



Whiskaubandus

Nr. 4

E.V.
1938

SISU:

- E. LEETNA: Ühiskaubanduse organisatsioonist ja kutselisest personaalist.
- A. UDAM: Äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamisest.
- L. OJA: Vastulausete ja kaebuste esitamisest tulu- ja kasu- protsendimaksu määramisel.
- J. KÜTT: Kuidas teostada praktikantide valikut ja õpet.
- J. JAANRE: Kuidas kaubad end pakuvad.
- Agr. A. TEALANE: Marjade ja õunte kokkuostust.
- R. AMBROS: Vürtse ja maitseaineid.
- E. VELLESOO: Korrastagem laod.
- Dr. J. KUUSK: Määrdeõlid ja o.-ü. Orto nende tootjana.
- Välismaa ajakirjandusest.
- Kaubaturu ülevaade.
- Kroonika.

Ühiskaubandus

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI

ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA A. UDAM

Nr. 4 — 1938

II aastakäik

Ühiskaubanduse organisatsioonist ja kutselisest personaalist

E. Leetna

„Ühiskaubanduse elujõu lätteks on liikmed, elukutseline personaal ja kindlakujuline organisatsioon. Kutseliselt personaalilt nõuab ühiskaubandus kaastööd mitte palgasõduri tunnitööna, vaid vaimustatud pingutusena. Ühiskaubanduse organisatsioonis on suur tähtsus ühingute ja nende keskuse vahelisel koostööl. Ühiskaubanduse aparaat peab funktsioneerima täpselt ja kooskõlaliselt, reageerima ühtlaselt, kiiresti ja arusaamisega kõigile keskuse algatusile ja püüdeile. Küsimine — kas keskus oma algatuste ja nõudmistega ei pinguta üle kohapealseid inimesi, nii et tekib tülpimus? Keskus ei nõua liigset paraaditsemist, vaid ainult seda, mis elu paratamatult seab ette.

Kuigi kohapeal alati otsekohe ei saada aru kõigist keskuse algatustest ja nõudmistest, siis teadku, et neil kõigil on oma kindel otstarb ja eesmärk. Keskus peab nägema kaugele ette ja toimima ettenägelikult. Seepärast toetage heatahtlikult keskuse püüdeid kogu noorusjõu ja entusiasmiga. Ühiskaubanduse saavutused peavad olema ühise koostöö villi. Keskus ei taha midagi oma võimu abil, aga — keskuse autoriteedi tunnustamisest ei saa mööda.“

Need on mõttekilde ETK juhataja J. Põdra kõnest ühistegelaste kevadpäevadel Kuremaal. Piiratud ruumi tõttu saame neist lähemalt käsitleda ainult mõnda üksikut, kuigi iga lause omaette esitab aktuaalse terviku.

Ühiskaubanduse organisatsiooni võime võrrelda ringiva süsteemiga. Ringi keskpunktis asub ühingute poolt loodud keskus, mille ümber toimub ühingute liikumine — tegevus. Ühingud omakorda moodustavad sarnased väiksemad ringivad süsteemid oma liikmetega.

Mida suuremad on need ringid, seda suurem on ühiskaubanduse mõjuulatus majanduselus. See aga eeldab, et praeguses majandustehnikas, kus liikumise kiirus on suur, need üksikud ringivad osad peavad olema väga tugevasti seotud keskpunktiga, et ei juhtuks nende eemaldumist sellest süsteemist. Üksiku osa paiskumisel väljaspoole süsteemi nõrgeneb kogu organisatsioon ja see üksik osa.

On olemas üks tsentrifugaalne tendents — mida kiiremini me liigume ringi, seda rohkem eemale lendame tsentrumist, kui mitte meie ise ei valva endid. Ja elu esitab kõikidelt aladelt lugematul

arvul tõendeid selle üle, et need kes küll on võimelised ja sädelevad, kes aga tahavad olla nagu Robinson Crusoed, kes tahavad olla eraldatud, müüri- ja enda ümber, need on kogu ühisele organisatsioonile ja ka üksikult iseendale suhteliselt palju vähem kasulikud kui need, kes tunustavad koostööd.

Ühiskaubanduse organisatsiooni kohandamine sellele loodusseadusele on seda enam õigustatud, et ükski ühing ei saa olla mitte juhuslik „äri“, vaid peab olema püsiv lüli majandusmehhanismis, kes ei tohi kunagi unustada suurt ülesannet — liikmete teenimist ja nende huvide kaitset.

Iga ühingu loomisel ja tegutsemisel on paratamatult vajalik liikmete koostöö. Järelikult ei ole siis ka kogu ühiskaubanduse organisatsiooni eduka arengu teeks muud valikut, kui et kõik lülid, kõik ühingu peavad tunnustama ja täitma seda kõige algelisemat põhimõtet. See on — peavad arendama oma keskusega vastastikku heatahtlikku, avameelset ja kaasaitavat koostööd.

Koostöö saab olla tagajärjekas vaid siis, kui selle vajadusest saavad aru ja kui sellele vastavalt toimivad kõik ühingu organid ja eranditult kogu kutseline personaal.

On loomulik, et ühingu saatust väga palju oleneb just kutselisest personaalist. Ühiskaubanduse kutselisel personaalil, criti juhtival, on tööülesanded mitmes osas keerukamad ja raskemad, kuid huvitavamad kui vastaval alal erakaubanduses. Sageli nende ülesannete rohkus, mõnikord ka raskus kipub ületama tegijate võimeid. Siin on võimalik saada abi töö jaotamisest. See aga eeldab võimeliste kaastöölise valiku võimalust. Seni aga, kui ühiskaubanduse tööjõudude kaader, mille intensiivne ettevalmistamine käib juba mitu aastat, ei ole veel küllaldaselt välja kujunenud, igaüks peab suutma

anda endast rohkem oma töö otstarbeka korraldusega.

Lõunamail on levinud teatud väime loidus, n. n. „manana“, mis tähendab — „homme“. Meil aga tuleb kasutada tännast päeva homse asemel. Samuti kõik algatused ja ettevõtmised on ainult siis midagi väärt, kui neid suudetakse ka õigel ajal lõpetada. Tuleb hoiduda alustamast kümmet asja, kui lõpetatakse ainult üks. Muidu ei suudeta küllaldaselt määral osutada tähelepanu ühelegi ülesandele. Ja iga töö või toimingut tuleb organiseerida niikaua, kuni see muutub võimalikult automaatseks. Sellega meie aeg ja mõtted vabanevad — uute asjade mõtle- miseks ja sooritamiseks.

Praegusaja üks hinnatavaid töömeetoodeid on aja jaotamine — iga tööpäeva jaotamine teatud asjade jaoks. Selleks tuleb õhtul tähendada märkmikku need ülesanded või nende osad, mida tahetakse homme lahendada. Ja siis juba kindlasti püüda teostada ülesseatud kava. Iseendale ei tohiks jääda alla. Säärane meetod harjutab süsteemikindlale tööle ja viib asjade lõpuliikude lahendamiseni. Kindel süsteem töös on omaette suur väärtus.

Ka üksikühingute personaal peab olema etteägelik ja näitama küllaldaselt algatusvõimet. Me peame jõudma ette ja tõukama asju ja sündmusi, selle asemel, et need tõukaksid meid. Kui me alati ainult ootame, mis teevad teised, siis jääme maha. Kui me aga kasutame aega, kui esmaspäeval tustest teame, et see pole mitte sama vana esmaspäev, vaid uus päev uute võimalustega, siis peaksime suutma ise püsida esirinnas.

Kui kogu ühiskaubanduse organisatsioonis valitseb tihe koostöö, siis iga üksik töötaja teab, et on teisi sadasid ja sadasid, kes mõtlevad samuti kui tema ja töötavad temaga ühises suunas. See teadmine loob rahuliku töömeeleolu ja annab õigetele meelestele ja naistele kindla kodutunde ja väärtusliku moraalse toe.

Äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamisest

A. Udam

Äride ja kontorite töökorralduse seaduse (RT 42 — 1938) tõlgitsemisel on tulnud mõnes ühingu ette lahk-
arvamisi.

Nimetatud seaduse järgi on töövõt-
jate normaal-tööaeg ette nähtud äri-
päevil ärides maal mitte üle 9 tunni
päevas ega 54 tunni nädalas ja linnas
mitte üle 8 tunni päevas ega 48 tunni
nädalas, ning kontoreis maal kui ka
linnas mitte üle 7 tunni päevas ega
41 tunni nädalas. Kontoritööjõudude
tööaega on lubatud pikendada ühe tun-
ni võrra päevas siis, kui nende töö
äris on otseses seoses ostu-müügiope-
ratsioonena või tööstuslikus käitises
— tööstusliku töö käiguga. Igal nädal-
al tuleb võimaldada 24 tundi järjest
kestev puhkus. Ületundide tegemine
on lubatud seaduse § 7 ettenähtud
juhtudel. Ületundide eest tasutakse
vähemalt 50% kõrgemalt. Ületundide
arv, välja arvatud need, mis on ette
nähtud § 7 p. 1, ei tohi ületada iga
töövõtja kohta 18 tundi nädalas ega
260 tundi aastas. Ületunnitöö pühadel,
pühapäevil ja pühapäevil on seaduse
§ 11 järgi lubatud ainult § 7 p. 1, 2
ja 3 ette nähtud kordadel ning ärides
ka siis, kui vastavate seaduste või
sundmääruste põhjal on lubatud kaup-
lemine neil päevil. Töö pühadel ja pü-
hapäevil käib ületunnitasu alla.

Need eeskirjad ei ole kehtivad järg-
miste töövõtjate kohta (seaduse § 14):

1. kellel on ülesandeks tööde juhti-
mine ja järelevalve, nagu direktorid,
prokuristid, ärijuhid;
2. kes töötavad alatiselt või osaliselt
väljaspool äri või kontorit töödel,

mis oma iseloomult ei ole korra-
pärased, nii et neid ei saa paiguta-
da teatud aja raamesse;

3. kaubareisijad ja esindajad, kuivõrd
nad teostavad oma ülesandeid väl-
jaspool äri või kontorit;
4. vahid, autojuhid, uksehoidjad,
käskjalad ja muud töövõtjad, kes
ei pea töötama kogu aja, vaid pea-
vad olema töövalmis ja võivad vii-
bida töövalmis oleku ajal oma kor-
teris või neile selleks määratud
puhkeruumis.

Töövõtjate hulka, kelle ülesandeks
on tööde juhtimine ja järelevalve, kuu-
luvad peale ühingu ärijuhi (üldäri-
juhi) ka kaupluste juhatajad, kui nad
juhivad kaupluste äritegevust, suure-
mate kaupluste jaoskondade juhata-
jad, kui kaupluse erijaoskonnad tööta-
vad nende juhtimisel, jaoskonnas ole-
vad varad (kaubad, inventar) on nen-
de vastutusel ja nende ülesanded vas-
tavad kaupluse ärijuhi ülesandele,
raamatupidajad, kellel on allkirja või
kaasallkirja õigus ja kes juhivad nen-
de ametiala töid või võtavad osa ühin-
gu tegevuse juhtimisest või järeleval-
vest (osavõtt juhatuses koosolekuist
sõna- ja esitisõigusega ja kodukorda-
des ettenähtud kontroll-ülesanded),
samuti suuremais ühinguis ärijuhtide
abilised ja teised vanemad ametnikud,
kelle ülesanded vastavad prokuristi
ülesandele. Nimetatud töövõtjate, sa-
muti kõikide teiste seaduse § 14 tä-
hendatud töövõtjate tööaeg ei ole sea-
dusega piiratud ja neil ei ole õigust
saada ületunnitasu.

Arusaamatuste vältimiseks on soovitav kaupluste-, harukaupluste- ja jaoskonnajuhatajate ametinimetuste asemel tarvitada teenistuslepinguis ametinimetusi, mis vastavad täpsemalt nende ülesandeile: kaupluse ärijuht, harukaupluse ärijuht jne., kuna töövõtja, kes juhib ühingu üldist äritegevust, teenistuslepingus võiks tarvitada ametinimetust: ühingu ärijuhataja, üldärijuht või ühingu ärijuht.

Ületundide ja makstud ületunnitaskude kohta tuleb pidada igas kaupluses ja kontoril kirjalik arvestus, millele tööandja või tema asetäitja on kohustatud tööinspektori nõudmisel ette näitama (§ 18).

Ületunnitasku arvutamisel tuleb ületundide kogusummast arvata maha need tunnid, mis töövõtja on puudunud töölt kokkuleppel tööandjaga või omavoliliselt.

Ületunnitasku maksmine toimub koos palga maksmisega. Kuid see võib toimuda tööandja ja töövõtja kokkuleppel lühemate või pikemate ajavahe-mikkude järgi või kogu aasta eest korraga gratifikatsiooni või preemia näol. Kuna paljud ühingud juba varem maksid jõuluks, aastaaruande valmimise puhul või peakoosoleku erietsustel kõigile ametnikele vabatahtlikult lisatasu poole kuu- või kuupalga ulatuses, arvestades ametnike hoolsust või pikka tööpäeva, siis loomulikult tuleb lisatasude maksmisel, kui ühingu tegevus võimaldab maksta lisatasu, võtta edaspidi arvesse neid töövõtjaid, kes on hoolsalt töötanud ja kelle tööaeg on olnud pikk, kuid kellel ei ole olnud õigust saada lisatasu, või maksta lisatasu endiselt kõigile, arvestades maha juba makstud või maksmisele kuuluva ületunnitasku.

Kuu kuu möödumisel pärast lõpparve tegemist tööandja ja töövõtja vahel ei ole töövõtjal õigust nõuda tasu tehtud ületundide eest, muul juhul lõpeb see õigus kuu kuu möödumisel pärast äriaasta lõppu.

