbeainetega varustavad, kuid seda ei saa Koda kunagi pidada loomulikuks, kui raudteelaste vagunpoed neid soodustusi kasutades, mis neil kui raudteelaste ühistegelistel ettevõtetel olemas, kasutavad eraostjate suhtes. Need soodustused, näit. veo alal, ei ole antud vististi selleks, et selle läbi laialist äri ajada, vaid selleks, et vastu tulla oma liikmetele. Kui vagunpoed muutuvad liikuvateks kaubamajadeks, siis ei ole õigustatud need soodustused, mis neile antud, sest need soodustused muutuvad võistlusabinõudeks erakaupluste vastu, millised aga naksavad riigile suuri maksusid. Riigivalitsuse ülesandeks on muu seas kaubandust ja tarbeainete kohaletoimetamist korraldada niiviisi, et selle läbi ühed ettevõtjad ei satuks raskustesse ega rikastuks teised nende arvel.

Märgukirjas nõuti, et võetaks tõsiselt kaalumisele vagunpoodide ärilise tegevus ja keelataks neil kaupu müüa eraisikutele, kes raudtee tarvitajate ühingu liikmed ei ole; see oleks vagunpoodide müüjatel ka kerge läbi viia, kui ostjatel nõutakse, et nad ostmise juures ette näitaksid ühingu liikmekaardi. Võib ju ka siiski

jultuda, et mõni liige liikmekaardi abil kaupu kätte toimetab mitteliikmetele, kuid see oleks igatahes harvem nähtus ja ei kutsuks niipalju pahandust esile vagunpoodide vastu kaupmeeskonnas kui praegu. Kui aga ei leita seda võimalik olevat labi viia, siis tuleks vagunpoodide kaubavedu asetada samadesse tingimustesse, nagu see on praegu erakaupade suhtes maksvusel.

Selle kaubandus-tööstuskoja seisukohaga ühines täielikult kaubandus-tööstusministeerium, kinnitades ka omapoolt, et ei ole mingi saladus, et vagunpoodidest müüakse kaupu mitte ükski raudteelastele, vaid ka kõigile teistele, kes tulevad sinna ostma. Edasi leiab kaubandus-tööstusministeerium, et praegust korraldust vagunpoodide suhtes tuleb pidada ebaõigeaks, mis halvab kaubanduse normaalse arenemise, kuna vagunpoed kasutavad mitmesuguseid erisoodustusi, mis ei saa osaks eraäridele.

Nüüd on teedeministeerium kaubandus-tööstuskoja märgukirja peale vastanud, milles kindlasti rõhutatakse, et raudteevalitsuse ja raudteelaste tarvitajate ühisuste vahel sõlmitud lepingute alusel peavad raudteelaste tarvitajate ühisused vagunpoodidest kaupu müüma ainult raudtee töölistele ja teenijatele, kuna on keelatud kauba müük eraisikutele.

Vagunpoed olevat asutatud peamiselt esimese järgu tarbeainete muretsemiseks neile raudteelastele, kes elavad liinil, kus ligemas ümbruses puuduvad igasugused kauplused, kuna kaubanduslikkude keskkohaade kaugus võrdub 10-tele kilomeetritele, kuhu teenijatel või nende perekonna liikmetel nii tihti võimalik ei ole sõita — piiratud piisõidu-piletite arvu tõttu; hinnalise pileti muretsemine teeb aga väiksema ostu liig kalliks ja ülejõu käivaks eriti alamatele, väiksemapalgalistele teenijatele. Seepärast ei olevat võimalik muuta ka vagunpoodidele ettenähtud tariifi ega tühistada tarvitajate ühisustega sõlmitud sellekohaseid lepinguid ja takistada ühisustel täita suurt osa nende otsekohe- sest ülesandest: sisse osta suuremal hulgal kaupu ja jagada välja neid raudteelastele.

Mis puutub põllurammu ja jõutoitude müü- gisse vagunpoodidest, siis seletab teedeministeerium oma vastuses, et liinil teenivatel raudteelastel olevat kasutada raudtee poolt kui ka eramaadest rendile võetud maatükid, mille rammutamiseks nad vajavad kunstväetist, samuti peavad paljud neist koduloomi ja tarvitavad seejuures jõutoitu. Kunstväetise ja loomade jõutoidu tarvitus arvatavasti suur ei ole, kuid vagunpoodides peab seda ikkagi müügil pidama.

Raudteevalitsus olevat alati asunud seisukohal ja nõudvat, et kaupa müüdaks vagonpoodidest ainult raudteelastele. Ühel juhul, kus müük eraisikutele avalikuks tuli, tehtud raudteevalitsuse poolt selle ühisuse suhtes vastavad järeldused.

Lõpuks teatab veel teedeministeerium, et Koja märgukirja puhul on raudteevalitsuse poolt tarvitajate ühisuste tähelepanu juhitud müügi peale eraisikutele ja nõutud, et müük vagonpoodidest sünniks eriveotariifis nr. 6 ja sellekohastes lepingutes ettenähtud tingimustel.

Nii tohiks loota, et vagonpoed tulevikus kauba müümisest eraisikutele hoiuvad, kui ei taheta kaalule panna üldse oma olemasolu küsimust.

Referaat sadamate administratsiooni ja korralduse kohta.

Kaubandus-tööstuskojas on juba kauemat aega päevakorral meie sadamate valitsemise ja sisemise korralduse ümberorganiseerimise küsimus.

Et laiemaid laevasõidu ja kaubanduse ringkondi tutvustada selle küsimusega, pidas koja nõunik ins. E. M a s i k vastava põhjaliku referaadi materjalide põhjal, mis kogutud juba pikema aja jooksul.

Referent käsitab esimeses osas põhjalikult paljusid välissadamaid, eriti niisuguseid, mis meile oma administratsiooni ja sisemise korralduse poolest võiksid olla eeskujuks, tuues hulga andmeid ja kirjeldusi Daani, Rootsi, Norra, Soome, Saksa, Prantsuse, Inglise ja t. sadamate kohta ning tehes näidete varal üldise kokkuvõtte sadamate korralduse põhimõtete kohta, samuti üldadministratsiooni kui ka sisemise korralduse

alal, eriti alla kriipsutades moodsaid valitsemise viise.

Referaadi teises osas käsitas meie sadamate valitsemise üldkorda ja sisemist korraldust endiste Vene ja meie muudetud seaduste alusel, tehes põhjaliku võrdluse eelpooltoodud kokkuvõtetele ning tülles lõpuresultaadis otsusele, et meil tuleks juba ligemal ajal täielikult ümber luua sadamate üldvalitsemine kui ka sisemine korraldus.

Seejuures esitas referent oma põhijooned, mis sarnase ümberorganiseerimise juures aluseks võtta, kuid võttes arvesse, et küsimus laialdase praktilise tähendusega, soovitas referent, et vastav põhikava välja töötataks ning seejärel kokku kutsutaks asjaomaste eriringkondade ja vastavate valitsuse asutiste esindajatest komisjon, kes peaks kava läbi arutama lõpulikult.

Soovitab seda teha ühenduses meie valitsuse asutiste ümberkorraldamisega.

Referaat, mis oma ulatuselt jagunes kahe õhtu peale, leidis kuulajates, kelleks oli tulnud kaunis kogu laevasõidu, laevamaaklerite, laevajuhtide, tolli ja mereasjanduse peavalitsuse ringkondi, väga sooja vastuvõttu ning esitatud põhimõtted üldist tunnustust. Koosolek avaldas soovi, et referaat avaldataks trükkis 500 eks., laiali saadetakse asjaomastele ringkondadele ning et koda võtaks oma peale algatuse välja töötada sadamate valitsemise ja sisemise korra ümberorganiseerimiseks vastavad kavad ning need lõpulikule arutusele võtaks sellekohases tegekomisjonis. Seda korda toetas omalt poolt ka koosolekul viibiv mereasj. peav. juhataja.

