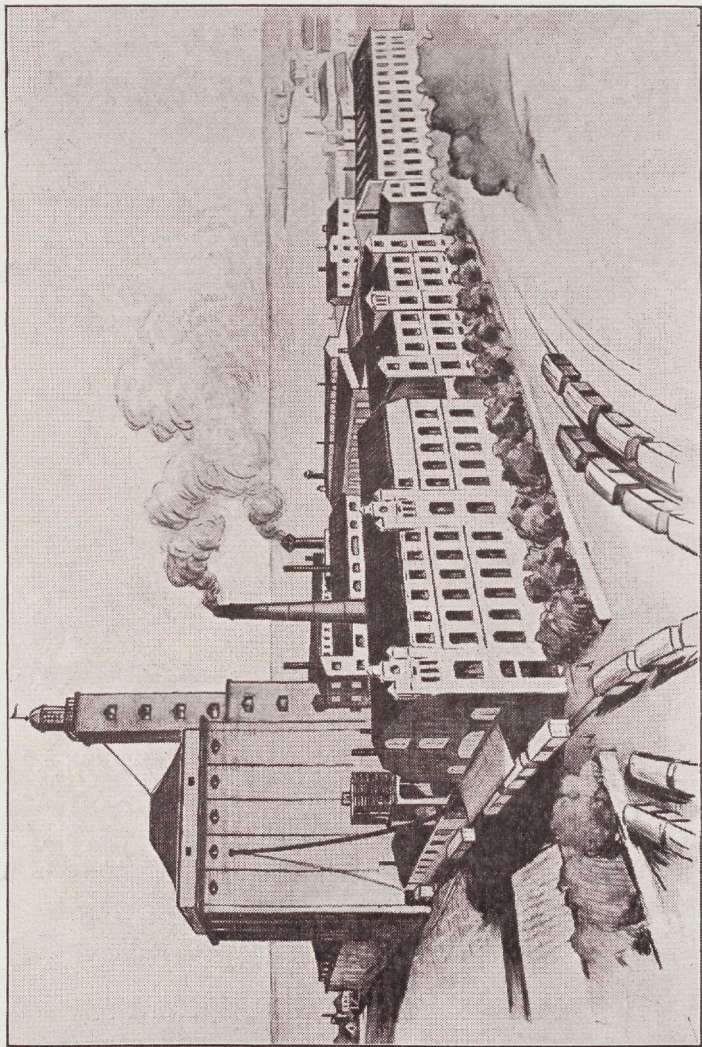


*Meie Edu*

*J. Puhk & Pojad  
Tallinnas*

1927 Sügisel





**S**oe ja südamlik vastuvõtt, mis meie ajakirja esimesele numbrile kõigi ärisõprade poolt osaks langes, kohustab meid oma väljaannet püsivalt jätkama.

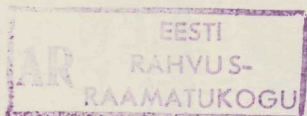
Seistes oma suuräri lugupeetud kaubatarvitajatega alalises tihedas ühenduses, mis rajatud vastastikusele usaldusele, korrektsusele ja aususele, kõvendades sõprussuhteid vanade klientidega ning kogudes enda ümber järjest uusi poolehoidjaid, töötame ühisel jõul Eesti majanduselu tervendamiseks ja heade kaubanduslike kude kommete põlistamiseks.

Ärgem unustagem, et visa ja vankumata edasipüüdmine on kõige edu pant.

Tallinn.

Oktoober, 1927.

J. PUHK & POJAD.



**A**RITEGEVUS ei seisa ainult selles, et tshekke välja kirjutada ja raha vastu võtta. Äritegevusse kuuluvad kõigepealt kindel tahtejõud, püsivus ja vastupidavus. Puuduvad need — komistatakse esimese kivi otsa ja antakse alla.

Õige on, et igas äritegevuses võib ebaõnnestunud operatsioone ja viperusi juhtuda. Selleks, et nendest üle saada tuleb kasvatada endas aegsasti kindlat tahtejõudu, püsivust ja vastupidavust.

Iseseisvaks ja takistustele vastupidavaks jääb see, kellel on siht, mis väärrib vaeva. Takistuste kaudu õppime ja tugevneme ärielu mitmekesisuses.

**ÄRIELU VAJAB KINDLAT ISELOOMU, PÜSIVUST, VASTUPIDAVUST ja SITKUST.**

# Meie Edu

№ 2

SÜGISEL 1927

№ 2

## *Kaupmehe moraal.*

**I**lmas, kus kõik kõigub, vangub, kus õnn ja õnnetus, need muutmatud kaksikvennad, üksteisega korduvalt vahelduvad, on tarvis kindlat alust, mille peale ennast toetada.

Kui põllumees rajab raugemata rammul oma tuleviku rada, sammudes adra taga, varustatud omal rännakul hüüdsõnaga: »See jalg on ikka õigel teel, mis adra taga käib«, kui ametmees, kes oma eriala on peensusteni ära õppinud, julgeb tõendada: »Töö oskuses seisab minu tulevik«, siis ei tohiks ka kaupmees, kelle tööpõld nii mitmekesine, nii laiaulatuslik, oma elurada rühkida ilma sihtide ülesseadmata, ilma ennast varustamata tarviliste teadmiste, oskuse ja kaupmehe moraaliga.

Ärimehe silti ehtigu ikka ja alati aususe ja korrektuse embleem: »Ausaks korrektseks teenistuseks valmis«.

Ja tõesti, seisab ju terve kaupmeeskond kõige oma oskuse, varanduse, kogu oma olemusega alaliselt rahva teenistuses.

Kaupmees on vahetalitajaks kaupade muretsemisel kodanikkudele ja nende saaduste turule toimetamisel.

Kui ta oma ülesande kallal korralikult töötab, siis sammub rahvamajandus edukalt tervenemise teed.

