

A D A M L A C H

- 1 STO DODATKOWYCH ZAJĘĆ DOCHODOWYCH W MIEŚCIE I NA WSI
- DR. Z. SCHECHTLÓWNA
- 2 WYRÓB NEKTARÓW CZYLI OWOCOWYCH NAPOJÓW BEZALKOHOLOWYCH
- S. PRZYREMBLANKA
- 3 KWIATY NA CODZIEN. HODOWLA KWIATÓW W DOMU, W DONICZKACH I WAZONACH
- K. JAROSZYŃSKA
- 4 STO NOWYCH POWINSZOWAŃ, W RODZINIE, W SZKOLE, W ORGANIZACJACH
- IRENA STYPIANKA
- 5 SZTUKA UPRZEJMOŚCI. ZASADY I FORMY DOBREGO WYCHOWANIA
- MARJA STENCLÓWNA
- 6 PIELEGNOWANIE CHORYCH W MAŁYCH MIESZKANIACH
- IRENA STYPIANKA
- 7 SIEDEMDZIESIĄT SIEDEM NAJCIEKAWSZYCH PASJANSÓW
- DR. Z. SCHECHTLÓWNA
- 8 WYRÓB MIODÓW SYCONYCH W GOSPODARSTWIE DOMOWYM
- W. ŚWIERCZYŃSKI
- 9 ARTYSTYCZNE ŁAMANKI Z PAPIERU. NAJTAŃSZE ZABAWKI DLA DZIECI
- ZOFJA NOŻYŃSKA
- 10 DZIESIĘĆ MINUT CODZIENNEJ GIMNASTYKI DLA ZDROWIA
- IRENA STYPIANKA
- 11 BAWMY SIĘ W DOMU! PRZEPISY GIER I ZABAW TOWARZYSKICH
- LEON SYLWESTER
- 12 NASZE LISTY. WZORY KORESPONDENCJI PRYWATNEJ I URZĘDOWEJ

A D A M L A C H

923

828

STO DODATKOWYCH ZAJĘĆ DOCHODOWYCH

W MIEŚCIE I NA WSI

1

SKARB CZYK DOMOWY
KSIĘGARNI ŚW. WOJCIECHA

381 631 641

NAKŁADEM I CZCIONKAMI
DRUKARNI I KSIĘGARNI ŚW. WOJCIECHA S. Z O. O. W POZNANIU
TŁO CZONO NA PAPIERZE Z WŁASNEJ FABRYKI „M A L T A”

SŁOWO WSTĘPNE

Żyjemy w czasach, kiedy przesilenie gospodarcze dotknęło wszystkich: jednych mniej, drugich więcej, wielu zaś tak dotkliwie, że znaleźli się w niezwykle przykrem położeniu: za mało mają, żeby żyć, a za dużo, żeby umrzeć.

Gdy więc redukcje przeróżne doprowadziły wiele osób do niezwykle ciężkiej sytuacji, gdy zarobki, dotychczas jakotako wystarczające na utrzymanie domu i rodziny, tak się skurczyły, iż z nich wyżyć nieposób, coraz większe zastępy ludzi, nawet mających posady, lecz otrzymujących pensje głodowe, muszą się oglądać za dodatkowym płatnem zajęciem, by wyrównać dotkliwe braki budżetu domowego.

Tak jest po miastach, a i na wsiach dzieje się wcale nielepiej. Rolnicy jeszcze mocniej niż mieszkańcy, jakkolwiek w inny sposób, odczuwają kryzys obecny, również więc muszą się zastanawiać nad wyszukaniem dodatkowych źródeł dochodu.

A nawet gdy kryzys minie, bo przecież wiecznie trwać nie może, to jeszcze okres dłuższy będzie trwała bieda i dochodowe zajęcia poboczne dla

większości mieszkańców miast i wsi będą koniecznością życiową.

W takich okolicznościach poradnik, wskazujący na różne zajęcia dochodowe, które dają się pogodzić z codzienną pracą zawodową, może w czasach dzisiejszych oddać poważne usługi. Ta myśl użyteczności społecznej kierowała zarówno autorem jak i wydawcą *„Stu dodatkowych zajęć dochodowych w mieście i na wsi“*.

Niechże to dziełko wszystkim jaknajwiększe korzyści przyniesie...

CO WYBRAĆ? DO CZEGO SIĘ WZIAĆ?

Gdy zwykły rachunek wykazał, iż skromna pensyjka czy też inny dochód nie wystarcza na pokrycie najniezbędniejszych potrzeb, jasnem się staje, że trzeba poszukać dodatkowego zajęcia, któreby pokryło niedobór domowy, a jednocześnie dało się pogodzić z dotychczasowem zatrudnieniem głównem.

Czasem się zdarza, że można znaleźć zajęcie dodatkowe w swoim zawodzie. I tak np. urzędnik bankowy czy handlowy będzie prowadził na godzinę księgowość w jakimś mniejszem przedsiębiorstwie, maszynistka otrzyma przepisywanie na maszynie w domu po godzinach biurowych; rolnik na wsi podejmie dodatkową hodowlę, niewymagającą poważniejszych nakładów, a mającą bliskie widoki rentowności.

Nieraz jednak okazuje się, iż w swoim dotychczasowym zawodzie nic zdobyć nie można, że trzeba sięgnąć do innych zajęć — i tu wybór nie jest łatwy, bo trzeba się liczyć i z posiadaniem przygotowaniem, i ze swemi zdolnościami, i z warunkami domowemi, i ze stopniem dochodowości obranego zajęcia.

Jedno i to samo zajęcie może dać w wielkiem mieście zupełnie zadowalający dochód setkom ludzi, a w małym mieście i kilka osób nic z tego nie będzie miało. Albo jakaś hodowla w pobliżu wielkiego miasta może dać dobre zyski, a gdzieś na

odległej prowincji przy kiepskiej komunikacji zupełnie się nie opłaci.

To są wszystko rzeczy, które bardzo skrupulatnie trzeba brać pod uwagę, bo gdy ma się w swym budżecie niedobór, należy postępować nader oględnie, aby zamiast zysków, mających posłużyć na pokrycie tego niedoboru, nie wpaść w nowe niedobory, któreby ów pierwszy jeszcze powiększyły.

Wystrzegać się też należy bezkrytycznego naśladownictwa. Jeżeli naprzykład ktoś osiąga wcale dobre rezultaty z hodowli pieczarek, to nie znaczy zaraz, aby i druga hodowla również była zyskowna, bo może tamta pokrywa całkowicie istniejące zapotrzebowanie lokalne, zakładając zaś drugą hodowlę, wytworzy się szkodliwą konkurencję pierwszej; tak iż pierwsza hodowla przestanie być dochodową, a druga też zysków nie da.

Należy zawsze te sprawy rozważać z oględnością. Kładziemy na to wielki nacisk, gdyż u nas dość powszechnie panuje skłonność do ślepego naśladownictwa, do kopjowania żywcem bez zastanowienia cudzych pomysłów.

Decydującym oczywiście momentem przy obiorze zajęcia dodatkowego jest sprawa środków materialnych: jedne z tych zajęć wymagają kapitaliku zakładowego, inne — nieco poważniejszego nakładu na narzędzia i materiały, a jeszcze inne można wykonywać przy posiadaniu tylko dobrych chęci i odpowiednio wolnego czasu.

Ale jeżeli nie do wszystkich zajęć dochodowych potrzebny jest kapitał zakładowy czy obrotowy, to bezwzględnie zawsze konieczna jest wytrwałość.

Bez wytrwałości nic nie skorzystamy, a nawet bardzo łatwo możemy się narazić na rozczarowanie i straty.

I jeszcze jedna rzecz winna być brana pod uwagę przy wyborze dodatkowego zajęcia docho-

dowego: ilość i jakość posiadanych znajomości i stosunków. Wielce doniosły to czynnik przy wzięciu się do drobnego handlu zwłaszcza, kiedy w początkach braknie doświadczenia i umiejętności, co zazwyczaj dopiero szcasiem przychodzi.

Posiadanie licznych znajomych to prawdziwy kapitał, bo w ich kole mamy już gotowe zastępy odbiorców na wszelkie artykuły. Nim więc nabierzemy wprawy do handlu, wprawy, pozwalającej na rozszerzenie początkowego rynku zbytu, mamy ułatwione działanie w kręgu życzliwych znajomych.

Posiadanie licznych znajomych ma też doniosłe znaczenie przy wytwórstwie różnych drobnych artykułów, bo wówczas sprzedaż gotowych wytworów będzie znacznie ułatwiona, nie wymagając przytem pośrednictwa, które zawsze przecie kosztować musi.

Zbyteczne chyba nadmieniać, że jest to rzeczą kalkulacji, co się lepiej opłaci: czy dzielić swój czas na wytwarzanie i sprzedawanie pewnych artykułów, czy też zająć się wyłącznie wytwarzaniem, powierzając sprzedaż komu innemu za odpowiednim wynagrodzeniem procentowem.

Czasem zresztą tak się zdarzyć może, iż bez uciekania się do pomocy zzewnątrz podobny podział pracy można zrobić wśród członków jednej rodziny: i gdy jedni zajmą się wytwórczością, drudzy wezmą na siebie sprzedaż wytworzonych artykułów.

To są już zresztą szczegóły, których szersze tutaj omawianie wydaje się zbyteczne.

I. ZAJĘCIA HANDLOWE

1. Inkaso składek organizacyjnych.

Jest to jedno z łatwiejszych zajęć dodatkowych i dlatego wymieniamy je na początku.

Zajmujący się tem inkasem otrzymuje kwitarrusz oraz listę członkiń czy członków Towarzystwa, Stowarzyszenia, Związku, czyli wogóle instytucji o charakterze mniej lub więcej licznego zrzeszenia dobroczynnego, zawodowego, sportowego, oświatowego czy korporacyjnego, i obchodzi kolejno wszystkich zalegających ze składkami.

Wynagrodzenie za tę pracę rzadko kiedy płacone jest w postaci pensji, lecz zazwyczaj określone bywa procentowo — od 5 do 20% kwoty zainkasowanej. Wysokość dawanego procentu zależy od różnych okoliczności, jak: ilość członków, ich rozproszenie po całym mieście, wysokość składki, wysokość ogólnej kwoty do zainkasowania i t. p.

Zajęcie dość łatwe, ale nie w tym stopniu łatwe, jak się pozornie wydaje. Przedewszystkiem w dzisiejszych czasach bardzo wiele osób na widok inkasenta zaczyna się wogóle zastanawiać, czy warto należeć do tej instytucji, i niemniej często oświadczają, iż się wypisują. Oczywiście inkasent winien być dobrze poinformowany o znaczeniu i pożytku organizacji dla której pracuje, by umiał wyjaśnić zniechęconym, iż decyzję winni zmienić i nie wycofywać się z szeregow zrzeszenia. Wiele przytem

potrzeba taktu, spokoju i wyrobienia społecznego, aby do każdego umieć trafić odpowiednio dobranymi argumentami.

Co do strony technicznej pracy, to trzeba tak ją sobie rozłożyć umiejętnie, by przy określonym nakładzie czasu uzyskać możliwie najlepsze wyniki pieniężne, a więc:

1. Do lekarzy, adwokatów, sędziów, urzędników i t. p. nie chodzić w tych godzinach, kiedy zgóry wiadomo, że ich niema lub zajęci są pracą zawodową poza domem albo nawet w domu, ale nie mogą jej przerywać, ani porzucać dla załatwiania spraw innych.

2. Nie chodzić do interesantów według kolejności alfabetycznej nazwisk, lecz według ulic czy sąsiedztwa miejsc zamieszkania.

3. Mieć specjalny notatnik do zapisywania wyznaczonych terminów, jeżeli członek zalegający czy członkini za pierwszą bytnością inkasenta nie płaci.

4. Pieniędzy, otrzymanych z inkasa, nie gromadzić przy sobie czy u siebie, lecz codziennie albo oddawać skarbnikowi instytucji, dla której pracujemy, albo też na konto tej organizacji wpłacać do P. K. O. lub na specjalny rachunek w banku.

5. Dobrze też jest mieć w czasie pełnienia czynności inkasowych pewną sumę drobnych, by móc wydawać reszty. Brak bowiem drobnych uniemożliwia nieraz zainkasowanie składki, gdyż zdarza się, że interesant umyślnie z większym banknotem występuje, aby wobec niemożności zmiany czy wydania reszty przez inkasenta odłożyć zapłatę na kiedy indziej. Inkasent na takie „figle mądrości” musi być przygotowany, inaczej przybywa mu zbędna praca powtórnego chodzenia po tę samą należność.

2. Inkaso dla firm.

Większe firmy handlowe czy przemysłowe mają zazwyczaj stałych inkasentów, zatrudnionych cały dzień, inkaso więc na część dnia tylko można pozyskać w takich firmach, które mają specjalną klientelę, do której po odbiór należności zgłaszać się najlepiej popołudniu lub wogóle pod wieczór przed zamknięciem sklepu czy magazynu.

Praktykuje się to zwłaszcza w handlu i przemyśle spożywczym, że za pieczywo, dostarczone rano do sklepu, lub za mięso czy spirytualja, dostarczone do zakładu kulinarnego, odbiera się należność wieczorem. I w tego rodzaju zakładach jest właśnie możliwość uzyskania zajęcia inkasenta na część dnia jedynie.

Również w firmach, prowadzących sprzedaż na raty, inkasenci na część dnia mogą znaleźć zatrudnienie.

Od kandydatów na inkasentów wymagana jest zazwyczaj odpowiednia gwarancja lub kaucja. Jakość gwarancji lub wysokość kaucji zależy oczywiście od wysokości kwot, z jakimi inkasent będzie miał do czynienia.

Z tego wypływa, że do objęcia stanowiska inkasenta trzeba mieć na kaucję sumę odpowiednio wysoką lub kogoś odpowiedzialnego materialnie, ktoby mógł za nas dać gwarancję, porękę solidności i uczciwości.

Inkasowanie należności dla firm, choć zazwyczaj bywa niżej honorowane, niż inkaso składek organizacyjnych, w wyniku ogólnym ze względu na wysokość sum inkasowanych jest popłatniejsze, ale wymaga w załatwianiu czynności większego wyrobienia i większej umiejętności czy też wprawy.

Wielkim ułatwieniem przy dokonywaniu inkasa dla firm może być posiadanie roweru, szczególnie

gdy działalność obejmuje całe miasto, a dochód z inkasa nie jest tak wysoki, by kalkulowało się nabywać miesięczny bilet tramwajowy.

3. Ubezpieczanie na życie i od wypadków.

Dla ludzi wymownych i posiadających liczne znajomości zajęcie się ubezpieczaniem na życie lub od nieszczęśliwych wypadków może być nader korzystne.

Jest w Polsce kilka towarzystw ubezpieczeń, a nadto sporo przedstawicielstw towarzystw zagranicznych. Również Poczta Kasa Oszczędności wprowadziła ubezpieczenia w zakres swych czynności i chętnie posługuje się agentami, zwłaszcza na prowincji.

Kaucja od kandydatów na agentów ubezpieczonych nie jest bezwzględnie wymagana, ale jej posiadanie — pożądane.

Wynagrodzenie procentowe wypłacane bywa stopniowo w ciągu pierwszego roku w miarę wpłaty należności przez ubezpieczonego.

Kto pragnie się zająć ubezpieczaniem, winien zgłosić się do dyrekcji Towarzystwa lub jego oddziału, gdzie otrzyma wszelkie informacje oraz kwestionariusz do wypełnienia, po którego zbadaniu przez dyrekcję czy przedstawicielstwo Towarzystwa ubezpieczeń następuje przyjęcie i zaopatrzenie we wszelkie formularze oraz druki propagandowe.

Jak do każdego innego zajęcia, tak i do ubezpieczania trzeba pewnej wprawy. Z tych względów praktyczniej może będzie rozpoczynać działalność wśród rodziny, bliższych i dalszych krewnych, przyjaciół, znajomych, a dopiero po zdobyciu niejakej rutyny przenieść teren swej działalności i na obcych.

Zależnie od miejscowości zamieszkiwanej można też z dobrym skutkiem zajmować się innemi rodzajami ubezpieczeń jak np. od ognia, od gradobicia, od odpowiedzialności cywilnej, od kradzieży, a również ubezpieczenia szyb wystawowych w sklepach, samochodów, urządzeń specjalnych w zakładach wytwórczych i t. p.

