



Whiskaubandus

Nr. 1

1939

SISU:

- Kaks tähtpäeva.
A. ECKBAUM: Omatööstus — ühiskaubanduse kandvamaid aluseid.
- Prof. P. RUBEL: Ühiskaupluste tegevuspiirkondade kujundamisest.
- M. TRUUSÖÖT: Referaadid ühiskaupluste tegelaskonnale.
A. HORM: Ühistegelik kaubandus ja organiseeritud majandus.
- E. LEETNA: Riigi totaliteet ja ühiskaubandus.
A. UDAM: Liikmeõigustest ja osamaksu tasumise kor-
rast.
- PRIIT SIMSON: Korraldagem laoseisud.
E. TÄEL: Kaup use ja liikmeskonna vahekord.
E. TIMUSK: Selgitustööle enam tähelepanu!
E. VELLESOO: Et vaateakna dekoreerimine oleks kerge.
V. UDAM: Standardimine.
O. KUUSMAA: Kindlustamisest murdvarguse vastu.
E. PÖRK: Mis tumestab meie töötulemusi.
Ins. G. LIIDEMAN: Põllutöömasinate turg.
L. OJA: Vorm ületundide ja ületunnitasude arvesta-
miseks.
- Panen tähele ja mõtlen.
Pilk välisajakirjadesse.
Kaubaturu ülevaade.
Kirjandus.
Kroonika.

Ühiskaubandus

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI.
ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA A. UDAM

Nr. 1 — 1939

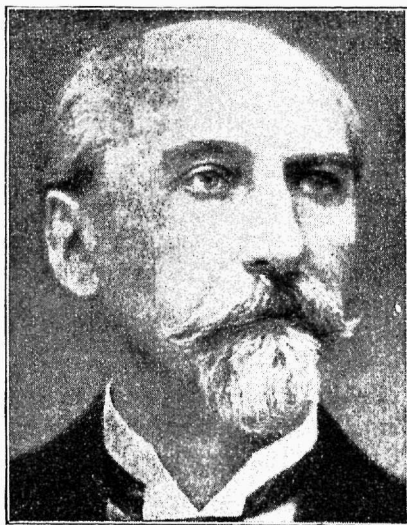
Jaanuar — Veebruar

III aastakäik

Kaks tähtpäeva

Ühistegevuse professor
Jaan Tõnisson

sai 22. detsembril m. a.
70-aastaseks

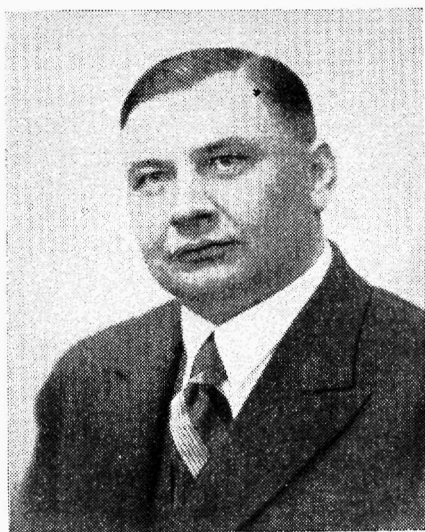


EJK juhatuses esimees

Jaan Põdva

kelle EJK juhataja kohale
kutsumisest möödus 1. veebr. s. a.

10 aastat



Omatööstus — ühiskaubanduse kandvamaid aluseid

Viimaseil aastail ETK kaastegevusel on ühistegeliku omatööstuse vajaduse mõte juba kandumas ühistegelaste pere laiematesse hulkadesse. Seda mitte niivõrd suulise propaganda tulemusena, kuivõrd just omatööstussaaduste toodangu järjekindla arendamisega ja nende saaduste turustamisega.

Viimased neli-viis aastat on peaaegu kõikides maades olnud ühiskaubanduse arengule soodsad, kuna on suudetud võita kõiki majandusliku depressiooni sügavaid mõjutusi ja vaadata lootusrikkalt tulevikku nende eesmärkide lähenemise suunas, mis tänapäeva ühiskaubandus enesele on seadnud.

Ühiskaubanduse üks peaesmärkidest on varustada tarbijaid vajalikkude hüvistega mõeldavalt soodsa kvaliteedi ja hinna mõttes. Et seda eesmärki teenida, on tarvilik omada täielikku kontrolli hüviste tootmisallikate kohta. Senikaua kui ühiskaubandus on tegev ainult saaduste vahetamisel, kus ta peab müüma neid saadusi, mida valmistavad mitteühistegelikud tootmisettevõtted, ei suuda ta kuigi palju teenida oma liikmeid ja tarbijaskonda. Tarbijaskonna üks suuremaid õigusi, mida ainult ühiskaubandus tagada võib, seisab selles, et kaasa kõnelda ja esitada oma soove hüviste nõuete suhtes. Seepärast osutub ühiskaubanduse edu ja elujõu seisukohalt paratamatuks pühendada peatähelepanu omatööstuse arendamisele. Eesmärgiks on, et võimalikult

kõik tööstussaadused, millega ühiskaubandus teenib tarbijaskonda, oleksid pärit ühistegelikest tööstusettevõttest. Kuidas sellele eesmärgile lähemale jõuda, see sõltub aga tarbijaist endist. On tarvis kõigiti kaasa aidata omatööstuse saaduste levitamisele ja tarbimisele, millega tagame omatööstuse arengu suuremaid eeldusi.

1934.—1937. a. jooksul on ühiskaubanduse omatööstus paljudes maades eriti silmapaistvaid edusamme teinud. End. Austrias, Bulgaarias ja meil on omatööstussaaduste toodang kahe kuni kolmekordistunud, Soomes, Poolas, Tšehho-Slovakkias ja Rootsis on omatööstussaaduste toodang tõusnud 50—100%, Taanis, Prantsusmaal, Inglismaal, Hollandis ja Norras 25—50% ning Ungaris ja Schveitsis 10—20%. See näitab kuidas kõik tähtsamad ühistegevusmaad ühistegevuse omatööstuse suunas oma tegevust arendavad. Käesoleva kirjutuse raamides ei ole võimalik loetleda kõiki neid välismaade keskasutisi ja nende saavutusi, mis annaks võimsa pildi ühistegeliku omatööstuse ulatusest ja mitmekesidusest mitmesugustes maades. Siinkohal tahaksime vaid mainida seda rõõmustavat tõsiasi, et ka meie kodumaa ühistegeliku omatööstuse mitmekesidus ja ulatus viimaseaja saavutuste tõttu on tõusmas küllaltki tähtsale kohale, võrreldes sellel alal enam edasijõudnud välismaadega.

Esialgsed raskused omatööstuse arendamisel ja katsetamisel on ületa-



tud. Nüüd on vaid tarvilik, et kõik laialdased tarbijate hulgad, eriti aga ühiskaupluste tegelased püüaksid hoogsalt kaasa aidata olemasolevate omatööstussaaduste levitamisele. Siinjuures ei tohi meie unustada, et väga palju tootmisalasad teenivad veel sajabrotsendiliselt võõrkapitali. On aeg mõelda ulatuslikumalt ka majandusliku iseseisvumise mõttele. Kõige võimsamaks relvaks selles võitluses on meil käsitada ühistegeliku omatööstuse jõuliseks kujundamine sellealaliste ürituste täieliku ja teadliku toetamise teel.

Käesoleva aasta algul neile eluliste mõtetele ühistegevuse alal tähelepanu juhtides tahame loota, et iga ühiskaubanduse tegelane alati sügavalt järele mõtleks, enne kui ta kauplusest müüb saadusi, mis ei kuulu meie

omatööstussaaduste hulka, eriti aga veel siis, kui samasuguseid saadusi omatööstuse alal paremas kvaliteedis soodsama hinnaga on pakkuda. Ei ole kunagi üleaarne mõelda sellele, milleks meie töötame ühiskaubanduse alal ja mis eriline väärtus ning mõte sellel kõigil on. Sääraselt tegutsedes ja mõeldes jõuame kindlale veendele, et omatööstus on ja saab olla ühiskaubanduse mitte ainult edu, vaid ka selle mõtte kõige kandvamaks aluseks. Ühiskaubandust edustada, tähendab omatööstust teenida. Ühiskaubanduse tööeline suurus ja väärtus saab ilmne da vaid ühistegeliku omatööstuse taustal. See on mis ühiskaubandust sisustab mehise töövaimuga iseenda ja ühiskonna teenimise mõttes, lähtudes sellejuures isiksuse ja rahvuse austamise ideest.

Prof. P. Rubel

Ühiskaupluste tegevuspiirkondade kujundamisest

Esimesed ühiskauplused on tekkinud pesadena seal, kus on leidunud ühistegevuse mõttekandjaid ja neid usaldavat ning nende ümber koondunud liikmeskonda. Mõtte algatus ja liikmete kaasamine pole paljudel juhtudel siiski küllaldane olnud eduka tegevuse arendamiseks, mille tõttu näeme suurtel asutamise aastatel ka hulgalisi likvidatsioonid. Kuid mõte on olnud siiski õige ja oskuste ning kogemuste kasvades on ühiskaupluste arv kohati kasvanud sedavõrd suureks, et võime kõneleda juba ühiskaupluste võrgu kujunemisest. Igal elani-

kul vastavas piirkonnas on seal võimalik oma ostusid sooritada ühiskauplusest.

Käsikäes kaupluste võrgu tihenemisega on kohati siiski märgata olnud üksteise tegevuspiirkondadesse tungimist, mis on tekitanud teatavat meelepaha vastavaid ühinguid juhtivate isikute ja liikmete vahel. Ja seda ka põhjusega. Ühiskaubanduse tähtsusest arusaajate ostjate jagunemine kahe paralleelkaupluse vahel mõjutab vähendavalt läbikäike, suurendades seega käitiskulusid suhteliselt kaubale. Sarnaste ebasoovitavate nähete kõr-

valdamine on mitte üksi ühiskaupluse juhtiva personaali, vaid ka liikmeskonna huvides.

Missugused võimalused on ebasoovitava paralleeltegevuse likvideerimiseks? Enne kui sellele küsimusele vastata, peame omale silmade ette seadma ühiskaupluste tegevuse arengu üldise suuna. Ilma selle juures pikemalt peatumata võime tähele panna, et liiklusteede ja liiklusvahendite arenguga, samuti ka ühiskaupluste võrgu tihendamisega on tähelepanndavad olnud nii meil kui ka välismaades suuremate ühingute tekkimine väljaarendatud harukaupluste võrguga. Sarnaseid kontsentratsiooni nähteid võis esialgu tähele panna linnades, kuid maanteede seisukorra paranemisega ning auto-transporti kujunemisega on harukaupluste süsteem ka maaühiskaupluste võrgu kujundamisel omale teed murdnud. See näib olevat loomulik arenguprotsess, millele ei ole vaja kunstlikult teed tasandada, mida aga peaks meie ühiskaubanduse edaspidisest arengukäigust huvitatud isikud siiski arvestama. Ei ole sugugi tarvilik, et suure ühingu harukauplused peaks kohapealseid ühinguid surnuks võistlema, vaid palju arukam oleks, kui niisuguste võimaluste kerkimise eel küsimus kohalike ühistegelaste poolt juba varem algatataks suunas: ühendus teeb tugevaks. Tuleb juba ise otsida liitumise võimalusi suuremate elujõulisemate ühingutega. Seal aga kus juba tegelikult asutatud kaks ühiskauplust kõrvuti, tuleks tegevuse koondamise küsimused tõsta nende ühingute peakoosolekutel. Asjalikud kaalutlused kohapealsete liimkete-ostjate poolt, tarviduse korral ka keskkohta vastava asjatundja juurekutsu-

misel, peaks võimaldama küsimuse rahulikku lahendust.

Küsimuste selgitamiseks vastavas suunas võiks kaasa aidata palju ka ühiskaupluste ametkond, juhul kui juhtiv keskoht leiaks võimaluse kohal ülearuseks peetud ühiskaupluse teenijaskonnale tagada töövõimalusi teisel. Ja neid töövõimalusi leiduks. Kaugeltki pole ühiskaupluste võrk küllaldane selleks, et võimaldada ühiskaubanduse hüvedest osasaamist laiemale tarvitajaskonnale. Siinkohal on vajalik juba keskasutiste ja suuremate ühiskaupluste koostöö, selleks et kohtades, kus tegevuseks väljavaateid, saaks asutatud võimaluse korral suuremate ühingute harukauplused.

Eeltooduga pole kuidagi tahetud öelda, et edaspidine areng ühiskaubanduses põhjeneks ainult harukaupluste võrgu arendamises. Seal, kus teedeolud ja teised ühendusvõimalused puudulikud, kuid kohapeal siiski tarviline huvi ning tahe olemas, tuleb ka edaspidi asutada iseseisvaid ühinguid, kes pioneeridena valmistavad ette teed kohapealsete ühingute võrgu väljakujundamiseks tulevikus.

Kokkuvõttes tahaks öelda, et ühiskaupluste loomulikkude tegevuspiirkondade väljakujundamiseks on vaja:

- 1) Kaotada ühiskaupluste paralleeltegevus ühes ja samas asupaigas.
- 2) Soodsate eeltingimuste leidudes liita vähemad ühingud suuremate juure, moodustades kohal suurema ühingu harukaupluse.
- 3) Piirkondades, kus ühiskaupluste võrk hõre, asutada harukauplusi, või iseseisvaid ühinguid, olenevalt kohapealsetest tingimustest.
- 4) Tegevuse ümberkorraldamise kii-

simused tarviduse korral algatada ühingu juhtiva personaali poolt peakoosolekutel, peale vajalike eelläbirääkimiste ja nõupidamiste selles asjus juhtivate keskohtadega ja asjaosaliste ühingute juhatuste vahel.

TOIMETUSELT.

Autori seisukohad ühtuvad üldjoontes ühingute tegevuspiirkondade kujundamise alustega, mis vastu võetud ETK peakoosoleku poolt 20. aprillil 1936. a. ja käsitamisele võetud tarbijate- ja majandusühingutes ettetulevate ühingutevaheliste küsimuste lahendamisel.

Nimetatu järgi tuleb pidada ühingu normaalseks tegevuspiirkonnaks kohalikku ostupiirkonda, võttes selleks lähema ümbruskonna, mille keskkoh — linn, alev, alevik, raudteejaam, sadam jne. — seob kaubatarvitajaid turu ja kauplustega, kus saab osta vajalikke kaupu ja tarbeaineid. Ostupiirkonnas asuvaid nõrku väikeühinguid tuleb püüda liita üheks elujõuliseks

ühinguks, kusjuures keskkohast kaugemal asuvad ühingud likvideeritakse ja nende asemele asutatakse vajaduse korral harukauplused.

Ühingu tegevuspiirkond võib koosneda ka kahest või rohkem ostupiirkonnast, kui nende vahel on olemas korralikud ühendused ja kui neis ei ole iseseisvalt töötavaid ühinguid.

Harukaupluse avamise õigus ostupiirkonna keskkohast kaugemal oleval kohaldes on ainult samas ostupiirkonnas töötaval ühikul. Uusi ühinguid võib asutada: a) ostupiirkonda, kus puudub iseseisev ühing; b) kui kohalik algatus ja iseteadvus ei rahuldu lähema ühingu harukauplusega või kui viimane ei suuda rahuldada ümbruskonna tarvidusi kauba ostude ja saaduste müügi alal ega võita ostjate enamust ühingu liikmeiks.

Tegevuspiirkondade küsimust on lähemalt käsitletud ka koguteoses „Ühiskaubanduse korraldus“ lk.-d 26 ja 27.

M. Truusööt

Referaadid ühiskaupluste tegelaskonnale

Ühiskaubandus on viimaseil aastail järjekindlalt sammunud tõusuteed ja meie oludes kätte võitnud tunnustatud ning väljapaistva seisukoha. Elu arengu ja saavutatud tulemuste tõttu suurenenud võistluspinge aga nõuab ühiskaubanduselt veelgi hoogsamat tegevust, et ta osatähtsus ei väheneks. Tegelik elu on näidanud, et ühiskaubanduse tulemused olenevad täiel määral tegelaskonnast. Mida teadlikum, kohusetruum ja aktiivsem on tegelas-

kond, seda paremad on ka saavutatud tagajärjed.

Tegelaste ettevalmistamisele ja teadmiste täiendamisele on ühiskaubanduses viimasel ajal suurt rõhku pandud ja kantud ajalisi ning rahalisi kulusid. Saavutatud tulemused õigustavad edaspidi sellele veel suurema tähelepanu pööramist. Võimalusi selleks on väga mitmesuguseid, kuid nad ei ole ühte viisi kasutatavad kõigis ühinguis. Allpool peatun ühe viisi juures,

mis seni on kahjuks vähe tegelikku rakendamist leidnud, kuid seal, kus see viis tarvitusel, annud väga häid tulemusi. See on referaatide korraldamine tegelasile. Kahtlemata nõuab see küll omajagu aega ja vaeva, kuid rahaline kulu on minimaalne, olles seejuures ka praktiliselt kergesti teostatav.

