

# Whiskaubandus



## Majandusjuhid ETK Kopli tehaseid küllastamas 27. V 37.

Vasakul üleval: Külalisi ETK Kopli tehase ees.

Paremal üleval: Majandusminister K. Selter ja ministriabi N. Viitak saabuvad.

Vasakul keskel: Sotsiaalmin. O. Kask (keskel) vestluses ETK juhataja J. Pitkaga.

Paremal all: Eesti Panga president J. Jaakson (keskel) külaliste hulgas.

Vasakul all: ETK juhataja J. Põdra annab seletusi Tallinna linnapea J. Sootsile.

## SISU:

- J. PÖDRA: ETK minevik, olevik ja tulevik.
- A. UDAM: Rohkem kalkulatsiooni ja ettevaatust!
- H. ARMAN: Maa ühiskaupluste hoonete tüüpidest.
- V. UDAM: Vahe ühistegelise ja eraettevõtte vahel.
- J. VARANGU: Ühiskaubanduse osatähtsust tuleb veelgi tõsta.
- A. IRUDA: Mõtteid seemnekaubandusest.
- H. NORMAK: Ajutine läbikäigumaks.
- A. SOIDRA: Kolmanda järgu äritunnistuse asjus.  
\* \* Juhatuskiri ETK Kaubandusnõuande-revisjoni teostamise kohta.
- A. ABEL: Mahakantud nõudmiste ja väärtuse kaotanud varade arvestamisest.
- V. PEDAJAS: Aidakem ostjat!
- J. KÜTT: Õppinud tööjõude ühiskaubandusele.
- E. VELLESOO: Plakatkirja vahendeid.  
Kaubaturu ülevaade.  
Teated.

# Ühiskaubandus

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI

ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA J. PÖDRA

Nr. 2 — 1937

I aastakäik

*ETK minevik, olevik ja tulevik*

*J. Põdra*

Heites pilku ETK 20-aastase tegevuse arenemise tabelile, jääb silm paratamatult peatuma üksikute momentide juures, mis näitavad ja iseloomustavad selle aja jooksul asetleidnud pingsid.

Läbimüük tõuseb kuni 1929. aastani, kust algab kiiret langust, jõudes madalseisu 1932. a. 11,7 miljoni krooniga. Siit algab uus tõus, mis saavutab oma haripunkti 1936. a., ETK 20. tegevusaastal, ulatudes 24,4 milj. kroonini. Läbimüük on seega 5 aasta möödudes kahekordistunud.

Tegevuse ülejääkide lahtris näeme kahte rasket aastat — 1926 ja 1927. Neil aastail ei olnud isegi võimalik ühingule osakasu maksta.

Kõige paremini iseloomustab arengut mahakirjutuste ja kahjude lahter. Sellest näeme, et kuni 1928. aastani peaaegu puudusid võimalused mahakirjutuste tegemiseks, kuigi, nagu meie teame, selleaegne bilanss tõeliselt nõudis suuremat puhastamist. Alates 1928. aastast on 5 aasta jooksul võidud mahakirjutusi teha üm-

marguselt 800.000 krooni ja sellega ETK bilanss lõplikult vabastada kahtlastest summadest. Sellele järgnevate aastate kestes tehtud kustutused püsivad minimaalseina, ja seda põhjusel, et bilanss enam ei sisalda mahakirjutust nõudvaid aktivaosi. Kogusummas on ETK pidanud kahjudesse kirjutama ümmarguselt 1 miljon krooni, tingituna oma sisemistest äpardumistest, ühingute likvideerumistest ja omal ajal hoogsalt arendatud põllumajandusliikude tarbekaupade võlgumüügist. Olenevalt ebanormaalselt suurtest mahakirjutustest, näeme võrdlemisi aeglast omakapitalide kasvu. 20. tegevusaasta lõpuks näitavad osa- ja tagavarakapitalid kokku siiski ümmarguselt 1,5 milj. kroonilist seisut. Tähelepanev on, et see summa pea tervena on kogutud keskühisuse tegevuse ülejääkidest ja vaid kr. 69.000 on tema liikmete-ühingute poolt sularahas osakapitali arvel sisse maksetud.

Läbimüügi kõrgseisu aastal — 1929 — näeme bilansi tasakaalu kul-

minatsiooni 9,7 miljoni krooniga, kusjuures ühtlasi oma kõrgeimal tasemel püsivad ka ETK kohustused laenude ja kaubavõlgade näol.

Omatööstuse areng näitab hoogsat algust 1923. aastal. Kuid see hoog vaibub peagi ning näitab uut ja väga kiiret tõusu alles 1931. aastast alates.

Need on üksikud väljapaistvamad arvulised andmed.

Kõrvutades keskühisuse andmeid ühingute andmestikuga, võime jälgida paralleelset tõusu ja langust. Sellest tohiks järeldada, et ühiskaubandus on kujunenud tervikuks, mille üksikute osade edu või tagurpidikäik mõjutab otseselt kogu ühiskaubanduse arengut.

Püüdes tungida arvuliste andmete sisusse ja jälgida ühe või teise nähte arenemist, peame lugema tagasilööki-de põhjuseks eeskätt tegelaste isiklikku koosseisu. Keskühisuse algaastail, mis langevad ühte päraatsõja aegade, ei saadud või ei teatud küllaldast rõhku panna personaali selektsioonile. Sama ilmnes ka ühingutes. Võeti ametisse erakaubanduses tegutsenud isikuid, kuid peagi leiti, et nad oma suure ettevõtlikkuse ning üleskiidetud asjatundlikkuse juures ei suutnud luua asjaajamises kindlat süsteemi ega tabada seda vaimu, mis ühiskaubanduse arenguks vajalik.

Ühingute tegevuses kriisi kättejõudmisega, mis oli küps juba enne üldist majanduskriisi, tuli paratamatult hakata otsima väljapääsuteid. Kiires korras loodi keskühisuse juure oma välisrevisjoni ja kaubandusnõuande aparaat, mille kaudu lühikese aja kestes suudeti üldisele lagunemisele panna piir ning alata uue üles-

ehitamisega. Kuivõrd raske oli selleaegne olukord, võime järeldada asjaolust, et ETK liikmeks on astunud 20 aasta kestes 386 ühingut, kelledest on likvideerunud 203. Nõuande organiseerimisega ja tiheda koostöö loomisega on suudetud ühingute seisukorda stabiliseerida ülemaailses ulatuses ja asuda likvideerunud ühingute asemele uute ellukutsumisele. Praegu võime kinnitada, et niihästi keskühisuse kui ka üksikute ühingute tegevus on süstemaatiliselt välja kujunenud, stabiliseerunud ja kogu ühiskaubandus on jõudnud eluvõimsa tegutsemise ajajärku.

Ligema tuleviku ülesandeks jääb ühiskaubanduse osatähtsuse kindlustamine ja ühiskaupluste võrgu väljaarendamine. Sihiks peab olema luua nii tihe ühiskaupluste võrk, et iga tarbija oma vajadused saaks katta ühiskauplusest. Ühingutel jääb ülesandeks end niivõrd välja arendada, et nad muutuksid oma piirkonnas universaalkauplusteks, pakkudes tarbijakonnale rahuldust võimalikult suurema hulga kaubaliikide alalt, ning arendada välja oma kauplustes osakonnad erikaupade jaoks sarnaselt, et need suudaksid võistelda erialaliste kauplustega. Need ülesanded ühingute alal ei ole teostatavad ilma keskühisuse tõhusa koostööta.

Keskühisusel oma organisatsiooni väljakujundamisel jääb veel terve rida raskeid ülesandeid lahendada. Tähtsamaina nendest võiks nimetada omakapitalide kogumist, eri kaubaosakondade täiendamist, seniste omatööstus-ettevõtete lõplikku väljaarendamist ja uute algatamist. Kuna praegu Eestis leiab aset üldine hoogne

majanduselu tõus ja tagasiminekut liginemas ei ole näha ega selle oletamiseks pole põhjusi, siis tuleb ühiskaubanduse keskkohal olla valvel, et ühiskaubandus oma arengu tempot suudaks viia edasi vähemalt võrdselt

üldmajanduse tõusuga. Kui seda suudetakse, siis võime keskastutise 25. juubeliks kindlasti tähistada uusi ja senisest suuremaid saavutusi ühiskaubanduse arengus.

Mai 1937.

## Rohkem kalkulatsiooni ja ettevaatust!

A. Udam

Kalkulatsiooni all kitsamas mõttes mõistetakse kaubanduses harilikult hinnakalkulatsiooni, kauba müügihinna määramist ostuhinna, kulude ja loodetava ülejäägi arvutuse teel või äritehingu tasuvuse eelarvutlust juba kujunenud müügihinna alusel.

Kalkulatsioon laiemas mõttes tähendab ettevõtte tegevuse ulatuse määramist ja tulude ning kulude arvutust tasuvuse seisukohalt. Seejuures eelkalkulatsiooni teostatakse kulude ja tulude eelarve koostamise teel teatud perioodiks, hinnakalkulatsiooni iga üksiktehingu läbiviimisel ja järelkalkulatsiooni aruandmise korras. Kalkulatsioon võimaldab ülejäägi-puhaskasu saamise võimaluse selgitamist, riisiko vähendamist ja kahjude vältimist.

Kalkulatsioon on vajalik juba ühingu asutamisel, samuti iga uue kaupluse või tegevusharu avamisel, tegevuskapitali kasutamisel, kauba ostudel ja müügil, laoiseisu liikumise jälgimisel, kinnisvara omandamisel, veoabinõude valikul. Ilma põhjaliku kalkulatsioonita ei ole äritegevus üldse mõeldav.

Kalkulatsioon omab eriti suure tähtsuse majandusliku olukorra, konjunktuuri kõikumisel. Kui näiteks majanduselu ajutise tõusu puhul koostatakse eelarve suurte kulutustega pikemaks ajaks, siis on majanduselu ootamata tagasimineku korral kahjud paratamatud. Või kui kauba hinna tõusul ostetakse uue hinnatõusu kartusel kõrge hinnaga suurem kaubatagavara, mida ei suudeta realiseerida hindade tagasiminekuajaks, siis loomulikult saadakse osa kauba realiseerimisest kahju. Veel halvemaks muutub asi ärikalkulatsiooni seisukohalt, kui kauba hinnalanguse puhul ei alandata olemasoleva kaubatagavara müügihinda õigeaegselt. Samuti tuleb panna puuduliku kalkulatsiooni arvele, kui kauba hinnatõusu puhul ei tõsteta olemasoleva kaubatagavara müügihinda.

Kui varem peeti võimalikuks uue ühingu asutamist läbimüügiga vähemalt kr. 50.000 aastas ja harukaupluse avamist läbimüügiga kr. 25.000 aastas, siis praegu, ostujõu kõrge taseme, kaubahindade, palkade ja üüride tõusu ajal tunduvad need alam-

määrad madalatenä. Näib, et paljus ühinguis avatakse uusi harukauplusi kohtadesse, kus on vaevalt loota läbimüüki kr. 25.000 aastas; majanduselu tagasimineku puhul võib see langetada aga kr. 15.000-le aastas ja siis on kahjud paratamatud. Seepärast tuleks praegusel ajal võtta uute harukaupluste avamisel läbimüügi alammääraks vähemalt kr. 40.000 aastas. Kui ei ole loota niisugust läbimüüki, siis jäetagu harukauplus avamata.

Suurtest laoseisudest ja võlgumüükidest said mõne aasta eest paljud ühingud suuri kahjusid. Mitmed ühingud olid sunnitud nende pahede tõttu likvideeruma.

Ka praegu tõusevad ühingute laoseisud. Kui see tõus sünnib hooajakaupade või mõne üksiku kauba arvel, mille hind näitab tõusu ja mille läbimüük lühema aja jooksul on kindel ning ühingul jätkub ostuks kapitali, siis ei ole selles halba. Kui aga ilma vajaduseta ostetakse kaupa, mille minnek kahtlane, mis võib jääda seisma, vananeda, rikneda või minna moest, siis toob see ühingule hiljem suuri kahjusid. Ostetakse aga niisugust

kuupa laenatud kapitaliga, muutub asi veelgi halvemaks, sest kapitalilt tuleb maksta intressi ja kahjud võivad tõusta seevõrra.