Seal, kus kaupluse lahtiolekuaeg on pikk ja kauplused on avatud ka pühadel ja pühapäevil, näiteks maal mõnel pool äripäevil 11—12 tundi ja pühapäevil 3—5 tundi, tuleb äripäevil sel ajal, kui on vähem ostjaid, võimaldada äriteenijaile kordamööda 2—3-tunniline töövaheaeg, et vältida ületundide tegemist. Kus on päeval ostjaid rohkem, hommikul ja õhtul vähem, seal võib osa äriteenijaist tulla tööle hiljem ja teine osa lahkuda varem. Puhkepäeviks tuleb määrata niisugused päevad, millal on harilikult vähem ostjaid ja võib töötada väiksema tööjõuga. Kui pühadel ja pühapäevil kauplus on avatud pärast lõunat, siis võib osale äriteenijaist võimaldada 24 tundi järjest kestev puhkeaeg laupäeval kella 12 kuni pühapäeva kella 12-ni. Linnades, kus kauplused on avatud pühadel ja pühapäevil hommikuti 2—3 tundi, näiteks kella 7—9 või kella 7—10, on võimalik anda osale äriteenijaist 24-tunniline puhkeaeg pühapäeva homm. kella 9 või 10 kuni esmaspäeva homm. kella 9 või 10-ni.

Suvepuhkuse küsimuse lahendab seaduse § 12. Puhkust on õigus saada äriteenijail vähemalt 2 nädalat pärast üleaastast teenistust ühes ning samas käitises ja kontoriteenijail pärast üheaastast teenistust vähemalt 2 nädalat, pärast kolmeaastast teenistust vähemalt 3 nädalat ja pärast viieaastast teenistust vähemalt 4 nädalat. Puhkeaja võib ühingu juhatus määrata aja-

vahemikul 1. jaanuarist kuni 1. oktoobrini.

Ühingud töötavad kalkulatsioonide ja eelarvete järgi, kusjuures kulud ei tohi ületada tulusid. Ühingute ametnikud ja teenijad on pidanud endid seni mitte ainult palgalisteks töövõtjajaks, vaid ka ühistegelasiiks. Seepärast loodame, et äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamisel ei peaks tekkima erilisi arusaamatusi.

Mis puutub kaupluste lahtioleku aja normeerimisse, siis Riigi Teatajas 43 — 1938. a. avaldatud Linnaseaduse § 165 p. 27 ja Maakonnaseaduse § 145 p. 23 kohaselt linna- ja maavolikogud annavad muuseas määrusi kaubandus-

ja tööstusettevõtete avamise- ja sulgemisaja määramiseks, samuti teenijate normaalphkeaja tagamiseks kaubandus- ja tööstus-ettevõteteis, ladudes ja kontoreis. Sellest tuleb järeldada, et senised sundmäärused kaupluste lahtioleku aja kohta, kui need ei ole kooskõlas äride ja kontorite töökorralduse seadusega, peavad tulema muutmisele omavalitsuste uute sundmäärustega ja sel teel kooskõlastama nimetatud seadusega. Küsimuse selgitamiseks on soovitatav pöörduda vajaduse korral vastava linna- või maavalitsuse poole.

Vastulausete ja kaebuste esitamisest tulu- ja kasuprotsendimaksu määramisel

L. Oja

Viimasel ajal on maksuinspektori otsusega aruandvate ettevõtete alal mõnede ühingute maksualust tulu või kasu suurendatud tulu- kui ka kasuprotsendimaksu määramisel:

- 1) kapitalide arvele kantud eelmisel aastal maksustatud kaupade müügi- ja omahinna vahe juurdearvamisega;
- 2) kaupade omahinna tõstmisega;
- 3) mõningate kulude (pakkimismaterjal, annetused, ühisteg. kirjandus jne.) kas osalise või teresummalise juurdearvamisega.

Kui maksualust tulu või kasu on suurendatud möödunud aastal juba maksustatud kaupade inventuuri müügi- ja omahinna vahe arvel, mis ühing on kannud tagavarakapitaliks,

siis on see ühe ja sama summa kahekordne maksustamine, millel puudub seaduslik alus.

Kui kaubad on aasta lõpul inventeeritud ostuomahinnaga ja müügihinnaga ning ostuomahinnaks on võetud kauba soetamise hind, või kui hind on hiljem langenud, siis uus inventuuriaegne suurmüügi-hind on toimetatud seadusepärast. Ostuomahind ei või olla kõrgem suurmüügi päevahinnast, seejuures peab moestläninud või muul viisil vananenud kaupade ostuomahind olema viidud alla, nii et nende kaupade arvel ei jääks bilanssi varjatud kahjusid, kuna kahjude varjamine bilansis on seadusega keelatud. (Käesolevat küsimust on lähemalt käsitatud „Ühiskaubanduses“ nr. 1 — 1938. a., lhk. 5—7).

Kui iga kaubaartikli ostuõmahind ja müügihind on näidatud õieti, siis kujuneb inventuuri müügi- ja ostuõmahinna üldine vaheprotsent iseene- sest, olenedes kaubalao koosseisust aasta vahetusel, millel ei ole mingi- sugust sidet keskmise juurdehinde ega brutokasu protsendiga.

Tegelikult kulutatud ja ärikulude ar- vesnäidatud pakkematerjali kulu juur- dearvamine maksualusele tulule või kasule ei ole õige. Samuti ei ole õigus- tatud maksualusele tulule või kasule heategeva iseloomuga kulude juurde- arvamine, kui see ei tõuse tulumaksu osas kogusummas aastas mitte üle kr. 5.000.— ja kasuprotsendimaksu osas mitte üle 0,4% ühingu põhikapitalist (osakapitalist). Riigile ja riigiasu- tustele tehtud annetused on maksuva- bad täies ulatuses.

Reklaamikulud, mis on tehtud tulu saamise kindlustamise ja hoidmise ots- tarbel, ei kuulu juurdearvamisele.

Ebaõigelt maksustatud otsuste pea- le tuleb esitada kirjalikud vastulaus- sed iga maksustamisotsuse kohta eraldi. Vastulauses olgu selgesti väl- jendatud, millise otsuse vastu vaidleb vastulause avaldaja ja mida ta palub. Vastulausete esitamise korra ja sellele järgnevate toimingute kohta on lähe- malt antud juhtnõore ajakirjas „Ühis- kaubandus“ nr. 2 — 1938. a. lhk. 56—61.

Kuna maksuamet ülaltoodud juhtu- del maksualusele tulule või kasule juurdearvamist on paljudel kordadel ühtlaselt motiveerinud, on maksusta- tud ühingud oma vastulausetes nõud- nud ebaõigete maksustamisotsuste tü- histamist ja õiget maksustamist pea- miselt alljärgnevatel põhjustel:

1. Maksustatud müügi- ja omahinna vahe teistkordsel maksustamisel.

Maksualusele $\frac{\text{tulule}}{\text{kasule}}$ Kr.
juurdearvamine ei ole õige, kuna ni- metatud summa on kantud tagavara- kapitaliks 19... aastal kui maksus- tatud $\frac{\text{tulu}}{\text{kasu}}$ mis Teie maksustamis- otsuse 19... a. Nr. järgi on juba juurde arvatud 19... a. maksualusele $\frac{\text{tulule}}{\text{kasule}}$. Maks on meie poolt tasutud Eesti Panga osa- konda kviitung Nr. järele.

2. Inventuuri-omahinna tõstmisel.

a) Maksustamisotsuses ei ole näida- tud, missugused kaubad on nimelt võetud bilanssi, nende ostuõmahinnast või tegelikust väärtusest madalamalt.

b) Kaubad on inventuuri alusel bi- lanssi üles võetud, nende tegelikkude ostuõmahindadega, kusjuures seisma jäänud, vananenud ja riknenud kau- bad on ümber hinnatud vastavalt nende tegelikule väärtusele, sest kau- pade ülesvõtmine bilanssi kõrgemalt kui nende tegelik väärtus, on bilansi võltsimine ja seadusega karistatav.

d) Inventuuri müügi- ja omahinna üldine vaheprotsent inventuuris on alati keskmisest juurdehinde protsen- dist, kui ka brutokasu protsendist pal- ju kõrgem, sest aasta lõpul lattu jääv kauba tagavara sisaldab vähe neid kaupu, mille ringkäik on kiire ja juur- dehindlus madal ja mis annavad suu- rema osa läbimüügist (näiteks: põllu- väetised, jõusöödad, suhkur, masinad, tsement jne.) ning suuremal määral neid kaupu, mille ringkäik on aeglane ja juurdehindlus kõrgem, mis aga an- navad väikese osa läbimüügist (näi- teks: riie, jalanõud, peenrauakaubad,

puđukaup jne.). Seepärast on täiesti ekslik, kui kaupade üldine omahind tehakse kindlaks mingisuguste protsentide alusel (juurdehindluse, brutokasu % jne.), kuna siis kaotab igasuguse mõtte inventuuriga varade bilanssi ülesvõtmine, mis on seadusega nõuetav kui ainukene õige ettevõtte kasumi kindlakstegemise abinõu.

3. Kulude juurdearvamisel.

a) Maksualusele ^{tulule} _{kasule} juurde arvatud pakkimismaterjal Kr. on vahenditult kaupade müügiga seoses olev kulu ja seetõttu tuleb see lugeda maksuvabaks kulutuseks, mis ei kuulu juurdearvamisele maksualusele tulule või kasule. Pakkematerjal on ostetud ja terves summas ära kulutatud aruandeaasta jooksul.

b) T u l u m a k s u o s a s : Tulumaksu seaduse § 10 p. 7 järgi on lubatud teha maksuvabalt annetusi asutistele, mis töötavad heategeva, hoolekandelise, teadusliku, haridusliku või muu üldkasuliku sihiga, kuid kogusummas aastas mitte üle Kr. 5.000.—.

Annetusi üldkasulikuks otstarbeks oleme teinud 19.... a. Kr. ja seega ei ole õige nimetatud summa juurdearvamine maksualusele tulule.

K a s u p r o t s e n d i m a k s u o s a s :

Ärimaksu seaduse § 519 pkt. 3. lit. c järgi on lubatud maksuvabalt teha annetusi üldkasulikkudele asutistele kuni 0,4% ettevõtte põhikapitalist. Annetusi üldkasulikuks otstarbeks oleme teinud 19.... a. kokku Kr., sellest maksuvaba eeltoodu põhjal Kr. ja seega ei ole õigustatud maksualusele kasule juurde

arvata nimetatud maksuvaba normi Kr.

d) Maksualusele ^{tulule} _{kasule} on juurde arvatud „Ühistegeliste Uudiste“ tellimistasu Kr., mis-sugust ajakirja ühing tellib reklaami otstarbel ostjaile. Nimetatud ajakirjad saadetakse otse ostjaile kätte, ilma et ühing neid ise kunagi ajakirjana kasutaks, seega on need summad ühingu tulude saamise, kindlustamise ja alalhoiu kulud ja ei kuulu maksustamisele.

Neil motiividel on vastulausetega kaebuste esitamine täiesti põhjendatud.

Ühtlasi olgu siinkohal meelde tuletatud ühingute tegelasile, et maksuseaduste täitmine peab toimuma täpselt. Kui aga maksustamisotsused ei ole kooskõlas seadustega, siis tuleb esineda vastulausetega ja kaebustega õigeaegselt, paludes maksustamisotsuste tühistamist ja õiglast maksustamist.

Ühingu tegelaste valikul peab iga ühing laskma juhtida end ühest põhimõttest: valida õige mees õigele kohale. Iga koht juhatuses peab olema täidetud õieti, s. t. inimestega, kes suhtuvad oma ühingu teenimisele kui oma eluülesandele ja kaitsevad ainult selle huvisid nii istungeil kui ka avalikkuses. Nii siis, ühingu heaolu sõltub eelkõige igast inimesest, kes seda juhatavad ja juhivad.

Ainuke lootus paremale tulevikule on armastuse ülekandmine igapäevasesse ellu. Kui mitte armastus ei valitse meie tahet, siis on küll vähe lootust, et inimkond sammub edasi.

Ühistegelikust ajakirjandusest.

Kuidas teostada praktikantide valikut ja õpet

J. Kütt

Et ühiskaubanduse edu oleneb esijoones teovõimelisest ja kutseoskuslikust personaalist, seda on tõendanud ühiskaubanduse areng nii välismail kui ka meil. Seepärast ei ole aeg enam vaielda selle üle, kas ühiskaubanduse personaalil tuleb omandada põhjaliku kutseoskust või mitte, vaid nüüd tuleb mõelda ja teotseda selleks, kuidas valida sobivat personaali ja kuidas võimaldada talle kutseoskust kõige otstarbekamalt.

Põhjaliku kutseoskuse andmise eesmärgil ühistegevuskooli ühiskaubanduse haru on püüdnud kohaldada oma õppetegevust tegeliku elu nõuetele ja see kohaldumine jätkub pidevalt.

Kuid ei aita üksinda otstarbekast õppetegevusest. Ka materjal peab olema hea, kellest valmistada kutseoskuslikke ja teovõimelisi töötajaid. Selle materjali valikut ja ettevalmistust ei suuda kool teha üksinda, vaid ka ühinged peavad siin osutama asjale tõsisemat tähelepanu ja töötama kooliga ühes arusaamises.

Eriti müügitöö on nõudlik, ta seisneb peale laialdaste tehniliste oskuste kodanike-ostjate elavas kohtlemises ja nende soovide teenimises.

See nõuab müüjalt inimeste iseloomude, harjumuste, maitsete ja meeleolude tundmist, milleks müüja peab omama intelligentsi ja arenenud taktitunnet iga ostja meeldivaks teenimiseks ning erilisi omadusi ja võimeid tähele panna ja taibata neid ning osutada igale ostjale individuaalset käitumist ja kohtlemist. Piltlikult öeldes, müüjal peab olema leti all nii mitu

maski, kui mitu ostjat tal tuleb teenida.

Peale selle ühiskaubandus kui rahva omaabi korraldus, kus tuleb teenida rahvast ja tema huve õiglaselt, peab võimalikuks kutsuda oma teenistusse kõlblalt laitmatuid isikuid, keda ei meelita ega eksita teenimatu omakasu püüdmine.

Teenistusse ei või võtta neid, kes on kohtu poolt karistatud või seisavad eeluurimise all, kes on äri alal tunnustatud maksujõuetuks või kellel on kalduvusi alkoholi liigseks tarvitamiseks ja hasartmängudeks, mis takistasid teenistuskohuste korralikku täitmist ja halvaksid ka teenistuja enda vaimset ja majanduslikku heaolu.

Neid isikuid, kes vastaksid ühiskaubanduse teenistusnõuetele, ei ole leida igal sammul. Sobivat personali tuleb leida erilise valiku kaudu ja valmistada kutseoskuslikult ette ühiskaubanduse teenistusnõuete kohaselt.

Kuidas toimida?