Z ubezpieczeń można osiągnąć zupełnie poważny dochód miesięczny, nie trzeba tylko zniechęcać się niepowodzeniami pierwszych tygodni, lecz wytrwale ponawiać wysiłki, ulepszając metody działania, a z pewnością już w drugim miesiącu pracy będziemy osiągać pomyślniejsze wyniki swych zabiegów.

Dodać należy, iż jeżeli się prowadzi ubezpieczenia z ramienia jakiegoś Towarzystwa Ubezpieczeń i za swą pracę pobiera stałe wynagrodzenie miesięczne, to jest to równoznaczne ze stanowiskiem urzędnika tejże instytucji i żadnego osobistego świadectwa handlowego wykupywać nie trzeba. Natomiast, gdy kto jest na procentach, to znaczy, że otrzymuje wynagrodzenie w postaci określonego umową procentu od sumy dokonanego ubezpieczenia, wówczas Urząd Skarbowy traktuje ten stan jako samodzielną pracę na własny rachunek i żąda wykupienia specjalnego świadectwa na prawo zajmowania się ubezpieczaniem. Cena tego świadectwa w Warszawie jest najwyższa i wynosi 90 zł, w innych miastach nieco mniej, zależnie od kategorii podatkowej, do jakiej miasto, gdzie mieszka zainteresowany, zostało zaliczone.

4. Pośrednictwo w interesach handlowych.

Choć w znacznej części Polski tak się ułożyły stosunki, że pośrednictwem w handlu zajmują się głównie Żydzi, to jednak nie znaczy, aby tak miało pozostać na zawsze.

Toteż na pośrednictwo w interesach handlowych winni zwrócić uwagę ci wszyscy, potrzebujący dodatkowych zajęć dochodowych, którzy są uzdatnieni do tego rodzaju działalności.

Kupno i sprzedaż placów, domów, majątków, lokowanie sum na hipotekach, wyszukiwanie mieszkań po większych miastach, gdzie się odczuwa brak wolnych lokali, załatwianie umów dzierżawnych na różnego rodzaju obiekty handlowe i przemysłowe — oto pobieżnie tylko zaznaczone pole działalności, na którym wiele osób może znaleźć dość wydajne źródło dochodów.

Wysokość tych dochodów zależy wielce od osobistej zręczności, obrotności i ruchliwości. Nigdy nie należy się rzucać odrazu na wielkie interesy, bo łatwo sprawę pokpić: samemu nic nie zyskać i jeszcze narazić się na przykrości.

Praktyczniej jest zaczynać od rzeczy mniejszych, od interesów drobniejszych, od obiektów niewielkich i później dopiero zabierać się z pewnem już doświadczeniem praktycznem do transakcyj większych.

Na dowód jak szerokie jest pole działalności w tym zakresie, radzę każdemu przeczytać tak zwane „ogłoszenia drobne” w numerach niedzielnych wielkich dzienników, zwłaszcza anonsy, zamieszczane w działach „Kupno i sprzedaż”, „Interesy handlowe i majątkowe” oraz „Doniesienia rozmaite”.

Zapoznanie się z tym bogatym materiałem życiowym jedno zaraz na wstępie nasunie spostrzeżenie: kto mieszka w większem mieście, nie może skutecznie prowadzić pośrednictwa w interesach handlowych bez posiadania telefonu w domu.

Zaprowadzenie telefonu znacznie dziś staniało, ale w każdym razie trzeba dobrze rozejrzeć się

w możliwościach lokalnych, czy są widoki dostatecznych zarobków, aby i założenie telefonu opłaciło się i wystarczało na dalsze opłaty miesięczne.

5. Akwizycja robót i zamówień.

Dostarczaniem zamówień dla warsztatów rzemieślniczych oraz fabryk i zakładów handlowo-przemysłowych można samemu sobie zapewnić wcale niezłe dochody i zarazem spełnić czyn poważnej doniosłości społecznej.

To nie jest tylko frazes. W dobie kryzysu bardzo często wytwarza się w handlu i wytwórczości zastój nie tylko spowodu istotnego skurczenia się życia gospodarczego, lecz też skutek pewnej psychozy. Ta psychoza polega na nadmiernej ostrożności, zbytecznej oszczędności lub przesadnej bojaźliwości przed wszelkimi wydatkami.

W takich razach inteligentna akwizycja, prowadzona przez kogoś, kto się trafnie orientuje w potrzebach życia praktycznego, może bardzo owocnie przyczynić się do dostarczenia zamówień drobnym bodaj, ale dość licznych dla podtrzymania zamierającego warsztatu pracy, czy to handlowego czy przemysłowego.

Trudno tu wyszczególnić wszystkie rodzaje robót i zamówień, gdyż tu wchodzi w grę najrozmaitsze czynniki czysto miejscowe. Poprzestaniemy więc na niektórych, jak np. 1. przyjmowanie zamówień na roboty drukarskie, 2. dla grawerów i pieczętarzy, 3. dla składów papierów pakowych i szpagatu, 4. dla wytwórni torebek, pudełek i wogóle opakowań, 5. dla wytwórni gier dla młodzieży i zabawek dzieciennych, 6. zamówienia czytelników dla wydawców i hurtowni książek.

Z tych przytoczonych tylko przykładów widzimy, że pole działania może być dosyć szerokie.

Roboty dla drukarni można głównie zdobywać po biurach, sklepach i zakładach przemysłowych. Trzeba mieć na widoku przede wszystkim tak zwane roboty akcydensowe, to jest blankiety firmowe, koperty firmowe, rachunki, noty dla pamięci, ulotki reklamowe, kwitarjusz, asygnarjusz i t. p.

Tamże można pozyskiwać zamówienia dla grawerów i pieczętarzy na tabliczki z nazwiskiem i numerki na drzwi, napisy dla biur i banków, stemple kauczukowe, numerki dla szatni instytucji rozrywkowych i gastronomicznych i t. d.

Większe firmy handlowe czy przemysłowe papier pakowy nabywają belami, szpagat również w dużych partjach. Natomiast dla mniejszych sklepów duża jest dogodnością, gdy cały szereg rzeczy załatwi się za pośrednictwem zgłaszającego się akwizytora i w dodatku weźmie się je czy zamówi w mniejszych ilościach, stosownie do możliwości finansowych nabywcy. Dlatego też z akwizycją papierów pakowych i szpagatu zwracać się trzeba przede wszystkim do firm mniejszych i średnich, bo w tych więcej, choć może drobniejszych, można zdobyć zamówień.

Apteki, składy apteczne, cukiernie, owocarnie, mydlarnie — oto miejsca zbytu dla torebek, pudełek, pudełeczek i wszelkiego rodzaju sprzętu opakunkowego. Rzecz naturalna, iż innego rodzaju pudełeczka potrzebne są dla apteki, a inne dla cukierni czy jubilera, taksamo jak innego rodzaju i gatunku torebek potrzebuje sklep galanteryjny (z norymberszczyzną), a innego mydlarnia czy owocarnia — ale wszystko to są artykuły pokupne i zajęcie się ich dostawą może dać zupełnie dobre wyniki.

Na gry dla młodzieży i zabawki dziecinne mniejszy lub większy zbył jest zawsze. Dziś te artykuły — dla zwiększenia obrotów — obok sklepów galanteryjnych wprowadzają również składy materiałów piśmiennych, a nawet księgarnie i składy apteczne (drogerje). Akwizycja tych rzeczy może być korzystna.

Czytelnie w czasach ostatnich rozpowszechniają się coraz więcej. Zjawisko zrozumiałe. Szkolnictwo w Polsce rozrasta się z każdym rokiem, a tem samem zwiększa się liczba umiejących i chcących czytać. Ciężkie warunki materialne niewszystkim pozwalają na nabywanie książek powieściowych, więc zwracają się ludzie do czyteln, gdzie za 1½ do 3 zł miesięcznie mogą czytać tyle, ile tylko czasu im starczy. W większych miastach ilość czyteln prywatnych, zarobkowych oraz społecznych przy różnych stowarzyszeniach i organizacjach jest tak znaczna, że zajmując się przyjmowaniem zamówień na nowości wydawnicze i ich dostarczaniem, możemy osiągnąć wynik materialny, zupełnie opłacający trudy, poniesione przy obchodzeniu czyteln.

Z akwizycji omawianych powyżej przedmiotów otrzymuje się 5 do 15%. Większy procent otrzymuje się z akwizycji ogłoszeniowej, to jest z dostarczanie ogłoszeń do tygodników, gazet codziennych i wydawnictw okolicznościowych. Ale akwizycja ogłoszeniowa jest trudniejsza i wymaga zarówno dobrej orientacji w lokalnych stosunkach handlowych jak i większego wyrobienia handlowego oraz znajomości stosunków, panujących w firmach, które mogłyby dać i miałyby interes w daniu ogłoszenia.

Dobra akwizycja ogłoszeniowa nie polega bynajmniej na namówieniu klienta do wydawnictwa mało poczytnego — bo to na raz sztuka. Akwi-

zytor powinien dbać też o korzyść klienta, aby temu danie ogłoszenia opłaciło się, gdyż tylko wtedy zyska stałego klienta, a więc i stały dla siebie dochód. A ponieważ na skuteczność ogłoszenia wpływa też jego treść i układ, akwizytor ogłoszeniowy powinien umieć te rzeczy robić dobrze, aby klientowi służyć radą i wskazówką.

6. Losy loteryjne.

Któż nie uległ choć raz w życiu pokusie spróbowania szczęścia i nie kupił losu na loterji? Dlatego też zakup na losy loteryjne zawsze jest dość znaczny, a nawet w czasach kryzysowych większy, niż kiedyindziej, bo wobec ciężkiej rzeczywistości i trudności zdobycia lepszych zarobków wzrasta liczba marzących o poprawie swego bytu drogą wygranej.

W Polsce obieg dozwolony mają tylko losy Polskiej Państwowej Loterji Klasowej, a inne loterie przeważnie o charakterze lokalnym i dobroczynnym o tyle tylko, o ile uzyskają specjalne pozwolenie.

Sprzedaż losów Polskiej Państwowej Loterji Klasowej dla osób, mających do złożenia odpowiednią kaucję, może być zupełnie korzystnem zajęciem dodatkowem, wynagrodzenie bowiem kolektora wynosi 10% ceny przydzielonych mu losów każdej klasy oraz 2% od wszystkich wygranych, premij, wygranych pocieszenia i wygranych dodatkowych, jakie padną na losy z liczby przydzielonych kolektorowi do sprzedaży.

Oczywiście, gdy kto nie ma na kaucję, wynoszącą 40 złotych od każdego losu, to może trudnić się rozprzedażą losów loteryjnych jedynie w charakterze tak zwanego subkolektora, któremu umówiony procent od otrzymywanej prowizji udziela główny kolektor. Zazwyczaj procent subkolektora

nie przekracza połowy procentu, otrzymywanego przez kolektora.

Obok gotówki lub państwowych papierów wartościowych na kaucję żądane jest od kolektora posiadanie odpowiedniego lokalu, niekoniecznie frontowego, lecz w każdym razie mającego wygodny dostęp i otwartego dla publiczności przynajmniej przez 6 godzin dziennie.

Według ostatnio ustalonego programu Polska Państwowa Loteria Klasowa rozgrywa się corocznie w trzech cyklach czteroklasowych, tak iż co miesiąc przypada ciągnięcie. Kto posiada tysiąc złotych na kaucję i tyle stosunków czy znajomości, że ma zapewnioną sprzedaż 100 ćwiartek, jakie się za tę kaucję otrzymuje, może osiągnąć 100 zł miesięcznie jako prowizję od sprzedaży losów, nie licząc owych 2% od wygranych, no a przecież trudno przypuścić, aby przy 25 losach na żaden nie padło. Dochód nie do pogardzenia.

Kto się chce zająć sprzedażą losów loteryjnych, winien złożyć odpowiednie podanie do Generalnej Dyrekcji Loterii Państwowej w Warszawie (ulica Długa 50); w podaniu musi zaznaczyć, ile losów pragnie uzyskać do sprzedaży (każdy los ma cztery ćwiartki, które sprzedaje się w całości po 10 złotych) oraz wykazać się posiadaniem żądanej kaucji i odpowiedniego lokalu.

Generalna Dyrekcja Loterii Państwowej po przychylnem załatwieniu podania nadaje prawo sprzedaży losów na przeciąg jednej loterii klasowej (to jest na przeciąg czterech klas). Prawo to następnie bywa przedłużane. Prawa i obowiązki kolektorów określa specjalny regulamin, złożony w 32 paragrafach, którego tekst otrzymuje każdy kolektor z obowiązkiem stosowania się doń pod grozą utraty prawa do dalszej sprzedaży losów i potrąceń z kaucji.

7. Prowadzenie księgowości na godziny.

Ze względów podatkowych księgowość prawidłową prowadzić muszą nie tylko firmy wielkie, ale i mniejsze, które jednak nie zawsze stać na swego własnego księgowego (buchaltera).

W tego rodzaju przedsiębiorstwach handlowych i przemysłowych jest właśnie pole do zajęć dodatkowych dla księgowych, mających posady, zmuszonych jednak do dorabiania w godzinach pozabiurowych.

Często się też zdarza, iż właściciel czy właścicielka pracowni lub sklepu zna o tyle księgowość, że daje sobie radę z zapisami codziennymi, a księgowy przychodzi raz czy dwa razy na tydzień właściwie więcej dla kontroli, jak zapisy są robione, niż dla prowadzenia księgowości. Taki dozór nad księgowością bywa nieraz korzystniejszy od całkowitego prowadzenia ksiąg, bo takich dozorów można się podjąć kilka, co w sumie daje dość spory dochód miesięczny.

Prowadzenie księgowości na godziny można otrzymać drogą osobistych znajomości, albo też przez związek drobnych kupców lub rzemieślników, jeżeli taka organizacja istnieje na miejscu i funkcjonuje należycie.

8. Administracja domów.

Administracja domem w mieście wymaga znacznego wyrobienia życiowego i dużego praktycznego doświadczenia. Trzeba mieć pojęcie o cenach rynkowych robót murarskich, malarskich, ślusarskich, blacharskich, stolarskich, ciesielskich, szklarskich i wogóle wszystkich rzemiosł, które częściej lub rzadziej przy konserwacji domów bywają niezbędne.

Trzeba znać ustawy prawne i przepisy administracyjne, dotyczące nieruchomości miejskich.

Trzeba orjentować się w sprawach podatkowych i w ustawie o ochronie lokatorów.

Trzeba mieć wiele taktu w stosunkach z lokatorami — no i spory zasób energii.

Administracja domem doskonale da się pogodzić z zajmowaniem posady urzędnika lub pracownika biurowego albo handlowego.

Co do strony materialnej, to wynagrodzenie zależne jest oczywiście od wielkości domu administrowanego i wyraża się przeciętnie kwotą od 5 do 10% sumy komornego. Bardzo często administrator wynagrodzenie pobiera w naturze, to jest za swą pracę otrzymuje mieszkanie, a jeżeli dom jest bardzo duży, to jeszcze dopłatę w gotówce.

W mniejszych posesjach administrator bywa jednocześnie — jak to się mówi — rządcą, to znaczy prowadzącym meldunki. W większych nieruchomościach prowadzenie meldunków powierzane bywa drugiej osobie.

Otrzymanie stanowiska administratora domu nie jest rzeczą łatwą i w czasach dzisiejszych połączone jest zazwyczaj z koniecznością posiadania kaucji odpowiedniej wysokości. Trzeba być bardzo ustosunkowanym i na poważniejszym stanowisku, by starczyła zwykła rekomendacja.

Właściciel domu zadowolony jest ze swego administratora wtedy, gdy ten tak potrafi gospodarować, że regularnie wpłaca mu zgóry określone kwoty miesięczne, a zaspokajając słuszne żądania lokatorów i władz administracyjnych oraz policyjnych, zmniejsza koszty konserwacji domu i utrzymania porządku do minimum. By to osiągnąć, trzeba być — jak już powiedzieliśmy — człowiekiem doświadczonym, praktycznym i energicznym.

9. Prowadzenie meldunków.

Zajęcie się prowadzeniem meldunków w jakim domu doskonale da się pogodzić ze stałą posadą biurową lub handlową, gdyż wystarczy wyznaczyć jedną godzinę dziennie do przyjmowania interesantów, a same sprawy meldunkowe, jeżeli kiedy więcej czasu wymagają, można załatwiać w godzinach wieczornych, a do komisariatu w godzinach rannych gotowe meldunki odnosi dozorca.

Prowadzenie meldunków wymaga znajomości urzędowych przepisów w tym zakresie i nawet w większych domach zajmujący się prowadzeniem meldunków musi się u władz administracyjnych wykazać odpowiednią znajomością przepisów.