Referaatide tegelik korraldus võiks olla järgmine. Aegajalt korraldatakse tegelasile referaatkoosolekuid, kas õhtuti peale tööaja või pühapäeviti, nii kuidas tegelaste enamusele on sobivam ja vastuvõetavam. Ühiskauplusis, kus rohkem tegelasi, toimugu referaatkoosolekute pidamine alati koosolekute korra kohaselt, kus valitakse koosoleku juhataja. Soovitav on, et igal koosolekul valitakse uus juhataja, sest see võimaldaks igale tegelasele omandada oskust, mis tegelikus elus igale ühistegelasele tarvilik. Peale selle annab see tegelasile ka enesekindlust ja eneseusaldust, mis igale vajalik oma igapäevaste ülesannete täitmisel. Koosoleku juhatamine peab toimuma kindla korra järgi. Ärijuhi või mõne vanema tegelase ülesandeks on valvata selle järgi, et see toimuks kõigiti koosolekute pidamise korra kohaselt. Kõigi puuduste ja eksimuste peale tuleb juhtida tähelepanu ja kuigi see esialgu ei meeldi, siis ollakse kindlasti pärast väga tänulik. Soovitav on, et koosoleku juhataja valitaks või määrataks juba eelmisel koosolekul järgmise koosoleku jaoks ette, sel juhul jääks ka koosoleku juhataja ülesandeks koosoleku avamine ja avasõna ütlemine. Endastmõistetavalt tuleb esialgu mõned koosolekud juhatada ärijuhil või mõnel teisel tegelasel, kellel selleks vilumus.

Igale referaadile järgnegu tingimata ka läbirääkimised. Läbirääkimised on vajalikud selleks, et kõik lahkarmised kohe lahendataks ja küsimused kaalutaks mitmekülgselt läbi ning et tegelasi harjutada sõna võtma ning oma mõtteid väljendama. On tõsi, et sellega ei taha keegi algust teha, kuid ärijuht peab siin alati, kui teisi algatajaid ei ole, ise algatama ja leidma võimalusi teiste kaasatõmbamiseks. Ühtlasi on ärijuhil ja teistel tegelasil võimalus läbirääkimistel juhtida tähelepanu ühele või teisele puudusele ning väärnähtele. Koosolekutest osavõtmine olgu kõigile tegelasile sunduslik.

Igapäevases elus puutuvad kõik tegelased ühel või teisel viisil ostjatega, tuttavatega, sõpradega ja sugulastega kokku ja kõigi ülesanne on oma teadmiste ja võimete kohaselt ühingu hüvangule kaasa aidata, tema huviseid kaitsta ja selgitustööd teha. Neilt koosolekuilt saab iga tegelane vajalikud algteadmised ja hoogu ühiskaupluse huvide kaitsmiseks ja ühtlasi ka oskusi, kuidas seda ühel või teisel kohal teha. Samuti tutvunetakse siin põhjalikult teiste tööga ja ülesannetega, mis aitab tublisti kaasa ühisele arusaamisele, vastastikusele lugupidamisele ja töö hindamisele. Need on aga kõik vajalikud eeltingimused edukaks tegevuseks ühisel tööpöllul.

Referaatide valmistajaiks ja ettekandjaiks on tegelased ise. Teema annab ärijuht või määratakse see koosolejate poolt tegelaste endi ettepanekul ja selles järjekorras, kuidas see ühingu seisukohalt kõige kasulikum ja kuidas referaadi koostamine aega võtab. Muidugi tulevad teemad nii jagada, et need oleks kokkupuutuvuses te-

gelaste tööga ühiskaupluses ja üldteemad antakse neile, kellelt võidakse loota kõige paremat referaati. Referaatide koostamiseks peab andma aega kuu, kaks või rohkem, vastavalt teemale. Vaheaeg on ka selleks vajalik, et referaatidega ei väsitataks liialt tegelasi ja antaks neile aega juba ettekantud referaatide läbimõtlemiseks. Referaadi koostamine toimugu täie vastutustundega ja põhjalikult, sest on suur ülekohus kaasteenijate vastu, kui tullakse nende ette poolikult või pealiskaudselt valmistatud referaadiga, sellega raisates nende nii kui nii vähest vaba aega. Referaadi koostamisel väljutagu alati oma ühiskaupluse seisukohast, toodagu praktilisi näiteid ühiskaupluses esinevaist igapäevase elu nähteist, võrreldagu seda teistega, kes töötavad samades tingimustes ja samas olukorras. Kõigis küsimustes, mis referaadis esitatakse, tuleb olla objektiivne ja õiglane, hoiduda sihilikkusest ja isiklikuks minemisest. Isikute tegevuse ettetoomisel, kui see ei pea eeskujuks olema teistele, ei tohi nimesid nimetada. Samuti ei tohi ka kuulajad referendi sõnadest kunagi puudutatud olla, vaid aru saada, et see on ette toodud ainult selleks, et kasu tuua igale üksikule tegelasele ja ka ühiskauplusele. Materjali saamiseks referaadi koostamisel peab oma abi pakkuma ärijuht, kes selle võib hankida kas Ühistegevuskoolist, ETK-st või mõnest raamatukogust. On soovitatav, et raamatud ja ajakirjad, mis võivad igale tegelasele tema tegevuses huvi pakkuda ja kasuks või õpi-seks olla, muretseb ühing omale. Samuti peavad igale referaadi koostajale oma teadmistega abiks olema ärijuht, vanemad tegelased, eriala tegelased jne.

Referaat ärgu kujunegu väga pikaks ega teoreetiliseks, sest see muutub igavaks ja väsitab kuulajaid. On teem väga laialdane, siis jaotatagu see mitme tegelase vahel. Nii on see mitme poolt ettekantuna vaheldusrikkam ja igale ettekandele järgnevad läbirääkimised teevad ettekanded huvipakkuvamaks.

Referaatkoosolekud ärgu venigu liialt pikkadeks ja väsitavaiks, sest kõige suurem kasu on sellest, kui tegelased koosolekuilt lahkudes on võimalised veel kõiki kuuldut meelde tuletama ja läbi mõtlema. Referaatide ettekandmine, samuti ka koosolekute juhatamine peab toimuma rahulikult, selgelt ja kõigile kuuldava häälega. Ettekandmine võib toimuda referaadi ettelugemise teel ja tarvilike asjaolude rõhutamise, kuid mitte kiirustades, nagu see siiski on tavaline nähe. Peast ettekandmisel olgu lühike referaadi kava koostatud ja terve ettekandne käepärast. Ärgu aga kunagi mindagu peast ette kandma, kui enese peale ei olda kindel ja pole seda enne tehtud, sest see võib ka kõige paremast referaadist kõige nigelama mulje jätta. Peast ettekandmine nõuab harjumist ja selleks pakub küllaldasi võimalusi läbirääkimiste juures sõnavõtmine.

Teemadeks tuleb valida eeskätt niisugused alad, mis ilmingimata tarvilikud kõigile tegelasele, nagu ühiskaupluse põhikiri ja kodukord, era-kaubandus ja ühiskaubandus, selgitustöö ja värbamisviisid, reklaam, tegelaste valik ja nende endaarendamise võimalusi, noorte kasvatamine, üksikute tegelaste ülesandeid ja vastutus. Referaatidega peaks esinema ka need, kellel on võimalus olnud välis-

ja sisemaal korraldatud õppereisudest ning ETK või Ühistegevuskooli poolt korraldatud kursustest osavõtmine, et teistele edasi anda kuuldot ja nähtut ning üles tõsta küsimusi, algatusi, mida võiks kasutada ka oma ühiskaupluse juures. Samuti peaks iga aasta teenijaskonnale ettekantama peale aastaaruande valmimist ja enne laialisaatmist tegevus- ja arvuline aruanne ning võrdlused ja selgitused. See annab hea võimaluse teenijaskonnale nii mõnegi küsimuse selgitamiseks liikmeskonnas ja ostjaskonnas ning värbamistöös. Edasi tuleks teemadeks valida juba igapäevaste ülesannetega ühenduses olevad küsimused, nagu: vaateakende ja kaupluse dekoratsioon, kaupade asetuse- ja hoiunõudeid, oma- ja müügihinna kalkulatsioon ning selle tähtsus, müügitehnika, müügipoliitika, ostjate tundmise tähtsus, kaupade

tundmise tähtsus, kontoriteenijate ülesandeid, arvepidamise tähtsus ühiskaupluses, müügi- ja kontoripersonaali vastastikuseid abistamisvõimalusi, põllusaaduste ost-müük ja vahetalitus jne.

Kuigi referaatkoosolekute korraldamine tundub lihtsana ja ülearusena, teemad kõik väga tuttavaina ja iseenesest nagu arusaadavaina, on nende põhjalik, kavakindel ja detailne väljatöötamine ning õige edasiandmine, kui ka ühine järelemõtlemine ja vaimne läbiseedimine koosolekuil suur töö, mis nõuab vaeva, aega ja pingutust. Kuid oma üle 11-aastasest ärijuhi praksisest ühes ja samas ettevõttes võin kinditada, et see on suureks kasuks tegeleajale ning asja korraldamiseks ja läbiviimiseks on tarvis ainult head tahet.

A. Horm

Ühistegelik kaubandus ja organiseeritud majandus

Iga elujõulise majandusliku liikumise tunnuseks on elastilisus ja paendlikkus kohanduda majandusdünaamika muutustele.

Majandusalal on tegemist kahesuguste lainetega: lühikestega, mida nimetame konjunktuurilisteks ja pikkadega, mida nimetame generatiivseteks. Esimesed korduvad tavaliselt 8 aasta tagant, teised harilikult poole sajandi takka.

Nendele majandusarengu korduvale fluktuatsioonidele on allutatud ka ühiskondlik kaubandus. Konjunktuurilistele kõikumistele tuleb vastu

astuda tavaliste majandus- ja äripoliitiliste korraldusvõtetega. Mis puutub aga generatiivsesse muutusesse, siis tavaliselt on need seotud teatava majandusorganisatsiooni struktuurilise muutusega ja neile ei saa harilike korraldusvõtetega vastu astuda, vaid neile tuleb kohanduda.

Liberalistliku kapitalismi küllalt anarhiline ajastu on möödumas. Üha enam selgineb tunnetus, et tootmise, jaotuse ja tarbimise kooskõlaline majanduspõimendus on võimalik ainult teadliku ja organiseeritud teotsemise teel.

Majandusarengu praksis ja hilisem kriisipoliitika on selgelt näidanud, et liberalistliku doktriini aluseks olev turu isereguleerimisprintsip osutub puudulikuks, olles kehtiv võibolla küll majanduse tõusuaajajärgul, kuid mitte kunagi depressiooniperioodis, kus eramajanduse automaatne reguleerimine ei suuda luua uut tasakaalu.

Laskumata komplitseeritud ja tihti ühekülgsest käsitletud kavamajanduse probleemidesse — võime siiski konstateerida kaasajal üha jätkuvalt majandusarengu generatiivset suunda üha suurema keskuse juhtimise ja kontrolli suunas.

Keskuse juhtimise ja organiseerimise subjektiks ühiskonnas saab olla ikkagi riik ja sellepärast keskendubki meie probleem küsimusse: milline peab olema ühistegeliku kaubanduse ja riigi suhe?

Kaubandus, kui jaotuse meetod ja vahenduse organisatsiooni funktsioon on tänapäeva majandusarengu juures vältimatu. Küsimus võib tõusetuda vaid, kas see funktsioon peab kuuluma riigile või mitte. Reguleeritud majanduse ja kavamajanduse senine praksis on veenvalt näidanud, et jaotusorganisatsiooni riigistamine on pea alati rahvamajanduslikult kahjulik ja selle vaba arengut halvav, eriti oma bürokraatse paindumatuse tõttu. Kaubanduse riigistamine võib kõne alla tulla ainult sõja ajal. Kaubandus peab seega jääma eramajanduse sektorisse.

Eramajanduslikku hüvistejaotuse funktsiooni täidavad meil ühistegelik kaubandus ja ettevõtjaskaubandus (termin „erakaubandus“ on sisuliselt

mittemidagiütlev, kuna vastandina riiklikule kaubandusele niihästi ühistegelik kaubandus, kui ka ettevõtjaskaubandus on mõlemad erakaubandus).

Mis puutub ühistegelikku kaubandusse, siis see on juba oma olemuselt sektor organiseeritud majandust.

Ühingute kujul on ühendatud tehniliselt ja majanduslikult lugematu arv väikeseid liigemajandeid-majandusrakke. Tarbijateühing on teadlik oma liikmete elatustavade, ostujõust ja tootmistevõime. Seda eriti sel puhul, kui tõesti on võimaldatud liikmeile kaasa töötamine tarbijateühingus.

See aga võimaldab tarbijateühingul, kui teise astme majandil, kõigest kaubanduslikest koondvormidest kõige paremini oma teotsemist rajada juba varem kindlakstehtud ja oma liikmete poolt ettekirjutatud tootmisele ja tarbimisele.

Iga tarbijateühing on seda elujõulisem, mida paremini ta suudab rahuldada oma liikmete poolt talle delegeeritud hüviste vahendusülesannet. Tarbijateühing ei hävita mitte kaubandusliku funktsiooni kui niisuguse, aga ta kaotab võõraste huvide sekku mise tootja ja tarbija vahel.

Kaubanduse käitismajanduslikud funktsioonid säilivad ka ühistegelikus kaubanduses, kuid nad ei ole enam kontrollitavad võõrastest huvidest, vaid tarbijate ja tootjate endi huvidest. Seepärast ei ole ka käitismajanduslikult mingit vahet ühistegeliku kaubanduse ja ettevõtjaskaubanduse vahel. Erinevused ilmnevad vaid huvide suunas ja kasumijaotuse mooduseis.

Ühistegelik kaubandusorganisatsioon sarnaneb teatud orgaanilise närvikavaga. See on instrument, mis juhib teateid hajutatud liigemajandeist astmeliselt ostuühingute kaudu keskohtadesse, kus need töötletakse ja uutesse tahteaktidesse muundatakse. Selline astmeliselt üles ehitatud kaubanduse organisatsioon võimaldab keskselt juhtida ja kontrollida hüviste vahetuse häirimatut toimetulekut.

Nii võimaldab näit. keskstuühingu keskne statistiliste andmete kokkuvõtmine üksikasjalikku ülevaadet kogu alluvast mehhanismist, mis omakorda võimaldab teha uusi kaugeleulatuvaid otsusi, mida sama närvikava kohe teostab.

Seega jõuame järeldusele, et ühistegelik kaubandus on juba oma ole-

muselt sektor organiseeritud majandust.

Et see organisatsioon on ehitatud alt ülespoole ja mitte ülalt allapoole, nagu see toimuks riigistatud kaubanduse korral, siis sellele asjaolule suurel määral võlgnebki ühistegelik kaubandus oma edu ja elujõu. Et ka ettevõtjaskaubandus on pidanud asuma samale organiseerimismooduseile, see näitab seda veenvamalt selliselt organiseeritud vahenduse ratsionaalsust ja otse vältimatust kaasajal.

Ühistegelik kaubandus võib aga ühtlasi seega riigile majandusliku kavastamise juures suureks abiks olla, kuna ta on organiseeritud osahuvide kandja, mida tarvitseb vaid kooskõlastada rahvamajanduse üldhuvidega.

E. Leetna

Riigi totaliteet ja ühiskaubandus

Ühiskaubanduse tekkimise sajanda aastapäeva lähenedes ähvardab üha enam tumeneda tema tulevik. Kui veel mõned aastad tagasi ei suudetud küllalt imestada ühiskaubanduse kui majandusliku liikumise arengu kiirust, siis on see areng koguulatuselt nüüd aeglustunud. Ühiskaubandus on pidanud alistuma põhimõttele „poliitika üle majanduse“. Tõeliku ühiskaubanduse areenilt kadusid arenenud ühiskaubanduse maad — Saksa, Austria ja viimasena, 1938. a. lõpul, osa Tšehhoslovakiast. Juba 1935. a. alustas sudeedisakslaste partei propaganda teel kallaletungit Tšehhi ühiskauban-

duse vastu, püüdes boikoteerimisega hävitada seda liikumist. Siis see ei õnnestunud. Kuid poliitilise võimu saavutades kaotas ühiskaubandus hulk varandusi — 1200 kauplust, rida vabrikuid ja ligi 70.000 liiget. Ühiskaubanduse juurdekasv teistes arenenud maades ei jõua jooksvalt, samal kalendriaastal, teha tasa neid kaotusi. Kuna praegusel ajal riik ikka sügavamalt haarab majanduselu korraldamist, siis, poliitiliste olude muutudes mõnes riigis, ühiskaubandusel pole imestada, kui senistele kaotustele veel lisandub uusi.

Kerkib küsimus — kas ühiskauban-

dus pole juba üle elanud oma aja, et uute poliitiliste süsteemide leviku puhul taanduda?

Püüame vaadelda küsimust kahes erinevas olukorras.