Kaubandus-tööstuskoja laevasõidu sektsioon on otsustanud küsimusele käiku anda, trükkides ära referaadi ning asudes ligemate kavade väljatöötamisele, milleks nõunik E. M a s i k välismaa reisil veel ligemaid andmeid kogub.

Majanduslikke teateid kodu- ja välismaalt.

Kaupade suurmüügi-indeks Eestis.

1. jaanuaril 1928. a. rahaüksuse lõpulik kulala alusele üleviimine võimaldas praeguste hindade seisukorda võrrelda ennesõjaaegsega. Ametlik statistika on nüüd jõudnud selle tööga lõpule ja suurmüügi hindade arvestamisel aluseks võtnud 1923. a. (=100) hinnad. Sel teel on välja arvatud indeks 44 kauba kohta, kusjuures on arvesse võetud Tallinna kaubabörsil koteeritud hinnad. Tähtsamad neist näitavad järgmist arengut:

	Üldindeks.	Importkaupade indeks.	Eksportkaupade indeks.
Märts 1922.	110	108	111
" 1923.	117	106	131
" 1924.	113	102	127
" 1925.	128	119	139
" 1926.	116	108	125
" 1927.	112	109	116
" 1928.	121	107	142

Väliskaubanduse bilansi seisukohalt oli hinakonjunktuur Eestile kogu aeg soodus, kuna eksportkaupade hinnad seisid relatiivselt importkaupade hindadest kõrgemad. Hindade ta-

sapind seisis keskmiselt 17% kõrgemal kui enne ilmasõda. Tunduvalt kõrgemad olid 1927. aastal keskmised teravilja ja jahu hinnad, samuti ka kohvi, õlikookide, munade, või, lina, kodumaa tekstiilkaupade, naha- ja puukaupade hinnad jne., kuna tähtsad kaubad nagu suhkur, õlid, sool, raud, vask, kunstsõnnik, liha ja paberkaubad seisis oma hindade tasapinna poolest madalamal, kui 1913. a. Aastal 1928. avaldub hindade tõusutendents kõigepealt ekspordikaupade alal, mille indeks jaanuaris oli 136, veebruaris 141 ja märtsis 142. Nende indeksarvude suurenemise peale on mõjunud peamiselt karjasaaduste hindade tõus (või, liha) samuti ka kõrgeid linahinnad.

Elamisindeks (toitmine, riietus, korterid jne.) on 1922.—1927. aastani võrdlemisi vähe kõikunud (100—108). 1928. aasta jaanuaris oli see indeks 108, veebruaris 109 ja märtsis 111, nii et algav uus aasta tõi ühes elukallinemise.

Tallinna linnavalitsus nõuab siiski sildimaksu.

Mitu korda on selle peale tähelepanu juhitud, et sildimaksu võtmiseks linnaomavalitsustel seaduslik alus puudub. Kuid sellest hoolimata võttis Tallinna linnavalitsus teatatud summa sildimaksust linna eelarvesse tuludena üles. Sildimaksu vabatahtlik tasumise tähtaeg lõpeb 15. mail, mille peale ärimeeste tähelepanu juhitakse. Peale selle tähtaja möödumist hakkab linnavalitsus sildimaksu sunduslikult sisse nõudma.

Maapõuevarade (peale põlevkivi) hankimine ja ümbertöötamine Eestis 1927. a.

Eesti maapõues peituvatest varadest kasutatakse (peale põlevkivi) mitmesuguste ettevõtete poolt kontsessioonilisel järgmisi aineid: kipsi, fosforiiti, merglit, marmorit ja tulekindlat savi.

Kõigi nende ainete toodang ei ole veel kuigi suur ja läheb suuremalt jaolt kodumaa tarvituse rahuldamiseks. Välja veetud on nimetamisväärsel määral ainult kipsi, 1927. a. näiteks 3.239,4 tonni 10,7 milj. marga väärtuses. Kipsi kogutoodang oli samal aastal 12.172 tonni. Eestis saadakse peaaesjalikult halli kipsi (1927 a. — 12.090 tn.) ja vähemal määral valget kipsi (1927.a. — 82 tn.) Toorkipsi ümbertöötamisel saadi läinud aastal: kipsikivi 1.679 tn., keedetud kipsi 4.128 tn. jahvatatud kipsi 157 tn.

Marmorit, mergli ja tulekindla savi toodang ja tarvitamine ei ole kuigi suur. 1927. a. oli nende saaduste toodang järgmine: marmor — 690

tn. mergel — 40. tn. ja tulekindel savi — 364 tonni. Suuremat huvi pakub kõneallevatest maapõuevaradest fosforiit, mida tarvitatakse rikastatult ja jahvatatult kujul põllurammuks. Meie fosforiidi üldist tagavara arvatakse 13,5 milj. tonni peale, mis asub kaunis laialdasel maa-alal, kõige rohkem Põhja-Eestis, mereranna lähedases rajoonis. Fosforiidi kaevamine on seni koondatud ülgastesse Harjumaal, kus A/S „Eesti Fosforiidil“ kaevandus ja ümbertöötamistööstus. Esimestel tegevusaastatel tuliteha mitmekesis. uurimusi ja katseid, et kindlaks teha fosforiit kasutamise võimalusi. Nüüd on katsete ajajärgust peaaegu välja jõutud ja fosforiidile võidetud kaunis laialdane tarvitajaskond. Kõige rohkem tarvitatakse fosforiiti põllurammuks, rikastatult ja jahvatatult kujul, ilma ümber töötamata superfosfaadiks. Poolehoidu hakkab leidma fosforiit ka kanade toiduna; selleks tarvitatakse fosforiidi hulgast eriti sorteeritud limuskakarbiipuru. 1927. a. kevadel, mil kana-fosforiit võeti esimest korda tarvitusele, tarvitati seda 9.800 kg., 1928. a. kevadel aga juba 15.000 kg. Käsil on katsed fosforiidi sigadele söötmiseks. Välismaile fosforiiti praegu ei saadeta; ollakse äraootaval seisukohal, kuni selguvad väetiskatsete rahuldavad tulemused ja teatavaks saavad välismaile. Fosforiiti tarvitati Eestis: 1926. aastal 3.500 kotti à 100 kg., 1927. a. 6.500 kotti, 1928. a. kevadisel hooajal 5.000 kotti (1927. a. kevadisel hooajal oli tarvitatus 2.000 kotti) Fosforiiditööstus A/S. „Eesti Fosforiit“ töötab 25 töölisega, ühe vahetusega. Käesoleva aasta juunikuust alates hakatakse töötama kahe vahetusega.

Eesti uus tollitariif.

Riigikogu poolt võeti vastu seadus, mis asub jõusse 4 kuu pärast, ja mis näeb ette sisseveotollil põhitariffide tõstmist 50% võrra nende riikide suhtes, kes pole seaduse jõusseastumise ajaks sõlminud Eestiga kaubalepingut. Sügisele jõuavad riigikogusse uued tariifid, mis arvatavasti hakkavad maksma 1. jaanuarist 1929. Seni maksab endine põhitariff ühes konventsionaaltariifiga.

Meie masinaehituse tööstusest.

Lootused, mis pandi Vene-Balti tehaste osalise käimapaneku peale Tallinnas, ei teostunud, kuna sellekohaseid ettepanekuid välismaalt ei saanud võtta tõsiselt. Nähtavasti tuleb tehas ikkagi oksjonile, mille juures suudetakse vaid osa kreditoridest rahuldada.