Võlgumüügist kui pahest ja selle tagajärgedest on kirjutatud ja toodud näiteid palju. Kuid viimasel ajal leidub jälle ühinguid, kus rajatakse tegevus osalt võlgumüügile. Võlgumüügi abil tõstetakse läbimüüki, et saavutada eelarves tasakaalu. See on viljak kalkulasioon.

Võlgumüügiga võib küll tõsta läbimüüki ja näiliselt ka tulu, kuid võlgumüük on seotud alati suure riisikoga ja osa võlgadest jääb kätte saamata, mis teeb tihti müügi juures saadud tulust isegi suurema summa, ja lõpeks saadakse võlgumüügist koguni kahju. Kui aga võlgumüük toimub ettevaatusega, võlad seisavad kauemat aega laekumata ja võlgade all seisab laenatud kapital, siis võib see viia ühingu koguni hädaohtu.

Järjekindel ja asjatundlik kalkulasioon ning kaaluv ettevaatus aitavad kindlustada paremaid tegevustulemusi.

## Maa ühiskaupluste hoonete tüüpidest

H. Arman, arhitekt

Suurem osa meie praegustest maaühiskaupl. hoonest on kirju päritoluga. Enamik on endised elumajad, mõisahooned, kõrtsid, rehealused jne., milledest ümberehitamise teel on saadud ühiskaupl. ruumid. Sellest olene-

valt ei ole ka võimalik tõmmata ühiseid jooni nende hoonete asetuse või sisemise jaotuse kohta, pealegi kuna suuremal osal neist leiduvad ühed või teised puudused. Leidub kaupluseruume sobiva kui ka mittesobiva kujuga

ning ladude ja elukorterite asetus on tihti juhuslik.

Kuna viimasel ajal on märgata teatud hoogu uute hoonete püstitamisel, siis on loota, et tulevikus näeme enamvähem õieti projekteeritud ja otstarbekalt jaotatud hooned. Olgugi, et igat ülesannet lahendatakse isemoodi, on siiski võimalik ülesseada üldised nõuded, milliseid näeks rakendatuna maaühiskaupluste hoonete ehitamisel.

Need üldpõhimõtted, mis käivad nii kaupluse ja abiruumide ehitamise kui ka nende omavahelise asetuse kohta, oleksid lühidalt järgmised:

1. Kaupluseruum asetada piki külgi vastu tänavat või sissepääsu.

2. Kõik aknad koondada ainult esiküljele. Kui ruum on õige sügavusega, on kõik riiulid küllalt valgustatud. Küljepealsed aknad võtavad riiulite pinda vähemaks ja valgus peegeldub riiuli klaasosadel ning kaupadel, andes kauplusest hajuva ning rahutu mulje. Vaateaknad olgu küllalt avavad ja maapinnast kõige rohkem 70 cm kõrgel.

3. Sissepääs kauplusesse olgu ühe või kõige rohkem kahe astme kõrgune. Ostjaile on alati vastuvõetavam, kui sissepääsuks on vähem astmeid.

4. Ruumi sügavus kõigub 5,0 ja 6,5 m vahel, olenedes ruumi suurusest ning ehitusviisist. Suurematel kauplustel suureneb ainult esikülge, mitte sügavus. Ruumi kõrgus valida 2,9 — 3,1 m, mis annab igasuguse ruumi suuruse juures küllalt avara ja otstarbeka kõrguse.

5. Ruum olgu tühi korstnatest ning sammastest, samuti olgu seinad sile-

dad ja niššideta. Ruumi 6,5 m sügavuse juures on võimalik veel lage teha ilma alt toetuseta.

6. Keskkütte puhul koondada kõik radiaatorid akende alla ning soe õhk juhtida vaateaknas asuva vastava resti kaudu mööda akna pinda kauplusesse. See hoiab ära akende jäätamise ja higistamise. Ahjukütte korral koondada kõik ahjud külgede poole siseuste juure ja nii, et ostja silm kõige enam nende ei satuks. Ahjude etteulatavus seinast ei tohi olla üle 70 cm.

7. Siseuksed kõrvalruumesse koondada ühte, ning piirduda ühe, kõige rohkem kahe uksega.

8. Kõik kaupluse juures olevad laod koondada ühte, hea pääsuga kauplusest neisse ning asetada võimalusekorral põhjapoolsele. Lõunapoolsele asetada elukorterid või kontor. Laod korraldada nii, et neile oleks hea ülevaade kas kauplusest või kontorist.

9. Kui kauplus aseneb vastu lõunat, ettenäha juba ehituse ajal nišid vaateakende ette asetatavate päikesekaitsete tarvis.

10. Üldilme hoonest näidaku esmajoones, et ta on kauplus.

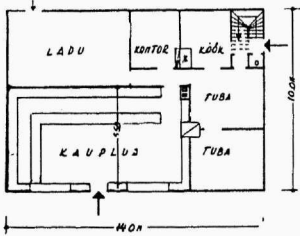
Neile üldpõhimõttele toetudes võiks arendada kauplusehoone tüübid vastavalt läbimüügi suurusele.

1. Kauplused kuni kr. 60.000 aastase läbimüügiga. 2. Kauplused krooni 60.000 — 150.000 aastase läbimüügiga. 3. Kauplused üle kr. 150.000 aastase läbimüügiga.

Kõigi nende kolme suuruse juures jäävad eelpooltoodud üldpõhimõtted maksma. Erinevus seisab vaid ruumide sisemises jaotuses. Kaupluse

suurus kasvab vastavalt esikülje pikusega, kusjuures sügavus jääb endiseks.

Esimene tüüp on kohane harukauplustele ja vähematele ühingutele. Ärijuhi korteri eraldamine teisele korrale ei näi õigena, kuna sel puhul

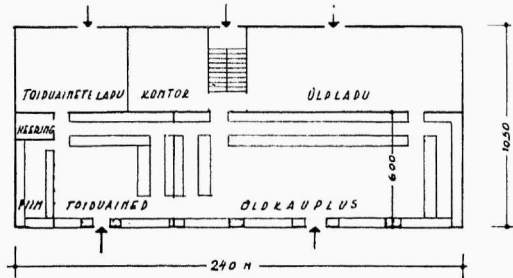


Esimese tüübi kaupluse põhiplaan (1:400).

ühendus kauplusega oleks tülikas. Ka oleks korteri ligidal asuv kontor ühtlasi ärijuhi töötoaks, ning järelvalve kaupluse üle palju kergem ja käepärasem. Teisele korrale tuleks ehitada ruumid abilistele ja praktikantidele.

Teine tüüp on kohane peakauplustele ja suurematele harukauplustele.

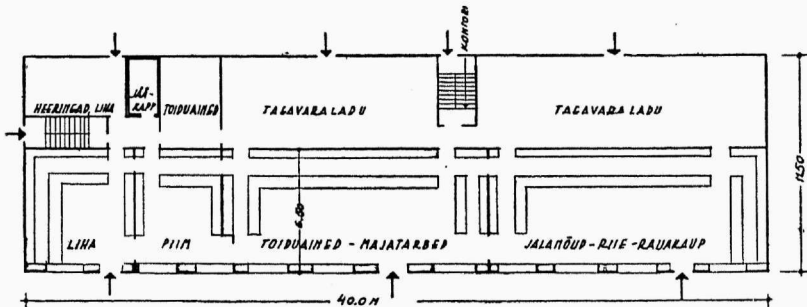
luseks. Samuti tuleksid juure, kui ühing nende aladega tegeleb, pagari- toodete ja liha müügi ruumid. Kõik need osakonnad\* oleksid omavahel kas lahtiselt või klaasustega ühendatud. Iga vastava osakonna taha tuleksid osakonna tagavaralaod ja pakkeru-



Teise tüübi kaupluse põhiplaan (1:400).

mid. Alumisele korrale tuleks kontor. Ärijuhi elukorter ühes abiliste eluruumidega ehitada kas tervelt või osaliselt teisele korrale, kuna nende allkorral asudes läheks hoone aluspind liiga suureks.

Kolmas tüüp sarnaneb teise tüübiga. Mida enam ruum suureneb, seda



Kolmanda tüübi kaupluse põhiplaan (1:400).

Kuna selle tüübi juures kaupluseruum on pikem, võib seda eraldada üldkaupluseks ning toiduainete kaup-

rohkem tuleksid eraldamisele üksikud eriosakonnad, jalanõude, riide, rauakauba, majatarvete jne. jaoks. Kon-



tor tuleks viia teisele korrale. Tagavara laod aseneksid iga osakonna taga, kuna üldlaod oleksid eraldi hoones.

Kirjutise lisana toodud kauplusehoonete skemaatilised põhiplaanid aitaksid selgitada neid üldpõhimõtteid

ning hoonete suurusest sõltuvaid erinõudeid. Muidugi tulevad tegelikul ehitusel esile mitmed muud olukorrad ning erisoovid, millede lahendamisel peaks siiski võimaluse piires lähtuma toodud üldpõhimõtteist.

## Vahe ühistegelise ja eraettevõtte vahel

V. Udam

Eesti Majandusteadlaste Seltsi käesoleva hooaja viimasel koosolekul, 14. mail k. a. Tallinnas, dots. mag. E. Poom käsitas majandusteaduse, eriti käitismajandusteaduse põhimõisteid. Läbirääkimistel võeti elavalt sõna küsimuse kohta, kas ja mille poolest nimelt ühistegelise ettevõtte erineb eraettevõttest.

Referent, käsitades küsimust puht käitismajanduslikust küljest, leidis, et nii era- kui ka ühistegelise ettevõtte oma igapäevases tegevuses on sunnitud jälgima ühist põhimõtet: ettevõttesse investeeritud kapitali tasuvust. Selle seisukohaga ei tahtnud leppida mõned ühistegelased-sõnavõtjad. Et küsimus referaadi seisukohalt oli vaid kõrvalprobleem, siis aja puudusel ei saadud sellel pikemalt peatuda ja nii mõnelegi ühistegelasele jäi koosolekult lahkudes keelele küsimus, kas referent tõesti arvab, et era- ja ühistegelise ettevõtte vahel pole mingit vahet.

Arusaamatus tekkis ilmselt sellest, et referent ja sõnavõtjad käsitasid küsimust hoopis eripinnal. On raske

vastu vaielda referendi seisukohale, et ühistegelise ettevõtte juhtimisel peetakse silmas investeeritud kapitali tasuvust. Iga ühistegelise ettevõtte juhtiv personaal peab hoolitsema, et ettevõttesse paigutatud kapital püsiks ja selle juures kasvaks ning looks reserve nii liikmeile osakasu maksmiseks kui ka ühingu edaspidise tegevuse kindlustamiseks. Siit nähtub, et ühingu äriiline tegevus peab täies ulatuses põhinema kapitali arvestusel ja taotlema selle suurendamist. Tegelikult näeme, et ühingu juhte hinnatakse selle järele, missuguseid majanduslikke tulemusi nad suudavad saavutada. Ühingu, kus kalkulatsioonile pole tähelepanu pööratud, on sattunud raskustesse ja sageli sunnitud likvideeruma. Need asjaolud näitavad, et referendi väited täiel määral ühtuvad tegelikusega. Käitistehniliselt ühistegelise ettevõtte töötab samasuguseil põhimõtteil nagu eraettevõtte.

Vahe ühingu ja eraettevõtte vahel selgub meile aga kohe, kui asetame teistlaadi küsimused. Nagu: mis

otstarbeks on asutatud ühing? kes on ühingu omanikud, peremehed? kuidas toimub kasujaotamine?

Otstarbe suhtes seisab vahe selles, et eraettevõtte ainsam siht on kasu, ühingul aga kasu kõrval hariplikult terve rida teisi, mis kasust sageli tähtsamadki, nagu liikmete iseisvus, mitmesugused kultuurilised sihid jne.

