

# Kaupmees



EKM



NR-2 DETSEMBER 1939

PLUHTEN

Nõudke kõikjal

A/S  
*A. Brändmanne*

kakaod,  
šokolaadi, kompvekke.

SOOVITAME:

rullil jooksvaid  
pimendamise aknakatteid

„ERO-VERHO“

ruloosid igas laiuses ja pikkuses,

ja

akende pimendamispaperit

laiusaga 190 sm, suurel ja väikesel arvul.



K/M.

JÜRI KODRES

TALLINN, VIRU 3. TELEF. 478-60

Tartu Alumiiniumi  
Vabrik

„Tav“

U.-ü. H. Blumenthal & Ko

TARTU, VÕRU TÄNAV 50/52

# Kaupmees



EESTI KAUPMEESTE MAJANDUSKESKUSE AJAKIRI

Nr. 2

Detsember

1939

**SISU:** A. Mändvere — Ajakohane kauplus / R. Berendsen — Mõned tähtsamad maksustamise puutuvad tähtjad / A. Lahe — Käitumine ostjaskonnaga / Soome kaupmeeste majanduskeskus Maakauppiaitten Oy / O. Treier — Inventuurist / E. Pung — Äripidaja ja äriteenija õiguslikest vahetõrgetest EKM juhtivaid tegelasi / L. Kaisla — Vaateaken reklaamvahendina / Erakaubanduse ajakohastamine O. Treier — EKM matk Rootsi / EKM tegevusest / Tutvumisreisiid kaubandusega / Kaupmeeste organisatsioonid.

Kaupmeeste

N. 55738

5/12/39

## Ajakohane kauplus

Aleksander Mändvere

### Ärihoone

Kuna jaekaupmehed nii suuremates kui ka väiksemates linnades nüüdisajal üldiselt tegutsevad üüriruumes, siis küsimus ajakohase äriruumi hankimisest esineb neil sagedamini ainult püüdmisena saada üürida endale seesugust ruumi võimalikult parajal üürihinnal eest. Maakaupmehed seevastu aga saavad võrdlemisi harva üürida mitmekesise äritegevuse jaoks kohaseid äriruume ja seepärast nad — väheseid erandeid arvestamata — on pidanud ja peavad ka tulevikus oma kapitali siduma kinnisvarasse ja hankima endale oma ärihoone. Nõnda siis maakaupmehed, kes vast algavad oma tegevust või kes varem on tegutsenud sääraates üüriruumides, mis on otstarbele täiesti mittevastavad, on mõnikord otse sunnitud ehitama täiesti uue ärihoone. Ja kuna suurem osa maakaupmeeste vanade ärihoonete kaupluseruumid ei vasta enam nüüdisaja nõuetele, kus pealegi ka korteri-

olud on sageli kaunis mitterahuldavad, siis tuleb väga paljudel maakaupmeestel lahendada küsimus: kas hakata ehitama täiesti uut ärihoonet või rahulduda juba olemasoleva maja ümberehitamisega, seda tarbekorral parandades ja võib-olla juurdeehitistega laiendades.

See ongi väga tähtis ja sageli isegi keeruline küsimus, sest siin on, nagu igal teiselgi küsimusel, kaks külge. Ühelt poolt on vana tõde, et see, kes edasi ei lähe, jääb paratamatult seisma. Eriti on see maksev kaubanduse kohta. Tugeva võistluse tõttu peaks ka püüdma äriruumi teha võimalikult moodsaks, mida aga vanast majast teinekord kergesti ei saa. Teiselt poolt on aga eriti uue maja ehitamine eelkõige suur kulus küsimus, mille üle otsustades tuleb ka tõsiselt kaaluda, kas sellega saavutatav kasu vastab toodavate ohvrite suurusele. Seda tuleb loomulikult kaaluda eriti kriisi- ja erakorralistel aegadel.

Üldse on tähele pandud, et kui jaekaupmehel on peamiselt võlgade abil hangitud oma ärihoone, siis on äritegevus temale ka

parematelgi aegadel läinud kaunis raskeks. seevastu aga üüriruumides töötav kaupmees on harilikult läbistanud kriisi- ja erakorraliste aegade raskused palju kergema vaevaga. Ja eriti halvadel aegadel on sageli võidud näha, et ka hoolikalt plaanitud ehitamine, mille jaoks on tulnud laenu teha või ka oma kapital täielikult kinni panna, on sageli viinud varsti pankrotti ka see-suguse kaupmehe, kes ilma ehitusele asumiseta oleks kindlasti hästi läbistanud kriisi, kuna isegi ettevaatlikult koostatud kalkulasioonid läbimüükide suurenemise kohta on luhtunud.

Nõnda ei või julgustada kaupmeest ka kibeda tarviduse puhul uut ärihoonet ehitama, eriti mitte kriisiajal. Julgustada võib ainult niisuguseid kaupmehi, kes võivad seda teha omade rahadega, mitte hädahoitu saates tarviliku ärikapitali hankimist. Ehitamisest peab otse hoiatama igaüht, kes ehitamisele asudes ei suuda enesele juba ette kindlustada selleks vajalist kapitali kui ka vajaliku ärikapitali saamist. Vanasõna: „Parem üks varblane peos, kui kaks katusel“ — on hea siin meeles pidada.

Seevastu tuleb pidada ajakohase ärihoone ehitamist vanade asemele kogu era-kaupmeeskonna arenemise nimel otse niisuguste inimeste kohustuseks, kellel on selleks kasutada vajaline omakapital. Teised peavad katsuma läbi saada vanade hoonete uuendamisega: sageli saabki juba esikülje, uste, akende ja sisseseade parandamise ja põhjaliku puhastamise ning korraliku värvimisega imesid teha.

Igal juhul, nii hästi uut ehitades kui ka vana uuendades, tuleb töö põhjalikult järele kaaluda ja üksikasjalikult plaanitseda. Ka peaks kasutatama võimalikult ehitusasjatundja abi, kuna muidu võib juhtuda tülikaid ja lõppeks kalliksminevaid ehituslikke eksitusi. Äriruumide ehitamisega vilunud asjatundja plaane tuleb pidada mõõdapäasmatuiks juba pisutki suuremate juurde- ja ümberehitamiste puhul. Plaanid on vajalikud juba üksi maja väliskülje õnnestumise pärast; välisküljele tuleb nüüdisajal tingimata tähelepanu pöörata, eriti kui on küsimuses ärihoone, mille välimus juba peaks olema äriks heaks reklaamiks. Ka muidu on

plaan tähtis ja tarvilik, sest ilma plaanita ehitades tuleb mõnikord maha lõhkuda juba tehtud tööd või juhtub äpardusi, mida ei ole võimalik enam hiljem parandada.

Kuigi meil oleks olemas ärihoonete standardplaan, ei saa siiski mööda minna uudisehitiste plaanide tarvilikkusest, sest kaupmehe nõudmised oma ärihoone suhtes, olenevalt kohalikest oludest ja äri laadist, on sageli mõne võrra erinevad. Veel raskem on väga mitmekesiste uuendamiste ja ümberehitamiste juures kasutada standardplaan.

Nõnda võib üldiselt ütelda, et igaüks, kes kord suudab ehitada, peab suutma ka sobiva hinnaga hankida selleks plaanid. Plaanide kulu on ju ainult murdosa ehituse üldkuludest ja see kulu sageli otse vähendab otsest ehituskulu suurema summa võrra nendise maksavad.

Täiesti ainuüksi ehitusmeistrite hooleks ei peaks aga kaupmees ei uue ärihoone ehitamist ega vana uuendamise kavatsemist mitte jätma, sest et meil on olemas ainult üksikuid, ärihoonete nõutavaid omadusi täpselt tundvaid ehitusmeistreid ja veel vähem neist tunneb nõudmisi, mis püstitatakse uute ärihoonete kohta. Seepärast peaks iga kaupmees ise selgitama enesele need nõudmised, mida tema ärihoone peaks täitma kaubanduslikult, s. t. äritegevuse seisukohalt vaadates. Siin on kahtlemata ka kõige kogenumalgi kaupmehel kasulik nõu pidada teistega, kes asjast kas isiklike kogemuste alusel või muidu on hästi informeeritud, sest mitme inimese teadmised koos on alati suuremad ka kõige targema üksikinimese omadest.

## Elukorterite küsimus ühenduses äriruumiga

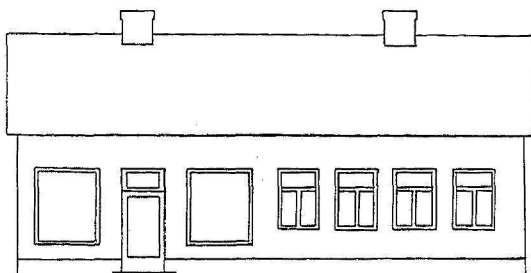
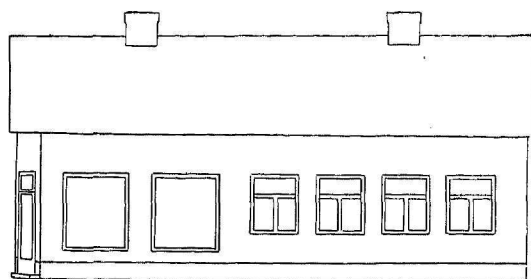
Maakaupmeestel ja ka neil linnakaupmeestel, kelle maja asub niisuguses kohas, et tasub pidada elukorterit äriruumiga ühenduses, tuleb maja ehitades või ümber ehitades mõtelda ka elukorterile ühenduses kaupluseruumi korrastamisega.

Kuna kauplused alguses on võrdlemisi sageli asetatud erakortereiks ehitatud majadesse ja kaupluseruumiks võetud üks tuba,

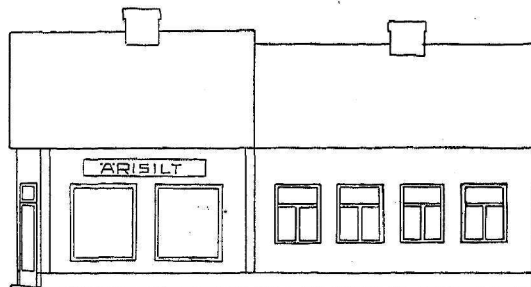
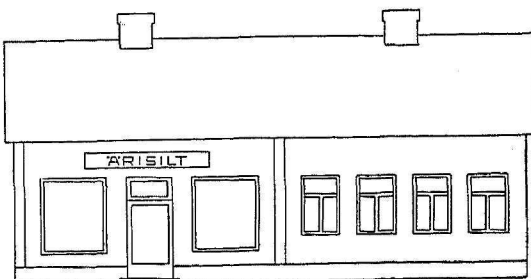
siis näeb kohati selliseidki juhtumeid, et kaupluseruumi alla võetud tuba on liig väike või jälle asetatud ebaotstarbekohaselt. Seesugust maja ümber ehitades tuleb kaupluseruum loomulikult üle viia ehitise sobivamaisse otsa, kas vaheseinu tõstes või ehitist kaupluseruumi juurdeehitamisega pikendades, nagu allpool lähemalt selgitame.

Ärihooneiks ehitati varemalt maal ja ka väiksemas linnades peagu ainuüksi ühekordseid pumaju, asetati kaupluseruumi maja sobivasse otsa, milline näit. oli tee või tänava ristlemiskoha poole või muidu lähemal liiklemisele. Kaupluseruumi kõrvale ehitati väike laoruum ja selle taha siis otsekohe elukorter. Paljud peavad praegu ühekordset äri-elumaja maoludes kohaseimaks. Tuleb ka nõustuda väitega, et kui kaupmehel on ka põllupidamist, siis eriti karja talitamine teisel majakorral asetsevast elukorterist on mitmeti raskem ja segavam, kui alumisel korral elades. Mitmed kaupmehed on ütelnud sedagi, et igatahes söögituba ja köök peaksid olema võimalikult kaupluse lähedal, et oleks võimalik söömas käia neil momentidel, kus paistab olevat vaba aega, ja minna kauplusesse tagasi isegi söömist katkestades, kui see osutub vajalikuks. Olemegi viimasel ajal näinud ehitatavat uusi ja ümber ehitatavat vanu ärihooneid, kus söögituba, köök ja tarbekorral ka elutuba asetatakse kauplusega ühele korrale, teised vajalikud ruumid kord kõrgemale.

Ehitades seesugust ärihoonet, mille ühes otsas on kaupluseruum ühes vajalike teiste ruumidega ja teises otsas elukorter, tuleb ärihoone maantee- või tänavapoolse väliskülje välimusele (arhitektooniline välimuse) pöörata erilist tähelepanu. Kuna kaupluse välisukse peab tingimata olema tee või tänava poole, korterisse viiv uks aga meel- samini tuleks asetada hoovi poole, ja kuna kaupluse vaateaknad peavad, võib-olla, olema suuremad, vähemalt madalamad kontori- ja eluruumide akendest, siis maja väliskülg mõjub rahutult ja rikutult, „lopergusena“ — nagu öeldakse, eriti kui kaupluse välisukse peab alama puudutatud põhjustel asetama ehitise nurka, nagu järgnevad joonised näitavad:



Seda arhitektoonilist kahju võib vähemalt tunduvalt parandada sellega, et ehitise „tasakaalu“ eksitav, sageli lühem ja igal juhul suhteliselt liig „kaaluv“ kaupluseosa eraldatakse ehituskunstiliste vahendite abil selgelt ehitise tähtsaimaks osaks. Selle osaga liitub siis sageli küll pikem, kuid alati kergemalt mõjuv eluruumide osa enam või vähem eraldatuna. Sääraste vahenditena võib kasutada igal juhul kaupluseosa mõlemale poole asetatud horisontaalset ja võib-olla ka selle raskust eriti rõhutavat vertikaalset palgistikku ja mõnikord ka, eriti kui kaupluse uks asetseb maja nurgas, selle osa mõnevõrra suuremat kõrgust, viisil, mida näitavad järgnevad joonised:



# Ajakohaseid



A. Rägo kaupluse välisvaade Antslas.



K/m. Otto Krusement välisvaade Kosel.



A. Kleini kaupluse välisvaade Põlvas.

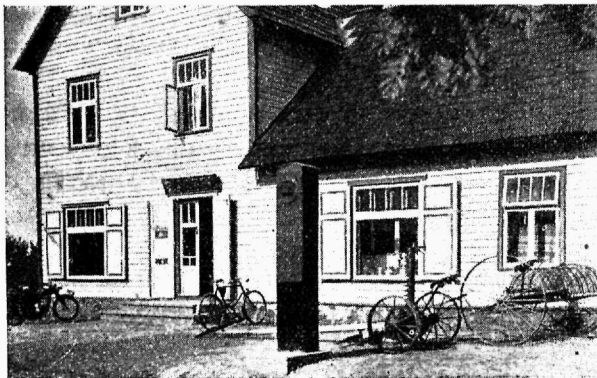


Osa K/m. J. Kuulmata siseruume Amblas.

# kauplusi



*K/m. P. Mägi & E. Nassar välisvaade Petseris.*



*R. Aabeli kaubamaja välisvaade Kanepis.*



*Osa K/m. J. Kuulmata siseruume Amblas.*



*A. Karukäpp'õ segakaupluse välisvaade Koongal.*

# Mõned tähtsamad maksustamisse

## puutuvad tähtajad

ROBERT BERENDSEN

Ärielus on tähtaegadest kinnipidamisel väga suur tähtsus. Seda mitte üksinda vekslite väljalunastamisel või tellimuste täitmisel, reklamatsiooni või protestide andmisel jne., vaid üldse kõigis asjus. Äri-mehe resp. kaupmehe kutse nõuab, et ta täpne ja tähtaegu austav peab olema; kes selle vastu patustab, see ei ole õige kaupmees või äri-mees.

Kaupmeestel on riigi vastu mitmeid materiaalseid kohustusi täita, nimelt maksude näol. Need kõik on seotud tähtaegadega. Neid tähtaegu peab kaupmees teadma ja neist pidama kinni.

Seda mitte üksnes kaupmehe kutseetika või riigi huvides, vaid ka oma huvides. Tähtaegade möödalaskmine on paljudele äri-meestele suuri sekeldusi ja mitmesuguseid raskusi toonud. Sageli on tähtaja möödalaskmisega tehtud parandamatu viga, mille kohta vana rahvasõna ütleb, et „tunnikene tukkumist toob eluksajaks kukkumist“.