Za przekroczenie istniejących przepisów o prowadzeniu meldunków lub uchybienie im prowadzący meldunki może być przez władze administracyjne ukarany grzywną, a w razie powtarzania się błędów czy niedokładności zupełnie pozbawiony prawa prowadzenia meldunków.

Więc jakkolwiek prowadzenie meldunków nie jest czynnością bardzo skomplikowaną, to jednak wymaga dokładności i ścisłości, punktualności i akuratałości.

Ponieważ ze względów praktycznych pożądané jest, aby rządcą meldunkowy mieszkał w tym domu, w którym prowadzi meldunki, więc zazwyczaj za prowadzenie meldunków płaci się nie gotówką, lecz mieszkaniem w naturze.

W mniejszych domach za prowadzenie meldunków dostaje się mieszkanie jednopokojowe, w większych — odpowiednio większe.

Gdy prowadzący meldunki nie mieszka w domu, którego meldunkami się zajmuje, to musi w godzinach, oznaczonych do przyjmowania lokatorów, być obecny na terenie nieruchomości i przyjmować

interesantów jużto w specjalnym pokoiku, jużto w portierni lub dyżurce dozorczy domu.

Wszyscy prowadzący meldunki są rejestrowani w sekcji meldunkowej wydziału ewidencji ludności miasta.

10. Kasjerstwo na godziny i sezonowe.

W większych miastach zdarzają się dosć często różne zajęcia na godziny, sezonowo. Zjeżdża na przykład na parę miesięcy cyrk. Personel cyrkowy jest częściowo stały, ale szeregi funkcjonariuszy dyrektor cyrku angażuje na miejscu na czas swego pobytu; do takich, godzonych tylko na okres pobytu imprezy, należą zazwyczaj kasjerzy, woźni i t. d.

Rozpoczyna się sezon wyścigowy, i znów się przy tej okazji otwiera zapotrzebowanie na pewną ilość kasjerów, bileterów, urzędników biurowych, woźnych i t. d.

A w teatrach lub kinoteatrach też często jest możliwość otrzymania kasjerstwa na godziny popołudniowe i wieczorne.

Są specjaliści od urządzania różnych przedsięwzięć różrywkowych: latem w parkach i ogrodach, zimą w lokalach zamkniętych — i przy nich sezonowo można też otrzymać różne gorzej lub lepiej płatne zajęcia kasjera, dozorczy, kontrolera, biletera, instruktora i t. d., zależnie od tego, czy to jest strzelnica, koncert, ślizgawka, muzeum osobliwości, lunapark czy jakie inne „wesołe miasteczko”.

W karnawale specjaliści innego rodzaju mobilizują sezonowy personel i poszukują kasjerów czy kasjerek, kelnerów, subjektów, kucharzy. Mamy tu na myśli przedsiębiorców, podejmujących się prowadzenia bufetów na balach. To zajęcie sezonowe

o tyle jest uciążliwe, że odbywa się do późnego wieczora, a nieraz i całą noc.

W większych miastach lub wogóle miejscowościach, posiadających jakieś zabytki albo osobliwości, zjawia się jeszcze jeden rodzaj zajęcia okolicznościowego — to oprowadzanie turystów. Zazwyczaj pożądaną jest, aby osoba, występująca w roli takiego przewodnika, znała również języki obce, gdyż chodzi też o obsługę wycieczek cudzoziemskich. Dla pozyskania tego rodzaju zajęcia trzeba mieć kontakt albo z zarządami większych hoteli albo też z biurami podróży, organizującymi różnego rodzaju wycieczki zarówno krajowe jak i zagraniczne.

Podczas wystaw, trwających zwykle parę tygodni, ale nieraz i po parę miesięcy, można mieć zajęcie sezonowe w kasie lub w biurze wystawy.

Przykłady podane powyżej zapewne będą wystarczające dla zorientowania wszystkich co do zajęć, które się trafić mogą „okazyjnie” i „sezonowo”.

11. Organizacje reklamy propagandowej.

W okresach tak zwanej dobrej konjunktury kupiec, rzemieślnik, przemysłowiec nie potrzebuje szukać klienta: kupujących i dających zamówienia niebrak.

Inaczej kształtuje się położenie w dobie zastoju, gdy — obok trudności gospodarczych — na zmniejszenie się zakupów i zamówień wpływa też pewnego rodzaju psychoza ostrożności, wstrzeźliwości czy nadmiernej oszczędności; wówczas niedość jest mieć wybór wszelkiego rodzaju towarów w sklepie czy magazynie, by zdobyć klientów.

Trzeba ich szukać, trzeba do nich trafiać, trzeba ich umieć przekonać, że zakup jest korzystny, że

zamówienie jest celowe i odpowiada koniecznej potrzebie klienta. Zjawia się tedy konieczność propagandy, a właściwie reklamy propagandowej.

Wielkie firmy robią to na swoją rękę, utrzymując nawet stale specjalistę, tak zwanego szefa propagandy, który nieraz kieruje całym wydziałem specjalnym.

Mniejsze firmy pozwolą sobie na to nie mogą, ale chcąc przetrwać czasy złej konjunktury, muszą również prowadzić intensywniejszą reklamę, aby podtrzymać swe obroty na poziomie, pozwalającym na istnienie.

Ta reklama propagandowa musi być tak przeprowadzona, by przy możliwie najskromniejszych kosztach dawała jaknajkorzystniejsze wyniki. Zadanie dość trudne, lecz do wykonania możliwe.

Wymaga ono dobrej znajomości stosunków miejscowych, trafnej orientacji o stanie rynku handlowego, rzutkości i pomysłowości oraz umiejętności wytwarzania przyjaznych nastrojów. Osoby, rozporządzające temi przymiotami umysłu i charakteru, mogą sobie stworzyć bardzo intratne źródło dochodu, a kupcom, rzemieślnikom i przemysłowcom oddać nieocenione usługi.

Jedną z gałęzi organizacji reklamy propagandowej jest urządzenie wystaw sklepowych. Ten dział reklamy kupieckiej, w większości miast naszych, bardzo wiele pozostawia do życzenia.

W większych sklepach i magazynach tak bywa, że zwykle jeden z pracowników ma sobie powierzoną pieczę nad urządzeniem wystaw okiennych. Mniejsze sklepy przy zredukowanym personelu mają obecnie trudności z należytem utrzymaniem wystaw okiennych i chętnie raz na tydzień czy raz na dwa tygodnie poniosą wydatek kilku czy kilkunastu złotych od okna za efektowne, ze znajomością rzeczy udekorowanie wystawy.

Wzięcie się do tej pracy to bardzo odpowiednie zajęcie dodatkowe dla uczniów i uczennic Akademii Sztuk Pięknych, wychowawców i wychowanek szkół sztuki stosowanej oraz tych wszystkich, którzy mają dobry gust, pomysłowość i zręczność organizacyjną. Pomysłowość niezbędna jest nie tylko w kierunku obmyślenia coraz nowych postaci grupowania towarów na wystawie, ale też w tym zakresie, by możliwie łatwymi i niekosztownymi środkami osiągnąć efekty pożądane a skuteczne pod względem estetycznym i handlowym.

Znalezienie w mieście większem 10—15 firm, gotowych za pewną umówioną opłatą dać swe okno wystawowe pod stałą opiekę zręcznego dekoratora, nie jest rzeczą trudną, a taką ilość można z powodzeniem obsłużyć przy innych zajęciach domowych czy biurowych, zdobywając wcale pokaźny dodatkowy dochód miesięczny.

II. DROBNY HANDEL

Znaczenie handlu wciąż jeszcze w społeczeństwie polskim nie jest należycie doceniane, a nawet podziśdzeń tu i ówdzie pokutuje pogląd, że człowiek, zajmujący się handlem, musi być w niezgodzie z uczciwością.

A wynik tych uprzedzeń i fałszywych opinii o istocie handlu jest taki, że korzyści z handlu w Polsce czerpią przeważnie nie Polacy.

Te rzeczy muszą ulec zmianie!

Sprawa jasna, że takie zmiany nie dadzą się przeprowadzić z dziś na jutro, ale niemniej rzeczą jest oczywistą, iż te zmiany dokonane być muszą.

Życie samo pcha nas w tym kierunku, to życie, którego przejawy gospodarcze zmuszają setki i tysiące osób do poszukiwania dodatkowych zajęć zarobkowych, celem opędzenia najskromniejszych kosztów utrzymania.

Bywało już nieraz, że ludzie, biorący się z musu do handlu, odkrywali w sobie niespodzianie poważne w tym kierunku zdolności, co niejednego skłoniło nawet do porzucenia swego dotychczasowego zawodu i oddania się całkowicie handlowi.

Mówiąc tu o różnych artykułach, które nadają się do drobnego handlu, traktowanego jako zajęcie dodatkowe, mamy również na myśli i bezrobotnych; dla nich możliwość osiągnięcia choćby najdrobniej-

szego dochodu jest wprost ratunkiem przed ostateczną nędzą...

Drobny handel nie wymaga zazwyczaj jakichś większych nakładów. Może częstokroć być rozpoczęty dosłownie z groszami i przy pewnej ruchliwości, umiejętności kupieckiej oraz przedsiębiorczości dać zupełnie poważne wyniki.

Przyczem należy pamiętać, że im z mniejszym zaczyna się kapitałem, tem powszechniejszego użycia musi być artykuł, będący przedmiotem handlu, aby włożonym w ten handel drobnym kapitałem obrócić w ciągu dnia parokrotnie. To jest najzupełniej możliwe na przykład przy kolportowaniu drobnych broszur lub pojedynczej sprzedaży znanych powszechnie czasopism, jak tygodnik „*Przewodnik Katolicki*“.

Drobne zyski a częste są pewniejsze i korzystniejsze, bo łatwiejsze do osiągnięcia, co dla osób, początkujących dopiero w handlu, ma duże znaczenie.

Zwracamy uwagę, że docierać należy z rzeczami, nadającymi się na podarek, przed obchodami imieninowymi. Dobrze będzie posiadać mały spis rodzin znajomych i znajomych znajomych z ich imionami. Podarki ślubne uda się nieraz sprzedać, o ile się ma adresy z biura parafjalnego, a tam, gdzie zapowiedzi są wywieszane, z kruchty — przysyłch nowożeńców (tu wchodziłyby w grę takie rzeczy, jak figurki porcelanowe, kryształ, zegary, obrazy, sztuczna i prawdziwa biżuterja, kilimy).

12. Handel herbatą i kawą.

Herbata i kawa należą do artykułów powszechnego użytku, zarówno w większych jak i mniejszych miastach, a z tego względu rozprzedaż her-

baty czy kawy nie przedstawia większych trudności.

W ostatnich czasach dość szeroko rozpowszechniła się sprzedaż herbaty na raty partjami kilowami i półkilowami w trwałym opakowaniu w postaci mniej lub więcej estetycznego blaszanego pudełka.

Ponieważ takie blaszane pudełko w gospodarstwie domowym zawsze się przydać może, więc herbata w tych pudełkach chętnie znajduje nabywców zwłaszcza, że zazwyczaj spłaty tygodniowe nie są wysokie i wyrażają się kwotą 1,50—2,00 złotych.

Sprzedaż ratowa herbaty może być prowadzona na własny rachunek lub na rachunek hurtowni, z której się towar bierze.

W pierwszym wypadku trzeba mieć pewien kapitał obrotowy własny, bo hurtowni płaci się gotówką, a od nabywców odbiera się drobnymi ratami przez kilka tygodni, w drugim wypadku jest się właściwie agentem hurtowni: mniejsze ponosi się ryzyko, ale i mniejszy osiąga się zysk.

Kto pracuje w biurze, zwłaszcza większem, zatrudniającem kilkadziesiąt osób, może sporo herbaty i kawy rozprzedać kolegom i koleżankom w miejscu pracy, aczkolwiek gdy chodzi o biura rządowe, pamiętać trzeba, że istnieje rozporządzenie, zabraniające urzędnikom prowadzenia tego rodzaju handlu w lokalach urzędów.

Sprzedaży kawy i herbaty nadaje się odpowiedni zakres, zależnie od planowanych wyników pieniężnych. Można sprzedawać tylko kolegom i koleżankom w miejscu pracy albo jedynie bliższym i dalszym znajomym, lub też wyłącznie lokatorom kamienicy, w której mieszkamy. Kto jednak chce osiągnąć większe zarobki, ten — dla dokonania większych obrotów — musi albo znaleźć drogę do różnych instytucyj, pensjonatów, hoteli, zakładów

gastronomicznych, albo zdecydować się na handel domokrajny: od mieszkania do mieszkania.

W początkach, nim się nabierze wprawy, dłuższy czas trzeba krążyć bez żadnych rezultatów, ale tem nie należy się zrażać i pierwsze dwa tygodnie traktować jako okres praktyki prawie bezpłatnej albo nisko wynagradzanej. Po dwóch tygodniach różnych prób i doświadczeń sprzedawca nabiera pewnej znajomości terenu, poznaje możliwości handlowe na upatrzonym do obsługi odcinku miasta, i wówczas zaczyna się właściwa działalność sprzedażowa w mniej lub więcej normalnym zakresie.

Podkreślaliśmy już i raz jeszcze na tę sprawę kładziemy nacisk, że w zajęciach handlowych decydującym warunkiem powodzenia jest: wytrwałość, solidność, punktualność.

Zresztą te czynniki przy wszelkich innych pracach i zajęciach, jeżeli chcemy zdobyć powodzenie, są niezbędne.

13. Handel materiałami piśmiennymi.

Handel ten można uprawiać zarówno w większem jak i mniejszem mieście.

Obchodzenie mieszkań prywatnych z teczką czy walizeczką, pełną zeszytów, notesów, ołówków, gum, obsadek, bibuły i stałówek, mniej może być korzystne, zwłaszcza na dłuższą metę. Dobrze jest zwrócić przedewszystkiem uwagę na biura, kantory zakładów przemysłowych i handlowych oraz na szkoły, zwłaszcza mniejsze.

Dochodowość tego handlu jest dobra, choć ma granice dosyć rozciągle: od 15 do 50%, przeciętnie wynosi 25%, bo trzeba też brać pod uwagę, że instytucje, biorąc stale materiały piśmienne w większych ilościach i płacące gotówką, otrzymują za-

zwyczaj w sklepach 5 do 10% rabatu, więc i drobny sprzedawca musi zastosować się do tego zwyczaju.

Materiały piśmienne są artykułem mało ryzykownym: wszystko, co się nabędzie, można wcześniej lub później sprzedać do ostatniego zeszytu, do ostatniego ołówka, do ostatniej stalówki i gumy; nic się nie psuje, a przy pewnej uwadze i ostrożności bardzo mało towaru się niszczy.

14. Handel czekoladkami i cukierkami.

Handel odpowiedni i dla mężczyzn i dla kobiet.

Przyczem oprócz zwykłego terenu, to jest mieszkań i biur, trzeba zwrócić uwagę na większe pracownie i wytwórnie, zatrudniające kobiety.

Zwrócić również należy uwagę na obsługę wózków z wodą sodową i słodyczami, jakich sporo jest po większych miastach.

Niekażdy właściciel takiego wózka ma kogoś z rodziny, żeby mu załatwił zakupy; a samemu przerywać handel i biegać do wytwórni karmelków czy do hurtowni, to się nie opłaca, zwłaszcza w cieplejszej połowie roku, kiedy ruch jest ożywiony. Toteż taki wędrowny „hurtownik”, zadowalający się umiarkowanym procentem za dostarczenie na miejsce wszelkich odmian irysów, karmelków, czekolady, pierników i wafli właścicielowi wózka, chętnie jest przezeń widziany.

W sezonie letnim obrót wodą i słodyczami tak bywa znaczny na tych wózkach, że dostawcy, dwu i trzykrotnie odwiedzając je w ciągu dnia, zawsze coś uzupełniają doraźnie lub przyjmują nowe zamówienia, które uskuteczniają przy najbliższym obchodzie miejsc postoju owych wózków.

Na słodyczach odprzedawcy otrzymują zazwyczaj 25% rabatu. Początkujące wytwórnie lub pod-

rzędniejsze fabryczki dla zdobycia sobie klientów dają większe rabaty; bardzo często bywa to tak robione, iż wprost jaknajniższe oznaczają ceny hurtowe, pozostawiając wysokość ceny detalicznej do uznania i dowolnej kalkulacji zainteresowanego osobiście sprzedawcy.