Hoolsat valikut tuleb teostada esijoones uute algajate tööjõudude — praktikantide teenistusse kutsumisel. Selleks tuleb hoolega panna tähele ühingu piirkonnas elutsevaid noormehi ja -naisi, kelledest võiks loota ühiskaubandusele sobivaid tööjõude ja võimalikel kokkupuuteil nendega ajada juttu ühiskaubandusest ja sel alal töötamisest. Kui asja õigelt ja huvitavalt selgitada, tekib mõnelgi huvi ühiskaubanduse vastu. Huvitatud ja sobivaid isikuid tuleb kohe ära kasutada. Kui ühing ise ei vaja praktikanti, siis soo-

vitada isikul pöörduda ühistegevuskooli poole, kuna ühing ka ise teatagu koolile sellest ja andku isiku kohta esialgne hinnang.

Kool palub ühinguid selle tünuliku kaastöoga temale tõsiselt abiks olla sobivate isikute leidmisel.

Ühingu oma teenistusse kutsumisel tuleb eelkõige selgitada kandidaatide tervislikku seisundit ja haridust.

Tervis.

Müüja amet nõuab head kehalist ja vaimset tervist. Vajaduse korral tuleb seda selgitada arstliku läbivaatamise teel. Rõhku tuleb panna järgmisile tervislikele nõudeile:

Hea kuulmine ja nägemine. Halb kuulmine ning lühinägelisus ja värvipimedus on müügitöös tõsis- teks takistusteks.

Terved kopsud. Nõrgad kopsud ei pea vastu pikemale tööle kin- nistes ruumides ja vahelduvas tempe- ratuuris kauplus- ja laoruumide vahel.

Terved jalad. Kuna müüja töö toimub kogu aeg jalgadel, siis nõrgad jalad, eriti veel kui kaupluse põrandad on külmavõitu, ei pea vastu.

Terved ja puhtad käed. Kaupade näitamisel, pakkimisel jne. käed kõige rohkem liiguvad ostjate silma all. Kätega tuleb tõsta ka ras- kusi. Seepärast käed ei või liigselt hi- gistuda.

Endastmõistetavalt ei või olla muid sisehaigusi, eriti naku- shagusi.

Kandidaate, kellel neid tervislikke rikkeid ja puudusi on, ei või pidada müügitööle kõlblikeks.

Haridus.

Teiseks, müüja amet eeldab küllal- dast haridust ja intelligentsi.

6-klassilise algkooli haridus ei osu- tu küllaldaseks, välja arvatud kandi- daadid, kes osutavad head arenemis- võimet ja edasijõudmist, või kui töö- jõudu vajatakse lihtsamaile tööle la- dudes, kaubaveos jne.

Keskooli (praegune uus keskkool), eriti majanduskeskkooli haridus an- nab paremaid eeldusi, kuna juhtivad kohad vajavad isegi kuni kõrgemat majanduslikku haridust.

Muidugi haridus ei ole ainumõdu- puuks. Palju tähtsam on isiku teo- võime. Hea teovõime koos sobiva ha- ridusega on määrava tähtsusega.

Erilist rõhku tuleb panna eesti kee- le ja aritmeetika oskusele ning kus vaja, siis ka võõrkeelte oskusele, mil- listest müüjale vajalikumaiks osutu- vad saksa ja vene keel.

Ühistegevuskooli vastuvõttekatseil on võidud tõendada, et just aritmeeti- kas kandidaatide teadmised osutuvad puudlikeks, mitte ainult algkooli lõ- petanuil, vaid ka keskkooli ja teiste koolide lõpetanuil.

Välimus ja vaimsed omadused.

Kolmandaks tuleb arvestada kandi- daadi korralikku välimust ning sobi- vaid vaimseid omadusi ja võimeid.

Korralikku välimust iseloomusta- vad hea ja terve näoilme, normaalne ja kooskõlaline kehaehitus ja kasv ning puhtus riietuses ja tualetis.

Vaimsete omaduste ja võimete sei- sukohalt vaadatuna tuleb jõuda sel- gusele, kas kandidaat omab meeldivat ja selgelt kuuldavat hääldamist ning omajagu jutukust; head tähelepanu, taipamise- ja meelespidamise-võimet;

kas osutab küllaldast kohusetruudust, töötahet ja püsivust, ausust ja hoolt võõra vara käsitamisel ja huvide teenimisel ning viisakust, lahkust, arenenud taktitunnet ja intelligenti inimeste kohtlemisel ning kas ei kaldu liigselt alkoholi tarvitamisele.

Kuidas selgitada?

Neid küsimusi on võimalik küllaldaselt selgitada isiklikul kokkupuutel ja kõnelusel kandidaadiga, kui panna tähele tema välimust, esinemist ja kõnelust ning teadete hankimisel isikute kaudu, kes lähemalt tunnevad kandidaati ja kelle teateid võib usaldada, nagu koolijuhatajad, õpetajad, tuntud seltskonna- ja ühistegelased.

Osa võimeid, nagu tähelepanu, taipamise ja meelespidamise võimed, on võimalik selgitada ka psühhotehniliste katsetega, millede teostamine nõuab aga katsetajalt omajagu asjatundmist.

Täies ulatuses selguvad praktikandi omadused ja võimed aga juba tegeliku töö juures, kus praktikanti tuleb rakendada tööle vajaliku õpetusega.

Praktikantide valik ja töösuse ettevalmistamine ühistegevuskooli kaudu.

Kuna praktikantide valik ja esialgne õpe nõuab omajagu asjatundmist, hoolt ja aega, siis, et ühiskauplustele kergendada seda tööd, ühistegevuskool korraldab praktikantide valikut ja töösuse esialgset ettevalmistamist kooli eelkursustel.

Praktikantide saamiseks ühinguil pöörduda ühistegevuskooli või ETK nõuandeosakonna poole.

Eelkursusi ühistegevuskool korraldab vajadust mööda nii kuidas vaja-

take praktikante ühiskaubanduses ja kuidas eelkursusele soovijaid ühiskauplustest.

Eelkursuse õppetöö kestab umbes paar nädalat. Eelkursusel antakse praktikantidele esialgne õpetus ühiskaubanduse organisatsioonist ja tööpõhimõttest, kaupade tundmisest ning korratakse ja täiendatakse oskusi arimeetilises arvutamises. Peamine rõhk pannakse aga kaupluste korratamisele ja müügiõskusele.

Kogemused on näidanud, et eelkursuse sooritanud praktikandid töötavad ühiskauplustes suurema huvi ja kohusetundega, on tegelikes töis teadlikumad, leidlikumad ja tähelepanelikumad ning osutavad praktilal paremat edasijõudmist.

Seepärast on vajalik, et eelkursusel alustaksid oma kutseoskuse ettevalmistamist mitte ainult kooli poolt valitud, vaid ka ühiskaupluste endi poolt ilma kooli vahenduseta teenistusse kutsutud praktikandid.

See on vajalik seda enam, et ilma eelkursuse ettevalmistuseta õppimine kooli põhiklassis õppinud müüja või ametniku kutseoskuse taotlemiseks osutub raskeks ja tihti ülejõu käivaks, eriti väiksema haridusega isikuile, nagu seda on võidud tähele panna kooli senistel õppetöil. Seepärast kool edaspidi ei saagi võimalikuks võtta soovijaid põhiklassi muidu, kui nõutava praktika kõrval on tehtud läbi ka kooli eelkursus.

Eelkursusel on soovitav tööskest ette valmistada ka neil äriteenijail, kelledel pole vaja täielikku kutseoskust, vaid vajavad peamiselt müügi-tehnilist oskust, nagu kaupluste vastutavate müüjate abikaasad abitööjõududena, või kelledel pole võimalik

pikemat aega teenistusest ära olla põhiklassis õppimiseks.

Käitumine ja praktika ühiskauplustes.

Ühiskauplustes praktikantide raken-damine tööle nõuab vanemait kaas-teenijailt heatahtlikku suhtumist ja asjatundlikku õpetust ning juhtimist. Algajas praktikandis ei tule näha mitte oma teenistusvõistlejat, kellele osutada vaenulikku suhtumist nagu seda, kahjuks, osalt on sündinud mõni-kord, vaid oma kaastöötajat ühiseks hüvanguks ja eduks.

Esimene mulje on kõige mõjuvam!

Esimene lahke vastuvõtmine ja kohtlemine ärijuhi ja teiste kaasteeni-jate poolt ning jätkuv heatahtlik õpe-tus ja juhtimine sisendab ka prakti-kantidele lugupidamist ja austust va-nemate kaasteenijate vastu ning ta-gab kooskõlalise ja eduka töö kogu rindel.

Praktikante ning nende oskusi ja võimeid tuleb mõista nii, nagu nad on. Nad ei tunne ju veel tegeliku peen-susteni ühiskaupluse tööde korral-dust ja põhjendusi ega töövõtteid. Seepärast tööle rakendades tuleb neid esimesel puhul lasta vaadata töid pealt ja lasta teha mõnda lihtsamat ja ker-gemat tööd, nagu kauba pakkimine, lasta tutvuneda kaupadega, nende asu-kohtadega ja hindadega ning anda neile lühike esialgne selgitus ühis-kaupluses maksvast teenistuskorrast.

Kui nendega on juba teataval mää-ral tutvunud ja lihtsamate töödega harjutud, siis võib usaldada prakti-kante ka juba ostjaid teenima, kus-juures vanemait kaasateenijail tuleb kogu aeg jälgida nende käitumist ja kõnelust ostjatega, kaupade esitamist

ja kaalumist või mõõtmist. Kui neil ilmneb mõningaid puudusi või raskusi, siis osutada kaasabi, kuid nii, et ost-jaile ei jääks praktikandist halba mul-jet. Seepärast hoopiski ei sobi vöö-raste juuresolekul teha praktikanti-dele märkusi, noomitusi, või ütelda teravusi, eriti kui sellega keegi vanem kaasteenija tahab näidata oma või-mu. See mõjuks praktikantidele väga hingerusuvalt ja võtab, nagu öeldakse, nutumaigu suhu, ning võimunäitajast jätaks see kasvatamatuse mulje.

Arusaadavalt tuleb praktikantidel esimeste töödena teostada ruumide koristamist ja puhastamist, nagu põ-randate pühkimine, tolm pühkimine, ahjude kütmine jne., kui need koris-tamise tööd lasuvad kaupluse perso-nali peal. Neid töid ärgu jäetagu aga ainuüksi praktikantide sooritada. Ka need tööd nõuavad omajagu oskust ja harjumist ja seepärast vanemate kaas-teenijate näpunäiteid ja kontrollimist. Seepärast tulevad järeltööd pärast kaupluse sulgemist teha koos, prakti-kantidel nendekohaseid töid, ja koos lahkuda. See jätab õiglusetunde.

Hoolimata esialgsest valikust võib ilmnedu praktikantide töös ikkagi mõningaid puudusi ja konarlusi.

Neil kordadel tuleb ja on otse vaja-lik selgitada praktikantidele puudusi ja korraldusi ning korduvatel sõna-kuulmatustel ja eksimustel tarvitada tõsistki tooni. Kuid see toimugu era-pooletult otsekoheise ja tõsise rääki-misega ja isaliku noomitusega, ilma et võimunäitavalt ja ärritatult karjuda ja tarvitada pilkavaid teravusi ja too-reid sõnu, mis mõjuvalt kasvatama-tult ja lugupidamatult.

Seepärast ametialaline kui ka oma-

vaheline käitumine sündigu täiesti üksikest sallivas ja abistavas vaimus.

Et praktikantides kasvatada õiglustunnet ja kasvatada neid teenima ühingu ja rahva huvisid ning valitsema ühingu varasid ausalt ja heapere-meheliku hoolega, tuleb vanemal kaasteenijail käituda eeskujudena mitte ainult sõnades, vaid just tegudes. Teod on need, mis leiavad kõige enam järeletegemist.

Tööoskus.

Praktikantide tööoskuse edukaks arendamiseks on vaja teatavat kava-kindlat õpetamist. Kui praktikantidele ei osutata tööde sooritamisel kaaskäivat õpet ja praktikant jääb nagu omapead, siis ta tööoskus ei arene soovitava ulatuse ja kiirusega.

Selleks tuleb iga praktikandi kohta mõelda ja teostada kava vastavalt sellele, missugust äriteenijat temast tahetakse saada. Nähtagu ette, mis töödele, mis järjekorras ja kui kauaks igale alale tuleb praktikanti rakendada ja koos sellega teha temale ülesandeks, et ta vastavaid töid ja kaupu õpiks tundma ja käsitama. Edasijõudmise kontrollimiseks tuleks teha praktikandile sobival ajal katseid kas suuliselt või tegelike töödena, nii kuidas on aine. Katseid võib korraldada kõigis kauplustöis, nagu kaupade asetamise ja hoiu nõudeis, kaupade kaalumises, et selgitada kaalumise täpsust ja kiirust, kaupade pakkimise nägususes ja kiiruses, kaupade tundmises, kontrollides peamiselt neid teadmisi, mis on võimalik omandada tegeliku töö juures, nagu teatavate kaupade originaalpakendite kaal ja mõõt, mis otstarbeks ja kui palju teatavat kaupa läheb tegelikus elus. Näit.: palju kaalub suhkrukott? mitu meetrit okastraati

on keras? mitu meetrit köit läheb koorma köieks, ohjadeks jne.

Katseid tuleb teostada ärijuhil või mõnel teisel õppinud kaasteenijal, kes ise omaks head asjatundmist vastaval alal ja suudab talitada erapooletult ja asjalikult ilma isiklikke vahekordi arvestamata.

Nii praktikantide kui ka teiste äriteenijate käitumise ja tööoskuse täiendamiseks ning tegelikus töös ilmnenud puuduste ja soovimatuste selgitamiseks on väga soovitatav korraldada väljaspool tööaega omavahelisi selgitusi, loenguid ja näitlikke praktilisi töid koos sellekohaste läbirääkimistega.

Kutseoskuse ja ühistegevusliku mõtlemisviisi arendamiseks tuleb praktikantidele võimaldada ka sellekohast kirjandust, eriti ühistegevuslikku kirjandust ja ajakirjandust, nagu „Ühiskaubandus“, „Ühistegeelised Uudised“ ja „Ühistegevusleht“.

