

# Whiskaubandus

---



E. VELLETT

**Nr. 2**

**1939**

## SISU:

- J. PÖDRA: Töö süvendamisele.
- SALME LANG: Naisringide organiseerimisest.
- E. KINDEL: Ühingutevahelise võistluse asemele koostöö.
- Kaubandustehnilised nõupidamised:
- A. Reintamm — Ülevaade ühiskaubanduse seisukorrast.
  - H. Arumaa ja E. Kindel — Ühingute tegevuse arendamise võimalusi.
  - G. Liideman ja V. Udame — Ühiskaubanduse omatööstustoodete müügi arendamine.
  - P. Simson — Kaubaladude koosseisu normeerimine.
  - E. Põrk Ajakohane kaubahoid
  - L. T. — Kokkuvõtlitlikku.
- H. PEEGEL: Rohkem tähelepanu ehituskaupadele.
- Mag. agr. E. VINT: Ühiskaubandusühingu taimekasvatuse nõuandjana.
- V. TEHVE: Äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamisest ühiskaubanduslikes käitistes.
- A. UDAM: Veel Äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamisest.
- E. VELLESOO: Teeme kevadpühade akna.
- L. TALVET: Statistika ühingu juhtimisvahendina.
- A. UDAM: Ühiskaubandusühingute majandamisest.
- O. NURMIK: Nafta konkurendina eesti põlevkivile.
- ETK peakoosoleku esindajate arvud.
- Pilk välisajakirjadesse.
- Kaubaturu ülevaade.

# Ühiskaubandus

ÜHISKAUBANDUSE TEOORIA JA PRAKTIKA AJAKIRI.

ILMUB KUUS KORDA AASTAS • VASTUTAV TOIMETAJA A. UDAM

Nr. 2 — 1939

Märts — Aprill

III aastakäik

## Töö süvendamisele

Ajaratas veereb kiirelt. Juba on selgunud ühiskaubanduse möödunud aasta lõpptulemused. Need tõendavad, et läinud aasta üldiselt on olnud soodus. Jõud on tugevnenud, võistlusvõime tõusmas. Siiski tingib olukord järjekordseid pingutusi töö süvendamiseks. Ühiskond on ühissettevõtete suhtes nõudlikum kui vastavaile eraettevõtetele. Seepärast tuleb ühistegeglasil taluda tugevamaid arvustusi.

Positiivsete nähete kõrval ilmnes ka negatiivseid. Mitmeis ühinguis on avastatud kaubapuudujääke ja muid heast korrast kõrvalekaldumisi. Tekkinud materiaalsed kahjud ei ole kokkuvõttes küll suured, aga moraalselt on neil juhuseil kahjustatud end rahva silmis. Rõhuvas enamuses juhuseist ei ole otseste kuritarvituste ja kuritahtlikkuse tundemärke, kohtame hoolimatust, lohakust, oskamatust ja vastutustunde puudumist. Kuigi kaubapuudujäägid kuidagi kaetakse, siis ometigi langeb iga puudujäägi puhul vastutavate tegelaste hulgast mõni välja — kas ärijuht, osakonna juhataja või vastutav müüja. Kui neid ka kohe ametist ei vallandata, siiski satuvad nad keskkoha juures aastateks

musta nimekirja. Nende isiklik edasijõudmine on takistatud. Pole võimalik anda neile enne pikema katseaja läbitemist uusi suuremaid vastutust nõudvaid ülesandeid, kuigi nende tööoskus seda õigustaks. Säärased personaalsed kaotused on ühiskaubandusele sageli raskemad kanda kui otsesed materiaalsed kahjud. Sest iga vastutava inimese ettevalmistamine on nõudnud pikka aja- ja küllaltki suurt rahalist kulu.

Tuleb tõsiselt märkida tegelaskonna sisemise distsipliini ja vastutustunde tõstmise vajadust. Nagu kogu ühiskondlik elu, nii ka ühiskaubandus ei ole vaba isiklikust väiklusest ja kadedusest. On kahjuks üliharva, kui mõne vastuvaidlematult kasuliku algatuse üle rõõmu tuntakse asja enese pärast. Ikka on ümbruskonnas märgata umbusku, vastuseisu ja isegi kibestumist uute mõtete tõstmisel. Mujal maailmas püütakse uusi algatusi propageerida, neid esile tõsta koos uute ideede andjatega, ergutada ja isegi premeerida inimesi uute mõtete ülesvõtmiseks organisatsiooniliselt, ärilisis või tehnilisis küsimusis. Arusaamised meil on selles kujunenud teissuguseiks. Siin on kõige enam

väljavaateid teostada mõtteid, kui need tulevad anonüümselt ja veel parem, kui neid saab lansseerida kaudseid teid mööda. Ka ühiskaubanduses võib märkida vaid erandjuhtumeid, kus alluva mõtted ülemuse poolt meeldi aktsepteeritakse ja need säärastena laiemalt teatavaks tehakse. Võib märgata, et alluvad tihti hoiduvad oma mõtteid esile toomast, kartes ülemuse vaenulikkust suhtumist. Tagajärg — ükskõiksus ja minnalaskmise meeolude tekkimine. Heaperemeheleliku suhtumise tõustes on tõsiselt vajalik otsustavalt võitlusesse astuda vaatega, et ühissettevõtteis on „aega küll, raha küll“. Peaks juba mööduma ajajärk, kus karjääri tehti meelitamisosavusega või sõbralike suhete korraldamise oskusega. Jõuab aeg töömeeste hindamiseks nende publiduse kohaselt.

\* \* \*

Personaali ja juhtkonna arendamise kõrval on samavõrdse tähtsusega ühiskaubanduse terviku kujundamine. Valdav enamus tajub üldolukorrast tuletuvaid vajadusi ning aktsepteerib paratamatuid järeldusi. Kuid siiski on ka neid tegelasi, kes mingite segasele enesetundele suunatud lööksõnade või uduste vabanduste najal leiavad õigustusi ja koguni kasuliku olevat hoida end kõrvale üldisist üritusist ja keskkohaga tiheda ärilise ning usaldusliku ideelise vahekorra loomisest ja süvendamisest. Mingi väline vastane ei suuda ühiskaubanduse mõju rohkem pidurdada, kui sisemine ühtekuuluvuse ja huvide ühtluse tunde lõtvus. Ka kõige tugevama ühingul üksikuna ei ole mingit mõju tarbijaskonna huvide kaitseks. Teisalt — isegi nõrk ühing ühisest perest lahtiütlemisega toob rasket kahju kogu ühiskaubandusele, olgugi mitte niivõrd aineliselt kui mo-

raalselt. Kõrvalseismise ja leiguse põhjusi ligemalt juureldes leiame kas imesteldavat väiklust arusaamistes ja üldolukorra hinnangus või aga üsna madala väärtusega kadedust ja jonnit.

Keskühingul lasub kogu vastutus ühiskaubanduse edu ja mõju eest. Vähemalt paneb üldsus keskühingu süüks isegi kõige väiksema ühingu või metsanurga harukaupluse väärtused ja väärnähted. Kodanikkond ja avalikkus hindavad juba ammu ühiskaubandust tervikuna. Seepärast on keskühing kohustatud ja õigustatud tõstma üldiseks hüvanguks vajalikke algatusi. Järelikult on keskühingul ka õigus nõuda, et iga asjaosaline ühing temale langevad ülesanded ning kohustused vääramatult täidab.

Ühinenud ja üksmeelne ühingute pere ei saa lasta oma tööd pidurdada üksikuist loidudest või isemeelseist. Üksikud ei tohi terroriseerida enamus.

\* \* \*

Välisrevisjoni ümberkorraldamisega lõdvenes keskühingu nõuandeparaat. Kuna varem oli püüdeks iga ühingat kord aastas revideerida, vähemalt revidendite-nõuandjate poolt külastada, siis paar viimast aastat on oldud tagasihoidlikum. Külastatud on eeskätt neid ühinguid, kus see on olnud mingil põhjusel otseselt vajalik või kust on avaldatud kutseid nõuandjate saatmiseks.

On vajalik, et hooletus, lohakus ja väärnähted kõrvaldataks juba idus ja nende tekkimine hoopiski hoitaks ära kontrolli, nõuandmise ja kaasaaitamisega keskühingu poolt. Sellega välditaks pahandusi ja päästetaks hulki inimesi. Olukordadest järeldub, et ühiskaubanduses välisrevisjoni kõrval tuleb täie süvenemisega jätkata sisemist ja sisulist instrueerimis- ja

järeivalvetööd, mida keskühingu nõuandeparaat seni sooritanud. Näib koguni olevat vajalik, et nõuandeparaat rakendaks temale peakoosoleku poolt antud ülesandeid ja volitusi senisest karmimalt. Ühingute suhtes, kus ilmnevad väärnähted ja korrapuudus, võetagu kasutamisele ka tegelikud sanktsioonid, mitte ainult manitsemised. Tuleb kasutada kõiki neidsamu vahendeid, mida teevad Skandinaavia maad, asetades puudulikud ühinged sanatooriumi. Tervenemisega peame tulema toime sisenemise vahenditega, nii et seadusega Ühistegevuskojale antud õigused jääksid käsitamiseks ainult kõige halvemal ja absoluutselt teisiti lahendamatuil puhkudel.

\* \* \*

Järjekordseks äriliseks ülesandeks ühiskaubandusele tuleb võtta suuremates tsentrumites ühiskaupluste spetsialiseerumine üksikute erikaupade ja kaubaliikide alal. Suurte ja keskmiste ühingute eriosakonnad peavad suutma teenida ja varustada ostjaskonda sama võistlusvõimeliselt, kui seda teeb parim kohapealne erialaline kauplus. Võimalik, et selle ürituse teostamisel osutub vajalikuks võtta osaliselt ja ajutiselt eeskujul Skandinaaviast, kus eriosakondade tegutsemise ulatuses luuakse ühingu ja keskühingu vahel tihe koostöö lepingu alusel.

Tarbijaskonna vajaduste mitmekestumise ja ostujõu tõus panevad meile uusi ülesandeid ja erialaline spetsialiseerumine ühingu on möödapääsmatu. Peame jõudma välja suuremate ühingute „segakaupluste“ astmest.

Ka keskühingul lasub eeloleval aastal rida ärilise iseloomuga uusi ja uuendamise ülesandeid, mille sihiks on võistlusvõime tõstmine ja ühingu-

tele sobivam ja kiirem kaupade kätetoimetamine.

\* \* \*

Kõikide ülesannete lahendamiseks on peamiselt vaja üht tegurit — võimelist tööväge. Peame avameelselt tunnistama, et praegu uute ürituste teostamise suurimaks takistuseks on tööjõudude nappus.

Ühistegevuskool on rida aastaid teinud tänuväärset tööd, kuid ettevalmistatav võimeliste tööjõudude hulk on kaugelt väiksem kui tegelik vajadus. Nii on keskühingu kohtade vahetamise kaudu suudetud möödunud aastal rahuldada vaid 60% vajadusest, millest selgub ilmekalt, kui suure mure ees seisame. Väljalangemine loomuliku vananemise, teistele tööaladele ülemineku, väärnähtede ja saamatuse põhjustel on ikka veel suurem kui süstemaatilisel ettevalmistatav pealekasv. Edaspidi peab arvestama vajadust — senisest enam kulutada jõudude ettevalmistamisele.

Ka ühingu makstavate tasude küsimus tuleb võtta kaalumisele. Nõudmise tõusuga intelligentsele tööjõule teistes elukutsetes ja tegevusaladel langeb parema üldharidusega inimeste huvi ühiskaubanduse teenistuskohdade vastu, kus töö on tublisti raskem teistest intelligentseist tööaladest, tasudes aga püütakse olla tagasihoidlik. Ühiskaubandus ei saa loota edu, kui sinna tulevad juurde ainult need jõud, kes teistel aladel on äpardunud või pole tulnud toime. Ühiskaubandust saavad viia edasi ainult esmaklassilised jõud.

Seni on noorte tööjõudude ettevalmistamise kohustus lasunud keskühingul. Ta jääb seda ka edaspidi. Kiireks ülesandeks on Ühistegevuskooli ümberkorraldamine, laiendamine ja töötingimuste parandamine nii, et jõuda järele nõudmisele. Ajakaotus

maksab end mõne aasta kestes valusalt kätte.

Ühingutel omalt poolt tuleb võtta tõsise kohustusena õpilastele praktiseerimise võimaldamine ja nende pidev instrueerimine tegelikus letitagues töös. Seda nõuavad ka kavatsetavad seadused. Seni on vaid üksikud ühingud praktikante kohelnud otstarbekohaselt, nõudes neilt tööd, aga sealjuures jagades ka õpetust ning suhtudes neisse õiglase asjalikkusega. Suur hulk ühingu ei ole endile soovinud võtta mingeid kohustusi tööjõudude kasvatamise suhtes. Needsamad

ühingud on ükskõiksed oma personaali kvalifikatsiooni vastu üldse. Pole imestada, et nende ühingute äri- lised tulemused pole kõige hiilgavamad. Nagu kõigis teistes küsimustes, nii ka tööjõudude ettevalmistamises kujuneb ühingute ja keskküingu vahel tööjaotus kindlate ülesannete ja kohustustega mõlemale asjaosalisele.



*Salme Lang*

## Naisringide organiseerimisest

Ühiskaubandusühingute juures töötavate naisringide tegevuse sihtjoontest oleme lugenud pike- malt käesoleva ajakirja 1938. a. number 3 veergudelt. Ka on nais- ringide vajalikkusest ilmunud arti- kleid niihästi ühistegelikus kir- janduses kui ka naiste ajakirjades, mille tõttu ei ole siinkohal enam vaja peatuda eelnimetatud küsi- muste juures. Arvestades naisrin- gide arvu kiiret kasvamist näib, et meil ei teki enam küsimust — kas on naisringid vajalikud, vaid kui- das korraldada kiiremalt ja otstar- bekamalt naisringide organiseeri- mist ja millisel viisil arendada pa- remini nende tegevust.

Naisringide organiseerimiseks on sobivam aeg kevad ja sügista- vine organisatsioonide tegevushoo- aeg, kuna neil aegadel on perenaist- tel tavaliselt kõige rohkem vaba aega. Enne naisringi organiseeri-

misele asumist on vajalik nõutada ETK-st naisringide kodukord ja tutvuneda sellega põhjalikult. Peab märkima, et naisringide tegevuse arenedes on 1934. aastal väljatöö- tatud naisringide kodukord osutu- nud juba iganenuks ja Naisringide Keskoimkonna poolt on välja töö- tatud uus kodukord. Ka ju- ba töötavail naisringidel on soovi- tav käesoleva aasta peakoosolekuil (kui see veel pidamata) minna üle uuele kodukorrale.

Tutvunenud naisringi kodukor- raga, võib asuda ringi organiseeri- misele. Naisringe saab kodukorra alusel asutada ühingu ja tema ha- rukaupluste juurde. Kui ühe ühin- gu juures töötab vähemalt kolm naisringi, siis võib moodustada ühingu juurde naisringide üldjuha- tuse, kuhu kuuluvad ühingu juures töötavate naisringide esinaised.

Kuna naisring ei ole juriidiliselt

iseseisev organisatsioon, siis ei ole naisringi kodukorda vaja registreerida, nagu see on vajalik juriidiliste organisatsioonide juures, vaid kodukord võetakse vastu ühingu peakoosoleku poolt. Naisring töötab ühingu juhatuse nõuande kohaselt ja käsi-käes ühingu juhatusega, sest naisringi täiskogu otsused hakkavad kehtima, kui nendega on nõustunud ühingu juhatuse.

Kui ühingu juhatuse poolt on otsustatud naisringi asutamise küsimus jaatavalt ja vastav otsus protokollitud, ning naisringi kodukord ühingu peakoosoleku poolt kinnitatud, võib kokku kutsuda naisringi asutamiskoosoleku. Peetakse aga mõnesuguseil põhjusil vajalikuks varem ära pidada naisringi asutamiskoosolek, võib kodukorra ka hiljem, pärast naisringi asutamiskoosolekut, esitada ühingu peakoosolekule kinnitamiseks. Küll aga peab asutamiseks olema ühingu juhatuse protokollitud otsus.

Olenedes kohalikest oludest võib naisringi asutamiskoosolekut organiseerida mitmel viisil. Kui harilike koosolekute vastu puudub kohapeal huvi, tuleb naisringi asutamiskoosolekut sisustada ettekannetega, või pidada see mõne suurema propagandakoosoleku eel või järel, või ühel ajal ühingu peakoosolekuga. Kaugemalt tulejail perenaistel on siis hõlpsam koosolekule tulejatega kaasa tulla ja seega on loota perenaiste suurem arvulist osavõttu.

Paremaks naisringi asutamiskoosoleku pidamise ajaks on sageli ühingu poolt perenaistele korraldatud tasuta majapidamise-kursuste aeg. Sel korral toob kursus perenaissi suuremal hulgal kokku ja

kursuse lektoril on võimalus kursuse esimestel päevadel teha naisringi asutamiseks vajalikku selgitustööd. Sellise majapidamiskursuse kestvus võiks olla kolm-neli päeva. Kursuse viimasel või eelviimasel päeval on kohasem aeg naisringi asutamiskoosoleku pidamiseks. Kursuse lektori saamiseks tuleb ühinguil aegsasti pöörduda Ühistegelikkude Naisringide Kesktöimkonna poole. Kui millegipärast osutub otstarbekohasemaks naisringi asutamiskoosoleku pidamine kitsamas ringis 5—10 perenaise osavõtul, ja nende poolt naisringi kodukord vastu võetakse, tuleb hiljem siiski kas naisringi peakoosolekul või mõne muu ürituse kestel, millest suurem hulk perenaissi osa võtavad, pidades selgituskõne naisringi ülesandeist ja tegevusevõimalusist.

Ükskõik millist moodust kasutatakse naisringi ellukutsumiseks, on vajalik asutamiskoosolekuks koostada päevakord, milline võiks olla järgmine:

1. Avamine.
2. Koosoleku juhataja ja protokollija nimetamine.
3. Kõne Ühistegelikkude Naisringide ülesandeist.
4. Naisringi asutamise küsimuse otsustamine.
5. Kodukorra vastuvõtmine.
6. Valimised kodukorra järele.
7. Läbirääkimised.

Pikemalt on naisringide organiseerimisest kirjutatud „Ühistegeluslehes“ nr. 1. — 1936. a.

On naisringide ajutine juhatuse moodustatud ja juhatuse ametid jaotatud, tuleb asuda naisringi tegevuskava koostamisele. Tegevuskava koostamisel on aluseks Nais-

ringide Kesктоimkonna poolt koostatud tööjuhis. Viimane koostatakse Naisringide Kesктоimkonna tööjõudude poolt kaks korda aastas ja nimelt naisringide kevadiseks tööhooajaks. Naisringide Kesктоimkonna poolt koostatud tööjuhustest valitagu välja need üritused, millede järele kohapeal on vajadust ja asutagu siis nende väljavalitud ja omalt poolt kohalike olude nõuete kohaselt täiendatud ürituste teostamisele kavakindlalt ja ettevalmistatult. Töökava on otstarbekohasem koostada kuude viisi, märkides ära missugusel kuul võtta ette missuguseid üritusi. Töökava koostamisel peetagu silmas ja arvestatagu:

1) kohalikke huviseid ja nende rahuldamise võimalusi;

2) töökava koostatagu koos ühingu juhatusega või antagu valminult ühingu juhatusel seisukoha võtmiseks;

3) töökavasse võetagu võimalikult rohkesti kohapeal iseseisvalt korraldatavaid algatusi, nagu tööõhtuid, vaidlusõhtuid, näitusi, referaate, selgituskõnesid jne., sest kohapealseid jõude on võimalik saagedamini paluda esinema ja sellega naisringi tegevusele anda rohkem hoogu;

4) töökava üks eksemplar saadetakse kinnitatult ühingu juhatusel allkirjadega Naisringide Kesктоimkonnale teadmiseks, kus siis teatakse arvestada naisringi soove Kesктоimkonna tööjõudude kasutamiseks ja määrata seega nõuandjate töö piirkondi, nii et kõikide

naisringide soove oleks võimalik rahuldada.

Naisringide Kesктоimk. poolt koostatud tööjuhusest leiame väga mitmesuguseid algatusi, milledest kohapealsed ringid võivad valida sobivamaid ja kohapeal teostata- vaid. Nii leiame sealt mitmesuguseid kodumajanduslikke kursusi koos aiatöö riistade demonstratsioonega, tööõhtuid ühes mitmesuguste ettekannetega tööõhtute elustamiseks, loenguid mitmesugustelt perenaisi huvitavalt aladelt. kaupade demonstratsioone, ekskursioone, propaganda-koosolekuid, suvepidusid, liikmete värbamist, ühistegelikkude kirjandust jne. Kõikide nende algatuste korraldamiseks on töökava juhises antud näpunäiteid ja toodud pikemaidsid üksikasjalikumaid juhtnõure. Samuti on Kesктоimkonna poolt koostatud üksikute algatuste, kursuste ja loengute (kaubatundmise) kohta täpsemad ja üksikasjalikumad kavad, ning koostatud referaate ja ettekanneteks sobivate raamatute ja brošüüride nimekirja.

Ringi töökavu, kursuste kavu ja teisi loengute ja muude korralduste juhiseid on saadaval Naisringide Kesктоimkonnast, aadressil ETK sekretariaat, Tallinn, Narva mnt. 27.

Ühiskaubanduse huvides on naiste kaasatõmbamine ja nende koostöö ühiskaubandusühingute juures osutunud kõigiti vajalikuks. Täielik edu on olnud vaid ühingute juhtivaist tegelasist ja nende suhtumisest asjasse.



E. Kindel

## Ühingutevahelise võistluse asemele koostöö

On lähenemas terve rea hooajakau-pade müügihooaeg, nagu väetised, põllutööriistad, masinad, jalgrattad, seemned jne. Neist kaupadest suure osa turustavad ainult ühingud erimarkidena ja omatööstus-saadustena, seega võistlust nende kaupade alal era-äridega ei teki. Rahuliku müügi teostamiseks jääb vaid ära hoida ebatervet võistlust ühingute vahel.

Ei saa öelda, et ühingutevaheline võistlus oleks laialt maad võtnud. Paljudes kohtades on need küsimused vastastikuse koostöö vaimus korraldatud ja valitseb rahu. Kahjuks on aga ka neid kohti, kus ei ole suudetud kinni pidada terveist müügipoliitilisist põhimõttest, on asunud ägedas müükide teostamise tuhinas omavahe-lisse võistlusse ja müüakse üksikuid kaupu peagu omahinnaga või koguni alla omahinna. Üheaegselt aga kaebavad samade ühingute tegelased nõrga

see, mis loob korra majanduses ja et iga ühing moodustab teatava lüli kogu majandusest.

