ארעצקים ראָל אין דער אנטוויקלונג פון דער נאָרט ענד

(שלוס פון זייט 5)

ב. 50 פאָר זאָכן וועט ער דאָרפן צאָלן 70 סענט א פאָר; ווען ער זאָל אבער קויפן 500 פאָר זאָכן פון דעם זעלבן סאָרט, באקומט ער שוין א דיסקאונט, לאמיר זאָגן 5 פּראָצענט, דאָס הייסט, אז ארעצקי'ן קאָסטן איצט שוין די זעלבע פאָר זאָכן נים 70 סענט — נאָר 67 סענט. און ווען ער פאָרקויפט זיי צו 80 סענט פאָרדינט ער שוין צו 13 סענט צו יעדעם פאָר און נים 10. פון דער רעכענונג קאָן יעדער באַרייפן פאָרוואָס ס'איז אין די אינטערעסן פון דעם קויפער זעלבסט ער זאָל ניכער קויפן ביי ארעצקי'ן, וועלכער נוצט אויס די מאָדערנע פּרינציפּן פון האנדל, ווי פון אנדערע וועלכע טוען עס נים: וואָס מערער מענשן עס נעמען קויפן ארעצקי'ן, אלע ביליקער וועט ער קאָנען קויפן זיין סחורה, און אלע ביליקער וועט ער קאָנען עס פאָרקויפן.

די צווייטע אויפגאבע איז שוין געווען א שווערערע: ווי אזוי צו איבערצייגן זיינע קונים — אז זיי באקומען די ריכטיקע פרייז, איז אין זאָך, אז די רעוואָלוציע איז צו גינסטן זייערע אינטערעסן, אז זיי וועלן דערפון געניסן אן פאָרדיגן — דאָס איז אן אנדער ענין זאָך.

ה. י. ארעצקי האָט דאָס געוואוסט, און דערפאַר האָט ער זיך געגומען צו דער ארבעט מיט פאַרזיכטיקייט.

ער האָט זיין ערשטע סטאָר געבויעט אויף א קליינעם מאַסשטאַב, נים מער ווי 33 פוס פראָנט, און 25 פוס טיף, אין אום נאָך מער צו פאַרקלענערן זיינע הוצאות האָט ער געמאַכט זיין היים אונטער'ן סטאָר. די סטאָר איז גע־ווען קליין — אָבער א פאַרגעניגן אריינ־צוקומען. ערשטנס, די פענסטער זיינען געווען שטענדיק שיין אויסגעשטעלט, קינסטלעריש, צוציענד: און אויף אלע אויסגעשטעלטע זאָכן דער נעניער פרייז, דאָס זעלבע אין איקוויוויליענט: די קלענסטע זאָך, ווי די נרעסטע, איז געווען אויסגע־שטעלט אין דער בעסטער אָרדנונג; אלץ ביי דער האנט, און אויף אלץ דער פרייז קלאָר און דייטלאָך אנגעשריבן; דער ניי־דעריקסטער פרייז, דער ביליקסטער פרייז, אבער יערנפאַלס, דער איינציקער פרייז, אמת, מענשן האָבן ניט געוואָלט, ווי ניט געקאָנט גלייבן, ווי קאָן דאָס מעגלאָך זיין? פאַרלאַנגען א פרייז, און טאַקע זיין הויז, מאַכט די סטאָר גרעסער.

אויף דעם אויפן ערשטן פרייז — ניט אונטערלאָזן נאָרנים? ניט ארונטער־רייסן נאָרנים? ס'איז דאָך אומנאַטיר־לאָך!

"אָן עקשן — א מענש, אט דער ארעצקי", האָבן אייניקע אנטוישטע, זיך אנגעהויבן קלאָגן. הענט קריגט דאָס ניט אזוי פרעמד. מ'האָט זיך שוין צוגע־וויינט, אבער האָמאַלסט — מיט 20 מיט 15 יאָר צוריק, איז דאָס געווען כמעט ניט צו דערלייָדן. וואָס הייסט, ניט דינען זיך? דאָס איינקויפן דאָס פאַר־לאָרן זיין געוויינלאָכן "טעם", וואָס דאָס נגען זיך איז פאַרשוואונדן. מענער, און איבערהויפט פרויען האָבן געפילט ווי מען וואָלט ביי זיי אוועקגענומען א גאַנץ שטיק פאַרגעניגן — דאָס פאַרגעניגן פון "דינען זיך". אבער ארעצקי האָט זיך עקשנותדיק איינגעשפּאַרט אין באַטש האָק אָם און בראָק אָם — ער האָט זיך געהאַלטן ביי זיינס: אין פרייז.

און אין האָבן זיך ביסלאָכווייז די קלאָר און דייטלאָך אנגעשריבן: דער ניי־דעריקסטער פרייז, דער ביליקסטער פרייז אבער יערנפאַלס, דער איינציקער פרייז, אמת, מענשן האָבן ניט געוואָלט, אדער ניט געקאָנט גלייבן, ווי קאָן דאָס מעגלאָך זיין? פאַרלאַנגען א פרייז, און ארעצקי'ס אייגענער פרייז — ניט אונטערלאָזן נאָרנים? ניט ארונטער־רייסן נאָרנים? ס'איז דאָך אומנאַטיר־לאָך!