Seepärast on küll väga soovitav, et kaupmehed ja üldse kõik äri-mehed peaksid kinni piinlikult kõigist tähtaegadest, olgu need tingitud kas vahekorradest eraisikutega või vahekorradest riigiga. Kaupmeestel tuleksid kõik need tähtajad üles märkida ja neist kinnipidamise järele piinlikult valvata.

Era vahekorradest tekkinud tähtajad on igal kaupmehel ainult enesel teada, keegi teine ei saa neid talle tuletada meelde. Tähtajad aga, millal kaupmees oma vahakordi riigiga peab hakkama korraldama, eriti maksundusasjades, on avalikult teada ja neile tahaksingi täna juhtida tähelepanu.

Vaatleme tähtaegu üksikute tähtsamate maksude juures.

### A. TULUMAKS

Tuluteadaanded (deklaratsioonid), millest ükski kaupmees vabaei ole, esitatakse hiljemalt tuluaastale järgneva aasta 1. veebruariks.

Teiste sõnadega: 1940. aasta 1. veebruariks peab iga kaupmees saatma maksuinspektorile oma tuluteadaandelehe, milles on näidatud ära tema 1939. a. tulud. Vastasel korral varitseb trahv.

Aruandvad ettevõtted (aktsiaseltsingud, osatühingud jt.) esitavad oma tuluteadaanded hiljemalt tuluaastale järgneva aasta 15. maiks.

Iga äri-mees maksab palga oma äriteenijatele ja ametnikkudele. Need palgad või tasud, olgu need makstud kas rahas või natuuras, tulevad teatada sellele maksuinspektorile, kelle tegevusrajoonis palga- või tasusaja elab. Nende teadete esitamise viimaseks tähtajaks on 10. veebruar.

Tulumaksulehed saadetakse maksuinspektorite poolt maksnikkudele välja hiljemalt 1. juuliks.

Maksnikul on õigus esitada vastulauset, kuid vastulause peab olema antud hiljemalt 1. augustiks. Pärast 1. augusti on tähtaeg läbi ja vastulause jääb läbi vaatamata ning maks alandamata, olgu maksnikul ka ei tea kui suur õigus maksualandamise peale.

Tulumaks tasutakse kahes võrdses osas. Pool osa tulumaksusummast tasutakse hiljemalt 30. septembriks ja teine pool—hiljemalt 30. novembriks. Nende tähtaegade möödudes arvatakse hiljemalt tasutud summade pealt, 1% viivitusraha kuus. Kui aga maksu sissenõudmiseks saadetakse nõudekirjad politseile, siis tuleb maksuvõlgnikul peale viivi-



tusraha veel tasuda 5% kogu sissenõutava summa pealt.

Seepärast on ekslik, kui keegi arvab, et ta tulumaksu esimest osa võib tasuda veel 1. oktoobril ja teist osa 1. detsembril. Võib küll, aga sel juhul arvatakse nõutavale summale juba 1% juurde; päev varem seda maksu tasudes oleks maksnik sellest protsendist vabanenud.

## B. ÄRIMAKS

Kõik kaubanduslikud ja tööstuslikud ettevõtted, kes kuuluvad maksustamisele ärimaksuga, peavad lunastama äritunnistuse hiljemalt 1. jaanuariks.

Peale 1. jaanuari asuvad maksuametnikud äride revideerimisele ja kellel siis äritunnistus lunastamata, langeb trahvi alla kuni äritunnistuse hinna komekordse määrani.

Seepärast ettevaatust: 2. jaanuaril, kui oma ärid avate, olgu teil kõigil 1940. aastaks lunastatud äritunnistused nähtaval kohal seinäl.

Kes aasta keskel uue äri avab, peab lunastama äritunnistuse selleks päevaks, mil ta äri ukсед avab.

Kes 1939. aasta vältel avas mõne kaubandusliku või tööstusliku ettevõtte (uuea avatud), see peab hiljemalt 15. jaanuariks 1940. a. esitama kohalikule maksuinspektorile teatelehe (deklaratsiooni) oma äri tegevuse ja läbikäikude kohta.

Kõik teised äripidajad, kelle äri püsivalt edasi töötanud, olgu et aasta vältel äripidaja on vaheldunud, peavad esitama oma deklaratsioonid hiljemalt 1. märtsiks.

Neist tähtaegadest mitte kinnipidamine toob enesega kaasa trahvi.

Maksukohuslased, kes soovivad, et neid maksustatakse äriarvamatute alusel, mis jäid lõpetamata 15. jaanuariks või 1. märtsiks, võivad paluda maksuinspektorilt luba teatelehe esitamise aega pikendada kuni 15. aprillini.

Puhtakasumaksulehed saadab maksuinspektor ettevõtetele välja hiljemalt 15. juuniks. Maksustamisotsuste ja maksumäärade

vastu on maksukohuslasel õigus vaielda, s. o. vastulauset anda. Kuid peetagu silmas: kõik need ärid (vanad ärid), kes harilikus korras on maksustatud, võivad vastulauseid esitada hiljemalt 15. juulini; need ettevõtted aga, kes kuni 15. juunini maksustatud ei ole, võivad vastulauseid esitada ühe kuu aja jooksul maksulehe kättesaamise päevast arvates.

Puhtakasumaks makstakse Eesti Panga okasonda riigikassa arvele iga aasta hiljemalt 15. septembriks ja 15. novembriks. Kui maks seks ajaks pole tasutud, arvatakse maksuõla pealt 1% kuus, aga kui asutakse selle sissenõudmisele, siis veel 5% sissenõudmise raha kogu sissenõutava summa pealt.

## C. LÄBIKÄIGUMAKS

Igal 1. aprillil, 1. juulil, 1. oktoobril ja 1. jaanuaril arvutavad need ettevõtted, kes läbikäigumaksu alla kuuluvad, viimasel möödunud kalendri-veerandaastal saavutatud läbikäigu alusel läbikäigumaksu ja tasuvad selle ettemaksuna hiljemalt arvutuskuu kümneks päevaks.

Neil tähtaegadel tasumata jäänud summade pealt arvatakse 1% viivitusraha kuus.

## D. TRAHTERIMAKS

Maksukohuslane, kelle ettevõtte kuulub trahterimaksu alla, arvutab ise iga möödunud kalendrikuu läbikäigu alusel trahterimaksu ja tasub selle hiljemalt järgneva kuu viiendaks päevaks.

Harilikult on nii, et trahterimaksu ettemaksu määrad võetakse möödunud aasta trahterimaksu summa alusel, nii et maksukohuslasel siin midagi arvutada ei tule. Kuid selle maksu juures on üks väga kuri tingimus: kes trahterimaksu korralikult tähtaegadel ei tasu, selle trahteriäri suletakse!

Need on meie tähtsamate maksude juures silmaspeetavad tähtajad. Ruumi nappuse tõttu olen puudutanud neid vaid kokkuvõtlikult, kusjuures meeeldi olen kõrvale jätnud need tähtajad, mis eriliselt puutuvad aumandvaise ettevõtteisse ja pangasutistesse. Loodan, et neis asutistes ollakse maksetähtaegade suhtes niigi küllalt teadlikud.

# Käitumine ostjaskonnaga

ADOLF LAHE

## II

Käesoleva ajakirja esimeses numbris leidsid lühidalt käsitelu õige käitumise tähtsus, teenimise peapõhimõtted ja nõuded müüja välimuse kohta.

Siinkohal olgu peatunud veel healt müüjalt nõutavail teistel omadustel, et siis üle minna müüdava kauba ja ostja vaatlusele teenimisoskuskohast.

## Nõudeid müüja kohta

On raske süstemaatiliselt loetella kõiki neid nõudeid, millele, peale juba eelmises kirjutises mainitu, peab vastama hea müüja — neid on sedavõrd palju. Siinkohal on püütud märkida ainult neist kõige tähtsamainana näivad.

Müüja tundku kaup, mida ta müüb. See nõue on väga tähtis — aga sellel on hiljem peatunud pikemalt. On õige, et on erandlikke isikuid, kes on oma hea inimeste tundmise ja suure veenmisoskuse tõttu suutelised müüma edukalt ka seda kaup, millest nad omavad ainult umbmäärast ettekujutust — aga need on erandlikud talendid ega saa muuta ülesseatud põhimõtet.

Müüja osaku kirjeldada kaup ja sellest vabalt kõnelda.

Õieti on see nõue eelmisega väga tihedas sidemes. On vähe, kui tuntakse ise kaup, aga ei osata oma teadmisi avaldada. Tuntud on ütetus, et kogu maailma tarkus on väärtusetu kuni teda ei suudeta anda edasi. Selles peitub suurelt tõtt — ja kui oluline on kirjeldamise oskus just müügitehingu juures!

Müüja tundku hästi inimesi, et nendega sobivalt käituda. Ka see nõue ei ole vähem tähtis kui eelmised. Rida müügiküsimuste asjatundjaid peavad seda koguni kõige olulisemaks. Sagedasti just selle võime omamine eraldab hea müüja keskpärasest. Ostu-müügi tehing on omamoodi lahing — ühel pool ostja ja teisel pool müüja. Lahingus on aga esmajärgulise tähtsusega tunda oma vastast — nii

ka siin. Ka sellele küsimusele on edaspidi eraldi veel tähelepanu pööratud.

Müüjal olgu laialdased üldised teadmised, avar silmaring. On rida ostjaid, eriti maainimeste hulgas, kes meeleldi jutlevad äris kõikidest maailma asjadest ja neil peab olema kellega seda teha. Sagedasti on maal eelistatud just need ärid, kus osatakse huvitavalt ostjatega jutelda. Aga mitte ükski maainimesed, vaid ka väga paljud linnainimesed-ostjad kõnelevad meeleldi müüjaga ostu sooritamisel tõusvast elukallidusest, piinavast reumast ja muust rohkem või vähem huvitavast. Paljudes inimestes peitub suur tahe vahetada mõtteid ostude sooritamisel, mis omakorda tingibki, et müüja peab omama avara silmaringi ja laialdasi teadmisi asjust, mis otseselt ei puutu tema kutsesse. Sagedasti suurendavad müüja teadmised usku temasse, mis omakorda tähendab kergemalt müümist. Olgu siinkohal aga tõsiselt hoiatud liigse lobisemise ja oma teadmistega uhkustamise eest. Hädaoht selle vastu patustamiseks on väga suur. Liigne kõnelemine ja oma teadmiste uhkustav esile toomine võib olla väga tüütav osa inimestele ja muuta nende silmis terve äri ebapopulaarseks.

Müüja tundku võistlejate äri meetodeid. Ka see on oluline, kuna see võimaldab kohaneda märkustega, mida ostjad võivad teha võistlejaid võrdluseks tuues.

Müüjal olgu Kuigi esialgu imelikuna näiv hea iseloom. nõue, on see siiski olulise tähtsusega. Kõik teavad, et läbikäimine hea, sümpaatse, lahke ja vas-

tutuleliku inimesega on alati meeldivam kui vastutulematu, iriseja või jonnakaga. Sama on täiel määral maksev ka ärilise läbikäimise kohta. Sageasti on kuulda kaebusi, et äri on ju üldiselt hea, samuti kaup, aga peremees on „väga äkkiline“, või jälle alati „pilves“ näoga, tusane ja pahame, mis pärast ei taha sealt ostma minna.

Nendele märgitud nõudeile, mida müüjale esitatakse, ja millel lähemalt peatatakse veel mitmel pool käesolevas kirjutises, lisandub veel terve rida teisi väga tähtsaid nõudeid.

Väga oluline on nõue, et müüja peab omama väga suure ja hea kohanemisevõime, ta peab olema nagu lihvitud kalliskivi, mis omab terve rea tahkusi või külgi, et oleks võimalik pöörata alati seda külge ostjale vastu, mis müüja arvates sobivaim ostja iseloomule.

Kuid müüja peab olema veel muidugi tähelepanelik, lahke ja viisakas ostja vastu, usaldusväärne ja kõnelematõtt. Ta peab olema ülimal määral taktiline, kiire reageerimisvõimega, jne. jne. Meie võiksime lugeda ühelt healt müüjalt nõutavaid omadusi kümneid ja kümneid — jätkub aga nendestki ja asume üksikute tähtsamate vaatlustele.

Kokkuvõtlikult öeldes peab müüja selleks, et sooritada edukalt müügitehingut:

1. tunda, mida ta müüb, s. o. tunda kaupa,
2. tunda, kellele ta müüb, s. o. tunda ostjat,
3. teadma, kuidas ta müüb, s. o. tunda käitumis- ja teenimisoskust.

**Kaupade Müüdava kauba võime-tundmine.** Ikkugi põhjalikum tundmine on edukas müügi-tegevuse olulisemaid põhialuseid. Ajalehed ja ajakirjad ja kuulutamine nendes, entsüklopeediad, näitused, vabrikute külastamised, üldine hariduse ja sellest sõltuv teadmiste tõus on ostjad teinud palju teadlikumaks mitmesuguste kaupade omadustest, kui nad olid seda varem. Ostjad tänapäeval ei tunne mingit halastust müüjate vastu, kes oma kaupa ei tunne. Otse ümberpöörduvalt — kui nad on märganud, et

müüja kaupa ei tunne siis nad esitavad tihti ikka enam küsimusi, kuna neis kaob usk müüjasse ja kõigisse sellesse, mis ta on kõnelnud. Nad muutuvad umbusklikeks ja jätavad tihti oma ostu seepärast sooritamata. Ja see ostjate seisukoht on ka kõigiti õigustatud. Kuidas võivad nad usaldada müüja nõuandeid, kui neile selgub, et viimane ei tunne isegi veel kaupa, mida ta soovitab. Veel enam — müüja, kellel puuduvad teadmised oma kauba üle, on ostjale otse hädarohtlik. Müüja peab selle asemele, et baseeruda teadmisel katsuma läbi ajada arvamise-ga, mis tihti võib osutuda ebaõigeks. — Kui nõutakse endastmõistetavusega, et arst peab tundma rohtusid, mida ta haigele kirjutab, advokaat sedusi, mille järele ta nõu annab, siis peab müüja tundma kaupa, mida ta müüb. „Ma kahjuks ei tea“ on kõrvu lõikav, täiesti lubamatu vastus küsimustele, mida ostjad kaubaomaduste, valmistamisviisi, päritolu jne. kohta esitavad. Siin tekib kohe küsimus, kui palju peab müüja tunda oma kaupa? Õiget vastust siin anda, näib alul olevat tõesti väga raske, aga see on siiski nii lihtne: niipalju just, kui palju ostja tahab sellest teada. Siin ei ole kahte teed — hea ja edukas müüja peab olema suuteline vastama kõikidele ostja poolt kauba kohta esitatavatele küsimustele. Ja ega neid küsimusi nii palju ei olegi.

Öeldakse, et heal müüjal ei ole vaja kaupa tunda, tema võib müüa kõike. On õigus, et on olemas tõesti erilisi isiksusi, kellel on kaasinimestele sedavõrd suur mõju, et nad tõesti võivad müüa kõikisugu kaupa kõikidele, selle juures võrdlemisi vähe müüdavaid kaupu tundes. Need on müügi fenomenid ja neilt ei saa võtta eeskuju. Pealegi tihti oleneb see sellest, et need tunnevad sedavõrd hästi ostjate soove ja nende poolt tavaliselt esitatavaid küsimusi, s. i. tunnevad põhjalikult ostjate teenimisoskust, et nad on uuele alale minnes teadlikud sellest, mida just uute kaupade üle teada on tarvis. Need hädatarvilikud teadmised omandavad nad siis sedavõrd kiirelt, et jääb mulje, nagu nad üldse midagi sellest kaubast ei saaks veel teada.

Seepärast paljud välismaa müügiküsimuste asjatundjad, peavad esmajoones tarvilikuks õige teenimisoskuse põhjalikku äräõppimist, millele teises järjekorras järgneks kaupade tundma õppimine. Olgu kuidas on, üks on selge, et mõlemad on tingimata tarvilikud ja teine-teisega väga suures seoses.

Kaupade tundmaõppimisel tuleb esialgu piirduda nende kaupade kõige tähtsamate omadustega ja siis ikka süvendada oma teadmisi ja püüda õppida, kuidas neid valmistatakse (muidugi ei ole tarvis teada kõiki tehnilisi peensusi), kus neid valmistatakse, kuidas kasvatatakse jne.