Omavahelise ebaterve võistluse küsimus oli elavalt kõne all ka hiljuti korraldatud kaubandustehnilistel nõupidamistel. Seal, kui ka varem on ühingute tegelased soovi avaldanud, et keskühing neid küsimusi asuks korraldama ja isegi teatavaid sanktsioone võtaks tarvitusele.

Muidugi, siin on keskühingul oma ülesanded, kuna ta peab kaasa aitama, et ühingud tegutseksid ülesseatud ja õigekstunnistatud põhimõtete kohaselt, et nende vahel valitseks sõbralik läbikäimine ja heanaaberlikud suhted. Sellist vastastikust arusaamist on võimalik süvendada keskühingu poolt algatatud ja kokkukutsutud koosolekuil ning nõupidamistel nii piirkondade kui ka üksikute rajoonide viisi.

Neid põhimõtteid mitte austav tege-  
lane on erak, ega sobi ühistegevuse  
kui terviku raamesse.

Seepärast üksmeelt ja vastastikust  
arusaamist! Korraldagem ühingute-  
vahelisi nõupidamisi, ühtlustagem  
hinnad aegsasti enne hooaega ja in-  
formeerigem vastamisi igast kokku-  
leppe muudatusest. Kui puudub enese-  
kindlus, kutsutagu ellu kas või oma-

vaheline vahekohus, kes arusaamatusi  
lahendaks.

Kui ebatervet võistlust saab ära  
hoida ühes piirkonnas, siis on võima-  
lus saada seda ka teisel.

Igasugune sanktsioonide tarvita-  
mine ja mõjutamine väljastpoolt on  
ühingute enesemääramise ja eneseal-  
gatuse õiguste piiramine, millest tu-  
leks hoiduda.

## Kaubandustehnilised nõupidamised

Ühingute tegelaste soove arves-  
tades korraldas ETK veebruaris  
rea kaubandustehnilisi nõupidamisi  
ühiskaubandusühingute juhatus-  
liikmeile-asjaajajale ja ärijuhtide-  
le, kusjuures osavõtt oli soovitatud  
ka juhatusliikmeile ja harukauplus-  
te juhatajale. Esimene nõupidami-  
ne toimus 10. veebruaril Rakveres,  
millele järgnesid nõupidamised 15.  
veebr. Tartus, 17. veebr. Viljandis  
ja 20. veebr. Tallinnas. Nõupidamis-  
tel olid esindatud kõik vastava piir-

konna ühingud, suur osa mitme  
esindajaga.

Päevakorras olid ettekanded  
järgmistel teemadel: ülevaade ühis-  
kaubanduse seisukorrast; ühingu-  
te tegevuse arendamise võimalusi;  
ühiskaubanduse omatööstustoodete  
müügi arendamine; kaubaladude  
koosseisu normeerimine. Allpool  
toome kokkuvõtted Tallinnas pee-  
tud ettekandeist, välja arvatud E.  
Põrk'i referaat, mis ette kantud  
ainult eelmisel nõupidamisel.

## Ülevaade ühiskaubanduse seisukorrast\*)

### A. REINTAMM

Ühiskaubandus on välja jõudnud  
kujunemisaajajärgust. Praegu võib  
juba arvestada ühiskaubandust kui  
tervikut. ETK ümber on koondunud  
peaaegu kõik ühiskaubanduse alal  
tegutsevad ühingud, arvult 183.  
Väljaspoole ETK liikmeskonda on  
jäänud ainult üksikud ühingud,  
millede tegevus on alles kujunemise  
ajajärgus või kus on tegemist hil-  
jem asutatud paralleelsete ühingu-  
tega. Üldiselt ühingute võrk on

\*) Rakveres, Tartus ja Viljandis refe-  
reeris samal teemal J. Varangu.

muutunud stabiilseks. Praegu ei  
ole võrgus ette näha suuremaid  
muudatusi. Uute ühingute ellukut-  
sumiseks ei ole enam palju välja-  
vaateid. Möödunud aastal alustas  
tegevust vaid üks ühing. Ühingute  
tegevuse lõpetamisi tuleb ette har-  
va — 1938. a. üks juhus, kus ras-  
kused ilmsid juba varem aas-  
tail. Üldiselt areneb ühingute te-  
gevus normaalselt ja kaalukas ena-  
muses kindla ühistegeliku süstee-  
mi kohaselt.

Mis puutub ühingute k a u p l u s-

tesse, siis ulatus ETK liikmeteühingute kaupluste arv 1938/1939. aastavahetusel 566-le. Uusi kauplusi avati 1938. aastal 33, suleti 17, seega suurenes nende üldarv 16 võrra (ca 3%). Osa kaupluste sulgemine oli tingitud nende uutele kohtadele üleviimisest. Uute harukaupluste asutamiseks teatud kohtadel on siiski veel olemas eeldusi.

Kuigi praegu ei ole käsitada kõigi ühingute andmeid 1938. a. tegevuse kohta, võib olemasolevail andmeil märkida ühingute tegevuses esialgu järgmist: ühingute liikmete arv on alates 1935. a. kasvanud järjekindlalt, nimelt 1935. a. — 1938. aastani, s. o. kolme aasta jooksul, tõusis liikmete arv ligi 10 000 võrra. Ka möödunud aastal oli märgata sama tendentsi, nimelt suurenes 180 ühingu liikmete arv 3879 liikme võrra, s. o. ca 10%. Üldsummas ulatub ühiskaupluste üksikliikmete arv ligikaudu 50 000 isikule.

Kui arvestada ühe leibkonna arv 5-le, siis selgub, et ligikaudu  $\frac{1}{5}$  kogu eesti rahvast on koondunud ühiskaupluste ümber. Kui võrrelda neid andmeid Soome, Rootsi, Taani ja Schweitsiga, kus ühistegevus kõrgel astmel, siis selgub, et meie oleme neist tublisti maha jäänud, nimelt kuulub meil 4,1% elanikest ühingute liikmeskonda, Soomes on see protsent 14, Rootsis 9, Taanis 8,5 ja Schweitsis 9,8.

Läbimüükides ei saavutatud 1938. a. enam seda tõusu, mis oli eelmisel aastal, millal tõus oli erakordselt suur. Üksikuis ühinguis läks läbimüük isegi tagasi. Kokkuvõttes jäid aga müügid eelmise aasta tasemele, näidates kuni 6% suurenemist. Summaliselt võiks hinnata kõigi ühingute 1938. a. lä-

bimüüki kokku ligikaudu 47 miljonile kroonile.

Mis puutub tegevustulemusesse, siis seni saadud andmeil võib nendega üldiselt rahul olla. Ainult üksikuil juhtudel, kus on olnud tegemist erakordse võistlusega või mõne muu erakorralise nähtega, on tulnud ühinguil lõpetada läinud aasta tegevus väikese puudujäägiga.

Mis puutub ETK kui ühiskaubanduse keskkoha läinud aasta tegevusesse, siis senini püsinud majanduslik kõrgseis oma aktiveeriva mõjuga põllumajandusele ja tööstusele on soodsalt mõjutanud ka ETK tegevust 1938. a. Tänu ühingute ja keskühingu kooskõlastatud ja teadlikule koostööle, suurenes ETK läbikäik, osatähtsus ja tegevus kujunes läinud aastal mitmekülgsemaks ja töötulemused kõigiti rahuldavaiks.

Tegevuse suurendamisel täiendati kaubaladusid pea- ja harukontoreis ning laiendati tegevust uutele aladele, kus senini ühiskaubanduse osatähtsus oli väike. Suurendati võimaluse piires töötamise- ja hoiuruume ning korraldati töid ratsionaalsemalt ja praegusile oludele vastavamalt. Põllumajandussaaduste kokkuostu ekspordiks püüti teostada peamiselt ühingute kaudu ja nende paremaks turustamiseks püüti leida uusi turge.

Tööstuse alal jätkati tegevust endises suunas. Kasvanud nõudmiste rahuldamiseks täiendati tehaste sisseseadeid uute moodsamate masinatega. Tõsteti omatööstuse kvaliteeti, kindlustati seni kättevõidetud positsioone ja laiendati tegevust uutele aladele (Omatoodete osatähtsus ca 25%).

Nagu sellest kõigest nähtub, on ühiskaubanduse seisukord arene-

nud normaalselt. Liikmeskond on suurenenud, võistlusvõime on kõvenenud, kauba läbimüügid ja tegevus muudel aladel on tõusnud, samuti on palgalise personaali koosseisu täiendatud vastava kutseiselt ettevalmistatud tööjõududega, ühiskaupluste korrastus ja sisustus on märgatavalt paranenud, asjaajamine on muutunud süstemaatilisemaks ja korrapärasemaks.

Kõigi nende tundemärkide järgi võiks oletada, et ühiskaubanduse seisukord oleks nagu kõigiti kindel ja korras.

Kui vaadelda aga küsimust lähemalt ja võrrelda ü h i s k a u b a n d u s e o s a t ä h t s u s t meie üldkaubanduses ning tuua võrdluseks

mõningaid andmeid mõnest teisest riigist, eriti Soomest ja Rootsist, kus ühiskaubandus on jõudnud tähelepandavate tulemusteni, siis peame tunnustama, et meie senised saavutused on võrdlemisi tagasihoidlikud ja selleks, et jõuda neile järgi, tuleb meil teha tõsisid pingutusi.

Eesti ühiskaubanduse peamisi nõrkusi on: arvuliselt väike liikmeskond, omakapitalide vähesus ja osalt tegevuskapitali ebaotstarbekohane kasutamine.

Ühiskaubanduse võistlusvõime tõstmiseks ja seisukorra tervendamiseks tuleb asuda nende pahede kõrvaldamisele senisest hoogsamalt.

## Ühingu tegevuse arendamise võimalusi

### I

#### H. ARUMAA

Ühingu kaubandusliku tegevuse eesmärgiks on: 1. liikmete ostutarbe otstarbekas rahuldamine, 2. tegevuspiirkonda kuuluva kogu tarbijaskonna ostutarbe otstarbekas rahuldamine ja 3. ostutarbe otstarbeka rahuldamise kaudu tarbijaskonna liikmeks värbamine võimalikult suures ulatuses.

Liiklemisolude paranemisega, elatistaseme tõusuga ja konkurentsi suurenemisega käsikäes on kogu aeg pidanud muutuma aktiivsemaks kauba pakkumise pool. See iseloomustub reklaami osatähtsuse kasvamisega ja suurenenud nõuetes personaali kutseoskusele, ostja teenimisele, kauba mitmekesisusele, kauplusekultuurile.

Kõige selle tagajärjeks on uue kaupluseideaali tekkimine, milleks on ühiskauplus kui hästi korralda-

tud kaubamaja kõigi vajalike eriosakondadega. Siinjuures peab iga osakond oma iseloomult ja võistlusvõimelt vastama spetsiaalärile. Selle eesmärgi peame saavutama lähemate aastate jooksul.

Kui meie ühiskaubanduslik aparaat kogu riigi ulatuses on juba kujundatud välja enamvähem süsteemikindlaks tervikuks, siis ei saa veel kahjuks rääkida süsteemikindlast tööst igalpool kohtadel. Puudub tihti terviklik töökava ja selle olemasolu korral puudub sihi-kindlus selle elluviimisel. Suur osa meie ühinguist ei ole veel küpsed erikaubaliikide müügiks.

Veel kurvemaks muutub olukord seetõttu, et ka juba kättevõidetud seisukohti loovutatakse. Kuigi ühingu tegevus absoluutarvudes ehk tõuseb, ei jälgita samaaegset

osatähtsuse kahanemist. Likvideeritakse, koondatakse või jäetakse hooletusse üksikute artiklite müük ettekäändel, et kohapeal on tekkinud eriärid. Püütakse äralangenud artiklite asemel võtta müügile uusi, või halvemal juhul ei tehta sedagi! Eriäride pärast üksikute kaubaliikide likvideerimine on asja lahendamise väga õnnetu kujul.

Millised on need tegurid, mis soodustavad eriäri ühingu kõrval? Neid on kolm: 1. asjatundlik ja nõuandev ostja teenimine, 2. küllaldane kaubavalik, 3. täielik ja pidev turuanalüüs.

Kõik need tegurid on omistatavad ka ühingul.

Lähtudes sellest, et ühingu kauplus kujutab endast hästikorraldatud kaubamaja, milles üksikute kaubaliikide müük on asjatundlikult teostatud eriosakondades, vaatleme milliseid nõudeid see esitab ühingu palgalisele personalile.

Ärijuhi isiku juures tõuseb nüüd organiseerimise, haldamise ja kontrollimise nõue teravamal kujul esile, kui see oli seni. Ärijuht peab olema juht, kes organiseerib, juhhib ja ühtlustab peakaupluse kõigi osakondade ja harukaupluste tegevust. Ärijuht toimetab eranditult kõik kauba sisseostud, kasutades seejuures osakonna juhatajate kui erialaliste asjatundjate nõuannet. On lubamatu üksikuil osakonnajuhatajail iseseisvalt sisseoste teostada, hankides tagantjärei ainult ärijuhi kinnitamise. Ärijuht suunab kogu ühingu kaubanduslikku tegevust ja kannab selle eest vastutust ja seepärast peavad kõik kaubandusliku tegevuse ohjad olema koondatud tema kätte. Arenenud tegevus nõuab ärijuhilt alati ettenägelikku tegut-

semist ja vaimuvärskust esilekerkivate küsimuste lahendamisel. Sellepärast ei või ärijuht end üle koormata pisiküsimuste lahendamisega. Juhtimine on ärijuhi peamine ülesanne, kuid talle on auks, kui ta leiab aega nooremale tege-laskonnale anda aeg-ajalt eeskujuga letitaguses müügitöös.

Iga osakonnajuhataja tegevus peab olema eraldi kontrollitav. Ainult sel teel on võimalik temalt nõuda täit vastutust. Osakonna tegevuse pidev kontrollimine on üks tähtsamaid ärijuhi ülesandeid. Kontrollarve võimaldab küll summaliselt üldist tegevusekontrolli, kuid ei võimalda kontrollida osakonna tegevuse struktuurlist külge. Eranditult iga osakond peab pidevalt jälgima oma eriartiklite müüki. Ainult sel korral võime otsekohe leida läbimüügi tagasimineku põhjused ja need kõrvaldada. Praeguse olukorra juures ei ole aasta kestel kindlaksmääratav üksikute artiklite läbimüügi tendents ja kõikumine. Olukord selgub alles aasta lõpul. Need andmed aga on juba vananenud selleks, et olukorra parandamiseks midagi ette võtta.

Osakonnajuhataja ei ole vastutav ainuüksi tegevuse eest oma osakonnas, vaid vastava eriteadlasena vastutab ka vastava kaubaliigi müügi eest harukaupluses. Kui ekspert peab ta vajaduse korral külastama harukauplusi.

Müüjailt nõuab arenenud tegevus ikka enam teadmisi. See on ainult siis võimalik, kui müüja hakkab oma tegevust koondama kitsamale erialale. Ainult vilunud ja oma erialasse süvenenud müüja suudab ostjaid edukalt teenida. Kui kaupluses on juba üle kahe müüja, peab algama nende spetsialiseeru-

mine, kuigi igale võib langeda 2—3 eriala. Kui üks müüja müüb kõiki, siis on see ainult hädaabinõu, olukorra paratamatu lahendus, mida kunagi ei või seada eesmärgiks.

Suurimaks takistuseks ühingu erialadesse suunatud müügitegevuse edukaks korraldamiseks on erialaliste müüjate puudumine. Nende ettevalmistamine ja kasvatamine nõuab palju aega. Seda enam ei või selle küsimusega kauem viivitada.

Ühingu tegevuse arengusuunaks

olgu senisest enam töösse süvenemine. Nagu puu kasvades juured tungivad ikka sügavamale maasse, et saavutada kindlust tormidele ja alles teises järjekorras ajada külgejuuri ümbruskonna toitvasse muldastikku, samuti peab ka ühingu tegevuses enne kindlustatama ja süvendatama seniseid tegevusalasid ja alles siis haarata uusi alasid.

Rohkem kristalliseerumist ühingu müügitegevuses senise laiialivalgumise asemel, see olgu tänapäeva hüüdlause!

## II

### E. KINDEL

Kui 1936. aastal ühingute koguläbimüük tõusis 30%, 1937. aastal 40% ja möödunud aastal esialgsete andmete järele seda tõusu ainult 6%-le võib hinnata, siis peaks olema selge, et 1936—1937. a. tõusu põhjustas majandusliku olukorra paranemine ja uute kaupluste asutamine. (1936—1937. aastal asutati üle 100 uue kaupluse).

Koos ostujõu suurenemisega kasvasid ostutarvidused ja ühinged täiendasid oma kaubavalikut, et rahuldada ostjaskonna suurenenud ostusoove. Ka see nähe aitas kaasa läbimüükide tõusule.

Arenev elu nõudis aga veel enam. Ühinguil tuli teostada uuendusi ja ümberhitusi nii sisustuste kui ka hoonete juures, et teenida paremini ostjaid ja tõsta ühiskaupluse väljanägemist; tegevuse paenduvamaks muutmiseks muretseti oma autosid; laiendati tegevust uutele aladele (pagari-, lihatööstused ja -kauplused) ja suurendati talusaaduste kokkuostu ning ümbertöötamist. See kõik on nõudnud kapitali ja suurendanud ühingute kohustusi lühiajaliste krediitide näol. (1937.

aastal tagavarakapitaliks arvatud summast on 60% paigutatud kinnis- ja vallasvarasse).

Seetõttu peavad ühinged edaspidi tegevuse arendamist paratamatult siduma kapitali ja selle hankimise küsimusega. Sest ei saa lootusi rajada enam tõusvale tegevusele, kuna senine tõus majanduselus on lakanud ja on jõutud stabiilsesse olukorda. Kuna erilist tõusu ei ole enam ette näha, on praegu uute tegevusharude ja ettevõtete asutamine seotud riisikoga, millest tuleb hoiduda. Ka ei ole kaupluste avamiseks maal esialgu nimetamisväärset kohti, mis vastaks müügikoha suhtes ülesseatud nõudeile.

Tegevuse arendamiseks on teisi võimalusi, milliseid ei ole küllaldase tõsidusega võetud viimaseil tõusuaastail, sest head aastad mõjuvad hellitavalt.

Senine tegevus, eriti uued ja laiendatud alad tuleb võtta erilise vaatluse ja jälgimise alla. Meil on vähe uuritud ja selgitatud tulemusi üksikute tegevusalade ja kaubaliikide järele, nii tasuvuse kui ka

otstarbekuse seisukohalt. Tegevuse laiendamise tahe on sageli läinud liialt moodi ja laiendatakse ka seal, kus senine tegevus alles kujunemisel ja kus asjaaajamises esineb puudusi. Seniseid saavutusi, nagu uusi kauplusi, sisustusi, ehitusi, eritegevusharusid, liikmetearvu tõusu jne. tuleb senisest suuremal määral kasutada reklaamiks ja ühiskaubanduse populariseerimiseks. Siin on ka keskühingul ülesandeid. Tuleb võtta vaatluse alla kaubalaod, neid tarbekorral vähendades, likviidsemaks muutes ja standardiseerides. Ühingute juhtimist, töökorraldust ja asjaaajamist tuleb toimetada ülesseatud nõuete kohaselt ning täie vastutustundega. Kõige enam puudutavad need küsimused ärijuhti ja kogu kutselist personaali, kelle enesearendamine ja eeskujulik ülesannete täitmine osutub päev-päevalt nõuetavamaks ja kohustuslikumaks.

Et ühingute omakapitale aasta-keskmiselt võib hinnata 15—20% kogu tegevuskapitalist, siis kohustab olukord varasid ja õigusi, millesse paigutatud 80—85% lühiajalisi krediite, likviidsemaks muutama, s. t. kaubalaod seisvaist ja väheminevaist kaupadest vabastama, võlgumüüki kindlakäeliselt piirama, varandusi rohkem amortiseerima ja vähemaid investeerimisi kulude arvel teostama. Samuti tuleb kõik teha, et kohalikke laene hankida ja et nn. „sukasääre“ rahad toimetataks käibesse. Ulatuslikum tegevuse laiendamine ja kaubavaliku täiendamine on mõeldav ainult neis ühinguis, kus tegevus rajatud tervetele alustele, kes asuvad suuremais keskustes ja kellel tegevuskapitali küsimus ei tee raskusi.

Edasi tuleb põhjaliku vaatluse

alla võtta kaubaostu ja kalkulasiooniga ühenduses olev tegevus. On tavaline nähe, et tõusuaastail suurenevad esijoones tulud, kuna kulude tõus käib tagant järele, avaldades mõju hiljem. Kui aga tulude tõus jääb seisma, võivad kulud tuludele järele jõuda ja halvemal juhul mööduda tuludest. Kui see nii kujuneb, siis ainuke pääsete tegevuse tasakaalustamiseks on kulude kärpimine. Kulude kärpimine puudutab aga esijoones palkasid, kuna need on ligi 50% kogukuludest. Palkade vähendamine on aga ebaterve nähe ja kõige äärmisem abinõu. Seepärast on vajalik kaubaostu teostada kaalutult ja täie vastutustundega. Ostukvantumid tuleb võtta revideerimisele vähendamise suunas, kontrollides ostuhindu ja maksetingimusi. Kindlate ja tuntud kvaliteetkaupade sissetöötamine ja eesõigustamine olgu iga ühiskaupluse ülesanne, kuna nendega kindlustatakse ostjaskonna rahulolu, kergendatakse müügitööd ja aidatakse kaasa lao standardiseerimisele. Hea ja hoolas ost teeb lao likviidseks ja parandab käibesagedust. Kaubalaod on täienenud aeglaselt liikuvate kaupadega, seega on tõusnud laokulud ja suurenenud kaupade seismaiaämise riisiko. Järelikult peaks paranema ka müügihinna kalkulasioon. Seda ei ole aga märgata.

Nii oli 1937. kui heal aastal ühingute keskmine

brutokasum	8,83%
muud tulud	1,19%
kokku	10,02%
kulud	8,75%
jäi kasum	1,27%

Ühinguis läbimüügiga üle 240 tuh. krooni oli kasum ainult 1%.

Seda on vähe, kuna kasum ja muud tulud (osakasud, tagasisaadud nõudmised, kõrvalharude ülejäägid jne.) on enamvähem võrdsed, siis kaubanduslik tegevus on toimunud ots-otsaga. Terve kalkulasiooni juures kuuluksid säärased muud tulud otse reservkapitalide täiendamiseks. 1937. aastal on aga saadud kasumist ainult pool kantud tagavarakapitaliks.