Peremeheküsimuses ühing erineb oma piiramata liikmete arvuga. Õieti võib piiramata liikmete arvu pidada ühistegevuse kõige olulisemaks erinevuseks eraettevõttest. Kuna inimkonna ajalooline areng on järjest laiemate hulkade esile tõus ühiskonnaelu objektist subjektiks, valitsetavast valitsejaks, siis just piiramata liikmete arv on ühistegevusele selleks pandiks, mis kindlustab talle tuleviku, kuna ta ei seisa vastuolus ajaloolise arengu suunaga, vaid viimasega ühtudes seda soodustab.

Kasujaotamine ühingu tegevusest aktiivse osavõtu järele (ostu-preemia vastavalt ostusuurusele!) on

samuti ühingu suur erinevus eraettevõttest.

Vaadeldes neid erinevusi, peame aga konstateerima, et need ei ole niivõrd puht majanduslikku, eriti käitismajanduslikku, kui võrd puht majanduslikku, eriti käitismajanduslikku, kuivõrd ühiskondlikku laadi. Töötades käitismajanduslike põhimõtete järele, ühing saavutab aasta jooksul teatud kasu, kuid kuidas seda kasu jaotatakse, kelle kätte ta satub, või mis otstarbeks seda otustatakse kulutada, pole enam käitismajanduslik küsimus; samuti nagu palgalisel ärijuhil eraettevõttes on ükskõik, kuidas peremees kulutab oma puhtakasu, mis talle on välja makstud.

Ülaltoodust tohiks olla selge, et ühingu ja eraettevõtte erinevus tuleb otsida nende struktuuri ja tegevuse rahvamajanduslikust ja ühiskondlikust küljest. Sel alal on nende erinevused küllalt suured, et neid ei tohiks sarnastada, kuigi jääb püsima tõsiasi, et käitismajanduslikult, äritehniliselt mõlema tegevus põhineb kapitaliarvestusel.

## Ühiskaubanduse osatähtsust tuleb veelgi tõsta

J. Varangu

Jälgides ühiskaubanduse viimaste aastate ja eriti paari viimase aasta töötulemusi, võime märkida võrdlemisi rahuldavat kordaminekut.

Kuigi ühiskaubanduse osatähtsus meie üldkaubanduses ei ole protsentides väga suur, võime siiski öelda, et

see on kasvanud ja kasvab edasi järjekindlalt. See on võimaldunud asjaolul, et ühiskaubandus oma tööga on olnud suuteline õigustama oma olemasolu ja on suutnud võita põllupidajate ja teiste kaubatarvitajate poolehoidu. Seda poolehoidu peame oskama

õieti hinnata ja oma tegevust korraldama nii, et see poolehoid ei kaoks kunagi. Meie ei või öelda, et kõik oleks tehtud, vaid peame tunnistama, et teha on veel palju.

Meie ühiskaubanduse ülesanded on üldiselt väga mitmekesised ja laialdased. Ühiskauplused peavad pidama müügil enam-vähem kõiki tähtsamaid ja nõuetavamaid kaupu. Sellest olenevalt on ka kaubaliikide arv viimastel aastatel väga palju tõusnud. Kui varemalt arvati keskmise läbimüügiga ühiskaupluse eri artiklite arvu 1500—2000-le, siis on see arv nüüd peaaegu kahekordistunud. Rääkimata suuremate läbimüükidega ühingutest, kus kaubaliikide arv on veel palju suurem.

Ühiskauplused on saanud ostukohadeks kust ümbruskond saab osta enam-vähem kõiki tähtsamaid kaupu. Sarnased laiad ja suured ülesanded on küllalt rasked ja nõuavad tegelastelt suurt jõupingutust ning ettevalmistust. Kuid on selge, et peame kandma neid raskusi paratamatult, sest just sellega suudame võita poolehoidu ja teenida rahulolu.

Varemalt käidi maalt tegemas kaubaoste linnast ja seda just suuremate asjade ostmisel. Maa ühiskauplustest osteti ainult tühja-tähja. Nüüd näeme aga, et maal isegi väiksemad ühiskauplused suudavad aasta jooksul ära müüa terve rea suuremaid põllutööriistu ja masinaid. Siin tahaksin aga märkida, et sel alal on veel tükk tööd ees. Ühiskaubanduse osatähtsus peaks põllutööriistade ja masinate müügil olema palju suurem.

Maal liiguvad veel ringi igasugused masinate müütajad-agendid ja ei saa

öelda, et nende liikumisel oleksid just väiksed tagajärjed.

Vähemate ühiskaupluste tegelased kurdavad, et nad on tööga koormatud ega suuda teha enam midagi rohkem. Koosseisud on meil paiguti tõesti väikesed ja ärijuhil ei jää igapäevase jooksva töö juures aega piirkonna põhjalikumaks läbitöötamiseks. Sellest peab aga kuidagi üle saama. Tuleb katsuda suurendada palgaliste abitööjõudude arvu, kuid tuleks püüda ka ühingu liikmeid tõmmata abiks tööjuurde. Tuleks katsuda leida ühingu liikmete hulgast nn. *u s a l d u s - m e h i* igasse külla. Neist on ühingu ärijuhil väga palju kasu.

Usaldusmehed muretseksid teateid nende põllupidajate kohta, kes kavatsevad osta ühte või teist põllutööriista. Külas on harilikult juba varem need põllupidajad teada, kes mingit suuremat ostu kavatsevad teha. Iga põllupidaja arutab enne küsimust naabritega. Küsib nõu ja katsub jõuda selgusele, missugune masin või põllutööriist oleks kõige sobivam.

Saanud ostjate kohta teateid, tuleb ühingu ärijuhil astuda nendega ühendusse. Kahtlemata saaks ühiskauplus paljudel kordadel müügilolevaid masinaid ja põllutööriistu sarnasel viisil ära müüa, kui ta ostjate kohta teateid saab õigel ajal.

Meil on mõned ühinged juba püüdnud tegutseda sarnasel ja see on andnud neile häid tulemusi. Alles hiljuti kõneles üks Viljandimaa väheldase, võrdlemisi linna lähedal asuva ühingu ärijuht, kuidas temal on korda läinud ümbruskonna põllupidajatega tiheda

kontakti pidamisel möödunud aastal ära müüa 11 rohuniitjat. Ta oli arvamisel, et teised tema rajoonis neid üldse ei müünud. See arv ei ole üldiselt suur, kuid arvestades ühingu vaid umbes 25.000-kroonilise läbimüügiga ja kitsa piirkonnaga, on see siiski märkimisväärne.

Suuremate masinate, nagu rehepeksugarnituuride jne. müüki on vähemate ühingute ärijuhtidel ehk raske teostada. Nende ostasoovijad võiks teatavaks teha ETK-le, kes läkitab

asjatundja kohale ja aitaks müüki teostada.

Suuremate põllutööriistade ja masinate müügi alal tuleks meie ühingu teistele äritegelastel teha kõik, et võita esikoht.

Nagu tähendatud, on ühiskaubanduse töötulemused enam-vähem rahuldavad, kuid meie ei saa sellega veel leppida. Tuleb rühkida edasi suuremate võitude saamiseks ja rakendada kogu energia selleks, et ühiskaubanduse osatähtsus veelgi tõuseks.

## Mõtteid

### seemnekaubandusest

A. Järva

Heina- ja juurviljaseemnete impordiks on saanud viimasel ajal sisseveolubasid ainult üks seemneäri, kes seega on asetatud monopolisti seisukorda. Sarnast olukorda peetakse vajalikuks kodumaa seemnekasvatuse arendamise seisukohalt.

Mõnes välisriigis on seemnekasvatust kõrgemal tasemel, kui Eestis ja sealised põllumehed suudavad seemneid toota odavamalt. Ka on meil veel vähe kogenuid seemnekasvatajaid. Rahvusvaheline seemnekaubandus on raskenenud ja sageli müüakse seemneid odavalt turgude puudusel. Meil arvatakse, et kui lasta seemnete sissevedu vabaks, tekib rohkem importööre, kes hakkavad võistlema ja suruvad seemnete hinnad siseturul alla. See oleks muidugi väga soovitav neile Eesti põllumeestele, kes ise seemneid ei kasvata, kuid teiselt-

poolt odavad seemnete hinnad ei meelita seemnekasvatamisele.

Sellest seisukohast vaadates paistab asi olevat korras, kuid siiski monopolistil on oma erihuvivid, mis sugugi ei pruugi minna kokku üldiste huvidega. Selle ettevõtte nimetuses seisab sõna „ühisus“ ja mõned arvavad, et ta on ühistegelise ettevõtte. Seda ta aga ei ole, vaid puht ärilise ettevõtte. Ta peab hoolitsema võimalikult suurema dividendi kindlustamise eest oma osanikkudele.

Heina ja juurviljaseemned oma rahalise läbikäigu poolest moodustavad peamise osa meie seemnekaubandusest. Import- ja siseturuhindade vahe on suur, sageli mitukümmend protsenti. See võimaldab ettevõttele ilusa teenistuse. Läbikäikudel vähem tähtsate lille- ja teiste peenseemnete import on vaba, kuid monopolistil on

võimalus nõuda, et teised ärid ka neid seemneid tema müügihindadest odavamalt ei müüks, sest vastasel korral ta võib loobuda müümast seda nõudmist mitte täitnud ettevõttele heina- ja juurviljaseemneid. Viimased, nagu nimetatud on seemnekaubanduses tähtsamad seemned, milleta ei ole mõeldav ühegi seemneäri tegevus. Seega teised ärid on sunnitud täitma monopolisti nõudmisi, kui need esitatakse.

Kõnesolev ettevõtte, nagu märgitud, peab hoolitsema esimeses järjekorras oma kasude eest. Seepärast võib kujuneda olukord, et ta ei lepi üksi kasudega, mis tekivad kauba müügi juures välis- ja siseturu hindade vahest, vaid võib püüda suurendada oma sisetulekuid veel sellega, et ostab välisturalt keskmise headusega seemnete asemel madalama väärtusega seemneid. Võistluse puudusel tarvital ei ole valikut. Ta peab ostma seda, mis saadaval.

Arvan, et kui kellegile on antud monopol mingil alal, siis temale on ka kindlustatud kasu. See kohustab hoolitsema, et monopoliseeritud kaubad oleksid kättesaadavad. Tänavu kevadel ilmnenud nähe, et ei olnud mitmeid heinaseemnete liike, on väga kahetsusväärne. Riik ja Põllutöökoda on teinud pingutusi, et edendada uudismaade ülesharimist. Maid on haritud, kuid seemendamise eel üllatab põllumeest asjaolu, et ta ei saa koostada oma uudismaale soovitud segu, kuna mitmeid seemneid ei saa osta. Mõnda vast sai hiljem mitmekordse järelesõitmise järele. Ülesharitud uudismaade kohta oli statistilisi and-

meid ja nende varal oleks võinud ligikaudseltki arvestada välja seemnete vajaduse. Seda oleks pidanud tegema kõik õigel ajal.

Arvan, et kodumaa seemnekasvatuse edendamine on vajalik ja seepärast teatud kitsendused impordi alal peavad jääma, kuid seda peab korraldama nii, et kaoksid väärnähted ja võimalused nende tekkimiseks. Selleks peaks aegsasti igal talvel määrama kindlaks missuguseid seemneliike on vaja ja kust neid on kasulik importida, ning kui kõrge hinnaga peaksid tulema imporditud seemned müügile. Kui imporditud seemneid on võimalik müüa alla selle hinna, siis tuleks nende import makstada erilise sisseveomaksuga. Selle sisseveomaksu suurus oleks erisugune iga seemne liigi kohta, olenedes välisturu ja siseturu soovitatavast miinimumhindade vahest ning määratakse kindlaks üheks aastaks. Sisseveomaksust saadud summad läheks kodumaa seemnekasvatuse edendamiseks, seemnekasvatavate premeerimise või muul teel. Sisseveolubasid antagu aga rohkem, kui ühele äriale, et jääks püsima võistlus. Ei ole vaja karta, et tuuakse üleliiga palju seemneid sisse. Iga äri teab oma müügi suurust ja kalkultatsioon ei luba osta sisse rohkem, kui suudetakse turustada. Teisest küljest iga soliidne ettevõtte püüab rahuldada oma ostjaskonna soove ja seepärast on ka vähem karta seemnete puudust külvi ajal, nagu see ilmnis tänavu kevadel, kus ühe äri pärast pidi kannatama palju edasipüüdjaid põllumehi. Ikkagi on parem, et seemet ennem jääks vähe järele, kui maa jääb seemendamata.