Vahetalitaja ülesanne on raske ning vastutusrikas. Ta vajab mitmekülgset arendatud isikut ning suurt vilumust. Esiplaanil seisku aga aus teenimine, ausalt saadud kasu; teisel — korrektsus, viisakus ostjaskonnaga ümberkäimises.

Kaupmees teadku: ta seisab kodanikkude teenistuses, mitte aga kodanikud tema teenistuses.

»Tööline on oma palga väärt«. Kui kaupmees oma hüüdsõnale: »Ausaks korrektseks teenistuseks valmis« truiks jääb, siis pole karta, et tasu tulemata jääks. Ei, see tasu tuleb. Tuleb suurte protsentidega, see täh.: rahva usalduse ja poolehoiduga.

Lehitsedes rahvaste ajaloo lehekülgi, jälgides ligemalt mõjuvamate meeste suuri saavutusi, ükskõik millisel alal, torkab meile eriliselt silma nende isikute kõikumata tahe, nende usk enda võimistesse.

Raske töö ja vaevaga rajasid nad ei millegist oleviku jaoks suuri saavutusi, kindlustades sellesamaga järgneva põlve tulevikku.

Samasugune nähtus kerkib esile ka maailma ja meie väikese kodumaa kaubandus-suuruste ajaloos. Margaga alustati tegevust, jõuti järk-järgult miljonitesse. . .

Kui kirjanduse, muusika ja teiste kaunite kunstide esindajad endale ainult oma suurte vaimuannetega tunnustamist teenivad, kui väepealikud vaprusega

vahvuskangelaste ridadesse tõusevad, siis tärkab küsimus: milline heavaim aitab äri-mehe haljale oksale?

Ei ole kahtlust, et ka äri-mees oma alal geniaalsust peab näitama, nagu tunnistab seda uuema aja suur-äri-meeste elukäik, kuna nad vägevamad on isegi endistest kuningatest ning vürstidest.

Äri-mees peab teadma, kuidas võita rahva usaldust, poolehoidu ja lugupidamist, sest seda ei omandata kunagi kerge vaevaga.

Missugust kandvat osa etendab äri-mehe elus ostjaskonna usaldus ja poolehoid, selle üle oleks üleliigne pikemalt rääkida. Võiks ainult niipalju tähendada, et äri-mees, kes varanduslikult küllaldaselt kindlustatud, omab materjalset usaldust. Toetudes materjalsele usaldusele on temal võimalus rahaasutustest kaubandusoperatsioonide tarvis kapitali saada, kuid ostjaskonna usaldust ja poolehoidu ei saa mitte materjalse usalduse eest laenata.

Ostjaskonna usaldust ja poolehoidu tuleb võita. On see saavutatud, siis alles avaneb avar põld edurik- kale äritegevusele ja siis on ka materjalne usaldus kõikumiste vastu tagatud.

Äri-mehe tegevuspõld ei piirdu ainult tarvitajate ringkonnaga kokkupuutumises. Tal tuleb veel kaup- meeskonnaga omavahelises kaubanduslikus läbikäimi- ses seista. See tegevusala nõuab samuti suurt oskust, korrektsust. See peab olema äärmise »TÄPSUSE« ja »AUSUSE« alusele rajatud ning vastastikkuse kohusetäitmise põhimõttest läbi põimitud.

Täpus oma kohustuste täitmisel loob kaupmehele krediidi võimalusi, süvendab vastastikust usaldust. Ausus hangib oma kord soliidseid ja ausaid kaubapakkujaid ning purustab selle pinna, kus kerge on juhuslike õnneküttide küüsi sattuda.

On kaupmees kõik need eeltingimised suutnud luua, siis ei ole kahtlust, et tema edaspidine äritegevus õiges suunas sammub ja lõpuresultaadina häid tulemusi toob.

Inimmõistus on ilmas nii mõndagi suurt kätte saanud. Kuid see »s u u r« on järeltulevale soole ainult siis kalliks ja õnnistusrikkaks andeks, kui ta moraali mõistega tihedalt seotud. Seepärast jääb iga edasipüüdja ärirees truuks oma moraalile: »A u s a k s k o r r e k t s e k s t e e n i s t u s e k s v a l m i s«.



Ärielul on üksainuke kindel rada, millest kõrvale kalduda ei tohi. Kuid ometi ei tarvitse keegi seda rada mööda pimesi sammuda, vaid peab kasutama nii enda, kui teiste kogemusi.



## *Teated.*

**K**una seni võimalust polnud Jõgeva, Põltsamaa ja selle ümbruskonna kaupmeeskonda nõutava kaubaga otse esimestest kätest varustada, avasime selle puuduse kõrvaldamiseks 1. juulil k. a. Jõgeval oma kontori. Tööd juhivad Jõgeva kontoris härra Elmar Sulg, kes pikemat aega meie peakontoris tegev olnud, ja härra Kevardt meie Rakvere kontorist.

Palume kõiki oma austatud kaubatarvitajaid nimetatud ümbruskonnast kaubaostudega otse Jõgeva kontori poole pöörata.



Juuni kuust peale lõpetasime firma Vössotsky & Co tee esituse. Nimetatud tee esituse on oma peale võtnud meie kauaaegne kaubareisija härra E. Kirsnel, kes ühenduses sellega ka meie teenistusest samast ajast arvates lahkus, et tervet tööjõudu tee levitamisele pühendada.



Suve jooksul oleme oma ladude ümberehitustega ja ümberkorraldustega lõpule jõudnud. Ümberehitused võimaldavad kiiremat ja otstarbekohasemat tellimiste täitmist ning osalist kulude kokkuhoidu.

Uudiseks on, et katsime osa hoovi katusega. Nii võib kauba pealelaadimine vankreile ja autodele ka vihmase ilmaga takistamata ning täiesti kuivalt sündida.



