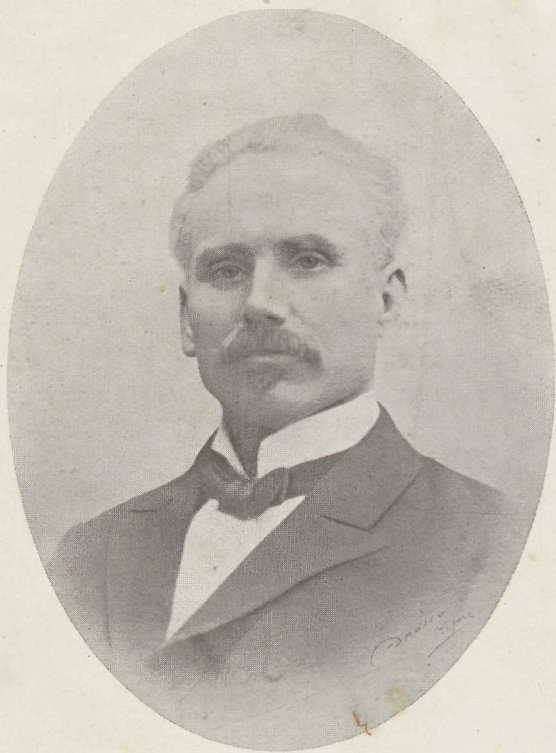


268
480
172

Meie Edu

J. Puhk & Pojand
Tallinnas

1927
Tallinnas



J. P. Perry

MEIE EDU tahab olla meie äri hääle-
kandjaks. Tema kaudu tahame ligi-
neda oma ostjaskonnale ja ärisõpra-
dele, tuues artikleid, mis puutuvad ärielusse.

Eriti tahame tutvustada lugejaid oma äri põhi-
mõtetega ja tegevusega.

Häämeel oleks meil, kui käesolev ajakiri
tooks ergutust äritöösse ja lugeja mõne mõtte
ja näpunäite leiaks, mida ta oma tegevuses ära-
kasutada saaks.

J. PUHK ja POJAD.

Tallinn, aprill 1927 a.

ARI on elu — tõsine, lõpmatu, tegev. Ta ei salli hooletust, põiklemist, viivitust. Ta ei vaja laisklejaid, logardeid ja tuuletallajaid. Ta nõuab tööd, et kõik oleks õigel ajal ja hästi tehtud. Ta võimaldab tasu hoolsatele ja kindla seisukoha auväärsetele. Ta rada on selge ja kitsas. Pettus ja vale on tummad seltsilised, kes rändavad koos kõrvalisi eksiteid. Õige, korralik äri ei võta kunagi vastu nende altkäemaksu, sest äri koosneb kindlatest tõsiasjadest ega või sallida pettust. Inimesed, kes ettekujutavad, et nad võivad edukalt petta, veenduvad varsti enda eksituses. Teised — uskudes, et nad, kord alustades sõitu ärimeres, jõuavad kohe õnnemaale, — jäävad kinni madalas vees.

On vaid ainukene tee rikkusele: töö ja korralikus. See tee ei ole iga kord siledalt prügitatud ja kaunistatud. Iga kindla iseloomuga mees peab tegema oma tööd süstemaatiliselt, täielikult ja — lõpuni.

AINULT VAEVANÄGIJAD ON
VÕITJAD.

Meie Edu

Nõ 1

KEVADEL 1927

Nõ 1

Jaak Puhk.

Jaak Puhk sündis 1861. a. Pilistvere kihelkonnas taluperemehe pojana. Isa soov oli, et pojast kaupmees saaks ja sellepärast panita teda juba noorelt õppima oma vennajuurde, kellel Põltsamaal kauplus oli. Nagu näha, tundis Jaak suurt huvi ärielu vastu, sest juba 20-aastaselt tegi kauplemine Pilistveres, kuna säälnetegevusväli temavõimistele liig kitsaks jäi. Järgmiseks elukohaks va-

ta end iseseisvaks kaupmeheks ja avas oma isatallu Künissaare kaupluse. Äri läks säälnedukalt ja mõne aasta pärast võis Jaak Puhk juba suurema kaupluse avada Pilistveres. Kuid varsti ei rahuldanud teda enam kaup-



Jaak Puhk noorpõlves.

lis ta endale Viljandi. Siin asutas ta esimese tuletiku vabriku Lõuna Eestis. Tol ajal valmistati tuletikke veel käsitsi ja neid tehti väävliga; ajajooksul tehnika arenemisega võeti tikutööstuses tarvitusele masinad ja väävli asemele astus bertolet sool (Cali Chloricum).

Omal ajal olid Puhki tikud tuntud üle kogu maa. Neid saadeti Viljandist turule vooridega, mis ulatasid ühelt poolt Narvast läbi kuni Jamburg'ini, teiselt poolt — lõunasse kuni Võnnuni.

Möödunud aastasaja lõpul tekkis Venemaal tikustrust. See surus tikkude hinnad alla, nii et see tööstus enam rahuldavat kasu ei annud. Sääl kerkis üles tarvidus teisel alal tegutsema hakata. Kuna lapsed juba koolieasse olid jõudnud ja Viljandis kõrgemate koolide puudusel neil haridust jätkata võimalik ei olnud, võeti kiire ning otsustav samm ette ja kogu pere rändas Riiga. Sääl tegutses Jaak Puhk vahelduva õnnega kaubandus- ja tööstus-aladel. Siiski ei meeldinud talle võõra rahva keskel elamine ja 1907. a. valis ta Tallinna endale tegevuspaigaks.

Tuli jällegi otsast pääle hakata. Oma visadusega ja tahtejõuga suutis ta ka siin läbi lüüa ja kindla aluse rajada praegusele firmale.

Kui isa, kasvas Jaak Puhk omi lapsi nõnda, et nad suuremaks saades tal äritegevuse juures abiks võisid olla, õpetades neid lugupidama oma kohustustest, tegema visat ja püsivat tööd ja andes neile edasi enda elukogemusi ja teadmisi. Tema ülemaks sooviks

oli, et tema poolt asutatud firma »J. Puhk & Pojad« veel kaua pääle tema kestma jääks.