Ajutine läbikäigumaks tuleb tasuda ka käesoleval aastal RT 47 — 1936 avaldatud seaduse ja RT 52 — 1936 ilmunud teostamise määruse alusel.

Maksukohuslane tasub maksu jooksvalt ettemaksuna tema enda poolt arvatud läbikäigust. Lõplik läbikäikude arvestus tehakse erilisel lehel (vorm U nr. 6), mis peab olema esitatud tarvitajateühinguil järgneva aasta 1. märtsiks maksuinspektorile aruandvate ettevõtete alal Tallinnas.

Maksu alla kuuluvad:

1) Kõik I järgu äritunnistusega tegetsevad kaubanduslikud ettevõtted ja linnades ja alevites asuvad esimese kuue järgu tööstuslikud ettevõtted.

2) Linnade ja alevite administratiiv piirides asuvad ühiskaubanduslikud ettevõtted, vaatamata äritunnistuse järgule, kui need kuuluvad avalikult aruandvate ettevõtete hulka.

3) Maal asuvad ühiskaubanduslikud ettevõtted, kui need kuuluvad avalikult aruandvate ettevõtete hulka ja omavad osakondi või harukauplusi väljaspool juhatuse asukoha administratiiv piire (valla, alevi, linna). Maksu alla kuuluvad ainult väljaspool juhatuse asukoha omavalitsuse administratiiv piire olevate osakondade või harukaupluste läbikäigud.

Maksuvabad on järgmised läbikäigud:

1) läbikäik ekspordi alal, arvatud välja metsa ja teravilja ekspord;

2) ärimaksu-vabad läbikäigud (laevandus) ja läbikäik monopoli esemete müügist (riigiviin ja piiritus).

Läbikäiguks ei loeta: rikutud ja hä-

vinunud või müüjaile tagasisaadetud kaup, hinnaalandused ostjale, storno kanded kaubakontroll-arvel, samale pidajale kuuluvasse tööstusse ümber-töötamiseks ja oma vajaduseks antud kaubad.

Kaubandus läbikäigu maksumäärad on: sisemaalt sisseostetud kaupade läbimüügist — 0,15%, importijatele vahenditult sisseveetud kaupade läbimüügist — 0,5%, tasu talitustelt (võõrastelt saadud üürid ja veorahad) ning maiusainete tööstuse läbimüügist — 2,0%.

Maiusainete alla loetakse tortide, kookide, vahvlite, biskviitide ja iga-sugu küpsiste valmistamine.

Maksustatavad läbikäigud ümmardatakse allapoole tervetesse sadadesse kroonidesse ja saadud maksumatsumma ümmardatakse tervetesse kroonidesse, kusjuures 50 ja enam senti loetakse terveks krooniks.

Maksu arvestamise ja tasumise kohta loeme seaduses § 16: igal 1. aprillil, 1. juulil, 1. oktoobril ja 1. jaanuaril arvutab maksukohuslane viimasel möödunud kalendri-veerandaastal saavutatud läbikäigu alusel läbikäigumaksu ja tasub selle ettemaksuna hiljemalt arvutuskuu kümnendamaaks päevaks. On tasumisele kuuluv ettemaks alla 5 krooni, siis tasutakse see koos järgneva ettemaksuga, kusjuures sissemakstav summa ei või olla alla 5 krooni.

Ettemaks tasutakse Eesti Panga osakondades erilise teadaande põhjal, mis on saadaval maksuinspektori juu-

rest ja mis esitatakse Eesti Panga osakonda kahes eksemplaris.

Läbikäigumaks on seotud ärimak- suga ja lõplik aasta-aruande põh- jal maksuinspektori poolt arvatud läbikäik või läbimüük on ka ajutise läbikäigumaksu aluseks.

Selle kohta loeme § 22: läbikäigu- maks määratakse maksuinspektori maksustamisotsusega ja viimane saa- detakse ettevõtte pidajale hiljemalt ühel ajal lisaärimaksu maksustamis- otsusega. Tasutud ettemaksudele juu- renõutav maksusumma tasutakse hil- jemalt ühe kuu kestusel maksustamis-

otsuse kätteandmise päevast arvates.

Tähtajaks tasumata ettemaks loe- takse maksuvõlaks ja sellelt võetakse viivitusprotsente (1% kuus) ning ta- sumata viivitusprotsendid loetakse juurenõutavaks läbikäigumaksuks.

Selle maksu seadus ja määrus on keerulisemaid, mis üldse meil on aval- datud ja soovitame igaleühele tut- vuda nendega originaalis; see seadus on ka erakorralliselt karm — seaduse § 25 põhjal võib tähtajal ettemaksu või maksu tasumata jätnud ettevõtet sulgeda ja äritunnistuse ära võtta.

## Kolmanda järgu äritunnistuse asjus

A. Soidra

Riigi Teatajas nr. 82 — 1933. a. on avaldatud Majandusministri poolt kokkuleppel vastavate ametkondade- ga kinnitatud kolmanda järgu kau- bandusliku äritunnistusega kaubelda keelatud kaupade nimestik. Selle ni- mestiku punkt 22 järele on III järgu kaubandusliku äritunnistusega keela- tud kaubelda igasuguste välismaa vabrikutoodetega, arvatud välja esi- mese järgu tarbeained ja lihtsam pudukaup.

Mõned maksuinspektorid on seda punkti hakanud tõlgitsema kitsenda- valt, seletades, et esimese järgu tar- beaineteks selle punkti kohaselt kuu- luvad ainult lihtsamad välismaa pärit- oluga toitained, kuna kõik välismaa päritoluga majatarbed, nagu emaili- tud kruusid, alustassid, kausid, tald- rikud, noad, kahvlid jne. on III järgu äritunnistustega kauplustes keelatud

ja seepärast on asunud nende esemete leidumisel nõudma II järgu äritunnis- tuse lunastamist.

Ühe ühingu algatusel, kelle kaup- luste kohta selline nõudmine hiljuti käis, pöördus Ühistegevuskoda Maksu- devalitsuse poole järelepärimisega, et missugused esemed tuleb lugeda nime- tatud esimese järgu tarbeainete hulka.

Nüüd on Maksudevalitsus Ühistege- vuskojale kirjalikult teatanud, et RT 82 — 1933 p. 22 mõttes ei tule mõista mitte ainult toidu- aineid, vaid muuseas ka meie elustandardi juures üldtarvitusel olevad liht- sad emailitud majatarbed, lihtsadaod, kahvlid jne. tu- levad lugeda sinna hulka.

Sellega oleks see üldsõnaline punkt 22 tõlgendatud veidi üksikasjaliku- malt ja ka avaramalt.

# Juhatuskirja ETK kaubandusnõuande- revisjoni teostamise kohta

Kinnitatud ETK peakoosolekul 23. IV 1937. a.

1. ETK põhikirja §§ 60—67 alusel teostatava kaubandusnõuande-revisjoni otstarbeks on:
  - a) selgitada ETK liikmete-ühingute tegevuskorraldust ja seisukorda ning juhtida tegelaste tähelepanu ilmnevaile puudusile;
  - b) olla ühinguile abiks nende tegevuse, eriti äritegevuse, asjaajamise, raamatupidamise ja aruandmise korraldamisel;
  - d) luua ETK ja tema liikmete-ühingute vahel kindlamat sidet;
  - e) võimaldada ETK-le ülevaadet tema liikmete-ühingute tegevusest ja seisukorrast.
2. Nõuannet-revisjoni toimetavad kaubandusnõuandjad-revidendid, külastades ühinguid võimalikult üks kord aastas, kuid vähemalt üks kord kahe aasta jooksul. Nõrkade tegevustulemusiga ja uusi ühinguid külastatakse sagedamini.
3. Ühingute tegevuse ja seisukorraga tutvumisel selgitatakse, kas ühingu tegevuskorraldus, asjaajamine, raamatupidamine ja aruandmine on mitte ainult vormiliselt, vaid ka sisuliselt õige.
4. Puuduste kõrvaldamiseks annab kaubandusnõuandja-revident ühinguile üksikasjalisi näpunäiteid.

Puuduste kõrvaldamiseks, mis on kõrvaldatavad kohe, tuleb olla ühingu tegelasile võimalust mööda abiks.

Järgnevail käikudel selgitatakse, kas varem antud näpunäited on leidnud küllaldast tähelepanu.
5. Nõuande-revisjoni kohta koostatakse aruanne (protokoll), millest 1 eks. antakse ühinguile ja teine jääb ETK-le.
6. Nõuande-revisjonil saadud andmed ühingu seisukorrast ei kuulu avaldamisele kõrvalistele isikutele.
7. Ühingu juhatus on kohustatud kõrvaldama puudused ja ETK juhatuse nõudmisel teatama puuduste kõrvaldamiseks astunud sammudest.
8. Kui ühingu korratu asjaajamine jätkub, ja ühingu juhatus korduvate näpunäidete ja meeldetuletuste peale ei kõrvalda puudusi, teeb ETK juhatuse põhikirja § 64 kohaselt esitise ETK nõukogule vastavate sammude astumiseks või teatab ühingus ilmnenuid asjaoludest Ühistegevuskojale.
9. ETK algatusel teostatav nõuande-revisjon toimub ETK kulul.

Kui nõuande-revisjon võetakse ette ühingu vastava organi kutsel, tasub kulud ühingu ETK nõukogu poolt kinnitatud normide järgi.



# Mahakantud nõudmiste ja väärtuse kaotanud varade arvestamisest

A. Abel

Aastaruandes väljatoodav tegevusresultaat — kasu või kahju on tõeline vaid siis, kui peale kõikide kulude arvestamist on kustutatud ka lootusetä nõudmised ja kantud maha tarvitamiskõlbmatuks muutunud varad.

Bilansi puhastamine, või õigemini lootusetä nõudmiste ja väärtusetä varade mahakandmine on iga usaldustvääriva ettevõtte iseenesest mõistetav kohustus. Eriti praegusel majandusliku tõusu ajal, kus töötamine lahedam ja teenistusvõimalused suuremad, ei tohi seda unustada.

Jälgides meie ühingu is toimetataväid mahakandmisi ja selle viise, võib panna tähele, et seda on tehtud väga mitmeti ja sageli ekslikult.

Mõned ühingud on peale kõlbmatuks muutunud vallasvara kustutanud ka lootusetä nõudmisi amortisatsioonikapitali arvel.

Siin peab märkima, et amortisatsioonikapitali võib tarvitada ainult selleks, milleks seda on kogutud ja määral, kui palju seda on kogutud iga mahakantava objekti kohta.

Amortisatsioonikapitali, kui kinnisja vallasvara kustutuseks kogutud reservi, ei ole lubatud kasutada nõudmiste kustutamiseks, vaid need tuleb arvestada kulude arve kaudu ja näidata selle aasta kuludes (kahjudes).

Lootusetä nõudmiste kustutamisel kahjukskantud summad on maksuvad kulutused, kuid on nõuetav selle

kohta tehtud oma asutuse poolt protokollitud otsus. Seega tuleb juhatusel mahakandmisi peale otsustamist alati protokollida.

On mõned varad muutunud tarvitamiskõlbmatuks enne, kui seda on veel suudetud amortiseerida täiel määral — 100%, võib kustutusel kasutada amortisatsioonikapitali ainult niipalju, kui palju oli seda vara amortiseeritud ehk selle kohta kogutud amortisatsioonikapitali, kuna ülejäänud osa tuleb kustutada kulude arve kaudu.