Niiviisi tööle rakendades, tähele pannes ja katsetades võib 3—6 kuu jooksul jõuda selgusele, kas praktikandist on loota ajakohast äriteenijat või ametnikku. Ei näi olevat sobivust ja arenemist sellel alal, siis tuleb see praktikandile selgeks teha, soovitada tal valida mõnda teist elukutset või praktiseerida veel mõnes teises ühiskaupluses, kui ei olda päris kindel tema sobimatuses.

Edukaid praktikante tuleb aga kohustada ja lasta neil kutseoskust põhjalikult ette valmistada Ühistegevuskooli põhiklassis, kui on küllaldane eelpraktika sooritatud, mis peaks kestma vähemalt üks aasta.

Õppetöö põhiklassis kestab teatavasti ligi 5 kuud. See aeg koolis õppimine nõuab õppijailt küllalt kulusid

ülalpidamise ja korteri näol Tallinas, mis võib tekitada neile tõsisemaid majanduslikke raaskusi. On väga soovitatav, kui ühingud võimaldaksid oma koolitulejaile õppetootust kas täie või osalise palga edasimaksimisega või mõnel teisel teel. Need kulud tasuvad end hiljem hästi tööjõu põhjalikuma tööoskusega ja tööhuviga. Sel korral võib ühing sõlmida koolitulejaga ka kokkuleppe, et ta pärast kooli kohustuks teenistusse tagasi tulema ja seal teatava aja töötama.

Põhiklassi astujaid püüab kool eriti selgitada, et kooli pääseksid hea käitumisega ja võimetega isikud. Igaühe kohta õige iseloomustuse saamiseks kool pöördub ka vastavate ühingute poole ning arvestab ja võrdleb nende hinnangut koolis saadavate tähelepänekutega, seepärast tuleb vajaliku vastutustundega anda koolile õiget selgitust.

Praktika tasu.

Oma põhimõtteil ühiskaubandus ei pea võimalikuks kedagi ekspluateerida. Seepärast ei sobi ka praktikante lasta töötada päris ilma tasuta või liiga väikese tasuga, kuigi neist, võib olla, esialgu ei ole suurt kasu.

Pealegi isikud, kes algajatena soovivad astuda ühiskaubanduse teenistusse ja selleks kutseoskuslikult ette valmistuda, ei ole enamikus majanduslikult kindlustatud, et nad võiksid end pikemat aega oma kulul ülal pidada.

Seepärast on ajakohane, kui juba algusest peale praktikandile võimaldatakse tasu, kas rahas või natuuras, sellisel määral, et ta võiks rahuldada oma esimese järgu tarbeidki: toitmist ja peavarju.

Tulemus.

Kui praktilikal ühiskauplustes praktikantide kasvatamisel ja tööoskuse õppimisel ei hoolita kasvatuslikest nõuetest ja hea eeskuju andmisest, siis ei suuda ka ühistegevuskool lühikese õppeaja jooksul, mis koolis olakse, sisendada kasvandikesse püsivamaid väärtusi ja voorusi.

Seepärast on olulise tähtsusega, et ka praktika ühiskauplustes täidaks kasvatuslikke ja ühiskaubanduseetilisi nõudeid praktikantide kasvatamisel ja tööoskuse arendamisel, siis koos ühistegevuskooliga ühiskaubandus suudab kasvatada endale eeskujulikke juhte ja töötajaid, kes juhitud oma vaimseist tõekspidamistest teenivad ühiskaubanduse eesmärke ja rahva huvisid majandusliku õiglusega tervete ühiskaubanduslike põhimõtete kohaselt.

Kuidas külv, nõnda lõikus.

Iga õige töödandja, iga õige ülemus on kasvataja. Aegade kestel võib ta oma käitiseesmärgi saavutada ainult siis, kui ta täidab oma kasvatusliku ülesande.

*

Kes lakkab õppimast, on vana. On ükskõik, kas ta on kahekümne- või kuuekümnneaastane. Kes õpib edasi, jääb nooreks ja muutub ikka väärtuslikumaks. Ei tähenda midagi, et ta kehaliselt vananeb.

*

Iga ühinguliikme aukohuseks on oma eriala-ajakirja tellida, tähelepänelikult lugeda ja sellele kaastööd teha.

*

See sõltub vähem hinnast, kas üht artiklit õnnestub müüa või mitte, kui sellest, kas inimestel on usaldust.

Ühistegelekust ajakirjandusest.

Kuidas kaubad end pakuvad

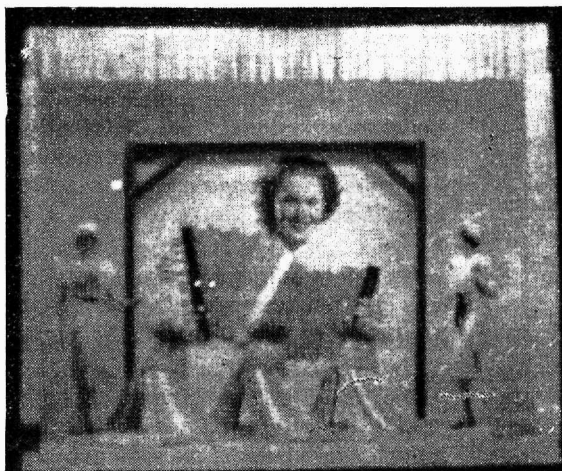
Tähelepanekuid ärireklaami alalt Saksamaal ja Taanis

J. Jaanre

Esiletõstetud kaup meelitab ostmisele. See on tuntud tõde ja kehtiv eriti hooajakaupade kohta. Liikudes lühemat aega saksa ja taani ärikeskustes, oli allakirjutanul võimalus jälgida, kuidas kaupu esitatakse silmapaistvalt ja ostmisele meelitavamalt, kuidas ostjaid värbatakse ja neid teenitakse.

Üldiselt kasutatakse kaupade esiletõstmiseks järjesti avaramaid vaateaknaid, klaasvtriine suuremate kaupluste sissekäigu ees ja kaupluse klaasist eelseinu, mille juures sageli kogu kaupluseruum täidab vaateakna ülesannet. Vaateakna osatähtsus suureneb järjekindlalt ja nende dekoreerimisele pannakse üha suuremat rõhku. Sama kinnitati ka taani ühiskaupluste kohta, kus vaateakendele antakse kaupluse reklaami seisukohalt esikoht. Suuremad vaateaknad on dekoreeritud nii kunstipäraselt, et need otse

meelitavad ostmisele. Mitme vaateakna dekoreerimisel on põhimõtteks *pai-gutada akendele vähem kaupu ja vahetada neid sagedamini*. Seda põhimõtet rõhutab ka kõrgem värbamiskool. Ühe kuini kahe vaateakna korral on väljapanekuid rohkem ja aken tundub sageli isegi ülekoormatuna. Vaateakende mõjukuse tõstmiseks rakendatakse efektseid värvitoone, tugevat valgustust ja suuri pilgupüüdjaid. Avaramate akende juures pannakse rõhku meeleolu loomisele ostusoovi süvendamiseks. Väiksematel akendel on domineerival kohal kaubad ja pilgupüüdjajaks sageli mõni esitatud kaupadest silmatorkava illustratsioonina. *Ühiskaupluste vaateaknail on esikohal omatööstuse kaubad*. Akende dekoreerimisel on ühingutel käsitada eriajakiri näitlike vaateakendega ja vastavate juhistega. Taanis ilmub see ajakiri kaks korda kuus.



Mõjukas ja leidlik riidekaupluse vaateaken Berliinis. Mängiva harmoonika lõõts on moodustatud erimustrilistest suverieetest.



Ühiskaupluse ruum ajakohase sisustusega, eeskujulikult korrastatult.

Samuti kui vaateaknaile, on ka kauplustes kaubad esitatud ülevaatlilikult, terviklikult ja silmatorkavalt. Selleks kasutatakse kaupu esiletõstvaid riuleid, vitriine ja osalt klaaskülgedega lette, nagu seda väiksemal määral esineb ka meie moodsamate sisustusega kaupluste juures.

Suurt rõhku pannakse ka müügipersonaali väljakoolitamisele. Taani keskühingu juures töötab müügitegelaste ettevalmistamiseks meie ühistegevuskoolile sarnanev õppeasutus, mille lõpetajad nende kutseoskuse seisukohalt on kõrgelt hinnatud. Suuremate äride juures on oma õppekursused, kus vabal ajal kasvatatakse müügitegelasi ja praktikante oskuslikuma töö jaoks. Peale selle võimaldatakse eeskujulikumatel ärides õppinud tegevlastele õppereise kodu- ja välismaale, et neid tutvustada alaliselt rikastuvate värbamis- ja müügiviisidega.

Ostjate värbamiseks kasutatakse üldjoontes neid vahendeid, nagu neid oleme varem juba käsitanud. Tähtsaks kohale on asetatud vaateaknad ja teenimine. Ühingus hinnatakse peale

selle kõrgelt ühistegelikkude ajakirjandust, värbamiskirju, selgituskoosolekuid jt. vahendeid. Üteldu on kehtiv just taani tarvitajateühingute kohta. Saksamaal on kaubanduslik tegevus niivõrd tsentraliseeritud, et vabal ühistegevusel ei ole seal enam ruumi. Ühistegelik ajakiri levib Taanis 240 tuh. eksemplaris, haarates kakskolmandikku ühingute liikmeskonnast.

Värbamiskirju levitatakse nii uute liikmete värbamiseks kui ka kaupade müügi elustamiseks. Taanis koostatakse värbamiskirjad keskühingu juures (2—3-värvilised), kust neid saadetakse ühingule tellimise peale. Säärasel värbamiskirjad on osutunud mõjuvaiks ühingute tegevuse elustamise vahendeiks ja neile tuleks meilgi edaspidi panna suuremat rõhku.

Suuremais ühingu korraldati möödunud aastal katsena keskühingu trikotööstuse toodete näitust. See on andnud häid tulemusi, nii kauba turustamise kui ka läbimüügi alal. Näitust kavatsetakse edaspidi korraldada veelgi laiemas ulatuses.

Saksamaal ja Taanis on kiiresti

levinud *valgusreklaam* (ühiskauplustes tagasihoidlikult). Peatänavate suurematel kaubamajadel on sageli terve maja fassaad valgustatud neonvalgusega. Firmade nimede kõrval esineb kaubamaja ja kaupade iseloomulikke tunnuseid, mis tumedal taustal esituvad silmapaistvalt ja meeldejäävalt. Neonvalgust võis panna tähele peatänavail isegi väik-

sematel kauplustel. Neil valguse- ja värvirikkail tänavail ei torganud valgusreklaamita ärid enam silmagi. Valgusreklaami on meilgi kasutanud mõned suuremad ühingud, mille tulemusega asjaosalised on hästi rahul. Võimaluste piirides võiks seda rahvarikkamais linnades rakendada kui moodsat ja tähelepanukõitvat reklaamivahendit.

Marjade ja õunte kokkuostust

Agr. A. Tealane

Möödunud on ajad, mil tunti ühis-kauplust ainult oma ümbruskonna varustajana mõnekümne esimese järgu tarbekaubaga. Praeguste ühis-kaupluste müügiartiklite arv küünib juba sadadeni, isegi tuhandeteni, olenedes ümbruskonna tarvitajaskonna nõudeist ja liikmeskonna soovidest.

Ühiskauplus teenib oma liikmeskonda ja ühistegevusele sõbralikku tarbijaskonda küllaldaselt määral müügikaupade alal, kuid sellest on vähe ja suurema hoole ning tähelepanuga peaksime pidama silmas oma liikmeskonna teenimist ka nende müügikaupade ostjatena. Oma majapidamises toodetud kaupade müügi-võimalused kohapeal on väga erinevad. Ostjana esineb sageli üksik üles-ostja, kes võistluse puudumisel dikteerib hinnad, arvestamata tootja huvisid ja tema tasuvust. See kõik pidurdab vastavate kaupade tootmist turu jaoks, mis omakorda vähendab ostjaskonna üldsissetulekut. Esinedes ostjana põllumajandustoodete alal, ühiskauplus saab olla rahaandjaks. Sellel on peale muu ka psüühiliselt

soodus mõju, kuna põllupidaja ei arvesta alati nii üksikasjalikult ostukaupade hindu, kui ta hindab seda momenti, kuidas tal on läinud korda müüa oma majapidamissaadust. Jõuab ühiskauplus siin kaasa lüües tuua hindades parandust, peaksime küll enam senisest ka põllumajandus- saaduste ostu alal asuma tööle eriti neil aladel, mis oma ümbruskonnas toodetakse enam turu jaoks.

Artikleid, millede ostuga on võimalik tegeleda, on veel palju. Siinkohal ei kavatseta loetleda kõiki võimalikke kaubaartikleid, milliseid ümbruskonnast tuleb müügile. Neid peaks kohapealse ärijuhi vilunud silm ise õieti tabama. Lähema hooajakaupadena käsitatakse siin marju ja õunu.

Nende marjaliikide kokkuostu saab julgemalt organiseerida, millel on avaramad võimalused edasimüügiks. Marjade müügi-võimalusi võib liigitada kahte gruppi: marjad ekspordiks ja marjad realiseerimiseks siseturul. Ekspordi alal on mahutusvõimalused laiemad. Siseturul on marjade realiseerimine seotud suure riisikoga, eri-

ti seetõttu, et hinnad on väga kõikumavad päevade järele, olenedes sellest, kui suurel hulgal tuuakse ühte või teist liiki marju ühel päeval turule. Marjadest saadetakse uudisena mustad ja punased sõstrad konserveeritult välisturule, kuhu nende müügi-võimalused käesoleval aastal näivad olevat küllalt avarad ja meie toodangu mahutamise ei tee raskusi.

Marjad.

Sõstarde konservimisega ekspordi jaoks tegi algust ETK möödunud aastal oma Põltsamaa tehastes. Seal valmistatud kaubaga jäädi välismaal rahule, millest julgustatuna on käesoleval aastal kavatsus selle eksportartikli valmistamist viia läbi Põltsamaa ja Tallinna konservitehases, kus juba on teostatud vastavad eeltööd.

Mustsõstarde konservide järgi on välismaal parem nõudmine, kuna punastesõstarde osas on nõudmine tagasihoidlik ja hinnad on madalad. See ei võimalda veel selle marjaliigi kasutamist ja kokkuostu piiramata hulgal.