Meie masinaehituse tööstuses on märgata koondumispüüdeid; nii on hiljuti suurfirma

J. Puhk ja pojad, kellele kuulub masinavabrik „Ilmarine“, omandanud ka masinavabriku „Fr. Krull“ aktsiad ja kavatses vabrikud ühendada, et seeläbi ratsionaliseerida tööstust.

Tallinna Krediitpanga tegevus 1927. a. olnud väga edukas.

Puhaskasu üle 22 miljoni marga.

Hiljuti avaldas Tallinna Krediitpank oma möödunud aasta tegevuse aruande, millest selgub, et panga tegevus on aruande aastal kasvanud hoogsalt.

Üldlääbikäik 1927. a. on olnud 18,7 miljardit marka, seega 3 miljardit mrk. suurem kui eelmisel, 1926. a. Hoiusummad on 420 milj. marga pealt 1926. a. tõusnud 764 miljoni marga peale, kasvades seega võrreldes eelmise tegevusaastaga 82% võrra. Hoiusummade rohkuse poolest on Tallinna Krediitpank Eestis esimesel kohal.

Aasta võidi lõpetada, peale kõikide mahakirjutuste, 22.224.615-margalise puhaskasuga, mis on panga tegevuse jooksul rekordsaavutus. Panga äriseis 31. detsembril 1927. a. oli 1.749.280.287 mk. Suur hoiusummade kasvamine kriipsutab alla suurt ja põhjendatud usaldust rahva keskel Krediitpanga vastu, mis teisest küljest jällegi pangale võimaluse annab rahuldada täiel määral klientide nõudmisi ning finantseerida soliid eksportettevõtteid.

Läänudaastases tegevuses oli tähtsamaks sündmuseks Põhjapanga omandamine. Oma osakondade võrgu on Krediitpank arendanud üle kogu Eesti ja praegu on pangal 11 osakonda.

Soome:

Liimi- ja luujahutööstus hädaohus. Liimi- ja luujahutööstus on Soomes üks neist harvadest tööstusaladest, mis tooraine saab pea täiesti kodumaalt. 1922. a. oli nimetatud tööstuse suurem toodanguaasta Soomes, kuna tootmisvõime tõusis 7,5 mil. smk. väärtuseni, töölisi oli ametis 150—200 in., toorainet tarvitati 2,6 mil. kg. Kuid sellest aastast peale algab liimi- ja luujahutööstuse langemine, ja praegu töötab 10-st vabrikust seal kõigest 2. Sarnase tagasimineku põhjuseks on olnud välismaa dumping. Nüüd on Euroopa liimikartell, kuhu kuuluvad kõik maad peale Soome, Norra, Eesti ja N.-Vene, käe sirutanud Soome liimi- ja luujahutööstuse lõpulikuks vallutamiseks: nimetatud kartelli kuuluv Stockholms Benmjölsfabriki A/B on hiljuti rentinud Soomes Rihimäe liimitehase

ja seal tegevust alates ühtlasi liimi hinnad alla surunud ja luuhinnad üles kruvinud. Nähtavasti on kartellil nüüd kavatsus Soome oma liimitööstust täiesti surnuks võistelda. Soome töösturid nõuavad tollikaitset nii liimi sissetoomise kui luude väljavõtmise vastu. Luude eksport on olnud seni täitsa tollivaba.

Autosade tööstus. Täiesti valmis autode ja autobuste sissevedu läheb impordeeriva riigi rahvamajandusele liig kalliks maksma, isearanis kõrgete laevaprahtide tõttu. Seepärast on viimastel aastatel Soomes tekkinud autoosade tööstus. Välismaalt impordeeritakse ainult tähtsamad auto- ja omibuste osad, kuna autokere ja kõik puuosad kohal valmistatakse. Nii tarvitatakse suuremalt osalt kodumaa saadusi ja võimaldatakse tööd oma töölistele. Samuti on võimalus autokeresid (veoautod) ehitada kohalike kude nõuete kohaselt, mis välismaalastele tundmatud. Võttes arvesse, et autode arv viimase 4 a. jooksul 8-kordseks on kasvanud (1. a. lõpul oli 25.038 autot ja 4.856 mootorrattast Soomes), on autoosade valmistuse ja kokkupanemise tööstus arenenud kiiresti.

Uus tselluloosivabrik Soome.

Suurim Saksa paberi- ja tselluloosivabrik a/s. „Waldhof“ on Soome Kakisalme („Kexholm“) linnavalitsusega 6. veebruaril s. a. sõlminud lepingu, mille põhjal viimane esimesele liina maadest 100 hekt. maad müüb tselluloosivabriku asutamiseks. Asutatava vabriku aastatoodang on 60.000 tonni tselluloosi, mis ekspordeeritakse peamiselt Saksamaale, ning tarbekorral on a/s., kes uue vabriku juhtimiseks Soomes moodustab eriaktsiaseltsi, õigus kolme aasta jooksul juure osta veel 35 hektaari maad.

Vabrik asutatakse Laadoga järve ja Vuoksa jõe lähedale ja tema loodab paberipuid saada ka Venemaalt, mida soodustab hõlpus veo- ja parvetusteede võrk.

Rootsi:

Rootsi kongressid ja messid eeloleval suvel.

Mitte vähem kui viis Rootsi linna — Oerebro, Jönköping, Sundsvall, Alingsås ja Uddevalla — kavatses eeloleval suvel korraldada põllumajanduslikke ja tööstuslikke näitusi. Nimetatud linnad põlvenevad keskajast ja on kujunenud nii sise- kui väljatööstusegi keskkohadeks: Jönköpingisse on koondunud tikutööstus, Oerebro jalanõudetööstus, Sundsvall on puu- ja

puumassitööstuse peasukoht, Alingsaas on tekstiilitööstuse keskkohk ja Uddevalla Rootsi kalaasjanduse tähtsaim keskpunkt.

Visby's, Gotlandi saarel, korraldatakse põllu-majanduslik — ja Malmö's kalaasjanduse näitus. 12. maist algas Göteborgis üksteistkümmnes kaubamess, mis kestab 20. maini s.a.

Keskmiselt on väljapanijate arv Göteborgi messidel ulatunud 500 peale, vaatamaskäijate arv umbes 40.000 ja igakordne üldine läbikäik 7 miljoni krooni. Ostjaid on kokku tulnud 20 mitmesugusest riigist Göteborgi näitus-messile.

Stokholmis astub kokku raadioteadlaste kongress, kuhu kokku tuleb 800 delegaati ühes nende juure kuuluvate tehniliste jõududega, kokku 1400 isikut. Sellel kongressil on kavatsatud ette kanda 100 loengut ja referaati x-kiirte diagnoosi, raadioterapia ja raadiofüüsika üle.

Üleilmliku koloniaalkaupmeeste ühisuse komitee kavatsab oma aastakongressi tänava ära pidada Stokholmis. 18. juunil 1928 pühitseb Rootsi maamõõdu osakond oma 300-aastase olemasolu juubelit, mil puhul Stokholmis kokku tuleb maamõõtjate kongress. 9.—14. juulini peab transporttöölise üleilmlik ühisus Stokholmi parlamendi hoones oma kongressi.

N.-Vene:

Suurem tsemendivabrik N. Venes ehitamisel.

Nõukogude-Venemaa tsemenditrust „Novorostsement“ on Lõuna-Venemaal Novorossiiski lähedal alanud uue suure tsemendivabriku ehitamisega, milline tööd peab algama 1. oktoobril 1929. a. Ehitatav vabrik läheb maksma 2.500.000 rubla ja tema aastane toodang on 630.000 tünni tsementi (s. o. ligilähedalt sama palju kui meie kaks tsemendivabrikut „Port-Kunda“ ja „Aseri“ kokku). Sisseseadud uue vabriku jaoks on ostetud Saksamaalt ja vabrik on ainuke Venemaal, mille automaatselt töötavad põletisahjud.