Kõige olulisem on aga seejuures, et kaupade tundmaõppimisele tuleb alati läheneda ostja seisukohalt. Kaupade omadustele tuleb alati vaadelda ostja prilli läbi, tuleb püüda selgusele jõuda ikka selles, mis see või teine kauba omadus, valmistamisviis, kasvupaik jne. ostjale ütleb.

Seepärast on müüjal eriti oluline tunda ja teada tema poolt müüdavate kaupade tarvitamist, neid paremusi, mida üks või teine kaup tarvitamise seisukohalt omab.

Siit järgneb, et palju tähtsam, kui tunda materjali või konstruktsiooni detaile, on tähtis teada, mis otstarbeks ja kus kohal seda või teist kaupa kasutatakse ja millised on tema iseloomulikud omadused, mida teistel samasugustel artiklidel ei ole ja mis teda teevad ihaldatavaks ostjate poolt.

Sellest tulebki, et näiteks suurte ja põhjalike teadmistega insener autovabrikust ei ole veel kaugeltki hea autode müüja. Sest tema võib hinnata oma autot liiga n.-ü. tehnilisest seisukohast — materjali headust, vastupidavust jne. Ostja selle vastu on tihti enam huvitatud kenast välimusest, värvist, polstri pehmusest, istme mugavusest jne. Ja kas ei tule tihti ette, et ostja, näiteks, loobub mõnest tõesti hästi tehtud, vastupidavast vaibast ja võtab samahinnalise hoopis halvema kvaliteedilise, millel on tema jaoks „tõmbav“ muster! Sama on näiteks makseviiside ja terve rea teiste kaupade kohta.

Seega veelkord — kaup tuleb tunda alati ostja seisukohalt. On

tähtis, et müüja teaks, milleks üks või teine kaup sobib ja tarvitamist leiab, mida temaga on võimalik teha ja mida mitte, kaua ta vastu peab tarvitamisel, miks ta on parem kui mõni teine samasugune jne.

Tekib küsimus, kuidas müüja on võimeline kõike seda teadma ja kust ta võiks õppida. See küsimus ei ole kerge vastata. Siiski — teid ja vahendeid on.

Kõigepealt on tervet rida kauba omadusi ja iseloomustavaid tunnuseid võimalik määrata omal kaupa kõigiti tähelepanelikult lähemalt silmitsedes ja katsudes.

Edasi on võimalik õppida kauba kohta käivatest kataloogidest (eriti tehnilised kaubad), tutvustamisbrošüüridest, samuti vahel tööstuste kuulutustest. Ka näitused, vabrikute külastamised, vastavad ajakirjad (meil kahjuks neid veel väga vähe) aitavad siin kaasa.

Väga palju võib õppida oma vanematelt kolleegidelt, kellel suured kogemused. Väga palju võib õppida ka ostjalt. Ostjate hulgas on rida isikuid, kes tunnevad kaupa, mida nad vajavad, paremini kui ükski müüja.

Näiteks, kui vilunud rätsepad ostavad riidet, kingsepad nahka, autojuhid uut autot, möldrid jahu, kunstnik värve, joonestaja paberit ja pliiatseid, juuksur pecharja või kulmuvärvi jne. jne. Kui on alatistele ostjatele müüdnud mingit uut kaupa, siis on järgmine kord kasulik taktiliselt küsida, kuidas nad rahule jäid uue artikliga. See meeldib muuseas ka väga paljudele ostjatele andes samal ajal võimaluse müüjal kauba omaduste suhtes andmeid koguda. Samuti aitab kaubareisijate ja esindajate käest küsimine.

Lõpuks on väga oluline müüjal omal omada laia silmaringi ja lahtist mõistust, samuti kultiveerida oma maitsset, mille pärast tuleb võimalikult palju lahtiste silmadega maailmas liikuda, tähelepanelikult jälgida kõike, mis kusaigil sünnib, õppida raamatutest, filmidest, ajakirjadest. Ka nendest, mis ei ole just eriti selleks määratud. Nii saavutatakse elukogemusi, kultiveeritakse maitsset, omandatakse laialdasi teadmisi, mis kõik tulevad müüja kutse juures kasuks.



EKM uus kaubaproovide välja-  
paneku ruum.

Siis veel selle peatüki lõpetamiseks mõni sõna sellest, kuidas välismaal suurtes kaupmajades müüjaid uute kaupade omadustega tutvustatakse. Kui tuleb uus kaup, siis vanem, vilunud müüja analüüsib selle üksikutesse n.-n. müügipunktidesse. Need on: täpne nimetus, valmistaja firma, päritolu, värv, lõhn, üldjooneline koosseis, tarvitamise viisid, eriomadused teistega võrreldes, hind, jne. See kõik kirjutatakse kaardile, millest siis teised müüjad oma teadmised selle kauba üle ammutavad. Eriti on see kasutatav noorte müüjate väljaõpetamisel. Kuid üldse on hea, kui müüjad kõik ostjate poolt esitatavad tähtsamad küsimused, eriti need, millele raske on olnud vastata, ülesse märgivad ja siis hiljem juba püüavad neile kindlad vastused leida. See näitab, millele uue kauba juures müüjal rohkem tähelepanu tuleb kinkida. Kuigi see on tülikas, võib see nendele, kes sellel alal edasi tahavad jõuda, siiski tõhusalt abiks olla.

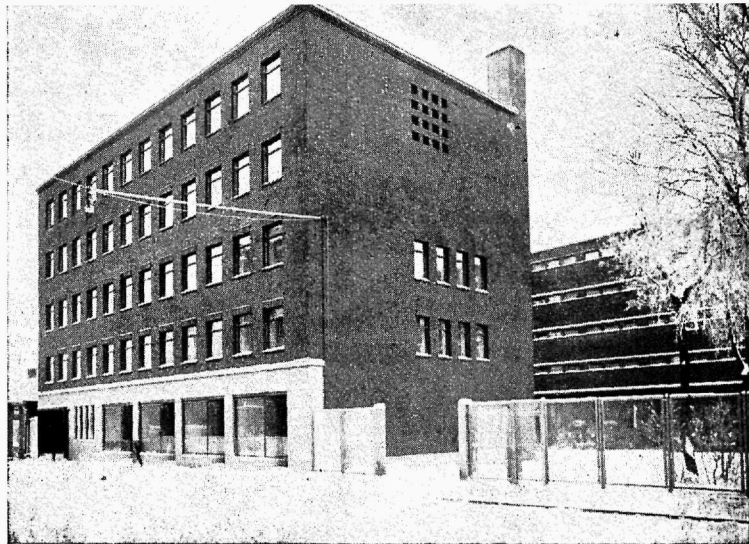
Üht asja, millele eelpool juba tähelepanu juhitud, tuleb kindlasti veel mees pidada: kaupade tundmisega ei tohi püüda hiilata. On väär, kui püütakse ostjale jätta muljet, et tema ei tea

midagi, aga vaat mina! Siin, nagu kõikides teistes küsimustes, tuleb olla taktiline. On tihti soovitatav alata sellist kõnelust sõnadega: „Nagu Teie kindlasti teate...” või „Nagu Teil teada...” Kui ostja ei tea, on ta vait ja meelitatud. Kui ta teab, on jällegi kõik korras.

Kokkuvõtteks võiks küsimusele, mis otsest kasu on müüjal kaubatundmisest vastata järgmist:

1. Kaupade tundmine loob ostjas usalduse müüja ja tema nõuannete vastu,
2. annab müüjale enesekindluse, mis võimaldab tal kergesti saada üle ostjate võimalikest segadust tekitavaist küsimusist,
3. võimaldab ostjale teha selgeks ühe või teise artikli sobivuse ostja poolt soovitud otstarbeks,
4. võimaldab ära hoida ebasoovitavaid kaebusi halva kvaliteedi, sobimatuse jne. kohta.

Kõik need on väga tähtsad edukaks müügitegevuseks.



*Maakauppiaitten Osakeyhtiön Turu kontorihoone. Paremal laahoone.*

# Soome

## kaupmeeste

Soome suurim kaupmeeste majanduskeskus Maakauppiaitten Osakeyhtiö asutati 1906. aastal Tamperes. 1910. aastal toodi peakontor üle Helsingi. Algkapitaliks oli 50.000 Soome marka. Praegused omakapitalid ühes kõiksugu tagavarakapitalidega on kokku 58,3 milj. Smk. Peakontor asub Helsingis ning harukontoreid on 5-es linnas.

Majanduskeskusel on koloniaal-, raua-, puuvilja-, vilja- ja pudukaubaosakonnad, peale selle veel propaganda- ja nõuandeosakonnad. Paar korda aastas ilmub oma ajakiri „Maakauppiaitten uutiset“, mis saadetakse kõikidele aktsionäridele.

Juhatusse kuuluvad: esimehena kaubandusnõunik K. H. Lehtinen ja juhatajad konsul G. E. Konttinen, V. Eloranta ja E. Järvinen. Nõukogu esimeheks on majandusnõunik O. Heikkilä ja abiks liidu abiesimees V. Lehtonen.

Aktsionärideks on 2519 isikut, neist 1654 jaekaupmeest.

Maakauppiaitten Oy. kolmekümnekahe aastane tegevus on näidanud püsivat tõusu. Nii oli 1910. a. käive 2,9 milj. Smk., 1915. — 10 milj., 1920. — 74 milj., 1925. — 225 milj., 1930. — 343 milj., 1935. — 455 milj. ja 1938. — 607 milj. Smk.

Maakauppiaitten Oy. on viimastel aastatel alustanud harukontoritele uute ruumide ehitamisega, arvestades seejuures nüüdisaja kaubanduse nõuetega. Eriti hästi on läbi viidud kontori ja ladude süsteem, mis võimaldab kontorist ladudesse pääseda vahetult.



*Koloniaalosaakonna (II kord) väiksemate pakki- esemete pakkimisruum.*



*Raudosaakonna (III kord) väljapaneku- ja müügi- saal.*

# majanduskeskus MAAKAUPPIAITTEN OY

Käesoleval aastal Helsingis alustati uue peakontori ja ladude ehitamisega, mis peaksid valmima 1940. aastal. Tampere harukontor on juba aastate eest saanud uued moodsad kontori- ja laoruumid.

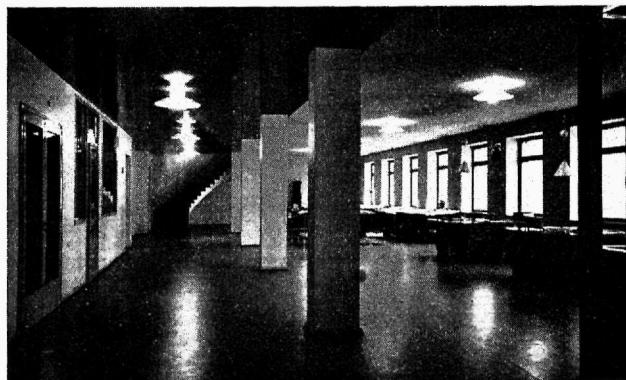
Käesoleval kevadel valmis Turus harukontori hoone ühes ladudega. Hoone on moodsamaid ja otstarbekohasemaid kaubamaju, kus kontoriruumid on otseses ühenduses laoruumidega; ladudes sünnib kauba kohaletoomine töstetoolidega. Ehitus on kuuekordne (ühes keldrikorruga); kubatuur on 43.000 kuubikmeetrit. Kontorihoonet pikus on 30 m ja laius 14m, temaga pikuti on laoruumid 18m pikkuses ja 13 m laiuses ning siis jälle paralleelselt suured laoruumid 80 m pikkuses ja 17 m laiuses.

Keldrikorral on põletisainete ladu ja keskkütte ruumid.

Esimesel korral on puuvilja-, külmutus- ja villa tagavara ruumid. Peale selle veel puuvilja sorteerimisruumid.

Teisel korral on koloniaalkaupade müügi- ja kassaruumid, kontori juhataja kabinet, raamatupidamine ja kirjavahetus, riidehoiuruumid ning väikeste esemete pakkimisruumid.

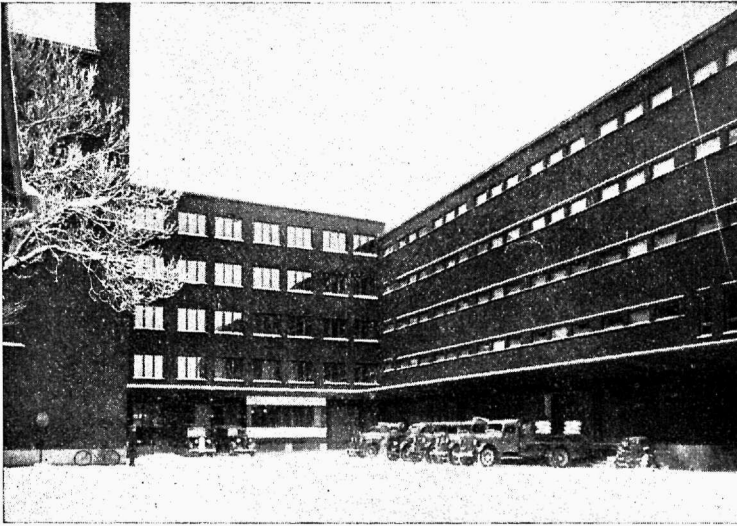
Kolmandal korral on rauaosakonna ja viljaosakonna ruumid, kaubareisijate- ja arveosakond ning majapidamistarvete väljapanek, siis ostjatele eriruum ja kohviruumid, einelaud. Neljandal korral on riide- ja puduosakonnad, arveosakond. Viiendal on riide ja pudukaupade laod, kaupade väljapakkimise ja hooaja-kauba ruumid, lõngade ladu. Hoovi poolel on viiekordne laoruum.



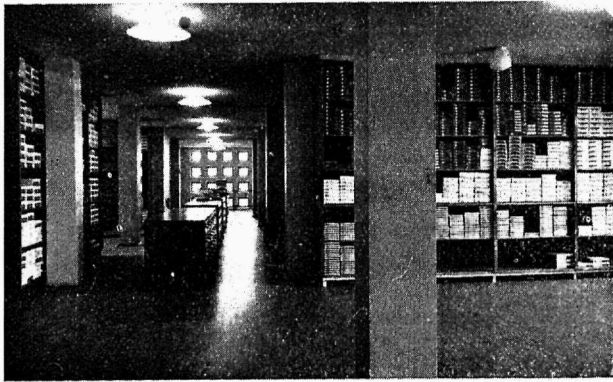
*Riide- ja puduosakonna (IV kord) väljapaneku- ja müügisaal välisuksest vaadates.*



*Riideosakond (IV korral)*



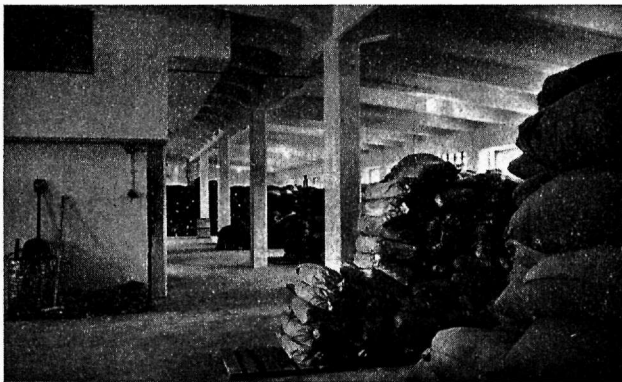
*Hoovivaade hoonele. Vasakul peahoone, paremal laohoone ja keskel neid ühendav põikhoone.*



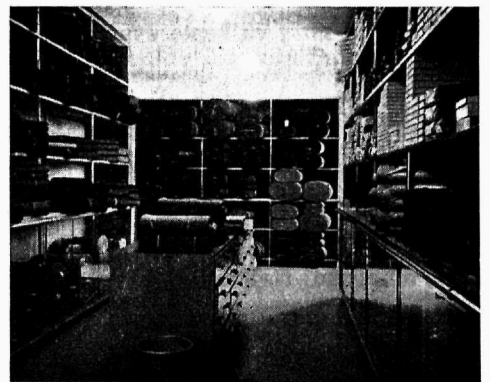
*Puduosakond (V korral)*



*Majapidamistarvete väljapanek (III korral)*



*Osa koloniaalosakonnast laohoones.*



*Rüide- ja puduosakond*



# INVENTUURIST

OTTO TREIER

Kalendriaasta lõpul ei ole ebakohane pisut peatuda inventuuri juures. Kalendriaasta on ju tavaliselt ka äriaastaks ja selle lõppemisel iga kaupmees tahaks teada, kuidas on töötatud, kas kasuga või kahjuga, kui suured on vastavad arvulised andmed ja kui suureks on kujunenud aasta lõpuks ettevõtte varad. Teatavasti saab nendele küsimustele vastata ainult siis, kui sooritatakse inventuur. Inventuuri andmed võivad anda ettekujutuse äri seisust ka sellele kaupmehele, kes ei ole veel sisse seadnud raamatupidamist. Inventuur on aga ühtlasi alusmüüriks raamatupidamisele, sest inventuurile rajatakse edaspidised raamatupidamise tööd. Inventuuri (sõna algkujuks on olnud ladina keelest invenire s. o. leidma) mõiste all tuntakse füüsilise või juriidilise isiku kogu varanduse täieliku nimestiku koostamist selle faktiliste üksikosade järgi, mis vastavalt hinnatakse ja väljendatakse rahalises väärtuses. Seega näiteks kaupade loendus ehk inventuur kitsamas mõttes on ainult üks osa inventuurist ehk väärtustamisest.