Konservimiseks on sobivad marjad, mis on nn. $\frac{3}{4}$ küpsed. Sellega tuleb mõista, et marjad ei või olla ülevalminud, mis transportimisel purunevad ja ei võimalda valmistada esimesejärgu kvaliteediga hoidist. Siin olgu nimetatud, et kõnesolevates hoidistes marjad jäävad terveks, mis on ka peanõudeks tooraine juures.

Marjadelt peale valmimiseastme on nõudeks, et need oleksid nopitud kobaravarteta ja oleks vabad lehtedest ning teistest võimalikkudest lisanditest. Marjade suuruse ühtlus on küll kasulik kauba kvaliteedile, kuid selles

osas ei ole võimalik vähemalt esialgu viia läbi eriliigitust. Ainult täiesti arenemata ja roostehaigusest tabatud marjade vastuvõtust tuleks hoiduda.

Nagu eelpool märkisin, on sõstarde eksport uudisala meie oludes, kuid maailmaturul on see kaubaartikkel ammu tuntud ja moodustab suurte summadeni ulatuvaid läbikäike aastas, mis ületavad kaugel meie riigieelarve.

Metsamarjadest on Eestist juba aastaid eksporditud ka pohli ja jõhvikaid. Nende marjade eksport toimub peaaesjalikult värskest kastidese pakituna. Möödunud aastal eksporditi pohli ja jõhvikaid kümne eksporditari poolt kogusummas 192.450 kg, millisest kogusest ETK eksportis 26%. Metsamarjade kogumise raioonid on peaaesjalikult Ida-Eesti piirkonnas ja siin on võimalused tegutseda selle kauba kokkuostuga üksikuil ühinguil, kes asuvad vastavas piirkonnas. Kõikide eelpoolnimetatud marjade transpordiks on võimalik pakkematerjali — erilisi kaste — saada ETK ekspertosakonnalt.

Õunte kokkuost.

Õunte valmimisaja algus on juba käes. Valge klaar õunasort võiks peagi tulla müügile, et kasutada Soome turul nende müügi võimalusi, enne kui Soome omamaa õunte müügihooga saabub.

Õunte kokkuostmisega on eelmiste aastate eeskujul juba pikemat aega tegevuses ülesostjad, kes rendivad aiapidajatelt viljapuuaedade saagi juba varakult ette. See aiapidajatele kahjulik õunte müügi moodus võib õitseda sellepärast, et kohapealsed ühis-



Vaateaken: Majapidamiskaubad.

Nüüd on aeg, mil perenaised vajavad keediste valmistamiseks ja hoidmiseks katlaid, keedisenõusid, klaaspurke, marjapresse, sõelu, vahupulke, suhkrut ja maitseaineid, korke, pudellakki ja tsellofanpaberit. Keediseaeg kestab südasügiseni. See pärast näidaku meie aken seda aega.

Vaateakna tagasein on kaetud helehalli dekoratsioonpaberiga, küljed ja aluspõhi aga tumesinisega. Alused on kaetud rohelisega, ühed küljed aga hõbedase dekor.-paberiga.

„Pilgupüüdjaks“ on marjakobar, lõigatud papist ja kaetud tumepunase paberiga. Oks ja varred on tumepruunid, läikeplekid valged.

Lööklause on must. Valgel plakatil on tekst: „Talveks“ (punasega).

Kirsitarretis. ained: 1 l kirsimahla, 1 l suhkrut.

Valmistus: mahl segatakse suhkruga ja keedetakse 25—30 minutit.

Hinnasedelid on valged, siniste numbritega.

Peale nende kaupade, mis sellel aknal väljas, võib panna palju muud, mis sobivad nendega ja on hooajakohased.

kauplused ei ole veel jõudnud küllaldaselt õunte kokkuostu alal organiseerida oma tegevust.

Õunte hooaja algul on väljavaated kaubamüügiks enamuses ebaselged ja alles õunakaubanduse hooaja lõpul kujuneb olukord selliseks, et paremakvaliteediliste hilissügisese ja talisortide müügiks on küllaldaselt võimalusi, kuid siis pole tarvilikul määral vastavat kaupa. Nii on see olnud aastaid ja võib juba ütelda ette ka käesoleva aasta kohta. Ühiskauplused on seotud

oma kohapealse äritegevusega ja ei või arvestada seda, et mõni tarvitajate- või majandusühing ostaks kogusummas ette ära mõne aia saagi kindla hinnaga, avades sellega aiasaagi näol ühingule erikauba ladusid.

Selline aedade saagi ülesostmisviis on iganenud spekulatiivne kaubandus, mis on kahjulik aiapidajatele ja tuleks jätta täiel määral kõrvale. Õunte ostmine ja turustamine peaks toimuma kindla kvaliteedi ja kaalu põhimõttel õiglase päevahinnaga, milli-



Vaateaken: Toidukaubad.

Tavaliselt selle akna aeg peaks olema varem. Kuumadel heinapäevadel on kama kõige maitavamaks toiduks. Tänavuse suve esimese poole jahedad ilmad pole olnud kohased selle kauba reklaamimiseks, ehk on hilisemad ilusad päevad selleks õnnelikumad. Kamale lisaks on pandud teisi sobivaid toiduaineid, mis ei ole liigselt tundlikud suvisele akna-temperatuurile.

Akna tagasein, küljed ja aluspõhi on kaetud tumesinise dekoratsioonipaberiga.

Suur plakat tagaseinal on valge. Sõna „tervistoit“ on kollasest kartongist lõigatud tähtedest, „ETK“ on punane ja „kama“ tumesinine. Peenem tekst on must, kirjutatud sulega: „sisaldab ametliku analüüsi andmetel: valku, tärklisi, suhkr. 81,1%; rasva 2,1%; niiskust 6,5%; kiudainet 4,0%, mineraalaineid 2,3%.

Vili on eelpool tagaseina ja plakatit, lõigatud papist ja kaetud pruuni paberiga või värvitud liimivärviga pruuniks.

Keskel, esiplaanil on paksust pappsoõrist kombineeritud laud, mis kaetud linaga.

Kamapakid vasakul ja jahunõud paremal asuvad klaasplatedel, aluspõhjal.

Jahudes välged plakatid sordinimetusega ja hinnaga.

se kaubanduse arendamise viis on ju üldiselt omane ühiskaubandusele.

Küsimuse lahendamine sel teel, kui ostja toimetab kauba vastuvõttu aiapidaja juures, milleks on vajalik saata ühingu poolt oskustöölised kaupaiapidaja juurde sorteerima, pakkima ja vastu võtma. Eelmisel aastal ETK eksportosakond toimetab õunte kokkupuustu nfi, et saatis kokkuleppel aiapidajatega oma laost kohapeale oskus-

töölisi, kelle vastutusel ja kaasabil õunte sortimine ja pakkimine toimus kaubamüüja kulul.

See viis oli praktilisest seisukohast vastuvõetav nii kaubamüüjatele kui ka eksportkaupa kontrollivale asutusele, põllutöoministeeriumile.

Ühingute seisukohalt kerkib ehk küsimus, kust saada vastavaid asjatundjaid, kes tuleks toime õunte sortimisega ja pakkimisega eksportnõue-



Vaateaken: Jalanõud.

Vaateakna tagasein on kaetud helehalli lainepapiga, samuti küljed ja aluspõhi. Lainepapp on odav ja fooniks siia sobiv oma pehme ja neutraalse tooniga, mis eriti laseb mõjule pääseda kaubal ja dekoratsioonil.

Tagaseinal, keskel, suur pilvekuhil on lõigatud papist ja kaetud valge dekoratsioonipaberiga, ent võib selleks tarvitada ka valget joonistuspaperit.

Stiliseeritud pääsukesed on lõigatud välja mustast kartongist, ent seda võib teha ka papist, kattes musta paberiga.

Poolkallakul olev kitsas laud on kaetud kollase dekoratsioonipaberiga. Selle üks ots toetub alusele, kuna teist hoiab ülal allapandud tugi. Eritugede abil on lauast tõstetud kõrgemale kollane liist, millele kinntatud üksikute punasest kartongist väljalõigatud tähtedena „Suverõmud“. Kartongi puudumisel võib lõigata tähed õhukesest papist, värvides need liimivärviga punaseks. Tähtede kohal olev kiri on must, sulega kirjutatud.

Kallaklauast all on heleroheleline poolkaar, papist, üksikute stiliseeritud lilledega (valge ja punasega). Valgel plakatil on tekst:

„on täielikud, kui jalas kerged, õhurikkad ja mugavad jalanõud!“

Pikk alus vasemal on kaetud roheline dekor.-paberiga ja ümar alus paremal pealt sinisega ja küljelt lainepapiga.

Alus, millel lillevaas, on roheline.

Hinnasedelid on kollased, lillekujulised.

te kohaselt. Siin saaks küsimusest üle sel teel, et kui õunakaubanduse hooaja algul saadetak üheks nädalaks mõni teadlik tööline ETK õunalattu praktikale, keda vajaduse korral saab rakendada tööle õunte pakkimise alal

oma ümbruskonna õunaaedadesse, kes omakord õpetaksid seal välja vastavad kohapealsed oskustöölised. Peapõhimõtteks on, et ühingu esindaja võtaks kauba kohapeal vastu, sellega langeks aiapidajalt riisiko.

PIPAR.

Nii musta kui ka valget pipart saadakse Ida-Indias, Jaaval, Sumatral, Ceylonil ja teistes troopikamais kasvavalt piprapõõsalt. Viljana kannab piprapõõsas marju, mis asetsevad põõsal 20—40 marjast koosnevate kobaratena. Valmimatuna on marjad rohelised, valminutena aga punased. Neist marjadest saadakse kuivatamise teel pipar.

Pipart on turul kahe erineva värvilist — musta ja valget. Mõlemaid neid pipraliike saadakse samaselt piprapõõsalt.

Valge pipra saamiseks lastakse marjad valmida. Nopitakse punased marjad, leotatakse vees nende koor lahti ja hõõrutakse see ühes koore all leiduva lihaga ära. Jääb järele hallikasvalge tuum, mis kuivatatakse päikese käes, sõelutakse koore ja lihatükikeste eraldamiseks ja kaubale ühtlasema jämuse andmiseks ning saadetakse müügile jutekottides 55—60 kg neto.

Musta pipra saamiseks nopitakse põõsailt täiskasvanud kuid valmimata — rohelised — marjad, kuivatatakse päikese käes ja saadetakse müügile kas sõelutult või sõelumatult pakitult sama suurtesse jutekottidesse.

Pipart tarvitatakse maitseainena ja tal ei puudu ka konserviv mõju. Tarvitamine on väga laialdane. Tarvitatakse suppe, praadide, konservide, marinaadide jne. juures.

Piprale annavad maitse ja tarbimisväärtuse selles leiduvad eetrilised

õlid, piperiin ja vaik — neid sisaldab keskmiselt:

Eetril. õlisid. Piperiini. Vaiku			
must pipar ..	2,25%	7,5%	1,5%
valge pipar ..	1,5%	7,8%	0,35%

Eeltoodust nähtub, et must pipar on „kangem“. Hinnalt on aga valge pipar kallim, mis tuleb sellest, et selle töötlemine on rohkem tööd- ja aeganõudev ning marjadest läheb osa mahahõõrutava nahana ja lihana kaduma.

Piprasordid saavad oma nimetused eksportsadamate, milliste kaudu need on saadetud turule, nimedest. Meie turul on valgest piprast tuntuimad „Singapore“ ja „Muntok“ ja mustast piprast — „Tellicherry“ ja „Lampung“. Peale nende sortide on veel terve hulk teisi, millistest igaihel on oma erinev kvaliteet.

Kvaliteedi vahe moodustab pipra juures peamiselt tera suuruse ühtlusest, tera tervusest, värvühtlusest ja prahisisaldavusest.

Valge pipar on pea eranditult tera suuruse suhtes hästi sorditud ja prahist hästi puhastatud. Peamiseks kvaliteeti allaviivaks teguriks on selle sordi juures mustade terade sisaldavus, mis on tingitud sellest, et kõik pipra põõsal ja isegi ühes ja samas kobaras leiduvad marjad ei valmi üheaegselt. Nii nopitakse ühes valminud marjadega ka rohelisi marju ja selle tagajärjel saab valmiskaup suuremal või vähemal määral kirju. Mustade terade väljanõppimist toimetatakse vaid kõige kallimate sortide juures.

Väljasõelatud suurematele marjadele valgema värvi andmiseks neid

lubjatakse. See parandab aga ainult kauba väljanägemist, kuna sisemine väärtus jääb muutmatuks. Lubjatud sortide eest nõutakse tunduvalt kõrgemat hinda kui lupjamatute eest.

Must pipar on meie turul müügil peamiselt kahe — „Tellicherry“ ja „Lampong“ — nimetuse all. Neist esimesega märgitakse sõelutud kõrgekvaliteedilist ja „Lampong“ nimetusega sõelumatat — madalamakvaliteedilist kaupa.

„Tellicherry“ on harilikult suuremateralisem, tolmu, varreotsakeste ja muu prahivabam, terad ühtlasemad ja kinnise koorega.

„Lampong“ selle vastu sisaldab üsna palju hõõrumise tagajärjel tekkinud tolmu, varreotsakesi, purunenud ja puruneva koorega teri, teradel on tihti kerge hallituskord ja -lõhn, terad on suuruselt ebahütlased.

Meil on levinud rohkem musta pipra kui „kangema“ ja hinnalt odavamata tarvitamine. Valget pipart tarvitatakse peamiselt nende toitute ja konservide valmistamise juures, kus musta pipart ei saa tarvitada, ta värvi ja teravama maitse pärast.

Pipart võltsitakse peamiselt ekstaheerimise teel.

PIMENT (VURTS).

Pimendipuud kasvatatakse Lääne-Indias. See puu kasvab 10—15 m kõrgeks ja on alati roheline. Ta ümarmargune, hernesuurune, punakaspruun vili nopitakse enne küpsemist, kuivatatakse päikese käes ja tuleb pimendina müügile kottides à 50—65 kg neto. Turul kannab piment tavaliselt jamaika pimendi nime.

Piment sisaldab eetrilisi õlisid, mis annavad talle nelgi ja pipra maitsete

segule sarnaneva maitse. Tarvitatakse maitseainena suuremalt osalt koos pipraga.

Meie turul on piment tuntud vürtsi nime all ja kahes sordis: sõelutud ja sõelumatat. Sõelutud vürts on tera suuruselt ühtlasem, sisaldab vähem tolmu ja varreotsakesi.