1917. a. juulikuul vajutas surm jäädavalt kinni väsimatu mehe silmalaod, keset tema paremat tööd ja tegevust.



Teated.

Veebruari kuu keskpaigas avasime Rakveresse, Laadaplats 27, kontori. Nii on Rakvere ja tema ümbruskonnale võimalus antud kaupu otse esimestest kätest osta. Nagu esimese kuu tegevus näitab, leiab meie säälnne kontor ostjaskonna poolt suurt poolehoidu. Paremad pagarid, kaupmehed ja ühisused on juba meie alalisteks ostjateks kujunenud. Rakvere kontori mõjupiirkond ulatab isegi kuni Mustveni.

Kontori juhatajaks määrasime meie kauaaegse kaastöölise h-ra Rütmani Narva kontorist ja abiks h-ra Kevardti meie Pärnu kontorist. Kuna neil härradel kauaaegne vilumus oma tegevuses, siis loodame, et nad ka Rakvere ostjate lugupidamist oma vastutulelikkusega, korralikkusega, asjatundmisega ja lahkusega ära teenida suudavad.



Nüüdsel ajal sammub tehnika hiigla sammudel edasi, Alles kolme aasta eest seadsime oma suurveski veskitehnika viimase sõna järele sisse. Nende kolme aasta jooksul on aga veskitööstuses, samuti kui kõikidel aladel, palju uudist juurde tulnud. Et ajaga kaasa sammuda, siis võtsime kohe pääle möödunud jõulusid omas suurveskis rea uuendusi ja täiendusi ette, missugused tööd veebruari kuul lõppesid. Nõnda oleme oma veski sisseadega alati teistest veskitest palju ees. Selles seisabki meie suurveski tegevuse edu.



Paljudele lugejatele on ehk silmapaistnud asjaolu, et rukki ja rukkijahu hindades ei ole suuremat vahet. See on sellest, et rukist kaubeldes langevad tema pääle kõik kulud, nagu rukkijahulgi, väljaarvatud ainult jahvatuskulud. Kuna aga jahvatamine iseenesest suurt kulu ei moodusta, võrreldes teiste kuludega, nagu laevast vastuvõtmine ja aita paigutamine, kottide kulumine, nende suu nõelumine ja nõör, mis sääljuures tarvitatakse, siis kahekordne kaalumine — vastuvõtmise ja väljaandmise juures, vedu jne., siis on ka seletatav võrdlemisi väike hinnavahe rukki ja rukkijahu juures. Et nüüd teraviljaga kaubeldes kulusid võimalikult vähendada ja kokkuhoida, ehitasime suurema elevaatori, milliste töödega käesoleva aasta märtsi kuul lõpule jõudsime. See on kõrgeim hoone Tallinnas ja annab linnale mere poolt vaada-

tes hoopis uue ilme. Ei paista kaugelt merelt ainult kirikutornid, kus hoolitsetakse inimese vaimutoidu eest, vaid on kerkinud uus ehitus, mille ülesanne sama tähtis ehk palju tähtsamgi — hoolitsemine igapäevase leiva eest.

Kõik töö meie elevaatoris sünnib masinate abil automaatselt, nagu vilja välja- ja sisselaadimine, kaalumine, salvedesse tõstmine, puhastamine, kuivatamine jne. Niisama ei ole kottide tarvidust, kuna vili alal hoitakse kõrgetes salvedes lahtiselt. Selle ehituse lõpuleviimisega avaneb meil võimalus veel tegu võimsamalt teraviljaga kaubelda. Kulud on äärmiselt piiratud, nõnda et vast keegi teine meiega selles asjas võistelda ei suuda. Meie võime igasugu vilja müügi jaoks puhastada, sorteerida, kuivatada jne. Seda ei ole siia maani mitte tehtud.



Kõige otsem tee on see, mis kõige enne sihile viib.

*

Kaupmees.

Varemalt vaadati kaupmehe pääle pahatihti ülevalt alla. Kauplemist peeti sarnaseks asjaks, millega üks »noobel« inimene tegemist ei teinud. Aegade muutumisega muutusid ka vaated. Õpiti õieti hindama kaupmehe tähtsust väärtuste ja kaupade levitamisel, saadi aru tema tegevuse kasulikkusest ja tööst seltkonna juures. Kauplemine ei ole enam põlatud tegevus. Otse vastupidi — kaupmees, kes õieti ja ausalt on talitanud, leiab sooja vastuvõttu iga seltskonna kihi juures.

Üle ilma on tekkinud terve rida õppeasutusi kommerts alal, ülikoolides on asutatud tema jaoks fakulteete või osakondi.

Inimese nõuded ürgajast tänaseni on niivõrd tõusnud, tema tarvidused tsivilisatsiooni ja kultuuri arenemisega niipalju suurenenud, et praegune ilmakord kaupmeheta vaevalt mõeldav oleks. Kuigi kaupmees ei loo uusi väärtusi, kuigi ta ei valmista midagi uut, on ta siiski paratamatu tarvilik, sest tuhanded tehased peaksid sulgema ukсед, miljonid töölised jääksid tööta, kui valmistatud väärtused ei leiaks teed rahva kätte. Kaupmehe tähtsus on nõnda siis sama suur, kui valmistajal. Kaupmees ja

valmistaja on niivõrd olenevad teineteisest, et ei saa ette kujutada ühte ilma teiseta.

Kaupmees on see, kes rahvale kätte muretseb tema igapäevased tarbeained. Ilma tema kaasabita ei ole mõeldav igapäevane elu tema mitmekülgusega; iga sammu pääl on tarvis kaupmeest.

Meil igal on selgesti meeles, kuidas kujunes olukord sõjaajal, kui kaupmeest taheti asetada ametnikuga, kõiksuguste komiteede, valitsuste ja kooperatiivide näol. Ainete hinnad tõusid pöörase kiirusega ja kaubad kadusid turult hoopis. Puudus kaupmees, kes oleks kaasa mõjunud ainete õige vahetusviiside pääle. Teiseks nähtuseks, mis kaudselt oma varju kaupmehegi pääle heitis, oli igasuguste spekulantide signemine, õiglaste äripõhimõtete ignoreerimine isikute poolt, kes äritaevasse ilmusid ajutiste meteooidena.