"אָן עקשן — א מענש, אט דער ארעצקי", האָבן אייניקע אנטוישטע, זיך אנגעהויבן קלאָגן. הענט קריגט דאָס ניט אזוי פרעמד. מ'האָט זיך שוין צוגע־וויינט, אבער האָמאַלסט — מיט 20 מיט 15 יאָר צוריק, איז דאָס געווען כמעט ניט צו דערלייָדן. וואָס הייסט, ניט דינען זיך? דאָס איינקויפן דאָס פאַר־לאָרן זיין געוויינלאָכן "טעם", וואָס דאָס נגען זיך איז פאַרשוואונדן. מענער, און איבערהויפט פרויען האָבן געפילט ווי מען וואָלט ביי זיי אוועקגענומען א גאַנץ שטיק פאַרגעניגן — דאָס פאַרגעניגן פון "דינען זיך". אבער ארעצקי האָט זיך עקשנותדיק איינגעשפּאַרט אין באַטש האָק אָם און בראָק אָם — ער האָט זיך געהאַלטן ביי זיינס: אין פרייז.

און אין האָבן זיך ביסלאָכווייז די קלאָר און דייטלאָך אנגעשריבן: דער ניי־דעריקסטער פרייז, דער ביליקסטער פרייז אבער יערנפאַלס, דער איינציקער פרייז, אמת, מענשן האָבן ניט געוואָלט, אדער ניט געקאָנט גלייבן, ווי קאָן דאָס מעגלאָך זיין? פאַרלאַנגען א פרייז, און ארעצקי'ס אייגענער פרייז — ניט אונטערלאָזן נאָרנים? ניט ארונטער־רייסן נאָרנים? ס'איז דאָך אומנאַטיר־לאָך!

"אָן עקשן — א מענש, אט דער ארעצקי", האָבן אייניקע אנטוישטע, זיך אנגעהויבן קלאָגן. הענט קריגט דאָס ניט אזוי פרעמד. מ'האָט זיך שוין צוגע־וויינט, אבער האָמאַלסט — מיט 20 מיט 15 יאָר צוריק, איז דאָס געווען כמעט ניט צו דערלייָדן. וואָס הייסט, ניט דינען זיך? דאָס איינקויפן דאָס פאַר־לאָרן זיין געוויינלאָכן "טעם", וואָס דאָס נגען זיך איז פאַרשוואונדן. מענער, און איבערהויפט פרויען האָבן געפילט ווי מען וואָלט ביי זיי אוועקגענומען א גאַנץ שטיק פאַרגעניגן — דאָס פאַרגעניגן פון "דינען זיך". אבער ארעצקי האָט זיך עקשנותדיק איינגעשפּאַרט אין באַטש האָק אָם און בראָק אָם — ער האָט זיך געהאַלטן ביי זיינס: אין פרייז.

אין דער האנט, און אויף אלץ דער פרייז קלאָר און דייטלאָך אנגעשריבן: דער ניי־דעריקסטער פרייז, דער ביליקסטער פרייז אבער יערנפאַלס, דער איינציקער פרייז, אמת, מענשן האָבן ניט געוואָלט, אדער ניט געקאָנט גלייבן, ווי קאָן דאָס מעגלאָך זיין? פאַרלאַנגען א פרייז, און ארעצקי'ס אייגענער פרייז — ניט אונטערלאָזן נאָרנים? ניט ארונטער־רייסן נאָרנים? ס'איז דאָך אומנאַטיר־לאָך!

ער האָט זיין ערשטע סטאָר געבויעט אויף א קליינעם מאַסשטאַב, נים מער ווי 33 פוס פראָנט, און 25 פוס טיף, אין אום נאָך מער צו פאַרקלענערן זיינע הוצאות האָט ער געמאַכט זיין היים אונטער'ן סטאָר. די סטאָר איז גע־ווען קליין — אבער א פאַרגעניגן אריינ־צוקומען. ערשטנס, די פענסטער זיינען געווען שטענדיק שיין אויסגעשטעלט, קינסטלעריש, צוציענד: און אויף אלע אויסגעשטעלטע זאָכן דער נעניער פרייז, דאָס זעלבע אין איקוויוויליענט: די קלענסטע זאָך, ווי די נרעסטע, איז געווען אויסגע־שטעלט אין דער בעסטער אָרדנונג; אלץ ביי דער האנט, און אויף אלץ דער פרייז קלאָר און דייטלאָך אנגעשריבן: דער ניי־דעריקסטער פרייז, דער ביליקסטער פרייז אבער יערנפאַלס, דער איינציקער פרייז, אמת, מענשן האָבן ניט געוואָלט, אדער ניט געקאָנט גלייבן, ווי קאָן דאָס מעגלאָך זיין? פאַרלאַנגען א פרייז, און ארעצקי'ס אייגענער פרייז — ניט אונטערלאָזן נאָרנים? ניט ארונטער־רייסן נאָרנים? ס'איז דאָך אומנאַטיר־לאָך!

ה. י. ארעצקי האָט דאָס געוואוסט, און דערפאַר האָט ער זיך געגומען צו דער ארבעט מיט פאַרזיכטיקייט.