Pimendi juures esinevaist vigadest on sagedasem hallitus. Et kaupa selle eest kaitsta, tuleb seda hoida kuivas. Võltsitakse nagu pipartki.

NELGID.

Nelgipuude kodumaa on Moluki saarestik. Praegu kultiveeritakse seda aga Lõuna-Ameerikas, Sunda saartel ja Ida-Aafrikas. Puu kasvab 10—15 m kõrgeks, õitseb kaks korda aastas — mais/juunis ja novembris/detsembris. Vürtsina tarvitatakse õie emakat. Õiepungad nopitakse enne avanemist puudelt, kuivatatakse päikeses, eraldatakse kroonlehed ja varreotsakesed ning pakitakse mitmesuguste suurustega kottidesse ja kastidesse, vastavalt päritolukoha kommetele. Meie turul on peamiselt Sansibari ja Madagaskari nelgid, mida imporditakse kottides neto kaaluga ca 45 kg. See on keskmise headusega kaup.

Nelgid sisaldavad 15—25% nelgiõli, mis mõjub maitseainena. Nelgi väärus oleneb selle õlisisaldavusest. Täisväärtuslik nelk on raske ja vajub terava otsaga vee alla; väljanägemine olgu helepruun. Küünega kriimustamise kohale tekivad väga heal nelgil õlitilgakesed.

Nelke võltsitakse peamiselt ekstaheerimise teel ja võrdlemisi laialdaselt. Nelgiõli tarvitatakse parfümeeria- ja šokoladitööstuses ja mujal.

Meie ühiskaupluste sisekultuuri ja -korrastuse tase tõuseb aasta-aastalt. Soovida jääb vaid, et see areng ei jätaks puudutamata ladusid, seni veel kahesilma vahele jäetud ja unustatud kõrvalruume. Nendegi sisekorrastus peab sammuma pidevalt käsikäes kaupluste seesmise kultuurse ilme kujunemisega.

Ladu on meie ühiskaupluste rõhulval enamikul kohaks, kus elu ja tegevus on õige intensiivne ja kuhu ulatuvad ostjate pilgud samuti kui kauplusessegi. See pole ainult müüjatele määratud pühapaik, kuhu ei pääse kõrvalised, kus elada võib „oma elu“ nii, kuidas kellelgi on korraarmastust ja puhtusetunnet.

Kuid mitte ainult ostjate pärast, ainult välise fassaadi pärast ei tule hoolt kanda laokorrastuse eest, vaid palju enam on see tingitud praktilisest vajadusest ja iseoma töö hõlbustamisest ja lihtsustamisest. Ladu ei tohi unustada ühelgi päeval, ühelgi sobival ajal, et hoida ja süvendada selle seesmist korrastust — „laokultuuri“. Eriti süvine, vaikne müügiperiood on selleks kohane.

Võtame kätte ja hakkame tööle!

Eeskätt loome puhtuse, mitte ainult lattu, vaid ka selle ümbrusse. Olgu hoone värske värvi all, terve, kohendatud ja rõõmsailmeline. Hoolitseme, et lao seinte ääres ei vedeleks tühje taarasid, vaate ja kaubakaste, samuti prahti ja pühkmeid. Esimeste koht on kuuri- või katusealune, teiste jaoks prügikast.

Lao puhastame ja tuulutame põhjalikult. Ühtki asja ei jäta me puudu-

tamata, kohalt tõstmata. Kõige pimedamadki nurgad teeme puhtaks, kõik restid, riulid ja kaalud tõstame paigast ja pühime nende alla kogunenud „vanavara“.

Seintelt pühime tolmu ja laenurkadest ämblikuvõrgud.

Kui puhastame, siis teeme seda põhjalikult, mitte ainult nii, et nähtavad kohad „silume üle“, kuna pimedamates ja kõrvalisemates kohtades „lokkab ajalugu“, mis kardab päeavalgust. Alles peale põhjalikku puhastust on omalgi hea ja kerge tunne, otseku peale sauna.

Seejärele võtame käsile korra.

Laos olgu igal asjal, igal kaubal oma hoiukoht. Siin on see sama tähtis, kui kaupluseski. Selge on, et kaupade korrapäratu asetamine raskendab nende leidmist müümisel, mis aeglustab tööd ja raiskab aega; takistab ülevaadet olemasolevast ja otsasaavatest kaupadest, mis võib põhjustada eksimusi kauba tellimisel; ja — suurim põhjus — raskendab puhtuse ja korra pidamist.

Sageli võib kuulda nurinat laoruumide kitsikuse üle, mis olevat põhjuseks lao korrastusele, ent ei revideerita, kuidas ja millisel määral võimaluste piirides on peetud silmas ruumi maksimaalse ja otstarbekohase kasutamise võimalusi.

Peame meeles, et *laokorrastuse peamiseks põhjuseks on ruumi ebaotstarbekohane kasutamine*. Endastmõista, et kitsaste ruumide juures on korrastamine võrratult raskem, võrreldes avaratega. Ent seda suurem peab olema hool ja oskus, säilitada

lađu sellises seisukorras, et seda kunagi ei häbenetaks näidata ühelegi võõrale.

Eeskätt asume kaupade paigutamise ja rühmitamise juurde. Jällegi tulevad siin arvesse samad tegurid ja on maksivad samad nõuded, mis kaupluseski.

Määravaks asjaoluks on ju kaupade sisuline sobivus. Ühte ruumi ja lähistikku võib asetada ainult neid kaupu, mis ei mõju üksteisele kahjustavalt.

Kui on teatud laoruumis rasked toidukaubad (jahu, suhkur, vili, herned), siis võib kitsaste võimaluste juures asetada sarnasesse ruumi ka jõusööte, ühelgi tingimusel aga mitte tugevasti lõhnavaid aineid (näit. õlid), millele lõhna toitained intensiivselt imevad endasse.

Eri laoruumi vajab ka soolakaup. Peale lahtise soola võib selles ruumis jahedal ajal hoida ka soolakala, ja kui võimalused piiratud — kunstväetisi, kuigi nendelegi parem oleks omaette hoiuruum. Üleliigne peaks olema meelde tuletada, et lubamatu on soolakauba lattu tuua toidu- ning rauakaupu, või ümberpöörduvalt.

Nüüd võtame käsile kaupade asetuse.

Eelkõige, ei tohi unustada, et kaup ei tule hoida ega asetada otse lao põrandale. Eriti mitte toidu- ja kotikaupa. Samuti tuleb vältida seda, et kaubad oleksid vastu välisseinu, kuna need, samuti kui põrandki, on ikka enam-vähem niisked.

Enamik kaupu tahab jahedat ja parajat kuiva õhku. Ning õhu vaba juurdepääs kaubale, selle säilivuse mõttes ja rikkemise vältimiseks on olulise tähtsusega. Selleks tulebki ko-

tikaupu hoida rest-alustel. Need ei tõsta kaupa üksi kõrgemale põrandapinnast, kus see muidu võiks rikkuda, vaid sellega on võimaldatud ka õhu vaba juurdepääs kaubale. Restid olgu ainult tugevad kotiriida kandmiseks (6—8 kotti) ja kõrged (vähemalt 10 sm). Kuni paarikümne sentimeetri laiune vahe jäetagu ka kauba ja välisseina vahele. Samuti jätame teatava vahe üksikute kaubariitade ja rühmituste vahele. See võimaldab õhul juurdepääsu kaubale igalt poolt. Töö hõlbustamiseks ja liikumise kergendamiseks — jätame vähemalt ühe peakäigu läbi lao. Seda mööda toimuks kaupade liikumine ja see viiks ühtlasi ka kaalu juurde, millel samuti olgu oma kindel paik, selline, et ei takistaks läbikäiku. Kotikauba hoiukohta võiks ütelda veel niipalju, et ühes virnas võiks hoida ainult puudutamata, kinniseid kotte, kuna teises oleks jälle poolikud. See kergendab korra ja puhtuse pidamist.

Raua (latt-, vits-, talad) hoidmiseks on juba peaaegu kõikjal tarvitusel erilised riulid, konsoolid, ent pahatihti on kauba asetused neil korrapäratu. Peame silmas, et igas üksikus vahes oleks teatud erisort rauda, aga mitte segi teisega. Eeskujulikult korrastatud rauariiuil on veel iga üksik vahe märgitud plakatikesega, vastavas vahes asuva raua sordinimetusega, tunnusemärkidega ja hinnaga.

Üldse, ärgem unustagem korralike hinnasedeleid ja plakateid. Laos mõjuvad need sama meeldivalt kui kaupluseski; nende mõju ja väljapaistvus on koguni veel suurem.

Näinud oleme, et olulisest vajadusest tingituna laoruumi peab olema küllaldaselt. Kui aga olud on kitsad

ja laoruumid väikesed, siis on paratamatu, et pööningki tuleb kasutada kaupade hoidmiseks. Ja igal juhul, ka lahedate võimaluste korral, see ongi paljudele kaupadele vägagi sobiv hoiupaik oma kuivuse ja õhurikkusega. Eelduseks on, et siingi valitseks eeskujulik kord ja puhtus, aga mitte minisugune kolikambri õhkkond.

Need oleksid lühidalt mõtted, mis peaksid haarama endaga kõige lihtsamad ja tagasihoidlikumad algnõuded lao korrastamiseks. Saagu igas ühiskaupluses need kaupluse „tagahoovi“ hooned ja ruumid tunda suve puhastavat tuult ja müüjate hoolest ja heast tahtest tiivustatud korrastavaid käsi.

Määrdeõlid ja o-ü. Orto nende tootjana

Dr. J. Kuusk

Koos tehnilise tsivilisatsiooni levimisega kasvab ka määrdeõlide tarvitamine. Nii oli Eesti tarvitus määrdeõlide alal 1929. a. 2438 tn. ja 1937. a. — 2826 tn. Samal ajal seatakse määrdeõlidele masinakonstruktorite ja ostjaskonna poolt kvaliteedi suhtes järjesti uusi nõudeid. Kuna aga tihtipeale just ostjaskonnas puudub selge ettekujutus määrdeõlide väärtuse hindamise kohta, püütakse alljärgnevas anda ülevaade sellest küsimusest. Sellele järgneks rafineerimisviiside kirjeldus ning lõpuks o-ü. Orto tehase, kes on meie ühingute suuremaid varustajaid keemiakaupade alal, osa määrdeõlide tootmisel.

Määrdeõlide hindamine.

Määrdeõlide ülesandeks on üksteisega kokkupuutuvate liikuvate masinaosade (võll ja laager) vahele tekitada määrdeõli-kihti, nii et need masinaosad õieti üksteisega enam kokku ei puutukski. See mõlemate masinaosade kokkupuutumine toimuks määrdeõli-kihis.

Kuna määrdeõlised kasutatakse väga mitmesuguste masinate määrimiseks, siis tuleb neil täita oma ülesandeid erisugustes tingimustes, olenevalt masina tüübist. Üldiselt võiksime määrdeõlid masinatüüpide järgi jaotada järgnevalt:

1) Määrdeõlid plahvatusmootoreile (autod, traktorid, petrooleumimootorid, diiselmootorid jne.) ehk nn. autoõlid;

2) masina- ja värtnaõlid hariliku temperatuuri juures töötavate masinaosade määrimiseks;

3) silindriõlid — määrdeõlid aurumasinate silindrite määrimiseks.

Kõige suuremad nõuded esitatakse auto- või plahvatusmootorite õlidele, kuna autoõli peale kõrge määrimisvõime peab omama: a) vähese viskoossuse muutuvuse temperatuuri muutumisel; b) suure vastupidavuse õhu hapestavale mõjule kõrgemate temperatuuride juures; c) väikese kooksiarvu, s. o. õli kooksistumisel peab jääma järele võimalikult vähe kooksi. Kuna

autosilindris paratamatult osa õli alatiselt kooksistub, siis satub tekkiv kooks samuti alatiselt karterisse määrdeõlisse, mis suure kooksiarvu korral kiiresti muutub tarvitamiskõlbmatuks; d) kõrge leektäpi, kuna auto mehhanismis leidub väga kuumi laagreid, siis võib madala leektäpiga õli süttida; d) happe- ja kondenseerivate ainete vaba koosseisu, et laagreis ei tekiks sõõbitamist.

Masina- ja värtnaõlide juures on nõuded märksa lihtsamad, kuna siin kooksiarv ei oma mingit tähtsust (õli ei kuumu kunagi kooksistumiseni) ja märksa vähemtähtsad on õli resistentsus ja temperatuuri-viskoossuse kõverik. Sama kehtib ka silindriõlide kohta, välja arvatud resistentsus õhu hapendavale mõjule, kuna silindriõlised tarvitatakse kõrgete temperatuuride juures. Samuti omab eritähtsust silindriõlide leektäpp.

Määrdeõlide saamine ja puhastamine.

Määrdeõlid saadakse maaõlist (nافتast). Kõik katsed saada määrdeõli Eesti põlevkivist on seni luhtunud põlevkiviõli ebastabiilsuse tõttu.

Määrdeõlide saamiseks maaõli destillitakse (kuivaetakse) kuni 350°-ni, saades kondensaatidena bensiini, petrooleumi ja gaasiõli. Jääk destillitakse edasi vaakumis (hörendatud rõhu juures), saades toorvärtna- ja -masinaõli ning brightstocki fraktsioonid. Nende määrdeõlide fraktsioonide puhastamiseks kasutatakse kolme järgmist operatsiooni:

- 1) määrdeõli segatakse koondatud väävelhappega;
- 2) määrdeõli kuumutatakse absorb-

tiivsete muldadega (nn. pleekmuldadega) ning filtritakse;

3) määrdeõli pestakse seebikivilahuga.

Need rafineerimisviisid annavad rahuldavaid tulemusi ja ei mõjusta kuigi oluliselt 1) viskoossuse-temperatuuri kõverikku, 2) õli resistentsust õhu hapendavale mõjule kõrgemate temperatuuride juures, 3) kooksiarvu. Märgitud konstandid aga on autoõlide valmistamisel äärmise tähtsusega. Nende konstantide parandamise seisukohalt pakub suuri paremusi mõne aasta eest tehtud leiutis, nn. solventrafineerimisviis. See leiutis võimaldab eriliste orgaaniliste lahustajate abil kõrvaldada madala kvaliteediga õliosad ning toota ideaalsele lähedasi määrdeõlised.