Praeguses, mitte-diktatuur riikides valitseva süsteemi kohaselt ühiskaubanduse kogu olemus ja siht on suunatud tarbijate kaitsmisele. Tarbijate kaitse on vajalik seepärast, et ühiskonnas, tööjaotuse tagajärjel, on tekkinud vastuolud tootja ja tarbija huvide vahel. Tootja tahab saada rohkem, tarbija anda vähem. Tootjaid esindab väike grupp, kellel aga on suur majanduslik võim. Nendele vastukaaluks on tarbijad organiseerunud oma-abi põhimõttel. Küll püütakse selgitada, et vabamajanduses, kus vaba võistlus on majanduselu tähtsaim regulaator, tarbija ei vaja enam muud kaitset — olukord ise kaitsvat teda. Tootjad, võistluse mõjul püüavad toota odavamini ja paremini. Tarbija muudkui vabalt, enda huvides valigu soodsaimaid tingimusi.

Tegelikult aga see on illusioon. „Organiseeritud kapitalism“ trustide, kartellide jne. kujul on suretanud vabavõistluse. Hind ei saa kujuneda enam selle järgi, kuidas kaupa nõutakse ja pakutakse. Suure hulga kaupade juures määrab hinna tööstur, muidugi et säärase hinna juures oleks küllaldaselt veel kauba ostjaid, et töösturi kogu tulu võiks kujuneda maksimaalseks. Siin tarbijail on ainsaks võimaluseks anda vastulööki — asudes ise tootmisele. Järelikult selles süsteemis on ühiskaubandusel sügav mõte ja suured võimalused, mida tõendab ka tegelikkus.

Mis suudab aga ühiskaubandus pakkuda neile rahvastele, kes elavad

muutunud poliitilistes oludes, totaalsestes riikides? Neis riikides kõik majanduse funktsioonid on suunatud ühest keskusest, kooskõlas määratud plaaniga. Siin tarbijate oma-abi on kõrvaldatud, riik on võtnud enda peale nende eest hoolitsemise, nende huvide süstemaatilise kaitsmise. See on sama nähe nagu patriarhaalses ühiskonnas, kus leiba jagas majajasa.

Tõelikkus on näidanud, et ka totaalseis riikides sageli on kaldutud üle hindama tööstuse huvisid. Hiljem aga selgus, et tarbijat ei või jätta tähele panemata. Tarbijate huvide kahjustamine tekitab rahvas suurt tundelikkust. Seepärast ka totaalses riigis peab olema tarbija huvil kindel koht. Ka seal peab suunama majandust rahva üldise heaolu ja sotsiaalse õigluse põhimõttega kooskõlas.

Kuidas kaitsta tarbija huvisid?

Selleks on vaja organeid. Sest riik võib küll majandust kavandada ja juhtida, kuid teostavad ikkagi need, kes on tegelikule elule ja vastavale alale kõige lähemal — nende arvamisi tuleb arvestada ka riigivõimul. Tarbijateühing ei ole kunstlik võõrkeha, vaid on otse kasvanud majanduselust. Seepärast peaks ta ka totaalses riigis kujunema riigi loomulikuks organiks, tarbijate huvide kaitsjana. Säärane ühing küll kaugeltki ei vasta kõigile ühistegevuse põhimõtetele, sest tal puudub kõige tähtsam — endamääramise vabadus. Kuid tal siiski on ülesandeks rahva teenimine, aga mitte üksikutele teiste arvel kasu teenimine. Mõistagi, pole see ühiskaubanduse ideaal.

Käesolevale arutelule võib leida kinnitust tegelikust elust — võtame

totaalse riigi — Saksamaa. Seal, rahvussotsialistide võimuletulekul hakati hävitama tarbijateühinguid. Seda tehti ka Austrias ja Sudeedimaal. Kuid nende hävitamiste peamisi põhjusi oli, et need ühingud olid teatud ulatuses politiseeritud, omasid pahempoolse kallaku, mis oli vastuolus võimuhaaranud režiimiga. Kuid hiljem asuti tarbijateühingute kaitsmisele ja nende reorganiseerimisele. Muidugi see võtab pikka aega. Kuid fakt on, et ka rahvussotsialism on kogenud tarbijateühingute vajalikkuses. Kuigi riigi poolt, alates 1936. a. novembrist, on keelatud igasugused kaubahindade tõstmised komissari loata, on määratud kindlaks tööliliste palgad ja üürid, mida ei tohi tõsta, ning muul viisil majandusele täielikult reguleeritakse, ei suuda riigiametniku silm siiski tungida eraettevõtete kõigisse sügavustesse. Seepärast riik eelistab tarbijateühinguid. Peale selle suudavad tarbijateühingud töötada vähemate ärikuludega. Kui tarbijateühingud olid lülitatud välja Saksa majandusest, siis tõusid jaekaubanduskulud ca 2% võrra, mis osaliselt oli tingi-

tud küll üldiste läbimüükide tagasiminekest.

Eeltoodust võiks teha järelduse: ühiskaubandus ka veel siis, kui suureneb riigi vahelesegamine majandusellu, või majandus isegi „riigistatakse“, võib mõjuvalt aidata kaasa tarbijate huvide kaitsmisel. Kuid ainult sel puhul, kui ühiskaubandus juba varakult on tunginud suurte hulkade eluavaldustesse, suudab rahuldada nende vajadusi ja seega moodustab nendega nagu lahutamatu teraviku.

Seda suudetakse, kui ühiskaubandus peab silmas:

1. liikmeid — ikka rohkem liikmeid ja nende ühistegelikku kasvatust;

2. omatööstust — ikka tõhusamalt arendada seda, mis kõige mõjuvamalt õigustab kogu ühiskaubanduse olemasolu;

3. poliitilist erapooletust — eemale igasugusest politiseerimisest, mis võiks tekitada lõhesid ühiskaubandusse. Jälgida rahva tõelisi vajadusi ja tegelda nende majanduslike küsimuste otstarbeka korraldamisega.

A. Udam

Liikmeõigustest ja osamaksu tasumise korrast

Mõnes ühingus on tulnud ette lahk-
arvamisi ühingu põhikirja tõlgitsemisel liikmete õiguste osas; on avaldatud arvamist, et liikmeil, kes pole tasunud osamaksu täielikult, ei ole peakoosolekul hääleõigust.

Kooperatiivühingute ja nende liitude seaduse mõiste ja ühiskauban-

dusüh. normaal-põhikirja („Ühiskaubanduse korraldus“ lk.-d 247—265) järgi ei saa ühingul olla kahe-
suguseid liikmeid — hääleõigusega ja ilma hääleõigusega, vaid kõigil liikmeil on peakoosolekul ühesugune hääleõigust.

Ainult neis ühinguis, kus on eripõhikirjad, milles on kindlakujuliselt

väljendatud, et hääleõigus peakoosolekul on liikmeil, kellel osamaks taotud täielikult, või teatud summani, ei ole hääleõigust neil liikmeil, kellel osamaks vastava normini tasumata.

Mis puutub osamaksu tasumisse, siis ühingute põhikirjad näevad harilikult ette ühe osa suuruse ja jätavad peakoosolekule õiguse suurendada sunduslike osade arvu. Ühtlasi võimaldavad põhikirjad tasuda osamaksu jaoks peakoosoleku poolt määratud tähtaegadel (normaal-põhikirja § 11; „Ühiskaubanduse korraldus“ lk. 249). Siit järeldub, et peakoosolek peab tegema vastava otsuse. Seda otsust ei ole paljudes ühinguis tehtud. Seetõttu tuleb neis ühinguis, kus puudub peakoosoleku otsus osamaksu tasumise korra kohta, lähemal peakoosolekul otsustada ja protokollida:

1) osade arv, mis iga liige on kohustatud omandama,

2) tähtaeg osamaksu tasumiseks ja

3) esimese sissemaksusumma alamäär, mis liikmeks astuja on kohustatud tasuma osamaksu arvel sel puhul, kui tal pole võimalik tasuda osamaksu kohe täielikult.

Kui osamaks, s. o. üks osa on põhikirjas ette nähtud kr. 10.—, siis võiks määrata sunduslikuks osade arvuks 2—3 osa, tasumise tähtajaks 3—5 aastat ja esimeseks sissemaksuks osamaksu arvel liikmeks vastuvõtmisel 2—3 krooni. Peakoosoleku otsuse võiks protokollida näiteks järgmiselt:

Peakoosolek otsustas põhikirja § 11 alusel kohustada liikmeid omandama kaks osa à Kr. 10.—, s. o. igal liikmel peab olema ühinguis osamaksu vähemalt Kr. 20.—, mille tasumiseks mää-

ratakse neile liikmeile, kellel ei ole võimalik tasuda seda korraga, kolmeaastane tähtaeg, arvates senisile liikmeile käesoleva otsuse tegemisest ja uutele liikmeile liikmeks vastuvõtmise päevast. Uued liikmed on kohustatud tasuma liikmeks vastuvõtmisel põhikirjas ettenähtud sisseastumismaksu ja osamaksu arvel vähemalt Kr. 2.—. Kuni sunduslike osade tasumiseni arvatakse liikmeile kuuluvad ostu- ja osakasu osamaksude täiendamiseks põhikirja kohaselt.

Ühinguis, kus tehakse niisugune otsus, võib juhatuse võtta soovijaid liikmeks, kui nad tasuvad sisseastumismaksu (põhikirjas ette nähtud harilikult Kr. 1.—) ja osamaksu arvel vähemalt Kr. 2.—. Vastuvõetud isikuil on täielik hääleõigus. Varem vastuvõetud liikmeil on aga hääleõigus ka siis, kui neil on osamaksu arvel sisse makstud vähem. See ei käi muidugi ühingute kohta, kus põhikirja järgi peab hääleõiguse saamiseks olema osamaksu arvel sisse makstud suurem summa.

Kui mõnes ühinguis oli osamaksu tasumise tähtaeg määratud juba varem ja see möödunud, siis võib vajaduse korral peakoosoleku otsusega tähtaega pikendada või määrata uus tähtaeg.

Kooperatiivühinguis peab hääleõigus sõltuma isikust, liikmest, aga mitte kapitalist. Seepärast vajab liikmete hääleõiguse kitsendamine ettevaatust. Kuid ühtlasi tuleb luua osamaksu tasumise kohta kindel kord ja selgitada liikmeile, et omades liikmeõigused, lasuvad neil ka teatavad kohustused.

Korraldagem laoseisud

Vastavalt müügitgevusele tuleb korraldada ka kaubaladu. Kui rahva ostujõud tugev ja ühingu tegevus kõigiti hästi korraldatud, siis on loomulik, et kaubaladu peab olema võimalust mööda suur nii tagavaradelt kui artiklite hulgalt. Kui aga müügid langevad, siis peab hoolas olema, et ladu ei oleks koormatud üleliigsete kaupadega.

Kui vaadelda ühingute tegevust möödunud kümne aasta jooksul, siis näeme, et 1929. a. kõrgseisust algas tagasimine, mis kestis 1933. a.-ni, mil algas uus tõus ja kestis kuni 1937. a. lõpuni. Möödunud aasta tegevuse tõus oli nii väike, et aasta tegevust võib lugeda sama suureks 1937. aasta omaga. Viimastel aastatel ühingute edukas tegevuses on tegelased aga unustanud kaubaladude eest küllaldase hoolitsemise, millele tuleks aga nüüd, kus möödunud aasta tegevuse tõus ei olnud suur, juhtida tähelepanu. On ju kõigil küllalt hästi veel meeles 1929. a. järskude müükide languse tõttu tekkinud raskused, mis olid tingitud kaubalao liig kõrgest seisust, võlgmüügist ja selle tagajärjel tekkinud kulude suurenemisest ja osalt ka meie ühistegelaste vähestest kogemustest ja vilumatusest. Ladude vähendamine nõudis suuri pingutusi ja veel suuremaid kahjusid.

Saadud kogemused laoseisude vähendamisel tegid aga tegelased liiga ettevaatlikuks. Ladudest jäeti palju kaupu välja, millede järgi nõudmine oli väike, sealjuures tähelepanemata jättes, et nende kaupade tasuvus oli

siiski küllalt rahuldav. Sellega koos langes ka ühingute tulukus. Ühingute tõusev tegevus ja ostjaskonna järjest suurenev nõudmine sundisid ühingu tegelasi kaubaladusid paljude artiklitega suurendama ja täiendama. Kuni müügi tõus oli kiire ja kaubalaod ei jõudnud saada üle koormatud, eriti seal, kus igal aastal pidevalt seisvast ja hinnas langenud kaubast laod vabastati, on asi kõigiti korras. Eriti soodsa võimaluse pakkus 1937. a. kaubahindade tõus. Lõppenud aasta tegevus aga näitas, et müükide tõus on seisma jäänud, ka ei ole praegu tõusu ette näha algaval aastal.

Möödunud aastal kujunesid laoseisud suuremaks eelmise aasta omast 10—15%, müük sellevastu peaaegu üldse ei tõusnud. Laoseisu aitas suurendada ka kasvanud võlgmüük. See kõik paneb tegelasi tõsisemalt mõtlema ja nõuab mõnegi töö teisiti korraldamist. Ladude korraldamine peaks olema alanud aastal üks olulisema tähtsusega ülesandeid. Suure lao pahed on kõigil teada: nõuab suuri kapitali intresse, kulukat kindlustust, suurendab kauba rikkumise võimalusi, moestminekut ja hinnalanguse riisikot. Seepärast jälgigem hoolsasti, et kaubaladu oleks müügi suurusega kooskõlas, et ei kuhjuks sinna üleliigseid kaupu, kuid seejuures ikkagi tähele pannes, et ostja oma kaubast ilma ei jääks ja nõutavaid artikleid oleks alati saada.

Kaubalao suurus ja koosseis oleneb eeskätt tellimisest. Kaupade tellimi-

sed tulevad teha teatud kaalumise järele, aga mitte juhuslikult, ja arvestada sealjuures ümbruskonna nõudmist. Artiklite hulgaga tuleb olla ettevaatlik, et üht liiki kaupa ei oleks lao koormaks liig palju, aga mitte ka nii vähe, et tekib kauba vaheaeg, mis meie nõudlikule liikmeskonnale ja tarbijale sugugi ei meeldi. Eriti ettevaatlik tuleb olla hooajakaupadega, mis hinnalt tavaliselt kallid ja hooaja möödumisel ka hinnaalandusega raske müüa. Siin tuleb kasutada aastate kogemusi ja statistikat, mis küll aeganõudev töö, kuid tellimise koostamisel väga kasulik. Seejuures tuleb arvestada veel ostujõudu ja ostjaskonna ajaga muutuvaid nõudeid. Kui mõnesse kauplusesse on kuhjunud hooajalise iseloomuga kaupu, siis tuleb sellest teatada peakauplusele, kus jaotatakse kaup realiseerimiseks teiste kaupluste vahel. Kuid sellest ei taheta viimasel ajal kuidagi pidada kinni. Loodetakse omal jõul tulla toime, mis aga osutub enamasti võimatuks. Kus olemas üks kauplus, tuleb koostada liigsete kaupade nimekiri, et oleks neist hea ülevaade. Siin võib naaberühingute vahel kaupu vahetada, mis annab soodsaid tulemusi laoseisu normaalseks viimisel. Uute kaupade turule ilmumisel tuleb neid sisse võtta suurema kaalumise järele, kuid kahjuks näeme, et silma- ja ostuhimu saavad siin võidu. Juhuslikud suuremad tellimised tulevad täita siis, kui ostja on päris kindel. Kuid sagedasti võime näha juhust, kus ostja räägib oma ostukavatsusest ja mõni tegelane üliagarusega jõuab ette ja tellib heas lootuses selle kauba valmis, kuid hil-

jem ostja on kadunud ja kaup jääb lattu.

Et kaupluste tegelastel oleks alati pilt oma kaubalaost, selleks on tingimata tarvilik laoseisude võrdlustabelite pidamine, kus võrdluseks on välja toodud eelmiste aastate laoseisud.

Kui mõne kauba hind langenud, tuleb ka selle laosoleva kauba hinda alandada. Kui kiiresti seda teha, on raske ütelda, oleneb kohapealsest võistlusest ja olukorrast. Enne aasta lõppu tulevad seismajäänud kaubad kauplustes kokku koguda, hinnaalandused teha ja kiiresti realiseerida, mitte aga paremaid aegu jääda ootama. Sagedasti ei leita ka selleks küllalt oluliseks tööks aega. Kui küsida tegelastelt, kas seisvat kaupa on, siis saame lühikese vastuse, et ei ole. See on aga enamasti pealiskaudsel lao vaatlusel, kuid hoolega seda tülikat tööd tehes on pilt hoopis teistsugune.

Võlgumüük on suuremaid pahasid, mis sunnib ühingut ladusid suurendama. Siin tuleb järjekindlalt astuda välja võlgumüügi vastu, hoolimata sellest, et see igakord pole kerge. Kui ühingul on suurt hoolt ja küllalt raskesti kapitalide muretsemisel, siis pole see sugugi õige, et samal ajal on võrdlemisi suured summad ostjaskonna kasutada ja enamasti ilma intressita. Kui ühingud sellest küllalt suure riisikoga müügipoliitikast vabaneksid, võiksid kaubalaod väheneda 10—20%.

Nüüd, kus aastavahetuse inventuurid tehtud ja laoseisust kõige kergem saada ülevaadet, tuleb seda ka kasutada, ja võtta vaevaks kõigi kaupluste inventuurid mõttes läbi lugeda.