Ühingu huvide seisukohalt väljudes tuleb aruande koostamisel arvestada kuludeks kõik möödunud aja jooksul olnud kulud ja kahjud (mahakirjutused).

Aruandes näidatud puhaskasu ei ühtu sagedasti maksustamise alla kuuluva puhtakasuga, sest maksustamise puhul arvatakse siia hulka maksualuse kuluna osa tavalisi ärikulusid, näit. ülenormi maksud kõrgema administratsiooni tasud, kuludeks kantud maksude summad, investeerimise iseloomuga kulutused jm.

Mahakantud lootusetä nõudmiste puhul ühingul nõudeõigus võlgnikkude vastu kestab edasi kuni 10 aastat, kui nõudmisega vahepeal ei ole kohtulikult esinetud.

Pidades hoolsalt silmas võlgniku varanduslikku seisut, on võimalik tih-tigi mahakantud summasisid saada tagasi aastate möödudes täies ulatuses.

Samuti tarvitamiskõlbmatuks muu-

tunud varad omavad tihtigi veel mõnesuguse väärtuse, mille tõttu neid raamatulisest arvestusest täiesti kõrvale jätta ei ole õige, olgugi et seda sageli on tehtud.

Üldise raamatupidamise viisi järgi nende arvestamisest bilansis ühe sendiga, kui meelespidamise viisist, on väga paljude ühingutes saadud valesi aru.

Sendiga arvestamise põhimõtteks on, eriti nõudmiste juures — meelespidamine, et nõudmise võimalust parajal silmapilgul ei lastaks mööda ja et kõik ühingu nõudmised ja väärtused oleks seotud bilansiga ning kergesti võimaldaks vajalikku kontrolli.

Seega tuleb iga üksik nõudmine ja vara arvestada ramatutes ühe sendiga. Bilansis näidata aga nende kokkuvõte — sentide arv, mis on ühtlasi ka nõudmiste arv.

Teises osas aga, või lahtris, mis jääb väljaspoole bilanssi ehk nn. abiraamatu kannete tekstis tuleb arvestada nõudmine endises summas. Võla sissenõudmisel tehtavad kulud tuleb pearaamatus kanda kuludesse ja abiraamatus märkida juure väljaspool bilanssi seisvale algsummale, et saada ülevaadet igast nõudmisest terves ulatuses.

Laekunud summadega tuleb krediteerida ärikulude ehk kulude-tulude arvet ja teha ühtlasi ka abiraamatus väljaspool bilanssi vastavad kanded.

Bilansis seisev 1 sent tuleb kanda maha nõudmiste juures, kui nõudeõigus on aegunud, või summa täiel määral saadud kätte ning vallas- ja kinnisvara juures, kui arvestatav vara on lõpulikult hävinenud, kaotanud oma väärtuse, või müüdnud ära.

## *Aidakem ostjat!*

*V. Pedajas*

Kui ostjale esitatakse kaup valimiseks, võib ta, olenevalt kauba iseloomust, hinnata seda hinna, väärtuse, vastupidavuse, meeldivuse või nägususe, moe või muude omaduste järgi. Oleneb ka ostjast, millised kaubaomadused on talle tähtsamad. Nii näiteks, kui ostjaks on noormees, on talle tähtsad kauba nägusus või moele vastavus ning vastupidavus. On aga ostjaks noor neiu, siis paneb ta rohkem rõhku kauba välimusele ja siis võib-olla hinnale. Vanemad inimesed hindavad seevastu rohkem vastupida-

vust. Soo, vanuse, hariduse jne. kõrval on ostja suhtumisel kaubasse tähtis ka ta iseloom.

Hea müüja arvestab ostja soovidega. Teisiti talitades ta ehk saaks kaubast kergemini lahti, kuid on kindel, et ostja pärast leiab, et kaup talle miskipärast ei sobi.

Väga sageli juhtub, et ostja ei suuda teha valikut esitatud kaupade hulgast. Igal kaubal esitatavas valikus on mõned paremused, mis puuduvad võistleva artiklil. Nii näiteks võib ühe paari saabastel paremuseks olla



### Maalrikaubad.

Tagasein on kaetud oranž-värvilise, aluspõhi ja küljed oras-rohelise, alused tumesinise (ultramariin) dekor.-paberiga. Keskel, vastu tagaseina asuv „pilgupüüdja“ on lõigatud tugevast papist ja kaetud erivärviliste paberipindadega, sihiga ülvalt alla. Värvid, alates vasakult on: helepunane (cinnober), tumepunane (bordeaux) ja violet. „Pilgupüüdjal“ asuv pealkiri-tekst on kollasest dekor.-paberist lõigatud tähtedega. Paremal asuv plakat on tumesinine, millele tekst on kirjutatud pintsliga, valge „marabu“ värviga.

nägus, moodne välimus, hea tallanahk, kuid halvem päälis; teisel võib-olla nägusus jätab soovida, aga päälisnahk on pehme ja korralik, töö tugev jne.

Kõhkleja ostja ei suuda valida nende erisuguste omaduste vahel. Ta ei jõua kuidagi otsusele, milline paar tema seisukohast oleks kasulikum. Tundes, et ta on müüjale tülik ja häbenedes oma otsusvõimetust, valib ta huupi. Pärast leiab, et talle müüdi sobimatut kaupa ning ei tule enam meeleldi nimetatud kauplusse.

Müüja ei või kunagi püüda kannatamatusega lahti saada nii ostjast kui ka kaubast. Niisugune talitusviis viib ostja lõplikule kaotamisele.

Asutagu ostja seisukohale, katsudes ise otsustada, milline artikkel võiks sellele kõhklejale olla sobivaim ja juhitagu ostja otsust sellele artiklile kas kõnega või toimingutega. Talitada tuleb sel juhul aga taktiliselt, s. t. et müüdaks seda, mis ostjale tõesti sobib ja nii, et ostja ei tõlgitseks müüja talitusviisi pealesundimisena. Igal juhul säilitatagu kannatlikkust.

Kõnega saab ostjat aidata edukalt vaid siis, kui olete õieti tabanud ostja tahtmisi ja soove. Muidu ei paku teie seletused ostjale mingit huvi. Seepärast valige see artikkel, mis ostjale peaks kõige rohkem sobima ja tõstke just need kauba omadused rohkem



### Heina- ja aiatööriistad.

Tagasein, aluspõhi ja küljed on kaetud helerohelise dekor-paberiga, samuti ka papipinnad kaupade all. „Pilgupüüdjaks“ on tugevale papp-poolringile kinnitatud vikatid. Plakat vasemal on tumesinine, valge pilve ning stiliseeritud kasega, mille rippuvateks oksteks on helerohelised krepppaberi ribad. Lõõklause on punakas-pruun. Väikesel valgel plakatil ees on tekst musta kirjaga: „Teie aed palub kohendada mulda ja hävitada umbrohu — hõlpus on see töö praktil. aiatööriistadega.“

välja, mis ostjat kõige enam huvitavad.

Ütleme, et noormees tuleb teie juurde ja tahab paari kingi. Teie esitate talle vastava valiku ja kirjeldate üldjoontes üksikute artiklite väärtusi. Kui ta ei suuda ise otsustada, võite eriti soovitada seda paari, mis välimuselt on moodsam ja nägusam ning mida ta saaks kasutada nii tänava kui ka peokingana. Sest mees muu vahel ei kõhelnudki, kui et tahtis tugevat, kuid ühtlasi ka moodsat. Lõplikult jääks ta aga rahule nende kingadega, mida ta võib kasutada nii igapäevaks kui ka peoks.

Võtame teine juhus. Tütarlaps soo-

vib osta endale suveks kindaid. Teie toote valimiseks nakkkindad. Tütarlapsele meeldivad need väga, aga on kallid. Toote trikoo kindad. Need meeldivad ka, aga:.. Tütarlaps tahab tingimata moodsaid kindaid, ütleme beeže, kuid arvab, et võib olla trikoost pole nii „nooblid“. Kui teie aga talle seletate, et trikookindad on sama „nooblid“ ja sobivad hästi ta palituga, ning seejuures on odavad, võite olla kindel, et ta ostab need ja on väga rahul.

Tähendab — tuleb püüda igal juhul ostjat rahuldada. Oleneb muidugi kaubast, kuidas ja mis tuleb esile tuua kõnes.



### Suveriided.

Tagapõhjal on papist väljalõigatud valge pilv. Selle ees „pilgupüüdjaks“ stiliseeritud pääsuke mustast papist, kandes lööklauset siniste tähtedega valgel põhjal. Plakat all on musta-valgega. Tekst: „moodne muster ja värv, kergus ja õhurikkus — need on hea suveriide omadused“. Mõlemal pool asuvad riidemustri kaardid on valged.

Mõnikord, kui esitatud samaliigi kaupadel on vahed vaid hinnas ja kvaliteedis, saate aidata ostjat ka puht tehnilise võttega, nn. valiku piiramisega. Kõhklejale ei või üldse korraga liiga palju vaatamiseks esitada. Vaatamiseks toodav artiklite hulk olgu enim väiksem kui suurem, kuna muidu otsusvõimetu ostja kipub kergesti kaotama igasuguse ülevaate. Üle viie artikli tavaliselt pole vaja tuua, oleneb muidugi kaubast, kui palju just. Seejuures iga kaup, mis ostjale silmnähtavalt ei meeldi, või millest ta pole erilisel huvitatud, tõstatagu kohe letilt ära, et ta pärast ei segaks. Sellega toimetate juba osa-

lise valikupiiramise. Letile jäävad lõpeks mõned artiklid, mis kõik ostjale ühtlaselt meeldivad, kuid millede vahel ta ei suuda valida. Kui teie ei saa nüüd kõnega juhtida ostjat teatud otsusele, siis püüdke piirata valikut veelgi. Et mitte eksida ostja kalduvuste või maitse vastu, siis on otsustarbikas, et püüate järjestada need artiklid ostjale meeldivuse järjekorras. Nii näiteks, esimene näis ostjale kõige rohkem meeldivat, sest seda ta vaatas või katsus kauemalt ja põhjalikumalt; teine meeldis vähem jne. Siis võtate järkjärgult kaupu ära kuni jääb vaid kaks artiklit letile, millede vahel ostjal on valida. Seejuu-



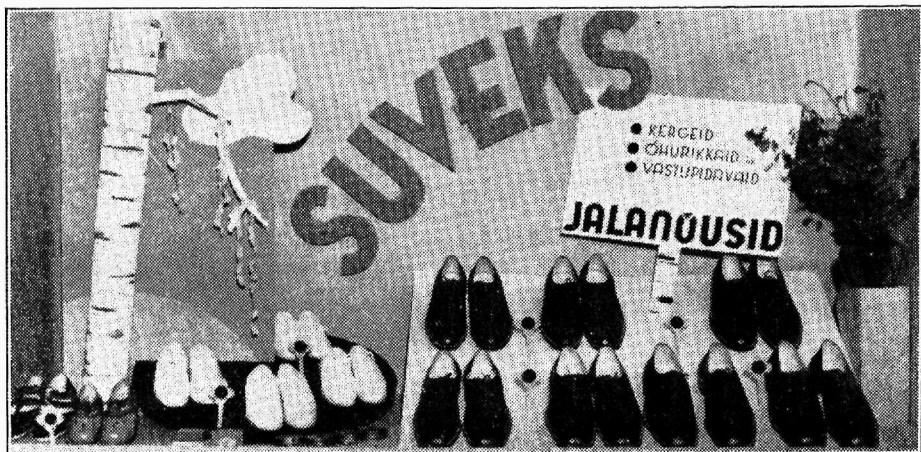
#### Niidumasina osad.