O.-ü. Orto tehase toodang.

Toormäärdeõlide puhastamise alal töötab Eestis praegu suurema ettevõtteana o.-ü. Orto õlitehas, valmistades pea kõiki võimalikke õlisorte, alates parimatest autoõlidest ja lõpetades lihtsate masina- ja värtnaõlidega (kogusummas ca 50 sorti mitmesuguseid õlised). Seejuures tarvitatakse autoõli „Ortoil“ valmistamisel ainult solventrafineeritud õli, kuna „Estomin“ sisaldab sama rafenaati ainult osaliselt. Autoõli „Etoil“ ja Orto mootoriõli on aga puhastatud tavaliste viisidega. Milliseid tulemusi on annud Ortoil'i solventrafinatsioon, nähtub järgnevast tabelist, kus on antud Ortoil'i ja kahe välisfirma määrdeõlide leektäpid, kooksiarvud ja Inglise õhuministeeriumi viisil õhuga õli hapendamisel tekkinud asfaldi protsendid. Analüüsivad õlid märgime vastavalt: Ortoil, 1. õli, 2. õli.

Öli nimetus	Leektäpp M. P.	Kooksi %,	Pärast hapendamist	
			Kooksi	Asfalti %
Ortoil A	219 ⁰	0,31	1,22	0,068
„ BB	225 ⁰	0,51	1,46	0,024
„ B	234 ⁰	0,61	1,58	0,016
1. öli A	195 ⁰	0,64	2,65	0,112
„ BB	198 ⁰	1,19	3,60	0,020
„ B	230 ⁰	0,99	1,29	0,030
2. öli A	216 ⁰	0,246	0,67	0,014
„ BB	223 ⁰	0,42	—	0,020
„ B	224 ⁰	0,71	1,142	0,008

Siinjuures tuleb märkida, et sarnaselt eelmisele tabelile leiduvad Orto õlide pakenditel tähed või sõna „Polaar“. Need tähistavad autoõli sitkust 50° C juures Englerkraadides, ja nimelt: Polaar — 4,5 E, A — 9,5 E, BB — 14,5 E, B — 18,5 E, B ekstra — 24,5 E. Samuti tähistavad masinaning värtnaõli pakendeil leiduvad numbrid õli sitkust 50° C juures Englerkraadides.

Määrdeõlide rafineerimise kõrval tegeleb o.-ü. Orto õlitehas veel tavotide, kuullaagrimäärde ja vankrimäärde valmistamisega. Tavotidkuullaagrimäärde valmistatakse õieti samadest tooraineist ja samade viisidega nagu välismainegi vastav kaup. Seepärast on nende määrde omadused sarnased vastavate välismaa kaubasortide omadustega. Ometi veetakse meil igal aastal suurel hulgal tavotti ja kuullaagrimäärdeid sisse (ca 100.000 kr. väärtuses). Nähtavasti on siin tegemist ostjaskonna usuga välismaise kauba paremustesse.

Vankrimäärde on aga täiesti kodumaine kaup, kusjuures peale o.-ü. Orto seda valmistavad ka paar teist firmat. O.-ü. Orto pea müügiturgiks on seejuures nn. vankrimäärde kõrgem sort,

millise nimega tähistatakse täitmatut, puhast vankrimäärde. Kuna aga võistlevad firmad turustavad kriidi, kipsi või saviga täidetud vankrimäärde, valmistab ka o.-ü. Orto võistlussortidena samade ainetega täidetud määrde I ja II sordi vankrimäärde nime all, olenevalt täiteaine hulgast.

Mil määral ühte või teist vankrimäärde sorti on täidetud, ilmneb nende määrde tuhaprotsendist. Nii jätab põlemisel järele:

vankrimäärde kõrgem sort 5% tuhka
 „ I „ 24% „
 „ II „ 28% „

samal ajal kui mõnede teiste firmade vankrimäärde 30—35% tuhka järele jätavad.

Lõpuks olgu juhitud tähelepanu mõningatele väärnähetele ja väärarvamistele, mis esinevad tarbijaskonnas määrdeõlide alal.

Kuuldub tihti nurinat, et määrdeõlid plahvatusmootorites „süldiks“ muutuvad, kusjuures määrdeõlisisid ja nende valmistajaid süüdistatakse.

Millest on tingitud määrdeõlide nn. „süldistumine“?

„Säärased „sülte“ uurides on selgunud, et need koostuvad õli ja vee segust — emulsioonist —, näiteks 2% vett ja 98% õli.

Need emulsioonid tekivad sel teel, et karterisse satub või kondenseerub vett. Kepsu löökide tagajärjel vesi emulseerub õlisse ning sesulterub nn. „sült“. Seejuures on ükskõik kas karteris õli on „hea“ või „halb“, kuna neil tingimustel iga õli, mis pikemat aega tarvitusel olnud, süldistub — emulseerub.

„Süldistumise“ vältimise ainukeseks viisiks on seepärast mootoris sääraste

tingimuste loomine, et vett õlisse (karterisse) ei satuks.

Kuna aga vesi karterisse peamiselt sel teel satub, et veeaurud koos teiste gaasidega silindrist karterisse pääsevad ning seal veelduvad, siis on „süldistumise“ vältimiseks tarvis:

- 1) et kolvirõngad ja silindripinnad oleks sel määral korras, et gaasid võimalikult vähe karterisse pääseks;
- 2) et õli temperatuur karteris ei langeks alla 100°, nii et karterisse sattuvatel veeaurudel üldse puuduks võimalus veeldumiseks.

Samuti on märkida, et ostjaskonnas on levinud arvamine, et masina iga, eriti auto iga või käigukõlvulikkus oleneb suurel määral määrdelist ja seda õigusega. Kahesilma vahele on aga jäetud, et auto iga samal määral võib oleneda ka tarvitatava bensiini kvaliteedist.

Kujutame näiteks, et tarvitatav bensiin sisaldab suure hulga, näiteks 0,5% väävliit. Bensiini põlemisel väävel põleb SO₂-ks või SO₃-ks (väävel-dioksiid ja vääveltrioksiid). Kuna mõlemad ühendid on gaasid, siis surutakse need silindrist koos teiste gaasidega välja. Auto seismajätmisel mõlemad gaasid koos veeaurudega aga kondenseeruvad, aedes silindri- ja kolvipindadele vastavalt väävli- ja väävelhappe. Sama juhtub ka selles osas gaasid leiduvate SO₂ ja SO₃, mis karterisse satub. On selge, et kõigepealt kannatavad kolvi- ja silindripinnad. Kuid hape satub lõpuks ka karterisse ning pumbatakse üle kogu masina laagristiku laiali, kus ta oma sööbitavat mõju jätkab. Tarbijaskond, olles mitteteadlik neist bensiini omadustest, kirjutab tavaliselt säärased sööbitusnähted aga tarvitatud määrdelide arvele.

Dälismaa ajakirjadest

ÜHISTEGEVUS JA TOITLUSTAMINE

„Co-operative Educator“ avaldab rahvusvahelise naisliidu presidendil pr. Emmy Freunlich'i artikli Rahvasteliidu poolt teostatud toitlustamisohude uurimistöö tagajärgede kohta. Artiklis kirjutatakse kokkuvõttes järgmist:

1925. a. saadik Rahvasteliidu ja rahvusvahelise tööbüroo korraldusel peetud mitmesugused konverentsid on soovitanud, et erilist tähelepanu tuleks osutada toitlustamise probleemidele. Selle tulemusena see küsimus võeti üles tervishoiu sektsiooni poolt. 1934. a. Liit otsustas moodustada erilise segakomitee, kes pidi süstemaatiliselt käsitlema toitlustamist. See asi oli omandanud elulise tähtsuse seepärast, et töötaolu oli muutunud laialatuslikuks kõlgis mais ja üha laienevad ring-

konnad hakkasid tundma majanduskriisi mõju. Alatoitus muutus märgatavaks nii maapiirkonnas kui ka linnaelanikkonnas, ähvardades tõsiselt rahvuslikku tervist.

Komitee aruanne näitab, et alatoitus ei ole alati vaesuse tulemus, kuna seda on ka jõukamais mais, kus sissetulekud on võrdlemisi kõrged. Kuid, igatahes, toitlustamise küsimus on olulise mõjuga kogu rahvamajandusele, sest viimase taseme määrab üksikisiku jõudlusvõime. Sellepärast on suure tähtsusega, et avalikud võimud, eriti aga valitsused, peaksid mitte ainult uurima toitlustamise küsimusi, vaid ka tegelikult rakendada saadud tulemusi. Viimase sajandi edu kõikidel aladel on tõstnud elatustaset, mis põhjustanud tuntava paranemise tervise ja üldise tervishoiu alal. Maades, kus mõeldakse kooliõpilasi ja sõjaväe kutseluseid, on tõestunud, et tõug on muutumas kasvult pikemaks. Toitumist ei peeta enam näljakustutamise küsimuseks, vaid see on ikka enam ja

enam muutumas eluliseks tervise probleemiks perekonnale ja rahvale. Londoni koolis lisaklaasa piima päevas on seevõrra parananud laste üldist tervist, et nende pikkus on tõusnud 43% ja nende kaal 81%. See on kasulikuks tõendiks selle kohta, mida võidakse saavutada lihtsate vahenditega. Kuigi ei saa olla kahtlust, et proportsionaalselt suurema osa rahvastiku madalad palgad osaliselt põhjustavad alatoitluse leviku, peab siiski tunnistama, et läheb veel palju tarvis kasvatust ja selgitust, enne kui rahvas üldiselt hakkab mõistma toidu ja toitlustamise küsimust teise vaatlusnurga all ja on valmis muutma oma harjumusi vastavalt teaduslikul alusel tehtud soovitusetele. On oluline, et iga riik pühendaks erilist tähelepanu järgnevatel punktidel:

Edendada hoolekannet, sest just suuremais perekonnas on alatoitluse suurem ja ei ole niivõrd tähtis laste arv, kui just nende füüsilised ja vaimsed võimed. Iga maa peaks selgitama tervislikuks arenemiseks vajalikku toitmishormide optimumi ja hoolitsemise, et igale perekonnale oleks saavutatav see optimum.

Tuleb kooskõlastada põllumajanduslik toodanguosa tootmise standardiga, nii et külvipinna liigestus arvestaks üksikute viljade toiteväärtusi. Meie vajame, näiteks, vähem piima ja rohkem kartuleid, vähem teravilja ja rohkem võid ning mune. Kuid need muutused olenevad suurel määral üldisest kaubandus- ja majanduspoliitikast.

Rohkempi veel, kogu maailma varustusüsteem tuleks võtta revideerimisele, et korraldataks transpordi- ja säilitamisvõimalused nii, et vältida toitaimeid riknemist ja sellest tingitud toiteväärtuse vähenemist. Teiseks suureks tööks oleks kontrollida üldiseid kauplemistingimusi ja vahenduskulusid, milledest suurel määral olenevad hinnad, ja uurida hoolega monopolikaubandusest ja kaubandusse riigi vahelesegamise kõikidest vormidest tekkivaid tulemusi.

Aruande mitmes osas antakse tunnustust põllumajanduslike ja tarvivate ühingute poolt tehtud väärtuslike tööle. Selle töö rõõmustavad tulemused on koondatud rahvusvahelise tööbüroo ühistegevuse sektsiooni poolt kirjastatud eriväljandesse.

SULARAHA-MÜÜK — TEE KRIISIKINDLUSELE

Meie tähelepanu on olevikus pööratud sularamüügi põhimõtte vankumatu teatmisele sellepärast, et meie peamegi kindlasti peame seda arvestama, et seisab ees uus majanduskriis ja et just kriislaegadel laenuandjate tagajärjed esinevad kõige teravamalt. Majandusliku tõusu aegadel tõuseb optimism ja usaldus, mis viib kreditiimüüginii; siis järgneb kriis oma tagajärgedega — töötolu, palkade alanemine, maksjõuetus — ja ühingutele: mitteleakuvad võlad.

Sellepärast on olevikus, mil kaubanduselu tõus on saavutanud kõrgeisu, eriti rõõmustav, et ühingu suurel arvu meie organisatmise pealiskaudsustamise hädaohtu.

rahamüügi põhimõtet kõige karmimalt on rakendanud. Nad kindlasti kunagi ei kahjatseda seda sammu. Just vastupidi, nad jõuavad palju enne olukorran, et kriisi julgesti kohata.

Norra ühistegel. ajakirjandusest.

ÜHISTEGELIKU TOODANG JA REKLAAM

Kas on meile, ühistegelastele, vaja reklaami? Selles küsimuses on meil tegemist kahe argumendiga: 1. hea kaup ei vaja reklaamimist, see pakub end ise, 2. ühistegelikus toodangus ei ole ülepakkumist, kuna siin valmistatakse ainult vajaduse ulatuses.

Kaks argumenti — tõelike kaks väärtõlgitust!

Ühistegeliku ettevõtte poolt valmistatakse uus artikkel; on tegemist igas suhtes hea kaubaga. Kas see loob end ilma mingisuguse reklaamita liikeskonnas läbi? Kas võib ühistegeliku amatoodang, mis ju samuti peab jääma majanduslikke seadusi kui iga teinegi käitis, lihtsalt kannatlikult jääda ootama, kuni läbikäik ise järkjärgult nii kõrgele tõuseb, et käitis lõpuks võib hakata kasumlikult töötama? Või asub ühistegeliku toodang niivõrd isoleeritult turul, ümbruskonna pakkumisele niivõrd suletult, et see üldse ei pea jälgima eratevõtte võistlust?

Ei üht ega teist ei hakka küll keegi tõendama. Ühingu on sunnitud reklaamimisele võõra konkurentsi poolt ja käitismajandusliku vajaduste tõttu.

Genossenschaftl. Abgabestelle.