Kaupluse ja liikmeskonna vahetõr

Jälgides liikmete suhtumist ühis-kauplusisse, näeme, et mõnikord esi-neb teatud vastuolu liikmete ja ühis-kaupluste vahel. On sageli nagu kaks võitlevat poolt: ühel pool liikmes-kond, teisel ühiskauplus ärijuhi ja juhatusesega.

Kui ühiskaupluses ei ole kõik nii nagu seda liikmed soovivad, siis süü-distatakse juhatust ja ärijuhti oma-kasus. Samal ajal kui ühiskauplusel puudub edu — läbimüügid ei näita juhatusesele ja ärijuhile küllaldast tõu-su, süüdistatakse liikmeid, et need on loiid ja ei külasta küllaldaselt ühis-kauplust, vaid rahuldavad omi tar-beid teiste kaupluste abil.

Vastuolud liikmete ja juhatusese ning ärijuhi vahel võivad üksikute võist-lustuhinas või mõne ebaõnnestunud sammuga võimu näitamisel minna nii teravaks, et püütakse vastast suruda õlgadele, unustades liikmete kui ka ühingu huvid. Selles võitluses õigus-tab end juhatus ärijuhiga alati kui ühingu huvide kaitsjat üksikute liik-mete omakasupüüdlikkude võtete vastu. Liikmed aga õigustavad oma tegevust sellega, et kõrvaldada oma-kasupüüdlikkude juhatust ühingu juhti-miselt ja võimaldada juhtimist liik-mete huvides, kusjuures liikmed pöö-ravad ühiskauplusele selja ja rahul-davad oma tarbeid teiste kaupluste kaudu.

Kuna ühiskaubanduse sihiks on liik-mete soodsam teenimine ja ühing on vaid abinõuks selle saavutamisel, siis on ühiskaupluse peamiseks ülesan-deks oma liikmete igakülgne, kõige

soodsam teenimine. Sellest lähtudes peaks ühingu juhtkonnal olema selge, et peab ära kuulama liikmete igasu-gused arvamisest, arvustused ja aru-pärimised ka siis, kui need on ilmselt sihilikud, ning püüdma neile anda tõele põhjenevad ja usutavad vastu-sed. Juhtkond peab silmas pidama, et ühiskaupluse kohta levitatakse liik-mete hulgas tema vastaste poolt alati sihilikke ja liialdatud kuuldusi. Kui liikmed küsivad neile seletusi ärijuhilt või juhatuselt, ei tohi ega saa jätta neile kunagi vastamata ega liikmeid sellepärast alavääristada, vaid iga kuuldus, arvamine ja arvustamine tuleb selgitada põhjalikult ja otsida selle tekkimise alus ning põhjused. Seletusi anda tuleb liikmetele ka siis, kui on ilmselt nähtav liikme sihilik-kus või pahatahtlikkus. Seletuse mit-tesaamist võidakse pahatahtlikult ära kasutada, levitada kuuldusi, mis on halvemad kui need, mille kohta päriti seletust. Kui juhatus ja ärijuht anna-vad pahatahtlikule-sihilikule kuuldu-sele õige seletuse, näitavad ära selle tekkimise põhjuse, siis kaotab arvus-taja aluse ja muutub varsti ühiskaup-luse kindlaks toeks.

Ühiskaubanduse tugedeks on ka need liikmed, kes arvustavad ühingu tegevust, pärivad aru ja toovad esile kõik kuuldused, mida levitatakse ümbruskonnas, sest nende kaudu saab juhatus ja ärijuht asuda puuduste põhjuste selgitamisele ja puuduste kõrvaldamisele. Sellepärast tuleb ju-hatusel ja ärijuhil alati otsida sidet ka nende liikmetega, kes kauplust

arvustavad ja oma tarbeid rahuldavad teiste kaupluste abil. Pole õige tegelda üksinda ühingu poolehoidjatega, vaid ka vastastega, sest viimastest saame kasvatada uusi ühingu sõpru.

Kuna ühiskauplus on vaid abinõuks liikmete majandusliikude ja kultuuriliste tarvete rahuldamiseks, siis on seda parem, mida enam koguneb üksikliikmete soove ühingusse ja mida enam neist suudetakse rahuldada. Ärijuht juhatuses ei tohi kunagi näha liikmete arvustustes ja soovivaldustes kahjulikke nähteid, vaid peavad neid kõiki analüüsima ja selgitama nende põhjusi, teostades neist niipalju, kui seda lubavad liikmete enamuse huvid.

Mida enam püüab juhatus ja ärijuht arvestada liikmete soove, seda enam muutub ühiskauplus liikmete isiklikuks ettevõtteks, seda tihedamalt koondub liikmete ostujõud oma kauplusesse ja seda enam suudab ühing rahuldada oma liikmete tarbeid.

Teatav pinge liikmete ja ühingu

vahel võib ju tekkida, kuid see ei tohi olla vastuoluline, vaid ühesuunaline — liikmete hüvanguks. See pinge ei tohi kunagi põhjustada liikmete ostude suundumist naaberkauplusesse, vaid pinge kujunegu alatiseks kontrolliks ja tõukejõuks, et liige saaks kaupa ühiskauplusest kõige soodsamalt. Kui see igal alal ei peaks olema nii, siis tuleb igal liikmel seda nõuda, mitte kauplusest lahkumisega, vaid kindla kaastõuga, nõudes järjekindlalt küsimuse lahendamist soodsamalt.

Kui esitatud nõue on asjalik ning teostatav, siis tuleb seda arvestada.

Kui ärijuhid ja juhatuseliikmed arvestavad iga soovi ja arvamist, mis tuleb liikmeskonnalt ühingu kohta, kui neid soove ja arvamisi analüüsitakse ning antakse liikmeile usalduslikke, tööoludel põhjenevaid seletusi, tõestades, et oma ühing võib kõige edukamalt rahuldada liikmete huve, siis kasvatatakse seega liikmeskonda, kes koondab kõik oma õstud ühingu kauplusesse hüvanguks endile ja kogu ühiskaubandusele.

E. Timusk

Selgitustööle enam tähelepanu!

Viimaseil aastail majanduselus toimunud hoogne tõus nõudis meie ühingu juhtivalt tegelasilt täit tähelepanu ja töökoormatust ärilise tegevuse arendamisel, et kaasa teha kõigekülgsest seda arengut.

Nüüd, kus see tõus on jäänud aeglasemaks, on enam võimalusi ringi vaadata, kas meie pole seejuures mõne ühistegevuse põhimõtte tähtsust pida-

nud vähemtähtsaks või koguni unustanud.

Meie ühiskaubandus paisus tõusu-aastail õige tunduvalt nii oma tegevuse iseloomult kui ka ulatuselt. Selle kättevõidetud positsiooni kindlustamine vastavalt uute liikmete värbamise, eriti aga nende teadlikkuse kasvatamise näol, ongi üks ühistegevuse põhimõtteid, mis pole suutnud teha kaa-

sa vastavalt arengut ja millele tuleks seepärast nüüd paljudes ühinguis juhtida erilist tähelepanu.

On ju ühiskauplus asutatud selleks, et võimalikult paremini muretseda oma liikmeile tarbeaineid ja tootmisvahendeid. Selle ülesande täitmine ning meie ühiskaubanduse edu on aga vägagi olenev liikmete arvust, nende isetegevusest ja teadlikkusest. Seepärast ei tohigi meie ühingute juhtivad inimesed kunagi alahinnata kavalikla selgitustöö tegemist, sest vastasel korral võib see end valusalt kätte tasuda .

Iga töö vajab tegijat, nii ei saa ka süstemaatiline liikmete värbamine ja kasvatamine tulla toime ilma vastavate tegijateta. Seda ei saa me soovida, et ühingud rakendaksid endale

tööle vastavad inimesed. Raskeks aga ei tohiks osutada see soov, et iga ühing enda juurde moodustaks vasta-va selgitustöö toimkonna — ühest juhatusliikmest, ärijuhist või raamatupidajast, eriringide esindajaist ja asjast-huvitatuist. Vähemais ühinguis ei ole eritoimkond alati oluline, kuna siin juhatus need kohustused võib panna ühele juhatuseliikmele.

On selline organ või isik ühingu juures ning temal on kohustavaks ülesandeks selgitustöösse puutuvate küsimuste algatamine, kohalike olude kohaselt kavade koostamine ja nende läbiviimine kas keskühingu või oma tööjõudude abil, on selle ühistegevuspõhimõtte täitmiseks olulisem samm astutud.

E. Vellesoo

Et vaateakna dekoreerimine oleks kerge

Tänapäeval on vaateaknad igale aja-aga kaasasammuvale kauplusele saanud endastmõistetavaiks reklaamivahendeiks ja müügiabilisiks. Nende suurt osatähtsust müügi-edus kogetakse ja hinnatakse eriti seal, kus neid dekoreeritakse teadlikult ja hästi. Ent hästi dekoreerimine nõuab eelkõige eeldusi — nõuab korralikku vaateakna ruumi (kasti) ja töövahendeid: katematerjale, seadeldisi, tellinguid ja aluseid kaupade paigutamiseks ning tööriistu, milledega töö sooritatakse.

Peaaegu kõikides meie ühiskaupluses on aga just see küsimus jäetud väga hooletusse. Korralikke vaateaknaid, millised end täiesti rahulda-

valt ja isegi hästi lasevad dekoreerida, on paljugi, eelkõige uute kaupluste arvel. Tehniliste abinõude ja vahendite vähesus ja algelisus on sageli aga otse haletsemisväärne. Ja see on meie noore areneva vaateakende-kultuuri teel suureks pidurdajaks.

Tänapäeva tempo ja võistluspinge juures ei ole lubatav kergemeelselt raisata palju aega akna dekoreerimisele, ja seepärast aken peaks kaua seisma varjatuna — „tegevuselt“. Selleks peame püüdma seda tööd sooritada nii ruttu kui võimalik, seejuures ometi nii hästi kui võimalik. Targasti tehakse neis ühinguis, kus aasta-eelarvesse võetakse kindel sum-



Jalanõud

Vaateaknale on välja pandud jalanõud, mis on kohased külmal, aga ka niiskel ajal kandmiseks. Olenevalt ilmastiku olukorrast akna dekoreerimise ajal, tuleb kaubavalikus olla alati tähelepanelik, ja asetada ülekaalukalt välja need, millised on sobivad just sellel ajal ja selles ümbruses. Akna tagasein, aluspõhi ja küljed on kaetud hele-halli dekoratsioon-paberiga. Võib aga julgelt ja edukalt kasutada ka lainepappi, originaalvärvis. Plakat tagaseinal on lõigatud kõvast papist ja kaetud musta või tumesinise dekoratsioon-paberiga. Lumesadu („lörts“) on tehtud valge kriidiga peale. Pily on lõigatud kartongist — pealmine heledam, alumine tumedam sinine. Looklev tekstikandev lint on kollane, punaste tähtedega. Tagumine, kõrgem alus on kaetud helekollase dek.-paberiga; vasakpoolsem (kallak) aga valgega. Poolringiline madal alus on pealt kaetud tinapaberiga, äär lainepappi ribaga. Ring-alus paremal on pealt kollane, äär punane. Hinnasedelid on valged, sinise minatüürkuju-tisega nurgal.

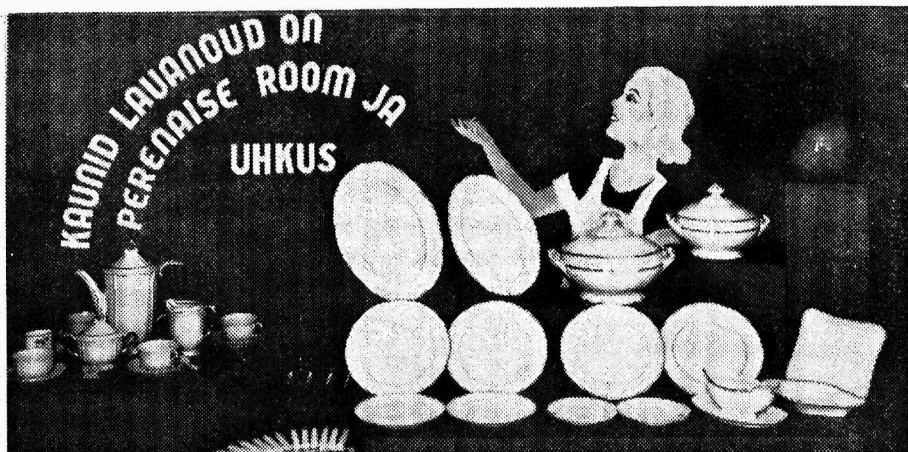
ma vaateakna reklaami teostamiseks ja töövahendite ajakohastamiseks.

Maakaupluses on olukord üldiselt talutav, kuidagi lahendatav. Seal aetakse läbi lihtsate taimevõi-, naelaja teiste tühjade kaubakastidega või nende laudadega ning kasutada on pappi, nuge, haamreid, tange, naelu ja kätejõudu.

Kurb on aga lugu paljudes, paljudes linnakauplustes ja on raske nende müüjate ülesanne. Siin pole tihti

kasutada midagi, peale kahe palja käe ja mõne pooliku dekoratsioon-paberi rulli. Seepärast ollakse sunnitud mõnikord kaupu, kohvipakke või kuivik-leibade rattaid, kasutama alustena, k a u b a l a d u m i s e k s, välja asetamiseks. Ei mõelda, et see ei sobi, et see kahjustab kaupa, et selline aken seisab üleval n. ö. „ausõna peal“ — aknaid peab ju ometi dekoreerima!

Me ei pruugi ju kohe minna üle kalite ja moodsate abinõude ja seadel-



Lauanõud

Tänuväärne kaup vaateakna dekoreerijale on fajansskaup, eeskätt lauanõud. See on oma iseloomult ilus ja dekoratiivne kaup ilmelt ja seepärast tuleb seda ilu osata näidata vaateaknal. Sobivamaks selle kauba reklaamimise ajaks on südatalv. Kaubavalik on selle kauba juures rikkalik ja seepärast ei saa see muster-aken kõiki rahuldada. Peetagu ikka silmas oma võimalusi ja oma ostjaid. Raskeimaks küsimuseks selle akna juures on perenaise kuju. Selle väljatöötamisel peab olema hoolas ja täpne. Veelgi parem on kasutada mõnest reklaam-plakatist väljalõigatud sobivat kuju või täpselt suurendada sobiva eeskuju-pildi järele. Värvid võiksid olla: ihuvärv — beež, helekollane, kleit — punane, põll — valge, juuksed — kuld-kollased. Vaateaken on üleni kaetud tumesinise (ultramariin) dekor.-paberiga. Lõõklause on kollaste tähtedega ja kleebitud selleks eraldi papist lõigatud kaar-alustele. Kast-aluste külgede katmiseks võiks kasutada ka hõbedast dekor. või tinapaberit. Nugade juures, aluspõhi on valge tekstiplakat: „Roostevabad, hind kr...“ Vaasides on rohelised oksad, veelgi sobivamalt võib kasutada ka hõbetatud oksid.

diste juurde. Meie võimalused seda veel alati ei luba. Ent miks me ei peaks püüdma enda tööd teha lihtsamaks ja kergemaks lihtsamate abinõudega, milliseist suure osa võime teha kodusel teel, ise valmistada, või võrdl. vähese rahakuluga teha lastes.

Mõtlen selle all just alus-kaste. Lihtsad puust, õhukestest laudadest tehtud, mitmesuguses suuruses, laiuses ja pikkuses, täidavad need küllaltki rahuldavalt, koguni hästi oma ülesannet — peamiselt aga ikka väiksemate kohtade kaupluste akende juures.

Olgu siin toodud vajalikud mõõdud ja andmed ühe komplekti selliste kast-aluste kohta: (Pilt 1—2 lhk. 22).

Nr. 1	10,5 × 19	× 25 sm	= 4 tk.
„ 2	10,5 × 19	× 50	„ = 6 „
„ 3	10,5 × 19	× 100	„ = 2 „
„ 4	5,5 × 19	× 100	„ = 1 „
„ 5	5,5 × 38,5	× 100	„ = 1 „

Soovitav on need kastid teha kindlasti õhukestest laudadest, aga mitte vineerist, millesse paberiga katmisel on väga raske kinnitada rõhknaelu.