Ebaõige oleks öelda, nagu vaataks kaupmees ainult selle pääle, kuidas omale võimalikult rohkem kasu saada. Palju tähtsam on temale, kuigi ta ise ehk sellest igakord õieti aru ei saa, kasu, mida ta annab ostjale. Õige ärimees, kes oma äris edasi on jõudnud, toob kasu sama hästi ostjale kui ka omale.

Et ärialal edasijõuda, peab kasu olema vastastikune. Selles võib igaüks veenduda, kes kaupmehi lähemalt tähele paneb. Kaupmees, kellel ladus alati värske nõuetav kaup, kes alaliselt oma tagavarasid täiendab, hoolsalt valvab ja silmas peab oma ostjate soove ja neid rahuldab ja hindades mõõdukas on, leiab alati poolehoidu ostjate juures.

Igal kaupmehel, olgu ta suur- või väikekaupmees,

on täita suur ja tähtis seltskondline ülesanne. Mingisuguste korralduste või ümberloomiste abil ei saa teda selle täitmisest eemaldada, kuna keegi ei suudaks seda teha nii hästi, kui teeb seda kaupmees. Tal on selleks vilumust ja kogemusi, ta on õppinud hindama kokkuhoidmist ja kalkuleerimist. Selles seisab tema kui ka rahvamajanduse kasu.

Toome kujuka näite, kuidas talitab mitte-kaupmees. Suurem päälinna ametiasutus ostab umbes sada 20-naelalist kotti saiajahu. Seda ostab ta otse kontorist, kuna hind sääb umbes 10 marka koti päält odavam. Korraldus on aga sarnane, et iga ametnik oma koti ise kontori ladust kätte saab. Sääb käies kulub aga ametnikul vähemalt 1 tund aega. Arvestades tunni töötasu 30 marka, maksab ametnik kotist 20 marka rohkem, kui ta oleks maksnud ostes lähemast koloniaalkauplusest. Nii siis kokku 1000 marga kasu asemel 2000 marka kahju!

Kaupmees selle vastu võtab arvesse olukorra ja võimalused, kuidas, kuipalju ja missuguse aja jooksul ta suudab realiseerida teatud kaupu. Ta ei koorma ladusid kaupadega, mis sääb aastate viisi seista võiksid, ega pane raha artiklite alla, mille järgi nõudmist ei ole. Siis peab ta silmas turu seisukorda, mis praegu, kus hinnad võrdlemisi kõikuvad, väga tähtis on. Sisseostusid tehes tuleb kaupmehel olla äärmiselt ettevaatlik. Ikka juhtub, et ostes kusagilt juhuslisest ettevõttest, üle turuhinna maksetakse. Sagedasti antakse ka alaväärtuslist kaupa, mille müümine ei rahulda ostjat ja selle tõttu ärile ainult kahju võib tuua.

Ostes õiglasest ettevõttest, ei tarvitse kaupmees kunagi kahju karta, sest ta saab hää kauba õige hinnaga. Seda saab ta kõige paremini ostes otse esimestest kätest.

Kaupmehe tähtsus meie rahvamajanduses on, nagu juba eelpoolgi tähendatud, võrratu suur. Ta töö on seda kasulikum ja väärtuslikum, mida rohkem ta peab lugu omast tööst, mida enam ta silmas peab mõlemapoolseid kasusid ja mida õiglasematele põhimõtetele rajab ta oma äri.



Iga kord ei ole see tähtis, mis öeldakse, vaid kes seda ütleb.

*

John Wanamaker.

Igal maal leidub silmapaistvaid ärimahi, kuid kaugelt nendest kõigist on üle John Wanamaker, kes 1922 a. 84 aasta vanaduses suri.

John Wanamakeril oli kõige suurem kaubamaja Filadelfias ja kõige suurem kaubamaja New-Yorkis. Londonis oli tal ainult sisseostu büroo. Tema kolme kaubamaja väärtust, arvesse võttes ainult ehitusi, hinnatakse 12.500.000.— dollari pääle — Eesti rahas umbes 4.687.500.000.— marka. Tema päevane läbikäik ulatab kuni 1.250.000.— dollarini. Kuid hoolimata sellest oli John Wanamaker nii lihtne, kui oleks ta mõni külarätsepp.

Ta sündis täiesti vaesena. Ta isa oli väikse telliskivitehase ja suure perekonna omanik. John oli seitsmest lapsest kõige vanem.

Wanamaker ei olnud sündinud kaupmehena. Ta isa ja ema ei teadnud midagi kauplemisest. Päritud annetest kauplemise juures ei leidnud ta mingit abi. Ta oli sündinud telliskivitöoline, kes end ise üles töötas, suuremaks kõigist kaupmeestest.

Kooliharidust sai ta ainult vähe. Juba 13 aastaselt hakkas ta telliskive valmistama ja savi kärudesse laadima. Tema teine teenistukoht oli riideäris. Siin

leidis ta mõlemad paremad asjad, mida üks poiss leida võib — õige kauplemise ja hää peremehe.

Ta oli nii väle, nii meeldiv ja nii vaimustatud oma äritegevusest, et kaubatarvitajad, kes ärisse tulid, harilikult küsisid:

»Kus on John?«

Ta tegi oma tööd, kui oleks see suurepäraline spordiharu.

»Auahneim poiss, keda ma kunagi olen näinud«, ütles peremees Johni kohta. »Ta saab ükskord suureks kaupmeheks. Ikka ja igal pool organiseerib ta midagi.«

21 a. oli tal 2000 dollari kokkuhoitud. Ta hakkas ise omal väikest kauplust pidama, mille ruum oli 16 jalga lai ja 80 jalga pikk. Esimesel päeval müüs ta 25 dollari ümber, missuguse raha andis välja kuu-
lutuste pääle. Paari nädala pärast oli ta müük juba võrdlemisi suur. Ta ei istunud mitte kohapääl, et oodata mis tuleb. Ta reklameeris.

Siis, 23 aastaselt, tegi ta ühe leiduse, mis ta silmad avas ja näitas, milline kauplus peab olema. Ta tah-
tis oma emale kinkida kuld rinnanõela. Ta läks juve-
liiri ärisse ja valis ühe. Sel ajal, kui juveliir seda
sisse pakkis, nägi ta vaateaknas ühte teist rinnanõela,
mis temale rohkem meeldis.