Peterburi lähedal alumiiniumi tooraine lademed leitud.

Tichvin'is, Peterburi lähedal, on bauxit'i (alumiiniumi tooraine) lademed leitud, milliste sisaldavus umbes 1.000.000 tonni peale arvatakse. Nõukogude-Venemaa majandusnõukogu on leitud lademete kasutamiseks otsustanud ehitada 1. Vene alumiiniumivabriku.

Käesoleva aasta ehitushooajal pannakse alus ja loodetakse kolme kuu jooksul tööle panna uus aknaklaasivabrik „Bjelõi Bytšok“ Tscherepovetski maak. Vabrikul on kaks vannahju ja ta aastane toodanguvõime 4.500.000 ruutmeetrit aknaklaasi.

L.

Tolliteateid.

Tollikomitee otsusi mõnede kaupade tollimise kohta.

Avaldatakse teadmiseks, et tollikomitee otsustas tunnistada:

1. A. Sisseveotariifis.

Puust või papist futläärid, nendesse kuld- ja hõbejuveliirtööde asetamiseks, kaetud väljaspoolt naha imitatsiooniga või samettriidega, seest ilust. poolsiidist polstriga, t. t. § 215 p. 1. alla kuuluvaks, kui pudukaup poolsiidikangaga ilustatud (T. K. ots. 14. apr. 1928. a. nr. 1622);

Taimerasv „Kokovar“, t. t. § 36 p. 3 alla kuuluvaks, kui „kunstvõi“ t. tariifi mõttes ja kui „kunsttoidurasv“ seaduse mõttes nr. 115, 14. detsembril 1926. a. (R. T. nr. 100 — 1926. a.) (T. K. ots. 14. apr. 1928. a. nr. 1626).

Alumiiniumist seebitoosid kaanega (reisi jaoks), t. t. § 215 p. 2 alla kuuluvaks, kui pudukaup alumiiniumist (T. K. ots. 14. apr. 1928. a. nr. 1627);

Juhtudel, kus kartonaash-karbid silmnähtavalt pole määratud mitte ainult nendes olevatele kirjaümbrikkud., vaid ka ühes nendega sissetoodud ja eraldatud (kui ka üldse pole kaasa toodud) kirjapaberile, tuleb neid kartonaashe eraldi tollida t. t. § 177 p. 6 järele, kuna ümbrikud ja paber — selle §-i vastavate p. p. järele.

Õiendus. Sisse oli toodud ühises kastis:

kartonaashkarpides kirjaümbrükud ja eraldi pakitult postpaber, kusjuures karpides postpaberi

jaoks ruumi oli jäetud ja sellele kuuluvus ümbrikkude juure pealkirjaga paberipakikestel oli tõendatud.

(T. K. otsus 14. apr. 1928. a. nr. 1625).

Juustunuga, mille tera kullatud ja ots kahvli kujutab, t. t. § 158 p. 3 alla kuuluvaks, kui noakaup kullatud (T. K. otsus 21. apr. 1928. a. nr. 1652).

H a b e m e a j a m i s p e e g e l, asetistega sinna juure kuuluvate ja ühes sissetoodud vahupintsi ja vahutoosi jaoks, lahtivõetult, t. t. § 215 alla kuuluvaks, kui pudukaup lahtivõetult sissetoodud, kusjuures: ümargune amalgeeritud peegliklaas, peegliklaasi taha paigutatav amalgaami kaitseks määratud papppratas, lihtsast metallist varrega seebivahu pintsel ja piimaklaasist vahutoos — pkt. 2 alla, kuna kõik lihtsast metallist osad — pkt. 3 alla (T. K. ots. 14. apr. 1928. a. nr. 1654).

Avaldatakse teadmiseks, et tollikomitee otsustas tollis. § 283 käsitamise kohta seletada:

„Erielistel juhtudel, kus tollita kaubad müügil määratud, tuleb ka teistkordsel oksjonil müütmist alata kõikide tollimaksude summast, nagu esimesel oksjonil“ (T. K. ots. 14. apr. 1928. a. nr. 1623).

Avaldatakse teadmiseks, et tollikomitee otsustas kaupadelt kantsleimaksu võtmise kohta seletada:

„Et tollisead. § 42 p. 6-a ja R. T. nr. 12 — 1928. a. avaldatud V. V. määruse kohaselt tuleb kantsleimaksu võtta muuseas: a) § 234 viimase

osa järele tollita läbilastavatelt kodumaa kaupadelt (ja pakkimisabinõudelt). b) § 235 järele tollita läbilastavatelt kodumaa ja välismaa kaupadelt (mitte aga kordadel, kus toll pärastpoole määruste järele täielikult või osalt tagasi maksetakse), c) § 236 järele tollist vabastatud kaupadelt ja asjadelt (kui ainult nad ka kantsleimaksust ega üldse kõikidest tollimaksudest pole vabastatud) ja d) eriseaduste järele tollita läbilastavatelt asjadelt (kui seaduses pole öeldud, et nad üldse tollimaksudest vabad on), kuid peale asjade, mis määratud koolidele ja optantidele, sest et need asjad mõtte järele kuuluvad asjade hulka, mis tollis. §§ 350—353 ja 362—364 on ette nähtud ja V. V. määr. alusel kantsleimaksust on vabad.“ (T. K. otsus 21. 4. 28. a. nr. 1643).

Leedu sisseveo tollitariifide
tõstmine 30% võrra.

Leedu rahaminister kirjutas 26. märtsil s. a. alla määrusele, mille järele kõikide maade kohta, kellel puuduvad kaubalepingud Leeduga, tarvitatakse tollitariife 30% lisaga.

Uus korraldus hakkab maksma 1. oktoobrist s. a., nagu kaubandusdepartemang seletab.

Äriettevõtete koosolekuid.

18. mail.

A.-s. „Warrak“ kreditoride peakoosolek kell 18, Tallinnas, S. Karja t. 19.

20. mail.

Eesti Kindlustusseltsi järjekorraline volinikkude koosolek kell 12, Tartus, Suurturg 10.

22. mail.

A.-s. „W. Schneider ja Ko.“ korralline peakoosolek kell 18, Tallinnas, Estonia puistee 19.

23. mail.

A.-s. „Dvigatel“ korralline peakoosolek kell 17, Tallinnas, V. Viru 12.

Balti Poolitööstuse A.-S. korralline peakoosolek kell 17.30, Tallinnas, V. Viru 12.

24. mail.

Joaveski puuvapivabriku A.-S. korralline peakoosolek kell 18, Tallinnas, Uus t. 14.

25. mail.

A.-s. „Ivar Forsmann“ korralline peakoosolek kell 17, Tallinnas, Imanta t. 10.

Eesti elektrimasinate ehituse aktsiaseltsi korralline peakoosolek kell 17, Tallinnas, Soo t. 27.

30. mail.

A.-s. „Linaprodukt“ korralline peakoosolek kell 18, Tallinnas, Valli t. 4.

A.-s. „Ladu“ korralline peakoosolek kell 16, Tallinnas, Valli t. 4.

31. mail.

A.-s. „Jacob Diedrich Ammende, Pärnus“, korralline peakoosolek kell 12, Pärnus, Pikk t. 9.

A.-s. „Drommeter ja Ko.“ korralline peakoosolek kell 17, Tallinnas, Lai t. 5.

Põhja Kindlustusseltsi korralline peakoosolek kell 16, Tallinnas, S. Karja 7.