Inventuuri mõiste on lähedane bilansi mõistele. Ainult inventuur väljendub rohkem tööde läbiviimises arvuliste andmete hankimiseks, mis siis väljendatakse bilansis.

Kokkuvõtlikult mainides inventuuri osi, jagatakse need aktiivaks ja passiivaks. Aktiivas väljendatakse kõik ettevõtte varad, peamiselt kaubad, panga jooksvad- ja hoiuarved, kassa, saadud vekslid, vallasvarad, kinnisvarad, võlgnikud, ettetasutud kulud järgnevaks aastaks.

Passiivas aga kõik kohustused, mis ettevõttel lasuvad. Passiivas on peamiselt kaubamuretsejad, antud vekslid, muud laenu ja õiendamata kohustused, kinnisvara kohustused. Kui aktiiva koguväärtus

on suurem passiva koguväärtusest, siis seda ülejääki nimetataksegi teatavasti oma kapitaliks. Inventuurimomentiks, s. o. päevaks, mil inventuuri koostamine ette võetakse, valitakse tavaliselt äriaasta lõpupäev. Sellest olenematult võidakse aga inventuuri ette võtta ka mitu korda aastas. Tavaliselt inventuurimomentiks valitakse 31. detsember — 1. jaanuar, seega viimane äripäev aastas peale kauplemise lõpetamist. Kuigi inventuuritöid võidakse sooritada mitmel päeval, loendatakse aktiiva ja passiva osad ainult eelpool kindlaksmääratud momendist.

## Kaupade inventuur

### Aktiiva osad

Inventuuritööde juures on kõige keerulisem ja aeganõudvam täielikku täpsust nõudev kaupade inventuur. Kaubad oma artiklite rohkuse ja alalise liikuvuse tõttu moodustavad varaosa, mida nagu tähendatud, raske loendada ja kontrollida. Seepärast on otstarbekohane inventuuri eeltöödega alustada juba mõni nädal varem. Praktiliseks osutub kaupade laialipaigutatud artiklid koondada kokku panipaikadesse, kui üks ja sama artikkel leidub mitmes kaupluseruumi osas.

Samuti, ladudes ettevalmistusi sooritades, tuleb sorteerida ja paigutada kaubad nii, et neid kergem oleks lugeda, üle kaaluda ehk mõõta. Sageli tabab kaupmeest sel puhul ka mõni meeldiv üllatus, kui päevavalgele ilmub mõni kaubakott või -kast, mida üldse ei teatud laos olevat. Väga palju hõlbustab inventuuri ka kaupade sisseostu reguleerimine, et kaubatagavarad oleksid võimalikult vähesed. Muidugi kõik võõrad kaubad, nende hulgas müüdid kaubad, tulevad eraldada ja tellijaile ära saata. Eeltööde hulka kuulub ka kaupade esialgne lugemine. Eriti on see tähtis rauakaupade, riidekaupade ja pudukaupade

alal. Iga kauba artikli juurde pannakse sedel, mille muudatused kohe ära märgitakse. Näiteks: loeti, et kruvide riulis oli puukruve  $\frac{3}{4} \times 5$  kaheksateist grossi sedelile märgitakse nüüd eeltööde puhul loetud arv 18 grossi ja pannakse nende puukruvide juurde. Kõik muudatused ostu ja müügi

puhul märgitakse sedelile. Tavaliselt inventuuripäeval kontrollitakse mõnda kaupa, mis sedelitega varustatud, veel uuesti ja märgitakse kaupade inventuuri lehele.

Kaupade inventuurilehte võiks koostada otstarbekalt näiteks järgmiselt:

## Kaupade inventuur 31. detsembril 1939.

Artiklite järjek. nr.	Kauba või materjali nimetus	kotid, kastid	Hulk, kaal, mõõt	Üksuse hind		Koguväärtus omandamise hinnaga		Märkmeid	
				Kr.	S.	Kr.	S.		
53	Peensuhkur — inglise . . . . .	2 kt. + lisa	210,0	—	50	105	—		
54	Tangud odra . . . . .	3 kt.	145	—	26	37	70		
55	Paberossid <sup>25/21</sup> . . . . .	80 kp.	2000 tk.	7	90	15	80		
56	" <sup>25/37</sup> . . . . .	140 kp.	3500 tk.	13	80	48	30		
57	Kohv — { EKM nr. 1 . . . . .	—	30	—	36	10	80		
58	uba — vilja { " nr. 2 . . . . .	—	20	—	40	8	—		
59	" { " nr. 3 . . . . .	—	10	—	48	4	80		
Koostajate allkirjad:						Kokku kaubad		2 485	20

Selgituseks kaupade inventuurilehe koostamisel võib märkida, et 1. lahter tavaliselt jäetakse järjekorra numbri jaoks, nii kuidas kaubad järjekorras üles märgitakse.

Lahteris 2 märgitakse kauba täielik nimetus. Kui on üks kaup mitme hinnaga, nagu näit. kilud, siis ära näidata ka lahteris: Kilud E. Behri, T. Variku jne.

Lahteris 3 — „kastid ja kotid“ võib soovikorral tähendada suurte kotide arv.

Kui aga kastid, kotid ja mõne muu pakkimismaterjali eest on tasutud rahas kaubast olenematult, tuleb sarnane pakkimise üle tähendada eraldi kaubaartikli järjenumbri all.

Lahteris 4 väljendatakse kaubahulk kg-ides, liitrites või meetrites jne.

Lahteris 5 on üksuse väärtus omandamise hinnaga (kõik kauba kulud ilma üldkuludeta). Kaupade koguväärtused tulek-

sid näidata 6-as lahteris. Viimane lahter on jäetud igasuguste tarvilike märkmete jaoks. Kaupade lugemise juures on peanõudeks täpsus. Eksituste vältimiseks pannakse juba üleskirjutatud kaupadele mingi kokkuleppe-märk juurde. Hindade arvestamine viiakse läbi tavaliselt peale kaupade ülesmärkimist. Peab tähendama, et kui kauba väärtus on mõnel põhjusel langenud, tuleb kaupa hinnata madalama hinnaga. Kui maksustamine toimub raamatute alusel, siis on tingimata vajalikud veel kõigi inventuuri tegijate isikute allkirjad; allakirjutamine tuleb ette võtta n.-n. mustale eksemplarile (ilma puhtalt ümberkirjutamata).

## Teiste aktivavarade inventuur

Kassa nimetuse all mõistetakse sularaaha, mis inventuuri momendiks üle loetakse.

Hoiusummad ja jooksvad arved. Pangad saadavad väljavõtted saldode kohta 31. detsembril, mis märgitakse inventuuri nimestikku.

Saadud vekslid. Siin tuleb märkida kõik vekslid, mis seisavad väljaandjate poolt tasumata (tähtpäevad tulemata).

Võlgnikud. Märgitakse üles isikute ja nende aadresside järgi kõik võlasummad, mis lahtised.

Vallasvara. Äri ja ladude sisseseadete, veokite ja autode väärtused üles märkida (tarbekorral hindamise alusel).

Kinnisvara ja krundi väärtused eraldi ära märkida. Amortisatsioon (mahakirjutused vananemise tõttu) arvesse võtta.

Ettetasutud kulud. Siin tulevad üleskirjutada igasugused kulud, mis ulatavad ka uue äriaasta mõne osa kohta. Näiteks: üüri maksti ka jaanuarikuu eest; äritunnistuse kulu järgmise aasta kohta; tulevasta äriarvamatud ning trükitööd jne.

## Passiva osad

Kaubamuretsejad. Sisuliselt ka teised võlausaldajad, kellele ettevõtte võlgneb. Seega kõik maksmata arved tähendada järjekorras firmade järgi; samuti ka teised võlausaldajad.

Antud vekslid. Siin märgitakse kõik vekslid, mis ettevõtte poolt välja antud ja ei ole tasutud (tähtpäevad veel kätte jõudmata).

Kinnisvaral lasuvad kohustused. Kõik hüpoteek (ka riiklikud) võlad, mis kinnisvaral lasuvad.

Kõik muud õiendamata laenud. Siin võivad ette tulla pankadest saadud tähtajalised laenud ja konto-korrentarved.

Tööde läbiviimist inventuurilehele kandmisel ja pärastisel bilansi koostamisel aitavad selgitada alljärgnevad näited:

## Segakaupluse

### Karl Kesanurm, Lustiveres

Inventuur 31. depts. 1939.

#### AKTIVA

1. Kaubad.	
Kaubad erinimestiku järgi . . . . .	Kr. 3.416.35
2. Kassa.	
Sularaha kassas . . . . .	Kr. 452.50

3. Hoiuarved.	
Põltsamaa Majaom. Pangas jooksev arve Kr.	265.—
4. Võlgnikud.	
Hans Mägi, Neaurme . . . . .	Kr. 48.50
Rud. Neeme, Lustivere . . . . .	„ 211.—
Mihkel Rand, Põltsamaa . . . . .	„ 12.—
5. Saadud vekslid.	
Endel Kuuskler'i veks. tp. 15.01.40	Kr. 100.—
Oskar Kurg'i „ „ 20.02.40 „	150.—
Karl King'i „ „ 13.03.40 „	50.—
6. Vallasvara.	
Äri sissesead ja mitmesug. muu vallasvara . . . . .	450.—
7. Kinnisvara.	
a) Kahekordne puust elumaja äriruumidega Lustiveres kinnistusjaosk. nr. 31 väärtus 31. 12. 39. . . . .	Kr. 8.000.—
b) Ehituse all olev krunt . . . . .	„ 2.000.— 10.000.—
8. Ettetasutud kulud.	
Äritunnistuse kulud 1940. a. eest	106.50
<b>Kokku aktiva</b>	<b>Kr. 15.261.85</b>

## PASSIVA

1. Kaubamuretsejad.	
A/S EKM, Tallinn . . . . .	Kr. 125.—
A/S „Kave“, Tallinn . . . . .	„ 213.—
A/S V-Ad Kimberg, Tallinn . . . . .	„ 115.—
A/S P. Jürmann, Jõgeva . . . . .	„ 340.—
2. Antud vekslid.	
A/s-ile EKM tp. 05.01.40	Kr. 1.250.—
A/s-ile Puhk & P-d „ 15.11.40 „	350.—
Klaasivabr. J. Lorup „ 20.02.40 „	450.—
3. Hüpoteekvõlad.	
Kinnisvaral lasuv I obligatsioon E. Maapangale . . . . .	Kr. 1.500.—
Kinnisvaral lasuv II obligatsioon E. Hüpoteegi Pangale . . . . .	„ 2.000.— 3.500.—
4. Pangalaenud.	
Põltsamaa Majaom. P-ga konto-korrent laen vekslite kindl.	1.900.—
<b>Kokku passiva</b>	<b>Kr. 8.243.—</b>

## KOKKUVÕTE

Kokku aktiva	Kr. 15.261.85
Kokku passiva „	8.243.—
<b>Omakapital</b>	<b>Kr. 7.018.85</b>

On arusaadav, et kui näiteks K. Kesanurme ettevõtte omakapital oli 31. 12. 1938. Kr. 6.206.—, et siis kapital on suurenenud

Kr. 7.018.85
— Kr. 6.206.—
<b>812.85 võrra,</b>

moodustades 1939. a. juurdetulud puhaskasu.

Esitatud inventuuri alusel on kerge koostada alltoodud bilanssi.

## BILANSS 31. DETSEMBRIL 1939.

Aktiiva	Passiiva																														
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 80%;">Kaubad . . . . .</td><td style="text-align: right;">Kr. 3.416.35</td></tr> <tr><td>Kassa . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 452.50</td></tr> <tr><td>Hoiuarved . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 265.—</td></tr> <tr><td>Võlgnikud . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 271.50</td></tr> <tr><td>Saadud vekslid . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 300.—</td></tr> <tr><td>Vallasvara . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 450.—</td></tr> <tr><td>Kinnisvara . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 10.000.—</td></tr> <tr><td>Ettetäsatud kulud . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 106.50</td></tr> <tr><td colspan="2" style="border-top: 1px solid black; text-align: right;">Kr. 15.261.85</td></tr> </table>	Kaubad . . . . .	Kr. 3.416.35	Kassa . . . . .	" 452.50	Hoiuarved . . . . .	" 265.—	Võlgnikud . . . . .	" 271.50	Saadud vekslid . . . . .	" 300.—	Vallasvara . . . . .	" 450.—	Kinnisvara . . . . .	" 10.000.—	Ettetäsatud kulud . . . . .	" 106.50	Kr. 15.261.85		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 80%;">Kaubamuretsejad . . . . .</td><td style="text-align: right;">Kr. 793.—</td></tr> <tr><td>Antud vekslid . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 2.050.—</td></tr> <tr><td>Hüpoteekvõlad . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 3.500.—</td></tr> <tr><td>Pangalaenu . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 1.000.—</td></tr> <tr><td>Kapital . . . . .</td><td style="text-align: right;">" 7.018.85</td></tr> <tr><td colspan="2" style="border-top: 1px solid black; text-align: right;">Kr. 15.261.85</td></tr> </table>	Kaubamuretsejad . . . . .	Kr. 793.—	Antud vekslid . . . . .	" 2.050.—	Hüpoteekvõlad . . . . .	" 3.500.—	Pangalaenu . . . . .	" 1.000.—	Kapital . . . . .	" 7.018.85	Kr. 15.261.85	
Kaubad . . . . .	Kr. 3.416.35																														
Kassa . . . . .	" 452.50																														
Hoiuarved . . . . .	" 265.—																														
Võlgnikud . . . . .	" 271.50																														
Saadud vekslid . . . . .	" 300.—																														
Vallasvara . . . . .	" 450.—																														
Kinnisvara . . . . .	" 10.000.—																														
Ettetäsatud kulud . . . . .	" 106.50																														
Kr. 15.261.85																															
Kaubamuretsejad . . . . .	Kr. 793.—																														
Antud vekslid . . . . .	" 2.050.—																														
Hüpoteekvõlad . . . . .	" 3.500.—																														
Pangalaenu . . . . .	" 1.000.—																														
Kapital . . . . .	" 7.018.85																														
Kr. 15.261.85																															

Loodetavasti on kõik märgitud juba varem teada, kuid ei ole kunagi halb korrata,

sest repetitio est mater studiorum (ladina k.: kordamine on teaduste ema).

# Äripidaja ja äriteenijate õiguslikest vahetõrgetest

ERAST PUNG

(järg)

Eelmine kord märkisime, et kaubanduslikud abilised jagunevad kolme suure liiki:

- 1) Ärikaastöölised.
- 2) Vahendajad.
- 3) Komisjonärid.

Oma töö iseloomult, volituste ja õiguste ulatuselt jagunevad ärikaastöölised omakorda kolme alaliiki:

- 1) Pärilised äriabilised.
- 2) Tehnilised ärikaastöölised.
- 3) Töölised.

Pärilised äriabilised jagunevad omakorda veel järgnevalt:

- 1) Prokuristid.
- 2) Sellid.
- 3) Kaubareisijad.
- 4) Äriõpilased.
- 5) Volontäärid.

