



PISMO DWUTYGODNIOWE.

Wychodzi w Niedzielę po 1. i 15. każdego miesiąca.

Prenumerata kwartalna w miejscu wynosi 30 ct.; z przesyłką pocztową 36 ct.; numer pojedynczy kosztuje 5 ct. — Prenumeratę miejscową i inseraty za opłatą 4 centów od wiersza (petitem) przyjmuje księgarnia pp. Seyfartha i Czajkowskiego, lub też zarządca „Drukarni Ogólnej”. p. L. Zubalewicz. — Prenumerata zamiejscowa przyjmuje się pod adresem: „Administracja Rękodzielnika w Lwowie pod l. 435 1/2.” Reklamacje nieopieczętowane wolne są od opłaty.

Jak obliczyć, czy przedsiębiorstwo się rentuje?

W przeszłym artykule poznaliśmy, że między innemi pieniądze mają tę własność, że nimi łatwo wyrazić wartość wszelkich rzeczy. Otóż na podstawie tego łatwo obliczyć, czy jakie przedsiębiorstwo się opłaca czy przynosi zysk czy stratę?

Ku temu celowi mamy szczegółowo rozpatrzyć się, jakich kosztów potrzeba, by ten lub ów wyrób został sporządzonym. Najprzód w dzisiejszych stosunkach nie można rozpocząć żadnego przedsiębiorstwa jeżeli się nie ma zasobu czyli kapitału, jeżeli ten kapitał nie jest odpowiednim wielkości przedsiębiorstwa, tak n. p. mając tylko 100 zhr. można otworzyć skromną pracownię blacharską, przeciwnie tym samym kapitałem nie podobna myśleć o natychmiastowym budowaniu młyna parowego.

Dalej obliczając, czy się przedsiębiorstwo opłaca, nie można brać miary z jednego wyrobu, ale z dłuższego przeciągu czasu. Nietyle bowiem dobre sprzedanie pojedynczego wyrobu, jak raczej ogólny obrót pieniędzy trzeba brać na uwagę. I tak n. p. przypuśćmy, że ktoś wyrabiałby w odległym miasteczku fortepiany, choćby nawet dobre; ale fortepian to rzecz wcale kosztowna, mało kto ją kupuje, a jak raz kupi, to ma ją na lat kilkanaście, otóż ów rękodzielnik sprzedałby w ciągu roku dwa fortepiany, przypuśćmy zyskałby w ten sposób na każdym 100 zhr., choć go robota tylko miesiąc czasu kosztowa-

ła; że zaś sprzedał dwa tylko, więc zyskał tylko 200 zhr. tymczasem przez resztę miesięcy albo nic nie robił, a więc, też nic nie zarobił, lub przez te miesiące wyrabiał skrzętnie fortepiany, których atoli nie mógł sprzedać, i wtedy włożył w tę robotę wielki kapitał, który mu nawet odsetek, a tem mniej zapłaty za jego pracę nie przynosi. Obok niego mieszka inny rękodzielnik, n. p. stolarz. Na jednej sztuce zarabia 1 lub 2 zhr., ale że takich sztuk kilkanaście miesięcznie sprzedaje, więc ma miesięcznie zysku n. p. 30 zhr. Tak zyskując każdego miesiąca 30 zhr. ma za rok czystego dochodu 360 zhr., zatem prawie dwa razy tyle, co ów fabrykant fortepianów, chociaż ten ostatni na sztuce 100 zhr. zyskiwał.

Wreszcie i na to uwagę zwróćmy, że pierwsze miesiące po otwarciu pracowni nie mogą stanowić miary przyszłego powodzenia, gdyż należy najprzód dać się poznać, zyskać sławę ucziwej roboty, w końcu trzeba, żeby się ludzie, jak to mówią, nauczyli chodzić do tej pracowni.

To wszystko dobrze zatrzymując na uwadze, przypatrzmy się z czego składają się koszty każdego wyrobu. Weźmy n. p. pracownię stolarską, kto chce robić sprzęty, musi mieć miejsce, gdzie je będzie robił, czyli lokal na pracownię. Lokal ten musi nająć, i to jest pierwszy wydatek. — Musi mieć materyał, z którego sprzęty będzie robił, zatem musi go kupić, i to jest drugi wydatek. — Musi nabyć naczynie stolarskie. Naczynia te trwają czas dłuższy, ale się zużywają, zatem ażeby majster nie stracił, powinien wiedzieć, jak długo które naczynie potrwa i wartość jego do kosztów produkcji liczyć. N. p. piła kosztuje 8 zhr., a w ciągłej pra-