Pildil on väljapanek „Deeringi“ osadest, ent neid võib asendada teistega, näit. vene masinaosadega. Tagasein, aluspõhi, küljed ja alused on kaetud küpse kollase dekor.-paberiga. Viljakõrsi, mis on papist ja värvitud pruuniks, hoiab must sirp, mis kujutab ühtlasi nr. 5. Sõna „Deeringi“ on tume-punaste tähtedega. Kõik see kombinatsioon asub veidi eelpool tagaseina. Valgel plakatil paremal on sõna „omadust“ punane ja väiksem tekst mustaga „kiire käik“, „töötab vaikselt“, „kerge vedada“, „niidab madalalt“, „ideaalse töövahendina levinuim maailmas“.

res otstarbekam on jätta kaks kont-rasti. Kui teie tööte alul näidata, üt-leme kuus artiklit, siis viite alul ära teise ja kuuenda, siis kolmanda ja siis neljanda. Nii et jääb letile esimene ja viies. Sääraste kontrastide vahel on ostjal loomulikult kergem otsus-tada.

Ainult juhul, kui ostjale on hind väga mõõduandev, tuleb kaaluda, kas mitte jätta letile hinnalt lähedased kaubad, s. t. esimene ja teine, või teine ja kolmas jne. Oleneb kuivõrt täht-saks peab ostja hinda .

Ülaltoodust on selge, kuivõrd täht-saks tuleb pidada süvenemist müügi-toimingusse ja ostja ning kauba põh-jalikku tundmist. Need on võtmed, mis aitavad müügitoimingut lõpetada edu-kalt mõlemale poolele. Kuna ühis-kaupluse siht ja mõte on ostjaskonna õiglane teenimine ja majanduslik nõu-andmine ostude tegemisel, siis tuleb võtta omaks, et ennem teostamatuks jäänud müük, kuid tagasitulev ostja, kui et pealesunnitud kaup, kuid kao-tatud ostja!



### Jalanõud.

Tagasein, aluspõhi ja küljed on kaetud kollase dekor-paberiga. Aluspind sandalletide all on heleroheleline ja tennisingade all tumesinine. Stiliseeritud kask vasakul on keeratud paberrull heleroheliste krepppaberi ribadega. Pilv on valge sinise plakati foonil. Lööklause „Suveks“ on punane ja plakat paremal tekstiga: „kergeid, õhurikkaid ja vastupidavaid jalanõusid“ on musta ja punasega valgel põhjal. Hinnasedeliteks on stiliseeritud lilled.

## Õppinud tööjõude ühiskaubandusele

J. Kütt

Käesoleval semestril toimus ühis-tegevuskoolis elav õppetegevus. Jaanuaris algas õppetöö korruga mitmes klassis.

Juba märtsi alguks jõuti õppetöödega lõpule nooremate müüjate ja bürooametnikkude klassides, kuna vanemate müüjate ja raamatupidajate klassides õppetöö kestis nelipühini.

Jaanuaris sai kool ETK hoolitsemisel ja kulul omaette ruumid Tallinna, Narva m. 27. See võimaldas õppetööd sooritada palju paremates tingimustes. Senisest suuremal määral saadi

panna rõhku õppeainete praktilisele käsitlemisele, aladel, millised seda eriti nõuavad, nagu kaupade tundmine ning kaupluste ja vaateakende korrastamine. Näitliku ja praktilise õppimise otstarbel on koolis korraldatud eriruumid kaupade praktiliseks tundmaõppimiseks ja käsitamiseks ning vaateakende kaunistamistööde sooritamiseks. Algust tehti ka kooli ruumes õppekaupluse sisseseadmisega, kus toimuvad näitlikud müügipsühhotehnilised harjutused.

Klassi õppetööde kõrval toimus ter-



Vanemate müüjateklassi lõpetajad ja lektorid.

ve rida õppekäike ETK ja teistesse tehastesse, et tutvuda õpitavate kaupade tootmisega. Ka külastati õppetstarbel Tallinna ühiskauplusi, kus võimalik oli tutvuda kaupluste uudsemate korrastustega.

Mai algul toimus vanemate müüjate klassi paaripäevane õppekäik si-semaale, marsruudiga: Aegviidu, Järva-Jaani, Vägeva, Põltsamaa, Võhma, Türi, Rapla ja Keila. Õppekäigu eesmärgiks oli külastada ühiskauplusi tähendatud kohtades ning täiendada ja kinnitada koolis saadud teadmisi ja kogemusi ühingute tegelikust elust ja tööst, eriti kaupluste uudsemaid sisustusist.

Eesmärk täitus hästi. Ühingute juhatused ja ärijuhid andsid lahkelt tarvilikke seletusi, millest arenesid elavad läbirääkimised, nii et paljude ühingute külastamine kujunes tõsiseks praktiliseks õppetööks.

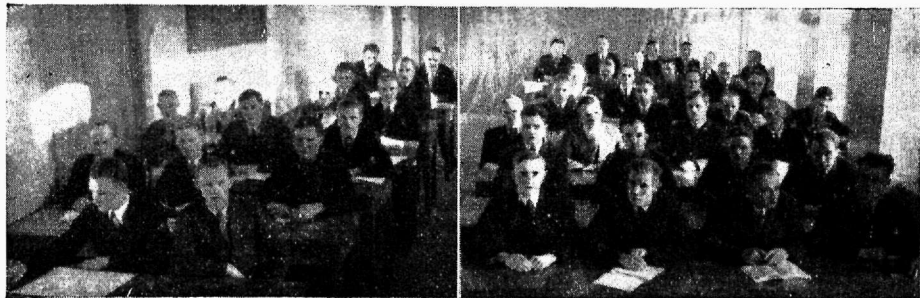
Saanud mitmekesise teoreetilise ja praktilise ettevalmistuse, lõpetanud võivad nüüd tõhusalt jätkata oma tööd ühiskaubanduses.

Lõppaktusel lõpetanud avaldasid tänu koolile antud õpetuste ja ETK-le ainelise toetuse eest ning toonitasid, et neil jätkub nüüd elavat huvi ja vaimu innuga asuda tööle ja rakendada õpitud teadmisi ja kogemusi ühiskaubanduse ülesehitaval tööel.

Vanemate (senior) müüjateklassi lõpetasid 45 õpilast:

Arnold Agurauja, Leonhard Aumaa, Karl Grauberg, Eino Hiie, August Jaagumägi, Edgar Kalm, Evald Kaare, Aleksander Kauts, Olimar Kesküll, Arnold Kontus, Albert Koov, Arnold Koppa, Arnold Kristal, Heino Kudeviita, Udo Kulm, Eduard Kuusik, Voldemar Käos, Johannes Lainevee, Leonhard Liloson, Adolf Lukin, Herman Luig, Johannes Matsalu, Ed-





Klass õppetööl.

vin Maivel, Valter Moon, Hariton Nel-  
 lis, Juhan Noormägi, Martin Nurme,  
 Elmar Pekk, Arnold Proosa, Krist-  
 jan Pärtel, Aleksander Raudsepp,  
 Toomas Raudvee, Ain Ruuvet, Kalju  
 Rätsepp, Alfred Saaman, Eduard  
 Sander, Karl Starkopf, Martin Taad-  
 ler, Jaan Talangu, Richard Tammelo,  
 August Utt, Leo Vinkel, Helmut Volk,

Kaljo Väinola, Karl Ermann.

Lõpetanud asusid tööle ühiskaup-  
 lusesse müüjatena, harukaupluste  
 juhatajatena ja mõned isegi ärijuhti-  
 dena.

Kellelgi ei tulnud tunda muret tee-  
 nistuse saamisel, nõudmine lõpeta-  
 nute järele oli nii suur, et kõik võisid  
 kohe teenistusse asuda.

## Plakatkirja vahendeid

E. Vellesoo

Plakatkirja oskus on ühiskauban-  
 duse kutseoskuslikule personalile pa-  
 ratamatult vajalik igasuguste plaka-  
 tide, teadaannete ja hinnasedelite kir-  
 jutamisel. Seda, õige aega nõudvat  
 tööd aitavad otstarbekad ja õiged  
 töövahendid sooritada vähema aja-  
 kulu ja vaevaga, võimaldades sealjuu-  
 res saavutada ka paremaid tulemusi.

Plakatkirja võib oma iseloomult  
 või tehnikalt liigitada kahte erine-  
 vasse gruppi. Nimetame ühte vaba-  
 käega kirjutatud kirjaks, teist —  
 kindlakujuliseks trükkikirjaks. Neist

esimene on kergem, vähem aeganõu-  
 dev ja seepärast ka eelistatavam. Va-  
 bakäe plakatkirja eristiile on väga  
 palju, ent üldiselt grupeeruvad need  
 ühe- ja kahepaksusega kirjadeks,  
 olenedes sulest, millega kirjutame.

Ühesuguse paksusega või jämedu-  
 sega kirja saame „Redis“ sulega,  
 „Ly“ või „Atoga“ saame aga kahe-  
 paksusega joone. (Joon. 1 ja 2.)

Värvaineks tarvitatakse enamasti  
 tušši, musta või värvilist. Neist veelgi  
 parem on „Tuschol“, mis on eriti val-  
 mistatud plakatkirja kirjutamiseks.

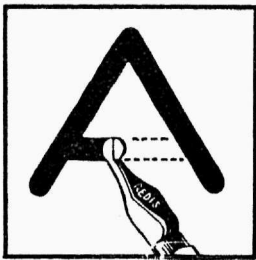
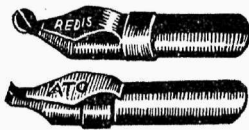
(Joon. 3.) Suurema paksusega kirja kirjutamiseks võib „Ato“ sule asemel edukalt tarvitada pintsleid (joon. 4), kusjuures kirja laius oleb pintsli nr-st.

Pintsliga kirjutamiseks tarvita- takse v ä r v e. Nendest sobivamad on spetsiaal plakatkirja värvid „Mara- bu“, mis vees sulatatult annavad pa- raja ja ilusa värvivedeliku (joon. 5 all).

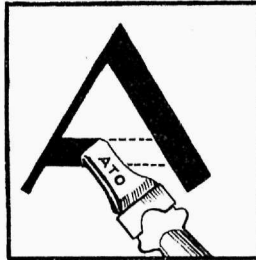
pole mõtet. Loomulik, mida suure- mas valikus ja mitmekülgsemaid neid on, seda vahelduvam, mitmekesisem ja hõlpsam on töö.

Järgnevas mõningaid praktilisi nä- punäiteid.

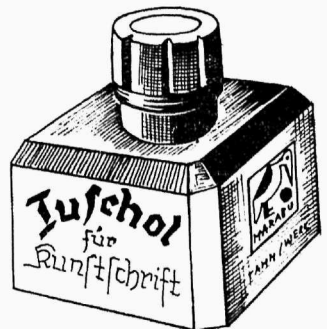
Kirjutades millise sule või pintsliga tahes, alati tõmmake paberile ette kaks joont, kirja kõrguse ulatuses. Siis võite olla kindel, et tähed saavad



Joon. 1.



Joon. 2.



Joon. 3.

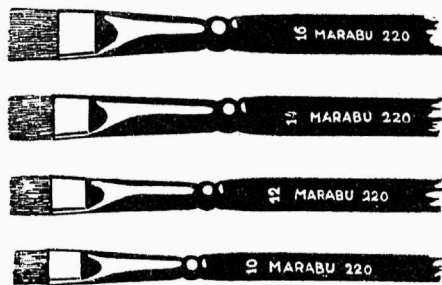
Pintsliga kirjutamine nõuab aga käelt suuremat osavust ja tundelikkust, kui sulega kirjutamine.

Kirjutades pikki tekste, on väga tülikas täita alata sulge tušiga, see- pärast on eriti heaks vahendiks täite- sulg, tušituub, millele on vaja ainult otsa keerata soovitava laiusse sulg ja kirjutada, nagu teeme seda tava- lise sulepeaga (joon. 5 üleval). Sellega vähendame tunduvalt asjatut ajakulu ja tülikust.