Kastid võivad olla värvitud, näit. valgeks, kollaseks või roheliseks. Siis



Toidukaubad

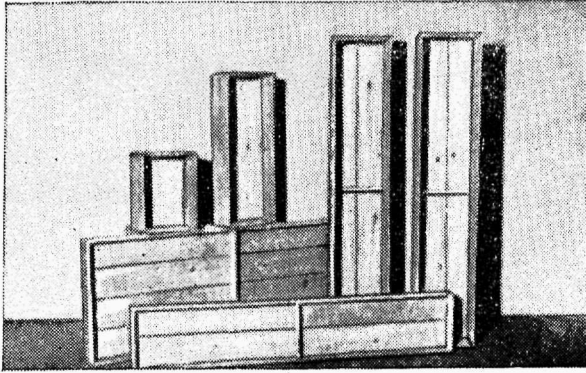
Vaateaknale on pandud välja mitmesugused toidukaubad, millised eriti kohased on vaateaknale asetamiseks külmal, jahedal ajal (konservid, vorst, sink jne.). Need kaubad nõuavad ka aknale väljapandult oma ümber puhtust ja külmust meenutavaid värve. See tõstab nende isuäratavust ja teeb need „värskemaks“ ostja silmale. Seepärast on ka siin toodud akna aluspõhi ja tagasein kaetud sinise dekoratsioonipaberiga, kasutatud metall-aluseid ja klaasplatesid kaupade asetamiseks, ning lund meeletuletavat ligniini ribakesi. Tagaseinal on valgest tamsalõngast tõmmatud lumehangede siluett, paari valge, stiliseeritud kuusega. Keskel, ees olev ümar-laud on kaetud valge linaga. Taldrikul olevast vorstist (võib seda asendada ka kohvitassiga) tõuseb „aur“ — mis on papist lõigatud ja valge dekor.-paberiga kaetud. Sellele on kergete varjunditega joonistatud stiliseeritud kuuskede kujutised ning keskele kleebitud tumesinistest tähtedest koosnev lööklause. Singlid, vorstid on valgel email või fajanss-alusel, — kanamunad klaaskausis; õunad kandikul, dekoratsioon „rohuga“ ümbritsetult. Hinnasedelid on valged, sinise südamikuga keskel.

saab neid mõnikord kasutada ka katmatult. Krepp-paberiga kattes on soovitav alt katta kast sulfiidiga.

Kauba alus-vahendite puudus pole meie ühiskaupluses aga ainukeseks küsimuseks. Puudulikud on ka töötamisevõimalused ja töö-vahendid. Esimest küsimust on igal juhul raskem lahendada, kui viimast. Eeskätt peavad isikud, müüjad ise, kelledel peamiselt lasub dekoreerimise ülesanne, oskama luua võimalusi.

Dekoratsioonipabereid ja teisigi abi-nõusid hoitakse sageli pööningu tolmus või kohas, kuhu teisi asju ei saa või ei sobi asetada; puu ja papi lõikamise, liimimise ja katmise tööks puudub tihti minimaalsemgi võimalus ja ruum. Mida võime loota sellistes tingimustes sooritatud töö tulemusist!?

Ühelgi kauplusel ei tohiks olla võimatu ka siin korda luua. Kindel, puhas ja korralik hoiukoht või riiul dekoratsioonipaberitele, pappidele, kast-

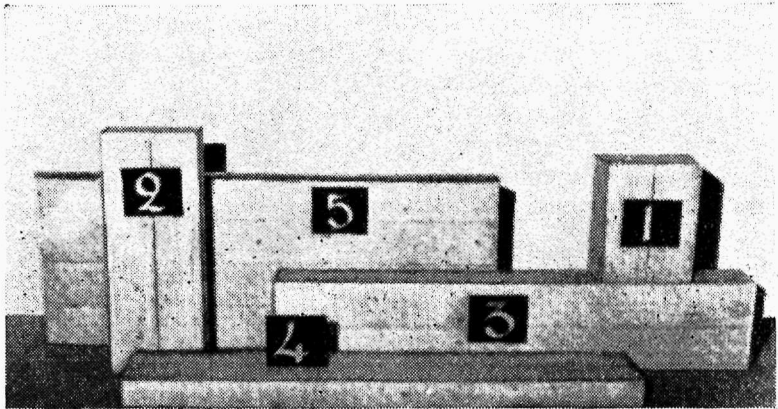


alustele, seadeldistele ja tööriistadele olgu ette nähtud igas korralikus kaupluses. Samas hoitagu ka juba valmistatud, aknal olnud, paremaid dekora-

sahtlitega, kus võib hoida tööriistu ning kirjutamisvahendeid.

Lõpuks töövahendite, tööriistade küsimus. Nende puudulikkus ja laokil olek põhjustab otse uskumatut aja- ja jõukulu. Igas kaupluses peaks olema vähemalt järgmised tööriistad ja -vahendid, mis vajalikud lihtsamagi töö juures: 1 käsisaag, 1 väike kirves, 1 tangid, 1 pihid, 2 vasarat, (erisuurused), 1 mõõdulint, 1 papinuga, 2 käärid (erisuuruses), joonlaud, sirkel (paras suur), „ato“ ja „redis“ sulgi ning tušši. Olgu tööriistad ka korras, teravad ja puhtad, siis on töötamine nendega hõlbustatud.

Ärme unustame, et iga töö on



tiivkujutusi, et oleks võimalik teinekord neid jällegi kasutada. Töötamiseks olgu laud, paraja suurusega. Hea on kui see on veel jalgadega, ning

edukas ja tuleme selle sooritamisega toime vähema aja- ja jõukuluga, kui meil on kasutada selleks kohaseid võimalusi ja vahendeid.

„Ühiskaubanduse“ järgmine number ilmub märtsikuul

Standardimine

Standardimine tähendab mitmesuguste toodete, osade, koosseisude, tootmisviiside ja mitmesuguste majanduselus esinevate mõistete ning meetodite ühtlustamist, kusjuures peamiseks sihiks on asendatavuse (masinaosad!), töö lihtsustamise taotlemine, laoseisude vähendamine ja kauba kvaliteedi tagamine ostjaile. Kõik need sihid on kaubanduse seisukohalt tähtsad, mistõttu on vajalik, et ühiskaubanduse tegelaskond standardimise mõiste ja korraldusega lähemalt peaks tutvuma.

Asendatavuse küsimus on selge igale, kes tegeleb masinatega. Kui lihtne on vigade kõrvaldamine, kui vajalikud osad on laos olemas ja nad kõigile masinaile sobivad. Eriti hinnatav on see aga liiklemisvahendite ja põllutöömasinate juures, kus on võimatu kanda alati kaasas suurt valikut tagavaraosi. Iga ärijuht ja müüja maaärides teab, missuguseid raskusi valmistab hooajal masinaosade küsimus neile põllumeestele, kes on oma masina ostmisel jätnud kahe silma vahele osade kiire saadavuse katkimineku korral. Kui lihtne on samal ajal nende põllumeeste olukord, kes ostavad tuntud ja üleriigiliselt müüdavaid masinaid, milliste tagavaraosi võib saada igast vastava ala ärist.

Töö lihtsustamine standardimise kaudu on peamiselt tootjate huvi ja taotlus. Mida väiksem on eritoodete arv, mida teatud tehase peab valmistama, seda suuremaaru-

lusem on üksiku toote minek — ja seda odavamalt on võimalik seda valmistada, kasutades mitmesuguseid automaatseadiseid ja tööjaotust.

Laoseisude vähenemine toodete ühtlustamisel toimub nii tootja, vahendaja kui tarbija juures. Näiteks üks Saksa masinatehas avaldab, et teraseprofiilide ühtlustamise tulemusena ta võis vähendada oma ladu 3500 tonnilt 1200 tonnile, vabastades sellega lao alt kapitali Riigimarkades 300.000 (Ekr. 450.000) ja säästes kulusid aastas Rmk. 24.000 (Ekr. 36.000). Toodete mitmekesisus on arenenud tänapäeval nii suureks, et siin revideerimised paratamatuiks osutuvad ja sel teel suuri kapitali ja kulude kokkuhoide on võimalik teostada.

Kvaliteede kaitse ostjaile on eriti tarbijaskonna seisukohalt tähtis. Toodete mitmekesisus ja alatised uudissordid teevad ostjate valiku sageli raskeks, seda enam, et tarbija harva on varustatud küllaldaste teadmistega kauba hindamiseks ja kus on tegemist puht koosseisude küsimusega, seal sageli ei saa ka vilunud isik ilma vastavate proovimisvahenditeta lõplikku otsust teha. Standardimine, püstitades toodete kohta teatud ühtlased nõuded viib selleni, et turult kaovad need kaubad, mis kvaliteedilt on madalamal kehtivaist standardeist.

Standardimise teostamine toimub sageli üksiku ettevõtte või trusti poolt ainult oma toodete kohta. Maailmasõjast saadik on aga

suuremas osas riikides tekkinud erilised organisatsioonid, kes riigivõimu kaasabil ja toetusel püüavad luua koostööd tootjate, tarbijate, kaubanduslike vahetalitajate ja teiste asjahuviliste vahel ühiste, kõigile sobivate standardite väljatöötamiseks ja kasutusele võtmiseks.

Eestis on võetud standardimisküsimused päevakorraks Majandusministeeriumi juures töötava Ratsionaliseerimise Komitee poolt. Tähtsamaist kaupadest, mis puudutavad ka ühiskaubandust, on juba võetud standardimisele põllutöömashinate osad, vankrimääre, seebid, kölnivesi ja vežetal, paberiformaadid, villane riie, raadioaparaadid j. t.

Standardide elluviimise kohta on olnud lahkuminevaid arvamisi. Kuna ühelt poolt on soovitatud standardid panna kehtima sundnormi-

dena määruste kujul, on teiselt poolt avaldatud kartust et selline kord võiks tuua kaasa soovimatuid nähteid ja tuua kaasa kahjusid, juhul kui standardi väljatöötamisel kohe ei tabata küllalt sobivat ja kõigekülgset lahendust. Nii on esialgu standardide sunduslikkus jäänud lahtiseks ja lõplikult väljatöötatud ning Ratsionaliseerimise komitee poolt vastu võetud standardid avaldatakse „Kaubandus-Tööstuskoja Teatajas“, kusjuures nende kasutusele võtmine on jäetud asjaosalistele esialgselt vabatahtlikuks.

Et need standardid nii mõnelgi alal toovad kaasa ulatuslikke muutusi senisesse turuolukordadesse, siis on soovitatav, et ühiskaubanduse tegelased väljakuulutatud standarde jälgiks ja nendega tutvuksid.

O. Kuusmaa

Kindlustamisest murdvarguse vastu

Teiseks tähtsamaks kindlustusalaks tuleõnnetuste vastu kindlustamise kõrval*), millele ühiskaupluste juhtkonna tähelepanu tuleb juhtida, on kahtlematult ühingu varanduste kindlustamine murdvarguse vastu. Kahjuks seda varanduse säilitamise vahendit on seni liig vähe kasutatud. Kuigi puuduvad täpsed andmed, kui palju just ühingute varandusest on murdvarguse vastu kindlustatud, pole kahtlust, et seda on tehtud vähe. Põhjusi sel-

leks võib leida mitmesuguseid, nagu asjaosaliste arvates head lukud ja riivid, kaupluse asukoht elava liiklemisega kohas, personali eluruumid äriruumide vahetus naabruses jne. Kogemused tegelikust elust aga näitavad, et mainitute kindlust murdvarguste vältimise vahenditena ei tule sugugi nii kõrgelt hinnata. Kindlasti suudab varas-„eriteadlane“ iga meil kasutusoleva luku kerge vaevaga avada. Samuti pole needki juhud harvad, kus ärijuht hommikul ärris astudes leiab tühjad riulid eest, sellest hoolimata, et ta magamistuba lahutas äriruumist

*) Tuleõnnetuste vastu kindlustamisest vt. samalt autorilt „Ühiskaubandus“ nr. 6, 1938.

vaid õhuke uks. Üheks suuremaks põhjuseks, miks see ala üldiselt nii sööti on jäänud, on aga vastava selgitustöö vähesus, kui mitte päris puudumine. Sel alal on kindlustustegelastel veel lai tegevusväli ees. Tule- ja elukindlustuse alal võib kindlustusseltside esindajaid kohata kõikjal, neil kahel alal levitatakse vastavasisuliselt brošüüre, kasutatakse ajakirjandust jne. Muidugi tule- ja elukindlustuse tähtsus on kahtlemata suurem murdvarguse vastu kindlustamisest, ent viimase tähtsus pole ka niivõrd väike, et temast vaikides võiks mööduda.

Kindlustusasutised loevad murdvarguseks järgmised vargusjuhtumid:

1) Kui vargus on sooritatud hoone-tesse või kauplusse pääsemist takistavate lukustuste ja muude tõkete lõhkumise või lahtimurdmise teel, samuti laegaste, rahakappide ja muude panipaikade lukkude purustamise või vi-gastamise teel.

2) Kui vargad on kasutanud valeyõtmey või muid ebaharilikke avamisvahendeid.

4) Kui varanduse omaniku või hool-daja — valvuri juures on tarvitatud või ähvardatud tarvitada elu või ter-vist ohustavat vägivalda.

5) Kui varaste poolt on kasutatud üht eelnevat viisi õigete võtmete omandamiseks.

Murdvarguse vastu tuleb kindlusta-da äriruumides ja ladudes asuv kaup ja vallasvara, nagu kapid, laekad jne., samuti hoone ise, s. t. ukсед, aknad ja lukustused purustuste ja vigastuste vastu. On ühingu äriruumid ja äri-ruumides asuv vallasvara ka kindlus-tatud, vastutab kindlustusasutis kõi-kide rikete ja purustamiste eest, mida murdvaras peaks hoonele või vallasva-

rale tegema kauba kättesaamise või mõnel muul eesmärgil. Siinkohal olgu tähendatud, et sageli viimasesse liiki kuuluv kahjuosa on kaunis suur, võr-reldes terve kahjusummaga.

Murdvarguse vastu kindlustamisel kindlustussumma väljaarvestamisel tuleb toimida analoogiliselt tulekind-lustuse puhul tarvitatud viisile. Sobi-vam on võtta kindlustussummaks tu-lekindlustussumma. Kindlustamiseks on kaks moodust: nn. täisväärtuse-kindlustus ja esimese-riski või osa-väärtuse-kindlustus.

Täisväärtusekindlustus. Selle kindlustusviisi juures on olukord ana-loogiline tulekindlustusele, s. t. kah-jud tasutakse kindlustusasutise poolt täies ulatuses, kui kindlustatud varan-duste väärtus murdvarguse päeval ei ületanud kindlustussummat. Oli aga varanduse väärtus suurem või kui le-pingus oli eritingimus, et osa kahjust tuleb omanikul enesel kanda, siis tasu-takse vaid see murdosa kahjust, mil-line murdosa oli just kindlustatud või millele on kohustatud lepingu eritingi-muse põhjal tasuma.

Esimeseriski- või osa-väärtusekindlustus. Selle kindlustusviisi juures määratakse kindlustussummaks kindlustusvõtja ja kindlustusasutise omavahelisel kokku-leppel teatav osa kindlustatava varan-duse väärtusest. Juhtub nüüd kahju ja kui selgub, et kindlustatud varan-duse väärtus kahju ajal ei olnud suu-rem kui kindlustuslepingu sõlmimise ajal, siis kindlustusasutis tasub kah-jud, mis väiksemad või kindlustussum-maga võrdsed — täies ulatuses, suu-rema kahju puhul kindlustussumma ulatuses. Oli varanduse väärtus murd-

varguse ajal suurem kindlustussumma määramisel lähtunud varanduse väärtusest, siis tasutakse kahjust sama mürdosa, missuguse mürdosa varanduse väärtusest varguse päevaks moodustas varanduse väärtus kindlustussumma määramise päeval, kusjuures väljamakstav kahjusumma mingil juhul ei ületa kindlustussummat.

Selgituseks paar näidet. Kindlustatava varanduse väärtus Kr. 10.000.—. Sõlmitakse esimeseriski-kindlustus ja kindlustussummaks määratakse $\frac{1}{10}$ varanduse väärtusest, s.o. Kr. 1.000.—. Murdvarguse kahju Kr. 500.—. Selgus, et murdvarguse päeval varanduse väärtus ei olnud kõrgem Kr. 10.000.— ja kindlustusasutis tasub kahjusumma terves ulatuses. Ületab kahjusumma aga Kr. 1.000.—, näit. Kr. 1.500.—, tasutakse vaid Kr. 1.000.—, kuna ülejääv kahjuosa Kr. 500.— tuleb kindlustusvõtjal enesel kanda. Täisväärtusekindlustuse puhul oleks kindlustussummaks Kr. 10.000.— ja kahjud käesoleval juhul tasutakse terves ulatuses.

Olukord muutub, kui murdvarguse päeval varanduse väärtus oli suurem kui lepingu sõlmimise päeval, näit. Kr. 12.000.—. Sel juhul kindlustusasutis ei tasu kahjusummat Kr. 500.— terves ulatuses, sest tema vastutus on piiratud kahe teguriga, esiteks $\frac{1}{10}$ varanduse väärtusest ja teiseks — väljamaksetava kahjusumma ülemmääraks on Kr. 1.000.—. Varanduse väärtus murdvarguse päeval ületab Kr. 2.000.— võrra lepingu päeval kindlustussumma määramise aluseks võetud väärtusest, see jääb omaniku oma riskile, järelikult tuleb tal ka kahjudest vastavas osas oma kanda võtta. Kahjutasu maksetakse järgneva ar-

vestuse järgi: $500.— \times (10.000.— : 12.000.—) = \text{Kr. } 416,66$. Terve kindlustussumma Kr. 1.000.— maksatakse sel juhul, kui kahjusumma on $\frac{1}{10}$ või rohkem murdvarguse päeva varanduse väärtusest, s. t. Kr. 1.200.— või rohkem. Täisväärtuse kindlustuse juures on toiming analoogiline tulekindlustusele.