»Ma mõtlen, et võtaksin parema meelega tolle säält,« ütles ta.

»Ei, nõnda ei saa!« kräuksus juveliir. »Nüüd on see juba hilja. Teie olete ostnud selle siin ja peate ta ka omandama.«

Kui noor Wanamaker juveliiriärist lahkus, tundis ta suurt kergendust. Omas fantaasias nägi ta suurt kauplust, kus kaupu tagasi anda ja ümber vahetada võib; ta nägi kaubamaja, mis vastutulelikkusest täidetud oleks.

Nii lõi ta endale esmalt ideaali; siis asus ta tööle kuni see tõestunud ja lõpule viidud oli.

Tema elutee oli täidetud kõiksugu raskustega. Kõigepäält põdes ta arstide väljenduse järgi »parandamatud haigust« — tuberkuloosi. Võimalik, et see tema elu lühendas, kuid sellegi päale vaatamata elas ta veel 62 a. päale seda, kui ta tuberkuloos oli ülesleitud. Vähemalt oma arstid elas ta kõik üle.

Sellel ajal, 60 a. eest, kohtlesid ostja ja müüja teineteist kui loomulikke vaenlasi, suhtusid nagu tänapäev kapital ja töö. Kauplus oli nagu kindlus, koht, kus sõda peeti hinna üle. Ei olnud ühtegi müügi-kunsti modernis mõttes. Äri oli sõda.

John Wanamaker nägi, et see vale ja rumal on. Ta otsustas ehitada äri sõbralikule alusele. Ta asus tööle, et oma kauplust teha sõbralikuks ja vastutulelikuks, meeldivaks ja koduseks.

Siis hakkas ta oma kuulutustes tõtt ütleva. Ta kirjeldas kraesid kui »poollinaseid« ja »poolpuuvillaseid«. Ta ütles täielist tõtt oma kulduuride ja hõbeasjade üle. Kui ta tõendas, et üks kübar on Pariisist, siis oli see seda ka tegelikult. Ta ei kleepinud õigeid etikette vale asjade päale. Iga Wanamakeri kuulutus toetub isiklisele kaupade proovile. Juba see tõsiasi näitab, kui »ebapraktiline unistaja«

ta oli. Ta pidas ikka kinni kolmest järgmisest reeglist, kui ta kuulutas:

- 1) Mitte midagi trükkida lasta, mida ta mitte tõestada ei oleks võinud.
- 2) Vaadata kõike kaubatarvitaja seisukohast.
- 3) Mitte kunagi müüki teha sunniviisil (vägise).

Wanamaker uskus kuulutuste kasusse. Ta oli esimene, kes kuulutas terved leheküljed. Ta eelistas lihtsaid, selgeid väljendusi ja suuri, hästiloetavaid tähti. Tema arvamise järgi pidi kuulutus esitama uudiseid tema kauplusest rahvale.

Kogu oma eluaja mõtles ta ühe üle — kuidas ta oma kaubamaja rahva jaoks mugavalt luua võiks.

Ta rajas kokkuleppe hinna süsteemi. Ta jättis kõrvale rumala harjumuse mitteostjaid kundesid kui tülitajaid vaadelda. Ta jättis inimestele vaba sisseastu ilma mingisuguse ostu sunnita.

Keegi ei tea, kas Wanamakeri kaubamaja kodu, kunstigallerii, katedraal või bulvaar on. Ta on kõik seda sama hästi, kui kaupluski.

Ühes tema kaubamajas on seintel 600 õlimaali. Ehitusel on mugavad nurgad, marmorplaadid, lilled, vaibad ja värvilised klaasaknad. Sääll pakutakse ka muusikat. Kell 9 hommikul puhutakse igas Wanamakeri kaubamajas fanfaare. Siis mängitakse orelit ja terve suur ehitus täitub kõlavatest meloodiatest. Oreli kontsert kestab pool tundi. Vahest leidub selle juures kuni 25.000 kuulajat. Nii algab päev Wanamakeri kaubamajas.

Oma teenijate arendamises ja kasvatamises oli John Wanamaker omast ajast ja konkurentsist vähemalt 50 a. ees. Tal oli oma isiklik »kaubandus-universiteet«; nii kaugemale ükski teine ärimees ilmas veel läinud ei ole. Igal hommikul tehti harjutusi kõigi nooremate teenijatega. Nende kehad tehakse painduvaks ja tugevaks. Kui Ameerika sõtta astus, tulid esimesed 1500 vabatahtlikku, füüsiliselt täiesti arenenud, Wanamakeri kaubamajast.

»ÕPI SEL AJAL KUI SA TEENID, ET SA ROHKEM TEENIDA VÕIKS«,

oli Wanamakeri motto. Ta korraldas koole ja ettelugemisi, kõiksugu klubisid ja seltse ja isegi, mis Ameerikas väga härdane on, pansioone vanadele ja töövõimetutele äriteenijatele.

Mis puutub Wanamakeri isikusse, siis oli ta hääsüdamline, kristlik mees. Tal ei olnud ühtegi vaenlast, olgugi et ta kogu oma eluaeg oma ideaalide ja »rumalate uuenduste« pärast pilgata sai. Vähemalt pool kõigist naljadest Am. ühisriikides — usun, et seda tõendada võib — puudutavad Wanamakeri, Rockefelleri või Fordi.

J. Wanamaker oli väga usklik.

Kord toodi üks tüdruk, kes varguse päält tabatud, tema bürosse. Ta oli väga jonnakas ja keeldus isegi oma nime ütlemast. Keegi vaimulik viibis juhtumisi samas ruumis ja Wanamaker ütles:

»Tulge, põlvitagem kõik kolmekesi ja palugem.«

Nad tegid seda. Lõpuks tunnistas tüdruk, et tal polnud ei vanemaid ega sõpru. Wanamaker pani ta

hääse perekonda pansiooni ja muretses talle koha oma ettevõtetesse.

»Ma ei nea sind mitte; mine ja ära patusta enam!« ütles ta tüdrukule.