Oleme lõpule jõudnud ka uue jõujaama hoone ehitamisega ning sisseseadega. Uus jõujaam on varustatud viimaste tehniliste uuenduste nõuetekohaselt.

Jõuallikaks jaamas on firma R. Wolfi suur uue-tüübiline lokomobiil. Töötamine sünnib ülekuumen-datud auruga — 350<sup>0</sup> C, kusjuures töösurve võrdub 15 atmosfäärile. Masina töövõime on maksimaalselt 420 hob. jõudu. Lokomobiili köetakse kivisöega erilise automaat kütteseade abil.

Lokomobiil seisab otseühenduses uusima A-S. Volta 190-tiirulise elektri generaatoriga, mis läbi-mõõdult nimetatud tehase pealesõjaaegse toodangu suurim saavutus. Generaatori volulupinge on 220 volti, 930 amperi, kuna võime 379 kilovolt-amperi.

Jõujaamas valmistatud elekter juhitakse paljuisse elektromootoreisse, mille abil meie ettevõtte keeruline masinate kogu liikuma pannakse.



## Krediit.

**K**REDIIT on sõna, mis palju meelitab, ka palju pahameelt sünnitab, mis palju lubab, veel rohkem nõuab.

Ei oska ette kujutada ärielu nüüdsel ajal ilma krediidita. Kauplemise alal on krediidiga sageli tegemist. Teda tarvitavad nii suur- kui väikekaupmehed, ka kaubatarvitajad. Mõned on krediidi abil oma tegevust laiendanud, õitsele viinud, mõned selle vastu krediidi tarvitamisest kallakule teele libisenud, pankrotini kokku varisenud. Sellest näeme, et krediit on võimas nii halba, kui head külvama. Kõik oleneb sellest, kuidas osavalt asja võetakse.

Krediit on vahest tarvilik, otstarbekohane, kuid vahest täiesti üleaarne, tarvitata ainult sellepärast, et kergelt kättesaadav, kas krediidiandja heast tahtest, või mõnel muul põhjusel. Vahel antakse krediiti ainult selleks, et oma kaubast, maksu mis maksab, lahti saada. Niisugusel korral on krediiditarvitajal muret, peavalu ja jõupingutusi küll, et krediiti saadud kaupa realiseerida. Pahatihti puudub krediiditarvitajal kindel plaan nii sissetulevate kui ka väljaminevate summade õigeks paigutamiseks. Topitakse ühed augud kinni, et avada kohe teisi. Aega-

mööda muutub olukord väljapääsmatuks. Kui seejuures vekslitega tegemist, siis on sellane pealiskaudne, korratu talitamine andeksandmatu. Ei taheta ette näha, et sel viisil asi pankrotini võib minna. Ja alles, kui see sündinud, siis kerkivad tagant järele kõiksugused kaalutlused ja plaanid, kuidas oleks pidanud sel ja sel juhusel toimima. Et seda ei juhtuks, peab plaanitsema ning kalkuleerima varakult ette. Kaine äriplaani juures ei jää tõhusad tagajärjed tulemata. Samm sammult, ettevaatlikult, kokkuhoidlikult — see on tee, mis aitab raskustest üle.

Krediit on õigustatud, kui ollakse kindel, et kaup, mis krediiti ostetud, ka sama kauba maksutähtpäevaks läbi müüakse. Harilikult tellib kaupmees, et veo ja muid vähemaid kulusi üksikute saadetiste pealt ära hoida, korraga 2—3 nädala või kõige rohkem ühe kuu tagavara. Kui ta siis sama rahaga, mis ta selle kauba müügist saanud, ka selle kauba arved ära õiendab ning alles pärast seda värsket, uut kaupa peale võtab, on ta targu teinud. Siis tasub krediit ennast ära ja ei osutu hädaohtlikuks. Siis on käed vabad ja aegamööda saadud kasust kasvab ärile kindel alus. Kui aga kindlus puudub võlgu ostetud kaupa selle maksutähtpäevaks realiseerida, siis parem hoiduda sellest meelitavast pahest — krediidi tarvitamisest. Sest niisugusel korral on väljastpoolt krediidi näol tegevusse toodud elavus ajutine ja hävitav.

Eelpool tähendatud lühikesed, kahe-kolme-nädalised terminid ei ole muidugi mõeldavad niisuguse kauba kohta, nagu grammofonid, õmblusmasinad, luksus-

artiklid jne., mis kuude kaupa ladus seisavad ja ostjat ootavad, vaid ainult vilkalt müüdava kauba kohta, nagu toiduained ja muud esimese järgu tarbed. Gramofone, õmblusmasinaid jne. tuleb kaupmehel sageli tarvitajale ka pikema aja peale krediiti edasi müüa. Niisuguse kauba juures ei saa kaupmees ilma krediidita läbi. Kuid ka siin seisku meeles, et olgu maksutermiin lühike või pikaajaline, ükskord peab võla ometi maksma. Sellest ei pääse. Ja raha, mis selleks otstarbeks kulub, peab ikkagi sama kauba müügist pärit olema. On see raha teise kauba arvel saadud, kaubast, mis samuti krediiti ostetud ja õiendamata, siis on juba väärsamm tehtud. Krediidi piirkond on küll laienenud, kuid tema tarvitamine ei ole enam ratsionaalne, ei ole majanduslik. Pööre tagasi normaalsele tegevuskäigule osutub raskeks, sageli võimatuks.

Krediiti tuleb tarvitada vabrikupoodidel, kes lihtsustamise tõttu üks või kaks korda kuus oma arveid tarvitajatega nende palgapäeval õiendavad. Veel tuleksid krediidi tarvitamise alla pühadekauba sisseostud, kus suuremat läbimüüki oodata ja tarvitajate nõudmised mitmekesisemad.

Need oleksid peamised juhused, kus krediidi vajadus ja krediidi andmine on põhjendatud. Mis puutub krediidi halbadesse omadustesse, siis on neid palju. Neist võiksime raamatu kirjutada. Piirdume siin mõne üksiku juhusega.