A.-s. „Ühendatud Manufaktuurkauplused“ korralline peakoosolek kell 13, Kinga t. 6/8 — 4.

Turgude ülevaade.

Võituru seisukord välisurgudel.

Võikaubandus möödus aprillikuu jooksul välisurgudel rahulikult. Hinnad osutasid tasast langemist. Daani notceeringud olid, nagu harilikult, kaunis varieeruvad. Üldiselt langesid vöihinnad aprillikuu jooksul välisurgudel 10-12 shillingi võrra tsentneri pealt. Vaatamata hinnalangemise peale, olid aprillikuu viimase nädala vöihinnad siiski 10-16 shillingit per tsentner eelmise aasta sama nädala hindadest kõrgemad.

Inglismaal loodeti aprillikuu jooksul võrdlemisi hea nõudmise peale, kuid kuna pakkumine õige suur oli, ei teostunud need lootused. Märtsikuu vöi sissevedu oli tunduvalt kõrgem kui kahel eelmisel aastal sama kuu jooksul. 1928. a. märtsis — 624.392 tsentneri, 1927. a. 549.064 tsentn. ja 1926. a. 468.216 tsentn. Vaatamata selle peale ei ole vöitagavarad Inglismaal kuigi suured ja praegust momenti peetakse statistiliselt täiesti terveks. Uus-Merimaalt eksporteeritakse käesoleva hooaja lõpuni õige vähe vöid. Praegu käepärast olevat Uus-Merimaa vöid — külmutusmajades Inglismaal ja Uus-Merimaa ning merel, teel Inglismaale — arvestatakse 250.000 tsentneri võrra vähem kui läinud aastal samal ajal. Vöi sissevedu Austraaliast on viimasel ajal olnud õige suur, milline asjaolu ka Austraalia vöihindade peale depressseerivalt on

möjunud. Igatahes on asumaades hooaeg möödumas. Käesoleva aasta kolme kuu jooksul on sissevedu Austraaliast õige tunduvalt suurem olnud kui läinud aastal samal perioodil, kuid siiski väiksem kui 1926. a.

Üldiselt peetakse Inglise vöituru seisukorda täiesti terveks ja ennustatakse teatavat hinnatõusu mai alul. Raske on arvata, et sel korral, kui hinnad peaksid tõusma, nad ka jääksid püsima, sest vöitoodang Euroopa tootvates maades hakkab nüüd kiiresti juure võtma. Kahtlemata aga on Inglise vöituru seisukord maikuu tootva maa seisukohast tunduvalt soodsam kui läinud aastal sama kuu jooksul.

Aprillikuu võikaubandus möödus Saksamaal rahulikult. Hindade langemine, milline oli välja kutsunud peaaesjaliselt suuremast pakkumisest, möödus rahulikult. Omamaa toodang oli aprillikuu halva ilmastiku tõttu väike, kuid siiski eelmise aastaga võrreldes — rahuldav. Kuna aprillikuu lõpul ilmastik soojaks on muutunud, hakkab ka vöitoodang Saksamaal kõvasti juure võtma. Arvestades kasvava toodanguga Saksamaal ja ka teistes Euroopa riikides, arvestatakse Berliini vöikauplejate ringkonnis hinnalangemise maikuu jooksul 10 — 12 Rmk. võrra

Kuni juuni teise nädalani jõuab Inglismaale vöid Austraaliast 135.000 tsentneri ja Uus-Merimaalt 120.000 tsentneri ümber. Argentinast on teel Inglismaale 13.500 tsentneri ümber vöid.

Toiduainete turg.

London.		Pärnu H. D. v	98.0 — —
11. V. 28. Nisu, kaal—496 Ingl. nl.		Slanetz U/A Medium. "	112.0 — —
Northern Manitoba £	— —55/6	Bacon , kaal 112 Ingl. naela,	
Hard Winter "	— — —	liri sh.	102.0 — 114.0
Rosario Santa "	— — 52/3	Daani "	85.0 — 89.0
Jahu , kaal — 280 Ingl. naela.		Kanada "	79.0 — 84.0
Manitoba "	— —40/6	Ameerika "	— — —
Austraalia "	— —37/4½	Munad , kaal — 120 Ingl. naela	
Kansas "	— —43/	Inglise "	10.0 — 12.9
Odrad Kanada Nr. 3, kaal —		liri "	11.3 — 11.6
370 Ingl. naela. "	— 38/9	Vöi , kaal 112 Ingl. n.	
California kaal — 424 Ingl.		Hollandi sh.	168.0 — 170.0
naela "	— 49/—	Daani "	178.0 — 180.0
Kaerad , kaal — 320 Ingl. naela		Uus-Meremaa "	156.0 — 170.0
La Plata "	32/1½	Austraalia "	140.0 — 156.0
Canada Nr. 2. "	36/3	Argentiina "	146.0 — 156.0
5. V. 28. Linad, cif.		8. V. 28. Eesti vöi "	174 — —
Riga Z. K. "	103.0 — —	Läti vöi I sort "	173 — 175
		" " II " "	170 — 173

Hamburg.

11. V. 28. Nisu	
Sisemaa, tonni eest . . .	Rmk. 285—287
Manitoba, cif 100 kgr. eest term. fl.	—
Hard Winter, cif 100 kgr. eest termiin	fl. —
Ameerika jahu, cif. 100 kgr. eest termiin	\$ 7 - 9
Rukis	
Sisemaa, tonni eest . . .	Rmk. 304—306
Western II, cif 100 kgr. eest	16.05
Kaerad	
Sisemaa, tonni eest . . .	Rmk. 279—292
10. V 28. Odrad, suve	
Sisemaa, tonni eest . . .	Rmk. 268—310
11. V. 28. Suhkur	
C. S. R. Feinkorn, 50 kgr. eest loco	£ 14/3

Saksa „Eksport“, 50 kgr. eest termiin	£ 14/4½
Riis Burmah II, 50 kgr. eest	„ 14/3
Rasv	
Purelard American, 100 kgr. eest	\$ 31½
Steamlard 100 kgr. eest .	„ 30½
8. V. 28. Või Berliini en gros hinnad, tsentneri eest	Rmk.
Sisemaa I sort	„ —
„ II „	„ —
Välismaa I sort	„ 195—198
„ II „	„ —
„ III „	„ —
Eesti või	„ 174 -
Läti punane	„ 173—175
„ must	„ 170—173

Välisbörsid :