Prokurist on eriline täisvolinik kaubanduslikus käibes. Meil ei ole praktikas prokuristi mõiste alati mitte päris selge. Kaldutakse nimelt ühest küljest prokuristideks nimetama iga ametnikku, kes tööandja nimel aga õige piiratud volitustega tegutseb (sageli ainult allkirja õigus mitte-

kohustavatel dokumentidel) — teisest küljest nimetatakse ka prokuristideks tavaliste üldvolikirjade alusel tegutsevaid isikuid, tähele panemata jättes, et üldvolitus on märksa laiem, kui prokuristi volikirja (prokuura). Üldvolinik on nimelt õigustatud asendama volitajat kõigis asjus — prokurist selle vastu üksnes kaubanduslikus käibes.

Seega on prokuristi mõiste juures selge, et prokurist on volinik. Tema volitused määratakse lähemalt volituses eneses. Volituse andmisel on vaja silmas pidada Balti Eraseaduse eeskirju. Kui teistelt äriabilistelt ei nõuta erilisi isiklik-õiguslikke eeldusi ametisse astumisel, siis on prokuristi kohta seaduslikud kitsendused olemas. Nimelt on meie seadustega piiratud isikute arv, kes ei saa vabalt kõiki lepinguid sõlmida (õiguslikult teguvõimetud isikud). Nende seas on üldteatult alaealised isikud, pillajad, vaimuhaiged jne. See tähendab, et sellaste isikute poolt sõlmitud lepped on tühised ja seega nendele antud prokuurad ei ole siduvad ning nende poolt volituse alusel võetud kohustused on vaieldavad ja tühised.

Kombe põhjal on prokurist õigustatud kõiki juriidilisi toiminguid sõlmima ja täitma, mis mingisuguse kaubandulise ettevõtte juhtimisega seotud. Selle hulka kuulub muuseas ka esinemise õigus kohtus volitaja nimel. Ainult üksikud toimingud on sellest välja arvatud: 1) kinnisvarade müük ja koormamine, 2) bilansside ja inventuuride allakirjutamine, 3) ärijuhtimisega mitteseotud toimingud, näiteks terve ettevõtte müümine, likvideerimine jne.

Prokuristi volitus võib lepinguliselt kitsendatud saada ja nimelt järgmiselt: 1) Terve volitus võib puudutada ainult üht osa äriettevõttest kui see osa (filiaal) iseseisvalt ja iseseisva firma all töötab; 2) selle läbi, et volitus mitmele isikule antakse, kes siis ainult üheskoos toimida võivad, (n.n. ühisprokuura).

Prokuristi volitus lõpeb neil seadustes ettenähtud üldjuhtumistel, mis käivad iga volituse kohta, eriti aga lõpeb prokuura järgmistel kordadel: 1) prokuristi lahkumisega ettevõtte teenistusest, 2) volituse tühistamisega volitaja poolt, kes igal ajal õigustatud on volituse tagasi võtma, 3) ettevõtte likvideerimisega ja 4) konkursivalitsuse sisseseadmiseega.

On vaieldav, kas prokuura peab olema tingimata kirjalik või võib seda volitust anda ka suuliselt. Kirjalik prokuura antakse meil harilikult üldvolikirja blanketil, kust kustutatud need osad, mille võrra üldvolitus on prokuurast laiem. Ühel juhul on aga selge, et ka suuline prokuura loob vastuvaidlemata kohustuse. Nimelt nõuab Äride registreerimise seadus, et väljaantud prokuurad oleksid kaubandus-tööstuskoja äride registrisse kantud. Kui sarnane sissekanne on registris olemas, siis ei saa voliandja ennast kuidagi kaitsta väitega, et prokuristil pole kirjalikku volitust, ka kirjaliku volituse lõpetamisel kuid registri sissekande kustutada unustamisel kestavad kolmandate isikute õigused edasi oletades, et endise prokuristi õigused ei ole lõppenud.

Kuid ei ole koguni võimatu, et prokuura õigused antakse vaikivalt. Viimane võimalus esineb siis, kui äriabiline esineb kaupmehe prokuristina, sõlmib lepinguid, sooritab tehinguid jne. ja kui kaupmees hiljem sarnased tehingud omapoolse täitmisega

õigeks võtab. Kui sarnased toimingud korduvalt esinevad, siis võivad kolmandad isikud äriabilise õigusi kindlaks tehtuiks lugeda ja nõuda tema poolt sõlmitud lepingu täitmist kaupmehelt eneselt, olgugi, et tema järsku oma äriabilise toimingu kinnitamisest loobub.

Prokuura mõiste on tehtud kindlaks kombeaga. Kui volitaja ja prokuristi vahel omavahelise leppega on suuremad kitsendused seotud, need aga vajaliselt teatavaks tegetmata, siis ei saa voliandja hiljem väita, et tema pole prokuristi üheks või teiseks prokuura mõistes ettenähtud toiminguks volitanud.

Kõigest sellest nähtub, et prokuristi ülesanded ja õigused on väga laialdased. Äri jooksvas tegevuses asendab prokurist äripidajat täies ulatuses. Tema poolt antud kohustusi peab äripidaja vastuvaidlematult ja täies ulatuses täitma. Praktiliselt võttes, on äripidaja oma prokuristi tegevuse vastu kaitsetu. Kui prokuristi äriiline tegevus peaks ebaõnnestuma, siis tuleb kahjud kanda voliandjal ilma õigusetu nõuda kahjutasu prokuristilt (muidugi, kui prokurist pole otsest oma pahatahtlikkusega või lohakusega süüdi).

Seepärast tuleb prokuristile vaadata, kui eriti usaldusväärsele isikule, teataval määral peremehe asemikule äris.

Viimasel ajal on mitmete äriabiliste liikide huvides viidud ellu õige mitmesugused seadused ja määrused nende töötingimuste korraldamiseks. Prokuristid, kui kõrgemad ja juhtivad ametnikud aga neile pea üldse ei allu, arvamuses, et sellased kõrgemad ametnikud kaitset ei vaja. Teisest küljest aga ei ole ka mõeldav, et sellast kõrget ametnikku saaks täiesti kitsendamatuult ärist kõrvaldada. Seepärast on maksev komme, mille täitmist saab ka kohtu kaudu nõuda, et prokuristi vallandamisest peab temale 3 kuud ette ütlemata või selle mittetäitmisel temale 3 kuu palk ette maksma. Kui prokurist sai iga kuu kindla palga, siis on selle summa arvutamine päris lihtne. Kui aga prokuristi tasu oli kõikuv (näiteks protsentide näol läbimüügist või kasust), siis tavaliselt võetakse prokuristi kuutasu arvutamisel aluseks vallandamisele eelneva kolme kuu keskmise palga.

# E K M

# JUH- TIVAAND



**Kaik, Johannes,**  
kaupmees.

# TEGIE- ILASI

Sündinud 10. I 1892 Tartumaal, Härjanurme v. Õppis Narva alg- ja õhtukoolis; haridust täiendas iseõppimise teel. 1911—21 viibis P.-Ameerika Ühendriiges; 1922 asutas toiducinete- ja viljakaupluse Narva, millisel alal tegeleb senini.

On K.-T.-koja nõukogu liige ja Narva esinduse juhataja; Narva Väikekaupm. Üh. esimees; Narva Ühispanega nõuk. liige. A/s. EKM nõukogu esimees.



**Simsivart, Valdemar,**  
majandusteadlane.

Sündinud 24. III 1897 Tallinnas. Õppis Gustav-Adolphi gümna. ja reaalk. Peterburis, hiljem Riia politehn. ja Tartu Ülikoolis majandusteadust, lõpetades viimasel 1927. Võttis osa Vabadussõjast vabatahtlikuna lipniku aukraadis. Majand. tegevust algas 1921 prakti-

kandina; 1922—23 ärijuhi abi O/ü. „Abi's“; 1923—26 Eesti Panga ametnik; a. 1926 K.-T.-koja pangandus- ja kindl.-sekt. sekretär; a. 1931 samas äride registr.-osak. juhataja; a. 1935 pangandus- ja kindlustussekt. nõunik; a. 1926 ühtlasi Tall. Pankade Nõuk. sekretär; a. 1935 Narva Linaketr. Manuf. Ühis. juhatuse liige. Praegu Kaub.-Tööstuskoja direktor. A. 1937 A/s. EKM nõukogu abiesimees.



**Pung, Erast,**  
õigusteadlane.

Sündinud 18. IX 1910 Peterburis. Õppis Tall. linna poegl. reaalgümna., 1933 lõpet. Tartu Ülik. õigusteaduskonna. Siis K.-T.-koja sekretär ja praegu samas juriskonsult-nõunik. Ehituskontor „V. Lõvi & Ko“ täisosanik. 1937 viibis Majandusminist. ja K.-T.-koja stipendiaadina

Inglismaal. A/s. EKM nõukogu sekretär.



**Kuulmata, Jüri,**  
kaupmees.

Sündinud 12. I 1879 Viljandimaal, Taevere v. Õppis Taevere v. Kase koolis, S.-Jaani khk. koolis ja Eesti Aleksandri k. Põltsamaal, mille lõpetas a. 1897. A. 1909 senini tegutses iseseisva kaupmehena Ambla alevikus. Olnud paljudel kohal. seltskondl. org-ide ja ette-

võtete esimees; praegu kohaliku piimaühingu esimees; Järvamaa Kaupmeeste Üh. juhatuse liige. A/s. EKM nõukogu liige.



**Mägi, Paul,**  
kaupmees.

Sündinud 23. II 1891 Võrumaal, Orava v. Lõpetas 2-kl. minist-mikooli; 1907—09 koloniaaläri õpil. Riias; hiljem teenistuses B. Levitase importäris samas, kus omandas teadmisi import-, transport-, rmtpid. ja laevanduse alal; 1914 asutas iseseisva koloniaaläri Petseris; 1922

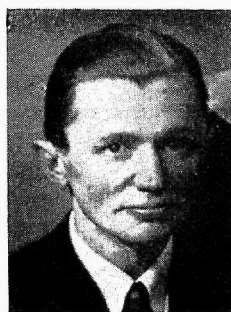
manufaktuuräri T/ü. P. Mägi ja S. Skvartsov; a. 1928 senini T/ü. P. Mägi ja E. Nassar kaasosanik, kaubeldes kolon., raua- ja eriti linakauba alal. On K.-T.-koja II sekt. täiskogu liige ja sama koja Petseri büroo juhataja. Petseri Kaupmeeste Seltsi esimees. A/s. EKM nõukogu liige.



**Tauts, Hans,**  
kaupmees ja tööstur.

Sündinud 12. VIII 1896 Viljandimaal, Tarvastu v. Lõpetas Tarvastu kihelk. kooli; haridust: täiendanud erateel. Võttis osa Vabandussõjast ohvitseri-asetäitjana. Omandab Vabandusristi II I, III j. A. 1928—29 koloniaalkaupluse om. Viljandimaal; a. 1929 senini õllelaopidaja

ja karastusjookide-tööstuse omanik Tõrvas; a. 1932 senini K/m. „Vennad Tauts“ omanik samas. Tegev kohal. org-ides. A/s. EKM nõukogu liige.



**Raja, Johannes,**  
kaupmees.

Sündinud 14. IX 1891 A. 1909 äriõpilane; hiljem 9 aastat Tarvitajate Ühiseuse ärijuht. A. 1923 asutas Avinurmes koloniaal- ja manufaktuurkaupluse, kus kaupleb senini. A/s. EKM nõukogu liige.



**Barlo, Elmar,**  
kaupmees.

Sündinud 3. XI 1909 Viljandimaal, Kõo v. Õppis Tallinna poeeglase komertsgümnaasiumis. Majanduslikku tegevust algas 1922. a. sellina Pilstvere Tarvit. Üh., hiljem kuni 1927. a. isa kaupluses.

1929. a. alates iseseisev kaupmees Pilstveres. On Viljandimaa Kaupmeeste Üh. juhatuse liige ja Pilstvere osak. esimees. Viibinud 1927—28 Austraalias, Uus-Meremaal, Ida-Indias. A/s. EKM nõukogu liige.



**Leesmaa, Arnold,**  
kaupmees.

Sündinud 7. II 1903 Simunas. Õppis Tallinna I Reaalkoolis ja a. 1924 Tallinna Tehnikumis elektrotehnika alal. Huvist kaubanduse vastu siirdus 1927. a. Tartu Ülikooli majandusteaduskonda, 1930. a. päris isalt majanduskaupluse, mis asutatud 1921. a.

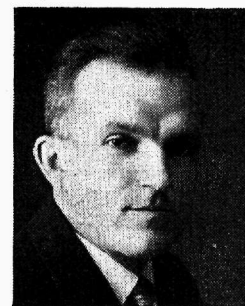
On Lääne-Virumaa Kaupmeeste Ühingu Simuna osak. esimees. A. 1937 A/s. EKM nõukogu liige.



**Karukäpp, August,**  
kaupmees.

Sündinud 10. XII 1902 Läänemaal, Veltsa v. Õppis Pärnu reaalkoolis ja reaalgümna.; haridust täiendanud kursustel. 1927 teenistuses Pärnu Majand. Ühisesuses; 1927—29 Austraalias; 1929—31 kaupluse omanik koos vennaga ja a. 1931 senini iseseisvalt

Koongas, Pärnumaal. Pärnumaa Kaupmeeste Seltsi juhatuse liige. A. 1937 K.-T.-koja III sekts. liige. A/s. EKM nõukogu liige.



**Aabel, Roland,**  
kaupmees.

Sünd. 21. I 1904 Võrumaal, Eraste v. Õppis Piigandi vallak., Erastvere v. Kanepi khkk.; lõpetas eksternina Tall. Kolledži; õppis Tartu ülikooli majandusteadusk. 1919 avas iseseisva raamatukaupluse Kanepi alevis, mille ajajooksul arendas universaal-kaubamajaks, töötades selle juhatajana senini. Avaldanud

artikleid ajakirjanduses. Võrumaa Kaupm. Üh. juhat. liige. A. 1937 A/s. EKM nõukogu liige.



**Kapsi, Oskar,**  
kaupmees.

Sündinud 12. XII 1893 Pärnus. Hariduse omandas Pärnu linnakool's. A. 1921 tegutseb iseseisvalt kaubanduse alal Kuressaares. Kuressaare Eesti Kaupmeeste Seltsi juhatuse liige, K.-T.-koja III sekts. liige, A/s. EKM nõukogu liige.



**Joor, August,**  
kaupmees.

Sünd. 24. IX 1890 Peterburi kuberm. Omandab keskk. hariduse. Võttis osa Maailmasõjast. A. 1921 töötas ametnikuna A/s. „Rottermanni tehastes“, O/ü. A. Stange juures ja O/ü. „Põhjala“ esindajana; praegu iseseisva kaupluse omanik Järvalmaal Kapu v. A/s. EKM nõukogu liige.



**Jürmann, Paul,**  
kaupmees.

Sünd. 11. VIII 1876 Põltsamaal. Hariduse omandas E. Aleksandri linnak. Võttis osa Vab.-sõjast. A. 1895 töötas isa kaupl. Põltsam.; a. 1898 müüja A. Tõnissoni kaupl. manuf.-osak. Jõhvis; a. 1899 F-ma Vennad Jürmann'id kaasomanik Põltsamaal; a. 1919 iseseisva

kaupl. omanik Jõgeval, mille 1928 moodustas ümber F-ma A/s. Paul Jürmann'i nimele; nim. ettevõtte juhatajaks; A/s. EKM nõukogu liige.



**Meister, Albert-Martin,**  
kaupmees.

Sünd. 11. XII 1904 Viljandim. Tarvastu v. Hariduse omandas Viljandi kommetsk. Majand. tegevust algas 1922 õpilasena Viljandi Põllumeeste Si kauband.-osak., hiljem sama ettevõtte Tarvastu harukaupl. juhatajaks, a. 1931 senini iseseisva koloniaal- ja toidu-

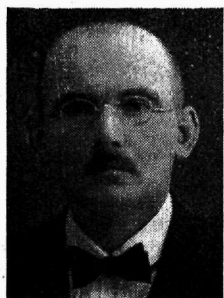
aineteäri omanik Nõmmel. On Tall. Kaupmeeste Seltsi juh. liige; A/s. EKM nõukogu liige.