Plakatkirja vahendeid on ju veel palju, ent kõiki neid siin puudutada

ühikõrgused ja read ei jookse üles või alla, mis täielikult rikub kogu kirja üldilme ja mõju. Eriti peetagu silmas, et tähed oleksid õ i e t i paigu- tatud, et need üksteisest näeksid ühe- kaugusel. Seda saame, kui ümaraid tähti, mis jätavad rohkem tühja ruu- mi, üksteisele lähemale toome ja teisi, millede jooned on rööbiti, viime üks- teisest kaugemale. Seejuures olgu tä- hed aga võimalikult üksteisele lähe- dal, nii et need moodustaksid korra- pärase rea, jättes sõnade vahed sel- gelt eraldatavaks.

Pole ka halb tähti pliiatsiga õrnalt ette paigutada. Tuleb aga panna tähele, et mõnedele paberitele ja kar-



Joon. 4.

tongidele seda ei või teha, kuna need ei lase endilt pliiatsijooni kustutada.

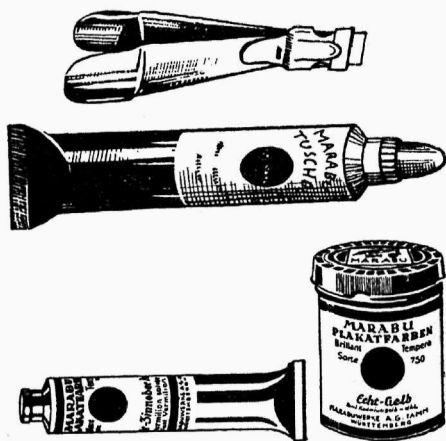
Sulge ei tohi iial kasta otse tušipudelisse, vaid teha seda ainult kas korgile kinnitatud, või mõne teise sule abil. Tarvitamise järele tuleb sulg kohe puhastada. Ainult siis püsib sulg kaua tarvitamiskõlbulisena.

Samuti tuleb tušipudel hoida võimalikult suletuna, kuna tušš õhuga kokkupuutudes kuivab ruttu. Alates kirjutamisega, püütagu kõigepealt saada võimalikult korrapärane ja puhas joon, proovides selleks sulge enne kõrvaloleval varupaberil. Alles seejärel hakake peale korrapäraste sirg- ja kõverjoontega. Kui käsi on omanud juba küllaldase kindluse, siis minna üle tähestiku ja stiili harjutamisele ja viimistlemisele.

Plakatkirja oskust ei omata mõne tunni jooksul. See nõuab harjutamist ja veelkord harjutamist. Huvi ja ar-

mastust peab olema selle vastu — ja see kasvab iga uue tähega, mida kirjutate, tundes kindlust ja julgust tulevavat oma kätte.

Käesolevas „Ühiskaubanduse“ nr.-is toodud plakatkiri-tähestik on „redis“ sulega kirjutamiseks. Seepärast on esimeseks nõudeks, et joon oleks igal pool ühtlase paksusega. Ei tohi suletõmbe alg- ega lõpposi lasta jämedaiks, nagu see tavaliselt kipub ilmne ma algajate juures. Seda põhjustab liigne värv-vedeliku hulk sules ehk jälle hooletu parandamine, kui joone algus või lõpp pole küllalt õnnestunud. Teiseks kindlaks nõudeks on, et kõik ring- ja ümarjooned olek-



Joon. 5.

sid piinlikult puhtad ja ühtlased, kuna see tähestik põhjeneb kahele geomeetrilisele vormile — kvatraadile ja ringile.

a b c d e

A B C D E

f g h i j k

F G H I J K

1 2 3 4 5

6 7 8 9 0

l m n o p r

L M N O P

s t u v x y z

R S T U V

X Y Z

# Kaubaturu ülevaade

## TERAVILLI.

Kokkuvõtted näitavad, et põhjapoolke-  
ral möödunud sügisel suurendati talinisu  
külvipindu. Arvestades praeguseid, võrd-  
lemisi kõrgeid hindu, on arvata ka suvi-  
nisu külvipindade suurendamist. Oraste  
seisukord on tunduvalt parem eelmisest  
aastast. Importmaad, arvestades häid  
saagilootusi on tagavarade soetamisel et-  
tevaatlikud. Aprilli hinnad maailmaturul  
toiduviljadel nõrgenesid, kuna söödavil-  
jade hinnad jäid samale tasemele.

Mai algul pakkumise nõrgenemisega  
näitasid hinnad taas tõusu.

Siseturul Riigi Teraviljamonopol  
müüb leivavilja 14,5 s. ja nisu 23 s. kg.  
franko vagun Tallinn.

Riigi Statistika Keskbüroo hinnanguil  
on taliviljade kasvupind meil käesoleval  
aastal suurem kui möödunud aastal. 15.  
maiks tehtud hinnangu järgi oli oraste  
seisund väga rahuldav. Rukki loodetav  
kogusaak töötab tõusta üle 2.000.000 kv.  
Talinisukülvi juures on tarvitatud mit-  
mel pool üleaasta seisnud seemet, mille  
idanevus oli nõrgenenud ja seetõttu oras  
jäänud hõredaks. Talinisu loodetavat ko-  
gusaaki hinnatakse 260.000 kv-le.

### Väikemüügihinnad siseturul s. kg.

	Tallinn Tartu Viljandi Rakvere			
Rukis	18	14,5	15,5	15
Nisu	27	24	24	24
Oder	20	16	19	16
Kaer	16	14,5	17	14

## SUHKUR.

Rahvusvaheline suhkrukongress Lon-  
donis, mis algas 5. aprillil, lõppes paar  
päeva enne kroonimispidustuste algust ja  
10. mail kirjutati 21 riigi poolt kokkulepe-  
pele alla. Nagu avalikkusele antud tea-  
teist nähtub, saavutati kokkulepe kon-  
tingentide, külvipinna piiramiste ja tur-

gude jaotuse suhtes. Kokkulepe saavutati  
esialgul viieks aastaks. Muidugi lähevad  
kongressil vastuvõetud otsused ja saavu-  
tatud kokkulepped asjaomastele valit-  
sustele kinnitamiseks.

Ühenduses suhkrukongressiga hinnad  
aprillis ja mai esim. poolel püsisid üldi-  
selt äraootaval tasemel, näidates vaid  
väheseid kõikumisi suunaga langusele.

Inglise peenkristall-suhkrut pakuti 50  
kg cif Tallinn:

	1935	1936	1937
15. aprillil sh.	6/1½	6/4½	7/10
2. mail „	6/2½	6/3	7/7
15. mail „	6/2¾	—	7/6¼
28. mail „	6/1¾	6/3	7/9½

Suhkru toodangust annab pildi järgm.  
tabel (tuhandeis tonnes):

	Peedi- suhkur	Roo- suhkur	Kokku
1913/14	—	8.635	9.793
1919/20	—	3.261	11.911
1934/35	—	9.349	15.799
1935/36	—	9.256	17.147
1936/37 (loodet.)	9.926	19.773	29.699

Rahvusvahelise suhkrukomitee andmeil  
on üksikute maade viimaste aastate  
suhkrutarvitus keskmiselt elaniku kohta  
aastas:

Taani .....	55,9 kg
Uus-Meremaa .....	55,0 „
Austraalia .....	48,0 „
S.-Britannia .....	47,8 „
USA .....	43,0 „
Kanada .....	40,2 „
Iiri Vabariik .....	38,7 „
Kuuba .....	38,6 „
Argentiina .....	31,3 „
Belgia .....	28,3 „
Hollandi .....	25,3 „
Tšehhoslovakkia .....	24,2 „
Saksamaa .....	23,4 „
L.-Aafrika Union .....	23,1 „

NSVL .....	13,6 kg
Poola .....	10,9 „
Itaalia .....	7,9 „

Suhkru sissevedu Eestisse on viimase viie aasta jooksul olnud keskmiselt 22,2 miljoni kg, mis teeb keskmiselt 18,5 kg elaniku kohta aastas.

### PIPAR JA VÜRTS.

Maitseainete ja vürtside hinnad on väga olenevad lõikuse suuruselt, kuna neile on enam-vähem püsivalt kindel nõudmine. Nende tootmise ja turustamise kohta ei ole kitsendavaid ega reguleerivaid kokkuleppeid ja hind maailmaturul kujuneb nõudmise ja pakkumise järele. Hinnakujunemisel mängib suurt osa veel spekulatsioon. Üldse on nende ainete hindades tihti teravaid kõikumisi. Nii näiteks oli pipra ja vürtsi kõrgeimaks ja madalaimaks hinnaks viimase 22 aasta jooksul hollandi guldnates 50 kg fob. Rotterdam:

pipar, lampong 1928. a. ....	96.—
„ „ 1935. a. ....	10.—
piment, jamaika 1928. a. ....	71.—
„ „ 1931. a. ....	10.—

Vürtsi ja pipra hindade liikumine sündis enim koos, kusjuures nende hind oli suhtes 1:2. Nii olid hinnad guldnates 50 kg fob. Rotterdam:

	1925	1928	1934	1935	1936	7.V.37.
pipar, lampong	91	96	20	10	14	11.90
piment, jamaika	40	71	9	21	36	26.—

Alates 1935. a. keskpaigust ei tee vürts enam piprahinna langust kaasa, vaid võtab tõususuuna ja on praegu üle kahe korra piprast kõrgem. See on tingitud sellest, et 1928. a. alates pipar on annud järjekindlalt väga head saaki. Möödunud aastal tehti Hollandis tehinguid isegi 67/8 floriiniga 50 kg, mis on selle kauba ajaloos üldse madalaim hind.

Vürtsi hind on suundunud ülesse vürtsipuu haiguse poolt põhjustatud ikalduste tõttu. Hinnatõus oluks veelgi suurem,

kui seda ei takistanuks piprahinna kiire langus.

Möödunud aasta pipra erakordselt madalaid hindu kasutasid mõned importmaad tagavarade täiendamiseks. Nii importis USA, kelle aastane tarvitus on 11—13 tuhat tonni, möödunud aasta viimase veerandil ühel ainsamal kuul 11 tuhat tonni. Kuid suurte tagavarade olemasolu ei anna siiski põhjust hindade langust ennustada. Käesoleva aasta lõikust hinnatakse 28 tuhandele tonnile eelmise aasta 45 tuhande tonni vastu.

Vürtsiturul valitseb selgusetus ja kõrged hinnad püsivad.

Kuna meie importöörid ostavad vürtse ja maitseaineid ainult jooksva tarviduse piires, siis teeb meie turg kaasa pea kõik hinna kõikumised, kuid importöörid ei saa neist kõikumistest ei tunduvald kahjusid ega kasusid.

### HEERINGAD.

Heeringaturg on vaikne. Importöörid lõpetavad läinudaastaste tagavarade realiseerimist. Võrdlemisi suured tagavarad on veel eesti heeringaid, mida müüakse vastavalt kvaliteedile kr. 15—40 tünn.

Šotimaal oli uue soolamise alguseks määratud: Šoti läänerannal — 10. mai ja idarannal ja Shetlandi saartel — 5. juuni. Teigelikult sealt siiski enne 20. juunit meie turule kõlbulikkua kaupa ei tule.

### KANAMUNAD.

Kanamunadeturul on hooajaline hindade madalseis ja mööduandev eksportmunade kokkuostul on riiklikult kindlustatud hind, mis on 60 senti kg franko kokkuostu koht 45 sendi vastu möödunud aasta samal ajal. Riiklikult kindlustatud hinna alusel noteeriti aprillikuu lõpul ja maikuu algul kuni 14. V kanamunade kokkuostu hinnaks:

Eksportm. üle	60 gr.	40 s.	kümme
„	50—60 „	35 „	„

Siseturum. üle 50 gr. 33 s. kümme  
 „ alla 50 „ 25 „ „

14. V noteerimiskomisjonis alandati munahindu, olgugi et eksportmunade kindlustatud hind on muutmata 60 senti kg. Uuteks hindadeks noteeriti:

Eksportm. üle 60 gr. 38 s. kümme

„ 50—60 „ 34 „ „

Siseturum. üle 50 „ 30 „ „

„ alla 50 „ 25 „ „

mis hakkasid maksuma kokkuostu punktidele 19. V.