	L O N D O N										
	28. IV	30. IV	2. V	3. V	4. V	5. V	7. V	8. V	9. V	10. V	11. V
Frank . . .	124.02	124.02	124.02	124.02	124.02	124.02	124.02	124.02	124.02	124.02	124.02
Dollar . . .	4.8803	4.8793	4.8796	4.8790	4.8806	4.8815	4.8812	4.8803	4.8796	4.8801	4.8821
Rootsi kroon	18.19¼	18.187½	18.18¾	18.185½	18.19	18.19¼	18.19¼	18.19¼	18.19¼	18.19¼	18.195½
Daani kroon	18.198	18.19¼	18.197	18.19¾	18.197	18.195½	18.19¼	18.19¼	18.19¼	18.19¼	18.19
Norra kroon	18.24	18.225½	18.22¾	18.225½	18.225½	18.23	18.22¾	18.227	18.217½	18.22¼	18.22¾
Saksa mark	20.407½	20.40¼	20.40	20.40	20.40¾	20.40¾	20.40¾	20.40¼	20.39¾	20.397½	20.397½
Soome mark	193.92	193.90	193.80	193.85	193.90	193.90	193.90	194.00	194.00	193.95	193.95
Florin . . .	12.1043	12.1056	12.100	12.1000	12.0993	12.0987	12.0987	12.0987	12.0968	12.0968	12.0968
Liir	92.59	92.59	92.66	92.66	92.66	92.64	92.64	92.62	92.63	92.64	92.65
Helveetsia fr.	25.328	25.32¼	25.318	25.32	25.32¼	25.32½	25.32¾	25.32¼	25.32½	25.32	25.317½
Tshehhol. kr	164.65	164.68	164.65	164.62	164.65	164.71	164.75	164.75	164.75	164.75	164.75
Belgia frank	34.92¾	34.94	34.95	34.95	34.94¼	34.94	34.95¼	34.948	34.947½	34.95¾	34.95
Shillingid .	34.69	34.69	34.87	34.67	34.67	34.67	34.68	34.68	34.67	34.67	34.69
Poola slot											
Pengo . . .	27.94	27.94	27.94	27.94	27.94	27.94	27.95	27.95	27.95	27.95	27.94
Latt	25.20	25.17	25.17	25.17	25.17	25.17	25.17	25.21	23.20	25.20	25.20
Litt	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—	49.—
Tsherv. . .	948.—	948.—	948.—	932.—	949.—	949.—	949.—	948.—	949.—	949.—	949.—
Eesti kroon.	18.20	18.20	18.20	18.20	18.20	18.20	18.20	18.20	18.20	18.20	18.20
Höbe p/unts	2/2¼/16	2/2¼/16	2/2¾/4	2/2¾/4	2/2¼/16	2/2¾/4	2/3	2/3¼/8	2/37/16	2/3¼/16	2/3¾/8
Plaat. p/unts	300/307/6										
Kuld p/u. .		84/11	84/11	84/11					84/11½	84/11½	
	B E R L I N										
	28. IV	30. IV	2. V	3. V	4. V	5. V	7. V	8. V	9. V	10. V	11. V
Naelsterling	20.413	20.40	20.401	20.40	20.40	20.401	20.402	20.401	20.396	20.40	20.402
Frank . . .	16.465	16.45	16.445	16.45	16.440	16.445	16.45	16.45	16.45	16.45	16.45
Dollar . . .	4.182	4.181	4.1815	4.1805	4.1800	4.180	4.1805	4.1795	4.18	4.18	4.1805
Rootsi kroon	112.16	112.14	112.15	112.15	112.13	112.12	112.15	112.12	112.10	112.12	112.15
Daani kroon	112.18	112.13	112.14	112.13	112.13	112.15	112.17	112.15	112.12	112.15	112.17
Norra kroon	111.85	111.92	111.92	111.92	111.92	111.93	111.95	111.93	111.92	111.94	111.95
Soome mark	10.522	10.518	10.52	10.518	10.516	10.515	10.515	10.52	10.52	10.52	10.52
Florin . . .	168.64	168.53	168.61	168.60	168.60	168.63	168.66	168.60	168.60	168.66	168.68
Liir	22.045	22.025	22.025	22.025	22.020	22.225	22.03	22.02	22.015	22.02	22.03
Helveetsia fr.	80.595	80.56	80.55	80.55	80.575	80.55	80.555	80.54	80.55	80.56	80.565
Tshehhol. kr.	12.38	12.369	12.389	12.385	12.387	12.384	12.385	12.385	12.382	12.387	12.387
Belgia frank.	58.45	58.375	58.36	58.375	58.365	58.38	58.37	58.37	58.355	58.355	58.35

Tallinna börsikomitee juures asuva kaupade ja prahtide komisjoni poolt koteeritavate kaupade nimekiri ja hinnad (en gros).

Jahud:	nisu, pehme, kõrgem s.,	Kroonid.	7.90—8.10	Õlikoogid, linaseemne	pd.	Kroonid.	3.35
	Ameerika ja inglise sõre, kõrgem sort	pd.		" päevalille	"		3.30
	" Ameerika ja inglise	"	8.00—8.15	" soja tangud	"		3.50
"J. Puhk ja Pojad"	rukkijahu püül	"	4.20—4.30	Jahu, päevalille	"		3.40
"J. Puhk ja Pojad"	suurveski saadused. Hinnad arvatud 50 klg. eest ühes valge puuvillase kotiga.	"	5.40—5.60	Segajõutoit I s.	"		3.35
	Püüljahu:	"		Mais II s.	"		2.90
Rukkipüül patent (à 50 kg.)	harilik	puud	6.20	Suhkrupeedi koogid	"		—
"Eesti Parem"	saiajahu à 50 kg.	"	5.50	Nisukliid	"	2.50—2.55	
"Kalev"	" " " "	"	8.30	Puuvillane riie, Bjas	arss.	0.42—0.52	
"Taara"	" " " "	"	8.00	" Mitkal	"	0.32—0.38	
"Kungla"	" " " "	"	7.70	Lina, Liivi R. Saatejaam	pd.	25.50—26.00	
"Sampo"	" " " "	"	7.10	" Petseri " " " " " " " "	"	27.50—28.00	
Manna	" " " "	"	6.70	" Võru " " " " " " " "	"	26.50—27.00	
Granular	" " " "	"	8.90	" Tartu " " " " " " " "	"	25.50—26.00	
" poolsõre	" " " "	"	8.10	Linaseemned, õli, 90% basis	"	—	
" sõre	" " " "	"	8.50	Kivisüsi, auru, Yorkshire, 2k.pest.	"	0.40—0.42	
A/S. Rotermanni teh.:			8.60	" Newcastle	"	0.40—0.42	
Jahu: nisu, pehme — sõre	" " " "	"	6.70—8.90	" sepa	"	0.43—0.44	
" rukki	" " " "	"	4.00—4.10	Koks, valu	"	—	
" püül	" " " "	"	5.10—5.20	" gaasi	"	0.65	
Rukis Saksa	" " " "	"	—	Põlevkivi, I sort A fr-ko Kohtla j.	"	0.10	
" Ameerika	" " " "	"	3.95—4.00	" I " B	"	0.09	
Kaerad, toidu, välismaa	" " " "	"	3.30—3.35	" II " " " " " " " "	"	0.075	
" külvi	" " " "	"	3.60—3.65	" III " " " " " " " "	"	0.05	
Odrad, õlle	" " " "	"	3.90—4.00	" Fenolaat, Tallinn	"	1.70	
" toidu	" " " "	"	3.70—3.75	" Gudroon	"	2.25	
Riis, Burma II	" " " "	"	6.10—6.15	Riigi turbatööstus: „Turba“	"	0.21	
Kartulid, eksport	" " " "	"	1.25—1.30	Põlevkivipigi	"	2.00	
" piirituse	" " " "	"	—	Raud, sordi	"	2.25—2.30	
Kartulitärklis „Superieur“	" " " "	"	7.25	" vits	"	3.00—3.80	
Piim, pudelites	ltr.	—	—	" plekk	"	3.20—4.20	
Või, eksport, I sort	pd.	43.20—45.20	—	" plekk, tsingitud	"	6.00—6.20	
Margariin, välismaa	"	20.00—20.80	—	Raudtalad	"	2.35—2.40	
" kodumaa	"	18.00—20.80	—	Teras, vedru	"	4.40—5.00	
Kaseiin, Eesti	"	13.50—14.00	—	" tööriistade	"	12.00—14.00	
Juust „Schweitsi“, kodumaa	"	28.50—29.50	—	" talla	"	—	
Munad, eksport I s. (kast 1440 tk.)	kast	115.20	—	Inglitina	"	95.00—100.00	
" II s. (" 1440 tk.)	"	108.00	—	Seatina	"	10.50—11.00	
Kakao, Hollandi	pd.	26.00—34.00	—	Vaskplekk, punane	"	33.00—33.50	
" Inglise	"	22.00—26.00	—	" valge	"	32.00—32.50	
" Ameerika	"	20.00—21.00	—	Tsinkplekk	"	16.00	
Kohv, Rio, Santos	"	46.00—48.00	—	Masinaõli, Vene ja Poola	"	4.50—4.60	
" Kesk-Ameerika sordid	"	55.00—73.00	—	" Ameerika	"	4.90—5.20	
Tee, lahtine, Orange Pekoe, Tseilon	"	86.00—94.00	—	" mootori	"	5.80—7.00	
" " Orange Pekoe, Java	"	78.00—88.00	—	" Poola	"	5.70—7.10	
" " Moning, Hiina	"	44.00—48.00	—	" auto	"	6.50—11.00	
Suhkur, peenike, valge, Poola	"	—	—	" Poola	"	6.50—7.00	
" " Tshehhosl.	"	6.75—6.80	—	Linaseemneõli	"	14.10—15.40	
Suhkur, peenike, valge, Poola	"	6.65—6.70	—	Värnits	"	14.50—16.00	
" " Java	"	—	—	Parafiinõli, Poola,	"	7.75—9.00	
Siirup, kartuli, 420/0	"	7.75	—	Tsilindriõli, Vene	"	—	
Glükoos	"	7.50	—	" Ameerika haril. aur. 280 ⁰	"	5.10—6.00	
Sool, lahtine, Saksa	"	0.52—0.54	—	" tülekuum. " 3200	"	7.50—9.00	
Heeringad, Yarmouth, Matties	tünn	48.00—50.00	—	Põlevkiviõli	"	1.70	
Heeringad, Yarmouth Matfulls	"	52.00—54.00	—	Nafta, Vene	"	2.20—2.45	
Heeringad, Schoti, Matties	"	43.00—45.00	—	" Ameerika	"	2.00—2.20	
" " Matfulls	"	50.00—54.00	—	" Poola	"	2.05—2.20	
" " Islandi Slo	"	28.00—30.00	—	Petrooleum, Vene, sisternid ja vaadid	"	2.90—3.05	
Liba, sea, I sort	pd.	15.20—17.20	—	" Am., sistern. ja vaadid	"	2.90—3.05	
Liba, looma, I sort	"	8.00—14.00	—	Bensin, Vene	"	4.70—4.90	
			—	" Ameerika	"	4.80—5.00	
			—	" Poola	"	4.75—5.00	
			—	Piiritus, eksport (excl. vaat) fob	ltr.	—	
			—	Pesusooda, välismaa	pd.	—	
			—	" kodumaa	"	1.70—1.75	
			—	Seebikivi 720/0	"	4.80—5.00	