**Nurk, Martin,**  
kaupmees.

Sünd. 20. IX 1886 Viljandim. Kaarli v. Lõpetas Öisu vallak. ja Paistu kihelk.-k. Võttis osa Maailma- ja Vabad.-sõjast. A. 1903—10 töötas õpilasena M. Tusti naha- ja jalanõudeäris; 1910 avas jalanõude-, kingsepatarvete- ja tubakakaupluse Viljandis, mida peab tänini.

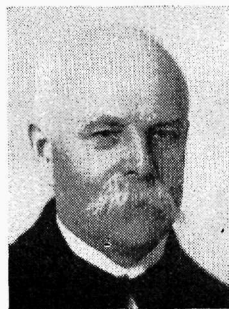
On Viljandi Kaupmeeste Ühingu asutajaid ja kaucagegne juh. liige; oli K.-T.-koja Viljandi esind. abiesim. ning tegev mitmetes seltsides ja organisatsioonides. A/s. EKM nõukogu liige.



**Rist, Hans,**  
kaupmees.

Sünd. 1. X 1887 Pärnum. Abja v. Lõpetas Halliste khk.-k. Võttis osa Vabadussõjast. Majand. tegevust algas müüjana ja vähjakaubitsejana Abja-Paluoja Pärnum.; a. 1922 senini iseseisev kaupluseomanik samas. On Abja-Paluoja K.-T.-koja usaldusmees; aast.

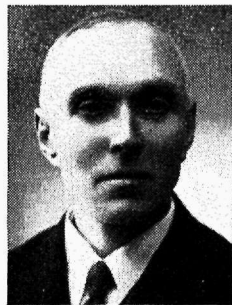
1935 Pärnumaa Ärimaksu kom. kaasistuja; A/s. EKM nõukogu liige.



**Karu, Jaan,**  
kaupmees.

Sünd. 3. VII 1873 Valgemaal, Koorküla v. Õiendas khk.-k. õpetaja kutseksamid Pärnu linnak. juures. 1891 abiõpetaja Holdre v., 1891—92 Kärstna v., 1892—95 Hummuli v., 1895—97 Riidaja mõisas ja 1897—1906 Audrus, a. 1902 raamatukaupluse omanik Pärnus;

a. 1929 H. Laane nimelise trükikoja omanik samas; olles 1905—21 ühtlasi „Postimehe“ Pärnu väljaandmise toimetaja, Pärnu Majandusühisuse asut. liige; kindl.-s. „Eesti“ Pärnu osak. asut. ja a. 1911 juh. liige; E. Laenuhoiu Ühisuse nõuk. liige; Pärnu Majaomanikkude Seltsi esim.; a. 1917 Pärnu linnavolinik. 1926—28 K.-T.-koja nõuk. liige; a. 1925 K.-T.-koja III sekts. täisk. liige; Pärnu Väikekaupmeeste Üh. asut. ja a. 1930 esim. A. 1937 A/s. EKM nõukogu liige.



**Kurg, Jaan,**  
kaupmees.

Sünd. 28. V 1887 Tartumaal, Ahja v. Hariduse omandas khk.- ja linnak. 1900 siirdus Petrogradi ja Moskva et ärialal praktilisi kogemusi saada. Hiljem asutas äri, mis Maailmasõja puhkedes tuli likvideerida. Võttis osa Maailma- ja Vabad.-sõjast, asudes pärast viimase lõppu uuesti äri alal tegutsema.

A. 1921 senini nahakaubalaos omanik Tartus. On Tartu Kaupmeeste Seltsi ja Tartu Kaupmeeste Ühisuse juh. liige; a. 1929—37 K.-T.-koja III sekts. liige, olnud vahepeal ka nimet. koja nõukogu liige; A/s. EKM nõukogu liige.



**Rammulus, Eduard,**  
kaupmees.

Sünd. 7. III 1889 Tartum. Rasina v. Õppis Rasina vallak. ja Võnnu khk.-k.; haridust täiendanud iseõppimise teel. Võttis osa Maailma- ja Vab.-sõjast. 1911—14 juustutööstuse õpilane Kuramaal; 1914—18 tegutses Eestis juustutööst. organisatsioonina; 1918 asutas iseseisva juustutööst.

Triigi ja Varangu mõisas; a. 1919 iseseisva toiduainetekaupl. omanik Rakveres. A. 1929 Rakvere E. Kaupm. Üh. asut. ja juh. esim.; K.-T.-koja III sekts. täisk. liige ja 1926—33 sama koja Virumaa esind. liige; a. 1936 Üleriikl. Kaupm. Keskliidu juh. liige; K.-T.-koja III sekts. liige. A/s. EKM nõukogu liige.



# Vaateaken

## reklaamvahendina

*Leida Katsla*

Iga loov töötegija, kunstnik, kirjanik ja insener teab, et hea töötulemus nõuab temalt eelkõige korraliku kavandi või mustandi tegemist. Ta teeb selle kas mõttes või paberile, parandab, täiendab ja lõpuks valmistab. Nii teeb ka vaateakna dekorator. Temalgi on selleks küllalt põhjust, sest tema töö jääb ju ka hulga inimeste vaadata ja arvustada.

Tänavaval jalutades eraldame kergesti kavandi järgi dekoreeritud vaateakna, kus kohe on märgata selle arukas otstarbekohasus. Sellel aknal on iga müüdav ese välja pandud nii, et vaatlejale on selgelt näha selle otstarve ja kvaliteet.

Kahjuks sellist kavandit aga harilikult ei tehta. Aken lastakse seista nii kaua kui ta on juba tolmune ja inetu ka meie enda meelest. Seda on alaliselt äris olijal juba raske märgata, kuna ta näeb akent alati. Kuid sellele, kes näeb akent esimest korda, kindlasti ei jää sellisest tolmunud ja korratu aknaga ärist kuigi hea mulje.

Kui siis leitakse, et on kätte jõudnud viimane aeg kauba vahetamiseks aknal, tühendatakse aken harilikult kohe. Siis alles hakatakse mõtlema, mida sinna nüüd asetada. Rutuga lepitakse käepärast olevate tellingute ja kastikestega, nagu igasuguste, mitte just väga meeldivate pappkastikestega, millistes kaup on ärisse saadetud,



*Vaateaken „Tav“ majapidamistarbeist.*

*Akna tagasein ja küljed ning kastide küljed rohelised, põhi ja kastide pealsed tumepunased. Plakat valge, joonis must. Kiri: „Perenaise uhkus“ tumeroheline. Kaubamärk punane.*

alustega jne. Ning tulemus on siis ka selline kui ta on mitte just kõige parem. Kahjuks tehakse nii väga tihti. Kuid siin peaks just igaks, kel vähegi on tegemist vaateakna dekoreerimisega, tingimata loobuma sellisest kavanditust tööst. Igast aknast peab enne tegema mingisugune kavand!

Valmis kavandi järgi on kerge peaaegu ükskõik kellel valmistada head vaateakent. — Siin väidab kindlasti nii mõnigi, et puudub vajalik joonistamisemeoskus. Harilikult osutub aga selline väide põhjusetuks. Need väikesed kavandid ei tarvitse olla mingisugused joonistusoskuse näited. Need on ainult märkmed eelseisva töö jaoks, tehtud hetkel, kui on meelde tulnud mõni hea idee.

Vaateaken peab oma värvilt ja kujult olema nii meeldiv, et vaatleja pilk seal meelsasti viibib. Niihästi kangad kui ka portselan nõuavad oma kvaliteedile vastavat ümbrust ja paigutust, et näida alati uutena ja huvitavana. Dekoratsioonil on võimalik kasutada värve, pilte, plakatkirja, jne., et teha vaateakent elavaks ja rääkivaks. On vaja vaid julgust ettekujutuses, veidi oskust ja osavust. Seda kõike õpetab muidugi töö ise ajajooksul.

Kunagi ei tohiks vaateaknale asetada erinevaid kaupu vaid sellepärast, et nad juhuslikult oma värvi poolest sobivad. Tähtis on asjalik ühtekuuluvus. Kuigi näiteks kollane sinepipurk ja sinine teepakk sobivadki oma kontrastsete värvidega, ei tohiks neid siiski asetada korraga samale aknale.

Kavandit tehes selguvad dekoratsioonile abinõud ja vahendid, mida ta võib kasutada, et tuua paremini esile kaupade väärtust. Ostjaskonna tundmine on dekoratsioonile sama tähtis kui müüjalegi. Igal kaubal on oma ostjaskond. Selle ostjaskonna maitse ja nõudmistega arvestamine on iseenesest mõistetav. Ei jätku sellest, et üldiselt teame, kas ostja on mees, naine või laps. Peame teadma ka, kui võrd arenenud maitse on ostjal. Siis alles võime dekoratsiooniga virgutada nende ostmistahet.

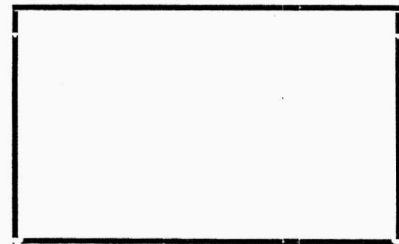
Igas äris on kaup igaks aastarjaks. Asetame siis kauba aknale õigel ajal. Arvestame pühadega, tähtpäevadega, päevasündmustega. Ka ajalehe kuulutused annavad uusi ideid, milliseid ei tohiks jätta kasutamata.

Et selline kavandi järgi tehtud vaateakent teeniks oma äri õieti — müüjana, peab ta äratama möödamineja tähelepanu ja juhtima selle väljapandud kaubale. Kuigi kõik inimesed, kes vaateakent uurivad, ei suudagi osta väljapandud kaupa, peab vaateakent siiski olema niivõrd huvitav, et sellest „räägitakse linna peal“. Jutt võib kanduda ka ostuvõimelise inimese kõrvu ja kaup leida sel teel ostja. Siis on akent ikkagi täitnud oma otstarbe. Ta on tõesti müünud!

Selline kaudne reklaamitulemus ei ole sugugi väikese tähtsusega, vaid vastuoksa, see just osutab vaateakna suurt reklaamimõju.

Kavand joonistatakse harilikult teatud proportsioonis. Et ta oleks „elulisem“, on parem, kui ta joonistatakse perspektiivis. Seda saame teha päris lihtsalt ja kõigile arusaadavalt.

Oletame, et meil on akent, mille laius on 1,6 m ja tagumise seina kõrgus 1 m. Kavandi joonistame 1:10. Võtame laiuse 16 cm ja kõrguse 10 cm. Nii näeb välja tagumine sein.

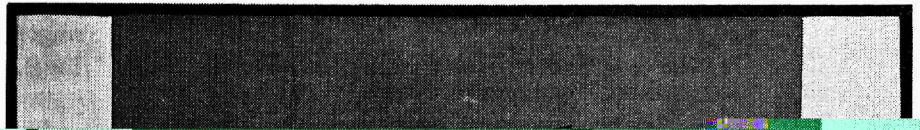
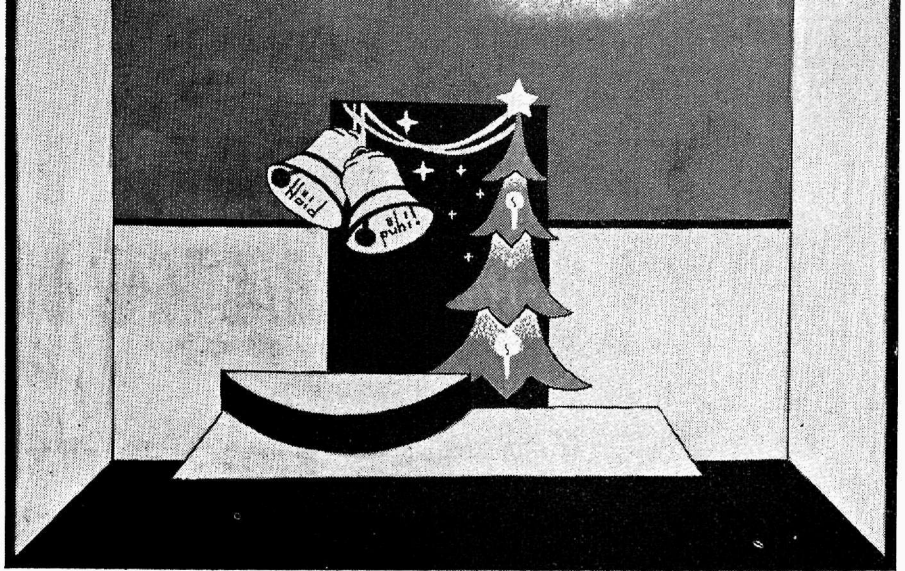


Järgneb tähtsaim asi. Peame määrama vaatepunkti — tsentrumi. See on punkt, mis on vaatleja silma kõrgusel seal, kust ta akent vaatab. Selles punktis, tsentrumis, ühinevad kõik akna sügavussuunas jooksvad jooned. Oletame, et meie akna tagumise seina ülemine äär on vaatleja silmade kohal ja et vaatleja seisab akna keskel. Asetame siis vaatepunkti keskele üles. Ning nüüd võime joonistada vaateaknakapi joonlauda abil tsentrumi kaudu nii:

**Dekoratsioon pühadeks.**

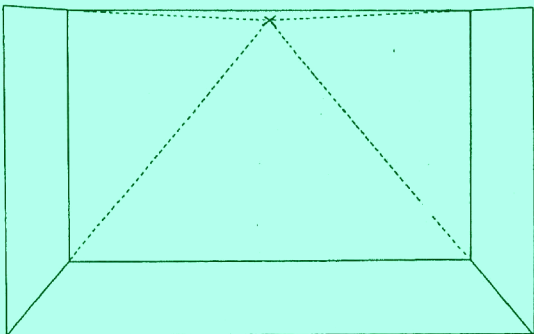
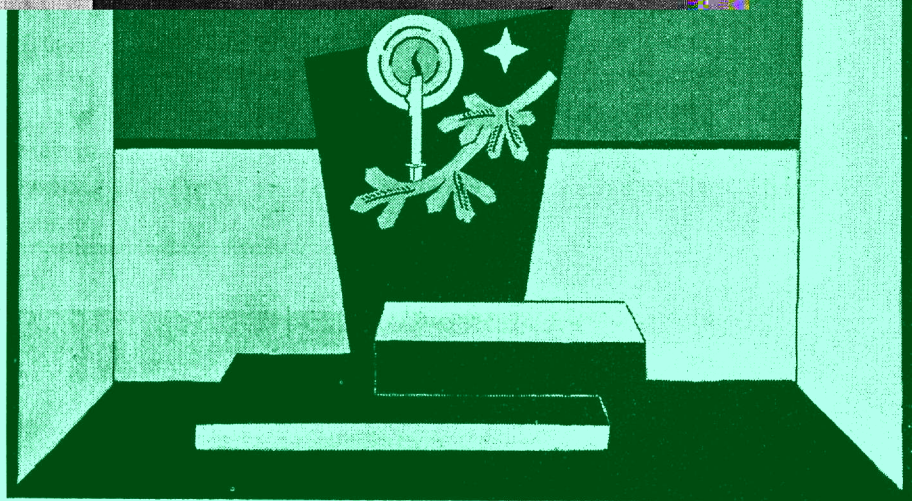
Akna tagasein ja küljed ning kastide pealsed helesinised, põhi ja kastide küljed tumesinised. Plakat tumesinine, kuusk roheline, kellad hõbe ja tähed kuld.

Dekoratsioon sobib mitmesugustele kaupadele.

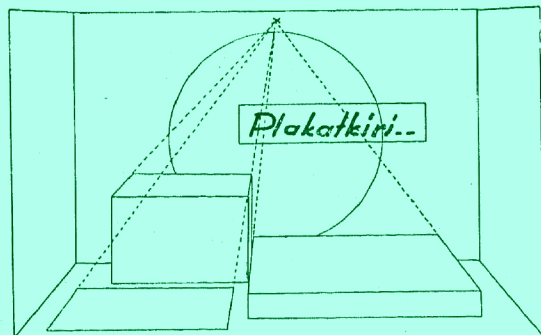


**Dekoratsioon pühadeks.**

Akna tagasein ja küljed helesinised, põhi tumesinine. Kastid hele- ja tumesinised. Plakat tumesinine. Kuuseoks ja küünal papist lõigatud ja värvitud. Täht kuld-paberist. Dekoratsioon sobib mitmesugustele kaupadele.



des kolmat joonist, selgub meile, kuidas kõik sügavussuunas jooksvad jooned ühinevad vaatepunktis, tsentrumis. Nii tehtuna näib meie kavand loomulikuna.