Munakaubanduse ümberkorraldamise tulemusena organiseeriti iga Põllutöökoha konvendi piirkonda munaühisus ja nendele anti oma piirkonnas kanamunade kokkuostu ainuõigus. Enamuses need munaühisused rentisid kanamunade kokkuostu õigused peaaesjalikult endistele erapunktipidajatele. Kanamunade kokkuost maal toimub enamuses läbivalgustamata ja ostmisel eraldatakse määratud koorega ja alla 50 gr. rasked munad. Üle 50 gr. raskete munade eest maksetakse aktiivsemates ostukohtades 32,5 senti kümnest, s. o. 6,5 senti paar, kuid vähema ostuaktiivsusega rajoonides maksetakse munade kümnest 20—30 s. kümnest, s. o. 4—6 senti paar.

### NAHK.

Lõuna-Ameerika toornahkade hinnad näitasid läinud aasta teisest poolest alates tõusu, mis kestab veel praegugi. Sellele tõusule järgnesid ka kodumaiste toornahkade hinnad, kuid kaugeltki mitte samas ulatuses.

Nii olid hinnad cif Tallinn:

1936. a. mais. 1937. a. mais.

L.-Ameerika soolatud keskmised veisenahad sh. 5—6 lbs. sh. 10 lbs.  
 Kodumaised soolatud veisenahad kr. —.90 kg kr. 1.15—1.20 kg  
 Kodumaised toored veisenahad . . „ —.75 „ „ —.85 kg

Toodud andmed näitavad, et samal ajal kui L.-Ameerika soolatud veisenahkade hinnad on tõusnud 80%, on kodumaised hinnad tõusnud ainult 30%. Toored veisenahad koguni vaid 15%. Nii suur toornahkade hindade vahe on võimaldanud õige elava toornahkade eksporti.

Et meie nahatööstused tarvitavad tallanaha valmistamiseks peamiselt välismaist toormaterjali, siis oleks loomulik valmiskauba hinna tõus tallanaha juures umbes välismaise toornaha hinnatõusu ulatuses.

Valmiskauba suurema hinnatõusu on senini hoidnud ära nahavabrikute omavaheline terav võistlus, kuid teatud tõus on siiski leidnud aset ja see kestab praegugi. On arvata, et valmiskaubahinnad tõusevad kuni jõuavad järele toornahkade hindadele, kodumaised toornahahinnad — kuni saavutavad endise vahekorra välismaiste toornahahindadega.

### JALANÕUD.

Tunduv pealis- ja tallanaha hinnatõus ei avaldanud alul jalanõude hindadele mõju. Hinnatõusu hoidis ära jalanõude mehaaniliste tööstuste omavaheline võistlus, kui ka võistlus käsitööga. Nii jäi nahkade hinnatõus senini jalanõude valmistajate kanda Mõõdunud nädala algul saavutasid jalanõude tööstused omavahel kokkuleppe ja tõstsid jalanõude hindu kr. —.25—1.50 paarilt, olenedes jalanõu liigist.

### LINA

Linahindade pidev tõus, mis aprillikuu esimesel poolel võttis kindlama iseloomu, jätkus kuni maikuu esimeste päevadeni saavutades kõrgseisu, mis ületab hindade kõrgseisud 1929. a. saadik. Venemaa, maailmaturu suurem varustaja (annab 80% kogu linakiust), ei kiirusta oma tagavarade realiseerimisega.

Läti linatagavarasid hinnati mai al-



gul 600 tonnile 10.000 tonni vastu eelmisel aastal samal ajal. Samuti on ka Poola, Leedu ja Belgia linatagavarad väikesed. Eestis linakaubanduse hooaeg k. a. lõpeb varem kui möödunud aastal ja ladudes olevad väikesed linakogused ei mõjuta maailmaturu hindu.

Praegu võib märkida välisturgudel lina ostuhuvi vaibumist, kuid nimetamisväärsed hindade langust enne uut lõikust ei peeta võimalikuks. Linahindadeks noteeriti 21. V 37. standartsortide alusel franko kokkuostja ladu alljärgnevad hinnad:

	Võru- ja Petseri- maal	Mujal Eestis
R	144	141
HD	135	132
D	126	123
OD	117	114
LOD	108	105
H	99	96

Takk I sort	99
Takk II sort	89
Takk III sort	79
Ehitustakk	17

Tendents püsiv. 28. V Londonist saabunud telegrammis on märgitud endised hinnad, kuid tehinguid on vähe.

### RAUD.

Välisturul on rauhahinnad viimase kuu jooksul püsinud enam-vähem kindlatena ja edaspidist tõusu pole ette näha. Siseturul aga on oodata veel hindades tõusu vanade, odava hinnaga saadud tagavarade läbimüümisel, kuna kohalejõudvad uued partiid on ostetud tunduvalt kallima hinnaga.

Musta ja tsingitud raudpleki hinnad on välisturul järjekindlalt tõusnud. Siseturul on hinnad sellega võrreldes praegu odavad, mis on tingitud vanadest tagavaradest. Kallima hinnaga ostetud saadetiste kohalejõudmisel on aga hinnatõus paratamata.

### KÜTTEÕLID.

Kütteõlide hinnad on näidanud viimasel ajal püsivat tõusu, mis on tingitud sõjaväele hangitud tagavarade suurendamisest.

Juba läinud aasta oktoobrist alates tekkis turul õlide nõudmine, mis ületas pakkumise. Seoses parema hinnaga, rafineerimise-tehased laiendasid tegevust, mis omakord suurendas nõudmist toorõlide järele. See kutsus esile ka toorõli hinna tõusu.

Väärib märkimist, et suurimat tõusu näitasid just raskemate kütteõlide hinnad. See näitab, et uuemad sõjamootorid on suurel määral ehitatud käivitamiseks raskematele kütteõlidele, millede alghind bensiniist odavam ja säälitamine tagavarana kergem. Bensini ja määrdeõlide hindade tõus on seni olnud võrdne toorõli hinna tõusuga.

Õlide hinnad on üldiselt väljaveosadamates jäänud püsima saavutatud kõrgtasemele. Seevastu laevaveohinnad on tõusnud püsivalt, mis omaltpoolt tõstab ka õlide importhinda. Seisame tõenäoliselt õlide hinna kõrgenemise ees siis, kui lõpevad vanad tagavarad ja tuleb importida uut kaupa.

### PÖLLUTÖÖMASINAD JA RIISTAD.

Hinnamuudatused põllutöömashinade turul ei olnud viimase kuu jooksul suured, kuid isegi need väikesed muudatused näitavad selget suunda. Hinnatõusu on olnud reaskülvajatel (Deering), Hankmo-äketel, adraosadel, vedruäkkepiidel ja osaliselt ka jalgratastel. Maikuu lõpul tõsteti ka Deeringi rohuüidu- ja viljalõikuse-mashinate hindu. Et metallide hinnad näitavad ikka veel pidevat tõusu, siis vanade tagavarade läbimüümisel ja uute tagavarade soetamisel tuleb maksta uute partiide eest kõrgemat hinda. On karta, et koristamisemasinate hinnad veelgi võivad tõusta lähemal ajal, sest ka siin hak-

kvad kõik varemalt tellitud tagavarad lõppema.

Odavamalt sisseostetud partiidelt teenimatut hinnatõstmist pole võimalik praegu konstaterida. Seda hoiab ära terav konkurents. Ka on senini Majandusministeerium rahuldanud kõik sisseveo-sooviavaldused. Takistusi tehakse ainult sisseveoks Ameerika Ühendriikidest ja osalt ka Saksamaalt, sest kaubabilanss nende maadega on väga passiivne.

Nõudmine masinate järele on erakorral suur. Aprillikuul oli ETK ajaloos rekordiline masinate müük, töustes juba kriis-aegsete aastamüükide tasemele. Puudust tuntakse praegu hobuserhadest, kuid see nõudmine saab rahuldatud peagi ETK rehadega, millede uus partii ilmub turule

juuni esimesel poolel. Suur nõudmine on ka jalgratastele ja veoautodele.

ETK jalgrattad ilmusid turule aprillikuul, kuid siiaajani ei ole neid vabalt saada, vaid kogu aeg tuleb täita eeltellimisi. ETK jalgrataste toodang sel aastal on väga piiratud ja seepärast ei saa neid vabalt müügile lasta. Saksamaa jalgrataste hinnad tõusid veidi saksa marga kursi tõusu tõttu.

Veoautodest on vabamalt saada Inglise veoautosid, kuna aga Ameerikast on sissevedu väga piiratud. Seepärast ei ole praegu võimalik International veoautosid isegi mitte ettemüüa, sest nende saamine on väga juhuslik ja oleneb täielikult Majandusministeeriumist.

## TEATED

### ETK 1937. a. peakoosolek

peeti 23. aprillil 1937. a. „Estonia“ kontsertsaalis Tallinnas. Koosoleku avas nõukogu esimees J. Jakobson. Koosoleku juhatajaiks valiti M. Sõrra, J. Välbe ja A. Tiimann. Koosolekust võttis osa 245 esinajat 124 ühingust.

Peakoosolek otsustas: 1) kinnitada ETK 1936. a. aruanne, ülejäägijaotus ja 1937. a. eelarve nõukogu poolt esitatud kujul; 2) sõlmida K. K. „Estoniaga“ kokkulepe tegevusalade jagamise suhtes; 3) lubada nõukogul kutsuda ametisse neljanda juhatajana J. Toots, kes peale J. Pitka lahkumist valitaks ETK peakoosolekul ametisse alaliseks; 4) suurendada ETK nõukogu liikmete arvu 10-lt 12-le; 5) valida ETK nõukogu liikmeks ametivanuse järgi väljalangenud R. Paabo ja H. Vooru tagasi ning uutena B. Melts, K. R. Ruus ja A. Saar; 6) valida ETK rev. komisjoni J. Aamisepp, J. Kudeviita, H. Toompere, J. Kraav ja A. Mardus; 7) jätkata liikmete-ühingute revideerimist kaubandusnõuande korras ja kinnitada vastav juhatuskirj; 8) kinnitada ETK Ametnikkude Hoiu-, Laenu- ja Abiandmise Kassa põhikirja muudatus.

### Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühingu peakoosolek

peeti 22. aprillil 1937. a. ETK ruumes Tallinnas. Koosolekust võttis osa 102 liiget. Juhatas J. Kudeviita.

Kinnitati 1936. a. aruanne, puhtakasu jaotus ja 1937. a. eelarve juhatusel poolt esitatud kujul. Otsustati moodustada piirkonna toimkonnad Tartu, Rakverre, Viljandi, Valka, Kuressaarde ja Türi või Paide. Juhatusse valiti J. Varangu, V. Varandi, A. Kutser, E. Kindel ja P. Simson.

### Ühist. Asutiste Raamatup. Ühingu peakoosolek

peeti 22. aprillil 1937. a. „Estonia“ uues saalis. Juhatas R. Saving. Ühingu juhatusse valiti J. Roosme, R. Vene, R. Kraus, Ed. Nurk, J. Soosalu ja A. Sarand.

### E. Ü. L. Ühistegevuskooli Vil! Kogu erakorraline peakoosolek

peeti 12. mail 1937. a. ETK peakontori ruumes. Valiti juhatus koosseisus: S. Vistis, A. Toome, V. Karu, H. Kudeviita ja L. Vinkel.

---

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

Trükitud Eesti Ühistrükikojas Tallinnas, 11. juunil 1937.

AJAKIRI

# „ÜHISKAUBANDUS“

käsitab ühiskaubanduse põhimõttelisi, organisatsioonilisi ja käitismajanduslikke küsimusi;

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

toob ülevaateid turuoludest ja teateid organisatsioonide tegevusest.

## „ÜHISKAUBANDUSE“

lugemine värskendab teadmisi ja avardab silmaringi.

## „ÜHISKAUBANDUS“

ei puudu ühegi tegelase laualt.

28971  
RAHVUSRAAMATUKOGU  
AR