Värvid, nigrosiin, veessulav, välism. pd.	96.00
" tsinkvalge, välism.	13.50—14.50
" tinavalge, "	13.00—14.50
" ooker, "	3.50—4.60

Väetisained,	
salpeeter, Norra 100 kg. tünn	19.00
" Tshiili 75 kott	17.00
" superfosfaat 18—20% 100 kg. "	5.60
" thomasjahu 16—17% 100 kg. "	5.10
" kaalisool 30% 100 kg.	9.90
" 40% "	4.80
" kainiit 12% "	18.—
Vävelhapuammoniaak 75 kg. kott	17.50
Lubjalämmastik 100 kg. "	—
Vosvoriit, Eesti 6% "	5.00
Eesti rikast. vosvoriit 28—30% 100 kg. "	4.40
Paber, rotatsiooni pd	8.75
Tsement, Portland, Kunda pütt 10 pd. 10 nl. tünn	8.75
Tsement, Aseri pd.	—
Kriit, toores " 1.20—1.25	—
" pestud " 1.35	—
Asfalt " 0.43—0.50	—
Kivitõrv, välismaa " 0.25	—
Lubi " 0.40	—
Kips, tükkides " 0.60—0.70	—
" jahvatatud " 1.10—1.35	—
" krohvimise "	—
Tulitikud, orig. kast (5000 toosi)	—
Nahk, talla, Eesti, kodumaa tooresnast, I s. pd.	66.00—70.00
Nahk, talla, Ameerika tooresn. valmistatud, I sort "	74.00—74.50
Nahk, talla, Ameerika tooresn. valmistatud, II sort "	68.00—70.00

Puuvill. Liverpooli börs.

American Fully Middling Inglise naela (lbs) eest mail 7 Inglise pensil (d) loko 11.54, mai 11.12, juuli 11.06, okt. 10.92, mail 8 ingl. pensil (d) loko 11.85, mai 11.37, juuli 11.31, okt. 11.19.

Prahid:

Lina	
Tallinn — Stettiin tonn sh.	22/6
" — Ghent " "	22/6
" — Dundee " "	22/6
" — Belfast " "	50—52

Takud Puumaterjalid

	Standard	
Tallinn — London " sh.	—	
" — E. C. C. P. (Inglise idarand) " "	—	
" — Antwerpen " "	38/—	
" — Southampton " "	42/6	
" — Manchester " "	55/—	
" — Rotterdam " "	—	
" — Amsterdam " "	—	

Jäätaks

Segakaup

Tallinn — Stettiin tonn sh.	12—25/—
" — London " Rk.	10—30
" — Stokholm " "	—

Või

Tallinn — Stettiin tünn sh.	1/6
---------------------------------------	-----

Kartulid

Tallinn — Stokholm tonn Rkr.	10—11—
--	--------

Tallinna börsi kursisedel.

	30. IV	2. V.	1 V	7 V	9. V.	11 V.
New-York	T. —	—	—	—	—	—
	O. 3.72	3.72	3.72	3.72	3.72	3.72
	M. 3.73	3.73	3.73	3.73	3.73	3.73
London	T. —	—	—	—	—	—
	O. 18.16	18.16	18.16	18.16	18.16	18.16
	M. 18.21	18.21	18.21	18.21	18.21	18.21
Berliin	T. —	—	—	—	—	—
	O. 89.—	89.—	89.—	88.95	89.05	89.—
	M. 89.60	89.60	89.60	89.55	89.65	89.50
Helsingi	T. —	—	—	—	—	—
	O. 9.36	9.37	9.36	9.36	9.36	9.36
	M. 9.40	9.41	9.40	9.40	9.40	9.40
Stokholm	T. —	—	—	—	—	—
	O. 99.80	99.85	99.80	99.80	99.85	99.80
	M. 100.40	100.45	100.40	100.40	100.45	100.40
Kopenhaagen	T. —	—	—	—	—	—
	O. 99.70	99.80	99.75	99.75	99.85	99.80
	M. 100.30	100.40	100.35	100.35	100.45	100.40
Oslo	T. —	—	—	—	—	—
	O. 99.55	99.65	99.60	99.60	99.65	99.65
	M. 100.35	100.45	100.40	100.40	100.45	100.45
Pariis	T. —	—	—	—	—	—
	O. 14.65	14.65	14.65	14.65	14.65	14.65
	M. 14.90	14.90	14.90	14.90	14.90	14.90
Amsterdam	T. —	—	—	—	—	—
	O. 150	150.05	150.05	150.10	150.15	150.10
	M. 150.80	150.85	150.85	150.90	150.95	150.90
Riia	T. —	—	—	—	—	—
	O. 71.90	71.90	71.90	71.90	71.95	71.90
	M. 72.40	72.40	72.40	72.40	72.40	72.40
Zürich	T. —	—	—	—	—	—
	O. 71.70	71.75	71.70	71.70	71.75	71.70
	M. 72.30	72.35	72.30	72.30	72.35	72.30
Brüssel	T. —	—	—	—	—	—
	O. 52.—	51.95	51.95	51.95	51.95	51.95
	M. 52.50	52.45	52.45	52.45	52.45	52.45
Milano	T. —	—	—	—	—	—
	O. 19.60	19.60	19.60	19.60	19.60	19.60
	M. 20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—
Praha	T. —	—	—	—	—	—
	O. 11.05	11.05	11.05	11.05	11.05	11.05
	M. 11.25	11.25	11.25	11.25	11.25	11.25
Viin	T. —	—	—	—	—	—
	O. 52.35	52.35	52.35	52.35	52.40	52.35
	M. 52.95	52.95	52.95	52.95	53.—	52.95
Budapest	T. —	—	—	—	—	—
	O. 65.—	65.—	65.—	65.—	65.—	64.—
	M. 65.70	65.70	65.70	65.70	65.70	65.65
Varssavi	T. —	—	—	—	—	—
	O. 41.50	41.50	41.50	41.50	41.50	41.50
	M. 42.70	42.70	42.70	42.70	42.70	42.70
Kaunas	T. —	—	—	—	—	—
	O. 36.70	36.70	36.70	36.70	36.70	36.70
	M. 37.30	37.30	37.30	37.30	37.30	37.30
Moskva	T. —	—	—	—	—	—
	O. 191.50	191.50	190.75	191.25	191.50	191.25
	M. 193.—	193.—	192.25	192.75	193.—	192.75
Danzig	T. —	—	—	—	—	—
	O. 72.65	72.65	72.65	72.65	72.65	72.65
	M. 73.25	73.25	73.25	73.25	73.25	73.25