Kuna meil nüüd on ka vaateaknakapp — vitriin — valmis, võime hakata paigutama sinna ka telinguid ja kastikesi. Jälgi-

# ERAKAUBANDUSIE AJAKOHASTAMINE

## Maakondlikest era- kaupmeeste päevadest

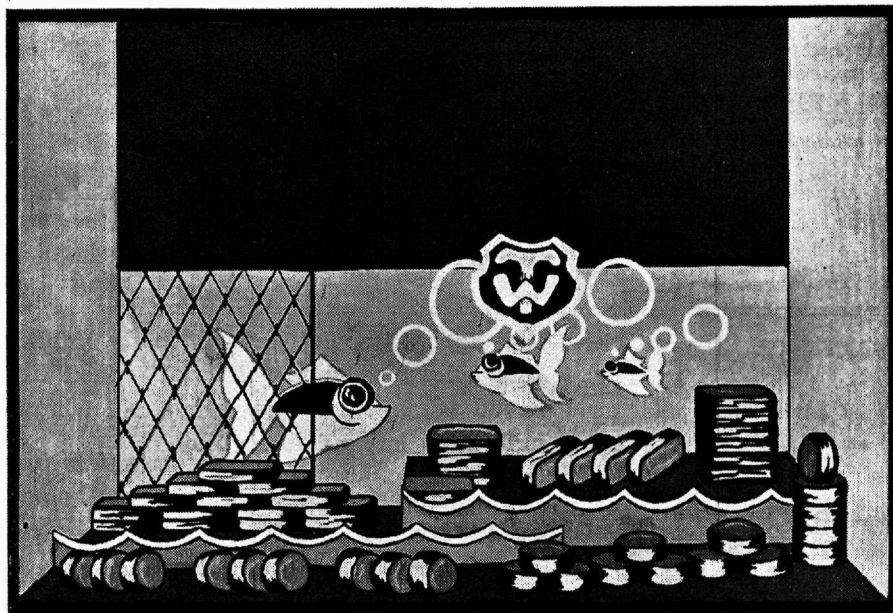
Kaubandus-tööstuskoja korraldusel toimusid möödunud kevad-suvel Võru-, Valga-, Pärnu-, Järva-, Tartu- ja Virumaal neljandad maakondlikud erakaupmeeste päevad.

Seekord päevad peeti maakondade vähemates keskustes, et hõlbustada nende keskuste ja ümbruskonna kaupmeestele osavõttu päevadest.

Peateemadeks kaupmeeste päevadel olid „Erakaubanduse ajakohastamine“,

refereeris Kaub.-Tööstuskoja nõunik A. Mändvere ja „Majanduspoliitilisi päevaküsimusi“, refereerisid Kaub.-Tööstuskoja juriskonsult — nõunik E. Pung Võru-, Valga-, Pärnumaal; Kaub.-Tööstuskoja sekretär A. Lahe Järva- ja Tartumaal; Koja ärideregistreerimise osak. juhataja A. Paulus Lääne-Virumaal ja nõunik R. Berendsen Ida-Virumaal.

Pärnumaa kaupmeeste päeval refereeris veel Kaub.-Tööstuskoja Pärnu osakonna sekretär V. Klassen kindlate hindade küsimusest; Tartumaa päeval Koja Tartu osak. juriskonsult R. Truupõld — maksustamisest; Lääne-Virumaa päeval tutvustas kooslijaid



*Vaateaken T. Variku kalakonservidest.*

*Akna tagasein ja küljed sinakasrohelist. „Lained“ papist lõigatud ja värvitud meresiniseks, rant valgeks. Akna põhi ja kasti pealne tumesinised. Võrk mustaks värvitud nöörist. Kalad hõbekartongist. Kaubamärk punane valgega.*

Rakvere esinduse sekretär adv. V. Põiklik „Äride ja kontorite töetervishoiu määrusega”. Pikema sõnavõtuga esines veel Tartu- ja Virumaal ÜKSK esimees H. Simm.

### Erakaubanduse ajakohastamine

A. Mändvere oma ettekandes rõhutas erakaubanduse korrastamist ja ajakohastamist.

Arenev elu seab ka kaupmeeskonnale uusi nõudeid, seepärast kaupmehele on vajalik alatine enesearendamine, et üha suurenevas võistluses mitte maha jääda ühiskaubandusest.

Kaupmeeste päevade ülesanne on virgutada kogu kaupmeeskonda tihedamaks ja tõhusamaks koostööks, tõsta kaupmehe iseteadvust, näidata uusi suundi ja põhimõtteid ning anda ka praktilisi kutsealalisi näpunäiteid.

Erakaubanduse ajakohastamisel on esijoones suur tähtsus kaupluse asukohal ja ruumidel. Viimaste korrastamise ja sisustamise eest tuleb senisest suuremat hoolt kanda, kuigi meil leidub kõigiti eeskujulikke ärisid. Referent juhtis kaupmeeskonna tähelepanu ka sellele, millist mõju evib äri edukusel ajakohane ja maitsekalt dekoreeritud vateaken. Ka ostjaskonna korralikule teenimisele tuleb enam tähelepanu pöörata. Referent tõi ka laialdasi näiteid ostjaskonna organiseerimisest, mida ka meil on heade tulemustega kasutatud.

Lõpuks referent väitis, et erakaubandus Eestis on elujõuline ja tal ei tarvitse karta võistlust ühiskaubandusega — eeldusel, et kaupmeeskond on organiseeritud ja sammub kaasa ajanõuetega.

Erakaubanduse loosungiks olgu:

„Ajakohane kaupmees — ajakohases kaupluses”.

## Majanduspoliitilisi päevaküsimusi

Sel teemal referendid selgitasid:

1. Äride ja kontorite töetervishoiu määrust, mis jõustus 1. april-

lil 1939. a. ja kehtib nii linnas kui maal kõigi kaupluste ja kontorite kohta. Kui kaupmel seni oli tegemist peamiselt ainult maksuametnikuga ja mõningate omavalitsuste poolt kehtima pandud sundmäärustega, siis nüüd tuli kaupmehe ellu uus tegur, nimelt tööinspeksioon. Järevalve selle määruse täitmise üle on pandud tööinspektoritele.

Määruse täitmine ei nõua iseenesest suurt tüli ja suures enamikus ärides on need nõuded isegi ületatud. Raskusi teeb ainult nõue, et iga üksiku ukseava, trepi või läbikäigu laius peab olema vähemalt 0,90 m. Ka nõuetava temperatuuri pidamine ärides ei ole alati teostatav, kuna määruse järgi ei tohi õhusoojus ärides olla alla  $+15^{\circ}\text{C}$ .

2. Seaduseelnõud, mis käsitlevad kauplemise aega. Eelnõu normeerib kauplemisaja I ja II järgu linnades kaheksale tunnile, maal suvekuudel kümnele ja muul ajal kaheksale tunnile.

Eelnõu näeb ette ka pühapäeva rahu kaupmeestele, erand on ainult toiduainetekauplused, kus võib kaubelda pühapäevahommikuti 2 tundi. Seejuures eelnõu määrab ära lähemalt ka toiduainetekaupluse mõiste.

Osavõtt kõigist päevadest kujunes üle ootuste rohkeks. Jälgiti huviga referaate ja järgnevaist läbirääkimisist võeti väga elavalt osa.

Leiti üksmeelselt, et kaupmeeskond vajab senisest veel tihedamat koostööd ja hoogsamat organiseerumist. Tunnistati hädavajalikuks kaupmeeskonna kutsehariduse eest enam hoolt kanda ja avaldati soovi, et Kaub.-Tööstuskoda rakendaks vastavad instruktorid tööle ning korraldaks kursusi võimalust mööda ka vähemates linnades. Kaupmeeskond pooldas üksmeelselt ka pühapäevavarahu ja nõuti selle maksmapanekut üleriigiliselt.

# EKM MATK ROOTSI

OTTO TREIER

Käesoleva aasta juuli kuu 17-dal, kui valitses veel enam-vähem rahulik ennesõjajärgne olukord, kogunes meie esindusliku reisiauriku „Vironia“ promenaad-tekile kaupmeestest ja majandustegelastest koosnev reisiseltskond, et sooritada õppematka Rootsi. Tähendatud reiskava oli EKM poolt koostatud läinud aasta õppematka eeskujul (õppematk sooritati tookord Soome). EKM Rootsi-matkast osavõtjateks olid EKM kaupmehed-aksionärid: P. Ebber Võrust, J. Ellam Narvast, V. Kaljot Tartust, J. Klasman Rakverest, A. Karukäpp Koongast, A. Laas Antslast, A. Leesma Simunast, H. Läte Tartust, M. Nurk Viljandist, P. Palgi Narvast, J. Rang Piirsalust, A. Sibul Võrust, kellele kujunes see matk viimseks, kuna eelviimasel ööl Stokholmis tabas teda surm südamerabanduse läbi, A. Veemees Kil-Nömmelt, A. Võsa Vöhmast, si.s Tallinnast a/s „Estometalli“ dir. T. Virkhaus, a/s EVEKA dir. V. Salomon, k/m J. Kodres prokurist E. Seim, Viljandist — Kaub.-tööstuskoja tegelane v.-adv. A. Vilms; EKM tegelastest — juhatuse esimees A. Mändvere, reisi majandusjuht — pearaamatupidaja O. Treier ja puduosak. juhataja J. Must. Kokku seega 21-liikmeline seltskond, kes liitus 6-päevasel reisel päris tihedaks pereks.

Matka 2 esimest päeva pühendati Stokholmile, kus tutvuti esmajoones Rootsi Jaekaupmeeste Liiduga „Sveriges Köpmannaförbund“ nende moodsas 5-kordses majas (ehit. 1938. a.). Erilist huvi äratas Köpmanna Institutet (kaupmeeste kool), mis tõhusalt aitab tõsta kaupmeeste mitmepalgelist kutseoskust üleriiklikus ulatuses. Eriliselt otstarbekohased ja rikkalikult sisustatud kooliruumid on alati kasutamisel igasuguste erikursuste ja õpperingide poolt, mis liidu poolt ja algatusel teostatakse. Suurepärane oli muu hulgas kaubaproovide kollektsioon kaubatundmise õp- tamiseks kui ka vaateakende dekoreerimise õppevahendid ja ruum vaateakende kastidega, milles õpilased harjutavad oma oskust. Huvitav on, et koolile vajalikke majaduslikke ressursse saadakse riigilt, töösturitel ja suurärimeestelt (peamiselt küll Köpmannaförbundilt).

Siis tutvuti SV-ga või kaupmeeste majanduskeskusega koloniaalkaupade alal. A/B Speceristernas Varuköpa, mis 17 a. töötanud, varustab alaliselt 800 kaupmeest. Kapitaliks oli asutamisel Rkr. 100.000.—, kuid praegu juba Rkr. 2.000.000.—. Võidi imetella jällegi täiesti moodsat organisatsiooni moodsas majas igasuguste pöörlevate transport-lintidega, liftidega, külmutusseadmetega. Eriliselt jäi meelde määratu juustu-



Rootsi suurima kaupmeeste majanduskeskuse „Hakonobolaget“ harukontori hoone Upsalas.

kelder täpselt korraldatud temperatuuridega. Oli ka oma kohvi-, leiva- ja pagaritööstus. Laoväärtust hinnati ca Rkr. 900.000.—.

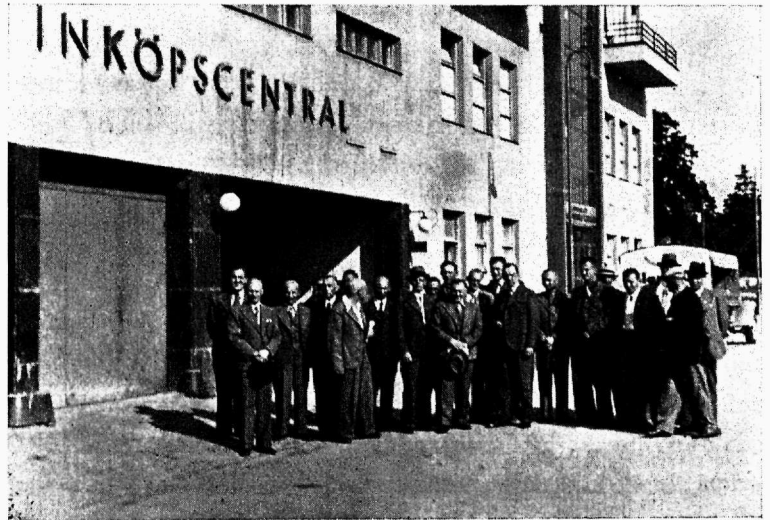
Edasi külastati 20-e moodsa elatishandide kaupluse varustajat-keskust A/B Normalms Livsmedel. Erilist tähelepanu pühendati siin lihasaaduste ümbertöötamisele, milleks on oma tapamaja suitsetamisahjudega. Võidi imetella ka igasuguseid võõrapäraseid linde kaugelt põhjast isesugustes erisäilitamisruumides. Erilist rõhku paneb see ettevõtte ka külmalaua artiklitele, milline laud on meilgi suures kuulsuses „rootsi laud“ nime all.

Vahepealset aega kasutati hoolega Stokholmi, „Põhjamaade Veneetsia“ omapära ja ilu tundmaõppimiseks. Samuti väärivad märkimist Stokholmi moodsad kaubamajad, EPA, PUB ja Tempo, mis kujutavad endast universaalkaubamaja massartiklitega.

Ettevõtte ümber on koondunud 2500 kaupmeest-aktsionäri. Omakapitale üle Rkr. 7.000.000.—. Oma rikkalikke ressursse on kasutatud sageli ka erakaupmeeste ettevõtete saneerimiseks, millised ei kannatanud välja teravat võistlust ühistevõttega. A/B Hakon Svenson on töötanud sisse oma markartiklid ja paneb suurt rõhku ka reklaamile ja propagandale.

Pärast Västeråsi tööstuslinnaga tutvumist, kus muuhulgas töötab hiigeltööstusettevõtte ASEA elektritarvete alal, siirduti Rootsi nn. tööstuskeskustesse Eskilstuna, kus oli võimalus tutvuda tööstustega. Eriti jäid meelde Öbergi maailmakuulsad viiltehased, mis on kuulsad oma toodete kvaliteediga.

Eskilstunast tagasi viis teekond juba tavaliseks saanud toredate asfalt- ja betoonmaanteede kaudu läbi



EKM ekskursioon Stokholmi kaupmeeste majanduskeskuse „SV“ peahoone ees.

Stokholmist siirduti omnibusel edasi, kusjuures esimene peatus oli Sigtuna kuulsate varemete juures, mis tulevad meile, eestlastele, meelde meie eisisade kuulsusrikast seikluse- ja vabamehe aega.

Edasi tutvuti Rootsi kultuuri hälli Upsalaga. Tehti visiit Västeråsis asuva suuretevõtte A/B Hakon Svensoni Upsala osakonnale, mis omas uues moodsas ehituses andis mõjuva pildi kaupmeeste ühisvarustusest, mida edasi veel selgemalt tõendas Västeråsis asuva eelnimetatud ettevõtte peakontoriga tutvumine. Mainitud suuretevõtte varustusalaks on koloniaalkaubad ja elatishandid, mida levitab Kesk-Rootsis 20-e osakonna kaudu. Lähimüügid nimetevõttel olid:

1930. a. — 22,8 milj. krooni

1934. a. — 28,7 milj. krooni

1938. a. — 46,3 milj. krooni.

väikelinna Strängnåsi, mille läheduses asub Rootsi vana Gripsholmi kuningate loss ja mis pakkus palju ajalooliselt huvitavat.

Reedel, 21. juuli õhtul jõuti ringreisilt Stokholmi tagasi, kus õhtusöögi juures tunti rõõmu matkamuljete jagamisel, et kõik hästi on õnnestunud tänu kõikjal ülesnäidatud üllalakele vastuvõtule. Samuti avaldati headmeelt ekskursiooni sihi täitumise üle: saadi otseseid muljeid ja tutvuti Rootsi kolleegide töötingimuste ja kaubandusega.