Krediit võimaldab kaupmehele rohkem kaupa ladusse võtta, kui tema seda maksutähtpäevaks suudab

ära müüa. Toiduainetega kauplemisel, kus maksutähtjad lühikesed, ei ole niisugune rohke kaupade sissevõtmine kuidagiviisi otstarbekohane, sest raha ei ole maksutähtpäevaks kauba alt vabaks saanud ja võimalikul hinnalangusel oleks kaupmehel peale realiseerimata kauba ka veel hinna vahest tingitud kahju kanda. Ühe sõnaga, niisuguse operatsiooni tulemused on halvad: krediidi tarvitaja on saanud kahjatsemisvääreks katseobjektiks, kuna ta pakutavaid võimalusi aegsasti õieti hinnata ei ole osanud, kas kogemuste, kalkulatsioonide, või kindla tegevusplaani puudusel.

Tagajärjed on otse kohutavad. Nagu juba tähendatud, võetakse raha, mis käidava kauba eest saadud ja makstakse sellega kinni säärased kaubad kui tubak, raud, pudukaup, plekknõud jne., mis ammu laagris seisnud ja mille maksutähtpäevad ammugi möödunud. Nende osalisest müügist saadud raha on kõrvaliste asjade peale ära läinud. Kuna nüüd käidav kaup — lühikeseajalised võlad — ka tasuda, muutub seiskord kriitiliseks. Läbimüügi tõstmiseks läheks vaja jahu, suhkrut jne., kuid raha ei ole. Ladus muud kaupa küll, kuid seda ei saa nii kergesti rahaks muuta. Endises sisseostukohas arved õiendamata, võlgu enam ei anta. Tuleb uut kaubaallikat otsida, kus jälle krediiti võimaldatakse. Ja peagi kasvavad uued tähtjad, uued maksud. Kui kaup müüdnud, jääb küsitavaks, missuguse arve kätteks siis õieti seda raha tarvitada. Selgub veel kord ja jälle kord, et väljapääsu ei ole. Arved, mis õiendamata, peavad

ikkagi varem või hiljem kõik makstud olema. Võla-koorem, mis niisugusel ebanormaalsel arvete õiendamisel tekkinud, lasub raskesti õlul.

Kerge krediidsaamine võimaldab kaupmehele ka tarvitajale lähedat krediidi andmist. Isegi igapäevast leiba ostetakse vahest võlgu. Tarvitaja aga laseb sageli raha peale kaua oodata. Vahel kaob arvet õiendamata jättes ja hakkab konkurendi käest puhta raha eest ostma. Tarvitaja, meelitatud krediidist, elab üle oma jõu, elab tänapäevale. Kas ei oleks siis õigem niisugust võlgumüüki kuni viimase võimaluseni piirata?

Krediiti võimaldatakse ka mõne kauba lahtisaamise mõttes, näiteks, kui teatavaks on saanud hindade langus. Siin antakse kaup »soodsamatel« tingimustel ära, sest mis müüdud, see müüdud, küllap raha ikka kätte saab. Krediiditarvitajat tabab aga nende »soodsate« tingimuste tagajärjel selge kahju. Ka ei jäta krediit oma mõju avaldamata hindade peale: kui suhkur, näiteks, maksab 800 mk. ja kaupmees raha alles 30 päeva pärast kätte saab, siis on ta selle suhkru eest, arvesse võttes protsenti, tegelikult maksanud ütleme 792 mk. Suure partii pealt annab see vahe ennast tunda ja lõppude lõpuks on terve see operatsioon tühi töö ja asjata vaev olnud.

Sääraseid näiteid, mis krediidi kahjuks kõnelevad, võiks veel palju tuua. Kõik nad kinnitavad üht ja sama: krediidil on rohkem halbu kui häid külgi, krediit nõuab rohkem, kui suudab anda. Kõige selgem, kindlam ning tagajärjerikkam

müük on ikkagi ainult see, mis kohemaksetava raha eest sünnib: tarvitaja on kokkuhoidlik oma nõudmistes ja kaupmees ettevaatlik oma sisseostudes.

Sellepärast ehk otsustavad nii mõnedki meist, et mida rutem krediidi tarvitamisest loobume, seda rutem terveneme majanduslikult ja vabaneme igapäevastest rasketest muredest ning keeruliste küsimuste lahendamisest, mis käivad käsikäes krediidi tarvitamisega. Meie töö ei tarvitse siis enam katsetamiste (eksperimentide) all kannatada, vaid on kestvalt tasa-kaalus ja elujõuline edasiarenemiseks.

Mida vähem krediiti tarvitame, seda kindlam on, et meie poes püsib ainult käidav kaup, alati värske ja kõige parem.



Igauks, kes edasi tahab jõuda, peab olema nõudlik ümbrusele, kuid kõige nõudlikum iseenda vastu.



## Andrew Carnegie.

**K**UI minult küsitaks: Kes oli ilma edasipüüd-  
vam, suuremeelsem, originaalsem inimene,  
— vastaks ma: Andrew Carnegie.  
Ta oleks olnud ka kõrge rikkam mees,  
kui ta poleks ära kinkinud 60 milj. naela. Car-  
negie elumottoks oli: »ikka rohkem!«

Ta saavutas rohkem, kinkis rohkem. Isegi  
rohkem kui keegi muu, vast väljaarvatud Rockefeller.

Carnegie sündis väikeses Šotlandi ütis aastal 1835.  
Tema isa oli vaene ja rahuldamatu kangur, teatud  
viisil ka kohalik töölisjuht.

Kümneaastase poisikesena hoidis Andrew kokku  
4 shillingut 6 pence'i ja ostis selle rahaga  $\frac{1}{2}$  kasti  
apelsine. Neid majast maija müütades teenis ta 2  
shillingut 6 pence'i.