Seega töötavad ühingud liialt madala vahakasuga ja omakapitalide täiendamine on olnud tagasihoidlik, põhjusel et tasuvus on nõrk.

Peale kaubaostu ja tema kalkulasiooni tuleb silmas pidada teisi asjaolusid, mis tasuvuse tõstmisele kaasa aitavad:

1. Kaupluste ja ladude korrastus ja korraldus.

2. Omatööstustoodete esinduskaupade eesõigustamine.

3. Ühinguvahelise ebaterve võistluse vältimine.

4. Kaubavedude ja kohaletoimetamise otstarbekas korraldus.

5. Saadaolevalt võlgadelt intresside arvestamine.

Ei ole loomulik kui ühiskauplus võistleb ühispangaga, andes kaupa

laenuks ilma intressita, kuigi sea-dus näeb intressimäärana ette 8%.

6. Kõrvalharude tegevuse elustamine, eriti nende, mis ei nõua kapitali ja mis kannavad vahetali-tuse iseloomu, nagu linade, villade, värvimistöõde, nahkade, loomade vastuvõtmine; talusaaduste ümber-töötamine jne.

7. Rahva käsitööde valmistamist elustada ja asuda nende saaduste turustamisele.

Kõike eeltoodud silmas pidades ja täites teeksid ühingud suure töö kaubandustegevuse arendamiseks, kui ka olemasolu tugevdamiseks ja kindlustamiseks.

Möödunud aastal tõusid protes-titud vekslite summa ja aasta lõ-pul mitmed eraärid sattusid makse-raskustesse. Neist nähteist tuleb järeldused teha ja eeloleval hooajal võlgumüüki teostada äärmise ette-vaatusega. Lähimüükide eelmise aasta tasemel hoidmine ei tohi toi-muda forsseeritud ja kergekäeli-selt teostatud võlgumüügi abil.

Kokkuvõttes võib öelda, et koos majandusliku tõusuga on saavuta-nud edu ka ühiskaubandus. Kuid seniseid saavutusi ei tohi ülehin-nata.

## Ühiskaubanduse omatööstustoodete müügi arendamine

### I

#### G. LIIDEMAN

Möödunud aastal oli ETK üld-lähimüügist umbes 25% omatöös-tus-tooteid. See ei ole suur prot-sent, kui tuletame meele, et Soomes, Rootsis ja Helveetsias see arv on umbes 50—60%. Helveet-sias isegi on asutud seisukohale, et keskühing peab püüdma saada osa-nikuks neis eratööstusis, millede

tooteid ta turustab. Nii näeme, et ETK-l on küllalt tööd ja tege-mist, et jõuda järele naabermaade keskühingule.

ETK omatööstus ei ole vaid uh-kuse objektiks, vaid see on parata-matus, mis üldise arengu poolt ette kirjutatud. Tööstus on iga riigi ja rahva jõukuse ja tugevuse mõõdu-



puuks. Seda on ta keskühingule. Iga jõu- ja töomasin, mis töötab ratsionaalselt, annab jõukust ja tugevust juurde keskühingule, ühinguile ja kogu rahvale.

Tööstuslik tegevus on oma iseloomult lahkuminev kaubanduslikust tegevusest. Tööstuslik tegevus on palju raskepärasem, nõuab pikaajalist ettevalmistamist, kalkulatsioone ja ettenägelikkust paljudele aastaille. Võib ütelda, et ETK-s on juba tööstuslik mentaliteet läbi löönud ja maad võtnud, olgugi et see on nõudnud aastaid. Kuid veel ei ole tööstuslik mentaliteet leidnud küllaldast pinda paljudes ühinguis. Tööstusliku mentaliteedi levik ühinguis on aga sama tähtis kui keskkohas. Ühingud kohapeal peavad seda tõsiselt läbi mõtlema ja selgitama oma seisukohta. Eriti tuleb pidada meeles, et ETK tööstus on tegelikult ühingu tegevus, see on ühingu tarvis organiseeritud ja asutatud. Paistab, et kohapealsed ühingud talitavad siin sageli momendi huvide seisukohalt — ei mõtle kaugemale ette, kuigi tööstuslik mentaliteet nõuab pikemaajalist kalkultatsiooni ja mõtlemist.

Eratööstusel, võibolla, on sageli väga kasulik turustada oma kaupa ühingu kaudu, kuni see täielikult on sisse töötatud. Siin võib aga tulla olukord, kus see eratööstus võtab oma kauba ühingult ära ja annab mõnele eraärile või asu-

tab oma müügikohad üle maa. Säärasel juhul on ühing ise endale konkurendi üles kasvatanud. ETK toodete juures seda karta ei ole.

Kuid ETK ei saa olla ükskõikne ühingu tegevuse suhtumises ETK toodetesse. ETK on ehitanud üles tehased, mis peavad pidevalt töötama, et anda konkurentsivõimelist kõrgekvaliteedilist kaupa. Kui enamuse ühingu huvid vastu üksikud ühingud ei anna küllaldast kaasaabi omatoodete levikuks, siis on ETK sunnitud võtma tarvitusele abinõud enamuse ühingu huvid kaitseks.

Eriti põllutöömashinate ja malmitoodete alal on olukord ebanormaalne. Siin võtavad paljud ühingud endile eraäride või eravabrikute esindusi, arvates, et ETK masinaid saavad nad niikuinii. Säärane olukord ei saa kaua kesta. See ei ole ka sugugi selle ühingu ega tema liikmete huvides. Ühing peab müüma soliidset kaupa pidevalt. Ei ole kohane iga aasta esindada ja propageerida erifirma masinaid. See vähendab usaldust ühingu vastu. ETK poolt valmistatud masinad on oma kvaliteedilt küllalt head ja nende omaduste tõstmiseks tehakse kõik, mis Eesti oludes võimalik, nii et iga ühing uhkusega võib soovitada neid. Ühingud peavad siin väärikalt aitama kaasa. Kes selles suhtes end tunneb olevat eksinud, sellel on õige aeg mõelda järele ja oma tegevust ümber suunata.

## II

### V. UDAM

Ühiskaubanduse omatööstus on Eestis oma praeguse taseme saavutanud võrdlemisi kiirelt, peamiselt mõne viimase aasta jooksul. Seda kiirust on mitmeti põhjusta-

nud väliste tegurite mõju. Meie seisame nimelt nähte ees, kus majanduslik üldorganisatsioon otsib ratsionaalsemaid vorme. Sellejuures on traditsiooniline ketistik:

tööstur — angrosist — detailkaupmees sageli liig raskepärane ega sobi meie võrdlemisi kitsastele turuludele. Sellest tingitult on arenemas tendents, kus tootmine püüab saavutada otsest kontakti tarbijaskonnaga, lülitades vahepealt välja eriettevõttena töötavaid hulgi- ja jaekaubanduslikke ettevõtteid. See on loonud mitmel alal pineva vahekorra tehaste ja kaubandusettevõtete vahele. Et ühiskaubandus enamjaolt on tehastega hinnaküsimustes pinevamas vahekorras ja ka ideoloogiliselt paljude töösturite sümpaatiad kalduvad erakaubanduse kasuks, siis tuleb arvata, et see tendents oma terava otsaga eeskätt ühiskaubanduse vastu pöörduv, mis mitmel alal ongi juba toimunud.

Ainsa vahendina niisuguses olukorras jääb ühiskaubandusele tee: tunnustada selline ratsionaalsust taotlev tendents õigeaks ja asuda selle arengu etteotsa, seda juhtides oma liikmeskonnale ja üldrahvamajanduslikule arengule soovitavas suunas.

Seda saab teha vaid sel teel, et

- 1) ühiskaubandus loob omale ise tootmisvahendid-tehased,
- 2) hoiab oma vahendusaparaadi võistlusvõimelisena.

Need suunad on olnud meie viimaste aastate ühiskaubandusliku arengu peasihtideks ja võime kindnitada, et siin on saavutatud tunduvat edu.

Kuid aeg ei luba peatuda ja meie peame alati olema valvel, et saavutatud edu jatkuks, sest edu katkemine, seisatumine võib saada alguseks tagasiminekuks.

Mida tuleb ühiskaubanduse personaalil teha selleks, et kindlustada omale edu arenevas võistluses?

Kõigepealt — loodud tehased nõuavad pidevalt võimalust töötada täiskoormatusega — ainult siis võivad nad tagada võistlusvõimelisi tooteid. ETK omatööstuse hulgas on mitmed harud niisugused, kus on seaded ehitatud minimaalsetes mõõtudes, mida ajakohase kauba valmistamine nõuab. Siiski ei ole ühingud oma läbimüügiga igakord suutnud neile seadetele anda täit koormatust. Kui meie samal ajal näeme ühingutes teiste tehaste samalaadseid tooteid, siis ei ole oma tehaste puudulik koormatus õigustatud ja müügi-personal peab suutma sisse töötada omatööstustooteid. See on võimalik aga ainult siis, kui vastava ala kaubatundmises omatakse küllalt teadmisi. Müüja, kes tahab põllumehele müüa ja soovitada teatud masinat, peab masinaid ja nende kasutamise seoses olevaid küsimusi tundma vähemalt niisama hästi kui masinaostja. Samuti peab määrideõli müüja tundma oma kaupaparemini kui ostja — motorist.

Teiseks peab ühingute müügipoliitika omatööstustoodete alal olema aktiivne. Ikka sagedamaks muutub nähe, et kaubamüüja läheb ostja juurde, see on eriti suuremate ostude puhul nii. Muidugi pole ühinguil võimalik igakord kõike seda järgi teha, mis teised müüjad ees teevad, kuid tasuvuse piirides tuleb ka ühinguil oma kaubapakkumist aktiviseerida.

Kolmandaks on tähtis, et müügi-personaal peaks tihedat sidet kesk-kohaga ja pidevalt informeeriks toodete vastavusest turunõudeile ja ostjate erisoovidest. Eriti on tähtis, et sellesisulised ringküsimused ja ankeedid, mis keskkoha poolt välja saadetakse, alati vastataks.

Et omatööstustoodete tundmist ja nende müügiga seoses olevaid küsimusi põhjalikumalt omandada, selleks on soovitatav, et ühingud korraldaksid oma müügipersonaale loenguid neis küsimusis, kutsudes kohale lektoreiks keskkohast vastava ala asjatundja. Kus ühe ühingu personaal on liig väike, seal võib taolisi loenguid korraldada ühiselt naaberühingutega.

Kui me neid asjaolusid silmas

peame, s. o. kaubatundmise alal endid täiendame ja tihedat kontakti peame nii ostjatega aktiivse kaubapakkumise näol, kui ka keskkohaga — informatsiooni andmise teel, siis võime kindlad olla, et loodud tehased võivad edukalt areneda ja julgustavad uuteks algatusteks, mis kõik aitab kaasa meie ühiskaubanduse positsiooni kindlustamisele ja arendamisele.

## Kaubaladude koosseisu normeerimine

P. SIMSON

### *1. Normeerimise vajadus.*

Ühingu tegevustulemused, nii läbimüük kui ka tasuvus, olenevad suurel määral kaubalaost. Suure kaubalaoga on seotud lisakulud, mis vähendavad ühingu tegevuse tasuvust ja halvemal juhul tekitavad suuremaid kahjusid.

Paljudes ühingutes kaubalaod on normaalsed ja kaupade käibesagedus vastab üldtunnustatud normidele. Kuid enamuses on need ühingud, kus kaubalaod võrreldes läbimüükidega on suured ja käibesagedus jäänud aeglasemaks.

Meil ei ole otsest põhjust karta läbimüükide langust, kuid ei ole ka alust nende tõusu ootamiseks. Sellepärast on ettevaatus tarvilik ja kaubaladudele tuleb pöörata senisest suuremat tähelepanu, et vältida üllatusi ja kahjusid, nagu neid nägime möödunud kriisi ajal. Tuleb leida abinõusid, et kaubalaod muutuksid normaalseks ja sellistena ka püsiksid — tuleb asuda kaubaladude normeerimisele.

Normeeritud kaubalaoga mõistame kaubaladu, mis on likviidne, s. t. pu-

has seisvatest ja väheminevatest (ebatasuvatest) kaupadest, vastab bilansis näidatud väärtusele ja suudab rahuldada ostjaskonna enamuse vajadusi.

### *2. Juhatus ja ärijuhi ülesanded.*

Kaupade ostmine ja müümine ja seega ka kaubaladude normeerimine ja normaaltasemel hoidmine on ärijuhi kui asjatundja ja kogu kutselise personalile ülesanne. Sellepärast ostu-müügi korraldamisel kui ka kaubaladude normeerimisel juhatus ja ärijuht kogu teenijaskonnaga peavad töötama käsikäes, kusjuures tegelik töö langeb eeskätt kutselisele personalile eesotsas ärijuhiga, kuna juhatusel jäävad peamiselt kontroll-ülesanded.

### *3. Käibesageduse jälgimine, laoseisude kontrollimine, seisvate kaupade realiseerimine.*

Et olla teadlik kaubaladude suurus-est ja oleks võimalik tarvilikke samme astuda, tuleb pidevalt jälgida kaubaladude suurust ja käibesagedust.

Seda tuleb teha kuuaruannete ja laoseisude ning läbimüükide võrdlustabelite põhjal. Võrdlustabelid ja kuuaruanded tuleb koostada hiljemalt järgneva kuu 10-daks päevaks. Hiljem nad ei täida küllaldaselt oma otstarvet.

Võrdlustabelid ja kuuaruanded tulevad juhatusel koos ärijuhiga põhjalikult läbi vaadata, jälgida nende põhjal laoseisusid, läbimüüke ja käibesagedust. Seda tuleb teha üksikute kaupluste kui ka kogu ühingu kohta.

Kui selgub, et kaubaladu kas üldse või üksikutes kauplustes on suurem kui seda õigustab tema läbimüük ja kui ei ole üksikasjalikult teada selle põhjused, tuleb asuda vastavate kaubaladude läbivaatamisele.

Ärijuht koos asjaajaja-juhatusliikmega ning vastava kaupluse juhatajaga on kohustatud seisvate kaupade selgitamiseks ja eraldamiseks kaubalaod põhjalikult läbi vaatama vähemalt kaks korda aastas. Selleks sobivamad ajad on veebruari- ja novembrikuud. Kuna suuremas enamuses ühingutes tehakse aasta- ja kontroll-inventuur, siis parem kaubaladu kõige täpsemalt kontrollida on inventuurilehtede järelle.

Kaubaladude läbivaatamist tuleb teostada põhjalikult ja üksikasjalikult. Pealiskaudsel vaatlemisel märkame ainult suuremaid artikleid, mis selletõttu harilikult realiseeritud juba aegsasti. Peenkaubast aga suudame pealiskaudsel vaatlemisel leida ainult üksikuid seisvaid artikleid, milliseid aga enamasti leidub kõige rohkem. Kui jälgida ühingute kaubaladude puhastamisel ja seisvate kaupade realiseerimisel tehtud hinnaalandusi ja mahakirjutusi, siis näeme, et kõige suu-

remaid kahjusummasid on annud eeskätt pudukaup, siis jalanõud, riie ja hooaegadest ülejäänud kaubad (eriti riknevad hooajakaubad). Sellepärast kaubaladude läbivaatamisel ja seisvate kaupade selgitamisel tuleb nende kaubaliikide juures peatuda erilise põhjalikkusega.

Seisvate kaupade selgitamise hõlbustamiseks on tarvilik ja tuleb nõuda, et kaupadele oleks märgitud ostuaeg.

Kaubaladude läbivaatamisel tuleb teistest kaupadest eraldada kõik seisvad, vananenud, moest läinud ja rikunud kaubad. Samuti selgitada ja eraldada ka kaubad, mille laospidamine nende vähese mineku tõttu ei ole tasuv, arvestades nende pikka laosseisemise aega, rikkumise, moestmineku ja hinnalangemise riisikot.

Eraldatud kaubad tuleb hinnata tarviliselt ümber. Ümberhinnatud kaubad tuleb paigutada eraldi, teha neist eriväljapanekuid ja sobival juhul pakkuda neid esijoones. Tarvitamiskõlbmatud ja mitterealiseeritavad kaubad tuleb kirjutada maha ja hävitada.

Kui niisugune puhastus ühingu kõigis kauplustes ja ladudes tehtud, ongi ühingu kaubaladu normeeritud.

#### *4. Kuidas hoiduda kaubaladude liigsest suurenemisest.*

Kaubalao suurus ja koosseis oleneb eeskätt tellimisest.

Alati nõuetavate ja laospeetavate kaupade ostmisel ja tellimisel tuleb hoolitseda, et kaup oleks alati laos olemas, kuid tuleb hoiduda liig suurtest tagavaradest. Selleks kaubasaamise võimaluste kohaselt tellida kaupa saagedamini vähemal hulgal korraga.

Silmas tuleb seejuures pidada vähema tellimise korral veokulusid ja tagavarasid teistes kauplustes.

Hooajakaubad tellida kohale aegsasti, et oleks võimalik tutvustada enne hooaja algust vaateakende ja väljapanekute kaudu kaupa ostjaskonnale. Hooaja haripunktil ja lõpupoolel tellimistega olla ettevaatlik, sest hooaeg lõpeb järsku ja ettevaatamatult tellitud kaubad jäävad seisma.

Uute artiklite juures on alati hinnalanguse riisiko suurem kui juba tuntud kaupade juures, kuna kaubamuretseja püüab uudiskaubalt võimalikult rohkesti teenida. Alles võistluse tekkinemisega viiakse hinnad alla.

Korduvatel tellimistel ei tühistata sageli eelmisi tellimisi ja kaubamuretseja saadab kaupa kahe- või enamkordse hulga.

Tellida tuleb esmajoones kvaliteetkaupa ja nõrgema kvaliteediga kaupa ainult siis, kui kohapealne olukord ja võistlus seda nõuab.

Et kauba tellimist ja ostu soodsalt teha, peavad korras olema hinnakirjad. Kaupade hindamisel tuleb arvestada võistleja hindu.

Kauba tellimisel kaubapakkujalt ei tohi sattuda viimase mõju alla. Tegelane, kes kauba ostmisel laseb end mõjutada, ei seisa oma ülesande kõrgusel.

Kaupade tellimisi tehku üks inimene, siis on arusaamatused, nagu näit. kahekordne tellimine, alati ära hoiatud.

Uue ja odavama kauba kohale jõudmisel ei hinnata vana tagavara vastavalt ümber, mille tõttu see jääb seisma.

Tellimistele mittevastavad ja kaubamuretsejailt ekslikult saadetud kaubad tulevad tagasi saata.

Harukaupluste juhatajailt peab nõudma, et nad ärijuhile teataksid ülemäärastest kaubatagavaradest nende kauplustes.

Tühjad taarad saata kaubamuretsejale tagasi hiljemalt kuu 25-daks, siis jõuab kättesaamise kinnitus tagasi enne kuu lõpetamist. Asjata taarade seismine, mida tihti kontrollimisel näeme, koormab kaubaladu ja neilt tuleb maksta intresse.

Võlgumüük on alati olnud riisikomüük, mis on ühingute kaubaladusid asjatult ja tulutult sundinud suurendama ja toonud paljudel kordadel kahjusid. Aeg oleks seda järjekindlalt piirata. Ühingutes, kus võlad kontrollarvelt kuu lõpul maha ei kanta, tuleb nõuda tegelastelt iga kuu lõpul täieliku võlgnike nimekirja esitamist, mis kasuks tegelastele endile kui ka ühingu ülevaate saamiseks.

### 5. Kokkuvõte.

Kaubaladude normeerimine on tarvilik ühingute tegevustulemuste parandamiseks ja majandusliku seisukorra kindlustamiseks.

Selle juures peaarõhk tuleb panna asjatundlikule, ettevaatlikule ja pidevalt kontrollitavale ostukorraldusele, millega vähenevad kaubaladudesse seisvate kaupade kogumise võimalused, kuid pidevalt tuleb jälgida ka kaupade liikumist ja käibesagedust ning seisvad kaubad realiseerida viivituseeta.

Kaubaladude normeerimine loob eeldusi ühingute senisest edukamaks tegevuseks headel aegadel ning võimaldab julgemini vastu minna ka võimalikkudele tagasilöökidele üldises majanduselus.

# Ajakohane kaubahoid

## E. PÖRK

Lähtudes seisukohast, et igasugune kaubanduslik tegevus olgu suunatud ostja teenimiseks ja alatiiseks valmisolekuks tema soovidele, ajakohase kaubahoii probleemiiks on otstarbekalt lahendada järgmisi küsimusi:

1. müügitöö hõlbustamist ja lihtsustamist,
2. kauba head säilitamist,
3. kauba silmapaistvat ja dekoratiivset esitamist.

Nende nõuete täitmise eeldusiks on: 1. otstarbekohased ruumid, 2. asjatundlik ümberkäimine kaubaga.

Ühiskauplusis on kaubahoiiuga seoses olevad küsimused eriti viimaseil aastail väärikat tähelepanu leidnud. Siiski on ekslik praegust olukorda kõigiti rahuldavaks pidada. Mõnesuguseid puudusi esineb veel peaaegu igas kaupluses.

Järgnevas käsitletakse kaubahoiiuga seoses olevaid küsimusi, süvenemata peensustesse.

1. Vastavalt kaupluse iseloomule on tähtis õige ruumide jaotus (müügiroom, käsiladu, pakkimisroom, välised laoruumid, kelder jne.), samuti ruumide õige suurus.

Liig kitsad ruumid ei võimalda korralikult ja ülevaatlikult kaupahoida. Liig avarate ruumide puhul nende korrashoid on raske ja sagedasti ülejõu käiv. Eraldiste ruumide puudumine niisugustele kaupadele nagu liha ja selle saadused, piim j. t. takistavad selle kaubahoidmist ja müüki.

Et hoiduda vigadest, mille kõrvaldamine hiljem raske või hoopis

võimatu, tuleb uute ruumide ehitamisel kasutada asjatundjate kavatsid ja nõuannet.

2. Olemasolevates ruumides tuleb püüda saavutada maksimaalset otstarbekust ruumide õige jaotamise ja ümberkorraldamise (sisustamise) teel.

Seniseid ruume on sageli võimalik ümber korraldada. Sellega tuleb teostada esmajoones kaubahoii nõudeile vastavama sisseseade ehitamine või olemasoleva sisseseade täiendamine, vaheseinte tegemine või lammutamine, ahjude, uste ja akende ümberasetamine ja muud vähemad tööd kaupluse- ja laoruumides, mille tõttu tulevikus kaupahoid on võimalik paigutada otstarbekamalt.