Kas ja millal kasutada täisväärtuse või esimeseriski kindlustamiseviisi, see jäägu asjaosaliste oma määrata. Tuleb lähtuda võimalikult kahjusuuruse tõenäosuse seisukohalt. Kui kindlustatava varanduse väärtus ei ületa ca Kr. 3.000.— on otstarbekam kasutada täisväärtuskindlustust, sest võimaliku suurema varguse korral vaevalt palju tarvitamiskõlbulikke järele jääb. Kui terve varanduse kaasaviimine ehk varastele raskeks osutub, siis sageli kohalejääv osa on ühel või teisel teel rikutud. On aga varanduse väärtus Kr. 10.000.— või rohkem siis on raske uskuda, et vargad suudaksid kõik kaasa viia või rikkuda. Kahjusumma tõenäoliselt ei ületa Kr. 5.000.— ja säärasel juhul on otstarbekam sõlmida esimeseriski-kindlustus, sest selle kindlustusviisi juures on kindlustusmaksud märgatavalt väiksemad. Siinjuures tuleb silmas pidada asjaolu, et vaateakendele ja -kastidesse paigutatud kaupu saab kindlustada vaid täisväärtuskindlustuse viisil.

Lõpuks olgu veel ühiskaupluste juhtkonna tähelepanu juhitud nn. klaasidekindlustamisele purunemise vastu. Siin on mõeldud peamiselt vaateakende ja -kastide, uste, müügilaua, vitriinide ja riiulite klaase. Nende väärtus moodustab kaunis kenakese summa ja purunemisel tuleb ühiskauplusel kahju enesel kanda.

Mis tumestab meie töötulemusi

Tarbijateühingu elus moodustab iga tegevusaasta omaette terviku. Arvulise kokkuvõtte möödunud tegevusaastast teeb ühingu raamatupidaja aastaaruande kujul. Viimasest peegeldub esmajoones ühingu majanduslik arenemine ja seisund. Aastaaruannet läbi arutades on kombeks teha ka üldine seniste töötulemuste kokkuvõte ja hinnang.

Keskasutiste poolt tehtud kokkuvõtted märgivad ära viimaseil aastail ühiskaubanduse käsutada olevate varade kasvu, liikmete arvu suurenemise, asjaajamise ja sisekorra soliidistumise, koostöö süvenemise keskühinguga jm.

Võrdlemisi palju on räägitud edusammudest, mida viimaseil aastail on teinud ühiskaupluste ärikultuuriline külg. Tahaksin peatuda selle küsimuse juures.

Kui avalikult midagi eriti alla kriipsutatakse, siis saab see asi paljude pilkude huviobjektiks. Seepärast on ühiskauplused ostjaskonna poolt oma välimuse, korrastuse, teenimise, kaubavaliku, -kvaliteedi ja muu suhtes palju intensiivsema kriitika osaliseks saanud kui erakauplused.

Kuna me kord pilgud endile oleme tõmmanud, siis peab nüüd paratamatult välja kannatama ka tugevama kriitika. Sõnad vastavate tegudeta on tühised. Ärielus toovad tühised sõnad ostjais pettumuse ja võõrdumise ärist.

Tarbijateühinguis ringi liikudes paistavad silma kõige reljeefsemalt mitte nende majanduslikud tule-

mused, vaid ärikultuuriline külg — aste, mida üks või teine ühiskauplus omab teiste hulgas.

Peab ütleva, et pilt on väga mitmekesine ja kõiki ühingu, isegi üksiku ühingu kõiki kauplusi ei saa selles suhtes asetada ühele tasapinnale.

Jättes kõrvale arvustava suhtumise tegureisse, mis võivad olla põhjustanud nii suuri vahesid ühingute arenemisastmes, võib tähele panna, et ühiskaupluses esineb terve rida niisuguseid puudusi, mis peaksid kõrvaldatavad olema kerge vaevaga, kuid mis nagu kiuste püsivad. Neid meie visasid vastaseid tihti nähtavasti alahinnatakse teadmatuses, et sellega kahjustatakse ka teiste ühiskaupluste poolt saavutatud ärikultuurilisi tulemusi ja tumestatakse enda edu teistel aladel.

Esimese tervituse ühiskaupluse külastajale ütleb ärisilt. Roostes või pleekunud ärisilte leidub meil veel küllalt nii maal kui linnas. Meil ei ole pooldamist leidnud nn. standardsildid. On vaid üldiselt maksivad nõuded, et ärisilt olgu silmapaistev, nägus, suuruselt ja proportsioonilt sobiv hoone esivaatele. Muretsetagu silt sellepärast missugune tahes, kuid see olgu korralik. Roostes või pleekunud ärisilt on hoop näkku ühingu külastajaile.

Tähele võib panna veel pleekunud reklaamplakateid kaupluse ustel ja seintel, kuulutustahvlite vähest levikut ja haruldased on ka jalgrataste hoiuraamid, mispärast äripäevil maa ühiskaupluse esivaate üheks tüüpilisemaks osaks on piki seinääärt kulgev

korrapäratu jalgrataste rivi. Prügikast, mille tähtsusest kaupluseruumis aru saadakse, on kauplusehoone ees haruldus.

Ühiskaupluste sisemist väljanägemist ja korda on viimaseil aastail põhjalikult parandanud uuendatud sisseseeded. Uued sisseseeded ei tohiks kujuneda kauba hoidjaks, vaid nad peaksid aitama ka kaupa paremini müüa. Peetagu silmas, et ei tule oodata kauba küsimist, vaid seda tuleb ostjalle pakkuda juba riuleil, vitriinides, klaasiga kaetud lettides ja vaateaknail. Kõige otstarbekohasem on niisugune kauba paigutusviis, kus see enast „ise müüb“ ja moodne äri peab olema kui vaateaken, kus ostjal on võimalik kaupa näha ka siis, kui müüja teda kohe teenida ei saa.

Mitmesuguse pudukauba kastidesse peitmine on meil liialt levinud. Kuigi sellel hoiuviisil on hea külg ära hoida kauba riknemist tolmu, rottide ja hiirte poolt, ei saa teisest küljest ka suurt puudust eeltoodud asjaoludel allakriiputamata jätta.

Tolmust rääkides peab kahjuks kinni naelutama tõsiasi, et seda ei ole ainult palju, vaid vähe hoolitakse ka selle pühkimise ja kõrvaldamise eest.

Tolm on inetu, ta rikub kaupa, teeb selle näiliselt vanaks ja annab tunnustust müügipersonaali hooletusest. Tolmu vastu tuleb võidelda pöranda hoolsa õlitamisega ja tolmulapiga. Sama tähtis selles võitluses on kuiv ja korraldatud läveesine ja trepi sisse ehitatud jalarest, mis aitavad hoida kaupluse pöranda puhtamana ja kõrvaldavad seega osaliselt tolmu tekkimise võimaluse.

Rottide ja hiirte poolt tekitatud materiaalsed kahjud on sagedasti väga

suured. Siia kaasub eemaletõukav mõju, mis nende loomade olemasolu ostjale avaldab. Kõige tõhusam võitlusvahend on rotimürk, mille asjatundlik kasutamine kindlasti tulemusi annab. Ärgu jäetagu seda kasutamata, sest tekitatud kahjud on kümned korrad suuremad kui mürgi hind.

Hinnamärkimise puudulikkus, mis mõnes ühiskaupluses väga valusalt silma torkab, ei ole auks meie ühisele asjale. Seoses kindlate müügihindadega ja ühiskauplusis maksva korraga on kaubale juurdemärgitud müügihind niivõrd oluline, et selle puudumisel ei saa olla mingit vabandust ega vastuväidet. Lahkuminekuid võib olla ainult hinnamärkimise süsteemis.

Hoiaksime kokku palju aega ja närve, kui tulevikus selle pahe igalt poolt täielikult kõrvaldaksime.

Palju on räägitud ühiskaupluse äriteenija esinemisest ja käitumisest. Meil ei olegi varsti enam tegelasi, kes poleks lõpetanud mõnesugust kursust, kus seda asja tingimata on puudutatud. Mis aga eriti maakauplusis vähe tähelepanu on leidnud, see on äriteenijate ühtlane tööriietus. Pestav, nägus, lõpuks veel kandmisel odav töökittel on vähe levinud — sama vähe kui arusaamine tööriivastuse tähtsusest meil üldiselt. Oleks aeg, et igas ühingus müüjate tööriietuse vajalikkust tõsiselt võetaks ja need muretsetaks ühingu kulul.

Iga ühingu majandusliku külje kõrval väärib tähelepanu ka tema ärikultuuriline külg. Tahaksime loota, et möödunud tegevusaasta aruande läbi vaatamisel seda tunnustatakse ja selle ajakõrgusele tõstmiseks rohkem tehakse seal, kus need küsimused senini vaeselapse ossa on jäetud.

Põllutöomasinate turg

1938. a. ülevaade ja 1939. a. väljavaateid

Põllutöomasinate müügi alal oli 1938. a. igati rahuldav. Üldjoontes tõusid läbikäigud umbes 10% nii imporditud kui ka kodumaal valmistatud masinate alal.

Sissevedu oli 1937. a. Kr. 2.678.000, möödunud aastal aga väärtuses ca Kr. 3.000.000.— (vaata tabel), nii suurenenud 10% väärtuses, kaaluliselt on aga suurenenud väiksem, mis oli tingitud sellest, et 1937. a. esimesel poolel olid hinnad üldiselt madalamad; hinnad tõusid 1937. a. keskel. 1938. a. oli mõnel alal hinnalangust märgata, kuid keskmised hinnad olid kõrgemad eelmise aasta hindadest.

Nagu tabelist näha, moodustab kõige suurema summa rohuniitjate ja viljalõikajate grupp, olles umbes $\frac{1}{3}$ kogu sisseveost, sellele järgneb traktorite grupp. Kõige suu-

rem juurekasv sisseveos on olnud traktorite alal, s. o. kr. 100.000.— ehk arvuliselt umbes 40 tk. või ca 13%. Ka on suurenenud üle 10% reaskülvajate sissevedu. Hobuserehade sissevedu on vähenenud, mis on ka arusaadav, sest kodumaa tehased suudavad neid juba küllaldaselt valmistada. Kodumaa tööstuse toodangut sel alal võib arvestada 1938. a. umbes Kr. 1.000.000.—, suurenenud võrreldes eelmise aastaga on 15—20%.

Kui suured olid äride läbimüügid, selle kohta on raske anda täpset vastust. Paistab aga, et läbimüügid ei olnud nii suured, kui sissevedu ja kodumaa tööstuse produktsioon, sest paljude äride laotagavarad olid 1. jaan. 1939. a. tunduvalt suuremad, kui aasta varem. Seepärast võib ar-

Põllutöomasinate sissevedu 1937. ja 1938. aastal.

Nimetus	Kaal kg	Väärtus Kr.	Nimetus	Kaal kg	Väärtus Kr.
Traktorid: 1937. a.	527.353	786.554	Rohuniitjad ja		
1938. a.	633.809	881.740	viljalõikajad:		
Viljapeksu-			1937. a.	1.542.797	957.557
masinad: 1937. a.	582.069	545.216	1938. a.	1.701.048	1.035.830
1938. a.	604.823	651.745	Hobuserehad:		
Viljasortitjad:			1937. a.	156.856	82.492
1937. a.	11.900	19.630	1938. a.	60.796	32.442
1938. a.	8.880	16.242	Adrad ja äkked:		
Reaskülvajad:			1937. a.	230.486	163.880
1937. a.	167.532	84.976	1938. a.	247.733	243.525
1938. a.	181.320	88.637	Kartulivõtjad:		
			1937. a.	37.618	25.732
			1938. a.	38.362	30.530
			Hekslimasinad:		
			1937. a.	7.195	3.089
			1938. a.	12.163	5.085

vata, et üldine läbimüük möödunud aastal oli vaid veidi suurem eelmise aasta läbimüügist, arvatavasti 3—5%.

Väljavaateid 1939. aastaks.

Hinnad.

Hindade kohta on praegu võimalik avaldada kaunis kindlat seisukohta: hinnad püsivad üldiselt eelmise aasta tasemel. Põhjenduseks olgu märgitud, et kõikidel suurematel välismaa ja kodumaa vabrikutel on juba materjalid ostetud kogu eeloleva hooaja toodangu jaoks. Materjalide hinnad ostmise ajal olid ligikaudu võrdsed möödunud aasta hindadega. Ainult üksikud toor- ja materjalid on hinnas veidi alanenud, kuid hilisemate tellimiste puhul on tulnud ka veidi kõrgemat hinda maksta, eriti raualt, sest raua hind tõusis detsembrikuul.

Töölise palgad tõusid veidi möödunud aasta keskel. Käesoleval aastal ei saa palgad enam oluliselt tõusta. Kuid sotsiaalsed kulutused tõusevad. Kokkuvõttes tõusevad veidi tööjõu peale minevad summad, kuid protsentuaalselt ei ole tõus kuigi suur.

Suuremad import-firmad on juba lepinguid sõlminud paljude masinate peale ja nende tehingute juures on üldjoontes aluseks jäänud eelmise aasta hinnad. Normaalse rahvusvahelise olukorra juures ei tohiks hinnad tõusta.

Läbimüüki de kujunemine eeloleval aastal huvitab eriti ühingute ärijuhte. Püüame analüüsida olukorda ja selgitada müügi-väljavaateid.

Kui lähemalt tutvuneda teguritega, mis mõju avaldavad põllutöömashinade nõudmisele, siis selgub, et need tegu-

rid on nõudmist ja nõudmise rahuldamist soodustavad, mitte takistavad.

Siin võiks nimetada järgmisi tegureid:

1. Möödunud aasta oli hea viljaaasta. Põllusaaduste hinnad olid kõrgemad kui eelmisel aastal. Või väljavedu oli suurem ja liha väljavedu üle poole suurem võrreldes eelmise aastaga. Nii said põllumehed oma saadustest tunduvalt rohkem raha kui eelmisel aastal.

2. Maatööliste palgad näitavad väikest tõusu. Põllutööliste saamine ei ole muutunud kergemaks, vaid nende järele on ikka suur nõudmine, mis osaliselt lahendatakse tööliste impordiga. Säärases olukorras katsub iga talu töölisi asendada masinatega nii palju kui võimalik. Ka selles punktis ei ole olukord masinate turustamiseks halvenenud.

3. Masinate hinnad üldiselt jäävad eelmise aasta tasemele, nagu meie eelpool nägime. Need hinnad ei ole kõrged, vaid on päris normaalsed ja mitmete masinate hinnad on isegi soodsamad ennekrisisaegseist hindadest. Praegu ei ole ka häirimas kartust, et hinnad võiksid lähemas tulevikus langeda. Võib ainult tekkida kartus hinnatõusu üle. See on müüki soodustav moment.

4. Veel võib tekkida küsimus, kas ei ole meie põllumajandus juba küllaldaselt varustatud masinatega, mistõttu võiksid müügid langeda. Kui võrrelda meie masinate hulka teiste põllumajanduslike riikide (Taani, Rootsi) masinate hulkadega, siis näeme siin suurt vahet meie kahjuks. Nii läheb veel palju aega, enne kui meie põllumajandus on küllastatud masinatega.

Kõiki neid kaalutlusi kokku võttes näeme, et puuduvad tegurid selleks, et läbimüügid võiksid langeda. Praeguste andmete kasutamisel tuleb asuda seisukohale, et eeloleva aasta masinate müügid püsivad üldjoontes eelmise aasta müükide piires. Vähemad muudatused on võimalikud ja neid on raske ette näha. Et oma osatähtsust mitte vähendada lasta, selleks tuleb ühingul aegsasti hoo-

ajakaubad ära tellida ja oma marke energiliselt propageerida.

Suuremat nõudmist käesoleval aastal võib oodata järgmistele masinatele: reaskülvajad, kultivaatorid, traktoriadrad ja randaalid, viljalõikajad ja kartulivõtjad. Samuti peaks püsima võrdlemisi suur nõudmine rohu- niitjaile, hobuserehadele ja traktoreile.

L. Oja

Vorm ületundide ja ületunnitasude arvestamiseks

RT nr. 95 — 1938. a. avaldatud ärides ja kontorites peetava ületundide ja ületunnitasude arve vormi kehtimapanemise määruse järgi pidid kõik tööandjad, keda puudutab Äride- ja kontorite töökorralduse seadus, pidama töövõtjate kohta ületundide ja ületunnitasude täpset arvet määruses antud vormi järgi. Kuna nimetatud vorm-arvutustabel ei võimaldanud teha neid tundide mahaarvamisi ületundide kogusummast, mis lubatud Äride ja kontorite töökorralduse seaduse § 6 kolmanda lõike alusel (s. o. need tunnid, mis töövõtja on puudunud töölt kokkuleppel tööandjaga või omavoliliselt ilma kaaluva põhjuseta), siis pöördus ETK Sotsiaalministeeriumi Töökaitse ja Sotsiaalkindlustuse osakonna poole järelepärimisega selle kohta, kas on lubatud teha ettekirjutatud vormis vajalikke parandusi-täiendusi.