Jeżeli ktoś ma zamiar nie doraźnie, ale stale zajmować się handlem słodyczami, to dobrze zrobi, zaopatrując się w towar pierwszorzędnym renomowanych wytwórni; choć na nim może być dawany mniejszy rabat, ale zbywać bardzo go łatwo, co zwiększa obrót i rychło wyrównywa różnicę rabatu.

Słodycze z wózków przeważnie kupują dzieci, więc i ze względów społecznych wskazany jest handel wyrobami fabryk pewnych i znanych, które do wyrobu słodyczy używają czystych surowców, a nie różnych surogatów, mogących nawet szkodzić zdrowiu.

15. Handel książkami na raty.

Sprzedaż książek na raty była przed wojną dość szeroko rozwinięta w niektórych częściach Polski, jak np. w Wielkopolsce i na Śląsku. Przedmiotem tego handlu były głównie ozdobnie oprawne żywoty świętych, Pismo św., dzieje Polski i t. p. dzieła w formacie albumowym, obficie ilustrowane i obliczane głównie na zbyt wśród sfer drobnomieszczańskich oraz bogatszych włościan.

Wojna ten handel przerwała, a teraz odżył on na innych terenach i wśród innych sfer społecznych. Dziś przedmiotem sprzedaży na raty są encyklopedie, słowniki, komplety powieści lub cykle dzieł naukowych.

Sprzedawca jest właściwie akwizytorem firmy wydawniczej i od przyjętych zamówień ma procent, a już sama firma inkasuje sobie należność; najwyżej

przyjmujący zamówienie pobiera też zadek, który zazwyczaj stanowi wynagrodzenie lub część wynagrodzenia akwizytora i doraźnie wpływa do jego kasy osobistej.

Teren działalności to głównie szkoły i biura. Dawniej dobrą klientelę na książki stanowili lekarze, adwokaci, rejenci, dyrektorzy przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych: jedni z nich naprawdę interesowali się książką, inni kupowali luksusowe wydawnictwa dla ozdoby salonu lub w imię honoru domu, a jeszcze inni, aby mieć co położyć na stole w poczekalni lub w swym gabinecie na biurku.

Dziś ta klientela ogromnie się zmniejszyła, ale jeszcze od czasu do czasu jakąś książkę kupi, zwłaszcza książkę zawodową. Wogóle sprzedawca książek w dobie obecnej na książkę zawodową szczególniejszą winien zwrócić uwagę, bo dziś gdy salonów do dekorowania ozdobnemi wydawnictwami coraz mniej, a coraz więcej osób książkę powieściową bierze z czytelni — nowość zawodowa może znaleźć pokup, np. zbiór najnowszych ustaw czy przepisów administracyjnych liczyć może na zbyt wśród prawników, dzieło z dziedziny zagadnień medycznych wśród lekarzy, a książka z zakresu pedagogji — wśród nauczycieli i nauczycielek.

O prowadzeniu sprzedaży książek na raty na swój osobisty rachunek nie mówimy tutaj, bo tego rodzaju handel wymaga poważniejszego nakładu pieniężnego i znaczniejszego wyrobienia fachowego. Kto posiada jedno i drugie, dla tego nasze informacje są zbyteczne, dla wiadomości więc tylko nowicjusów w tej dziedzinie handlu zaznaczamy, iż wszelkie druki i formularze, niezbędne przy sprzedaży na raty, daje zainteresowana firma wydawnicza.

Dodać należy, iż zazwyczaj sprzedawca książek pracuje z ramienia jednej firmy wydawniczej, choć możliwe jest obsługiwanie dwóch czy więcej wydawców, mających dzieła z różnych dziedzin, np. prawnicze, medyczne, rolnicze i t. p., a więc niekonkurujących ze sobą. Dla uniknięcia jednak jakichkolwiek nieporozumień czy pretensyj powinien pierwszy wydawca, z którym pracowaliśmy, być poinformowany o zamiarze jednoczesnego obsługiwania i drugiego wydawcy, bo nierzadko się zdarza, iż firma wydawnicza stawia jako warunek wyłączną pracę dla niej tylko i z tem trzeba się liczyć.

16. Kolportowanie broszur i pism periodycznych.

Przez podjęcie kolportażu broszur i pism periodycznych możemy obok zdobywania zarobku spełniać wielką misję społeczną, rozpowszechniając dobre wydawnictwa. Dziś, gdy tyle plugawych druków szerzonych jest w społeczeństwie, każdy, kto przyczynia się do torowania dróg wydawnictwom uczciwym i pożytecznym, spełnia czyn zbożny.

Kolportowanie to może być dokonywane albo wśród stowarzyszonych w organizacji, której jesteśmy członkiem, albo wyłącznie wśród znajomych, albo w obrębie pewnej dzielnicy czy parafji większego miasta, albo wkońcu w całym mieście, gdy chodzi o mniejsze miejscowości.

Dobrze jest zapewnić sobie moralne poparcie jakiejś organizacji oświatowo-kulturalnej lub społeczno-religijnej, jak np. koła Polskiej Macierzy Szkolnej lub oddziału miejscowego Akcji Katolickiej, ewentualnie swego księdza proboszcza.

Kolporter broszur otrzymuje od wydawcy lub składu głównego 20—30%, na sprzedaży pojedynczych numerów czasopism 20—25%.

Ale oprócz sprzedaży pojedynczych numerów czasopism, czym niekażdy może się zajmować, — niejeden wcale znaczne będzie miał obroty i zyski, przyjmując prenumeratę na te czasopisma. Administracje pism od każdej dostarczonej prenumeraty udzielają zwykle 10—15% rabatu. Oczywiście co do tego trzeba wejść uprzednio w porozumienie z administracją tego tygodnika, miesięcznika czy dziennika, dla którego chcielibyśmy pracować, widząc szanse powodzenia, bo czasopisma zaznaczonego wyżej rabatu nie udzielają wszystkim, lecz jedynie biurom pism, księgarniom i ewentualnie osobom, zajmującym się specjalnie z ich upoważnienia zbieraniem przedpłat. Dla otrzymania takiego upoważnienia niezbędna jest odpowiednia rekomendacja albo poręczenie osoby finansowo odpowiedzialnej, wreszcie kaucja.

Jakie broszury, jakie pisma nadają się do kolportowania, trudno tu dawać wskazówki szczegółowe, gdyż inne rzeczy mogą mieć powodzenie w miastach większych, inne w miasteczkach, inne w osadach fabrycznych, a jeszcze inne w parafiach czysto wiejskich. Przystępując do zajęcia się tym kolportażem, należy albo zasięgnąć rady osób, które znają dobrze miejscowe stosunki i warunki, albo też poczynić pewne próby z broszurami, które nam samym wydają się odpowiednie dla miejscowych odbiorców. W tym celu można zażądać od wydawcy czy wydawców w niewielkich ilościach różnych broszur, wybranych według katalogów z prawem wymiany na inne, gdy niektóre z wybranych okażą się nieodpowiednie lub niepokupne.

Każdy wydawca zresztą przysła bezpłatnie katalog swoich wydawnictw na każde żądanie.

Na prowincji jako dni sprzedaży nadają się dni odpustowe i jarmarczne. Spis książeczek religijnych, zdatnych do kolportażu, podaje X. L. Ż. „*Apostolstwo książki*” (Księg. św. Wojciecha).

17. Handel antykami.

Dochodowem zajęciem, wymagającym jednak znanstwa, jest handel starożytnościami. To pojęcie ogarnia: meble stylowe, porcelanę, kryształ, biżuterję, dywany, obrazy, księgi z dawniejszych wieków, sztychy, drzeworyty, litografje. Handel meblami może być bardzo dochodowym, bez większego jednak lokalu, czy pomieszczenia osobnego, nie da się urzeczywistnić. Trzeba też posiadać kilkaset przynajmniej złotych gotówki.

Porcelana, o ile jest kompletna, nieuszkodzona, zależnie zresztą od marki, może także przysporzyć dochodów, wymaga zresztą pieczołowitości w przechowaniu (strzec od potłuczenia). Figurki porcelanowe mogą być cennym upominkiem imiennym lub gwiazdkowym. Potrzeba ku temu trochę znajomości np. po biurach.

Księgi stare spowodu ciężkich czasów znajdują nielicznych amatorów, ale są takie, które zawsze „idą” jak herbarze, książki myśliwskie, książki z pięknymi sztychami lub kolorowymi litografjami. Sprzedawać można bibliofilom, zorganizowanym w specjalnych towarzystwach.

Jest to zarobek i dla mieszkańców prowincji, którzyby mogli pośredniczyć w wyławianiu cennych rzeczy (porcelany, obrazów, ksiąg, sztychów) z dworów szlacheckich i pałaców na wsi — dla

sprzedaży w miastach, zwłaszcza w stolicy, gdzie jest stosunkowo najwięcej ludzi zamożnych.

18. Handel makulaturą.

Handel makulaturą można również prowadzić jako zajęcie dodatkowe. W tym dziale mamy na myśli handel starymi czasopismami periodycznymi (tygodnikami i dziennikami) oraz tak zwanym szmelcem papierowym, to jest ścinkami z introligatorni i drukarni oraz wszelkimi odpadkami papierowymi, jakie się zbierają na przykład po biurach w kosztach na papiery.

Szmelc papierowy nadaje się jedynie na przeróbkę w tekturowniach i przedstawia wartość paru lub kilku groszy za kilogram. Ścisłej ceny nie podajemy, bo tu wahania są dość znaczne, zależnie od zapotrzebowania i odległości tekturowni, do której odpadki papierowe są dostarczane. Gdy przewóz kosztuje więcej, to rzecz prosta za same ścinki płać mniej, gdy tekturownia jest w tej samej miejscowości, w której mieszkamy, to można osiągnąć nieco lepszą cenę, bo mniej wyniosą koszty dostawy.

Stare czasopisma mogą być spożytkowane w różny sposób. Dzienniki, drukowane na zwykłym papierze gazetowym, nadają się do użytku jako papier pakowy w niektórych handlach, jak np. w mydlarniach lub t. p.

Tygodniki, drukowane zazwyczaj na papierze satynowanym, trwalszym i mocniejszym, mogą być z powodzeniem użyte do wyrobu torebek na potrzeby również mydlarń lub wogóle drobnych interesów handlowych niespożywczych, gdyż wszystko, co służy do spożycia, winno być pakowane w papier i torebki niezadrukowane, czyste.

Torebki sprzedaje się na wagę.

19. Sprzedaż detaliczna znaczków stemplowych i pocztowych.

Handel ten może opłacać się tylko w wielkich miastach i tylko posiadającym pewien kapitałik obrotowy oraz duże stosunki w świecie handlowym.

Procent od sprzedaży znaczków pocztowych (1%), znaczków stemplowych i blankietów wekslowych (3%) jest skromny. By więc kilka złotych z tego źródła osiągnąć, trzeba dziennie mieć obrót po kilkaset złotych.

Ten mały procent nie pozwala też na to, by brać się do ich rozprzedaży bez własnego kapitałiku, gdyż pożyczać na ten cel pieniądze i płacić od pożyczki procent, to przy niewielkim zysku, jaki ta sprzedaż daje, może być zbyt uciążliwe i niewytrzymujące rachunku.

Duże stosunki po biurach, kantorach, wśród notariuszy oraz firm handlowych można sobie czasem wyrobić, ale gdy tych stosunków odrazu się niema, trzeba sobie jasno zdać sprawę, iż na ich wyrobienie potrzeba dłuższego czasu przy znacznej wytrwałości i systematyczności.

Pozwolenie na sprzedaż znaczków stemplowych i weksli wydaje Urząd Opłat Stemplowych, a na sprzedaż znaczków pocztowych składa się podanie w miejscowym Urzędzie pocztowym.

Sprzedaż znaczków stemplowych, weksli oraz znaczków pocztowych może być traktowana jako artykuł dodatkowy dla sklepów z galanterją, z wyrobami tytoniowymi oraz z materiałami piśmieniami, a nawet Urzędy chętniej powierzają tę sprzedaż posiadaczom lokali handlowych, niż do sprzedaży tak zwanej domokrażnej.

Sprzedażą znaczków i blankietów wekslowych z równym powodzeniem mogą się zająć mężczyźni jak i kobiety, zamieszkali w większych miastach, przyczem głównie trzeba liczyć na zbyt po firmach

niejszych i średnich, gdyż wielkie przedsiębiorstwa na rachunkach znaczków stemplowych nie przyklejają, lecz opłacają gotówką na podstawie odpowiedniej kontrolki w specjalnej książce, a zamiast znaczków pocztowych posiłkują się specjalnymi maszynkami, które odbijają znaki na kopertach, opłaty zaś uiszczają w wysokości określanej przez licznik, wykazujący ilość ostemplowanej korespondencji.

20. Handel zużytymi znaczkami pocztowymi do zbiorów.

Kolekcjonowanie zużytych znaczków pocztowych jest szeroko rozpowszechnione nie tylko wśród młodzieży szkolnej, gdyż i dorosłych zbieraczy spore są zastępy, a niebrak między nimi i głów ukoronowanych.

W różnych językach wychodzą liczne pisma poświęcone filatelistyce, istnieją domy handlowe zagranicą, zajmujące się kupnem i sprzedażą zużytych znaczków pocztowych do zbiorów oraz wydawaniem specjalnych katalogów — słowem, skromny znaczek pocztowy jest obiektem specjalnej gałęzi handlu.

Uprawianie tej gałęzi handlu bardzo jest wskazane jako dodatkowe zajęcie dla różnych kategorii urzędników, mających czas wolny w godzinach od 4 czy 5-ej popołudniu, a zwłaszcza dla pracujących w bankach lub przedsiębiorstwach handlowych, posiadających rozwinięte stosunki z zagranicą, dzięki czemu codziennie mogą otrzymywać pewną ilość znaczków bezpłatnie, poświęcając tylko nieco czasu na ich wycinanie i porządkowanie. Ponieważ zdobywany tą drogą materiał jest zazwyczaj dość jednorodny, więc różnorodność można osiągać drogą wymian, albo uzupełnianiem posiadanego materiału

przez zakupy w organizacjach krajowych i zagranicznych, zbierających znaczki zużyte w celu osiągnięcia z ich sprzedaży dochodów na cele misyjne.

Dla zorientowania się w wartości znaczków konieczne jest prenumerowanie pisma filatelistycznego oraz nabywanie nowych raz lub dwa razy do roku wychodzących katalogów zużytych znaczków pocztowych.

Czasopism w języku polskim, poświęconych zbieraniu znaczków pocztowych, jest kilka, a mianowicie: 1) „*Filatelist*” (Warszawa, ul. Hortensja 1 m. 2) — miesięcznik, 2) „*Ilustrowane Wiadomości Filatelistyczne*” — miesięcznik (Poznań, ul. Ratajczaka 15), 3) „*Ilustrowany Kurjer Filatelistyczny*” wydawany przez Lwowski Związek Filatelistyczny (Lwów, ul. Kurkowa 5).

Co do spieniężania zbieraczom znaczków pocztowych, to najlepiej z poważniejszymi zbieraczami wchodzić w stosunki bezpośrednie już to osobiście, już to drogą korespondencji; materiał pospolitszy zbywa się zazwyczaj przez sklepy materiałów piśmiennych w kompletach, pakowanych w koperty, po 25, 50, 100 i więcej sztuk, przyczem każdy znaczek kompletu winien być inny. Cena takiego kompletu waha się w zależności nie tylko od ilości, ale i od jakości znaczków.

W zakresie wyznaczania cen należy się orientować zarówno informacjami, podawanymi przez pisma fachowe i katalogi, jak też lokalnymi warunkami zbytu.

21. Handel żarówkami i koszulkami do gazu.

Sprzedaż żarówek i koszulek do palników gazowych Auera nadaje się również do traktowania jako oddzielny rodzaj zajęcia pobocznego.

Nie trzeba się zrażać, gdy przez pierwsze parę tygodni będzie sprzedaż szła ciężko. Tutaj jeszcze bardziej niż przy innych przedmiotach handlu konieczne jest wyrobienie sobie zaufania, że się dostarcza towar dobry.

Należy brać pod uwagę psychologię przeciętnego nabywcy, gdy się ktoś zgłasza do niego z propozycją nabycia lampki elektrycznej lub palnika gazowego. Nabywca rozumie sobie zupełnie logicznie: jeżeli kupię w sklepie, to w razie otrzymania lichego towaru wiem, gdzie wystąpić z reklamacją, a gdzie w razie czego będę szukał domokrażnego sprzedawcy? Stąd zrozumiała rezerwa, którą trzeba przezwyciężyć, co niezawsze jest łatwe.