3. Kaubad grupeeritagu müügiiseloому ja säilitusnõuete kohaselt. Müügiiseloому kohaselt tuleb teha vahet lao- ja kauplusekaupade vahel.

Ühtlase iseloому kohaselt kaupad kaupluseruumis tulevad paigutada jaoskondade viisi: 1. toidu- ja koloniaalkaubad, 2. majapidamistarbed, 3. kirjutusmaterjal, kooli- ja paberikaubad, 4. kosmeetika- ja peenkeemiikaubad, 5. riide- ja püüdikaubad, 6. jalanõud ja nahakaubad, 7. peenrauakaubad.

Üksikutes jaoskondades on hari-likult tarvis teha alajaotusi. Nii ei sobi kõik toidukaubad üksteisega ega ka iseloomult siia jaoskonda kuuluva tubakakaubaga. Majatarvetes klaas-, fajanss-, email- ja alumiiniumkaubad moodustavad omaette grupid ja ülevaatlikkuse hoid-

miseks ei asetata neid kaupu segamini.

Olenevalt müügiiseloomust võidakse peenrauakaupade jaoskonda paigutada ka põllutööriistade ja -masinate osad, ehituskaubad (se-pahinged, ahjuuksed, -siibrid, prae-ahjud, vankripussid jne.) ja aia-tööriistad.

Kaupluseruumis olevate kaupade reklaam- ja prooviväljapanekud asetatagu nende samade kaupade lähedusse, vastasel korral müüjal tuleb jooksta sagedasti ühest kaup-luse otsast teise ja asjata raisata aega.

Röõbiti kaupade grupeerimisega ja jaoskondade moodustamisega tuleb silmas pidada seda, et paljud kaubad rikuvad üksteist lõhnaga, keemilise mõjuga, tolmuaga jne., mispärast neid kaupu ei saa ase-tada kõrvuti või isegi ühte ruumi.

Toidukaupu rikuvad lõhnaga: bensiin, petrooleum, tärpentiin, tõrv, tõkat, traan, karbolineum, imbutusõlid (fenolaat), masinaõli, karbiit, kloorlubi, saapamaäre, seep, nahk, tubak, heeringad.

Lõhnakartlikud kaubad on eri-ti: biskviit, küpsised, või, šokolaad, suhkur, munad jm. selletaolised kaubad.

Lõhnalevitavil kaupadel olgu eriruum, millel võimalikult ka eraldi väljakäik.

Sool ja kloorlubi tulevad eemal hoida metallkaupadest. Samuti eraldada üksteist tolmmamisega rik-kuvad kaubad (värvimullad toitai-neist, kivisüsi soolast jne.).

Värvidest on tinavalge kange mürk. Viimane tuleb eemal hoida fosforhapulubjast, kondijahust jt. aineist, mille asemel teda ek-sikombel võidakse müüa ja kariloo-madele sööta.

Paljude kaupade säilitamisel omab erilise tähtsuse soodne tem-peratuur. Tingimata jahedat ruumi nõuavad piima- ja lihasaadused, kalakaup ja konservid. Suvel tuleb niisuguste kaupade säilitamiseks kasutada jääkappi, harilikku või jääkeldrit.

Hooajast järgi jäänud kummi-kaupade paigutamiseks kasuta-takse pahatihti kõige ülemisi riiu-leid soojas kaupluseruumis. Ometi nõuab kumm säilitustingimuste ko-haselt jahedat hoiuruumi.

Et hoida kaupa värskena, varem lattu võetud samaliiki kaubad tu-levad müügile võtta esmajoones. Eriti maksab see nõue toidu-, kos-meetika- ja kummikaupade suhtes.

Hooajast järgi jäänud kaubad eraldatagu paremaks säilitamiseks ja ruumi vabastamiseks teistele kaupadele. (Lähemalt hooajakau-padest ja nende hoidmisest: P. Sim-son „Hooajakaubad“ — Ühiskau-bandus nr. 6 — 1938. a.)

4. Korra nõue kauba hoidmisel on tähtsamaid. Määratud hoiukoh-ta asetatud ja korralikult hoolda-tud kaup vähendab müüja tööd ja säilib paremini. Kaupluses tulevad kaubad panna alati nende jaoks ette nähtud kohtadele, sahtlid va-rustada vastavate kaubaproovide-ga ja nimesiltidega. Riidekaubad olgu rullitud laudadele, puuvilla-vatt paberisse pakitud jne.

Kaupade juures olgu kasutada vastav pakkimismaterjal ja korra-likud müügiabinõud. Ühelgi kau-baartiklil ei tohi puududa juurde-märgitud hind.

Kaupluseruumis ja müüjate juu-res valitsegu puhtus. Mustus ja tolm soodustavad paljude kaupade riknemist. Sama kahjulikud on rikutud õhk, õhu ülearune niiskus

## KOKKUVÕTLIKKU

või kuivus ja mittekohane temperatuur. Tolmus leiduvad bakterid soodustavad piima- ja lihasaaduste riknemist, niiske hoiuruumi tõttu tubakakaup hallitub jne. Tolm teeb peale selle kaubad ostjaile ebameeldivaks. Suits rikub riide- ja riietuskaupu. Sahtlid ja rootsikastid puhastatagu järjekindlalt.

Päike rikub vaateaknaile pandud kaupu, mispärast vaateaknad tulevad varustada varjuriietega.

Ladudes, pööningul ja keldris kaubad asetatagu alustele (restidele) ja riulitele. Üksteise otsa loobitud ja segamini paisatud kaubast puudub ülevaade, mispärast kannatab kauba müük ja õigeaegne tellimine.

5. Rotid, hiired ja kärbsed rikuivad kaupa — neid tuleb hävitada.

6. Kaupade õigeks hoidmiseks on peale muu vajalik hoolas ja õige lahtipakkimine ja sobiv hinnamärgkimise viis.

Riietusesemeid ei tohi hinnamärgkimisel rikkuda tindiga või keemilise pliatsiga. Kaupadele, mis võivad minna kingitusesemeiks, tuleb hind juurde märkida nii, et see oleks hiljem kõrvaldatav.

7. Otstarbeka kaubahoiuga üheaegselt tuleb kaupa ostjaile meeldiva väljaasetusega pakkuda. Kuidas kaupa asetada kaupluses ja laoruumes, on omaette tähtis ja laialdane küsimus. Lühidalt olgu nimetatud niipalju, et väljapanekud riulitel ja vitriinides tulevad korraldada meeldivalt ja isegi dekoratiivselt, kusjuures kauba heale säilitamisele ja kättesaadavusele igal juhul tuleb anda eesõigus.

Eeltoodud nähted ja näited on peagu kõigile müügitegelastele teada, kuid aeg-ajaline meeldetuletus ja kaupluse järelevaatus kaubahoiu seisukohalt on hädavajalik.

Ühingute tegelaste organiseeritud kokkutulekul ei ole moeasjaks ega sisutuks vormitaitmiseks. Eeltoodud viljakad sõnavõttud on selle tõenduseks. Kuid viimaseil nõupidamisel ei olnud loengutes esitatud mõtted ainukesed, mida koosolejail oli tagasi pöördudes kaasa viia ühiskaubanduse praktilisse tegevusse. Siin pääsesid tulusalt mõjule kõik otsese kontakti hüved.

Eeskätt toimub vahetul kokkupuutumisel päevaküsimuste põhjalik inventuur. Kõik olemasolevad probleemid asetatakse mitmepoolse esiletoomise juures objektiivsesse valgusesse ja alles täielik ning õiglane ülevaade võimaldab nende lahendamisele asumist õigest otsast.

Pidevalt kohapeal tegutsedes kipub tihti tuhmuma avaram perspektiiv, kerkitab paratamatult esile pingelist, kriitiseerivat ja erinevaid arusaamisi paljudes küsimusis. Ainult nende esiletoomine ja nende arutamine üheskoos võimaldab vabaneda üksmeelt halvavaist arusaamatustist, ära reageerida pingele ja lahkuda täies arusaamises

Peale selle rikastavad ettekanded ja sõnavõttud osavõtjaid paljude uute mõtetega ja kogemustega. Kõik see, mida iga üksik pika vaeva ja töö järgi on mõteldes, katsetades ja kogedes omale selgeks teinud, saab siin omaks kõigile. See on uute väärtuste suur juurdekasv ühiskaubandusele. Need immateriaalsed väärtused rakendatakse peagi sadades kaupluses ja ei ole kahtlust, et need investeerimised on tasuvad.

Viimasena — tähtsusest aga esimesena — selgitab paljude ühingute ja keskühingu tegelaste ühine mõttevahetus igale osavõtjale, kuivõrd tihedamalt on rahvuslik ühiskaubandus tervik, kui see igapäevases töös tihti silma paistab ja seda ette kujutatakse. Iga pingutus annab ainult siis oma tulemuste maksimumi, kui see sooritatakse kogu ühiskaubanduse nimel ja huvides. Seevastu väiksema loobumine tervikorganisatsiooni huvi tunnustamisest on kaastühin-



gute pingutuste kergekäeline mahamängimine, on reetlik tegevus.

Kui püüda veel tõmmata kokkuvõtteid vastmöödunud nõupidamisist, siis vääriks märkimist hinnang meie tegevuse praegusele suunale. Igalpool jõuti veendumusele, et viimaste aastate majanduselu hoogne tõus tõmbas tegelaste kogu tähelepanu selle tõusu realiseerimisele, mistõttu meie tegevusringist üks osa sai üle pingutatud teiste arvel. Püüti oma piire ajada võimalikult laiemale. Nüüd tõusuhoo lakates on loogiline pöörata pilku olevate positsioonide süvendamisele. Seda tegevuse süvendamise püüetud kandis ka kogu päevakord. Eelpooltoodud kokkuvõtteid on väljapaistval kohal vanad, kuid ikka uued küsimused. Kõik need ootavad senisest paremat lahendamist.

Ühiskaubanduse omatööstuse arendamine oli kahe ettekande näol päevakorras ja sel teemal võeti ka rohkesti sõna. Tähtsa ja möödapääsmatu majandusliku päevaülesande kõrval omistati omatööstusele veel laialdasemat tähtsust. Kuna ühiskaubandus asus tootmist organiseerima alles liig hiljuti, tööstuse areng seevastu aga on olnud peagu peadpöörivalt kiire, siis on mõistetav, et omatööstus mõtte levik ei ole jõudnud järele toodangule endale. Tootmise väärkas hindamine on pääsesmas võidule küll juba ühingu te juhtkonnas, kuid tarbija-

tehulkaades peab teadlikkuse maksvusele-pääsu eel käima veel aeganõudev ja asjalik selgitustöö. Ka tootmise käitismajanduslik külg nõuab veel tööstusliku mentaalse süvenemist, nagu seda väljendas ins. Liideman.

Uue algatusena tutvustas keskühing ühiskaubanduse kaasaaitamist maalelektrifitseerimisel, mille teostamisele asutakse ETK vastava osakonna kaudu. See on riiklikult juhtiv suurülesanne, millel majanduslike kõrval on ka suuri sotsiaalpoliitilisi ja kultuurilisi ülesandeid.

Veel algatati sõnavõtjate poolt või arendati kõnelejate mõtteid paljudes küsimusis. Neist oli meelde jäävam anarhilise olukorra ettetoimine võistluse alalt erakaupmeestega. See puudutab linna koloniaalkaubandust, eriti sundmääruste täitmise osas. Laostav hinna- ja tagauksepoliitika, tervishoiunõuete madal tase ja muud ebanähted võistlevais kaupluis asetavad raskesse olukorda ühiskauplused, kus ju austatakse määruste ja ärilise eetika nõudeid. Selle eest aga tuleb asetuda ebarõrdseisse võistlustingimusesse.

Peale eeltoodu vahetati mõtteid veel mitmete ühiskaubanduse eluliste küsimuste kohta (järelkasv, värbamistöö, ühingutevaheline võistlus), mis on käsitletud täna teisel või mis on vähemolulised.

L. T.

H. Peegel

## Rohkem tähelepanu ehituskaupadele

Jälgides ühiskaubanduse arengut viimaseil aastail, võib kõikjal märgata läbimüükide suurenemist. See on tingitud üldisest elustandardi tõusust ja ühiskaupluste tegelaste energilisest tegevusest uute ostjate juurdevõitmisel. Asja ligemalt vaadeldes tundub siiski, et sel alal ei ole veel kaugeltki kõik ära tehtud ja läbimüükide tõstmiseks on veel küllalt võimalusi.

Võrdlemisi suur osa meie väiksemaist ühinguist müüvad peamiselt elamistarbeid, s. o. neid kaupu, mida tingimata vajame elu ülalpidamiseks ja vähemal määral ka mitmesuguseid põllumajanduskaupu. Sellased kaubad aga, mida järjekindlalt iga päev ei vajata, nagu mitmesugused ehitustarbed ja raudkaubad, on jäänud vaeslapse ossa.

Meil on korduvalt rõhutatud, et ühiskauplus on mõeldud oma piirkonnas asuvate elanike ja asutuste *kõigi* tarvisminevate kaupadega varustamiseks ja et tänapäeva ühiskauplus peab välja kujunema ümbruskonna universaalkaupluseks, kus on müügil kõik vajalikud kaubad. Vastavalt sellele tuleks ka tegutseda kaubanimestiku täiendamisel.

Ühenduses majandusliku olukorra paranemisega tõuseb meil järjekindlalt ehitustegevus niihästi maal kui linnades uute ehituste ja mitmesuguste vanade ehituste ümberehitamise näol. Riigi toetusel valmistatavad odavad telliskivid müüakse ehitajaile küll otse tehaseist, kuid kõiki teisi ehituse juures vajaminevaid kaupu on võimalik müüa igal ühiskauplusel. Algava ehitushooaja kättejõudes tuleb ühinguil aegsasti astuda ühendusse kohalike ehitajatega, et abis-

tada neid vajalike kaupade muretsemisel. Kuna rasked ehitustarbed, nagu tsement, raud, klaas jne. on võrdlemisi kallid, siis tuleb hoolitseda, et *kaubaringskäik oleks kiire* ja asjatult ei koormataks ladu. Sellaseid kaupu nagu raudtalad, tsingitud plekk, aknaklaas jne. tuleb võimalust mööda nii tellida, et neid jaamast saab toimetada *otse ehituskohale*, mis annab tunduvalt kulude kokkuhoidu.

Kuigi uute kaupade müügilevõtmine nõuab ühingult vastavat tegevuskapitali on see siiski küllalt tähtis ala, et leida võimalusi selle läbi viimiseks. Olukord nõuab, et ühingud ka sel alal rohkem arendaksid oma tegevust ja suurendaksid ühiskaubanduse osatähtsust meie ehitusajanduse arendamisel. Seetõttu veelkord: rohkem tähelepanu ehituskaupadele ja igasse ühiskauplusesse ehituskaubad müügile!

*Mag. agr. E. Vint*

## Ühiskaubandusühing taimekasvatusunõuandjana

Enamus ühiskaubandusühinguist asub maal ja on põllumeeste teenistuses, kuna põllumehed moodustasid 1937. a. kaubandusühingute liikmeskonnast 62,4%. Seega suurel hulgal kaubandusühinguist tuleb rahuldada esmajoones neid soove ja vajadusi, milliseid kutsub esile põllumehe igapäevane elu ja tegevus. Kaubandusühingus on suuremaks ostjaks sama isik, kes on ka selle ettevõtte omanikuks-liikmeks, seega ei saa kaubandusühing mitte ainult äritseda, vaid ta peab oma tehingutega edasi viima

nii liikmeksoleva kui ka kaaspõllumeeste majapidamist, kuna viimastest kasvavad edaspidi ühingule uued liikmed — omanikud. Kaubandusühing koos ühiskaupluste võrguga ei ole põllumehele mitte ainult mitmesuguste tarbainete ostu-müügi keskuseks, vaid õige töökorrastuse juures ka esmajärgulise tähtsusega nõuande-keskuseks, et põllumees ühingust tehtavate ostudega võib edasi viia nii oma majapidamise kui ka ühingu olukorda.

Kuna kevadisel hooajal on maaühin-

gutes eriline tähelepanu pühendatud kunstväetiste ostu-müügile, siis vaatleme, missugust osa tuleb kaubandusühingul etendada kunstväetiste müügitehingul taimekasvatuse nõuandjana väetusküsimuses. Ühingu ülesandeks on, et mitte saavutada kunstväetiste müügis ainult suuri läbikäike, vaid iga kunstväetiste ostjat püüda viia veendele, et tema poolt teostatud väetiste ostude vahetamine vastavalt kasvatavaile kultuuridele kujuneks sääraseks, et ta sellest võiks loota suuremat tasuvust. Kui ühing suudab siin kaasa aidata õigele ja otstarbekale kunstväetiste kasutamisele, siis kasvatab ta seega omale juhusliku ostja asemele järjekindla kunstväetise tarvitaja, kuna ebaõige kunstväetiste kasutamine hävitab põllumehe edaspidi ka senised algatused. Nõuanne, mida teeb ühingu ärijuht ja põllumajandustarvete müügipersonaal kunstväetiste müügil, on taimekasvatustlik nõuanne, mille tulemused avalduvad peale põllumehe majapidamise ilmselt ka ühingu edaspidises tegevuses. Kuna kunstväetiste õiges vahetamises kasutamine ei ole veel küllaldaselt levinud põllumeeste seas, siis suudab ühingu personaal oma ostja kaudu siin palju kaasa aidata; süvendades ühtlasi oma ostja vastu suurimat usaldust. Ei ole mitte ükskõik kuipalju ja missugustes vahetamises kasutatakse kunstväetisi. Ei aita ainult teadmised, et kunstväetiste tarvitamise tõttu tõusevad saagid, et kunstväetiste tarvitamine on tasuv. Ta võib olla tasuv, kuid võib olla ka ebatasuv. On seda tarvitatud õigetele kultuuridele, õiges vahetamises ja hulgas, on tasuv, on kasud silmaga nähtavad, siis tuleb ostja ka järgmisel

aastal. Ei ole tulemused niivõrd head, toob see kaasa pettumuse ja põllumehele järgmisel aastail ka senistest normidest loobumise.

Ostjale on vajalik selgitada, et kui kunstväetisi tarvitada, kuipalju sellega siis tõusevad saagid. On vajalik näidata, missuguses vahetamises on tasuv. Nii tuleb olla ühiskaupluse põllumajandustarvete müügipersonaali võrdlemise põhjalikult teadlik taimekasvatuse küsimustes ja jälgida muude küsimuste kõrval ka põllumajanduslikest ajakirjadest jõukohaselt katsejaamade töötulemusi.

Meil on iseseisvuse ajal juba aastaid korraldatud väetiskatseid katseinstituutides Raadil, Jõgeval ja Toomal. Hulk ühiskatsete üleriigilisi andmeid 1924.—33. a. tõendavad, et kuipalju võib loota ühe või teise kunstväetise kasutamisel enamsaaki ning missuguses vahetamises üksikuid väetisi on kõige tulusam kasutada. Need katsete tulemused ei ole igalpool täielikult samu tulemusi andvad, kuna väetiste mõjulepääsu võivad takistada mitmed kaudsed tegurid (nagu liigvesi, halb maaharimine), kuid üldiselt siiski keskmistena on nad aluseks, millele tuleb ühiskaupluse seisukohalt rajada taimekasvatustlik nõuanne väetusküsimuses.

Kevadistel väetamistel on taliviljadele vajalik anda aprilli lõpul — mai algul pealtväetiseks lämmastik-kunstväetisi. Ühiskatsete tõendavad, et kui anda rukkile kevadel ha-le 20—40 kg puhast lämmastikku (1 kott lubisalpeetrit sisaldab 15,5% N s. o. 15,5 kg puhast lämmastikku), siis saadakse keskmiselt enamsaaki 1 kg puhta lämmastikuga 18 kg teri ja 40 kg õlgi. Antakse ha-le 40 kg puhast läm-

mastikku, siis on 1 kg puhta lämmastiku kohta enamsaak 10% madalam kui 25 kg puhta lämmastiku tarvitamisele.

Talinisu pealtväetisel annab keskmiselt 1 kg puhast lämmastikku enamsaaki 20 kg teri ja 40 kg õlgi. Antakse ha-le 100 kg lubisalpeetrit (tšiilit), saadakse seega rohkem 447 kilogrammi teri, seega 1 kg puhast lämmastikku annab 28,3 kg teri, antakse aga ha-le 150 kg lubisalpeetrit, saadakse enamsaaki 611 kg, s. o. 1 kg puhta lämmastiku kohta 25,4 kg teri. Need on meie hulgaliste ühiskatsete tulemused riigi eriosadest. Nende andmete varal võime jõuda igauks ise arvutuse kaudu veendumusele, kas kunstväetiste kasutamine on tasuv või mitte. Näitab arvutus, et kunstväetiste kasutamine teraviljade ja kunstväetiste hindade vahekorras on tasuv, siis tuleb olla taimekasvatuse nõuandjana, väetiste õhutamajana aktiivne, ei ole aga seda, peab oldama tagasihoidlikum.

Samavõrd tasuvad kui taliviljadele ei ole kunstväetised suiviljadele. Katsetes näitavad, et kui anda ha-le 2 kt. superfosfaati, 1 kt. 40% kaalisoola ja 1 kt. salpeeterväetist, siis saadakse seetõttu enamsaaki 400—500 kg teri. Tasuvam kui suiviljadele on kunstväetiste kasutamine kartulile ja juurviljale. Andes kartulile keskmise väetise normi: 3 kt. superfosfaati (P), 2 kt. 40% kaalisoola (K) ja 2 kt. väävelhapu ammoniakki (N), siis saadakse väetamata põllust kõrgemat saaki PK-ga 17%, PN-ga 26%, KN-ga 28%, kuid PNK-ga 43%. enamsaaki on viimasel juhul 60 kv. ha-lt. Juurviljal on kujunenud kõige tasuvamaks anda ha-le 1—2,5 kt. salpeetrit, 2,5—3

kt. superfosfaati ja 1—2,5 kt. 40% kaalisoola. Toodud väetise normi juures 1 kg. puhast lämmastikku annab 250—400 kg juurikaid, 1 kott superfosfaati 1400—1800 kg ja 1 kott kaalisoola 2600—4000 kg juurikaid.

Erilist tähelepanu nõuavad põlluhein ja kultuurrohumaad. Nende juures on väetiste tarvitamine ka juba laialdasem. Väetamata põlluga annavad kunstväetised kõrgemat saaki: 1,5 kt. 40%, kaalisoola — 500 kg heina, 2 kt. superfosfaati — 900 kg heina, kuid 1,5 kt. 40% kaalisoola ja 2 kt. superfosfaati — 1690 kg. Need on mõned näited kunstväetiste tarvitamisel saadud enamsaakidest, mis põhjenevad meie katseinstituutide ja ühiskatsete andmetel. Väetisaineid müües on vajalik jõuda ostjalt selgusele, kui tehniliselt aeg vähegi lubab, et milleks ta väetisi kasutab ning kas ta kasutab väetisi küllalt otstarbekohaselt.