Eelpool nimetatud järelepärimisele teatas Sotsiaalministeeriumi Töökaitse ja Sotsiaalkindlustuse osakond allpool ära toodud kirjas, saates sellest ühtlasi ära kirjad kõikidele tööinspektoritele, Eraettevõtete Ametnikkude Kojale ja Kaubandustööstuskojale, järgmist:

„Vastuseks Teie kirjale 25. novembrist s. a. ületundide arvutamise asjas teatan järgmist:

Ületundide ja ületundide tasude arve, mis välja kuulutatud käesoleva aasta Riigi Teatajas nr. 95, võib praktilisel tarvitamisel olla suurema vormaadiline, kui see avaldatud Riigi Teatajas. Siis ei ole raskusi paigutada lahtrisse — „kuu jooksul tehtud ületundide arv“ arvutust, kus näidatud üldse kuu jooksul tehtud ületundide arv ja § 6 põhjal maha arvatud tundide arv. See võiks toimuda umbes nii:

	Jaan.		Veebr.		Märts.		Aprill.	
	Kuu jooksul tehtud ületundide arv	2	$\frac{10}{-3}$ $\frac{7}{-}$	$\frac{4}{-1}$ $\frac{3}{-}$	Z	1	$\frac{18}{-4}$ $\frac{14}{-}$	Z

Töötaja perekonna- ja eesnimi

Palk ajaühiku järgi

(kuu-, nädala-, päeva- või tunnipalga suurus)

Aasta ja kuupäev, mil tehtud ületunnitööd		Jaanuar		Veebruar		Märts		Aprill		Mai		Juuni	
		§ 7 p. 1 põhjal tehtud ületunnid	§ 7 p. 2, 3, 4, 5 ja § 11 põhjal pühapäevadel ja pühadel tehtud ületunnid	§ 7 p. 1 põhjal tehtud ületunnid	§ 7 p. 2, 3, 4, 5 ja § 11 põhjal pühapäevadel ja pühadel tehtud ületunnid	§ 7 p. 1 põhjal tehtud ületunnid	§ 7 p. 2, 3, 4, 5 ja § 11 põhjal pühapäevadel ja pühadel tehtud ületunnid	§ 7 p. 1 põhjal tehtud ületunnid	§ 7 p. 2, 3, 4, 5 ja § 11 põhjal pühapäevadel ja pühadel tehtud ületunnid	§ 7 p. 1 põhjal tehtud ületunnid	§ 7 p. 2, 3, 4, 5 ja § 11 põhjal pühapäevadel ja pühadel tehtud ületunnid	§ 7 p. 1 põhjal tehtud ületunnid	§ 7 p. 2, 3, 4, 5 ja § 11 põhjal pühapäevadel ja pühadel tehtud ületunnid
Aasta	Kuupäev												
	1												
	2												
	3												
	4												
	jne.												
Kuu jooksul tehtud ületundide arv													
Maha arvata Ärde ja kontorite töökorrald. seaduse § 6 kolmandas lõikes ettenäht. tunnid													
Jääb maksustamisele kuuluvaid ületöötunde													
Ületundide eest maksmisele kuuluv ületunnitasu		Kr.	S.	Kr.	S.	Kr.	S.	Kr.	S.	Kr.	S.	Kr.	S.
Ületunnitasu väljamaksmise aeg .. (kuupäev, kuu, aasta)													
Töövõtja allkiri ületunnitasude kättesaam. kohta													

Arvele võib ka juurde lisada lisa-leht, kus oleks märkused, millest on tingitud mahaarvutused. Kui seda aga ei soovita, peaks arvutuste tegija vastavate seletuste andmiseks kontrollijatele arvutuste alustes alati teadlik olema.“

Nagu ülaltoodud kirjast nähtub, on

lubatud vormi vastavas osas teha vajalikke täiendusi.

Tugedes Sotsiaalministeeriumi Töökaitse ja Sotsiaalkindlustuse osakonna kirjale 2. XII 1938. a., soovitate ületundide ja ületunnitasude vorm-arvustustabel pidada järgneval kujul:

Käesolevast numbrist alates avaldame meile saabuvaid lühemaid kirjutisi, mis oma ainekäsituselt erinevad tavaliste artiklite nõudeist. Palume kõiki ühiskaubanduse alal tegutsejaid adresseerida meile kirja pandud mõtteid ja tähelepanekuid, kui need on asjalikud ja paljusid huvitavad.

T o i m e t u s.

EDU JA VASTUTUS KUTSETÖÖS

Vestles kord kaks ameerika põllupidajat-neeprit: Ütles üks:

„Sa ostsid pörsad nelja dollari eest. Siis söötsid loomi kuus kuud, kuid müüsid jällegi nelja dollari eest. Nii ei saa sa raha teha.“

Vastas teine:

„See on tõsi, Leidsin ise sedasama.“

See mees õppis ainult kogemustest. Muidugi ta õpib pikapeale, kui ainult ta kapital peab vastu. Sest õppimine ainult kogemuste kaudu on üsna kallid.

Tuleb sellepärast kasutada teisi võimalusi.

Ükski lauluõpetaja ei ütle: „Ainuke tee laulu õppimiseks on laulmine.“ Iga suur laulja pidi enne õppima teistelt.

Keemik, insener, arst ja iga teine palju õppinud inimene on vähemalt 95 prots. oma teadmistest omandanud teistelt. Seda tõsiasi ei saa jätta tähelepanemata ka kaubanduses ja eriti ühiskaubanduses.

On tõsi, et kaubanduslikul alal tegutseja peab omama soliidseid isiklikke kogemusi kui alust oma teadmistele. Sellele alusele tuleb ehitada teadmisi, mis saavutatud teistelt isikutelt, raamatutest, reisudest jne.

On määratu tähtsusega, et müüjad oleksid täiesti teadlikud õppimise vajadusest ja tähtsusest ning et nad tegelikult ka õpiksid.

On sageli nii, et müügitegelane on kõige nõrgem lüli pikas majanduslikus ahelas. Kõik hüvise saabumisprotsessiga tegelevad inimesed on erialaliste teadmistega. Nad kõik panevad välja oma parima, et saabuks tõeliselt võistlusvõimeline kaup. Vilumatu müüja aga võib neist pingutustest suure osa muuta asjatuiks, kui ta ei ole oma kutse küllaldasel kõrgusel.

*

Jälgime näiteks tubaka teekonda.

Tubakakasvatajad mitmel pool maakeral omavad põhjalikku vilumust ja teadmisi. Nad on õppinud, kuidas hoolitseda tubaka eest ja kuidas saavutada parimaid tulemusi.

Võimalikult maksimaalses väärtuses müüb ta tubaka suurostjale. Nii müüja kui ka ostja omavad põhjalikke teadmisi tubaka omadustest, kvaliteedist, hinnategureist.

Kaup transporditakse ja töödeldakse vilunud ja teadmisi omavate inimeste poolt. Palju inimesi töötab tubaka sortimisel, segu valmistamisel, pakendile kuju andmisel. Nad kõik on põhjalikult õppinud oma ala.

Pakk tubakasaadustega rändab kaupluseriulitele. Kui nüüd oma tööst mitte huvitatud müüja pakub teda sõnadega — uus mark, päris hea, ainult 50 senti, siis on palju eelnenud oskusi ja teadmisi muutunud asjatuiks, sest kaup jääb seisma.

Mida enam müüja on huvitatud kaubast ja teistest inimestest, mida rohkem ta teab inimeste hingeelust, seda edukam on tema töö. Ta viib edasi ja omab edu ka ise.

Tippudes on alati ruumi, on ikka inimestest puudus. Leidub palju tavalisi töömehi, kuid vähe on treenitud mõistusega ja tõeliselt väärtusliku iseloomuga. See on tõde, mis peaks ergutama iga noort, kes tahab pingutada seal, kus teised rahulduvad. Tuleb saavutada iga päev kahe päeva tulemused — oma teenistuses ülalpidamise saavutamiseks ja enda edasiharimiseks, mis on võrdne oma tuleviku loomisega. Mida ollakse 40—50 aastasel, oleneb sellest, kuidas kasutatakse vaba aega kahekuumendais eluaastais.

V. Pedajas.

HINNATINGIJAD

Hinnatingimine on meil veel üldiselt moes. Tallinnas ja osalt Põhja-Eestis on see juba kadumisel, kuid Lõuna-Eestis ka kõige väiksema ostu juures kaubaldakse.

Tehes tähelepanekuid ühes suuremas L.-Eesti ühingus põllutööriistade, ehitus- ja talutarvete müügi alal selgus, et vile-

kümnest ostjast üheksa ei kaubelnud üldse hinna pärast, kuusteistkümmend leppisid üldsõnalise tähendamisega kindlastest hindadest, kolmeteistkümmend ostjat vajasis pikemat seletust kauba omadustest ning määratud hinna õiglusest, kahele tuli esitada terve rida mitmesuguseid kaupu mida müüakse mujal kallimalt, et näidata ühiskaupluse hinnamääramise alust, seitsmele ostjale osutus aga kõigist seletustest hoolimata paratamatuks teatava hinnaalanduse tegemine, kahe ostjaga ei jõutud üldse müügitehingu lõpetamiseni.

Toodud andmed on küll juhusliku tähelepaneku tulemused, kuid nad näitavad siiski, et ligikaudu 50% ostjaskonnast tingib kaubahinna ümber nagu elu kõige tähtsama küsimuse juures. Kui arvestada, et müügitegelane peab iga teise ostjaga kauplema hinna pärast või vähemalt kuulama ostja nurinat kõrgest hinnast ning müüja ihnsusest, siis on selge, et müügitehingu edukus selle all kannatab. Pealegi on küllalt närvesööv ning nõuab müügitegelaselt suurt jõukulutust endavalitsemise, et hoiduda ostjaga sattumast vaidlusesse või koguni teravusteni.

Miks siis öieti tingitakse? Kahtlemata on hinnatingimine suurelt osalt mineviku pärandus, kuid ei saa salata, et ka tänapäev on põhjusi, mis õigustavad ostjaskonna poolt hinnatingimist. Ei taha ega saa üldistada, et see igalpool ja kõigi juures nii on, kuid üksikute kaupmeeste praegunegi hinnakalkulatsioon on niivõrd ebaõiglane, et seda võib nimetada otse ülekohtuseks. Õeldu kinnituseks mõned näited paarist kaubamajast Lõuna-Eesti ühes suuremas linnas.

Viljalõikamismasina eest küsitakse kr. 530.—, tegelikuks müügihinnaks aga kr. 480.—. Siin on etteküsimine tegelikust müügihinnast üle 10% di.

Teine näide: lapse pluusl eest küsitakse kr. 1.95, ostja pakub aga kr. 1.50, mis-suguse hinnaga müüaksegi ilma sõna

lausumata. Siin on ette küsitud juba ligi 25% ning ostjas on veelgi põhjendatud kahtlus, kas makstud hind oli õiglane või maksis ta veelgi üle tõelise väärtuse, kuna tema poolt pakutavale hinnale üldse vastu ei vaieldud.

Mis puutub erakaubanduses ettetulevatesse nähetesse, siis ei pruugi siin ju ühistegelased hädaldada. Küll elu ja seadusandlus siin kunagi olukorra reguleerib. Ühiskaubandustegelasi tuleb aga enda juures tähele panna, et siin liigse vastutulelikkusega ei mindaks allapoole tervet ärilisi tegevuse põhimõtet.

Ühiskaubanduse põhimõtteks on: müük keskmise turuhinnaga. See on ka tegelikkuses tarvitamisel ning selle kontrollimiseks on ostjaskonnal laialdased võimalused: astudes ühiskaubandusliku ühingu liikmeks, võttes osa kõigist ühingu üritusist, valides enda keskel juhtivaid ja kontrollivaid tegelasi, kel on õigus ja kohustus kontrollida kogu ärilist tegevust. Siin on saavutatud pidev side ostjaskonna ja kaupluse vahel. Et see nii on — näib selge olevat kõigile ühiskaubanduse tegelastele ning võib tunduda, et selle nimetamine siinkohal on üleaarne. Kui meelde tuletada aga käesoleva kirjutise algul toodud massilist hinnatingijate arvu, siis selgub, et see küsimus pole veel kaugeltki selge.

Et vabaneda tülikast ning aega ja energiat raiskavast hinnatingimisest, selleks on vaja pidevat selgitustööd. Selgitustööd leti taga, selgitustööd õpperingses ja rahvakoosolekul, selgitustööd ajakirjanduses ja eriväljaannetes üksikühingute piirkonnas. Eelkõige peab aga hinnatingimisest, kui iganenud ja ebakultuuriliselt kombest vabanemise vajadus ühingu juhtivatele organitel ja müügitegelastel selge olema, alles siis saab minna ostjaskonna juurde. Siin ei saa suurt ära teha üleriiklike aktsioonidega, vaid siin peab iga ühing oma piirkonnas ise olema küsimuse lahendaja.

A. Arukuusk.

PILK VÄLISAJAKIRJADESSE

HIND MITTE KÕIGEPEALT.

Küsimus, millal me ostjaile nimetame pakutava kauba hinna, on palju olulisem, kui see esimesel silmapilgul näib.

Ühest küljest on küll õige, et hind on kõigile ostjaile kõige huvitavam, mõnele isegi otsustava tähtsusega.

Sellegipoolest: mitte hinda kõigepealt nimetada (peamiselt tekstiilkaupade, jalanõude, köögitarvete jne. juures).

Sest: on vale, et ostja peab oma ostud sooritama hindade järgi.

Nimetatakse kõigepealt hind, siis harjutatakse ostjat alles teises ja kolmandas järjekorras huvi tundma kvaliteedi vastu, s. o. kvaliteedimõte kannatab. Me võime ühingus ainult täisväärtuslikku kaupa arvatud hinna eest müüa. Harjutatagu end sellega, kõigepealt ütelda midagi kauba omaduse kohta ja alles siis hind nimetada.

Die genossenschaftl. Abgabestelle.

RAHULDATUD OSTJAD.

Rahuldus tähendab soovi või vajaduse täitmist. Rahuldumine on teatava teotsemise kordumise eelduseks. Mida rahuldavam on teenistusjõudlus, seda suurem on tõenäosus, et esimene ost kordub. Esimese ostu kordumise kaudu muutuvad ostjad ikka sagedasemaks ostjaiks.

Missuguseid tingimusi peab teie teenimine täitma, et ostjad saaksid rahuldatud?

1. Õige väärtus ja hind.
2. Õige hulk.
3. Õige müügiviis.

Ei jätku sellest, et ühe asja või jõudluse väärtus vastaks nõutud hinnale. Ei jätku ka sellest, et kauba hulk, suurus või kaal vastaks kokkulepitud hinnale; peab täitmist leidma ka kolmas tingimus: ostja teenimine peab kaasa tooma rahulduse, muidu on teenistusjõudlus ebatäielik ja halvad tagajärjed järgnevad peagi.

Alles siis, kui kõik need kolm tingimust üheskoos on täidetud, on saavutatud ostjate rahuldus.

Die genossenschaftl. Abgabestelle.

Meie püüdmuste sihiks peab olema, saavutada väikseimate kulutistega võimalikult suurt kasueffekti. Käesoleval juhul:

tööorganisatsiooni lihtsustamine, kaupade tee lühendamine tarbijani, käitiskulude vähendamine ja hindade alandamine.

Genfis 1927. aastal peetud majanduskonverents määras oma lõppotsuses

KIRJANDUS

ÜHISTU II. Probleeme ja uurimusi. Toimetus: K. Inno, F. Malm, J. Nirk, P. Rubel. Tegevtoimetanud: Arvo Horm, Akadeemilise Ühistegevuse Seltsi väljanne, Tartu 1939. Sisu: A. Kask — Riigivõimu sekkumine ühiste tegevuses Eestis. K. Inno — Ühiste sotsioloogiline käsitlus. J. Põdra — Ühistumajanduse sise- ja välisvahekordadest. A. Horm — Kavamajandus ja ühistumajandus. A. Udam — Kontroll ja revisjon ostuühistuis. M. Kont — Kasumiprobleemist ühistuis. E. Vint — Ühistuliikumise olukord Norras. E. Kareda — Märkmeid ostuühingute levikust. Asupaigateoreetilisi vaatlusi. Kroonika osas: K. Kongo — Jaan Tõnnison 70. a. Aktsioon „ühistu“ vastu. Akadeemiline Ühistegevuse Selts 1938. a.

Teose hinnaks on Kr. 3.00. Teost võib tellida Akadeemilise Ühistegevuse Seltsi büroost, Tartu, Gildi 8.

Arvo Horm. KAVAMAJANDUS JA ÜHISTUMAJANDUS, ingliskeelse kokkuvõttega: Planned Economy and Co-operation, Tartu Ülikooli Ühistegevuse Seminari väljanne, Tartu 1939.

See on rahvamajanduspoliitiline etüüd, mis annab ülevaate tänapäeval diskussiooni tulipunktil seisvast kavamajanduse küsimusest, ühtlasi vaadeldes neid probleeme ühistumajanduse seisukohalt.