KIRJASÕNA BILANSS

Endise Austria ühistegeliku ajaleht „Der freie Genossenschaftler“ („Vaba ühistegelane“), mis Austria liitmise järele Saksamaaga pidi oma ilmumise lõpetama, avaldab prof. dr. T o t o m i a n z'i artikli ühistegeliku ajakirjanduse arengust, milles muuhulgas üteldakse:

Peamise relva värbamistöök moodustab nii liitudele kui ka üksikutele ühingutele ühistegeliku ajakirjandus. „Rahvusvahelise ühistegevuse ajakirjanduse adressiraamatus“ toodud arvulised andmed on tõenduseks ühistegelike perioodiliste trükiteodete arenemisele. Selles raamatus on seejuures haaratud ainult Rahvusvahelise Ühistegeliku Liidu liikmete ajakirjandus. Võrreldes 1930. a. tõusis väljaannete arv 8 774.286-lt 9.469.420-le möödunud aastal, hoolimata Saksamaa ja Itaalia väljaastumisest Liidust ning asjaolust, et Venemaa ühistegevust esindas 1937. a. ainult 6 lehte.

Kõige enam loetava ühistegeliku ajalehe omab Inglismaa, kus nädalaleht „Wheat-sheaf“ ilmub 1.100.000 eksemplaris. Järgneb Rootsi nädalaleht „Vi“ 490.000-lise tiraažiga. Rootsi järele tuleb Schweits. kus „Genossenschaftliche Volksblatt“ ilmub 280.000 eksemplaris. Siis Taani 255.000-lise väljaandega ja lõpnks Soome.

Mõnikord laseb end ühistegeliku ajakirjandus liigeste juhtida äriilistest kaalutlustest. Näiteks Inglismaal toovad ajakirjad pea sama palju kuulutusi kui tekstiili. Ühistegevuse liikumise ideelised küsimused huvitavad sedaliki ajakirjandust vähe, mis variab endas liikumise pealiskaudsustamise hädaohtu.

Kaubaturu ülevaade

SUHKUR

Vahepeal on Londonis peetud kaks Suhkru Nõukogu konverentsi, kus kummalgi korral otsustati suhkru vabaturule lastavaid kontingente vähendada. Aprilli konverentsi otsused tehti avalikkusele teatavaks mai algul, mille järgi vähendati suhkru kvootet 1937./38. a. peale 5% võrra.

Teine konverents peeti juuli keskel ja ka need ammuoodatud otsused on nüüd avaldatud. Leiti, et seisukord käesoleval (1937./38.) kvootaastal on küllaldaselt rahuldav ja ei nõua uusi aktsioone.

Eelolevaks kvootaastaks (1938./39. a.), mis algab 1-st septembrist, nõukogu arvestas nn. vabaturu nõudmised 3.170.000 meetertonni, millisesse on sisse kalkuleeritud ka riigivalitsuste võimalikud täiendavad ostud.

Tootmine ja nõudmised on teoreetiliselt viidud tasakaalu umbes 11%-lise eksport-kvooti vähendamisega.

Seisukorra selgumine tõi otsekohe tunduva hinnatõusu juuli esimese nädala 6/8—6/9 pealt kuu lõpuks 7/3 peale 50 kg eest cif Tallinn. Seega hinnatõus 7 š. 50 kg kohta või Kr. 1.07 100 kg kohta. Meil siseturu hinnatõus oli esialgu 50 senti.

Kuidas välisturuhinna liikumine edasi areneb, seda näitab tulevik. Praegu on turg kindel.

Viimase 2 kuu Inglise peenkristsall-suhkru hinna liikuvust näitab alljärgnev tabel. Võrdluseks toodud suhkruhindad on eelmise kahe aasta sama aja eest. Hinnad arvatud 50 kg 6/4 eest cif Tallinn.

	1936. a.	1937. a.	1938. a.
10. mail	—	8/—	6/7¾
20. „	—	7/9	6/8¼
1. juunil	— 6/2½	7/11	6/10
10. „	— 6/2¼	8/1	6/10
20. „	— 6/0¼	8/0½	6/11
1. juulil	— 5/10½	8/1½	6/9½
10. „	— 5/11½	8/0½	6/9¼
20. „	— 5/10	8/1¼	7/2
1. augustil	— 5/11¼	8/1¼	

Naerisaagi lootused Euroopas on seniste andmete järele rahuldavad.

Suhkru nähtavad tagavarad tähtsamates statistikat peetavais mais olid järgmised.

1938. a. 1937. a. 1936. a.

1. märts. 6.309.000 5.632.000 6.284.000 tn.
1. juunil 5.955.000 4.890.000 5.635.000 tn.

HEERINGAD.

Käesoleval 1938./39. a. heeringapüügi hooajal eesti heeringapüügi laevastik välja ei sõitnud. Siinsetel importööridel tuleb rahulduda teiste maade laevade poolt püütud heeringate müügiga.

Esimene heeringalaev a.-l. „Linea“ jõudis Tallinna 16. juulil ja tõi kaasa 4265/1 ja 2745/2 pütti heeringaid. Kala oli kõik Lerwicki püük ja möödunud aastast paremini sorteeritud ja meie turu jaoks täiesti kõlbulik.

Merevesi Lerwicki piirkonnas oli tänavu juuni keskel 4—5⁰ C läinudaastast külmem, sellega oli kala valmimine ka pikaldasem ja püügiga tehti algust ametlike andmete järgi 21. juunil.

Praegu juuli viimasel kümnendikul on püük liikunud n. n. PAF (Peterhead, Aberdeen, Frasebourgh) piirkonda. Šoti soolajad nõuavad praegu PAF kala eest Matties ja Mattfullidest esimesed margid sh 40/— 41/—, teised margid sh 38/— 39/. Viimased telegrammid ütlevad: „Püük väike, turg tühi.“

ÕLD

Eksportmaades on õlide hinnad viimase 2 kuu jooksul pisut nõrgenenud; samuti on nõrgenenud õlilaevade veohinnad. Hindade nõrgenemine on tingitud nõudmise tagasiminekest, mis algas kevadkuudel. See tendents tingis petrooleumi- ja naftahindade tagasimineku ka siseturul.

Edaspidiseks on raske ennustada midagi kindlat. Tööstusmaad on tunduvalt piiranud viimastel kuudel toodangut ja veo-firmad üritavad kokkuleppeid veohinna taseme säilitamiseks ja tõstmiseks. Juhul kui sügiskuudel vähegi elavneb õlide nõudmine, võib eriti toodangu piiramise tõttu uuesti alata järsk hinnatõus.

Siseturuhinnad ühel ega teisel juhul ei ole seni teinud ja ei saa oletatavasti ka

edaspidi teha kaasa kõiki välisturu hinnavõnkeid õlide alal. Et saada vastuvõetavaid veohindu, peab õlisid importima suurtes kogustes, mille müük teostub 3—6 kuu jooksul. Sellega ongi seletatav, miks siseturu hinnad püsisid ka siis tagasihoidlikul tasemel, kui välisturu hinnad nii kauba kui veo alal olid vägagi kõrged.

VÄRVID

Tsinkvalge hind saavutas juuni lõpus madalaima taseme, mis olnud viimase 20 aasta jooksul. Praegu näitab tsinkvalge hind väikest tõusutendentsi, teadmata kas püsivalt või ajuti. Praegused tsinkvalge hinnakõikumised on spekulatiivset laadi ja sellisena olenevad peamiselt spekulantide tujudest.

Tinavärvide hinnad on olnud püsivad pikema aja jooksul. Trustihindadena on neid tase väga vähesel määral seatina turu konjunktuurist.

Muldvärvid hinnad on kogu hooaja jooksul olnud stabiilsed. Rõõmustavalt võime märkida ETK muldvärvide tõhusat nõudmist, hoolimata mõnel juhul ilmsiks tulnud asjatundmatust, kuid seda innukamast püüdest maha teha ETK värve. See püsiv nõudmine annab tunnistuse mitte ainult heatahtlikkusest ETK vastu, vaid ka ostjate, meie organisatsiooni liikmete, asjatundlikkuse heast tasemest.

Kroonika

ÜHISTEGELASED OMA PÄEVADEL

Ühistegelaste pere kokkukuuluvuse tunde süvendamiseks ja päevaküsimuste arutamiseks on möödunud suve jooksul korraldatud rida kohalikke ühistegevuspäevi. Ühiskaubandustegelaste ülemaa-lise kokkutulekuna toimusid juunikuus Kuremaal ühistegelaste kevadpäevad. Kõik kokkutulekud on leidnud arvukat osavõttu ja on õnnestunud igakülgset. Ajakirja ilmumisajal on suuremaulatuslikuma kokkutulekuna korraldamisel ühistegevuspäevad Otepääl.

KAKS ÖPPEREISI SOOME

Ühistegevuse eeskujumaad — Soomet — külastas kaks eesti ühiskaubandustegelaste ekskursionisti. Juunikuul viibisid nädalapäevad Soomes ETK tegelaste õp-

pereislased, arvult 29 inimest. Külastati keskühingut OTK-d ja selle liikmeid-ühinguid Helsingis, Turus, Tampere, Hämeenlinna ja maaühinguid nimetatud maršruudi piirkonnas. Juulikuus külastas Soomet Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühingu ekskursion, millega olid liitunud ka Ühistegelike Asutiste Raamatupidajate Ühingu ja ühingute poolt Soome läkitatud tegelased. See õppereis sai teise keskühingu — SOK — külalislahkuse osaliseks. Tutvuneti Helsingi, Hämeenlinna, Tampere, Rauma ja Turu ühingu-tega.

ISLANDI KÜLALISED ETK-s

Haruldaste külalistena võttis ETK 7. juulil vastu kolm Islandi parlamendiliiget-majandusteadlast: Kjartanson, Jonsteinson ja Josefsson. Isslandlased peatusid Eestis ühe päeva.

54 ETTEVALMISTATUD MÜÜGI-TEGELAST

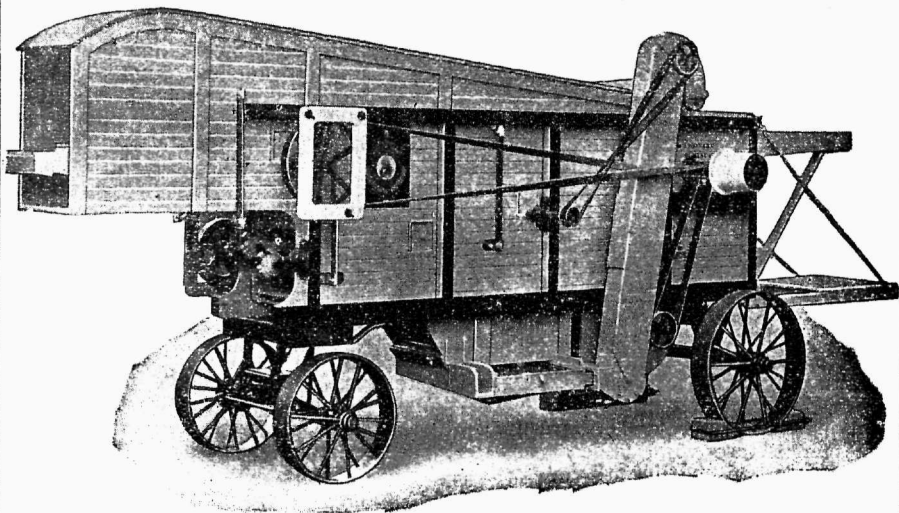
Järjekordse lennu õppinud müüjaid saatis ühingutes teenistusse astumiseks välja ühistegevuskool. Kooli lõpetasid järgmised 54 noort ühistegelast:

Erna Abel, Valter Aguste, Ene Ahte, Koit Ainumäe, Ants Ajando, Valter Amos, Artemi Arjake, Arnold Arukuusk, Arvu Fišman, Rait Ivalo, Karl Jakobson, Valli Järv, Maimu Kaivo, Elmur Kall, Arnold Kamla, Leonhard Kangur, Asta Kaske-ma, Elmar Kastane, Eduard Kaurit, Herman Kirst, Hans Kivirist, Eduard Kull, Arnold Kärner, Henn Laido, Viktor Lehtsalu, Hans Leis, Elmar Lepp, Arseni Luks, Herman Lõokene, Richard Mark, Johannes Must, Virve Märtilin, Priidu Naaber, Kaupo Nupp, Heino Nuuma, Silvi Arandi, Salme Pulbert, Arnold Pöder, Richard Pöder, Enn Rahu, Vaike Rannu, Aleksander Rebane, Leo Roots, Alfred Saarepuu, Eduard Sarv, Harald Siiber, Johannes Siim, Hugo Sildver, Bernhard Suurkivi, Jakob Toome, Eerik Türk, Paul Valdma, Paul Vedler ja Evald Zimmer.

TRÜKIVEA ÕIENDUS.

„... mitte asetada ostja nõu kaup-luse piimanõu servale“. Nii tuleb lugeda ajakirja eelmises numbris lk. 86 teise veeru kolmanda kärpe viimast lauset.

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



Munktelli viljapeksumasinad

on paljudel proovipeksudel ja katsetel, meil ja välismail, tulnud esikohtadele ning saanud palju kõrgemaid auhindu. Müügil 20—42-tollilise trumliga, mis on suure läbimõõduga ja tugevad. Eriti pikad puistajad, mis võtavad viimase tera põhust. Kaks sõeladega tuulikut. Reguleeritava tuulega kõlkaõel. 24 ja 27 tol. masinad on varustatud silindersortijaga ja kahekordse tuulikuga. Suure peksuvõimega, andes täiesti puhtad terad.

Jõumasinateks

Deeringi tuntud traktorid, 12/18 ja 10/20 h. j. Seileri petroolmootorid, mis on hinnalt kättesaadavad.

Listeri diiselmootorid, mis on suure vastupidavusega ja väikese kütteaine tarvitusega 220 gr. hõbusejõu peale tunnis.

BMV (Soome) naftamootorid, mis on lihtsad käsitada ja hinnalt vastuvõetavad.

Soovi jaoks hinnakirjad ja kataloogid.

Müügil tarv. ja majandusühinguis.

ETK PÖLLUMAJANDUSOSAKOND.

Ühiskaubanduse

tasuvus ja võistlusvõime

oleneb eelkõige

tegelaskonna kutseoskusest

Kutseoskuse tõstmise teenistuses
on juba teist aastat ajakiri

„ÜHISKAUBANDUS“

„ÜHISKAUBANDUS“ käsitab ühiskaubanduse põhi-
mõttelisi, organisatsioonilisi ja käitismajandus-
likke küsimusi;
avaldab kirjutisi kaubatundmise, vaateakende,
hinnakalkulatsiooni, selgitustöö, talusaaduste
turustamise, juriidiliste küsimuste jne. alalt;
toob ülevaateid turuoludest ja teateid organi-
satsioonide tegevusest.

2/06