Ma võin tema sõbralikkusest isiklikke tunnistusi anda. Umbes 20 a. eest tahtsin ma kord temalt mingisuguseid informatsioone äri suhtes. Ma leidsin ta büroo-ukse laialt avatud. Läksin sisse ja esitasin oma küsimused. Ta vastas need täpselt ja siis, hoopis mitte pääletungival viisil, küsis ta minult, kas ma kirikus käin ja piiblit uurin. Kogu minu ärielus on tema ainuke mees, kes sedalaadi küsimuse mulle esitanud, ja sellepärast ei ole ma seda mitte ära unustanud.

Nii oli John Wanamaker, ärimees üle kõigi ärimeeste. Ta sai selleks, mis ta oli, ainult sellepärast, et tal oli julgust hää inimene olla.

(Herbert N. Casson, Thirty Great Lives).



Mees, kes oma sõna ei oska pidada, ei kõlba äriellu.

*

Kõige kiirem tee inimeste loomu tundmaõppimiseks on — neile raha laenata.

*

Võistlus.

Mitme inimese püüd ühe sihi poole tähendab võistlust. Võistlus võib areneda kas rahulikult või vaenuliselt; see oleneb täiesti võistlejate otstarvest ja sihist, nende iseloomust, vastastikkusest hindamisest ja tahtejõust.

Käsitades võistlust harilikus mõttes, s. o. võistlust majanduslikus elus, mis ilmneb kauba pakkumises valmistaja poolt ostjale, näeme, et esimese huvides seisab tegutseda võimalikult ilma võistlejata, kuna ostja selle vastu arvab, et mida rohkem pakkujaid, seda kasulikum on temal osta. Nõnda võib võistluse pääle vaadata mitmest seisukohast.

Mõni ärimees vaatab igasuguse võistluse kui soovimata pahe pääle, olles sallimatu, omakasupüüdja ja halastamatu. Ta mõtleb, et terve ilm just tema meele järgi peab tantsima. Niisugused kitsad omakasupüüdjad ärimehed, kui võistlejad, on kõige kardetavamad. Nad vihastavad kui näevad, et keegi teine oma ärilise tublidusega, hoolega ja ettevõtlikkusega nendest ette jõuab. Niisugused võistlejad katsuvad ausate ärimeeste vastu võidelda laimuga ja teiste inetumate võtetega, mitte ausa hinnaalandusega ja kaubaväärtusega. Toome mõned näited neist võtetest.

Võtame meie igapäevase leiva, s. o. jahuturu. Sää! seletatakse harilikult, et võistleja jahudest ei saavat hääd leiba, kuna nad olla segatud kõiksugu võimatumate ainetega. Niisuguste ärimeeste südame-tunnistus ei ole harilikult mitte puhas. Nende eneste kaup on kahtlane ja alaväärtuslik, mida tõendavad ka analüüsid ja katsed. Sääraseid kõveraid võtteid nimetatakse äriilmas »m a t s i p ü ü d m i s e k s«, sest iga arusaaja ostja teab, et õige mees teist laimama ei hakka, pigemini selle asemel kiidab oma kaupa ja selgitab selle paremusi. Suhkruga tuleb tihti ette, et suures kontoris hind näiliselt kallim on, kui mõnes väikses kohas. Ligemalt asjasse tungides selgub aga, et ärimees suhkru päält ei tahagi teenida, müüb seda koguni alla oma hinna: selle vastu määrib ta jahu, mannat, riisi või mõnda muud kaupa, mille päevahinda ostja ei tea, palju kallimalt kaela. Nii maksab ostja säärasele ärimehele suhkru ees koguni rohkem, kui ta ausale ärimehele oleks maksnud. Teades, et ostjal kodus suurt kaalu ei ole või et mitte igakord kojutoodud kaupa üle ei kaaluta, laseb ta kotist mõned naelad kaupa välja. Heeringatega juhtub tihti, et odavam sort väheteadlikule ostjale kõrgema sordina müüakse. Sellepärast on tähtis, et iga ostja püüaks otse sellest suurärist osta, kust ostab vaheltkauplejagi edasimüügi jaoks. Ei tohi rõhku panna asjaolule, et vahemees sellesama või koguni odavam hinnanaga müüb, sest sää! peab peituma mõni kavalus ning hind on ainult näiline.

Võistlust ei saa ära kaotada, kuid teda võib kor-

raldada ja tervele alusele seada. Võistlus on isegi tarvilik nii üksiku inimese, kui kogu inimkonna edenemise huvides. Edu saavutatakse ainult võisteldes. Raskuste äravõitmisega karastatakse ennast. Võistluseta ei oleks olnud paljuid ülesleidusi, täiendusi tehnikas, teaduses ja kunstis. Võistlus on jõud, mis kihutab tagant edasipüüdjat paremuse poole, ikka kõrgemale tema praegusest seisukorrast.

Ajalugu õpetab meile, et väga valjud tsunfti seadused keskajal, mis ei lubanud vabavõistlust, nii et mõnigi tubli käsitöeline ei saanud iseseisvalt tegutseda, lõpuks pidid taganema vaba arenemise ees. Sellele järgnes ajajärk, mil kaubandus ja tööstus piiramatu vabadusega tegutsesid. See tõi aga kaasa ka palju väärnähtusi. Oldi sunnitud vabavõistlust seadusandlisel teel piirama, et aus kauplemine oleks kaitset leidnud ebaausa võistluse vastu. Piiramatu võistlus kutsub koos hääde jõududega välja ka halvad jõud ja ilma sellekohase seadusliku kaitseta võiks viimased esimestest võitu saada. Sest alati on leidunud ärimehi, kes kasu ahnitsedes mõtlevad: kõik, mis pole otse kaelakohtuline, on lubatud.

Niisuguste ärimeeste vastu on tarvis võidelda vabavõistluse enese huvides, sest muidu hävitatakse vabavõistluse põhimõte.

Kõige mõjuvam abinõu selleks on autute ärimeeste tegevuse teravalt jälgimine ja iga üksiku »kriuka«, pettuse, eksiteele vedamise ning tüssamise paljastamine ja tarvitajatele selgitamine.



Töö-elumõte.

Töö kuulub meie elutarvidustesse, kuid mitte sellepärast, et meie töötama peame. Ainult »peab« abil ei saa töötahe oma jõudu kunagi esile tuua. See ripub ära meie suhtumisest tööga.