On analüüs selgitanud, et põllumehe väetuskavas on lünke, tuleb ostjat viia katsetulemuste andmetel selgusele, missuguses vahekorras ja kuipalju peaks väetisi kasutatama. Väetisi müües tuleb põllumeest võõrutada ka endisest traditsioonilisest harjumusest ainult teatud kindla väetisaine tarvitamisest ja talle selgitada ning soovitada tasuvamat väetisainet, milles tuleb 1 kg puhta toitesoola hind kõige odavam, eriti lämmastikväetiste puhul. Säärane väetusnõuande aktsioon annab tulemusi, kui selle juures täidetakse ka teisi kaastingimusi, millest tähtsam on väetiste õigeaegne kohaletoimetamine. Väetiste külv hiliseks, siis on ka mõju väikene ja loodetud kasu jääb saamata. Väetised peavad olema talus kohal aprilli lõ-

pul. Nüüd kus on inimtööjõu hind võrdlemisi kõrge, teeb see kallimaks ka taludele kunstväetiste kohaleveo, mistõttu tuleb kaubandusühingul senisest rohkem organiseerida väetiste koju kättetoimetamist. Meie teolud ei võimalda igalepoole juurdepääsu, seepärast tuleb organiseerida väetiste tellimisi külade kaupa. Igas külas leidugu parema juurdepääsutee ääres usaldusmees, kelle juurde oleks võimalik viia pärast tellimist väetised, kust halvemate teede ääres asuvad naabrid ise lühikese ajakuluga seda majapidamisse edasi toimetavad. Põlupidajale väetiste kättetoimetamisele

tuleb pühendada erilist tähelepanu. Ei tee seda ühiskauplus, siis teevad seda tema võistlejad.

Paljud maa kaubandusühingud ongi lähtunud nõuande seisukohalt, võttes oma teenistusse põllumajandusliku haridusega isikuid, et jõuda lähemale sellele, kes on ettevõtte omanik ja kelle teenistuses seisab ettevõtte.

Õige taimekasvatustlik nõuanne otse müügitehingu kõrval on alus, mis süvendab maa-kaubandusühingu tegevust ja loob laiemate ringide usaldust ettevõttesse ja seda tuleb kaubandusühingul süsteemikindlalt arendada.

## V. Tehve

*Eraettev. Am. Koja nõunik-sekretär*

# Äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamises ühiskaubanduslikes käitisis

Möödunud aastal pandi kehtima Äride ja kontorite töökorralduse seadus (RT 38, 42, 400). Sellega on osaliselt täitunud eraettevõtteis teenivate ametnike ja äriteenijate soov, et ka nende kohta pandaks kehtima töökaitse seadused. Äride ja kontorite töökorralduse seaduse kehtimapanek on *murrangulise tähtsusega* eraettevõtete ametnike tervishoidlike tööttingimuste ning tööolude parandamisel, olles ühtlasi terve rea töökaitse sundnormide lähtekohaks (Äride ja kontorite töötervishoiu määrus RT 38, 106. ja ületunnitöö tasude vormi määrus, RT 38, 95, 820). ÄKT seaduse korrektne ellurakendamine on sootu teine küsimus ning kogemused teiste

töökaitse seaduste elluviimise alalt näitavad, et see võtab *aastaid* aega, kuid sõltub ühtlasi ka sellest, kuivõrd äriteenijad ja ametnikud suudavad kehtima panna *oma õigusi* vahekordades tööandjatega. Seaduse tähtsus ei vähene selletõttu, et suuremates käitistes ja pankades töötavale ametnikel ÄKT seadus ei paku erilisi soodustusi, võrreldes tööttingimuste suhtes mahajäänud käitistega.

ÄKT seadus on *esimene* seadus töökaitse alal eraametnikele viimase 33 aasta vältel, see on ajal, mil teistele kutserühmitustele, tööstustööliste, põllutööliste, meremeestele jne. on töökaitse norme antud tarvilikus külluses.

ÄKT seaduse kehtimahakkamisel ei kokkunud seaduse eeskirjad vanane- nud olemasolevate seadustega, eriti aga äride lahtiolekuaja eeskirjadega maal. Esmajärjekorras puudutas see *palgalise töøjõuga* töötavaid käitisi, nende seas ka ühiskaubanduslikke käitisi.

ÄKT seaduse väärtõlgendamisi on seaduse elluviimisel ette tulnud ka *ühiskaubanduslikes* käitisis, kus töö- andjaks on ühing. Terve rida ühinguid on oma töövõtjaille *eeskujulikult* kohaldanud ÄKT seaduse eeskirjad, kuid on teada ka vastupidiseid juhtu- meid. ÄKT seadus tuleb ellu viia *kor- rektelt, ta mõtte kohaselt*. ÄKT sea- duse kui töökaitse seaduse tarvilikkus- es ei tohi tekkida kahesuguseid seisu- kohti. Ühistegelikud ühingud *peavad õieti väärtustama ja hindama oma koolitatud ja oma kasvatatud prakti- lisel ühistegelisel alal tegelevat tead- likku palgaliste peret, peavad kaitsma ja säilitama nende töøjõudu*, sest nende *osatahtsus* Eesti noore ühiste- gelise liikumise arengus ja edus *ei ole väike*.

Seaduse elluviimisel on olnud ras- kusi ja arusaamatusi. Nendest ülesaa- misel tuleb ka tööandjal — ühingul kasutada *õiglast ja leplikku* teed, mit- te sõlmides töövõtjaga kokkuleppeid ÄKT seaduse eeskirjade kitsendamiseks, sest need kokkulepped on tühi- sed, registreerides tehtud ületunnid, pidades kinni tööpäeva pikkuse ja puhkuse normidest jne. Senikaua kui meie äride lahtiolekuage püsib muut- matuna, tundub, et normaal tööpäeva pikkuse ja ületundide eeskirjad ÄKT seaduses leiavad puudulikku täitmist, eriti maalistes ühiskauplustes, kus aset leiab ka pühapäevane kauple-

mine. Ületundide tasumise vastu ei tunta erilist huvi, mõnikord ei jõuta neid ka maksta.

Kõige enam väärtõlgendusi esineb ühiskaubanduslikes käitistes ÄKT seaduse § 14 p. 1 suhtes, milles on öeldud, et nende kohta, *kelle ülesan- deks on tööde juhtimine ja järevalve nagu direktorid, prokuristid, ärijuhid*, ei ole kehtivad ÄKT seaduse *normaal tööpäeva pikkuse, ületunnitöö tasude, lõunavaheaja ja 24-tunnilise nädala- puhkepäeva eeskirjad*.

Seda *erandit* on püütud tõlgendada *laiendavalt*. Selle erandi alla on püü- tud viia neid, kes seaduse mõttes sinna ei kuulu. *Erand* seaduses kuu- lub alati *sõnasõnalisele kitsendavale* tõlgendamisele. Erandis ettetoodud ärijuht on isik, kellele on üle antud peremehe, *tööandja funktsioonid*, kes asendab teda ja kes valvab tööde juhtimise ja ärilise tegevuse järele kind- la vastutusega. Tema poolt tehtud sisekäitiselikud korraldused ja juhised on tema alluvaile täitmiseks, temale allub äripersonaal, tema näpunäidete järele registreeritakse ületunnid, ta vastutab äritegevuse eest ning soori- tab muid tehinguid juhatause volitusel või ülesandel.

Üldiselt on mõiste „ärijuht“ seadu- sele vastavalt kindlakujujulisel raskelt piiritletav, sest ärijuht võib töötada ka ilma alluvate teenijateta. Ärijuhi erand võeti ÄKT seaduse § 14 p. 1 alla *Ühistegevuskoja* ettepanekul, kuid selle eeldusega, et ärijuhi all tu- leb mõista kaubandusliku käitise juhti, isikut, kellele kuulub juhtimise ja järevalve funktsioon nii varade kui ka alluvate isikute suhtes.

Peale seda kui ÄKT seadus on keh- tima hakanud, selgus, et püütakse

suurendada mõningate võtetega erandparagrahv 14 alla kuuluvate isikute arvu. Ringkirjaliste korraldustega on teenijaile keelatud ületunnitöö tegemist, kuid samal ajal on loendatud isikud, kes kuuluvad paragrahv 14 p. 1 alla, arvestamata õiglast ja objektiiivset alust. Seaduseandja tahe on olnud vabastada töö- ja puhkeaja eeskirjade alt erandiga vaid neid, kes kuuluvad juhtkonda.

Ühiskaubanduslikkude käitiste kontorites ei ole kõikjal õieti rakendust leidnud ÄKT seaduse § 5 eeskirjad. Kontoris on normaal tööpäeva pikkuseks 7 tundi sõltumata sellest, kas kontor asub äri või tööstuse juures või kas linnas või maal. Erandina on lubatud normaal tööaega pikendada ühe tunni võrra päevas kontori töödajadele ärides, kuivõrd nende tege-

vus on otseses seoses ostu-müügi operatsioonidega.

Veel tekib ühiskaubanduslikes käitistes raskusi ja arusaamatusi 24-tunnilise nädalapuhkepäeva ja suvepuhkuse osas.

Möödunud aastal tööinspektori poolt kogutud andmeil oli ÄKT seaduse eeskirjade rikkumise alal esimesel kohal teenijaile õigustatud puhkuse mitteandmine, teisel kohal normaal-tööpäeva pikkusest mittekinnipidamine ja ületundide mitteregistreerimine, kolmandal kohal lõunavaheaja mitteandmine ja neljandal kohal 24-tunnilise nädalapuhkepäeva mitteandmine. Need andmed on arvestatud kõikide äride kohta. Üldiselt on ühiskaubanduslikud käitised rakendatud ÄKT seaduse eeskirju korrektsemalt kui üksikomanikulised käitised.

A. Udam

## Veel Äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamisest

„Eraet. Am. Koja Teatajas“ nr. 1 (7) — 1939 ilmunud Koja peasekretär O. Hendrikson'i artiklis — *Kuidas tõlgendada Äride ja kontorite töökorralduse seadust* — nimetatakse väärtõlgenduseks minu kirjutist ajakirjas „Ühiskaubandus“ Nr. 4 — 1938. a. *Äride ja kontorite töökorralduse seaduse rakendamisest*.

„Eraet. Am. Koja Teatajas“ on tehtud varem etteheiteid ühistegelisile ühinguile, et need ei kohtle omi äriteenijaid korrektset („E. A. Koja Teataja“ Nr. 4 — 1938. a., lk. 91).

Asja selgituseks oleks öelda järgmist:

1. ÄKT seaduse § 14 p. 1 nimetatud töövõtjail, kellel on ülesandeks tööde juhtimine ja järeelvalve, nagu direktorid, prokuristid, ärijuhid, ei ole õigust saada ületunnitasu. Samuti ei ole õigust saada ületunnitasu sama § p. 2—4 nimetatud töövõtjail.

2. Ärijuhi mõiste on ühistegelisile ettevõtteis välja kujunenud paljude aastate eest. Ärijuhtidena tunti ja tuntakse töövõtjaid, kes juhatavad ühingu või temale kuuluva kaupluse äritegevust. Umbes 16—17 a. eest hakati paljudes ühinguis otsima uusi ametinimetusi vahetagemiseks ühingu üldärijuhi ja kaupluste ärijuhtide va-

hel ja nende ametinimetuste eraldamiseks. Mõned ühingud hakkasid nimetama üldärijuhti *ärijuhatajaks* või lihtsalt *üldärijuhiks*. Paljud ühingud aga jätsid *ärijuhi* ametinimetuse üldärijuhile ja võtsid teiste kohta tarvitusele ametinimetused — *harukaupluse juhataja*, *jaoskonna juhataja*. Veel viimase ajani juhib mõnes ühingu harukauplust või jaoskonda ärijuhi ametinimetust kandev isik. Üksikud suurühingud nimetavad üldärijuhti *asjaajaja-direktoriks*. Ka paljudes era-kaubanduslikes ettevõtteis juhib üldtegevust omanik või asjaajaja-direktor, kuna kauplusis on ametis *ärijuhid*.

Oma kirjutises soovitasin nimetada töövõtjaid täpsemate ametinimetustega, nimelt niisugustega, mis vastavad töövõtjate tegevusele ja ülesandele ja on juba varem olnud tarvitusel. Mis kurja on siis selles?

3. On olemas *Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühing*. *Ühiskaupluse* all mõistetakse kooperatiiv-ühingule kuuluvat kauplust. Ka siit peaks olema selge, et ühiskauplustel on *ärijuhid*.

4. *Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühing*, nagu on olnud näha ühistegelikus ajakirjanduses avaldatud nimekirjadest, on andnud *ärijuhi kutsetunnistusi senise teenistuse* alusel ühingute üldärijuhtidele, samuti kaupluste- ja jaoskonnajuhatajate ametinimetuste all töötavaile isikuile, võttes arvesse nende ülesandeid.

Nii tunnustavad *Ühiskaupluste Ärijuhtide Ühingu* juhatus ja kutsekomisjon, kelle kompetentsuse juures ei tule kahelda, kaupluste- ja jaoskonnajuhatajaid *ärijuhtideks*.

5. *Raamatupidajate* kohta oleks öelda niipalju, et seaduse mõiste koha-

selt need kuuluvad juhtkonda, kui juhivad ja korraldavad töid iseseisvalt, teostavad järelvalvet või kontrollülesandeid, võtavad osa juhatuse koosolekute kaudu ühingu tegevuse juhtimisest sõna- ja esitisõigustega, alluvad otseselt ühingu juhatusele ja neil on allkirjaõigus, s. o. täidavad pearaamatupidaja ülesandeid.

6. Vanema ametniku mõiste on siiski olemas.

Kui kõrvutada ametialaliselt näit. sekretäri ja peasekretäri, siis on viimane ametiastmelt ikkagi vanem ametnik.

Ametnik, kes täidab prokuristi ülesandeid ja kelle volitused vastavad prokuristi volitustele, kuulub juhtkonda.

Prokuristi mõistet on tõlgendanud ka Riigikohus.

7. Seaduse mõiste kohaselt ei ole õigust saada ületunnitasu juhtivate ametnike hulka kuuluvail töövõtjail, samuti töövõtjail, kelle täpset tööaega ei saa kontrollida tööandja.

Hr. O. Hendrikson kirjutab, et ametniku ametinimetus on ebaoluline tundemärk, seaduse rakendamisel tuleb kaalumisele tema tegevus, ülesanded, nii nagu seda eeldab seaduse tekst. Täiesti õige. Olulise tähtsuse omavad tegelikud ülesanded, ametialalised õigused ja vastutus.

Kui kaupluse või jaoskonnajuhataja ülesanded vastavad ärijuhi ülesandele, siis ei kuulu nad ületunnitasu alla. Kui raamatupidaja juhib raamatupidamistöid ja töötab iseseisvalt, siis ei kuulu ta ületunnitasu alla. Kui mõnel ametnikul on prokuristi ülesanded ja volitused, siis hoolimata sellest, et tal puudub prokuristi ameti-



nimetus, tal ei ole õigust saada ületunnitasa.

Kui harilikule müüjale antakse ärijuhi ametinimetus, tal ei ole aga ärijuhi ülesandeid, kui raamatupidamistöid juhib ärijuht või alatiselt ametisolev juhatusliige ja raamatupidaja töötab arveametnikuna, s. o. tema tööd juhib ja tööaegu kontrollib keegi teine, kui ametnikule antakse prokuristi ametinimetus, ta ülesanded ei vasta aga ametinimetusele või tal puuduvad vastavad volitused — siis kuuluvad need ametnikud kõik ületunnitasa alla. See peaks olema iseenesest selge.

Arusaamatuste vältimiseks soovitasingi tarvitada ametinimetusi, mis vastavad töövõtjate ülesandele. Soovitan seda ka praegu. Üldärijuhti tuleks nimetada *ärijuhatajaks*, suurühinguis aga *asjaajajaks-direktoriks*, kauplustejuhatajaid *ärijuhiks* ja iseseisvaid raamatupidajaid, kui raamatupidamise alal on ametis mitu isikut, *pearaamatupidajaks*.

8. Üldiselt talitavad ühingud oma töövõtjatega korrektselt ja õiglaselt, väljaarvatud üksikud erandid. Seda tõendab ka E. A. Koja nõunik-sekretär härra V. Tehve, kes kirjutab muuseas:

*Üldiselt on ühiskaubanduslikud käitised rakendanud ÄKT seaduse eeskirju korreksemalt kui üksikomanikulisel käitised.*

Kus on seaduserikkumisi, seal tuleb kutsuda tööandjaid korrale.

Kui aga ühing vallandab ametniku ühingu rahasummade omastamise, pummeldamise ja sagedase töölt äraoleku pärast ning E. A. Koda kirjutab ühingu ette saata sellele ametnikule Koja kaudu ületundide tasu töötundide eest, mis ametnik on teinud kompensatsiooniks pummeldamiseks kulunud tööaja asemel, kusjuures Koda on määranud kuupäeva ja isegi kellaja, millal raha peab olema saadetud Kotta, siis ei saa säärast talitusviisi pidada kuidagi õigeks. Ühingud võivad jätta niisugused „ettekirjutised“ lihtsalt täitmata.

9. ÄKT seadus ei ole pandud selleks kehtima, et süvendada tüllisid ja vastuolusid töövõtjate ja tööandjate vahel, vaid töövõtjate huvide kaitseks.

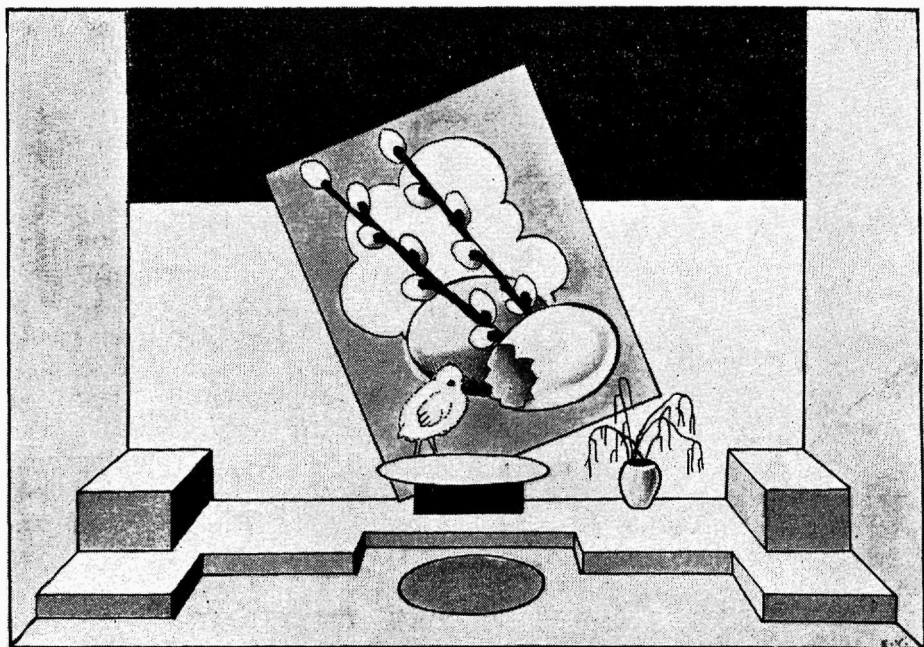
Asjaliku talitusviisiga saaks vististi kaitsta töövõtjate huvisid paremini, kui teravustega, seaduse ühekülgse tõlgendamisega ja asjaolude teisiti kirjeldamisega.

E. Vellesoo

## Teeme kevadpühade akna

Jälle seisavad ukse-ees kevadpühad. Läheneb aeg, kus müügitegevuse pulss hakkab palavlikuliselt päev-päevalt lööma kiiremini, nagu see on iseloomulik pühadeeelsele sagimisriikkaile päevile. Kaupluse tegelasele tähendab see eeskätt „suurte võimaluste aega“,

kus igaüks võib näidata kui d a s ta oma ostjaskonna viib vastu kevadele ja vastu pühadele. Peamine ja suurem osa on siin vaateakende käes. Need on esimesed kevadekuulutajad — need loovad esimesena oma ümbruses pühade meeoleu ja ele-



v u s e. Seepärast nõuab ka kevadpühade aken suurt hoolt ja ettevalmistust, kuna see on õieti aasta „avaaken“, nii nagu jõuluaken on „lõpuaken“. Ning algus ja lõpp on ju iga asja juures mõjuva ja püsiva tähtsusega.

Tänavu kevadpühiks esmakordselt keskühing püüab laiemas ulatuses tulla vastu ühiskaupluste arvukale ja laialipillatud perele ja mõjuvamalt senisest pakkuda oma kaasabi selle küsimuse lahendamisel. Nimelt valmistab keskühing sobiva standard-plakati — „pilgupüüdja“ kevadpühade akna jaoks, mida siis ühiskauplused võivad maksuta saada tellimisel (vt. pilt).

See „pilgupüüdja“ oma motiivilt sobib iga kauba juurde kevadpühiks. Formaati (80×100 sm) on selline, mis peaks olema kohane igale vähegi korralikule vaateaknale. Plakati aluspõhi on tume- (ultra-

mariin-) sinine. Sellel valge pilve kujutus foonil, ees aga roheline ning punane muna, „pajukassid“ pruuni, valge ja hõbedaga ning kollane kanapoeg.

Plakati võib asetada poolviltu (nagu pildil) või ka otse püsti. Kus osatakse valmistada korralikku blokk-kirja, võib tagaseinale kinnitada (või tekstilindile) lööklause, näit: „Häid pühadeoste ühiskauplusest!“

Vaateaken on soovitatav katta helepunase (zinnober) dekoratsioonipaberiga. Aluspõhja võiks katta valgega, kui kaubad, mis sinna asetatakse, ei ole väga heledad. Kastalused on soovitatav katta kahevärviliselt, pealt ühega, küljelt teisega. Näit. pealt punasega, küljelt hõbedase tinapaberiga; pealt hõbedase tinapaberiga, küljelt punasega.