Trzeba umieć namówić klienta, by choć minimalną ilość towaru wziął na próbę, i dawać towar rzeczywiście dobry, a gdy nabywcy nas poznają, że prowadzimy handel solidnie, to później sprawa pójdzie już łatwiej.

Co do rodzaju klienteli, to przede wszystkim zwrócić należy uwagę na administrację domów i sklepy.

Obok żarówek i koszulek do palników gazowych systemu Auera można też mieć szkła i klosiki do tychże palników gazowych oraz kieszonkowe latarki elektryczne.

Nosić towar najlepiej w odpowiednio przystosowanej walizeczce.

22. Drobny handel kosmetyką.

Moda sprawiła, że w ostatnich latach używanie zwłaszcza przez panie najróżniejszych artykułów kosmetycznych ogromnie wzrosło.

Obok mydła, pudru, octu toaletowego i wody kołońskiej sprzedaje się dziś lakier do paznokci, ołówki do brwi, pomadkę do warg i tym podobne specyfiki. Nie zachwycamy się tą „malarską modą”, zwłaszcza, że większość pań i panien nie umie zachować umiaru i już się nie maluje, ale smaruje farbami, aż patrzyć przykro. Moda wszakże jest modą i póki trwa, to nadużywanie specyfików kosmetycznych będzie też trwało.

Handlem kosmetykami z powodzeniem mogą się zająć niewiasty, a gdy która potrafi być jeszcze dobrą doradczynią w tej dziedzinie, to może osiągnąć wcale pomyślne wyniki handlowe.

Wszystkich kosmetyków, nadających się do handlu domokrażnego, tutaj nie wyliczam, bo nie wszystkie wszędzie mogą mieć powodzenie. W jednych miastach i miasteczkach jedne artykuły cieszą się większym wzięciem, w drugich inne.

Trzeba na początek wszystkiego brać w minimalnych ilościach, póki się nie wybada, co na większy zbyt może liczyć.

Zaopatrywać się w towar najwygodniej w hurtowniach, tak zwanych „aptecznych domach hurtowych”, istniejących w większych miastach Polski, gdyż przy niewielkich ilościach sprowadzanie od poszczególnych wytwórców, czy ich przedstawicieli zbyt jest kłopotliwe, a gdy chodzi o sprowadzanie pocztą, koszt przesyłki mogą całkowicie pochłoniąć zysk. Inna jest sytuacja, gdy się pracuje specjalnie z jedną wytwórnią. Wówczas jest się jakby przedstawicielem tej firmy i sprzedaż prowadzi się na warunkach procentowych. Choć i w tym wypadku można handlować na własny rachunek, korzystając tylko z pewnych ułatwień czy udogodnień zainteresowanej firmy.

Handel ten naogół jest dosyć korzystny.

23. Handel krawatami, spinkami, sznurowadłami, pastą do butów.

Krawaty, spinki, maszynki do krawatów, sznurowadła, pasta do obuwia — wszystko to są artykuły łatwe do zbycia i łatwe do przenoszenia, z tych więc względów nadają się do handlu domokrażnego.

Oczywiście mogą być brane pod uwagę i inne drobne przedmioty użytku codziennego, jak np. szpilki, agrałki, igły, szczoteczki do zębów, szelki, podwiązki, ściereczki do kurzu i tym podobne drobiazgi, na które praktyka wykaże zapotrzebowanie.

Przy wskazywaniu na pewne przedmioty handlu raczej chodzi o rodzaj towaru, a już rzeczą nabytą doświadczenia osobistego jest orjentowanie się, na co większy popyt, co bardziej pożądane, co się łatwiej sprzedaje.

Wszystko to zależy nietylko od terenu, na którym działamy, ale też i od innych czynników, jak np. pora roku. Krawaty lepiej się sprzedaje na wiosnę niż zimą, a znów pasta do butów więcej się rozchodzi w czasie niepogody.

To są jedynie przykłady, żadnych teoretycznych pewników niema w tym względzie. Najpewniejsze wskazówki daje własne doświadczenie.

24. Handel drobiazgami sezonowymi.

W okresie Bożego Narodzenia, Nowego Roku, Wielkanocy albo w porze wycieczek letnich jest specjalny popyt na niektóre drobne artykuły ilościowe. Tak więc np.:

- a) ozdoby choinkowe i świeczki na choinkę dobrane sprzedaje się w grudniu przed Bożym Narodzeniem;
- b) kalendarze ścienne, książkowe i kieszonkowe idą w grudniu do połowy stycznia;

c) pocztówki świąteczne mają powodzenie w tygodniach przed Bożym Narodzeniem i przed Wielkanocą;

d) pocztówki z widokami, plany miasta, tanie przewodniki po mieście — chętnych znajdują nabywców w porze letniej, zwłaszcza wśród wycieczkowiczów, przybyłych dla zwiedzania.

Zarobek na tych artykułach wynosi od 25 do 50 nawet procentów. Zwykłą to zresztą jest rzeczą, że na artykułach sezonowych zarobek jest większy, — ale ze względu na groszowe kwoty, jakie te przedmioty wynoszą, korzyść większą na tym handlu osiąga się dopiero, jeżeli się uda zorganizować zbył masowy.

W każdym razie sprawa zasługuje na uwagę i warta jest zabiegów.

25. Handel pustymi butelkami.

Był czas, że handel pustymi butelkami po winie, piwie czy wódce należał do wcale zyskownych. Dziś gorzej ta dziedzina się przedstawia, bo i towaru jest mniej i nabywców ubyło. Tak na przykład Państwowy Monopol Spirytusowy używanych flaszek nie skupuje, lecz używa tylko nowych. Ma to swoje słuszne — skądinąd — uzasadnienie, ale na handel flaszkami po spirytusie i wódce monopolowej wpływa ujemnie.

Dziś można liczyć jako na nabywców flaszek używanych jedynie na fabryki octu i mniejsze wytwórnie win i wód owocowych, toteż zajęcie się handlem pustymi butelkami tylko tam się może opłacać, gdzie podobne przedsiębiorstwa istnieją.

Skupuje się butelki przy pomocy domokrażnych handlarzy, zakupione myje, sortuje według gatunków i rodzajów, a następnie odprzedaży browarom czy innym wytwórniom napojów chłodzących.

Do prowadzenia tego handlu konieczne jest posiadanie jakiejś suteryny, obszernej, widnej piwnicy czy też szopy, gdzieby można towar nabywany zbierać i przygotować do zbycia.

Do handlu tego bez uprzedniego porozumienia się z domniemanymi nabywcami na towar przygotowany zabierać się nie należy, gdyż w przeciwnym razie można narazić się na wydatki i kłopoty zamiast spodziewanego dochodu. Tutaj bowiem trudno liczyć jest na jakieś wyrobienie sobie źródeł zbytu, gdy wogóle brak jest kandydatów na nabywców.

Ci i owi mają zastrzeżenia co do tego handlu ze względów higienicznych. Jest w tych zastrzeżeniach nieco słuszności, ale i dużo przesady.

Ze względów praktycznych nie opłaci się nabywać flaszek zbyt zanieczyszczonych, gdyż więcej kosztuje ich umycie, niż warta cała butelka, a wogóle, by ten handel się opłacał, konieczne są cztery warunki: a) tanie pomieszczenie na skład, b) tania siła pracownicza do mycia butelek, c) obfitość taniej wody, d) tani przewóz do nabywcy.

Nie mamy pretensji, byśmy w tym rozdziale wyczerpali wszystkie przedmioty, nadające się do handlu domokrażnego. Kto się praktycznie zajmie temi sprawami, ten niejedną jeszcze znajdzie artykuł popłatniejszy w sprzedaży. Nam chodziło przede wszystkim o wskazówki orientacyjne, które właśnie w połączeniu z zawsze i wszędzie pożądaną inicjatywą i pomysłowością osobistą zainteresowanych mogą dać wyniki pomyślne.

Gdy podjęte próby wykażą, iż zajęcie się drobnym handlem może być dla nas korzystne, należy w myśl wymaganych przepisów władz skarbowych — nabyć odpowiedni patent. W wypadkach oma-

wianych najzupełniej wystarczy świadectwo handlowe najniższej kategorii t. j. IV, które w Warszawie kosztuje 54 zł, a w innych miastach mniej. Połowę tego kosztuje świadectwo na tak zwany handel obnośny.

W większych miastach, jak np. w Warszawie, dla uniknięcia zbyt wielkiej konkurencji sklepom i magazynom, licencje na prawo zajmowania się tym handlem wydaje magistrat w ograniczonej liczbie i dlatego wcześniej o taką licencję zabiegać należy.

III. ZAJĘCIA FACHOWE

26. Fryzjerstwo.

Mamy tu na myśli przede wszystkim fryzjerstwo kobiece i przez kobiety uprawiane. Moda krótkich włosów sprowadziła konieczność dla pań częstszego niż dawniej uciekania się pod opiekę fryzjerską, i dlatego w ostatnich latach zakładów fryzjerskich przybywa, a dawne się powiększają. Zapewne taka pomyślna dla fryzjerstwa konjunktura potrwa jeszcze czas dłuższy, więc fryzjerstwo damskie, traktowane jako zajęcie dodatkowe, też ma widoki powodzenia.

Żona urzędnika czy biuralisty, której obowiązki domowe nie pozwalają na dłuższe wydalanie się z domu, lub też sama urzędniczka czy biuralistka, na której — jak to nieraz bywa — spoczywa utrzymanie rodziny i musi dorabiać sobie poza godzinami biurowymi, aby sprostać nieuniknionym i niezbędnym wydatkom, może uprawiać fryzjerstwo, o ile tylko ma takie mieszkanie, że może jeden pokój użyć na przyjmowanie klientek w godzinach popołudniowych, a w sezonie karnawałowym i — wieczornych.

W razie posiadania odpowiedniego lokalu sprawa jest prosta dla tych, które już posiadają zawód fryzjerski i przedtem pracowały w jakiejś firmie, a teraz spowodu zamążpójścia czy też innych okoliczności z pracy całodzienniej wycofać się musiały, nie

chcą jednak całkowicie zrywać ze swym zawodem, zwłaszcza, że im dochód dodatkowy jest naprawdę niezbędny. *

Zachodzi jednak pytanie, czy warto dopiero uczyć się fryzjerstwa, by je uprawiać następnie jako tylko zajęcie dodatkowe. Odpowiedź na to może być jedynie taka: warto, jeżeli ktoś ma do tego zdolności. Mając odpowiednią zręczność, może prędko osiąść wszelkie tajniki fryzjerstwa, a następnie mieć powodzenie wśród klienteli.

Sama nauka fryzjerstwa wobec braku odpowiednich szkół odbywa się przeważnie drogą praktyki w zakładach fryzjerskich. Ten system pochłania jednak dużo czasu, za szybszą naukę trzeba mistrzom fryzjerskim płacić. Wysokość opłaty bywa nader różnorodna, zależnie od miasta i od wzięcia mistrza, u którego pobiera się naukę.

27. Masaż.

Masaż leczniczy szerokie ma zastosowanie. Poszukiwani są zarówno masażyści jak i masażystki. Zajmować się masażem mogą osoby całkowicie zdrowe i fizycznie dobrze rozwinięte, gdyż zajęcie to wymaga dość znacznego wysiłku.

Do uprawiania masażu konieczne jest ukończenie odpowiednich kursów, gdyż samo zajęcie wkracza już w dziedzinę zabiegów o charakterze lekarskim.

Klienci rzadziej zwracają się bezpośrednio, lecz zazwyczaj na polecenie lekarza, i dlatego konieczne jest porozumienie się z paru czy kilku lekarzami miejscowymi, którzyby wskazywali swym pacjentom adres i warunki.

Obok masażu leczniczego istnieje również tak zwany masaż kosmetyczny, o którym tutaj nie traktujemy, ponieważ łączy się on ściślej z kosmetyką ogólną (patrz str. 46).

28. Manicure.

Manicure i pedicure — pierwsze zajęcie odpowiedniejsze dla kobiet, drugie dla mężczyzn.

Dbałość o dobre utrzymanie rąk, o kształtne i wypolerowane paznokcie stała się modą, która stworzyła zawód manicurzystki. Praca niezbyt trudna i niewyczerpująca, a doskonale nadająca się na zajęcie dodatkowe.

Dbałość o stopy nie jest już sprawą mody, lecz osobistej wygody; nie chodzi o polerowanie i barwienie paznokci, lecz o to, aby rosły prawidłowo, nie wrastały w ciało, a nadto o usuwanie odcisków i zgrubiałości skóry na podszewkach.

Na pedicurzystów zapotrzebowanie bywa mniejsze, ale też i konkurencja jest mniejsza i zarobki lepsze niż manicurzystek.

Jeżeli jednak manicurzystki i w mniejszych miastach mogą liczyć na zarobek, to pedicurzyści tylko w wielkich miastach mogą mieć opłacające się zajęcia.

Dla pedicurzystów konieczny jest kontakt z zakładami kąpielowymi, gdyż tą drogą najskuteczniej dokonywa się dopływ klientów.

29. Kosmetyka.

Kosmetyka — ogólnie biorąc — jest sztuką zachowywania i podnoszenia piękności ciała przez umiejętne pielęgnowanie zębów, włosów, paznokci, piersi u kobiet i t. d. i t. d. Do tego służą różne środki kosmetyczne, utrzymujące białość skóry, niszczące brodawki, piegi, zbędne uwłosienie, regulujące kształt nosa, podbródka, usuwające zmarszczki. Jako środki kosmetyczne służą różne kremy, pomadki, ołówki, pudry, proszki do zębów, farby do

włosów, mydła przetłuszczone i tym podobne preparaty.

Jak widać z powyższego określenia, to do pewnego stopnia i fryzjerstwo, i masaż, i manicure mają łączność z kosmetyką, ale w obecnych czasach kosmetyka stanowi tak rozgałęzioną dziedzinę wiedzy praktycznej, że nastąpiła dość daleko idąca specjalizacja, i obok fryzjerek czy fryzjerów, masażystek i masażystów, pedicurzystów i manicurzystek są jeszcze specjaliści i specjalistki od zmarszczek, pielęgnowania skóry, brwi, rzęs, usuwania piegów i brodawek. Tym głównie zabiegom służą zazwyczaj tak zwane salony piękności.

Do zajmowania się kosmetyką konieczne jest ukończenie odpowiednich kursów i nabycie pewnej praktyki. Ponieważ zabiegi kosmetyczne wchodzą częstokroć w zakres ortopedyki, a nawet chirurgii, nie należy zabiegów tego rodzaju ryzykować na własną rękę bez obecności, a przynajmniej bez porady specjalisty-lekarza.

Praktykowanie kosmetyki w całej rozciągłości wymaga już specjalnych, nieraz dość kosztownych przyrządów i odpowiedniego lokalu, natomiast uprawianie kosmetyki o charakterze zwykłych zabiegów upiększających może być traktowane jako zajęcie dodatkowe.

Wobec trudności lokalowych można mieć umowę z jakim „gabinetem kosmetycznym“, czy też „salonem piękności“, i tam załatwiać klientki i klientów w godzinach zgóry określonych.

Kosmetyka jest zajęciem dosyć dochodowym, zwłaszcza gdy się uda zdobyć większą ilość klientek czy klientów, których urodę ma się w stałej konserwacji.

Sprawom kosmetyki sporo miejsca poświęcają pisma kobiece oraz dwutygodnik „*Uroda*“ (Warszawa, Solec 87).

30. Ubieranie kapeluszy.

Zależnie od mody na koafjury, kapelusze w ubiorze pań grają rolę większą lub mniejszą, są więcej ozdobne i skomplikowane lub bardziej skromne i prostsze.

W każdym razie każda „szanująca się niewiasta” — jak to się potocznie mówi — musi mieć jeżeli nie cztery (zima, wiosna, lato, jesień), to przynajmniej dwa (wiosenno-lętne i jesienno-zimowe) nakrycia głowy, więc z tego wniosek prosty, że sprawa ubierania czy przerabiania kapeluszy zawsze sporo rąk musi zajmować.

Nato, by zostać modystką czyli mistrzynią ubierania kapeluszy damskich, trzeba trzech rzeczy: 1) gustu, 2) zręczności, 3) wprawy. Kto dwa pierwsze warunki posiada, a trzeci nabył, ten z powodzeniem zajęcie to może uprawiać.