Järgmisel päeval algas tagasisõit.

Meie lahkunud sõbra, Võru kaupmehe Aleksander Sibula põrm paigutati suure rahvahulga poolt kodulinna mulda järgmisel reedel, millest EKM ekskursioon oma esindajate kaudu osa võttis ja oma tõsist leina omastega jagas.



*EKM uus kaubaproovide väljapaneku ruum.*

A/S. Eesti Kaupmeeste Majanduskeskus lühendatud EKM on ellu kutsutud 25. juulil 1937. a. põhikapitaliga Kr. 150.000. Praegu on aktsiaseltsil üle 750 aktsionäri-kaupmehe. Tegelikult hakkas EKM kaubanduslikult tegutsema 1. oktoobril 1937. a. asudes Estonia pst. 13. Esimene müük toimus 20. oktoobril 1937. a. Jaanuari kuul 1938. a. asuti avaramatesse ruumidesse Estonia pst. 27 („Estonia“ teatri vastas), kus asuvad alumisel korral müügiosakond — elatisvahendite, raua, majatarvete ja põllumajandustarvete alal, edasi laod kaupade mahutamiseks, millest osa, nagu raualadu, malmkaupade-

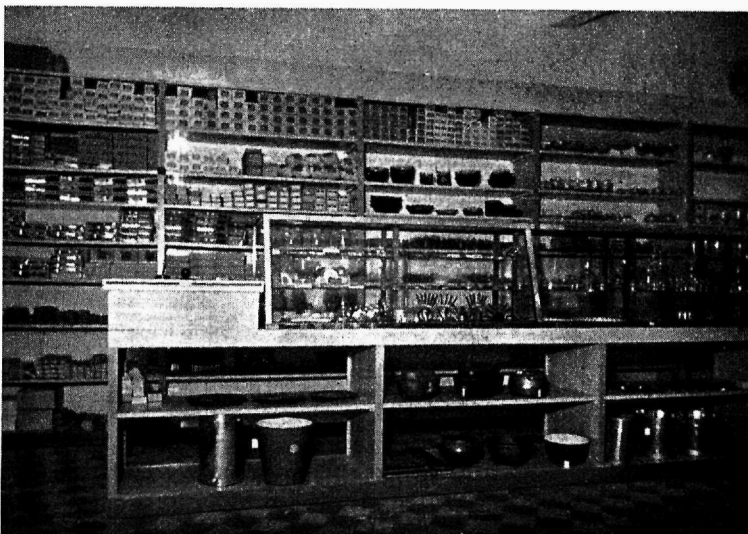
õlide- jne. laod asuvad Sakala t. 22. Peale selle asuvad neli ladu sadamas suhkru ja soola tagavaradega. Narvas, Irboskas, Peteris ja Tartus on pealeselle suhkru laod.

Kontor, pudukauba-, informatsiooni- ja nõuandeosakonnad asuvad teisel korral.

1937./1938. tegevusaastal oli läbikäik Kr. 4.075.000, puhaskasu Kr. 8.363.94, millest makseti dividendi Kr. 3 aktsia pealt.

1939. a. läbimüük 11 kuu kohta on Kr. 4.360.000. Aktsionäride arv on tõusnud käesoleval aastal 86 võrra. EKM teenistuses on praegu üle 70 inimese.

**EKM**  
**tegevusest**



*EKM uus kaubaproovide väljapaneku ruum.*



# TUTVUNEMISREISID

## kaubandusega

Soome Jaekaupmeeste Liidu esimees ja Soome kaupmeeste majanduskeskuse SKT nõukogu esimees majandusnõunik Juho Hietanen ning SKT direktoreid majandusteadlane Ilmo Nurmela abikaasaga viibisid juuni kuus kolm päeva Eestis EKM külalistena, et tutvuda EKM'i tegevusega, eesti jaekaupmeestega ning jaekaubandusega.

Külalistele korraldatud kahepäevasel ringsõidul Tallinn—Märjamaa—Pärnu—K.-Nõmme—Äbja—K.-Nuia—Viljandi—Tallinn, kus kaasa sõitis A. Mändvere abikaasaga, tutvuti EKM'i aktsionäride kaubanduslike ettevõtetelega.

Pikemaid peatusi oli Märjamaal H. Saul'i ja K.-Nõmmel A. Veemehe juures, kus tutvuti kauplustega, ladudega jne.

Soome külalistele jäid kõige paremad muljed eesti kaupmeestest ja nende kaubanduslikest ettevõttest.



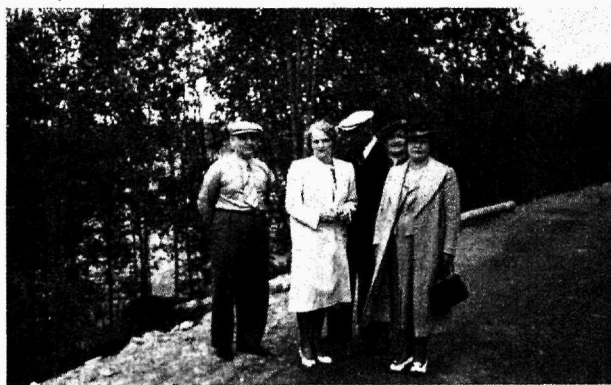
Soomlastega H. Sauli juures Märjamaal. Vasakult: A. Mändvere, J. Hietanen, prl. Saul, H. Saul, pr. Saul, pr. A. Nurmela, pr. Mändvere.

EKM juhatuse esimees A. Mändvere ja asjaajaja-direktor T. Oert abikaasadega viibisid juuli kuus nädal aega soome jaekaupmeeste liidu külalistena Soomes, et tutvuda soome jaekaupmeeste majanduskeskustega ning jaekaupmeeste ideeliste organisatsioonidega.

Esimene peatus oli Viiburis, kus tutvuti Soome suuruselt teise majanduskeskusega SKT-ga ning tema tegevusega.

Sealt siirduti Sortavalasse, kus kahe päeva jooksul võeti osa soome jaekaupmeeste järjekorralisest üleriiklikust kokkutulekust. Sellest kaupmeeste päevast võitis seekord osa ligemale 800 kaupmeest oma perekondadega.

Soome Jaekaupmeeste Liidu nõukogu otsusel andis liidu esimees majandusnõunik Juho Hietanen A. Mändvere'le üle Soome Jaekaupmeeste Liidu teenetemärgi. Tagasisõidul peatuti Helsingis, kus tutvuti Soome suurima jaekaupmeeste majanduskeskusega „Maakauppiaitten O/Y ning Soome Jaekaupmeeste Liiduga, mida juhib toimetaja K. Kytömaa.



EKM tegelased Soomes.

Juunikuus EKM'i juhatuse simees A. Mändvere ja asjaajaja-direktor T. Oert sooritasid pikema autosõidu Petseri-, Võru-, Valga- ja Pärnumaale, tutvunedes kohapeal aktsionäride kaubanduslike ettevõtetelega.

\*

A. Mändvere ja EKM propagandametnik A. Sampka sooritasid augusti kuus pikema autotätk Tallinn—Jõhvi—Iisaku—Avinurme—Simuna—Tallinn ning tutvunesid kohapeal aktsionäride kauplustega.

\*

EKM juhatuse liikmed A. Erit ja A. Mändvere, nõukogu liige O. Kapsi ja k.-t.-koja III sektsiooni esimees K. Muttikas sooritasid augusti kuus autotätk Tallinn—Narva—Tallinn, tutvunedes maakauplustega ning kauplemise olukorraga.

\*

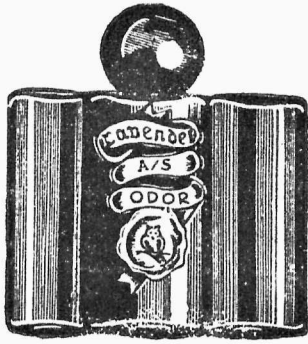
Soome majanduskeskuse „Maakauppiaitten O/Y“ nõukogu abiesimees V. Lehtonen abikaasaga viibisid augusti kuus Tallinnas EKM külalistena, kus tutvuti EKM'iga. Tehti väljasõit Harju-Kosele juhatuse abiesimehe O. Krusement'i poole, kus tutvuti eeskujuliku maakauplusega.

# Kaupmeeste organisatsioonid

- Üleriikline Kaupmeeste Seltside Keskliit, Tallinn, V. Posti 5, asut. 1931.  
Suurkaupmeeste Ühing, Tallinn, Pikk 20, asut. 1933.  
Tallinna Kaupmeeste Selts, Tallinn, Pikk 20, asut. 1917.  
Tallinna Eesti Kaupmeeste Selts, Tallinn, Pikk 20, asut. 1917.  
Üleriiklik Riidekaupmeeste Ühing, Tallinn, Pikk 20, asut. 1938.  
Üleriikline Eesti Muusikakaupmeeste Ühing, Tallinn, Viru 2, asut. 1929.  
Võõrastemajade ja Restoranipidajate Ühing, Tallinn, Liivalaia 104, asut. 1919.  
Tallinna Lihakauplejate Ühing, Tallinn, Vilmsi 37, asut. 1920.  
Kaupmeeste Selts Ühendus lihakaubanduse alal, Tallinn, Vene-Balti 21, asut. 1925.  
Tallinna Väikekaupmeeste Selts, Tallinn, Pikk 20, asut. 1924.  
Eesti Paberi ja Kirjutusmaterjalidega Kauplejate Ühing, Tallinn, Estonia pst. 19, asut. 1932.  
Eesti Raamatukauplejate Ühisus, Tallinn, Estonia pst. 19, asut. 1920.  
Eesti Drogistide Selts, Tallinn, Pikk 20, asut. 1927.  
Eesti Kella- ja Kullaseppade Ühing, Tallinn, Pikk 20, asut. 1929.  
Eesti Apteekrite Selts, Tallinn, Olevimägi 14, asut. 1921.  
Üleriiklik Kinoomanike Selts, Tallinn, Viru 11, asut. 1926.  
Tallinna Valmisriiete Kauplejate Ühing, Tallinn, Harju 34, asut. 1937.  
Eesti Autoliinipidajate Ühing, Tallinn, Pikk 20, asut. 1930.  
Tallinna linna Juudi Kaupmeeste Selts, Tallinn, V. Karja 1, asut. 1925.  
Tallinna Kaupmeeste Koda, (Revaler Kaufmanskammer), Tallinn, Pikk 9, asut. 1918.  
Tartu Kaupmeeste Selts, Tartu, Kompani 2, asut. 1926.  
Tartu Kaupmeeste Ühisus, Tartu, Kompani 2 asut. 1919.  
Pärnu Kaupmeeste Selts, Pärnu, Kalevi 27, asut. 1924.  
Pärnu Väikekaupmeeste Ühing, Pärnu, Kalevi 27, asut. 1930.  
Narva Kaupmeeste Selts, Narva, Vestervalli 27, asut. 1920.  
Narva Väikekaupmeeste Ühing, Narva, Linda 1, asut. 1926.  
Rakvere Linna Kaupmeeste Selts, Rakvere, Tallinna 32, asut. 1919.  
Rakvere Eesti Kaupmeeste Ühing, Rakvere 30, asut. 1930.  
Viljandi Kaupmeeste Ühisus, Viljandi, Tallinna 11, asut. 1923.  
Viljandi Väikekaupmeeste Selts, Viljandi, Oru 10, asut. 1930.  
Nõmme Kaupmeeste Ühing, Nõmme, Pärnu 90, asut. 1926.  
Haapsalu Eesti Kaupmeeste Selts, Haapsalu, asut. 1919.  
Paide Kaupmeeste Selts, Paide, Turuplats 10, asut. 1919.  
Petseri Kaupmeeste Selts, Petseri, Turuplats 11, asut. 1920.  
Valga Kaupmeeste ja Töösturite Selts, Valga, Vabaduse 6, asut. 1933.  
Võru Eesti Kaupmeeste Selts, Võru, Jüri 16, asut. 1920.  
Tapa Kaupmeeste Selts, Tapa, Lai 2, asut. 1931.  
Tõrva Kaupmeeste ja Töösturite Selts, Tõrva, Valga 1, asut. 1931.  
Kuressaare Eesti Kaupmeeste Selts, Kuressaare, asut. 1920.  
Jõhvi Kaupmeeste ja Töösturite Selts, Jõhvi, asut. 1923.  
Jõhvi Kaupmeeste Selts, Jõhvi, asut. 1933.  
Kilingi-Nõmme Kaupmeeste Selts, Kilingi-Nõmme, Pärnu tee 36, asut. 1935.  
Antsla Kaupmeeste Selts, Antsla, asut. 1932.  
Mustvee Kaupmeeste Ühing, Mustvee, Tartu 49, asut. 1931.  
Elva Kaubanduse ja Tööstuse edendamise selts, Elva, asut. 1930.  
Narva-Jõesuu Kaupmeeste ja Töösturite selts, Narva-Jõesuu, asut. 1935.  
Kadrina Kaupmeeste ja Töösturite Ühing, Kadrina, asut. 1933.  
Ida-Virumaa Kaupmeeste Ühing, Narva, Vestervalli 27, asut. 1936.  
Lääne-Virumaa Kaupmeeste Ühing, Rakvere, Turuplats 1, asut. 1937.  
Petserimaa Kaupmeeste Ühing, Petseri, Turuplats 11, asut. 1937.  
Võrumaa Kaupmeeste Ühing, Võru, Jüri 16-a, asut. 1937.  
Viljandimaa Kaupmeeste Ühing, Viljandi, Tallinna t. 11, asut. 1937.  
Pärnumaa Kaupmeeste Ühing, Pärnu, Kalevi 27, asut. 1936.  
Tartumaa Kaupmeeste Ühing, Tartu, Kompani 2, asut. 1936.  
Läänemaa Kaupmeeste Ühing, Lihula, asut. 1937.  
Järvamaa Kaupmeeste Ühing, Paide, Tallinna 5, asut. 1937.

---

Vastutav toimetaja: Aleksander Mändvere. Väljaandja: A/s. Eesti Kaupmeeste Majanduskeskus.  
Toimetuse aadress: Tallinn, Estonia pst. 27.



## Pühadeks

moodsad lõhnad:

*Cincoflor*  
*Sümfoonia*  
*Bukett*  
*Revora jne.*

**A.-S. „ODOR“**

## A/S. Eesti Tulitikumonopol

Tallinn, Vabaduse väljak 7

*Õudke ainult*

**Hoffmann riisitärklis**

*En gros müük*

**N. SCHILLING & Ko**

Tallinn, Pärnu mnt. 20. Telef. 437-29

**KALAKONSERVITÖÖSTUS**

**T. VARIK**

S. Patarei län. 4. Telefon 441-76  
Posti jooksev arve nr. 98

Kõrgeväärtuslikud karbikilud, ämbrikilud. Sprotid  
õlis ja tomatis. Kurgid ja silmud marineeritud.  
Skumbriad, angerjad. Lestad õlis. Lutsud konser-  
veeritud juurviljaga. Tomatipüree. Tünnikilud ja  
-silgud. Tursad.

Keemia Tehas

# „NATRON“

Tallinn, Telliskivi õi

Telef. 441-53

# Hans Peips

TERAVILJADE JAHVATUS



VILJANDI

KOSTRI T. 6

## A/S. Tallinna Liimi & Kunstväetise Tehas

Tallinn, Kadaka tee 8. Telef. 435-31



Valmistab liimi ja kondijahu



*Hää kauba tunnus*



PAKITULT MEIE KAUBAMÄRGI ALL

lauasool

kaneel

kardamom

loorberilehed

nelgid

pipar terades

pipar jahvatatult

safran

vanilliin

vürts terades

**EESTI KAUPMEESTE MAJANDUSKESKUS A/S.**

**TALLINN, ESTONIA PST. 27.**

R. Pihlman & Co. trükk, Tallinn, 1939.

№. 55738

S 5138



*Hää kauba tunnus*



PAKITULT MEIE KAUBAMÄRGI ALL

lauasool

kaneel

kardamom

loorberilehed

nelgid

pipar terades

pipar jahvatatult

safran

vanilliin

vürts terades

**EESTI KAUPMEESTE MAJANDUSKESKUS A/S.**

TALLINN, ESTONIA PST. 27.

R. Pihaveri & Co. trükk, Tallinn, 1939.