Ärgu unustatagu panna aknale

vaasiga kevadisi oksti või paju-  
kasse lisakaunistuseks, need tõsta-  
vad meeleolu. Aknale tuleks ees-  
kätt panna välja omatööstus-  
tooted: ETK kohvrid, kakaod, teed,  
veinid, paberossid, sigaretid, tuba-  
kad, kosmeetikakaubad. Tuleb ai-  
nult pidada silmas, et ühele aknale  
pandaks koos välja ainult need  
kaubad, mis sobivad üksteisega.  
Kui võimalused on väga piiratud,  
näit. kui on üks vaateaken, siis on  
paratamatu rohkem liike panna  
välja, ent sel korral peavad esime-  
sed rühmad olema valjult eralda-  
tud. Parem on ikkagi see, kui on  
võimalik ühele aknale panna välja  
näit. ETK kohvid, kakaod, teed,  
veinid, maitseained; kui aknal pole  
puht toidukaupu (sink, vorst,

juust), siis võib siia tuua ka tuba-  
katooted, sigaretid, paberossid, tu-  
bakad, kuigi see just pole soovi-  
tav. Teisele aknale samal ajal pa-  
neme ETK ja „Orto“ kosmeetika-  
ja keemiakaubad (ka munalakid  
ja -paberid). Mõlemil aknal võib  
olla üks ja sama „pilgupüüdja“ —  
pildil kujutatud plakat. Soovitav  
on valida erinevad tekstid ja täien-  
dada väljapanekut korralikkude  
tekstplakatitega.

Lõpuks: aken olgu tõepoolest  
pühadekohane, kevadine, elav, ju-  
tustav, puhas; kajastugu sealte-  
vadpühade meeleolu ja rõõm, tut-  
vustada ja pakkuda oma ostjas-  
konnale ühistegelisi omatooteid  
täisväärtuses ja rikkalikus valikus.

## L. Talvet

# Statistika ühingu juhtimisvahendina

„Tunne iseennast“ — see on juba  
antiikajast pärinev tarkus. See käsk-  
sõna on tänapäevani alal hoidnud oma  
värskuse ning elulisuse. Et õigustada  
oma olemasolu ja teha oma elu võima-  
likult viljakaks — neid mõlemaid saa-  
vutatakse ainult siis, kui põhjalikult  
ollakse teadlik oma eesmärkidest, oma  
võimete rakendamise ning suurenda-  
mise võimalustest.

End põhjalikult tundma ei pea ai-  
nult üksik inimene, vaid ka iga inim-  
lik organisatsioon. Ka tarbijateühing  
ei ole siin erandiks, mistõttu öeldu on  
maksev ka tema kohta. Ühingu teadlik  
juhtimine kogu oma raskuses toetub  
oma võimete ja omaduste põhjaliku-  
l tundmisel.

Ühingute endavaatlus toimub pea-  
miselt statistika abil. Seega ei ole

kõnesolev küsimus uus, kuna statisti-  
liste andmete kogumine ja ühingute  
tegevuse jälgimine nende kaudu toi-  
mub kõigis ühinguis. Teisiti ei oleks  
see üldse mõeldav.

Meie ühinguis toimub statistiliste  
andmete kogumise praegu võrdle-  
misi ulatuslikult. Jooksev raamatupi-  
damine võimaldab praegu igal ajal  
ülevaate saamist ühingu majandusli-  
kust olukorrast. Perioodilised kokku-  
võtted tehakse iga kuu, veerandaasta  
ja aasta möödumisel. Kuu-, teoreetili-  
sed tulemus- ja aastaaruanded paku-  
vad rikkaliku toormaterjali statistili-  
seks uurimiseks.

Nii moodustavad ühtlustatud aru-  
anded statistilise materjali alammää-  
ra, mis on kasutada kõigil ühinguil.  
Muidugi tuleks teadlikule juhtimisele

kasuks, kui see materjalihulk oleks veel suurem. Peamiseks puuduseks on praegu see, et ühinguilt nõutav aruandmiskord ei sunni küllaldaselt jälgima tegevusharusid eraldatult. Samuti ei saa praegu veel küllaldase üksikasjalikkusega jälgida kauplusi kui majanduslikke ühikuid, rääkimata üksikute kaupbarühmade eraldatud jälgimisest. Ülevaade ühingu kogutegevusest aga ei võimalda küllaldaselt hinnata, kuidas on olukord — esijoones tasuvus — üksikute tegevusharude, kaupluste või kauparühmade järgi. Nende puuduste aegajaline kõrvaldamine on tuleviku küsimus.

Kuid enne statistilise toormaterjali suurekspaisutamist tuleb rakendada uusi oskusi ja võimeid, et ka praegused andmed leiaksid senisest suuremal määral kasutamist ühingute edukal juhtimisel. Praegu on olukord säärane, et just ühingu juhtimine ei toetu statistilistele uurimisandmetele veel küllaldaselt määral. Parimas tahtmises tehakse ühingu huvides küll pingutusi, kuid iga energia- ja kapitalikulutus tuleks hoopis enam ühingule kasuks, kui lõpuni süvenetaks kõigisse, mis statistika pakub.

Jälgime mõttes selle töö järjestust andmete kogumisest kuni nende kasutamiseni ühingu juhtimisel. Seda saame siin teha muidugi kõige üldisematel joontes.

Me eraldame siin kaks tööfaasi, millest esimene on ilmselt ettevalmistav teisele: 1) arvuderidade süsteemikindel korraldamine või läbitöötamine ja korraldatud statistiliste arvude võrdlemine; 2) vaatluste ja võrdluste alusel otsuste tegemine käitise juhtimise huvides. Nende kahe punktiga oleme

laiendanud oma küsimuse statistika juurest k ä i t i s a n a l ü ü s i n i, kuigi see mõiste ei seisa ainult neis küsimusis.

## 1.

Statistilise vaatluse lähteks on võrdlemine. Me saame teha erapooletuid otsustusi, võrreldes ühenimelisi arve teiste aegade ja teiste ühingute, kaubandusharude, kogu kaubanduse vastavate arvudega. Nende võrreldavate arvude saamiseks aga tuleb meie raamatupidamise ja perioodiliste kokkuvõtete (aruannete) materjal korrapäraselt ja süstemaatiliselt koguda ning läbi töötada. Sellele tööle asumisel peab olema kindel süsteem, mille kujundamisel tuleb pidada silmas mitmesuguseid nõudeid. Üldiseks põhimõtteks olgu võimalikult oluliste ja iseloomulike andmete väljatoomine, hoidudes keerukaist arvutusist, millede tulemused aga on väheütlevad. Majandusliku tegevuse pidevaks jälgimiseks peaksid alatiselt olema kasutada nii absoluutsed kui ka võrdlevad andmed järgmiste käitiselementide kohta:

a) ühingu varad: vallas- ja kinnisvara, kaubad, nõudmised (veksleis, lahtised, ettemaksud jne.);

b) ühingu kapitalid: omakapital (osa- ja tagavarakapital), võõrkapital (kaubakrediit, võlavekslid, lahtised võlad jne.);

c) ühingu kaubanduslike tegevus: läbimüük, ladu (laoseis, laovälde, käibesagedus jne.), kulud, tulud, kasum.

Edasi on vajalik täielik võimalus liikmete arvu jälgimiseks.

Kõik loetletud uurimisalad moodustavad ainult pealiigid. Neid tuleb vähem või rohkem alaliigitada vastavalt

ühingu juhtkonna huvidele, aga rohkem just võimalustele (tööjõud). Liigitamiseks annavad eeskuju aruannete liigitused, ühtlasi piirates selleks võimalusi, kuna uute arvuridade tuletamine nõuab eraldi arvutamist, aruannete liigituste raamides aga saame andmed kätte ilma lisaarvutamisteta. Meie ülesandeks jääb need ainult meie süsteemi kohaselt välja kirjutada.

Nagu juba märkisime, on statistika peanõudeks võrreldavus, s. o. võimalikult ühtlase kava järgi saadud arvud. Et ühiskaubanduses saavutada võrdlust võimalikult laialdasel alusel (ühing — ühinguga, ühingute rühmaga, kõigi ühingute keskmistega), selleks on soovitatav jälgida kogu ühiskaubanduse perioodilisi kokkuvõtteid (seni ilmunud „Ühiskaubanduses“ nr. 6 — 1937. a. ja nr. 5 — 1938. a. nelja viimase aasta kohta), mis kujutab juba võrdlemisi väljakujunenud kokkuvõtete pilti. On muidugi aina soovitatav, kui ühingud neid võrdlemisi üldisi andmeid täiendaksid veel spetsiaalsete andmetega.

Põhimõtteliku küsimusena ei tohiks kunagi unustada seda, et statistika abil uurime ühingu arengut. Ühekordne läbilõige on nagu üksik pilt filmilindist, mis ütleb meile filmi sisu kohta küll üsna vähe. Alles nende piltide kõrvutamise saame elava sündmustiku. Sellepärast peab statistiliselt korraldatud materjal alati ajaliselt võrdlema: 1) mis ja 2) kui võrd on üks või teine nähe kindla aja jooksul muutunud. Need küsimused oleme lahendanud siis, kui võimalikult otstarbekohase, ülevaatliku, täieliku ja ühtlasi süsteemi järgi oleme saavutanud (välja kirjutatud, koondanud, arvestanud) kindlate vaatlusühikute

kohta arvulise pildi ühingu olukorrast ja need pildid võrdlevalt kõrvutanud.

Küllalt tähtsa ja teadmisi ning vilumust nõudva küsimuse moodustab kõigi selle töö tehniline korraldamine (nagu kokkuvõtmise viisid, keskmiste ja suhtarvude tuletamine, andmete paigutus tabelleisse ja diagrammesse jne.). Selle käsitamiseks ei ole siin ruumi.

## 2.

Kui küsimustele „mis“ ja „kuivõrd“ on vastatud, alles siis tuleb püstitamisele kolmas: „mispärast“. Kõik senine töö oli ettevalmistav, mis ilma jätkamata on ühingu juhtimise seisukohalt väärtusetu. Alles ühingu arengus esinevate muutuste põhjuste avastamisega algab uurimise sisuline töö.

Võtame järgmise näite. Kokkuvõtetest ilmneb, et ühingu läbimüük möödunud aastal vähenes 5% võrra, kuigi majanduselu kõrgseis püsis ja ühiskaubanduse koguläbimüük isegi suurenes. Küsimuse lahendamisele asudes on meil ühelt poolt käsitada vastav statistiline materjal, samuti oleme teadlikud majanduselu üldisest (näit. konjunktuur) ja kohapealsest (näit. konkurents) arengust ja lõpuks muutustest ühingus endas (näit. uus väiksema teguvõimega juhatus). Nende eelduste olemasolu võimaldab meile peagi küsimuse lahendada. Ütleme, et seekordse läbimüügi languse „süüdlasena“ avastasime kaks harukauplust. Nende piirkonnast aga teame, et paar kaugemat aga jõukamat küla sai vaatlusaasta jooksul soodsa otseühendustee lähema alevikuga, kus pealegi avati turg. Nii selgitame oma läbimüügi langust osa ostjaskonna äralangemisega meie piirkonnast.

Samuti peame alati olema võimelised otsustama, kas muudatused ühingu tegevuses ei ole tingitud: konjunktuurist (hindade nõrgenemine, ostujõu langus); ümbruskonna majandusliku struktuuri muutusest (asutati uus vabrik ja põllumajanduslikule ostjaskonnale lisanes tööliskond); konkurentsist (võistlev ettevõtte likvideeritus); kutseoskusest (uus kogenenud ärijuht); muutustest ühingu tegevuses (üleminek tulusamaile kõrvalaladele); ostjaskonna mõtteviisist (naaberühingu pankroteerumine, selgitustöö loidus, juhatause kildkondlikkus); kuludesääst ratsionaliseerimise tagajärjel (transport otse kesklaost, kaubakrediidi asemel ettemaks kaubamuretsejale, laoseisu normeerimine); mõne aktivosa hävinemine (deebitori pankrott; juhuslikud momendid (kahe rehepeksugarnituuri müük).

Seda näidete rida võiks veel kaua

pikendada. See aga pole vajalik. Sellest võimaluste kirjust mitmekesidusest võime tihti üksikuid nähteid taibata ka ilma keeruka statistilise tööta. Kuid tuleb arvestada, et nimetatud ja nimetamata nähted varitsevad meie ühingu ettenähtamatult, järjekindlusetult, ootamatult. Ja mis veel tähtsam: mitte kunagi selgesti eraldatult ja üksikult, vaid meil tuleb arvestada nende negatiivset või positiivset k o o s m õ j u. Selle resultantmõju elemendid aga võivad esineda sadades kombinatsioonides ja tugevusastetes. Just seetõttu saamegi neid ette näha, neid õieti taibata ja neile vajaduse korral õigel ajal õiget vastulööki anda ainult erapooletule statistikale toetudes. Vastasel korral on meil ikka vähem või rohkem tegemist oletustega. Oletustele rajatud sammud aga ei ole kunagi vabad juhuse ja hea õnne mõjust.

## A. Udam

# Ühiskaubandusühingute majandamisest

Ühingu tegevuse edu sõltub suurel määral sellest, kuidas suudetakse majandada ühingu.

Ühiskaubandusühingute majandamist käsitati Ü h i s t e g e v u s k o j a poolt 1937. a. lõpul ja 1938. aasta algul korraldatud maakondlikel ühistegevuspäevadel küsimuse all — t e g e v u s k a p i t a l i h a n k i m i s e s t j a o t s t a r b e k a s t p a i g u t a m i s e s t ning võeti vastu vastavad seisukohad. Niisugustel seisukohavõttudel ja otsustel on ainult siis tähtsust ja mõtet, kui need võetakse käsitamisele ja rakendatakse ellu.

Et ühingute tegelasil oleks või-

malik võrrelda ja selgitada, kui võrd ja millisel määral on möödunud aja jooksul suudetud teostada nimetatud seisukohti ja mis jääb veel teha selles osas, toome need siin meeldetuletuseks.

1. Tarbijate- ja majandusühingute arenev tegevus nõuab järjest rohkem tegevuskapitali. Ühingute tegevuskapitalist on  $\frac{1}{4}$  omakapitale, kuna  $\frac{3}{4}$  on võõrkapitale, mis on saadud laenudena liikmeilt ja pankadelt, kaubamuretsejate krediidina lahtisel arvel ja maksuvekslite vastu.

2. Omakapitalid näitavad summaliselt tõusu. Nende kasv aga ei

ole jõudnud pidada sammu ühingu tegevuse arenemisega. Seejärel tuleb hoolitseda eeskätt omakapitalide soetamise eest. Selleks on vajalik:

a) määrata iga-aastasest ülejäägist tagavarakapitaliks ja teisteks ühiskapitalideks vähemalt 50%;

b) arvata tagavarakapitali ja teiste ühiskapitalide kasutamise eest kulude arvelt samasugune intress, nagu ühing maksab laenu-delt, ja kanda see iga aasta vastavate kapitalide juurde;

d) jätta ostu- ja osakasu kuni sundusliikude osade täiendamiseni nende täienduseks.

3. Võorkapitalidest kaubamuretsejate krediitide kasutamine suuremal määral ei ole otstarbekohane, sest võlgu ostes on ostutingimused raskemad. Laenu-del on võimalik teha ostusid kohe-makstava raha eest. Pangalaene tihti ei ole võimalik saada. Kohapealsete laenu-del hankimisele ühin-gu liikmeilt ja teistelt ühin-gu pooldajailt tuleb pöörata senisest suuremat tähelepanu; laenu-del vastuvõtmise tingimused panna välja ühin-gu kontoris.

4. Tegevuskapitali paigutamisel talitatakse mõnikord ebaots-tarbekohaselt: peetakse suuri, väheliikuvaid kaubaladusid, müü-akse kaupa võlgu ja tehakse üle-jõukäivaid investeerimisi kinnis-ja vallasvaradesse või avatakse kergekäeliselt uusi harukauplusi ja eritegevusharusid. See võib te-kitada raskusi.

5. Tegevuskapitali otstarbekas kasutamine võimaldab sama tege-verse ulatuse juures saada läbi vä-HEMA tegevuskapitaliga, tõsta ühin-gu tegevuse tasuvust ja võist-lusvõimet ning saavutada suure-

maid ülejääke ja koguda rohkem omakapitale. Tegevuskapitali ka-sutamisel tuleb:

a) teha kaupade ostusid ette-vaatlikult, nii et kaubalaod olek-sid likviidsed ja käibesagedus maaühingute peakauplusis vähe-malt 6 korda, harukauplusis vähe-malt 8 korda ja linnaühingute kauplusis vähemalt 12 korda aas-tas;

b) hoiduda võlgumüügist, juhti-des laenuvajakajaid pankadesse;

d) võtta tarvitusele kõik võima-likud abinõud seisvate kaupade realiseerimiseks ja saadaolevate võlgade sissenõudmiseks;

e) teha investeerimisi kinnisva-radesse äärmise ettevaatusega ja ainult omakapitalide ja pikaajalis-te laenu-del piires;

g) mitte avada uusi harukaup-lusi ja eritegevusharusid, kui ühin-gul puuduvad selleks vabad kapi-talid;

h) jälgida kogu ühin-gu kui ka üksikult iga harukaupluse ja eri-haru tegevuse tasuvust hoolega, selgitades tulude tõstmise ja vaja-duse korral ka kulude vähenda-mise võimalusi.

Eriti tuleks nimetada siin koha-pealsete laenu-del hankimise vaja-dust neis ühin-guis, kus kasutatak-se kaubamuretsejate krediite suu-remal määral, et oleks võimalik minna üle sularaha-ostudele ja saada seega soodsamaid ostutingi-musi.

Ka ei saa jätta nimetamata kau-baladude korraldamise tähtsust. Mõnes ühin-gus, nagu kuulda, on kaubalaod niivõrd ebalikviidsed, et vajalikke kaupu tellitakse välja-saatmisega peale 1-st kuupäeva. Niimoodi tahetakse hoida kuu lõ-pul kaubaladu väiksem. Säärane talitusviis on õigustatud siis, kui

tellitakse hooajakaupa juba aegsasti ja määratakse kauba saatmise aeg hooaja algusele, või kui tellitava kauba endist tagavara jätkub veel mõneks ajaks. Kui aga antakse järjekindlalt tellimisi täitmiseiga pärast 1-st kuupäeva, siis ei ole see enam loomulik. Jooksvat

kaupa tellida vajaduse piires. Jooksva kauba arvel kaubalaos kokkutõmbamine ei tohiks olla lubatav. Kaubalaod tulevad korraldada nii, et minevaid kaupu oleks alati olemas ja käibesagedus oleks küllaldane. See aitab kindlustada tegevuse tasuvust.

O. Nurmik

## Nafta konkurendina eesti põlevkivile

Õli, mida seitsekümmend aastat tagasi tarvitati ainult imetegeva arstina võitluses rheuma ja vähjatõve vastu, on omandanud tänapäeva tehnika ja motoriseerimise ajastus määratu tähtsuse. Autod, tankid, lennukid ja sõjalaevastik — kõik vajab õli... ainult õli, ilma selleta ei liigu midagi. Õli väärtus ainult tõuseb ja muutub üha vajalikumaks ning hinnatavamaks kaubaartiklik. Nii lühikese aja jooksul on hakatud veenduma selles, et naftast on saanud maailma võim, võim, mis avaldab määravalt mõju maailmamajanduse olukorra kujunemisele.

Nafta kohta oletatakse, et see on tekkinud kas orgaanilisel või anorgaanilisel teel, kuid enamik teadlasi kaldub arvamisele, et nafta on orgaanilise päritoluga ja tõenäoselt tekkinud hapnikuvaeste looma- ja taime-rasvade ja vaikude laostumisproduktina. Nafta tekkimine pole seotud teatava kindla ajastuga, vaid seda võib leida ka kõige vanemate ajastute lademeis. Tihti esineb nafta kivimeis suure rõhu all, pursates puuraukudest välja suure jõuga.

Naftatööstuse rajamisaastaks on

1859, mil P.-A. Ühendriiges, Pennsylvania osariigis avastati esimesed suuremad õliväljad. Aegamööda avastati uued naftaallikad mujal maailmas, millest tähtsamad on Venemaal (Bakuus), Venezuelas, Rumeenias ja Galiitsias. Kui varemalt naftat tarvitati puhastamatult aurukatelde kütteks ja tänavate õlitamiseks, siis tänapäeva kasvav nõudmine bensiinile ja autoõlidele on põhjustanud nafta ümbertöötamist suuremal hulgal. Kõige rohkem on õli puhastamistööstus arenenud Ameerikas, kuid peale maailmasõda on neid kavakindlalt kutsutud ellu ka Euroopas — eriti Prantsusmaal ja Itaalias.

Maailma naftatoodang ja puhastamine on koondunud suurte trustide kätte: „Standard Oil Company“ P.-A. Ühendriiges ja „Shell Company“ Inglismaal, mis valitsevad kogu maailma õliturgu.

Naftad on mitmesuguse venivusega ja erikaaluga vedelikud, mille värvus on helepruunist pigimustani. Nende värvus ja venivus muutuvad asupaiga järele. Õli puhastamise otstarbel eraldatakse nafta destilleerimisel viide peaossa. Esimene osa, mida nimeta-



takse toorbensiiniks, keeb kuni 180° C. Teine osa sisaldab valgustuspetrooli k.-t. 180—300°, kolmas — mootorõli 300—350°, neljas — määrdeõlisid ja paraffiini k.-t. 350° ja viies — asfalt. Edasi järgneb üksikute osade puhastamine ja alaosadeks fraktsioonimine.

Juhtivat osa nafta maailmatoodangus etendab USA, kelle osatähtsus praegu on 60%. Sellest kõrgemat positsiooni on vaevalt loota, kuna ühelt poolt P.-A. Ühendriikide üheks õlipoliitika sihtjooneks on püsiv hinnatase ja turgude reguleerimine valitsuse kontrolli kaudu ja teiselt poolt on avastatud mujal uusi õlivälju.

Teisele kohale nafta maailmatoodangus platseerub Nõukogude Vene, kelle osatähtsus 1936. a. oli 11,2%, 17,5% 1913. a. Nafta toodang Nõukogude Venes käesoleval ajal ületab 1913. a. toodangu küll kolmekordselt, kuid selle tõus pole pidanud sammu maailmatoodangu arenemisega.

Eesti on naftasaadusi viimaseil aastail välismaalt importinud keskmiselt 3,5 milj. kr. eest aastas. Naftasaadustena Eesti turul esinevad eeskätt petrool, bensiin, mootornafta, mitmesugused määrdeõlid jm. Kõigi nende saadustega varustavad Eestit mitmed välisriigid. ETK ja sellega kogu ühiskaubandus turustab Nõukogude Vene naftat ja selle saadusi. Eesti põlevkivitööstuse hoogus areng viimaseil aastail on aga toonud naftasaaduste turul mõndagi muudatust; mõnelegi osundatud saadusele on siseturul ilmunud võistlejana ka juba Eesti oma põlevkivitooted.