Kaubandus-tööstusaktsiaselts

„KREENBALT“

Tallinn, S. Karja 13.

Postkast 346

Telegr. aadr.: „KREENBALT“, Tallinn. Telefonid: 2-41, 24-66, 31-58 ja 31-02.

Järgmiste kodumaa tekstiilvabrikute müügikeskkoht ja pealadu:

**Kreenholmi Puuvillasaaduste Manufaktuuri o.-ü. vabriku,
Balti Puuvilla Ketramise ja Kudumise A.-S.,
Sindi Kalevivabriku Ühisuse, end. Wöhrmann ja Poeg,
Eesti Niidi Vabriku Ühisuse.**

Kõikide ülevalnimetatud vabrikute saaduste en-gros-müük, nimelt:
**igasugused puuvillariided, pleekimata, pleegitud, värvitud,
trükitud, merseriseeritud, lõngad, puuvillane vatt jne.**

**Härrade ja daamide palitute, kostüümide,
ülikondade riided, tekid, rätikud, villane vatt jne.**

Kõik sordid õmblusniiti: valge, must, värviline.

Aktsiaselts

„SILVA“

TALLINN

MEREPUIESTEE 17

MEREPUIESTEE 17

TELEFONID:

Kontoris 9-29 ja 13-80

Kaupluses 18-09 ja 21-37

Metsaosakond . . . 13-20 ja 21-39

Telegrammide aadress: „SILVA-TALLINN“

Igasuguste põllutööriistade ja -masinate, soola jne. ladu ja müük.

Igasuguste ehitusmaterjalide, nagu palkide, laudade, lubja, tsemendi, gipsi, katusepapi, katusepleki, iga sorti raua, raudtalade, naelte jne. ladu ja müük.

Igasuguste metsamaterjalide ostmine, ümbertöötamine, müük ja eksport.

Igasuguste naftasaaduste ladu ja müük.

„SHELL“ bensilni ja õlide ainuesitus Eestis.

Ameerika „FIRESTONE“ autokummide ladu ja müük.

Ameerika „STUDEBAKER“ autode ainuesitus Eestis.

Eestimaa Tööstuse ja Kaubanduse Pank.

PEAPANK: Tallinnas, Suur Karja t. 7.

OSAKONNAD: Haapsalus, Narvas, Pärnus, Petseris, Tartus, Valgas, Viljandis.

Aktiva.		Bilanss 31. detsembril 1927. a.		Passiva.	
Kassa ja jooksv. arved Eesti Põngas	23.940 518.—	Aktiivkapital	200.000.000.—		
Laenuid ja diskonteeritud vekslid .	190.567 355.—	Tagavarakapitalid	89 820.000.—		
Väärtpaberid	44.362.950.—	Kinnisvara kustutuskapital	28 190 000.—		
Välismaa rahad	1.808 062.—	Hoiusummad	277.727.431.—		
Korrespondendid :		Korrespondendid :			
Loro	28.170 966.—	Loro	25.423 266.—		
Nostro sisemaal	13.829.601.—	Nostro sisemaal	38.585.590.—		
Nostro välismaal	12.847.503.—	Nostro välismaal	41.443.—	64 050.299.—	
Osakonnad	38 722.898.—	Osakonnad	38.722.723.—		
Kinnisvara	74.284 355.—	Rediskont	16.720.773.—		
Vallasvara	9.645.160.—	Garantiid	155.347.196.—		
Garantiilaenude deebitorid	155 347.196.—	Väljamaksmatu dividend	1.849.025.—		
Protestitud vekslid	553.740.—	Riigimaksud	998.096.—		
Muud aktivad	11 321.763.—	Saadud protsendid 1928. a. eest	1.425.746.—		
		Väljamaksmatud protsendid	994.974.—		
		Maksukärsud ja aktsepteeritud trahdid	4.693.945.—		
		Muud passivad	10 247.691.—		
		Endiste aast. puhtakasu ettekanne	6.508.444.—		
		1927 a puhtakasu	10.105 795.—	16 614.169.—	
	Emk. 905.402 068.—			Emk. 905.402.068.	

Väljavõtte Eesti Hüpoteegipanga 1927. a. aruandest.

Debet.	Kahju- ja kasuarve.	Kredit.	
Valitsemise kulud	Mk. 3.299.684.—	Määratud maksud	4.528.986 —
Panti. ümbervahet k. „	544.008 —	Tagavara-kapitali 0/0 0/0	410.871.—
Riigi- ja muud maksud „	1.685 658.—	Sissetulekud	2.067.330.—
Vallasvara ja vananemine	23.098.—	Agio	900.—
Disagio	10.270.—	Kursi vahe	555.—
Kasul. tagavara-kapitali arvele kantud	1.445.924.—		
	Mk. 7.008.642.—		Mk. 7.008.642.—

Aktiva.	Äriseis 1. jaanuaril 1928. a.	Passiva.	
Kassa	2.192 45	Tagavara-kapital	89.523.64
Pangad	175.122.10	Käibel olevad pantlehed	3.617.172.50
Väärtpaberid	1.636.50	Loositud väljamaksmata pantlehed	7.073 25
Pantlehe-laenuid	3.644.549.50	Väljamaksmata kupongid	13 555.74
Laenu intressid	88.238.30	Tulevad kupongid	369,79
Vallasvara	3.921.—	Võlakahanduse kapital	32.940.12
Tagasitulevad maksud	21.462.—	Läbikäivad summad	19.183,47
Maksud laenuvõtjate eest	2.983.07	Tagasimakstud laenuid	822,50
50/0-line kupongimaks	682,35	Ettemakstud protsendid	153 104,—
Vene raha	1.—	Vallasvara vananemine	1.842,11
		Ametnikkude kindl. kapital	5.201,15
	Kr. 3.940.788,27		Kr. 3.940.788,27

Eelolev aruanne on kontroll-nõukogu poolt vastu võetud ja volinikkude kogu poolt 31. märtsil 1928. kinnitatud. JUHATUS.

Väljaandja Kaubandus-tööstuskoda.

Vastutav toimetaja H. Anto.

Tallinna Eesti Kirjastus-Ühuse trükikoda, Pikk tän. 2