O nowych fasonach kapeluszy i modach ich przystrajania informują wszystkie pisma kobiece oraz specjalnie poświęcone modom, jak np. *„Mody kobiece”* (Lwów, Jagiellońska 7, miesięcznik) *„Przegląd Mody”* (Warszawa, Bielańska 6, miesięcznik) oraz *„Przegląd kobiecy”* (miesięcznik, również poświęcony modom).

Te i niżej wymieniane czasopisma można abonować przez księgarnie.

31. Szycie bielizny.

Umiejętność szycia zawsze się przyda kobiecie, czy pannie czy mężatce, jeżeli już nie w celach zarobkowych, to na potrzeby najbliższej rodziny.

Okres wojenny wykazał, jak łatwo wielkie nawet fortuny znikają bez śladu i jak osoby bardzo zamożne i mające — zdawało się — być zabezpie-

czony do samej śmierci, musiały iść się pracy zarobkowej, w czym dla jednych znajomość kuchni, a dla innych umiejętność szycia okazały się zbawczymi.

Toteż słusznie po wojnie widzimy nawrót do tak lekceważonych przez jakiś czas robót i prac kobiecych, których dobra znajomość winna być koniecznym uzupełnieniem wychowania każdej młodej kobiety.

W wielkich miastach jest więcej możliwości dobierania sobie odpowiednio do usposobienia czy uzdolnień dodatkowych zajęć zarobkowych, ale po miasteczkach i osadach szycie jest nieraz jedyną sposobnością uzyskania jakiegotakiego zarobku, więc tem większą wagę należy przykładąć do dobrej znajomości szycia przez niewiasty, nie wyłączając nawet przysłowiowych „posażnych jedynaczek”, gdyż nigdy niewiadomo, jak się życie ułoży i co się w życiu może przydać.

Szycie bielizny i zwykłych sukien może być zupełnie niezłym źródłem dochodu z warunkiem, że ma się też dostateczną znajomość kroju. Oczywiście najlepiej, gdy się w swoim czasie przeszło odpowiedni kurs kroju, ale nawet i wówczas, gdy znajomość szycia wyniosło się tylko z praktyki domowej, przy odrobinie zręczności i pojętności można nabrać wystarczającej znajomości kroju z podręczników. Jeżeli chodzi o bieliznę, to istnieje *„Podręcznik do nauki kroju bielizny damskiej, męskiej i dziecięcej”*, opracowany przez p. M. Mirgałowską, a nadto mogą się przydać następujące zeszyty z wydawnictwa *„Modne roboty kobiece”*: *„Jak ozdobić bieliznę pościelową”* cz. I i II (21 i 27) oraz Nr. 23 *„Bielizna stołowa”*. W cyklu *„Życie praktyczne”* jako Nr. 17 ukazał się zeszyt p. t. *„Wykwintna i praktyczna bielizna”*.

32. Haft.

Haft, ten od wieków uprawiany przez kobiety zawód, dochodzący częstokroć do szczytu artyzmu, też winien być brany pod uwagę jako zajęcie dodatkowe.

Prawda, że dziś przemysł maszynowy wyparł przeważnie haft ręczny z ozdabiania bielizny pościelowej czy osobistej, conajwyżej ręcznie robione są monogramy, ale nawrót do robót kobiecych daje haftowi pole przy różnych serwetkach, poduszkach ozdobnych, laufrach i tym podobnych przedmiotach upiększania wnętrza domu mieszkalnego.

W dalszym ciągu ma też haft ręczny zastosowanie do szat liturgicznych i bielizny kościelnej, ale te dziedziny mogą być źródłem dochodu w wyjątkowych tylko razach, i dlatego szerzej omawiać tego rodzaju robót hafciarskich nie będziemy.

W cyklu wydawniczym „Modne roboty kobiece” wyszło kilka zeszytów, pouczających o różnych sposobach haftowania: „Hafty ludowe” (Nr. 12), „Richelieu” (Nr. 25), „Haft angielski” (Nr. 29), „Haft Janina” (Nr. 32), „Białe hafty” (Nr. 34), „Hafty kolorowe” (Nr. 36), „Hafty toledo” (Nr. 41), oraz „Białe serwety haftowane” (Nr. 9).

Nadto oddzielnie wyszły dwa podręczniki: „Wzory haftów białych i kolorowych” w 2 zeszytach, zawierających po 100 wzorów naturalnej wielkości, cena zeszytu 3 zł. 50 gr., oraz „Zbiór monogramów”, album, zawierające 600 monogramów ze wskazówkami wykonania, cena 5 zł.

33. Oprawa obrazów.

Zajęcie się oprawą obrazów nie wymaga zaopatrywania się w jakieś kosztowne, specjalne przybory, a jest pracą, nadającą się zarówno dla mężczyzn jak i kobiet.

Oczywiście mamy tu na myśli zwykłe oprawy, robione z gotowych listew. Ponieważ przy przycinaniu tych listew gips, którym są powlekane, bardzo łatwo odpryskuje, najpraktyczniej jest listwy do przycięcia i sformowania ramy dawać do specjalisty, gdyż przy ręcznym przycinaniu można listwę zepsuć. Mniejszych obrazków bardzo często nie oprawia się w ramki drewniane, lecz daje się tak zwaną lamówkę z płótna introligatorskiego lub mocnego papieru.

Liczenie na prywatne zamówienia oprawy obrazów, jeżeli się nie prowadzi pracowni, ale tylko traktuje tę robotę jako zajęcie dorywcze, dodatkowe, może być rzeczą zawodną, dlatego praktyczniej i pewniej będzie wejść w porozumienie ze sklepami materiałów piśmiennych lub innymi, które przyjmują obrazy do oprawy, i dla nich pracować albo też wejść w porozumienie z domokrażnymi sprzedawcami, którzy sprzedają oprawne obrazy i obrazki po domach, targach, jarmarkach lub miejscach odpustowych.

34. Powiększanie fotografii.

Fotografia amatorska bardzo dziś jest rozpowszechniona. Łatwiej jednak jest zrobić zdjęcie, niż je następnie dobrze wywołać i utrwalić, a jeszcze trudniejsza sprawa zrobienie powiększenia. Nader zaś często się zdarza, iż udało się dokonać zdjęcia ładnego widoku lub sympatycznej osoby i chce się koniecznie mieć powiększenie, — oto źródło zapotrzebowań na powiększanie fotografii.

Tak więc zajęcie się wywoływaniem klisz i powiększaniem fotografii może być zupełnie korzystnym zajęciem dodatkowym, nadającym się tak do-
brze dla pań jak i panów. Gdy chodzi o zdoby-

wanie klienteli, to dobre wyniki może dać wejście w porozumienie z jednym czy paru sklepami, które wywiesiłyby ogłoszenia o przyjmowaniu klisz do wywoływania i fotografii do powiększenia, za co oczywiście otrzymywałyby pewną prowizję.

35. Kopjowanie planów i powielanie.

Przy ożywionym ruchu budowlanym firmy budowlane, budowniczowie, biura fabryczne, geometry, utrzymują stałych rysowników-kreślarzy. Gdy jednak tego ożywienia niema, to rzecz naturalna trzymanie stałego personelu do kopjowania planów nielicznych robót, czy ich powielania zupełnie się nie opłaca i zdarzające się tego rodzaju prace „wydaje się na ulicę”, to znaczy powierza się rysownikowi do wykonania w domu za umówionem wynagrodzeniem od sztuki. Słowem, kopjowanie planów i ich powielanie może się stać jednym z zajęć dodatkowych, dostępnem dla płci obojga, gdyż w ostatnich czasach powstały nawet specjalne kursy rysunków technicznych dla kobiet.

Chcąc mieć możliwie stały dopływ zamówień na podobne roboty, trzeba utrzymywać kontakt z firmami i osobami odpowiedniami, które mogą mieć w tym zakresie zapotrzebowania.

W czasach gdy więcej jest wolnych rąk do pracy, niż samej pracy, nie można czekać, aż ktoś przyjdzie z robotą, lecz należy samemu tej roboty szukać i tam, gdzie spodziewamy się ją uzyskać, trzeba umieć trafić.

IV. DROBNE HODOWLE

A. Zwierząt.

Podając rozmaite zajęcia, mogące być źródłem dodatkowego dochodu, bierzemy pod uwagę różne warunki, w jakich się ludzie znajdują, i środki, jakimi rozporządzają. I dlatego, w myśl zapowiedzi na początku, obok zajęć, dostępnych tylko w większych miastach, nie zapominamy też o takich, które nadają się przede wszystkim dla mieszkańców przedmieść, osad lub wogóle miejscowości wiejskich. Do takich zajęć należy uprawianie warzyw, roślin i krzewów owocowych oraz hodowla drobiu, to znaczy nie tylko drobiu, ale też i drobnych zwierząt czy ptaków, jak króliki, pieski rasowe lub kury, gołębie czy kanarki, a również inne ptaki śpiewające.

36. Hodowla kanarków.

Kanarki można hodować zarówno na wsi jak i w mieście, o ile tylko są ku temu odpowiednie warunki lokalowe.

Oczywiście hodowla na wsi o tyle się opłaca, o ile jest niedaleko większe miasto i łatwa z niem komunikacja. Popyt na młode odchowane kanarki, zwłaszcza dobrze śpiewające, zawsze jest dość duży.

Osobom, pragnącym zająć się tą miłą hodowlą, możemy polecić książeczkę p. t. „*Kanarek*. Wycho-

wanie, leczenie, pielęgnowanie" z 23 rysunkami, cena 80 gr., oraz drugą Borecki A. „*Hodowla i pielęgnowanie kanarka*“, str. 60, cena 1 zł. 50 gr., a nadto Müller W. „*Szkoła śpiewu kanarka*“, str. 60, cena 1 zł. 50 gr.

37. Hodowla gołębi.

Hodowla gołębi należy do tego rodzaju hodowli, które z równym powodzeniem mogą być prowadzone na wsi jak i w mieście.

Hodowla ta wymaga więcej zabiegów: budowy gołębnika lub pewnych urządzeń, jeśli się odbywa na strychu domu. Są też obostrzenia co do hodowli gołębi pocztowych. Hodowla gołębi nie jest trudna. Więcej pieczołowitości wymagają gołębie rasowe, ale jeśli chodzi o dochodowość, to tylko rasowe hodować się opłaca.

O hodowli gołębi istnieje kilka wydawnictw:
1) Trybulski M. „*Gospodarski i amatorski chów gołębi*“, str. 96. Cena 2 zł. 80 gr. 2) Victorini J. „*Hodowla gołębi*“, str. 100. Cena 3 zł 50 gr.

Nadto może przydać się wiadomość, że istnieje „Towarzystwo hodowców gołębi pocztowych Zagłębia Dąbrowskiego Czarny Diament“, które ma siedzibę w Sosnowcu przy ulicy Będzińskiej Nr. 3.

38. Hodowla królików.

Do bardzo zalecanych należy hodowla królików ze względu na wielorakie korzyści, gdyż dostarcza i mięsa i futerek, mających liczne zastosowania. Hodowla nie jest trudna. Łatwiej prowadzić ją na wsi lub w osiedlach podmiejskich, niż w mieście, ale i w mieście nie jest niemożliwa. Tylko jeżeli

w mieście hoduje się króliki w klatce, stojącej w sieni lub w mieszkaniu, to trzeba wielkiej dbałości o czystość, by uniknąć przykrej woni.

Jak praktycznie urządzić i prowadzić hodowlę królików, informują książki następujące:

1) Hulla K. „*Gospodarski chów królików*“. („Groszowa Biblioteczka Rolnicza“). Cena 90 gr.

2) Trybulski M. „*Króliki. Rasy, wychów i użytkowanie*“. („Encyklopedia Gospodarstwa Wiejskiego“ Nr. 37/38). Cena 5 zł. 50 gr.

3) Gutzman Z. „*Królik*“, str. 101. Cena 1 zł. 50 gr.

4) Victorini J. „*Hodowla królików*“, str. 96. Cena 6 zł.

5) Zabłocka J. „*Wychów królików*“, str. 32. Cena 30 gr.

Zależnie od tego jak się ma zamiar hodowlę poprowadzić, dostosować trzeba i swe studia w tym zakresie, dlatego też wskazujemy obok przystępnych broszur informacyjnych książki obszerne, gruntownie traktujące przedmiot, a przeto niezbędne dla tych, którzy hodowlę królików chcą poaktować szerzej.

39. Hodowla kóz.

Powiaada przysłowie, że koza suchą miotłę zje i kwartę mleka da. Rzeczywiście koza nie jest wybredna w jedzeniu, nie jest też trudna do chowu, a pożytki z niej są wielostronne. Hodowla kóz uważana jest za jedną z zyskowniejszych. Prowadzić tę hodowlę można na przedmieściach, osiedlach podmiejskich, no i oczywiście na wsi.

O zasadach hodowli poucza wydawnictwo poniższe:

Trybulski M. „*Kozy. Pochodzenie, hodowla i choroby*“, str. 62 („Encyklopedia Gospodarstwa Wiejskiego“ Nr. 51). Cena 1 zł 20 gr.

40. Hodowla kur.

Kury — to główne, a właściwie niemal wyłącznie dostarczycielki tak odżywczego środka, jakim są jaja, na które zawsze i wszędzie jest popyt, toteż umiejętnie zorganizowana hodowla kur zawsze powinna dać dochód. Wydawnictw, informujących o hodowli kur, jest dosyć sporo. Podajemy poniżej niektóre z nich:

1) Trybulski M. „*Jak chować kury, aby niosły dużo jaj*“, str. 48, ryc. 11. („Groszowa Biblioteczka Rolnicza“ Nr. 5). Cena 90 gr.

2) Karczeńska M. „*Dobre nioski*“, str. 88, ryc. 34 („Bibl. Rolnika Wzorowego“ Nr. 11). Cena 2 zł. 50 gr.

3) L. V. J. „*Hodowla kur rasowych*“. (Kronika Rodzinna). Cena 40 gr.

4) „*Hodowla i tuczenie drobiu*“. („Życie praktyczne“). Cena 1 zł.

5) Nikorowiczowa St. „*Wychów kur*“, str. 64. Cena 30 gr.

6) Victorini J. „*Jak hodować kury na wsi*“, str. 56. Cena 1 zł.

41. Hodowla psów.

Nie wdając się w wyliczanie psich ras, uwzględniamy tu jedynie pięć rodzajów psów według celów, do jakich są przeznaczone: 1) myśliwskie, 2) policyjne, 3) podwórzowe, 4) owczarskie i 5) pokojowe.

Hodowla pierwszych czterech rodzajów wymaga specjalnych warunków i umiejętności, może więc być uprawiana tylko zawodowo. Jeżeli więc chodzi o hodowlę psów jako zajęcie dodatkowe, to przedewszystkiem należy brać pod uwagę pieski pokojowe, a gdy warunki na to pozwalają i niektóre podwórzowe.

Literatura o hodowli i tresurze psów jest dosyć obfita w języku polskim, zgodnie jednak z zastrzeżeniem, powyżej wypowiedzianem, nie będziemy tu cytowali wydawnictw, traktujących o psach w służbie wojskowej, policyjnej i myśliwskiej, lecz jedynie książki ogólnie informujące o hodowli psów oraz o psach pokojowych. Oto ważniejsze z książek w tym zakresie:

1) Chester J. H. „*Pies, wychowanie i rasy*“, str. 58. Cena 3 zł.

2) Majewski J. „*Tresura psa pokojowego*“, str. 160. Cena 3 zł 60 gr.

3) Otto v. E. „*Pies domowy*“ (hodowla i tresura), str. 124. Cena 4 zł.

4) „*Pies i kot*“. („Życie praktyczne“ Nr. 48). Cena 1 zł.

Wyszło wreszcie w cyklu „*Encyklopedia Gospodarstwa Wiejskiego*“ wyczerpujące dzieło o psach jako Nr. 105—107 p. t. Trybulski M. „*Psy. Rasy, wychów, tresura i leczenie*“, str. 264. Cena 8 zł 50 gr.

Zaczęło nawet wychodzić w Warszawie czasopismo, poświęcone psom (miesięcznik „*Pies*“), mające jednak na uwadze nietylko hodowlę i hodowców psów, ile głównie utrzymanie piesków pokojowych. Pismo to hodowcom może się przydać jako miejsce reklam czy ogłoszeń o sprzedaży wyhodowanych okazów.

42. Hodowla morskich świnek.

Był czas, że morskie świnki spełniały rolę roczni losów: umieszczone na katarynkach wyciągały dla Kaś i Maryś ze specjalnych szufladek kartki z przepowiedniami przyszłości. W one czasy kataryniarze też byli głównymi odbiorcami morskich świnek.