Meie põlevkivitööstuse katsetamisajastul ulatus mootornafta sissevedu Eestisse keskmiselt 3000 tn. aastas.

Nii oli see, näit., kuni 1932. a., mil põlevkiviõli toodang oli tunduvalt alla 20.000 tn. aastas. Alates 1932. a. hakkas eesti põlevkivitoodang tõusma, — ja sel asjaolul on olulist kaalu nafta müügivõimaluste kujunemisel meie siseturul.

Petrooliturg Eestis on osutunud võrdlemisi stabiilseks ja väikesed mõõnad ja tõusud on olnud tingitud vaid majanduselu arengust. Kriisiaastail ilmnes petrooli tarvituses tagasimineku, ning nüüd majandustegevuse tõusuaastail on see näidanud normaalset suurenemist. Möödunud aasta petrooli import ulatus ca 22 500 tonnile eelmise aasta 18 824 tonni vastu. Ka selle naftasaadusega varustab Eestit peamiselt Nõukogude Vene, kust viimaseil aastail on ostatev keskmiselt 8000 tonni petrooli aastas, seega ümmarguselt 40% kogu aastasest petrooliostust välismaalt. Nõukogude-Vene petrooliga Eesti turul võistleb rida teisi riike, nende hulgas P.-Am. Ühendriigid ja Holl.-Curacao, kusjuures eriti viimastest tehti tähelepanuäratavaid suuri ostate. Petrooli suurmüügi hinnaks noteeritakse praegu kr. 14.00—15.00 per 100 kg.

Meie bensiini siseturutarvitus kaetakse ühelt poolt välismaise naftabensiiniga ja teiselt poolt — kodumaise põlevkivi bensiiniga.

Naftabensiini siseturu tarvitus on viimaseil aastail tõusnud pidevalt ning ulatus 1937. aastal üle 7000 tn. Suurimalt ja ühtlasi järjekindlalt on Eestis turustatud Nõukogude Vene naftabensiini, viimasel 2 aastal keskmiselt üle 2000 tn. aastas.

Üksikute naftasaaduste sissevedu

Eestisse kujunes viimaseil aastail (tonnides):

	Bensiin Mootornafta		Määrdeõlid	
1934	4.465	1.557	2.490	
1935	5.379	1.979	2.331	
1936	8.931	3.029	2.307	
1937	7.090	3.185	2.823	

Kuni käesoleva aastani võttis naftasaaduste sissevedu ülaltoodud arengusuuna. Kui mõne aasta eest meie turul domineerivaks oli välisbensiin, siis praegune olukord on hoopis teisugune ja peab nentima kodumaa bensiini tunduvat enammuüki. See ei ole olnud juhuslikult nii, vaid on olnud üheks meie müügi poliitiliseks suunaks.

Et ülevaadet saada meie siseturu õlitarvituse kohta, on vaja vaatluse alla võtta meie kodumaa suurema eksporttööstuse haru — põlevkiviõlītööstuse toodangut ja väljavedu. Möödunud rekordaastal saatis põlevkiviõlītööstus oma kogutoodangust 51% välismaale, peaaesjalikult Saksamaale.

Põlevkiviõlītoodangu ja väljaveo kohta annab ülevaate järgnev tabel (1000 tonnides):

	Põlevkiviõli		Bensiini	
	toodang	Välja-vedu	toodang	Välja-vedu
1935	46,8	14,8	6,0	1,8
1936	63,6	11,5	7,2	3,1
1937	111,6	53,9	14,4	5,3
1938	140,2	70,2	15,5	5,8

Eeltoodud andmeist nähtub, et kodumaa bensiini toodangu hoogsa tõusuga ei järgne sama hoogsat bensiini väljavedu, vaid see on suunatud siseturule, kus on avardumas vedelküttaaineteturug ning areneb põlevkivilisaaduste tarvituse suunas.

Nafta ja naftasaaduste tarvituse ulatuse kohta jääb tulevikus kindel

sõna kaasa rääkida põlevkivitööstusel. Nafta ja naftasaaduste hinnad meie siseturul on paralleelselt liikunud hindade arenguga rahvusvahelistel õliturgudel. Nii möödunud suvel lõpul rahvusvahelistel õliturgudel asetleidnud hindade nihkumised võimaldasid ka Eestis vastavalt alandada hindu.

Praegu noteeritakse mootornafta suurmuügihinnaks kr. 12.50 per 100 kg. Arvestades palju asjaolusid näib, et vajadus välismaise päritoluga nafta ja teatud naftasaaduste järele Eestis kaldub tulevikus pigem vähene-misele kui suurenemisele.

## VÄRBAMISKIRJAD OSTUHUUVILISTELE

Värbamiskirjad on kujunenud ärimaailmas heaks reklaamivahendiks. Nende kaudu luuakse äride ja ostjate vahel otsene ühendus, mis viib müüjat ja ostjat kokku. Et värbamiskirja rakendada ühiskaubanduses, selleks on need praegu trükkimisel ühingu is müüdavate põllutöömashinade, -riistade ja jalgrataste kohta.

Värbamiskirjad valmistatakse kahevärvilises trükis, sisukohaste illustatsioonidega. Need trükitakse valmis ilma väljasaatja ettevõtte nimeta, mida igal ühingul tuleb ise teha, varustades kirja ühingu templi ja soovikorral ka allkirjadega. Värbamiskirjad tulevad saata ostusoovijatele kätte postiteel. Neid võib sellejuures saata trükitööna. Kirjade levitamise kaupluses või mujal ei anna soovitatavat efekti. Kirjade väljasaatmiseks on vaja kohapealsete ostjate nimesid ja aadresse, missugused tulevad muretseda. Need andmed on ühiskauplustele alati vajalikud ja nende muretsemine ei tohiks olla kuigi tülikas.

Samuti peaks ühiskauplustel olema ülevaade suuremate kaubaartiklite ostuhuviliste kohta.

On soovitatav, kui koos värbamiskirjadega saadetakse ostjatele kätte ka vastavad kataloogid ja projektid.

Värbamiskirjade ja kataloogide saamiseks palutakse pöörata ETK sekretariaadi poole.

J. J.

# Eesti Tarvitajateühisuste Keskkühisuse korraline aasta-peakoosolek

peetakse 4. aprillil 1939. a. „Estonia“ teatrimaja kontsertsaalis Tallinnas, Estonia pst. 6. Algus kell 11.00. Esindajate registreerimine algab sealsamas kell 10 hommikul.

## P Ä E V A K O R D :

1. Peakoosoleku avamine, juhatuse valimine ja järgmise peakoosoleku koha kindlaksmääramine.
2. 1938. a. tegevuse aruanne ja välisrevisjoni protokoll.
3. 1938. a. ülejäägi jaotus.
4. Uute liikmete vastuvõtmine.
5. 1939. a. tegevuse kava ja eelarve.
6. Valimised põhikirja järgi.
7. Kinnisvarade omandamine.
8. ETK Ametnikkude Laenu-, Hoiu- ja Abiandmise Kassa põhikirja muutmine.
9. Läbirääkimised.

ETK põhikirja § 26 järgi on ETK liikmeil õigus saata peakoosolekule 1939. aastal esindajaid järgmiselt:

Esindajate arv		Esindajate arv	
1. Aaspere Tarvitajateühisus ....	1	32. Kanepi Majandusühing .....	3
2. Abja Ühiskauplus .....	3	33. Karksi Ühiskauplus .....	3
3. Ahja Majandusühing .....	3	34. Karuse Tarvitajateühisus .....	4
4. Alatskivi Tarvitajateühing ...	3	35. Kastre Tarvitajate Ühing ....	1
5. Ambla Tarvitajateühing .....	3	36. Kavastu Majandusühing .....	2
6. Antsla Tarvitajateühing .....	4	37. Kehra Majandusühing .....	2
7. Aravete Tarvitajateühisus ....	3	38. Kihelkonna Tarvitajateühisus .	2
8. Aruküla Tarvitajateühisus ....	1	39. Kiiu Tarvitajateühisus .....	2
9. Atsalama Tarvitajateühisus ..	1	40. Kirjastus- ja Koolitarvete Müügiühing „Kooli-Kooperatiiv“ ..	1
10. Eesti Raudteeteenijate Pärnu-Tallinna kitsaroopalise raudtee Tarvitajateühisus .....	2	41. Kiviõli Majanduse Ühing .....	3
11. Elva Majandusühisus .....	3	42. Kloostri Tarvitajateühisus ....	2
12. Emmaste Kaubatarvit.-ühisus .	1	43. Kohla Majandusühisus .....	3
13. Haapsalu Tarvitajateühisus „Ökonoomia“ .....	3	44. Kohtla-Järve Kaevanduse Kooperatiiv .....	2
14. Hageri Kaubatarvitajateühisus	1	45. Koimla Tarvitajateühisus .....	1
15. Haljala Kaubatarvitajateühisus	1	46. Kolga-Jaani Tarvitajateühing .	2
16. Harju Majandusühing .....	4	47. Kolga-Leesi Kalameesteühing .	1
17. Harku Tarvitajate Ühing .....	1	48. Konduši Tarvitajateühisus „Automaat“ .....	1
18. Helme Majandusühisus .....	3	49. Konju Tarvitajateühing „Kasu“	1
19. Jaamaküla Tarvitajateühisus ..	1	50. Kullamaa Majandusühing .....	2
20. Jausa Tarvitajateühisus .....	1	51. Kunda Ühiskauplus .....	3
21. Iisaku Tarvitajate Ühisus ....	2	52. Kuningaküla Tarvitajateühisus „Rasvjet“ .....	1
22. Juuru Tarvitajateühing .....	2	53. Kuremäe Tarvitajateühisus ...	1
23. Jõgeva Majandusühisus .....	4	54. Kuressaare Tarvitajateühing ..	3
24. Jõhvi Tarvitajateühing .....	3	55. Kõrgessaare Majandusühing ..	2
25. Järva-Jaani Tarvitajate Ühing	4	56. Kõu Tarvitajate Ühing .....	3
26. Järvakandi Tehaste Tarv. Ühing	1	57. Käina Majandusühisus .....	3
27. Järva-Madise Tarvitajateühisus	3	58. Kärdla Tarvitajate Ühing .....	3
28. Kaarli Tarvitajateühisus .....	2	59. Kärghula Tarvitajateühisus ..	1
29. Kaberneeme Kalameesteühisus	1	60. Kärla Tarvitajateüh. „Lootus“	1
30. Kadrina Tarvitajateühisus ....	2	61. Kärü Tarvitajateühing .....	2
31. Kaiu Tarvitajate Ühing .....	2		

## Esindajate arv

## Esindajate arv

62. Käsnu Tarvitajateühisus	1	113. Päinurme Majandusühisus	1
63. Laekvere Tarvitajateühisus „Talupoeg“	1	114. Pärnu Majanduse Ühisus	7
64. Laimjala Majandusühisus	2	115. Põide Tarvitajate Ühisus	2
65. Lalsi Tarvitajateühisus	1	116. Raadio Kooperatiiv	1
66. Laura Majandusühisus	1	117. Raasiku Majandusühisus	2
67. Leisi Ühiskauplus	2	118. Radoveli Tarvitajateühisus	1
68. Lelle Tarvitajate Ühing	2	119. Rakke Majandusühisus	3
69. Loksa Tarvitajateühing	2	120. Rakvere Ühispank	1
70. Loona Tarvitajateühisus	1	121. Ranna Tarvitajate Ühing	3
71. Lääne Majandusühing	3	122. Rapla Tarvitajateühisus	5
72. Lüganuse Majandusühing	3	123. Riisipere Ühiskauplus	3
73. Lümmada Tarvitajateühisus	2	124. Rikholdi Kooperatiiv-Ühisus	1
74. Meriküla Tarvitajateühisus	1	125. Risti Majandusühisus	2
75. Muhu-Hellama Tarvit. Ühing	2	126. Roela Majandusühing	2
76. Muhu-Suurevalla Tarvitajateühisus „Edu“	2	127. Roela Tarvitajateühisus	2
77. Mustjala Kaubatarvitajateühing	1	128. Rõngu Tarvitajate Ühisus	1
78. Mustvee Majandusühisus	5	129. Saarde Majanduse Ühisus	4
79. Mõisaküla Ühiskauplus	3	130. Sagadi Tarvitajateühisus	1
80. Mäetaguse Kaubatarvitajateühisus	1	131. Saku Kaubatarvitajateühisus	1
81. Märjamaa Majandusühing	3	132. Sangaste Ühispank	1
82. Narva-Jõesuu Tarvitajate Ühing	2	133. Simuna Tarvitajateüh. „Edu“	3
83. Narva Tarvitajateühisus „Ait“	1	134. Sindi Tarvitajate Ühing	2
84. Narva Tarvitajateühisus „Oma-Abi“	3	135. Skarjatina Tarvitajateühisus	1
85. Neeme Kalameeste Tarvitajateühisus	1	136. Sõjaväe Majandusühisus	4
86. Nurste Tarvitajateühisus	1	137. Sõru Tarvitajateühisus	1
87. Nõmme Tarvitajateüh. „Tulu“	3	138. Tahkuranna Tarvitajateühisus	1
88. Olustvere Tarvitajate Ühing	1	139. Tallinna Ametiühisuste Tarvitajateühisus	2
89. Omuti Tarvitajateühisus „Nar-roova“	1	140. Tallinna Eesti Majandusühisus	4
90. Orajõe Tarvitajateühisus	1	141. Tallinna Keskvangimaja Ametkonna Tarvitajate Ühing	1
91. Orissaare Majandusühisus	1	142. Tamsalu Tarvitajate Ühisus	3
92. Otepää Tarvitajateühing	3	143. Tapa Tarvitajateühisus	3
93. Paadremaa Kaubatarvit. Ühisus	2	144. Tartu Eesti Majandusühisus	6
94. Paide Kaubatarvitajateühisus „Iva“	3	145. Tartu Tarvitajateühing „Tulu“	3
95. Paistu Tarvitajateühisus	1	146. Tarvastu Tarvitajateühisus	2
96. Pala Tarvitajate Ühing	2	147. Tarvitajate Ühing „Edu“	1
97. Palade Tarvitajateühisus	1	148. Tarvitajate Ühing „Jägala“	2
98. Palamuse Majandusühing	3	149. Tarvitajateühing „Oma“	4
99. Palmse Tarvitajateühisus	1	150. Tarvitajateühing „Oma-Abi“	3
100. Peetri Tarvitajateühing	3	151. Tarvitajateühisus „Tarbija“	5
101. Perevoloki Tarvitajateühisus	1	152. Tarvitajateühing „Tulu“, Narvas	3
102. Permisküla Tarvitajateühisus	1	153. Torgu Kaubatarvitajateühing	2
103. Petserimaa Kooperatiiv	4	154. Torma Majandusühing	2
104. Pihlta Tarvitajateühisus	1	155. Tuhalaane Tarvitajate Ühing	1
105. Pilišvere Ühispank	1	156. Tumala Tarvitajate Ühing	3
106. Põrnuse Ühiskauplus	1	157. Turbaneeme Tarvitajateühing	1
107. Pranglisaarte Kalameeste Üh.	1	158. Tännassilma Ühiskauplus	1
108. Puiatu Tarvitajateühisus	1	159. Türi Tarvitajateühisus	4
109. Puka Põllumeeste Selts	1	160. Ubja Majandusühisus	1
110. Põllumeeste Ühisus „Koit“	3	161. Vaida Majandusühisus	1
111. Põltsamaa Majandusühing	4	162. Vaigu Kalameeste Tarvitajateühing	1
112. Põlva Majanduse Ühisus	3	163. Vaivara Majandusühing	3
		164. Valga Raudteelaste Tarvitajate Ühisus	3
		165. Valgu Majanduse Ühisus	1

Esindajate arv		Esindajate arv	
166.	Valjala Ühiskauplus .....	2	180. Viru-Nigula Tarvitajateühing . . . . .
167.	Vana-Roosa Majandusühisus ..	1	181. Voldi Majandusühing .....
168.	Varbla Põllumeeste Selts .....	1	182. Vormsõ Kooperatiiva Hande-
169.	Vardi Tarvitajateühisus .....	1	förening .....
170.	Vasknarva Tarvitajateühisus . .	1	183. Võhma Majandusühisus .....
171.	Vastemõisa Tarvitajateühisus . .	2	184. Võipere Tarvitajateühisus ....
172.	Vergi Tarvitajateühisus .....	1	185. Võru Majandusühing .....
173.	Veriora Majandusühing .....	3	186. Väike-Maarja Tarvitajateühisus
174.	Vigala Põllumeeste Selts .....	1	187. Õpetajate Kooperatiiv „Kooli-
175.	Vihula Tarvitajate Ühing .....	2	vara“ .....
176.	Viinistu Tarvitajateühing .....	1	188. Äksi Tarvitajate ühisus .....
177.	Viljandi Eesti Põllum. Seltsi		189. Ühispank Tartu-Eesti Laenu-
	Kaubanduseosakond .....	6	Hoiuühisus .....
178.	Vilo Ühispank .....	1	190. Ülem-Narvoova Tarvitajateüh. . .
179.	Viru Majandusühing .....	5	

Nimekiri on kinnitatud ETK nõukogu koosolekul 3. märtsil 1939. a.

## PILK VÄLISAJAKIRJADESSE

### SÕNA ON KAHEL KAUPLUSEL

Puhas, hästi korrastatud kauplus jutustab:

Minu eest hoolitsetakse hästi ja armastusega. Inimesil, kes minu eest hoolitsevad, on hea korrastusvaist. Nad armastavad ka puhtust. Neile on töö osa elust, kuid mitte vaid orjastav kohusetunne. Nende autunne paneb neid hästi tegema seda, mida nad sooritavad. Oma tööpaiga nad hoilavad puhtana ja meeldivana ja nad kasutavad lühikesi hetki müügitöö vaheajal korrastamiseks. Selle kaupluse tegelased viskavad paberi- ja muu prahi selleks määratud panipaikadesse ja kõrvaldavad ostjate poolt jäetud prügi ja mustuse. Lühidalt ütelda, nad on oma kohal kaupluse leti taga.

Vaadake, kuidas portselaan, klaaskaubad ja teised müüdavad esemed säravad rahulikuina ja puhtaina riivileil! Müügitelli klaasi all pudukaubad ja kaunistus-esemed ilusti korraldatud puhtal alusel, just nagu tõmbavad endile ostja tähelepanu: tule vaatama! Ja vaata seda energilist noormeest ja naeratavat neidu leti taga. Kas mitte kõik siin: puhtus, kord, kooskõlalised värvid, rõõmsad ja naeratavad ilmed, ei ütle ostjale: Tere tulemast! Tahame teenida Teid! Sellises kaupluses ostja süinge meeleolu muutub rõõmsamaks.

Halvasti korrastatud kauplus jutustab:

Siin töötavad inimesed ükskõikelt ja hoolimatult. Sama segamini ja määratud kui on see kauplus, on ka nende hing. Au- ja vastutustunnet on neil liiga vähe ja mõistlik ametiuhkus on neile võõras.

Neile tundub töö orjastava koormana ja selleks nad püüavad hoiduda sellest võimalikult eemale. Nad lükkavad oma ülesandeid teiseks korraks, eriti vähe-meeldivaid. Nende nägudel on tüdinenud ja tuim ilme. Ostja märkab, et teda teenitakse vastumeelselt ja müüja halb meelolu nakatab ka teda.

Paberitükke, apelsinikoori, paberossiotsi ja muud rämpsu visatakse leti taha põrandale ning käsilattu. Lahtipakitud kaupade pakkimismaterjali vedeleb siin ja seal. Kõik kohad on täis prahti ja rämpsu. Ja vaata riivileil või leti klaasplaadi alla! Paks tolmukord katab vaase, kohvitasse ja teisi nõusid. Nukraina ja segamini asetsevad vaatekapis pudukaubad ja iluesemed mustuse ja tolmukeskel. Need eriti küll ostjat ei meelita!

Ostjate pool letti ilmneb samasugune puhtuse puudus. Keset päeva mingil juhul ei pühita põrandat. Jalgaodega toodud liiv ja pori ühes paberossiotsade ja muu rämpsuuga katab põrandat. See meelkitab mitte just väga korralikku piibumeest veel sülitama kõige selle hulka. Selle asemel puhtale põrandale sülgamisest hoidutakse rohkem.

Samasugusest labasusest kõneleb ka sellise kaupluse ümbrus. Ja siis veel käimla! See vääriks oma jutu, kuid jäägu sel korral, Aitab sellest, kui mainin, et see on kindlaima inimese hoolikuse ja arenemistaseme mõõdupuid.

Viimaskirjeldatud kaupluses on asjaajamine tuim ja tahtetu. Ka hea kaup, mille eest on halvasti hoolitsetud ja milline on asetatud halvasti, paistab vähem kõlvulikuna. On selge, et kõige selle tagajärjel kannatab müük. Kaupluse tege-laskonnale see tähendab takistusi edu teel. Äri ja tegelaskonna edu kulgevad käsikäes. Tegevusala muutmisest ei ole ka alati kasu, sest harjumuseks muutunud tahtetus ja hoolimatus oma töö vastu võib kergesti kesta ka teisel tegevusalal.

Tõe nimel tuleb küll möönda, et neid halvasti korrrastatud kauplusi on vähe, kuid vähe on ka hästi korrrashoitud kauplusi. Selle vahepealseid, seega kesk-misi, on valdav enamus. Põhjust asja parandamiseks on sellega küllaldaselt.

Olgu igal meist tervet auahnuust. Minu töö peab õnnestuma! Harjutage endid sooritama oma ülesandeid hoolikalt ja hästi, siis meie osaks tuleb edu ja samuti ka selle äri ja aate osaks, mida teenime. Ja mis veel on tähtis: pannes huvi ja indu töösse, märkame lõpuks, et töö enam ei ole meile raske koorem, vaid osa väärtuslikust elusisust.

Ty ö t o v e r i.

## ÜHISTEGEVUSKOOOL NIHKUB ELULE LÄHEMALE

Keskasutiste ühistegevuskoolides on tunda samuti kui teistegi moodsate kasvatiasutiste juures aegajalist arengut senistelt akadeemilistelt meetoditelt uue õppesüsteemi suunas. Need ei ole küll täiesti uued, aga need on vastavamad liikumise vajadusile ja osavõtjate vaherkordadele.