Lembit Talvet. EESTI ÜHISTEGEVUS JA RAHVUSKULTUUR, Eesti Ühistegelise Liidu kirjastus, Tallinn 1938, 104 lk., hind 1 kroon.

Autor võtab objektiivse ajaloolise materjali abil põhjaliku vaatluse alla Eesti ühistegevuse kultuurilised algatused ja mõjutused kahekümnendal sajandil kuni iseseisvusajani.

kindlaks, mille järgi mõistuspärane majanduskorraldus peab võtma omaks tehnika ja organisatsiooni meetodid, mis peavad määratlema, et tööjõu ja materjali raiskamine oleks nii vähene, kui see iganes võimalik! See peab olema haaratud töö teaduslikust organisatsioonist, materjalide ja toodete standardimisest, tootmisprotsessi lihtsustamisest ja transpordini- ning minemissüsteemi parandamisest.

On tarbijateühingute loomulik ülesanne, liikmeskonda teenida, talle pakkuda eeliseid kaupade soodsa muretsemise, nende küllaldase valiku ja madalama hinna ja paljude teiste soodustuste näol.

Kes tahab teha õiglast otsust tarbijateühingu kohta, peab arvesse võtma nende teenistuste mitmekülgsust. Töötamine nii paljudel aladel nõuab kaugelulatuvat organisatsiooni ja kulukaid käitiseid. Need, demokraatlik korraldus ja sotsiaalsed kohustused personaali

vastu asetavad ühingu koorma, milliseid konkureerivail ettevõttele sel määral ei tule kanda. See selgitab ilma edasise vaatluseta, et need oma kitsama tegevusala juures mõnel juhul võivad odavamalt müüa kui see on võimalik tarbijateühingule, kui viimane pealegi oma liigetele tahab arvestada tagasihüvitust.

Konkurentsisuhted ja tahe liikmeile tõelisi eeliseid pakkuda, teeb vajalikuks uurida ja proovida liikumise seisukorda ja organisatsiooni, kus veel võib parandada ja lihtsustada käitiskulude vähendamise mõttes. Kui on tehtud võimalikuks üksikule majapidamisele antud sissetuleku juures suuremat hulka põllumajandus- ja tööstussaadusi toota ja tarvitada, siis tulevad ka tarbijateühingute käivad. Selle edasiseks tagajärjeks on, et need rohkem tooteid võivad vastu võtta, mille kaudu rahvamajandus elustatakse ja töötaolu kasuliku tegevuse abil kergendatakse.

Schweiz. Konsum Verein.

KAUBATURU ÜLEVAADE

SUHKUR

Möödunud aasta viimasel kuul liikusid suhkruhinna kindlalt ülespoole, sh. 7/7 pealt sh. 8/— peale, muutudes jaanuaris püsivaiks 8/1 — 8/2 vahel ja näidates kuu lõpul ning veebruari algul uuesti väikest kalduvust langusele.

Inglise peen kristall-suhkrut pakuti cif Tallinn 50 kg b/n eest järgmistel hindadega:

	1936	1937	1938	1939
	Sh.	Sh.	Sh.	Sh.
1. dets.	6/1½	7/7	7/6½	—
10. „	6/1	7/7	7/9	—
20. „	6/3	7/7	7/9	—
2. jaan.	6/1½	7/1	7/9½	8/2
10. „	6/3	7/—	7/8	8/1
20. „	6/1	7/4	7/6½	8/2
1 veebr.	6/2¼	7/6	7/2—7/1½	8/1

Jaanuari keskel pidas Rahvusvaheline Suhkru Konverents Londonis oma järje-

korralist istungit. Vaadati läbi ja kinnitati esimese kvoteaasta (1. IX 37 kuni 31. VIII 38) töö tulemused.

Järgmiseks aastaks (1. IX 38 kuni 31. VIII 39) jäeti eksport-kvoodid muutmata.

F. O. Licht hindab 1938/39. a. suhkru- toodangut Euroopas ühes NSVL-ga 9,2 miljonile tonnile. Eelmistel aastatel olid need andmed:

1937/38. a. 9.675.355 tonni, 1936/37. a. 8.760.660 tonni, 1935/36. a. 9.110.796 tonni.

C. Czarnikowi andmeil olid nähtavad suhkru tagavarad 1. novembril Euroopas ja mujal:

1938. a. — 4.129.000 tonni
 1937. „ — 3.843.000 „
 1936. „ — 3.741.000 „

H. P.

KOHV

Kohviubade sissevedu oli eelmistel aastatel Eestis ca 80 g elaniku kohta, Soomes näiteks aga ca 5000 g, seega 60 korda enam. Kuigi möödunud aasta kokkuvõtted ei ole veel selgunud, võib arvata suurenemist kohviubade sisseveo suhtes. Peapõhjus on siin kohvitollide alandamise tagajärjel alatiselt suurenev ubakohvi tarvidus Eestis ja osaliselt möödunud aasta teisel poolel toimunud ärevatest poliitilistest sündmustest, millest olenedes mitmed importöörid soetasid tavalisest suuremad kohviubade tagavarad.

Möödunud aasta viimastel kuudel langes aga kohviubade sissevedu Euroopasse tunduvalt. Sellega võib seletada samaaegset hindade tõusu üksikute kohviubade sortide suhtes suuremates müügikeskustes, nagu Hamburgis, Amsterdamis, Londonis j. t. Saksamaa müügikeskustes oli eriti Brasiilia ja Kesk-Ameerika päritoluga kohviubadest tunduv puudus. See andis end tugevasti tunda isegi Saksamaa siseturul.

Meie kohviubade sisseostu mainitud asjaolu ei mõjuta: esiteks kuuluvad Brasiilia päritoluga sordid meil kahekordse tolli alla ja teiseks on Londoni hinnad ca 10% kõrgemad kohviubade suhtes Hamburgist ja Amsterdamist.

Üldiselt näitavad kohviubade hinnad, võrreldes 1938. a. oktoobri- ja novembrikuu hindadega detsembris ja k. a. jaanuaris tõusu, mis jätkub veel praegugi. Hinnad on kõvenenud Kesk-Ameerika ja Brasiilia sortidelt ca 7—10 š per 50 kg ja Aafrika ning Jaava sortidelt ca 5—7 š per 50 kg.

U. J.

TEE

Hoolimata vaikusest novembris maailma teeturul, elavnes see tunduvalt detsembri esimesel poolel, tingituna eelseisvaist pühadest. Kuigi septembrikuu närvilisusele teekaubanduses järgnes rahulikum periood hilisematel kuudel, millele

seltsis ka hindade tagasimineks ca. ¼ d per lb., siis detsembri keskel olid hinnad saavutanud jällegi endise taseme.

Mis puutub teehindade kujunemisse käesoleval aastal, siis on raske praegu midagi ennustada. Jaanuarikuul olid hinnad võrdsed hindadega 1938. a. lõpul. Ka praegu ei ole märgata olulisi muutusi. Nimelt ei ole selgunud veel teetoodangu koguulatus käesoleval aastal. Tavaliselt on arvatav teetoodang uue aasta kohta teada olnud juba eelmise aasta novembri lõpul või detsembri algul. Käesoleval aastal arvatav aastatoodang näib kujunevat kindlaks alles veebruarikuu vältel. Üldiselt sooritatakse käesoleva aasta algul tehinguid teekaubanduses üsna rahulikult. On küsimus, kui kaua see nii kestab, kuna viimasel ajal maailma teekaubandus on õige tundelik poliitiliste sündmuste suhtes.

Rahvusvaheline tee kokkulepe oli sõlmitud viie aasta peale 1. IV 1933. kuni 31. III 1938. a. ja pikendati uuesti järgneva viie aasta peale. Esimese viisaastaku jooksul piirati üldist tee ekspordi 92½ protsendi peale. Kuid järgmise viie aasta peale tahetakse ekspordi veelgi 5% võrra vähendada.

Keskmine teehind kõikide sortide kohta oli 1938. a. 14,28 d lb. eest eelmise aasta 15,18 d vastu.

U. J.

RIIS

Vahepeal on selgunud väljavaated Burma, Sliami ja Saigoni riisi eeloleva lõikuse kohta ja viimasel ajal esinetud pakkumistega, missugused on tunduvalt alla länudaastaste. Burma riisi ekspordivõimalused on viimasel ajal veelgi paremaks hinnatud, nimelt 3,5 miljonilt tonnilt 3,6 miljonile tonnile länud aasta 3.069.000 tonni asemel.

Ilmad on viimasel ajal olnud kuivad ja riisisaaki loodetakse rikkumatult kätte saada, kui ilmastikus ei tule muudatusi.

Peale loodetava hea saagi on mõned riisistjad maad välja langenud: nii ei

saa Hiina praegu mingisuguseid suuremaid riisitellimisi anda, Kuuba annab uue kaubalepinguga Ühendriikide riisile erisoodustusi, mis kõiki India riisiturgusid teeb kitsamaks. Loomulikult oodatakse Euroopas selle tagajärjel eeloleval riisihooajal hindade langust.

Toome allpool ülalnimetatud kolme maa loodetavaid riisi eksport-ülejäädid ühes eelmiste aastate tegelikkude ülejääkidega (tuhandetes tonnides):

1938/39. a. loodetav 6.800, 1937/38. a. 5.700, 1936/37. a. lõpulik 5.684, 1935/36. a. 6.473, 1934/35. a. 6.646, 1933/34. a. 7.175, 1932/33. a. 6.129.

Uue lõikuse Burma riisi loodame eesti turule jõudvat aprillis.

Moulmein riisi kohta pole seni veel mingisuguseid teateid avaldatud. See jõuab Euroopasse alles maikuus.

H. P.

PIPAR

Rahvusvahelisel pipraturul olid hinnad möödunud aastal püsiva iseloomuga.

Nii noteeriti (hfl. 50 kg eest):

	1937. a.	1938. a.	1938. a.
Pipar	lõpul	VI lõpul	XII lõpul
must Lampong	10.25	10.50	10.75
valge Muntok	15.50	14.—	14.—

Hollandi-India oli suuteline oma head saaki suurelt osalt ära müüa. Aasta lõpuks jäi musta ja valget pipart siiski järgi üle 93.000 tonni.

Viimaste aastate musta ja valge pipra tagavarade areng oli järgmine:

1932. a. 10.000 tonni, 1936. a. 71.500 tonni, 1937. a. 84.739 tonni, 1938. a. 93.114 tonni.

Seega on pipratagavarad 1932. aastast saadik kasvanud pea kümnekordseks.

Käesoleva aasta Hollandi-India piprasaagist on veel vara rääkida. Lampongi piirkonnas olid ilmad piprakasvuks seni head, ja, kui siin ilmad ei halvene, võib loota rahuldavat lõikust.

Malabari piprasaaki loodetakse tõusvat 9900 tonnile. Valge pipra lõikust (Mun-

tokis ja Borneol) hinnatakse käesoleval aastal 7000—9000 tonnile, s. o. tunduvalt alla eelmiste aastate saakide.

Eelmiste aastate piprasaagid olid:

	Must pipar	Valge pipar
	(Lampong)	
	(tonnides)	
1934. a.	24.000	14.000
1935. „	45.000	13.000
1936. „	45.000	13.000
1937. „	29.000	9/10.000
1938. „ (hinne)	30/31.000	8/9.000

Viimase üheksa aasta keskmine valge pipra eksport H.-Indiast oli 14.100 tonni. Seega arvestatakse eeloleval aastal tunduvalt tagavarade vähenemist ja hindade kõvenemist.

H. P.

TOORKUMMI

Möödunud aasta toorkummi-turg oli üldiselt depressiooni all. Ühenduses selle kauba ekspordi alal saavutatud kokkulepetega kahanesid kautšuki tagavarad tuntuvalt. Kui need 1. juunil 1934. a. näitasid 730.000 tonni, siis 1938. a. keskel ulatasid selle nähtavad tagavarad 500 tuhande tonnile. Samuti piirati ka eksportmaade väljaveo kvootet 1938. a. 713 tuhandele tonnile eelmise aasta 1.055.000 tonni vastu, mis näitab vähenemist 32½ protsenti. Tegelikku väljavedu 1938. a. hinnati siiski 855.000 tonnile ja tarvidust 885.000 tonnile.

Peale selle vähenesid tootjate maade sissetulekud veel kautšuki hindadelanguse tagajärjel, mis alanesis kr. 1.60 pealt 1937. a. kr. 1.17 peale kg eest 1938. a.

Kokkuvõttes võiks öelda, et eksportmaad tõötavad n. ö. poole jõuga, mis esimese nõudmise elavnemisega ja hindade paranemisega võib tõusta kahekordseks. Nõudmise nimetamisväärsust suurenemist pole aga siiski niipea ette näha.

Kõik see iseloomustab tooreskummi turul püsivalt tagasihoidlikku nõudmist. Tendentsid vaikne.

H. P.

ÕLID

Kõikide õli eksportmaade hulgas (maailmatoodang oli 1938. a. 271,3 miljonit tonni) seisavad P.-Am. Ühendriigid esikohal oma 164,7 milj. tonni toodanguga. Kuid Ühendriigid on teatavasti ka ise kõige suurem õli tarvitaja. Ühendriikide õlitoodang on siiski viimastel kuudel õlitootmise kavast maha jäänud: jaanuarikuu keskmine päevane toorõli toodang oli ette nähtud 3.270.6000 vaadi asemel 3.201.450 vaati.

Sellest hoolimata ei näita aga toorõli hinnad Ameerikas kõvenemist, vaid pigemini väikest langust. Ka läinud aastal olid Ameerikas õlide hinnad üldiselt madalamad kui aasta varem.

Euroopas on Konstanza tähtsam hinnamääraraja, olles Meksiko Golfi järel teisel kohal.

Nõukogude Vene õlitoodang on järjekindlalt tõusnud, saavutades rekordi 1938. a. — 32,7 milj. tonniga. Hoolimata sellest on Nõukogude Vene naftasaaduste väljavedu läinud tagasi tervelt 52,6%, mis tingitud sisetarvituse kiirenevast tõusust ja tagavarade soetamisest sõjaohu kartusel.

Rumeenia toorõlisaak oli 1938. a. 6,5 miljonit tonni 1936. a. 8,6 miljoni tonni vastu, mis andis juba kartusteks põhjust peatsiks Rumeenia õliväljade ärakasutamisteks. Sealsete geoloogide uurimuste järgi seda siiski niipea ei olevat karta.

Eeltooduga langes ka Rumeenia õli väljavedu, ulatudes 1938. a. 4.128.000 tonnile, eelmise aasta 5.195.935 ja 1936. a. 6.276.064 tonni vastu.

Konstanza hinnad liikusid Golfi hindadega aasta esimesel poolel paralleelselt, tõustes siiski aasta lõpuks ja olles üldiselt kõrgemad vastavatest Golfi noteeringuist.

Meksiko. Toorõlisaak oli 1938. a.

4,8 miljonit tonni, 1937. a. 6,751 miljoni tonni vastu. Õlitoodangu vähenemisega ühenduses oli muidugi ka ekspordi tagasimineks. Möödunud aasta tähtsam sündmus oli Meksiko õliväljade riigistamine, mis eeskätt puudutas P.-Am. Ühendriike ja Inglismaad.

Eesti õliturul esialgu pole ette näha hinna nihkumisi, kuna meie ostud välis-turgudel teostatakse suurtes partiides, mis varustavad meie siseturgu 4—6 kuu vältel. Sellest on tingitud ka püsiv hinnatase lähematel kuudel meie siseturul.

H. P.

Kroonika

Nõupidamised

Paljude ühingute tegelaste soovil on ETK poolt praegu korraldamisel ühiskaubandusühingute juhatusliikmete-asjaajajate ja ärijuhtide kaubandustehnilised nõupidamised. Nõupidamistest osavõtt on võimaldatud ka teistele juhatusliikmeile ja harukaupluste juhatajale. Nõupidamised algasid 10. skp. Rakveres. Edasi on nõupidamised 15. skp. Tartus, 17. skp. Viljandis ja 20. skp. Tallinnas. Teine nõupidamine lõppes neil päevil Tallinnas, mis oli korraldatud ETK harukontorite juhatajale ja müügiosa-konna tegelasile.

Uusi raamatupidajaid ettevalmistamisel

Jaanuarikuul alustas tegevust Ühis-tegevuskooli raamatupidajate-asjaajajate klass. Tung kooli oli niivõrd suur, et enam kui pooled soovijad jäid katsetel vastu võtmata. Õppetöö koolis kestab kuni maikuu keskpaigani. Üheaegselt raamatupidajate-asjaajajate klassi üldkursusega toimuvad ka täienduskursused ühingute raamatupidajale.

700 ühistegelas aktusel

ETK liikmete-ühingute Tallinna piirkonna harunõukogu korraldas aasta algul ühingute tegelaskonnale kontsert-aktuse „Estonia“ kontsertsaalis, millest võttis osa enam kui 700 ühistegelas Tallinnast, Nõmmelt ja ümbruskonnast.

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

Trükitud Eesti Ühistrükikojas, Tallinnas, 14. veebruaril 1939. a.