Dziś katarynki należą do rzadkości, a morskie świnki, o ile nie są tu i owdzie trzymane w domu dla zabawy dzieci, służą głównie do celów laboratoryjnych (doświadczalnych).

Z tych względów hodowla ich tam tylko może być celowa i przynosić dochód, gdzie są kliniki uniwersyteckie lub doświadczalne stacje weterynaryjne.

O hodowli morskich świnek prof. Maurycy Trybulski w swej książce „*Króliki*” zamieścił jako dodatek rozdział X, omawiający hodowlę zwierząt laboratoryjnych czyli świnek morskich, szczurów i myszy. Ponieważ książka wymieniona kosztuje 5 zł. 50 gr., więc kogo interesują tylko świnki, to może skorzystać z broszury tegoż autora „*Hodowla morskich świnek*”, str. 14. Cena 40 gr.

43. Hodowla białych myszek.

Jak na różne inne rzeczy, tak też przed laty była moda na białe myszki i wtenczas popyt był na nie znaczny. Dziś ta zabawka przeszła, ale jeszcze tu i owdzie popisuja się z nimi wędrowni sztukmistrze czy kataryniarze, a w niektórych domach trzymane są dla oryginalności lub uciechy dzieci.

Białe myszki narówni ze świnkami morskimi i szczurami używane też bywają do celów laboratoryjnych (doświadczalnych).

Nie można liczyć na większe dochody z tej hodowli, ale ponieważ mało wymaga i miejsca i zachodu, może być prowadzona jednocześnie z innymi drobnymi hodowlami.

Oddzielnej broszury o hodowli białych myszek niema, w wymienianem jednak już poprzednio dziele M. Trybulskiego „*Króliki*” rozdział ostatni omawia hodowlę zwierząt laboratoryjnych, gdzie jest też nieco uwag ogólnych o hodowli myszy.

44. Hodowla rybek.

Hodowla rybek w akwarjum pokojowym tak samo jak hodowla białych myszek większych dochodów dać nie może. Jeżeli jednak ktoś posiada zamiłowanie do tego rodzaju zajęć, to prowadząc podobną hodowlę, ma rozrywkę, a nadto nietylko ta rozrywka może go nic nie kosztować, ale jeszcze dawać drobny zysk.

Przy zajęciu się hodowlą rybek można z korzyścią posiłkować się następującymi książkami:

1) Roguska W. „*Akwarjum i terrarium*”. Wskazówki praktyczne przy zakładaniu. Zbieranie okazów, hodowla”. Z 131 rycinami. Cena 3 zł 60 gr.

2) „*Akwarjum*”. Samouczek techniczny Nr. 114. Cena 60 gr.

3) „*Rośliny akwarjum*”. Samouczek techniczny Nr. 115. Cena 60 gr.

Na podobieństwo hodowli rybek w akwarjum można też prowadzić hodowlę ślimaków.

45. Hodowla jedwabników.

Dzięki wytrwałym zabiegom rodziny państwa Witaczków z Milanówka pod Warszawą, jedwabnictwo w Polsce weszło na realne tory prawidłowego

rozwoju i staje się gałęzią przemysłu krajowego. Od paru lat są już nawet w handlu tkaniny jedwabne z jedwabiu, wyhodowanego w kraju.

Kto więc posiada odpowiedni ogródek, w którym mogą być hodowane morwy, może z korzyścią zająć się hodowlą jedwabników.

Podręczników o tej hodowli w języku polskim jest kilka. Najbardziej wyczerpujące jest dzieło ks. Tadeusza Ciborowskiego p. t. „*Jedwabnictwo, hodowla jedwabników i morw*”. W tekście 136 rys. Cena 4 zł. 75 gr.

Nadto wymienić należy: 1) Witaczek H. „*O hodowli jedwabników*”, str. 78. Cena 2 zł. 20 gr. 2) Wawrzekiewicz L. „*Praktyczna hodowla jedwabników*”, str. 80. Cena 1 zł 50 gr.

W książkach wymienionych znajdują się wszelkie wskazówki dla chcących zająć się hodowlą jedwabników wraz z informacjami co do dróg zbytu.

46. Hodowla pszczół.

Przypowieść ludowa głosi, że „kto hoduje pszczoły, ten nie bywa goły”, a druga potwierdza to materialne powodzenie pszczelarza, powiadając: „kto hoduje pszczoły, ten zawsze wesoły”. Wesoły — rzecz jasna — z tego powodu, iż o gotówkę kłopotu nie ma.

Przypowieści przytoczone świadczą, że pszczelarstwo uważane jest za zajęcie korzystne, zyskowne.

Uprawiać je można zarówno na wsi jak i w mieście.

— Jakto w mieście? — zapyta zdziwiony czytelnik.

— A tak, w mieście, gdy się zamieszkuje w pobliżu jakichś ogrodów lub parku. Ule umieszcza

się na dachu, choćby nawet kilkupiętrowej kamienicy. Próby tego rodzaju były robione z zupełnym powodzeniem w Berlinie. No, a co się udaje dobrze w Niemczech, dlaczego nie ma się udać w Polsce?

Oczywiście, że na wsi czy pod miastem może być hodowla pszczół prowadzona na szerszą skalę, ale te udane próby hodowania pszczół w mieście na dachach kamienic najzupełniej zasługują na uwagę.

Życie pszczół dobrze już jest zbadane dzięki całemu szeregowi przyrodników, między którymi i Polacy nieostatnie zajmują miejsce. Tu zaś znajomość życia pszczół posiada takie znaczenie praktyczne, że praca ich może być bardzo dobrze wykorzystana przez hodowcę.

Wydajność jednego ula oblicza się przeciętnie na 16 do 18 kg miodu rocznie. Wobec tego, licząc tylko dwa i pół złotego za kilogram, osiągamy koło 40 do 45 złotych, co przy pasiece złożonej z 15 uli daje 600 do 700 złotych. Całkiem nie do pogardzenia dochód dodatkowy, zważywszy, że praca przytem jest niewielka, a w istocie swej symptomatyczna.

Do prowadzenia hodowli pszczół, jeśli się chce w pierwszym roku mieć dochód, trzeba postępować z pewnem przygotowaniem i teoretycznym i praktycznym. Gdy nasza praktyczna znajomość rzeczy jest skromna, to zaczynać trzeba od paru uli, a dopiero po nabraniu doświadczenia i wypraktykowaniu naszych teoretycznych wiadomości można na sezon następny rozwinąć hodowlę na szerszą skalę.

Literatura o pszczelarstwie i pożytkach z miodu jest bardzo obfita. Wychodzą też czasopisma spe-

cjalne. Z wydawnictw z tej dziedziny polecić możemy następujące:

1) Brzóska St. „*Jak założyć i prowadzić pasiekę*“, str. 48 z 8 rycinami. („Groszowa Biblioteczka Rolnicza“ Nr. 15). Cena 90 gr.

2) Bojarska St. „*Hodujmy pszczoły!*“ („Biblioteka Praktyczna“, Kronika Rodzinna, Warszawa). Cena 1 zł. 20 gr.

3) Ciborowski T., Ks. „*Jak hodować pszczoły, by dawały dużo miodu*“, str. 60. Cena 1 zł.

4) Weber L. „*Jak zbudować ul najtańszy?*“ str. 16. Cena 1 zł.

Z dzieł obszerniejszych na uwagę zasługują:

1) Brzóska St. „*Praktyczne pszczelnictwo*“, str. 184. („Praktyczne Podręczniki Rolnictwa i Nauk Pokrewnych“). Cena 4 zł. 50 gr.

2) Ciborowski T., Ks. „*Praca w pasiece*“, str. 270. Cena 7 zł.

3) Ciesielski T. „*Bartnictwo*“, str. 250. Cena 6 zł. 80 gr.

4) Margoński A., Ks. „*Pszczelarstwo nowoczesne*“. Tom I i II, str. 644. Cena 9 zł. 90 gr.

Pisma wychodzą dwa: „*Bartnik Postępowy*“ (Lwów, Pohulanka 10) i „*Pszczelarz Polski*“ (Warszawa, Plac Żelaznej Bramy, II Hala Mirowska Nr. 9). Obydwa czasopisma są miesięcznikami i prenumerata obu jest jednakowa: 2 zł. 50 gr. kwartalnie.

B. Hodowla warzyw i roślin.

Do hodowli warzyw czy roślin pokarmowych potrzebny jest odpowiedni kawałek ziemi pod uprawę, narzędzia ogrodnicze, oraz inspekty, gdy chodzi o hodowanie warzyw wczesnych.

Stosownie do posiadanego czy dzierzawionego terenu nadaje się odpowiedni zakres wprowadzonej hodowli. Gdy ma się mały ogródek przy podmiejskim mieszkaniu, to trudno urządzać większą hodowlę dochodową. Ale już jest wielką pomocą w związaniu końca z końcem w budżecie domowym, jeżeli uda się wyprodukować tyle warzyw, iż dla domu własnego na rok cały starczy, a drobna przewyżka pozostanie jeszcze do odstąpienia jednemu czy drugiemu sąsiadowi.

Inaczej sprawa wygląda przy posiadaniu kilku, kilkunastu, kilkudziesięciu czy kilkusetmorgowego gospodarstwa rolnego. W tym wypadku chodzi o to, by część ziemi, oddawanej dotąd pod mało opłacającą się uprawę zbóż, zając pod lepiej procentujące warzywa i w ten sposób podnieść niewystarczającą dochodowość gospodarstwa posiadanego.

Uniwersalnych wskazówek, trafnych dla wszystkich okoliczności, nie możemy tutaj podać, zwracamy jedynie uwagę na konieczność brania pod rozwagę różnorodnych czynników, składających się na powodzenie i dochodowość przedsięwziętej hodowli, jak np. odległość od miasta, mniejsza lub większa łatwość komunikacji, wysokość płacy robotnika, jakość robotnika, koszt koniecznych inwestycji, że poprzestaniemy na wymienieniu tych kilku ważniejszych okoliczności.

Nadmienić też należy o ogródkach działkowych, które po większych miastach mają zastosowanie. Organizacja tych ogródków polega na tem, że grupa osób, zamieszkających w mieście, otrzymuje od zarządu miasta na dogodnych warunkach odpowiedni teren lub wydzierżawia plac od prywatnego właściciela, dzieli go na parusetmetrowe ogródki, które sobie każdy, należący do tej grupy uprawia, poświęcając na to czas, wolny od pracy zawodowej w biurze, sklepie czy zakładzie przemysłowym.

Wiosną i latem dzień jest dłuższy, altanka, na takiej działce wystawiona, czyni ją miejscem miłego wypoczynku dla całej rodziny, gdy uprawa i pielęgnowanie zagonków jest zdrową gimnastyką na świeżem powietrzu. O jakiejś hodowli na sprzedaż w ogródkach działkowych trudno jest myśleć, ale można mieć dostateczną ilość warzyw i jarzyn na własny użytek, a możliwość spędzania wolnych godzin w lepszych warunkach zdrowotnych ma przecież duże znaczenie.

47. Wczesne ziemniaki.

Ziemniaki należą do tych roślin jadalnych, które mogą być spożywane często, a jednak nie przejadają się i pod tym względem mogą być postawione obok chleba, który, choć codziennie jemy, nigdy nam się nie sprzykrzy.

Ponieważ istnieje przeszło dwieście sposobów przyrządzania ziemniaków (patrz broszurę B. K. S. „200 potraw z ziemniaków“, — Warszawa, Kronika Rodzinna. Cena 80 gr.), więc można jeść je bardzo często i coraz inaczej mieć przyrządzone, wobec czego potrawy ziemniaczane nie mogą się znużyć i na ziemniaki jest zawsze znaczny popyt.

Ziemniaki do uprawy nie są trudne i dlatego są przeważnie przedmiotem masowej uprawy polowej. W małych ogródkach niezawsze uprawa ich może się opłacić, chyba, że sam teren wyjątkowo sprzyja urodzajności dobrych ziemniaków, albo gdy zaprowadzimy uprawę ziemniaków wczesnych z myślą sprzedaży jako nowalijek po cenach amatorskich.

Mającym zamiar zająć się tą uprawą polecamy do przestudjowania wydawnictwa następujące:

1) Jankowski St. „*Uprawa ziemniaków*“ („Groszowa Biblioteczka Rolnicza“ Nr. 2), str. 46, ryc. 5. Cena 90 gr.

2) Mikułowski-Pomorski J. „*Uprawa ziemniaków*“, str. 34. Cena 30 gr.

3) Listowski A. „*Uprawa ziemniaków w świetle doświadczeń*“ (cykl „*Wyniki Doświadczeń Polowych*“ Nr. 5), str. 76. Cena 1 zł 50 gr.

48. Pomidory i ogórki.

Wszelkie warzywa i jarzyny im wcześniej są wyprodukowane, tem korzystniej mogą być sprzedane, i dlatego, gdy do ich uprawy przystępujemy z myślą nietylko zaspokojenia własnego gospodarstwa domowego, ale też w celach zarobkowych, to — przy możliwości przeznaczenia na ten cel niewielkiego tylko terenu — jedynie wczesne gatunki produkować należy i prowadzić hodowlę poważnie w inspektach.

Wskazówki praktyczne podają broszury następujące:

1) Karczewska M. „*Ogródek warzywny na własne potrzeby*“. („Groszowa Biblioteczka Rolnicza“ Nr. 6), str. 48, ryc. 9. Cena 90 gr.

2) Nehring E. „*Ogórki, pomidory, karczoch i inne warzywa pokrewne*“, str. 88, ryc. 24. Cena 2 zł 50 gr.

3) Brzozowski St. „*Inspekt. Hodowla warzyw pod szkłem*“, str. 88. Cena 4 zł.

4) Silnicka-Lippomanowa J. „*O pomidorach*“, str. 16. Cena 80 gr.

49. Szparagi.

Szparag to roślina, rosnąca na gruntach piaszczystych, której korzeń wydaje na wiosnę wypustki mięsiste, stanowiące bardzo lubiany przez wie-

lu pokarm. Dla tych właśnie wiosennych wypustków korzeniowych szparagi są hodowane. Im te pędy korzeniowe są grubsze, tem szparagi więcej cenione przez gospodynie i spożywców, więc też cała hodowla szparagów do tego zmierzać winna, by te pędy były wczesne, obfite i grube. Od tego zależy opłacalność hodowli, a jak to osiągnąć, pouczą najlepiej wymienione poniżej podręczniki:

1) Nehring E. „Szparag i warzywa korzeniowe”. („Encyklopedia Gospodarstwa Wiejskiego” Nr. 99—100), str. 110, rycin 31. Cena 2 zł 50 gr.

2) Brzeziński J. „Szparagi i ich racjonalna hodowla”, str. 98. Cena 5 zł.

3) Brzozowski St. „Szparagi, rabarbar, arcydzięgiel”, str. 30. Cena 1 zł 50 gr.

50. Truskawki i poziomki.

Truskawki i poziomki dojrzewają pod koniec wiosny lub wczesnym latem, kiedy jeszcze niema ani jabłek, ani gruszek, ani wiśni, ani śliwek, więc też łatwy zbyt mają i chętnie są widziane na każdym stole. Hodowla ich nie wymaga większych nakładów i przy odrobinie dbałości daje zupełnie dobre wyniki.

Jak tę hodowlę prowadzić w sposób korzystny pod względem materialnym, informują poniższe wydanictwa fachowe:

1) Nehring E. „Truskawka, poziomka i warzywa nasienne”. („Encyklopedia Gospodarstwa Wiejskiego”, zeszyt Nr. 111/112), str. 110, rycin 19. Cena 3 zł 50 gr.

2) Brzozowski St. „Nowy sposób hodowli truskawek”, str. 30. Cena 1 zł 50 gr.

51. Rabarbar i sałaty.

Rabarbar w latach ostatnich znalazł u nas bardzo szerokie rozpowszechnienie, używany już na kompot, już na zupę. Sałaty wszelkich odmian zawsze dość szeroko były w użyciu, więc też i na sałatę i na rabarbar o nabywcę nietrudno. I rabarbar i sałata wymagają ziemi dobrej, dlatego na gruntach słabych można te warzywa w minimalnych ilościach uprawiać na swój domowy użytek; gdyby jednak chodziło o hodowlę na sprzedaż, to się na słabej ziemi nie opłaci, bo zbyt kosztowna byłaby uprawa.