Nagu ka teistes ajaga kaasasammuvais äritegelaste õppeasutuis, nii asendatakse ka siin ettekandeid ikka enam ja enam vaidlustega ja õppimine raamatuis vaatlustega ja uurimisega. Üldisi põhimõtteid ei õpita enam kui dogmasid, vaid neid lahendatakse kui tegeliku majanduselu nähete probleeme induktiivselt. Ikka tähtsamat osa etendab koolimuseum ja kaubanduslike ning tööstuslike ettevõtete organiseeritud külastamine. Isiklike kogemusteringu laienemisega võidetakse kitsad eelarvamised ja vabastatakse vaim uute ideede vastuvõtuks. Ei ole liialdus kui öeldakse, et uuendatud meetodid arendavad intellektuaalset otsustusvõimet ja sotsiaalset kohanemisvõimet sel määral, kui see ühegi süsteemi juures ei ole võimalik, kus õpilased etendavad ainult passivse vastuvõtja osa. Ainult kõige uuemad meetodid pakuvad õiget ettevalmistust edukaks tegevuseks ühistegevusliikumises, mille majanduslik jõudlusvõime on seostatud demokraatliku haldusega.

Int. Co-op. Review.

## KAUBATURU ÜLEVAADE

### SUHKUR

Suhkur ei suutnud jaanuaris saavutatud hinnataset hoida ja veebruaris hind kergelt nõrgenes.

Rahvusvaheline Põllumajanduse Instituut Roomas juhib tähelepanu roosuhkru produktiooni kasvamiselle. Siin on mõeldud eeskätt Jaapanit, kus möödunud aastal arvestati suhkru produktiooni 1½ miljonile tonnile, andes seega 25—30% juurekasvu võrreldes eelmise hooajaga. Kas siin ei hakka Jaapan ka suhkru kokkulepete fronti murdma, nagu ta nii mõnegi muu kauba alal juba varemalt on eduga teinud?

Jaapan ja Hiina olid senini India suhkru tarvitajad. Nüüd katvab Jaapan mitte enam üksi suhkurt sisse vedada, vaid selle kaubaga koguni Hiinat püüda varustada.

On huvitav, mis Rahvusvaheline Suhkru Nõukogu siin suhkru kvoodete ja ka hindade hoidmise suhtes tulevikus mõtleb ette võtta.

Inglise peenkristallsuhkrut pakuti cif Tallinn 50 kg b/u eest järgmistele hindadele:

	1937	1938	1939
10 veebr.	7/5¼	6/9—6/8	8/0½
20. veebr.	7/6¾	6/10	7/10½
1/2. märts	7/8	6/9—6/9½	8/0½

H. P.

## KUIVATATUD PUUVILJAD

Kalifornia on suurim kuivatatud puuviljade produtseerija, seetõttu määrab sealt turule tulev kauba kogus ja kvaliteet maailmaturul kuivatatud puuviljade hindu. Kuigi kalifornia kaup on täiesti omaette artikkel ja selle hind liigub lahus teiste maade kuivatatud puuviljade hindadest, seisavad teiste maade puuviljade hinnad siiski Kalifornia kauba hindade mõju all.

Kompoti segudes tarvitataivate kuivatatud puuviljade hindade liikumise jälgimiseks toome hinnad märgitud aasta lõpuks Kalifornia kuivatatud puuviljadele USA dollarites 50 kg eest cif Euroopa peasadamad.

	Ploomid Santa Clara		Guna Extrachoice	Aprikoosid Extrachoice
	40/50	80/90		
1936. a. . .	6.75	5.—	12.—	16.—
1937. a. . .	4.75	3.70	9.—	12.75
1938. a. . .	5.50	3.45	9.25	19.25
1939. a. veebruari lõpul	5.40	3.30	11.85	18.—

Ploomide hinnad ei kujune vabalt, vaid neid mõjutab riiklik juurdemaks Kalifornia põllumeestele. Kalifornia saadab turule keskmiselt üle 90% kogu toodangust maailmaturul. Produktioon on harilikult nii suur, et hinnad tikuvad langema tootmiskuludest allapoole, seepärast püütakse hoida hindu langemast mitmete abinõudega.

Kui 1938. a. ülirikkalik lõikus oleks lastud terves suures turule, oleksid hinnad langenud katastroofiliselt. Ca 23%oline lõikuse kunstlik vähendamine ja teised tarvituselevõetud hindade hoidmise vahendid aga võimaldasid jämedama kauba hinda isegi tõsta, võrreldes eelmise aasta hindadega ja peenema kauba hind läks tagasi õige mõõdukalt. Praeguseks on ploomide hinnad pisut lõdvenenud.

Kaks viimast aastat on annud Kalifornias õige rikkalikke lõikusi. Kogemuste

järgi otsustades peaks tänavune lõikus kujunema väikeseks. Ladudes on aga suuremaid tagavarasid, mida ei jõuta uue lõikuse kauba turule tulekuks realiseerida. Eeltoodu põhjal tuleb arvestada elavat spekulatsiooni kasvamisaja kestet.

Õunte lõikus oli möödunud aastal Euroopas väike ja Ameerikas keskmine. Eelmise aasta suur lõikus hoidis aga ära märgatava hinnatõusu. Kuna tänavuseks loodetakse suuremat lõikust kui see oli möödunud aastal, siis võib arvestada hindade nõrgenemist uue lõikuse turule tuleku ajaks.

Aprikooside hinnad olid õige madalad möödunud aasta kevadperioodil. 1937. a. lõikus oli suur, tõustes 31 000 tonnile ja 1938. aastaks loodeti sama suurt saaki. Kasvuperioodi jooksul lõikuse hinnang langes aga kogu aja, kuni sügisel saadi lõpuks ainult ca 20 000 tonni. Lõikus oli eriti väike choice — ja extrachoice kvaliteetide s. o. minevaimate alal, selle tagajärjel tõusid need kvaliteetid hinnas rohkem kui „Standard“ ja „Fancy“. Aprikooside hinna tõusuhoog viis aga lõikuseajaks hinnad niisugusele tasemele, mis võimaldab nüüd väikest lõdvenemist hindades.

R. A.

## KOHV

Brasiilia Väliskaubandusamet on asunud uute teede otsimisele ekspordist ülejääva kohvi mõnesuguseks muuviisiliseks ärakasutamiseks.

Viimase kümne aasta jooksul on Brasiilias kohvi üleproduktioon olnud üle 80 miljoni koti, millest ümarguselt 65 miljonit kotti on kas põletatud või merde heidetud.

Praegu on seal veel ladudes seismas ja pankadele panditud 20 miljonit kotti (1,2 miljoni tonni) kohvi, mille realiseerimiseks pole mingisuguseid väljavaateid.

Brasiilia kohvi ameti president on nimeetanud möödunud aastat Brasiilias kohvituru ümberkorralduse aastaks. Otsitakse uusi müügivõimalusi ja uusi turvaid ühes uute tarbijatega. Brasiilia kohviksporiti 1938/39. hooajal loodetakse tõusvat 17 miljonile kotile, mis vastab

umbkaudu eelmise hooaja väljaveole. Kuid esialgu pole sellele küsimusele veel leitud küllalt rahuldavat lahendust ja kohvi hävitamine — 300 000—400 000 kotti kuus — kestab endise hooga edasi.

Kohvitarvitus Eestis on suhteliselt õige madal — möödunud aastal vähe üle 0,15 kg ja 1937. a. 0,1 kg inimese kohta. Skandinaavia riigis on see määr 7 kg, USA-s ligi 6 kg, Soomes 5½ kg jne.

Veebruari kohviturg oli vaikne. Hinnad näitasid väikest langust. **H. P.**

### TEE

Teeturg oli veebruaris kindlam. Mõnede sortide (Tsellon) järgi oli märgata elavamad nõudmist. Kuid tagavarad on ka nüüd suurenenud. Veebruari algul ulatasid Londonis nähtavad teetagavarad 231 miljonile naelale (105 milj. kg) eelmise aasta sama aja 204 miljoni lbs (92,5 milj. kg) vastu. **H. P.**

### TERAVILI

Teraviljahindade kujunemisel võis aasta algul tähele panna üksikuil turgudel erinevaid suundi. P.-Ameerikas teraviljahinnad näitasid kõvenemist, Euroopa vabasadamais võis samal ajal märkida langustendentsi. Erinevused hindade liikumises olid tingitud erinevaist asjaoludest. Nimelt on USA-s arvatavasti hindade tõusvaiks mõjustusiks talinisu kasvupinna tunduv vähenemine ja arvatavad kahjud k.a. erakorralise talve tõttu. Euroopa turul mõjutas hindade kujunemist omakorda Argentiina rekordiline nisusaak, mis loodetavasti peamiselt tuleb Euroopa turule ja suurendab seega

## „Ühiskaubandust“

*on veel võimalik  
tellida 1939. aastaks.*

Tellimishind aasta lõpuni kr. 1.50.

pakkumist. Sellest olenedes näib kõnesolev põhjus soodustavat teraviljahindade vastassuunalist liikumist.

**Rukkitoodang** 1938. a. kohta on juba eelkookuvõtte järgi selgunud kogu maakeral, väljaarvatud Venemaa. Viimase kohta teame, et saak jättis põua tõttu palju soovida. Euroopa rukkitoodang möödunud aastal oli suurim kõikidest saakidest maailmasõjast arvates, väljaarvatud 1933. a. maksimum-saak. Väljaarvatud Itaalia, Tšehhoslovakkia, Eesti, Läti, Leedu, Luksenburgi, Hollandi ja muidugi ka Vene, võis kõikjal mujal maakeral rukkisaaki pidada 1938. a. hästi õnnestunuks. P.-Ameerikas oli kasvuaeg rukkile samuti hea, millest olenedes sealset saaki saab ka lugeda eelmistest paremaks. Üldiselt oli rukkitoodang maailmas 1938. a. ca 265 milj. kv., s. o. ca 17% suurem 1937. a. maailma toodangust ja väga lähedane 1933. a. maksimumtoodangule.

	Euroopa	P.-Ameerika	Teised kontin.	Kokku
1938. a. arvatav saak. . . . .	242	16	7	265
1937. a. lõplik kokkuvõte . . .	206	15	6	226
1933. a. lõplik kokkuvõte . . .	255	6	5	266

Eelpool toodud tabeli andmed on ilma NSVL-ta.

Teraviljahindade kujunemine viimaseil nädalail välisurgudel on olnud õige ebasabiiline, kusjuures suurt paranemist ei ole ette näha. Nagu

Mis puuhtub siseturu teraviljade hindadesse, siis võib siin panna tähele viimaseil nädalail teatud väikest hindadetõusu. Jaemüügil maksis veebruaris „Majandusteade“ andmeil teravilja kg (sentides):

	Rukis	Nisu	Oder	Kaer
Tallinnas	18—20	22—25	13—20	14—16
Tartus	16—16,5	19—22	15—16	10—11
Valgas	16	23	16	13
Narvas	17	27	17	13

**U. J.**



## **Otstarbekohane väetamine suurendab talude tulukust**

Meie tänapäeva põllumajanduse tähtsamaks päevaküsimuseks on tulukuse tõstmine, kest käesolev aeg nõuab põllumehele üha suuremaid kulutusi.

Et neid katta, selleks peavad põllumehed otsima teid, kuidas suurendada sissetulekuid, mis on võimalik kas põllumajanduse toodangu müügihindade tõusuga või toodangu suurendamisega. Kuna hindade tõus ei olene üksikpõllumehest, vaid üldmajanduslikust konjunktuurist, mida on raske mõjutada, siis jääb järele teine tee — s. o. saakide tõstmine, mis meie oludes võimaldab veel palju edasi minna. Sellepärast on praegusaja tasuta tootmise eelduseks saakide suurendamine, eriti taimekasvatuse alal, mis võimaldab ka loomakasvatuses toodanguid tõsta.

Meie mullastiku juures on saakide tõstmise tähtsamaks teguriks põllu- ja rohumaa-de otstarbekohane väetamine, mis ei võimalda üksinda väetavate kultuuride saakide tõstmist, vaid suurendab ka kogu talu tulukust.

Põhiväetuseks meie oludes on laudasõnnik, kuid meie põllumajandus oma arengus on jõudnud astmeni, kus laudasõnnikuga väetamine ilma kunstväetiste kaastoitmeta ei rahulda enam põllumeest ja ei võimalda tasuvat tootmist, sellepärast ei ole otstarbekas põllu- ja rohumaa-de kultuuride kasvatamine ilma kunstväetiseta mõeldav.

Nii on arvukad katsed katseasutustes ja tegelikkude põllumeeste juures näidanud, et kultuurrohumaa-del 200 kg superfosfaati ja 100 kg kaalisoola väetusest tõstavad saake keskmiselt 1.500 kg hektarilt (enamasaagi hind  $1\frac{1}{2}$ —2 s. kg), kartuli juures 250 kg superfosfaati ja 125 kg kaalisoola ning 150 kg väävelhappummoniaaki väetusest tõstavad saake keskmiselt 5.000 kg hektarilt (enamasaagi hind 1 sent kg), põlluheinal 200 kg superfosfaati ja 100 kg kaalisoola väetusest tõstavad saake keskmiselt 2.000 kg hektarilt (eamsaagi hind  $1\frac{1}{2}$  senti kg).

Eeltoodud andmeid jälgides näeme, et otstarbeka kunstväetuste tarvitamisega võime tunduvalt suurendada põllu- ja rohumaa-de saake, kusjuures enamasaagi hind on madalam turuhinnast ja madalam ka tootmiskuludest ilma kunstväetiste tarvitamiseta.

Kuna meie muldades olevaist taimekasvuks vajalikkudest toitainest on suu-

rim puudus fosforhapendist, mida ka laudasõnnikus on vähe, siis on tähtsamaks väetusaineiks meie muldade viljakuse tõstmisel fosforit sisaldavad kunstväetised, nagu superfosfaat, segafosfaat, fosforiit j. t., millistest meil kõige enam on levinud superfosfaadi tarvitamine. Superfosfaate on meie turul müügil Nõukogude Vene, Inglise, Rootsi ja Hollandi päritoludega.

Analüüsid ja katsed tõendavad, et kõigis nimetatud superfosfaatides on taimele kasutatavat fosforhapendit enam-vähem võrdset. Samuti ei leidu nimetatud superfosfaatides üheski taimekasvule kahjulikke ühendeid.

Oma füüsilistelt omadustelt on meil müügil olevad superfosfaadid sarnased, olles ühtlaselt käsitatavad-külitavad. Nõukogude Vene superfosfaat, mis varem aastail oli niiskem ja sisaldas enam vaba hapet, on viimastel aastatel tunduvalt kuivem, olles oma omadusilt võrdne teiste meil müügil olevate superfosfaatidega.

Eeltoodud arvestades selgub, et talupidajail tuleb superfosfaadi ostmisel eelistada seda, milline ostmisel odavam, kuna siis saavutatakse vähema kuluga suurem tulu.

Käesoleva aasta superfosfaatide väljakuulutatud hindu võrreldes selgub, et Nõukogude Vene superfosfaat on teistest odavam 10—30 senti 100 kg kohta. Kui arvestame veel seda, et N. Vene superfosfaati teatud juhtudel saame osta lahtiselt, mis vähendab tema hinda veel 60 senti 100 kg kohta, siis selgub, et kasutades N. Vene superfosfaati võidame hinnas kuni Kr. —90 100 kg kohta.

Põlluheina- ja rohumail, kus saame kasutada segafosfaati, võime fosforväetise hinda veelgi vähendada, segades enne külvi iga 200 kg superfosfaadi asemele 100 kg N. Vene superfosfaati ja 100 kg Eesti fosforiiti. See segu oma väärtuselt asendab täielikult 200 kg superfosfaati.

Eeltoodud ja mitmeaastaseid põllumeeste kogemusi arvestades võib käesoleval aastal N. Vene superfosfaadi tarvitamist soovitada kui tõhusat moodust talumajapidamiste tulukuse tõstmisel. Vene superfosfaat on müügil tarvitajate ja majandusühinguis.

Lõpuks mõned normid kunstväetiste kasutamiseks:

	Savirikkad maad	Savivaased maad	
1. 1-a. põlluheina- ja rohumaadele pro ha:			
Nõukogude Vene superfosfaati	100 kg	100 kg	Külvata koos varake- vadel, kui maa on märg.
Eesti fosforiiti .....	100 „	100 „	
Kaalisoola 40% .....	0—75 „	100—150 „	
2. Suvinisule pro ha:			
Nõukogude Vene superfosfaati	200 „	200 „	Külvata koos 2 näd. enne külvi.
Kaalisoola 40% .....		75 „	
Lubiammoonsalpeetrit .....	75—100 „	75—100 „	Külvata enne seemen- damist.
3. Kartulile pro ha:			
Nõukogude Vene superfosfaati	250 „	250 „	Külvata koos 2 näd. enne kartulite maha- panemist.
Kaalisoola 40% .....	100 „	200 „	
Väähelhapuammoniaaki .....	100—150 „	100—150 „	Külvata vagud. kartu- lite mahapanemisel.
4. Taliviljadele pro ha:			
Nõukogude Vene superfosfaati	200—250 „	200—250 „	Külvata enne talivilja külvi.
Kaalisoola 40% .....	100 „	150 „	
Tšiili- või lubisalpeetrit .....	100 „	100 „	Külvata kevadel orase kasvu algul 2-es osas.

Agr. E. Tael.

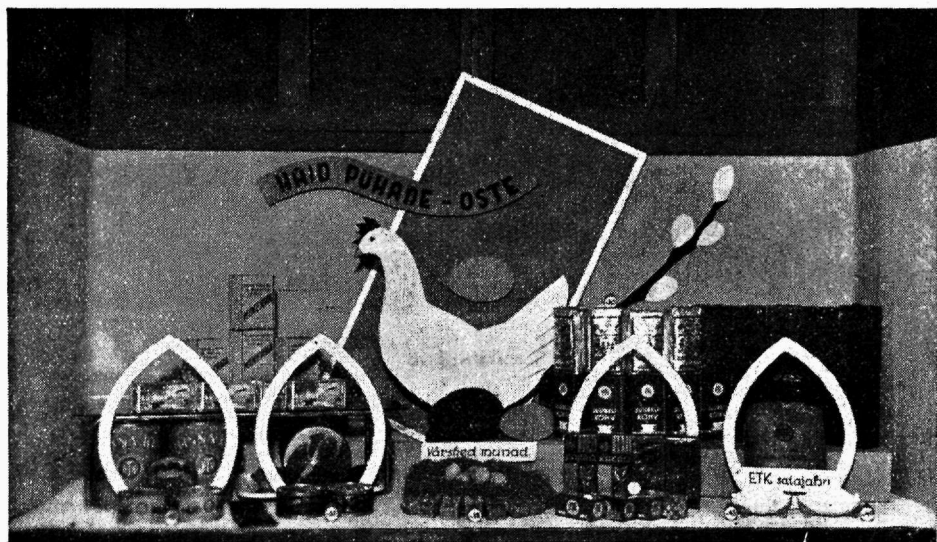
Vaateakende osa on tänase numbriga kaasas  
erilehel

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

Trükitud Eesti Ühistrükikojas, Tallinnas, 11. märtsil 1939. a.

Tänaseil ühiskaupluste vaateaknail:

# PÜHAD JA ALGAVAD HOOAJAD



## Toidukaupu lihavõtteks.

Vaateakna tagasein ja küljed on kaetud hele-halli dekoratsioon-paberiga, aluspoossed kastalused on aga hele-hallid. Plakat keskel on lõigatud tugevast papist ja kaetud tumesinise dekoratsioon-paberiga. Raam ümber on papiribadest, mis kaetud kortsutatud hõbedase tinapaberiga. Tekstilint on hele-kollane punase kirjaga. Plakat asub veidi eespool tagaseina. Plakati eelpool veel on „pilgupüüdja“ kana, jällegi kõvast papist lõigatud ja valge krobelse dekor. paberiga kaetud. Nokk kanal on kollane ja hari punane, jooned peale on tõmmatud söepliatsiga, ehk võib seda teha musta värviga või tuššiga. Kana ees on punane ja roheline muna — kana kohal plakatil olev muna on kollane. Paju-oks on papist, kaetud tumepruuni ja valge dekor. paberiga. Heledad teravkaared kujutavad munavormi, on papist ja kaetud hõbe tinapaberiga. Kaupadest on enamik ETK omatooted. Peale selle võib panna puht-toidukaupu ja spetsiaal kevadpühade kaupu (munalakke, -pabereid), olgu ainult kõik korralikult eraldatud liikide järele. Hinnasedeid on munakujulised, kol-lased, musta kirjaga.



### Maalrikaubad.

Vaateakna tagasein ja küljed on kaetud helerohelise dekoratsioon-paberiga, aluspõhi tumepruuniga. Suur plakat keskel, asudes tagaseinast eespool, on kõvast papist lõigatud ja kaetud kohvipruuni dekor. paberiga. Tekst plakatil on helekollane. Aluskastid on kaetud tumerohelisega. Kaar, vasakul taga, millele kinnitatud pintslid, on must. Aluspind värvipurkide all, ees keskel on heleroheline. Tekstplakat on valge, tumesinise kirjaga: „Hää värv teeb vanast uue!“



#### Põllutööriistade osad, kunstväetised.

Vaateakna tagasein, küljed ja aluspõhi on kaetud heleda lainepapiga. Kastalused on helerohelised. Plakat on must, kollase tekstiga ja valgete pilvedega, ning asub tagaseinast veidi eespool. Stiliseeritud vili on lõigatud oranškollasest plakatkartongist, ning asub omakorda plakatist eespool. Teksti-plakat keskel on tugevast „Plamm“ paberist, musta plakatkirjaga, otsad plakatil on rullitud sissepoole. Tekstisildid adrahõlmadel on valged, musta kirjaga: „Raskele maale“, „keskmisele maale“, „kergele maale“. Kunstväetiste proovid on osalt klaaspurkides, osalt pappkarpides, on soovitatav panna neid välja ka väikestes pisikottides, kus on neid olemas ühesuguses suuruses. Tekstid on musta plakatkirjaga kollasel plakatil. Hinnasedelid on kollased, musta tekstiga.



### Ehituskaubad.

Vaateakna tagasein, küljed ja aluspõhi on kaetud halli lainepapiga; selle puudumisel on soovitav kasutada hele-kollast dekoratsioonipaberit, mis tõstab hästi esile ühetoonilised malmkaubad. Kastalused on kollased, samuti esiplaanil olev, vasakpoolne kallak-pind, millel on lukud. Ketas, vasakul, käepidemetega on helepunane. Plakat on hele-kollane, musta tekstiga. Tumedam poolraam plakati ümber on samuti must. Kui tagaseinaks võetakse kollane dekor. paber, siis tuleks plakat katta aga musta dekor. paberiga ja tekst peale kollasega. Raamiosa võiks olla siis helepunane. Pilved ülal plakatil on valged, samuti majakene all.