Tõelikult ei ole ühtegi tööala, mis meid alandada võiks. Kes oma tööd teeb hoolsalt ja ustavalt, on alati teadlik selles, et ta sisemiselt vabamaks, uhkemaks ja tugevamaks saab. Ja sellest sisemisest uhkusest ja vabadusest oleneb inimese hingeline arenemine.

Töö kohustuste kõrval seisavad ka meie õigustused. Ükski inimene ei oma ainult õigustusi, vaid need kasvavad suhteliselt kohustustega ja vastutustega. Meie kehalise või vaimlise töö läbi saavutatud õigustused määravad meie kuulumise inimkonda. Selles teadmises ongi meie elu raskuspunkt ja mõte. Igaüks, kes ei toetu enese saavutatud õigustele, otsib asjata oma olemasolu mõtet. Ei leidu midagi, mis temale seletust anda võiks. Elu ilma selge teadvuseta oma õigustuste ja kohustuste üle on mõttetu.

Kahe käega ja sisemise selgusega peame asuma tööle, kui elus midagi kätte saada tahame. Loidusest ja poolikusest ei ole midagi ühtlast ega kooskõ-

lalist välja tulnud, miks peaks see elukutseski teisiti olema? Noored, »päalesõjaaegsed« inimesed, peavad arusaamisele jõudma, et nad ainult virga tööga võivad edasi jõuda. Moega kaasakäimisel ja modern tantsupõrandal ei ole mingisugust tähtsust. Täis meheks peab saama. Terve ja loomuliku vaatega peab kõrvaldama asju ja nähtusi, mis korraliku iseloomuga kooskõlas ei ole. Inimene püüdku selleni, et ta tunneks rõõmu töö juures ja rahuldust töö lõpul. Need mõlemad on liigagi tarvilikud, kuna nad meie elu tegelikult mõjutavad ja ka ülesehitavalt kujutavad.

Juhtub, et meie elutöös suuremaid ja vähemaid takistusi ette tuleb. Häa tahtmisega oleme selleks küllalt tugevad, et neid kõrvaldada. Kindla tahtmisega suudame seda. Ja kui kõik ei ole nii, nagu ta peaks, siis olgu meil küllalt sisemist painduvust, et ennast ümberseada.

Kes rõõmu ja armastusega tööle asub, jõuab elus edasi. Ei tohi ainult mängida mõttega, et koht, millel seistakse, on vale. Igas elukutses on inimesel võimalus edasi saada, kui ta on tubli ja virk. Julge ja energiline päähakkamine on pool võitu. Sarnane inimene saab üle igasugustest koormavatest kõrvalnähtustest, mis iga elukutse juures esile tulevad.

Iga inimese elu on ta enda kätes. Kestev virkus, sihiteadlik tahtmine ja eneseusaldus näitavad, missugust teed peab minema. Eksimatult viib aga sihile üksainus tee.



Mõnda suhkrust.

Üheks meie igapäisemaks tarvitusaineks, igapäisemaks kaubaks on suhkur. Kuid paljudki, kes selle ainega kui kaubaga tegemist teevad, ei oma selget pilti ei selle kauba päritolu ega valmistusviiside kohta.

Suhkru ollus ehk *s a h a r o s* on süsinik ühendus, mis iseäranis palju taimeriigis ette tuleb. Teda võib leida suhkrupilliroos, maisi ning sorgo kõrtes, kase tüves, naerites jne. Suhkru tööstusliseks valmistuseks on tähtsus ainult suhkrupillirool ja suhkrunaeril.

Suhkru ollust tunti juba vanal ajal. Indias tarvitati lõigatud pilliroo tükikesi väljaimemiseks ehk jälle väljapressitud pilliroo mahla. Hiljem õpiti valmistama puhastamata pruuni suhkrut. Läbikäimise suurenemisega kandub suhkru valmistamise kunst ka Lõuna-Euroopasse. Suurema ulatuse omab aga suhkrutööstus Ameerika ülesleidmisega, kus pilliroo kasvule soodne kliima ja odav orjade tööjõud selle arenemiseks iseäranis soodsa pinna löid. Pikemat aega ongi suhkur Lõuna-Ameerika riikide monopoliks ning tuntud Euroopas kalli koloniaal kaubana, kättesaadavana ainult jõukale klassile.

Pöördeks suhkrutööstuse arenemises on aasta 1747, mil saksa apteeker S. Marggraf ülesleidis suhkruolluse

sisaldavuse suhkrunaeris. Kuid kulus veel palju aega, enne kui jõuti praktiliste väljatöötamise viisideni. Suured teened sel alal on Marggrafi õpilasel Achardil, kes naeri kultiveerimise katsetega selle suhkru sisaldavuse % märksa tõstis. Aegajalt arenedes laienes suhkru valmistamine pea kõikidesse Euroopa riikidesse ning omab tähtsa koha nende tööstuses.

Kuna põhijooned nii pilliroo kui naeri suhkru valmistamise viiside kohta samad ning lahkumineku ainult tooresaine kujust tingitud, käsitame pääasjalikult ainult naeri suhkrut.

Suhkrunaeris on arendatud kultiveerimisteel Vahe-mere kaldal metsikult kasvavast naeri liigist, mille juur vähesel määral suhkru-ollust sisaldab. Kultiveerimisega on aga nii kaugele jõutud, et kui Achardi ajal 100 kg. suhkru valmistamiseks kulus ära 1700 kg. naerist, kulub selleks nüüd vaid 500—600 kg.

Suhkrunaeris on kahe aastane taim. Kuna esimene aasta kulub juure või naeri kasvule, kuhu kogunevad suhkur ning muud toiduollused, sünnib järgmisel aastal kogutud tagavarade arvel taime õitsemine ning viljakandmine. Naerid korjatakse kõige suurema suhkru sisaldavuse ajajärgus, s. o. esimese aasta hilis-sügisel enne öökülmi. Et suhkrunaeris kaua alal ei hoidu, on vabrikud ka sellekohaselt kiire läbitöötamise võimalusega varustatud. Nii siis töötavad suhkruvabrikud ainult teatava ajajärgu, umbes 3—4 sügis-kuud.