Kolmteistaastane olles rändas Andrew Ameerikasse  
ühes vanematega, kes tööpuudusel sinna asusid. Mat-  
kati väikese purjekaga ja kaeti see tee 49 päevaga.

Väike Andy leidis jooksupoisina endale teenistuse  
5-e shillingiga nädalas; isa töötas puuvillakedruses,  
ema pesi. Perekond asus kitsal Baret tänaval. Mõne  
nädalaga sai Andy kütjaks ja teenis juba 7 shill.  
nädalas. Aasta pärast tõusis ta palk telegrammikand-

jana 12 shill. nädalas. Carnegiel polnud mingit haridust, kuid ta luges suure innuga. Armastus raamatute vastu juhtis kolonel Andersoni tähelepanu tema peale ja ta andis sellele shoti poisikesele tarvitada oma raamatukogu, mis omasoodu aitas arendada Andrew'st — jooksupoisist — inimhulkade juhi.

17-aastasena õppis ta telegrafistik. Kord, kui telegrafistidest kedagi kohal polnud, tuli tähtis teadaanne. Carnegie hüppas vastuvõtte aparaadi juure ja võttis telegrammi vastu. See sündis küll määruste vastu, kuid poiss ülendati kohe telegrafistik 24 shill. nädalapalgaga.

Kaks aastat hiljem kordas ta sama võtet ning hoidis sellega raudteeõnnetuse ära. Ehkki tegu oli määrustevastane, tasuti seda uue kohaga raudteedirektori juurde. Oma raha kasutas ta aktsiate ostmiseks paljudelt seltsidelt. Tervelt 10 aastat oli ta raudtee ametnikuna kõrgema liikumisjuhi abiline.

Ta oli täis algatusi ja tegutses sel ajal, kui teised kaalusid. Kui Walesi prints Pitsburgi külastas, astus noor Carnegie tema juurde ja küsis: »Kas soovite veduril sõita?« Ja nii sõitsidki lõbusalt üheskoos tulevane Inglis- ja tulevane terasekuningas.

27-aastaselt teenis Carnegie õlispekulatsiooniga oma esimesed 200 naela. Ka teenis ta rohkesti Pulman'i kompaniisse astumisega, milline ettevõtte seadis raudteedele magamisvaguneid. 29-aastasena ostis ta  $\frac{1}{6}$  osa väikse tähtsusega rauaseltsi aktsiaid. See selts seisis täitsa pankroti äärel ning ei toonud mingit kasu.

Kaaslased kaotasid lootuse, kuid Carnegie ostis ikka veel aktsiaid. »Mis meie tarvitame — on äri!« — ütles ta ning pidas vastu. Ta lahkus omalt kohalt raudteel ja hakkas rauasaaduste müüjaks. Sai suu-remaid tellimisi paremate hindadega, seadis sisse head masinad ja töötas nagu däämon. Varsti sai ta rikkaks meheks, kuid see ei rahuldanud teda: ta tahtis ikka rohkem.

31-aastaselt tuli ta Inglismaale ja nägi Derbys terassiine. Sheffieldis nägi Carnegie esimest korda Bessemeri konventeri ja oli sellest vaimustatud. Saabudes tagasi Ühisriikidesse, ehitas ta Bessemeri terasetööstuse. Kõigilt laenas ta raha ja pani kõik ühele kaardile — »teras«.

Aastal 1881 oli tal 45 tuhat töolist ja ta ise ilma suurim terase produtseerija.

1899. a. oli ta valmis oma äri kaaslastele ära müüma 31 milj. eest. Need ei jõudnud aga küllalt kiirelt otsustada, mispärast Carnegie oma osa pakkus Rockefellerile 50 milj. eest. Rockefelleri sõnade peale — »liig palju«, asutas ta oma müügiühingu. Ning jällegi tarvitab ta mottet — »rohkem«.

Astudes uuesti võistlusesse oma konkurentidega, otsustasid need tema äri omandada iga hinna eest. Nad maksid temale obligatsioonides ja aktsiates 90 milj. naela.

Ühe hoobiga sai ta rikkamaks meheks ilmas. Tema aastane sissetulek ulatas 3 milj. naela peale. »Hurraa«, hüüdis ta, »ma olen ärist väljas«.

Üldiselt oli tema äripolitika: 1. Massiline toodang. 2. Parimad masinad. 3. Kontsentratsioon.

»Kogu kõik oma munad ühte korvi ning valva neid«, õpetas ta.

4. Hoiduda detailmüügist. 5. Reisida. Ta uskus isiklikku suhtumisse välisilmaga. 6. Igapäevased teadaanded direktoritelt. 7. Väiksed palgad direktoritele, kuid suured tasud aktsiate näol. 8. Kasude tarvitamine äri jaoks. 9. Korralik keemia ja masinate vaatlus. 10. Kõrged palgad, suur kasu ja väiksed ülalpidamiskulud.

Oma philantroopilises tegevuses seadis ta üles kindla sihtjoone: aidata inimesi, kes katsuvad ise endid aidata. Kunagi ei annud ta midagi puudustkannatajaile. Ta ei hoolinud heategevusest harilikus suhtes.

Ta asutas kolmtuhat raamatukogu ja andis nende heaks 12 milj. naela.

Tõesti suur ja tark tegu: teaduse ukсед miljonitele inimestele avada.

Ta annetas 10 milj. teaduslistele uurimustele, 5 milj. tehnilistele õppeasutustele ja 2 milj. naela Shoti ülikoolidele.

Ta ehitas rahutempli Haagi — lumevalge ehituse, mida ära pole teeninud maailm.