Esimeseks sammuks suhkrunaeri ümbertöötamise juures on tema pesemine mullast ning muust prahist,

millele järgneb suhkrumahla saamine. Varemalt toimetati seda väljapressimise teel, kuid see andis suure % suhkru kaotsiminekut. Nüüd on aga üldiselt tarvitusel n. n. difusjoni meetod. See põhjendab suhkrulluse läbiimbumise omadusel naeri rakukese kestast rakukest ümbritsevasse vette, kusjuures rakku imub aga asemele vesi. See protsess kestab, kuni suhkrulluse sisaldavus rakukeses ja teda ümbritsevas vees suhteliselt võrdne on. Muidugi imuvad läbi ka teised mitte-suhkru ollused, kuid vähesel määral. Kiirendavalt mõjub difusjoni päale kõrgem temperatuur, mille tõttu tarvitatakse selle juures 60° vett. Et võimalikult palju rakukesi kokkupuutumisse viia veega, lõigatakse naerid õige õhukesteks kildudeks, sellekohaste lõikemasinate abil. Difuseerimine ise on nii läbiviidud, et kõige päält valatakse puhas vesi nõusse, kus naeri lõiked kõige vähem suhkrullust sisaldavad, säält lastakse see edasi lõigete päale, mille suurem sisaldavus jne., kuni viimasena see lahu värskete lõigete päale lastakse. Niiviisi saadud difusiooni lahu on must, segane ning sisaldab ka palju mittesuhkrullusi. Nende kõrvaldamiseks soendatakse lahu 80 kraadini, mille tagajärjel munavalged, mis vigastatud rakukestest lahusesse sattunud, eralduvad. Nüüd segatakse lahu lubjaga — lubja piima näol. Lubi mõjub lahu päale puhastavalt sel teel, et suur osa mittesuhkrullusi lubja mõjul põhja sadestuvad. Osa mittesuhkrullust laguneb aga lihtsamateks aineteks, mis järgnevale ümbertöötamisele enam nii takistavaks ei osutu. Selle lubjaga mõjutamisega, mida nimeta-

takse defaktsiooniks, kõrvaldatakse lahust ligi 50⁰/o temas sisalduvast mittesuhkrust. Ilma et saadud sadet lahust eraldada, mõjutakse nüüd lubja sadestamiseks söehapu gaasiga. Viimast mõjutamist nimetatakse saturatsiooniks. Saturatsioonil ei ole ainult lubja sadestamise tähtsus, vaid ta muudab ka üksikud lahus sisalduvad ained lahustamatu ühendusteks, mida siis järgneva kurnamisega eraldada saab. Satureerimist ei saa aga kohe täiel määral läbi viia, kuna kõrvaldades lahust sadestamise teel lubja, võivad paljud eelmised sademed uuesti lahustuda. Selletõttu viiakse satureerimine mitmes järgus läbi. Lahu puhastatakse sadest kas eriliste filterpresside või kurnade abil. Kurnatud lahu on läbipaistev ning peaegu värvitu. Sellest lahust eraldatakse nüüd aurutamise teel sellekohastes kateldes umbes 50⁰/o vett, nii et katlasse paksem siirupitaoline vedelik jääb. Seda filtreeritakse veel kord ning lõpuliku kuumendamise juures õhutühjades või vaakum kateldes tekkivad suhkru kristallid. Saadud mass koosneb suhkru kristallikestest ning nende vahel leiduvast pruunikast siirupist. See ongi n. n. toores suhkur. Toores suhkur puhastatakse siirupist tsentrofuugide abil. Suhkru tsentrofuugideks tarvitatakse aukudega varustatud terasest tsilindreid, mis seespoolt kaetud tiheda sõelaga. Säärasesse tsilindrisse mahutatakse saadud toores suhkur ning pannakse tsilinder teda läbistava telje ümber kiirelt pöörlema. Tsentrofugaal jõud paiskab siirupi läbi sõela ning tsilindris olevate aukude teda ümbritsevasse nõusse, mille põhjas oleva

torukese kaudu siirup kogujasse juhitakse. See ei võimalda aga veel kõige siirupi eraldamist, kuna osa kristallide külge kleepub. Lõpuliukuks väljapuhastamiseks pestakse suhkru kristallid puhta suhkru veega ning auruga. See annab nüüd puhta, siirupi vaba suhkru kristallid. Saadud peenike suhkur sisaldab veel natuke vett, mis kuivatamisega kõrvaldatakse. Kui võrd hoolikalt toorest suhkrut tsentrofuugides käsitatakse, selle järele kujuneb ka saadava suhkru puhtus või valgus.

Enamjagu peent suhkrut ongi sarnase ümbertöötamise protsessi tulemus. Ning ainult pöö- ning tükisuhkru, ka mõne üksiku sordi peensuhkru valmistamise puhul, leiab toores suhkur erilistes rafineerimise vabrikutes piinlikumat puhastust. Ka sääl puhastatakse esialgu toores suhkur, eelpool kirjeldatud viisil, tsentrofuugides; sulatatakse siis 60% lahuks ning filtreeritakse läbi liiva filtrite. Tarvitatakse kurnamiseks ka kondi süsi filtrites, mis värvi kaotavalt või valendavalt mõjub. Viimasel ajal on see aga vähe tarvitusel. Pääle filtreerimise aurutatakse lahu vaakum või õhutühjais kateldes, kuni tekkib kristall mass. Kuna kuumutamise juures kateldes suhkur kollaseks tõmbub, lisatakse kateldesse vähesel määral sinetamiseks ultramariini.

Saadud suhkru mass töötatakse nüüd otstarve järele s.o. kas peen või kõva suhkru valmistamiseks, vastavalt ümber. Peensuhkru puhul läheb mass jällegi tsentrofuugidesse, kus lõpuliuku puhastuse leiab, ning säält kuivatusse. Meie turul olnud peensuhk-

rust on sarnaselt valmistatud ainult Ameerika Granulated suhkur. Kõva suhkru valmistamise korral lastakse vaakum-kateldes saadud mass erilistesse vormidesse hangumiseks, millega talle siis soovitud kuju antakse.