Endale kulutas ta vähe. Ainukene ekstravagants oli reisimine, sest ta pidas reisimist äriliselt tähtsaks. Ta sõitis üle Atlandi ookeani 70 korda. Auliige oli ta 54 inglise linnas. 1902. a. valiti ta Briti raua- ja terasinstituudi presidendiks. Ta külvas Briti linnad

kingitustega üle, iseäranis oma sünnipaiga Dunfermline. Nii võis teda õigusega inglaseks pidada.

Ta maitse oli kõige lihtsam. Ise oli ta väiksekasvuline, ainult 5 jalga 4 tolli pikk.

Algusest peale vaatles ta äri kui mängu. Kunagi ei lasknud ta end rahaga meelitada.

Ta oli suur mees poisikese südamega, alati kiirelt toimiv, entusiast ja tuline. Ta mõistus töötas alati täis ideid inimkonna käekäigu parandamiseks.

Ülalpidamine oli tal lihtne, nagu harilikul kirjutajal. Tihti nähti teda raamatukogus pörandal kaarte ja pabereid korraldamas.

Välisküljele ei pööranud ta mingit tähelepanu. Ta tahtis vaid mängida ja sealjuures võita.

Tema armsamad asjad olid: teras, raamatukogud, rahu, demokraatia ja teadus — teatud määrani ka muusika. Ta oli Inglise vabameelsete erakonna pooldaja. Tema parimad sõbrad — Bryce ja Morley.

Tal oli suur kirk raamatute vastu. Kord ütles ta: »Kui võiksin oma elu uuesti alata, oleksin parima meelega raamatukogu omaja.«

Ta põlgas targeldatud pesu ja moodsat seltskonda. Tal polnud oma jahti ega salongsõidukit. Ta hoidis eemale seltskondlisest tegevusest. Ta abiellus 52-aastasena ja tema abikaasa andus täiesti majapidamisele. Neil oli tütar, õrn tüdruk, kes abiellus noore raudteedirektoriga. Oleks ta mõne printsiga abiellunud, oleks see Carnegie südamele valu teinud.

Ta oli hea tööandja, kes esimesena palka kõrgendas. Kunagi ei hoidnud ta väljaminekuid kokku väikeste palkadega, vaid masinate uuendamisega.

Ta teenis ainult tonni kaupa, kuid see oli ka puhas raha. Ta ei teinud kedagi vaesemaks. Ta teenis seda tasuna oma juhtimise eest. Kui ta sündis, maksis terase nael üks shilling — ta alandas teda ühe pennini.

Ta oli kapitalist, kuid ei röövinud kedagi. Ta kõrgendas palka, kergendas tööd, võimaldas rohkem tegevust. Ta alandas hinde, ehitas suure ettevõtte terve ilma hea käekäiguks.

Ja ta algas oma elu ainult väikses ütis Dunfermline'is.

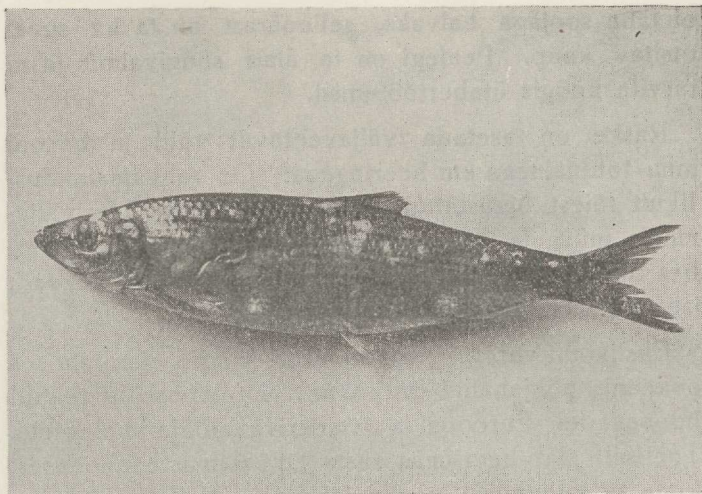
See on Carnegie eepos — suurimast shoti töösturist.



Mõnd inimest saab aidata ainult sellega, kui teda üldse ei aidata.

\*

Ainult see, kes enda soove enda võimetega kooskõlastada oskab, saavutab kordaminekuid.



Heeringas — Clupea harengus.

## Heeringas.

**H**eeringas on Eesti turul tähtis rahvatoiduaine. Teda tarvitatakse meil umbes 300 milj. marga eest aastas. Sisse veetakse heeringaid peaaesjalikult Shoti ja Inglismaalt. Sisseveo hulk oleneb meie rahva majanduslikust nõuetest ja heeringa tootvusest. Oma odavuse poolest kättesaadav kõigile, pealegi rasvane kala, asetab ta kehemale kihile sealihja ja võid. Hästi soolatud heeringas

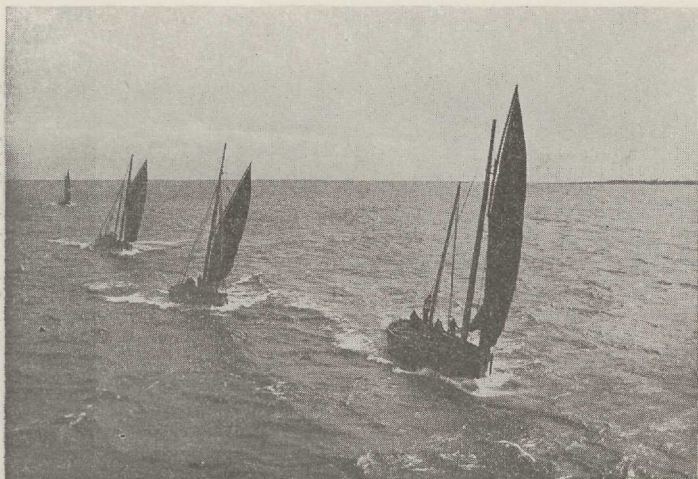
ei lähe soojaga halvaks, sellepärast on ta ka suvel otsitav kaup. Pealegi on ta alati söögivalmis ja ei tarvita köögis ümbertöötamist.

Raske on asetada väljaveetavat võid ja baconi muu toiduainega kui heeringaga. On rahvamajanduslikult täiesti õigustatud kallihinnalist võid ja liha välja- maale müüa ja ise tarvitada odavat heeringat. Umbes nii toimivad ka taanlased, kes või välja veavad, ise aga tarvitavad odavat margariini.

Ekslik oli varemalt vaade, et heeringas elab lahtises ookeanis põhjanaba piirkonnas ja tuleb sealt teatud hooaegadel Euroopa ja Ameerika põhjarannikutele. Tõeliselt elab heeringas aasta läbi viimaste läheduses, kuna ta kudemisel veelgi läheneb. Selleks otsib ta võrdlemisi madala vee, ebatasase kruusa põhjaga vahelduvas kauguses rannast. Kudemise hooaeg on mitmesugune ja sealjuures erilistes kohtades. Näiteks kudevad Shotimaa hommikrannas ühed heeringad kevadel, teine liik aga sealsamas — sügisel. Heeringad, kes kudevad talvel või kevadel, elutsevad rannale lähemal, kui need, kes kudevad suvel või sügisel.

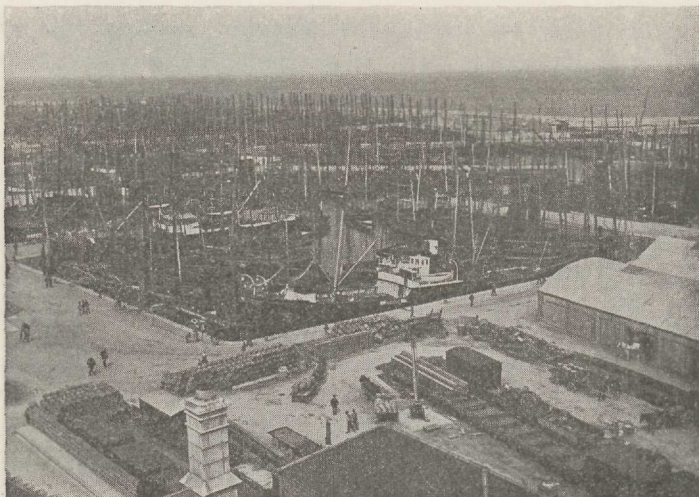
Heeringad arenevad ruttu. Esimese kuu jooksul kasvavad nad 17—18 mm. pikaks, teisel kuul 34—36 mm., kolmandal 45—50, neljandal 55—61 ja viiedal 65—72 mm. Heeringate lõpulik suurus ja headus oleneb peaaesjalikult toidu rohkusest meres, vee temperatuurist jne. Harilik pikkus on 12 tolli, kuid häil tingimusil kasvavad kuni 15 tolli pikkuseks. Leitakse ka 17 tolli pikkuseid.





Heeringa laevade püügilesõit.

Vaatamata, et Balti meri oma soolasusest ikka rohkem ja rohkem kaotab, elutseb seal heeringaid suurel arvul, kuid eelpool nimetatud halbade tingimuste tõttu ei kasva nad nii suureks ja neil puuduvad omadused, mis on Põhjamere heeringatel. Eesti turul on peaaesjalikult Shoti ja Inglise heeringad, mis headuse, hinna ja soodsate ostutingimuste tõttu peaaes täiesti välja tõrjunud endistel aegadel figureerinud Hollandi ja Norra heeringaid ja Soome silke. Heeringate suurpüük on shotlaste käes, kuna soolamise alal töötavad Inglismaal üle kolmesaja firma, millede hulgas 50-ne kaubamärgid on laiemalt tuntud oma headuse poolest.



Tüüpiline kalalaevade sadam.

Heeringa püük kestab seal aasta läbi. Eesti turg tarvitab ainult suvist ja sügist püüki. Esimene algab Shotimaa rannas harilikult mai lõpul või juuni algul. See on n. n. varane püük ja selle püügi kala on õrn ega kannata kauemat alalhoidu, vaid nõuab kiiret tarvitamist. Meie turule ilmub nimetatud kala väiksel arvul, rohkem aga juuli ja augusti püüki. Neid püütakse Shoti rannas ja tuntakse meil Shoti heeringate nime all. Sügisene püük sünnib Inglismaa rannas oktoobri lõpul ja novembris. Selle soolamine ja väljavedu sünnib Great-Yarmouthi sadamast. Neid heeringaid tunakse meil Yarmouthi heeringate nime all.



Kalalaevad sadamas.

Nagu varemalt nimetatud, ilmutavad heeringate parved teatud ajal kindlasse kohta. Selle järele on ka nende püük korraldatud. Suurematel firmadel on omad ülesostu kohad ja soolamise hoovid igas suuremas heeringapüügi sadamas. Tegevus kestab neis ainult mõni kuu, mille lõpul firma oma kontori seal suleb. Ametnikud kolivad teise sadamasse, kus algab uus püük. Samuti rändavad kalamehed ja heeringaid pakkijad naised ühest sadamast teise. Novembris on nad Great-Yarmouthis ja Lowestoftis.

Huvitav on jälgida sarnase sadama tegevust. Nen-



Heeringate soolamine.

dest asub Great-Yaurmouth Inglismaa idarannas, umbes Themse ja Humberi jõgede vahel. Sel linnal on kaks ilmet. Suvel on ta suur suvituslinn, toredate hotellidega ja puistikkudega. Sügisel näeme tema teist ilmet. Oktoobri algul valguvad sinna kõik heeringapüügist huvitatud shotlased ja inglased. Esimestena randuvad kalapüügi laevad oma meeskondadega, kes suurte mütsidega, sinistes koetud jakkides ja laiades pükstes täidavad linna tänavaid. Järgmistena saabuvad tüdrukute parved, kes heeringaid tünnidesse pakivad, ja kõik ülejäänud heeringatöoli-



Heeringad ekspordivalmis.

sed. Viimastena ilmuvad heeringate soolamise firmade esitajad ja eksportöörid.