Need oleks siis suhkru valmistamise põhijooned. Muidugi sammub iga eritööstus selles mõttes erirada, kuivõrd keegi neist rõhku paneb väljatöötava kauba puhtuse pääle. Tähelepanдав on siin, et iga üksiku riigi tööstus enam-vähem ühtlase kauba turule laseb ning selletõttu ongi ilmaturul olev suhkur liigitatud nende päritolu maade järele, nagu seda on meile tuntud Ameerika, Tšehho-Slovakkia, Poola, Saksa, Jaava ning Guatemala suhkru. Mõne riigi tööstus on oma eksport suhkru liigitanud kauba häduse järgi. Nii on seda teinud Poola, kes oma suhkru kahe üldise märgi all vastavalt nende hädusele turule laseb. Kõrgema väärtusega suhkur märgitakse Poland I, lühendatult P I, vähemväärtuline lastakse aga turule märgi all Poland II lühendatult P II. Üldiselt ei ole aga see nii järjekindlalt läbiviidud ning iga üksiku liigi juures tuleb talitada kogemuste varal üksikute vabrikumärkide suhtes.

Vabrikute poolt lastakse suhkur turule kolmes jämeduses: peen, keskmine ja jäme. Normaali olukorras loetakse kallimaks peen. Parteiide ostude puhul tehakse ka ilmaturul sellekohased hinnavaheed mis on umbes 3,50 kuni 7 marka puuda kohta. Kuid see vahekord ei ole kindel, vaid olukord võib muutuda jämeda suhkru kasuks ja see oleneb ilmaturul valitsevast nõudmisest teatava jämeduse järele.

Ilmaturu suurimateks suhkru ostu-müügi keskkohadeks on New-York'i, Londoni ja Hamburi börsed. Neis keskkohades kujunebki vastavalt nõudmisele ja pakkumisele ning igasugu soodsate ning ebasoodsate teadetele ilmaturu suhkruhind.

Hindade erinevus neil kolmel börsel oleneb müügi kõige päält veokulude suurusest suurematest suhkru tööstuse keskkohadest ning lähema, kohaliku turu olukorrast. Noteerimised ehk hinnamärkimised sünnivad igal börsil oma eri üksuse kohta ning eri valuutas.

New-York'i börsel noteeritakse suhkur ühe inglise naela kohta centides (1 inglise nael = 1,076 vene naela; 1 puud = 36,114 (lbs) inglise naela). Näiteks 8. II s. a. noteeriti 1 Lbs 3,13 centi.

Londoni börsil sünnib noteerimine ühe inglise tsentneri kohta shillingites ja penssidest. (1 inglise tsentner = 3 pd. 04 nl.) 8. II s. a. noteeriti Londonis suhkur 18/3 s. o. 1 tsentner maksis 18 shillingit ning kolm penssi.

Hamburis on üksuseks võetud 50 kg, mille hind määratakse samuti shillingites ning penssidest. (50 kg = 3 pd. 02 nl.) Näiteks noteeriti Hamburis samal k. p. suhkur 18/6 50 kg kohta. Hinnad on mõeldud kauba kohta vastavate linnade sadamates tasuta laevale laaditult, ehk nõnda nimetatud f. o. b. (lühendus inglise keelest free on board, mis tähendab tasuta laeval) hinnad.

Toome siinjuures lõpuks ühe arvestuse, palju tuleks

kohapääl suhkru omahind aluseks võttes Hamburis noteeritava hinna.

8. II s. a. noteeriti Hamburi suhkur nagu varem tähendatud $18/6$ per 50 klg = 3 pd. 02 nl.

1 £ = Emk. 1820 (1 £ = 20 shillingit; 1 shilling = 12 penssi).

1 shilling võrdub siis 91 mrk. $18/6 = 18 \times 91 + 45,50 = 1683,50$.

1 puud maksab siis Hamburgis

1683,50 : 3 pd. 02 nl. = 551,96 mrk.

Veokulu Hamburist Tallinna ning

merekinnitus 1 pd. kohta . . . = 19,00 „

Toll 1 pd. suhkru päält = 209,10 „

Kulud sadamas ning veokulud kesk-

linna lattu = 15,00 „

Suhkru oma hind Tallinnas, ladus = 795,06 Emk.



Muiged.

»Kuidas on see võimalik, juba viiendat aastat teil ikka »lõpulik väljamüük?«

»Miks mitte? see näitab ainult meie tagavarade suurust, mida igapäev täiendame!« —

*

Mees jookseb tubakakauplusse. »See sigar, mis te mulle müüsite, on lihtsalt hirmus!«

»Noh, sääli ei tarvitse teil kurta,« vastab tubakakaupmees. »Teie saite ainult ühe, kuid mina olen saanud neid tuhandeid.«

*

Koolinõunik küsis klassis, missuguse sõjariistaga Simson lõi maha vilistlasi. Ta ei saanud ühtegi vastust.

Mis on see?« küsis ta, näidates oma lõuale.

»Eesli lõualuu!« oli ühe mudilase kärke vastus. —

*

Emma tuli maalt linna oma tütart vaatama. Tervitussuudluse järgi märkas ta tütre »poisi« pääd. Ta silmad läksid imestusest pärani. »Jumal hoidku!« hüüdis ta, »ja mulle ei ole sa kunagi kirjutanud, et sa tüüfust põdesid!«

*

Proua: »Kas võib olla julge, et see forell on värske?«

»Värske? Ma just praegu pidin ta tapma, et ta mitte kärbeste järele ei hüppaks!«

*

Naine: »Jälle oled sa tund aega hiljaks jäänud. Mis tegid sa selle aja?«

Mees: »Tark naine ei küsi kunagi mis ta mees on teinud.«

Naine: »Kuid üks tark mees võiks küsida mis ta naine . . . «

Mees: »Mu kallis, targal mehel ei ole naist!«

*

»Kas see ei ole õnnetus, et 13 inimest istuvad laua ääre?« küsis peremees.

»Ja muidugi, kuna laud kaetud on ainult kaheistkümnelle.« —



SISU:

Eessõna.

Äri.

Jaak Puhk.

Teated.

Kaupmees.

John Wanamaker.

Võistlus.

Töö — elumõte.

Mõnda suhkrust.



H. Lockman, Paris.