Siis algab püük. Jõuab laev oma heeringasaagiga sadamasse, laaditakse kalad kai peale kahekordsetesse korvidesse. Neid nimetatakse cranideks — heeringa mõõt. On korvid üles laotud — algab oksjon. Firmade esitajad ostavad nad üles ja saadavad otsekohe sissesoolamisele. On heeringad tündritesse soolatud, pakutakse neid eksportööridele. Heeringate hinnad olenevad nende suuruselt ja headusest.

Tähtis on veel kauba juures teada püügi koht ja



Meie heeringa ladu Tallinnas.

aeg, millised andmed märgitakse harilikult tunnile. Soolaja soovil paneb Shoti ja Inglise valitsus oma märgi iga tündri kaanele, millega tõendab, et kala vastab valitsuse poolt ülesseatud nõuetele. Seda tehakse harilikult mitte esimese sordi heeringatega, vaid nendega, mis veel rahuldavad valitsuse nõudeid. Neid nimetatakse »Crown Brand« ehk »krooniga«, sest et nad kannavad valitsuse märki krooni kujul. Headuse poolest on heeringate liigid järgmised: Best Trade Mark — parem kauba mark, Secondary Trade mark — teise järgu kauba mark

Good ordinary cure — hea harilik soolamine j. n. e. Suuruse järele eraldatakse harilikke heeringaid järgmiselt: »Large Fulls,» üldpikkus mitte alla  $11\frac{1}{4}$  tolli, »Full,« üldpikkus mitte alla  $10\frac{1}{4}$  tolli, »Matfull,« üldpikkus mitte alla  $9\frac{1}{2}$  tolli ja »Matties,« mitte alla 9 tolli. Peale nimetatud sortide on veel teisi, mis aga meie turul ei oma suuremat tähtsust, nagu Matjes, n. n. kuninga heeringas, Spent, T. B. j. n. e.

Heeringate suurmüügi hinnad välisturul märgitakse tünni eest shillingites. Müügi korral meie turule antakse c. i. f. hinnad s. o. juurdearvatud vedu ja kaubakinnitus Tallinnani.

On näiteks heeringad ostetud sh. 47 tünni pealt c. i. f. Tallinn, siis tuleks heeringa tünn omale ladusse kätte järgmise hinnaga: (1 £ = 1824; 1 sh. = = 91,2 Emk.)

sh.  $47 \times 91,2$  . . . . . = Emk. 4286.—

Tollimaks  $\frac{1}{1}$  tünni pealt. . . . . „ 380.—

Tellimis- ja veokulud kesklinna lattu

$\frac{1}{1}$  tünni pealt . . . . . „ 60.—

1 terve heeringatünni hind Tallinna ladus Mk. 4726.—

Lõpuks olgu tähendatud, et kui võrrelda toiduainete väärtust mitte nende otsekoheste turuhindade, vaid nendes sisalduvate toitlusüksuste n.n. kalooriate järele, siis selgub tihtipeale, et kallim aine oma rohke

toitlussisaldavusega odavamad ainet mitu korda ületab ja selle tagajärjel tegelikult odavamaks osutub.

Sellest seisukohast välja minnes on selgunud, et heeringas, oma rikka toitlussisaldavusega, meie turul odavamaks kalaks on — odavamaks isegi kui meie oma silk (räim).



Tee rikkusele on rajatud peamiselt kahele voo-  
sele: töö ja kokkuhoid (ökonoomia).



## Muiged.

»Miks ei maga teie enam lahtise akna juures?«  
küsiti isand Norskajalt.

»Naabrid kaebavad, et ma nende öörahu rikun.«

»Selle vastu on lihtne abinõu: pange endale pesu-  
näpits ninna.«

\*

Noormees: »Ei ole miskit suurepärasemat ja  
vaimustatavamamat, kui viibida oma ihaldatavale nii  
lähedal!«

Neiu: (silmitsedes isukalt praetud ani): »Ja, ar-  
mas Karl, kui see veel nii rasvane ja soustine on!«

\*

Preili Elli läks kaardimoori juurde järele pärima,  
millal oleks kõige kohasem aeg mehele minna.

Kaardimoor silmitses teda oma puurivate pilkudega  
pealaest jalatallani ja vastas:

»Kasutage esimest juhtuvat võimalust.«

\*

»Kas lauakell seisma jäi, kui laud ümber läks?«

»Ei! Kell läks ka ümber.«

\*

»Sinu naine laulab justkui lõoke!« kiitis külaline.  
 »Võib olla,« vastas peremees: »kuid ega ta selle-  
 pärast veel nii kõrgele ei lenda.«

\*

Apteekri õpilane: »Mis on selles suures sil-  
 dita pudelis?«

Apteeker: »Sellest kalla siis, kui sa arsti ret-  
 septist aru ei saa.«

\*

Kirikuõpetaja läheb vaesele haigele armulauda  
 pakkuma, kuid leiab selle konjakipudeliga hoolikalt  
 ametis olevat.

»Kas see ongi sinu viimane troost, armas hing?!«  
 küsib ta etteheitvalt.

»Oh ei, pastori härra,« vastab haige rõõmsalt:  
 »Mul on keldris veel mõni pudelike.«

\*

Kuulsa »hullu krahvi« kabeli seinalt paistsid kau-  
 gele pühakirja sõnad: »Tulge minu juurde kõik,  
 kes te vaevatud ja koormatud olete«, aga  
 kabeli väravasse oli kinnitatud plakat: »Sisseas-  
 tumine valjult keelatud.«



1 —

SISU:

Eessõna.

Äritegevus.

Kaupmehe moraal.

Teated.

Krediit.

Andrew Carnegie.

Heeringas.

Muiged.