Wyczerpujące wskazówki do hodowli rabarbaru i sałat daje dziełko E. Nehringa:

„Warzywa liściowe i przyprawy kuchenne”. („Encyklopedia Gospodarstwa Wiejskiego” Nr. 94/95), str. 160, ryc. 46. Cena 3 zł 80 gr. Zasługują również na uwzględnienie dwie broszury: 1) Wróblewska Z. „Sałaty — hodowla i przyrządzanie”, str. 30. Cena 1 zł (cykl „Życie praktyczne”), oraz raz już wymieniona na str. 66 broszura St. Brzozowskiego „Szparagi, rabarbar, arcydzięgiel”, str. 30. Cena 1 zł 50 gr.

52. Pieczarki.

Do hodowli pieczarek nie jest konieczny ogród. Hodowla może być prowadzona nawet w piwnicy, dostatecznie przewiewnej, byle był nawóz koński i to od koni, karmionych owsem.

Jak minimalne pomieszczenie potrzebne jest na hodowlę pieczarek, wymownie to podkreśla tytuł książki o tej hodowli prof. F. Teodorowicza p. t. „Majątek na 15 metrach”, str. 32. Cena 1 zł 50 gr.

O hodowli pieczarek mówi też E. Nehring w książce: „Warzywa liściowe i przyprawy kuchenne”.

(Cena 3 zł 80 gr), a w tym zakresie wydał również broszurę St. Brzozowski „*Pieczarki*“, str. 38. Cena 2 zł.

Hodowla pieczarek może być korzystnym przedsięwzięciem zwłaszcza w większych miastach lub ich pobliżu.

53. Zioła i rośliny lekarskie.

Istniejący w latach ostatnich zwrot ku lecznictwu ziołami ma między innymi tę dobrą stronę, że zwrócił uwagę ogółu na to mało wyzyskane dotąd źródło dochodu, jakim może się stać uprawa roślin i zbieranie ziół lekarskich.

Zwracamy uwagę, że dochód można osiągnąć nie tylko z uprawy roślin lekarskich, ale też z umiejętnego zorganizowania zbiórki ziół leczniczych, dziko rosnących po rowach, miedzach, lasach, brzegach rzek i strumieni, oraz wąwozach i zboczach gór.

Wydawnictw, traktujących o roślinach i ziołach lekarskich, mamy w języku polskim sporo. Oto niektóre z nich:

- 1) Biegański J. „*Najwięcej poszukiwane i podatne rośliny lekarskie*“, str. 8. Cena 75 gr.
- 2) Biegański J. „*Hodowla ziół lekarskich*“. Podręcznik praktyczny. Cena 4 zł 50 gr.
- 3) „*Rośliny lecznicze*“. Atlasik przyrodniczy kieszonkowy, 46 rys. kolor. na 12 tablicach. Cena 3 zł.
- 4) Daliński E. „*Zioła lekarskie najlepszym źródłem dochodu*“. Str. 30. Cena 1 zł („*Życie Praktyczne*“).
- 5) Dobrowolski M. J. „*Rośliny lekarskie*“, str. 80. Cena 70 gr.

6) Froń J. „*Handlowe zioła lecznicze*“, str. 88. Cena 2 zł.

7) Strażewicz J. W. „*Hodowla roślin lekarskich*“, str. 146. Cena 3 zł.

8) Strażewicz J. W. „*Nasze rośliny lekarskie*“, str. 126. Cena 3 zł.

54. Kaktusy.

Różne bywają mody: obecnie mamy modę na kaktusy. Im większa jest ilość doniczek z kaktusami o najdziwniejszych kształtach, tem większe zadowolenie kolekcjonisty czy kolekcjonistki. Spodziewać się należy, iż ta moda potrwa czas dłuższy, więc należy ją wykorzystać jako źródło dochodu dodatkowego. Kto ma zamiłowanie do hodowli roślin, ten z dobrym skutkiem może zająć się hodowlą kaktusów. Wskazówki niezbędne znajdzie w następujących broszurach:

- 1) Nehring E. „*Kaktusy w mieszkaniu*“, str. 56. Cena 1 zł 50 gr.
- 2) Sarjusz Stokowska M. „*Hodowla kaktusów*“ (cykl „*Życie praktyczne*“), str. 34. Cena 1 zł.
- 3) „*Kaktusy*“ (specjalny numer dwutygodnika „*Ogrodnik*“), str. 18. Cena 1 zł 35 gr.

* * *

Dla zajmujących się różnemi hodowlami ogrodnictwami przydatną może być wiadomość, iż w Polsce poza pismami, poświęconemi rolnictwu, wychodzi pięć czasopism, specjalnie zajmujących się ogrodnictwem.

Jednym z nich jest wspomniany powyżej dwutygodnik „*Ogrodnik*“, przedpłata kwartalna 7 zł. (Adres: Warszawa, ul. Boduena 2.)

2) „Przegląd Ogrodniczy“, miesięcznik, przedpłata kwartalna 6 zł. (Lwów, ul. Kopernika 20.)

3) „Świat ogrodniczy“, dwutygodnik, przedpłata kwartalna 2 zł 50 gr. (Poznań, ul. Św. Marcina 34.)

4) „Ogrodnictwo“, miesięcznik, prenumerata kwartalna 4 zł 50 gr. (Kraków, Aleja Mickiewicza 21.)

5) „Ogródek działkowy“, miesięcznik (Poznań, Park Wilsona).

Nadto dla informacji tych, co swoje hodowle ogrodnicze szerzej rozwinęli w kierunku handlowym, podajemy jeszcze jedno pismo „Giełda Ogrodnicza“, dwutygodnik, przedpłata kwartalna 2 zł 60 gr. (Toruń, ul. Bydgoska 45.)

V. WYTWÓRSTWO

Jest cały szereg drobiazgów, których wykonanie nie wymaga specjalnych przyrządów czy maszyn kosztownych ani obszernych pomieszczeń, raczej więcej potrzeba gustu i zręczności.

Innego znów rodzaju przedmioty mogą być wykonywane masowo z pomocą maszyn, ale jeżeli traktować wyrób ich jako zajęcie dodatkowe, to może się opłacać również wyrabianie sposobem i środkami domowemi.

Taksamo wiele z tak zwanych robót może być wykonywanych tylko na własny użytek, a mogą też być potraktowane szerzej i wytwarzane na sprzedaż.

Poniżej podajemy trzydzieści sześć przykładów wytwórstwa różnego rodzaju przedmiotów. Podkreślamy, że są to przykłady, których zadaniem jest nie tyle może wskazać przedmiot konkretny, nadający się dla każdego do wyrabiania i korzystnego zbywania, ile naprowadzić myśl, pobudzić osobistą inicjatywę do obmyślenia rzeczy i sposobów, których wytwarzanie byłoby najbardziej celowe i możliwie najwięcej korzystne, bo przecież chodzi o wynalezienie sobie dodatkowego źródła dochodu.

Jak cały szereg zajęć handlowych, mogących dać dochód w większych miastach, nie ma żadnych widoków powodzenia po wsiach, osadach i małych

miasteczkach, tak znów wytwórstwo różnych przedmiotów czasem nie będzie się kalkulowało w większych miastach, a właśnie da dobre wyniki na odległej prowincji. Tak dużo w tych sprawach zależy od miejscowych warunków i okoliczności, że jakieś uniwersalne wskazania są niemożliwe i zabranie się w celach zarobkowych do takiego czy innego zajęcia musi być wynikiem osobistego wyuczucia czy orientacji, albo też porady osoby miejscowej, znającej dobrze stosunki lokalne.

55. Abażury.

Abażury stosuje się do lamp wszelkiego rodzaju: stojących i wiszących, elektrycznych, gazowych i naftowych, a nawet i do świec bywają czasem używane małe abażurki. Wyrabiane mogą być abażury z bibułek, papierów kolorowych jak również z tkanin różnych oraz innych materiałów, jak celofan, ruberoid i tym podobne.

Kształtów mogą być jaknajbardziej fantastycznych; pole do pomysłowości bardzo duże. Naturalnie, że gdy chodzi o wyrób abażurów do celów zarobkowych, nie można się bawić w nadawanie każdemu egzemplarzowi innego kształtu, bo wtenczas tyleby to czasu pochłaniało, iż przestałoby się zupełnie opłacać. Należy sporządzić kilka modeli i następnie wykonywać abażury serjami np. po dziesięć sztuk każdego wzoru. Co pewien czas trzeba modele zmieniać.

Do większości abażurów potrzebne są szkielety z drutu. Można je wykonywać z pomocą cążków; w wyjątkowych razach, gdy chodzi o wielkie abażury, których szkielet musi być zrobiony z drutu grubego, wypadnie zwracać się do druciarza lub ślusarza. W większych miastach można też otrzy-

mać w składach gotowe szkielety do abażurów. Tu już winno decydować zwykle obliczenie, co się lepiej opłaci: czy robić sobie samej szkielety do wytwarzanych abażurów, czy kupować lub zamawiać u specjalisty gotowe.

O wytwarzaniu abażurów istnieje w języku polskim broszura p. t. „*Jak się robi abażury?*” Cena 2 zł (Cykl „Modne roboty kobiece” Nr. 7). Wskazówki tej broszury zwłaszcza dla początkujących bardzo będą przydatne.

56. Sztuczne kwiaty.

Zaraz po abażurach wymieniamy wyrób sztucznych kwiatów, bo częściowo jedne i drugie mogą być wyrabiane z tych samych materiałów, skutkiem czego nieraz różne resztki, pozostające przy wyrobie abażurów, mogą być zastosowane do sztucznych kwiatów.

Kwiaty sztuczne robiono dawniej głównie z bibułki, włóczki i materji jedwabnej lub kolorowanego odpowiednio płótna czy perkalu, dziś bardzo efektowne kwiaty fantazyjne robione są z ruberoidu lub przetłuszczonego papieru grubego, nazywanego nieraz w handlu „niedźwiedzią skórą”. O kwiatach metalowych, używanych do wyrobów wieńców, nie wspominamy, bo tych wytwarzanie jest już bardziej skomplikowane i w domowych warunkach trudniejsze do wykonania.

Przy postępowaniu do wyrobu sztucznych kwiatów trzeba się zdecydować na pewną specjalizację, a więc kwiaty z papieru i bibułki, czy też z różnych tkanin, czy wreszcie z innych materiałów.

Do każdego rodzaju potrzebne są inne przyrządy pomocnicze, inne szablony, a przecież szu-

kajac dodatkowego zajęcia dochodowego, musimy zważyć na to, by osiągnąć cel pożądaný kosztem możliwie najmniejszych nakładów pieniężnych. Pomysłne wyniki zależą też od umiejętnego ułożenia sobie pracy. By robota kwiatów sztucznych szła szybko, trzeba ją sobie rozłożyć na cztery następujące etapy: 1) wycinanie części składowych według szablonów, 2) barwienie, fryzowanie czy też nadawanie potrzebnego kształtu poszczególnym listkom, 3) składanie kwiatów, 4) ostateczne montowanie całości i wykończenie.

Sprzedaż kwiatów sztucznych może być przeprowadzana trzema drogami: a) prywatnie wśród znajomych i znajomych naszych znajomych, b) przez sprzedawców domokrajnych, c) przez dostarczanie do sklepów.

Jaka droga jest korzystniejsza i które kwiaty mają lepszy popyt — to już jest kwestja miejscowych warunków i stosunków.

O wyrobie kwiatów poucza broszura: „*Fantazyjne kwiaty*“ cz. I i cz. II. Cena każdej części 2 zł. (Cykl „Modne roboty kobiece“ Nr. 5 i 6).

57. Napisy reklamowe na szybach.

Upowszechniły się w czasach ostatnich po naszych miastach większych i mniejszych napisy reklamowe na szybach. Napisy takie bywały i dawniej, lecz jako malowane farbami olejnymi były stałe, lat kilka i kilkanaście nieraz trwające. Tymczasem napisy, które tu mamy na uwadze, noszą charakter sezonowy; ich celem jest zwracanie uwagi przechodniów przez kilka dni lub tygodni, rzadziej już miesięcy. Napisy te składają się z pojedynczych liter, wycinanych z kolorowego papieru glansow-

nego, uprzednio podgumowanego, gdyż gumowanie liter dopiero w chwili naklejania lub wogóle po ich wycięciu ogromnie utrudnia samo podgumowanie i zawsze odbija się ujemnie na czystości roboty. Litery, wycięte z papieru, uprzednio podgumowane, przy naklejaniu na szybę zwilża się wodą.

Litery mogą mieć kształt drukowanych lub pisanych albo zgoła postać fantastyczną; jeden warunek tylko spełniać muszą: aby zawsze być czytelną, by dla oka przechodnia nie stanowiło trudności odróżnienie C od G, O od D, W od M, E od C i t. d. i t. d., nie każdy bowiem ma czas i chęć do rozwiązywania rebusów, a celem napisu reklamowego jest, by każdy go zauważył i łatwo przeczytał od jednego rzutu oka.

Litery mogą być kombinowane w dwóch lub więcej kolorach, co rzecz prosta zależy od życzeń klientów i od ceny, którą przy dłuższych napisach oblicza się od litery, a przy mniejszych za całość napisu, bo jest sprawą zrozumiałą, iż inaczej musi kalkulować się napis, złożony z kilkunastu liter, np. Wyprzedaż poinventarzowa, a inaczej krótki jak np. Lody, gdyż niektóre zabiegi jednakowe są w obu wypadkach bez względu na długość napisu. W rachubę ceny wchodzi i materiału zużytkowany i czas, jaki zajmuje przygotowanie napisu i naklejanie na szybę.

Szczególniej naklejane napisy na szybach mają powodzenie w okresie wiosennym i letnim.

Wielkiem ułatwieniem w wykonywaniu liter do tych napisów szybowych jest przygotowanie sobie paru kompletów odpowiednich szablonów z blachy lub dykty, a nawet zwykłej grubszej tektury, jeżeli chodzi o uniknięcie robienia w początkach większych nakładów, kiedy niema pewności, że impreza całkowicie się powiedzie.

58. Torebki papierowe.

Torebki mogą być wyrabiane najróżnorodniejszego kształtu i gatunku: małe i wielkie, z kart starych dzienników i tygodników, ze zwykłego papieru pakowego lub z papierów ozdobnych.

Jedne będą się nadawały do mydlarni, inne do sklepów spożywczych i kolonjalnych, a jeszcze inne do sklepów z galanterją. Te zwykle klei się klajstrem z żytniej mąki lub z krochmalu, owe wykwintniejsze — gumą arabską lub innym klejem roślinnym. (Nawiasem mówiąc, zupełnie dobry klej roślinny można sobie samemu przygotować z tak obficie u nas rosnących i owocujących kasztanów).

Torebki z makulatury i papieru pakowego sprzedaje się na wagę, torebki lepsze, ozdobniejsze — na setki i tysiące.

Ponieważ sklepy, zamawiające torby i torebki z papieru pakowego lub ozdobnego, chcą zazwyczaj mieć je ze swą firmą, więc prowadząc wyrób torebek na handel, trzeba wejść w stałe porozumienie z jaką porządną a niedrogą drukarnią, by na następnych warunkach wykonywała nadruki adresowe na torebkach.

Wyrobiecie sobie dostaw torebek do 20—30 sklepów może już dać wcale niezły dodatkowy dochód przy minimalnym nakładzie kosztów i niezbyt wyczerpującej pracy.

59. Ozdoby choinkowe.

Szczęśliwie w ostatnich latach zerwano ze zwyczajem obwieszania choinki tandetnymi świecidełkami zagranicznego przeważnie pochodzenia; natomiast coraz więcej wchodzi w zwyczaj przybijanie różnemi pomysłowemi cackami ręcznej roboty.

W większych miastach nawet po sklepach można już widzieć w okresie przed Bożem Narodzeniem wystawione na sprzedaż liczne ozdoby choinkowe takiego właśnie domowego wyrobu. Ponieważ zwrot do swojskich ozdób choinkowych nie jest chwilowym kaprysem mody, lecz wynikiem rozsądnej akcji popierania przemysłu domowego, więc są wszelkie widoki, że zwyczaj przyjmie się trwale, stając się dla wielu wcale korzystnym źródłem sezonowego pobocznego dochodu.

Gdyby ktoś niezbyt dowierzał swej własnej umiejętności i pomysowości przy wyrobie tych ozdób, to znajdzie pomoc w takich wydawnictwach, jak poniżej wymienione broszury:

1) „*Ozdoby choinkowe*“. Cena 1 zł (Cykl „*Życie praktyczne*“ Nr. 2).

2) „*Roboty z paciorków*“. Cena 1 zł (Cykl „*Życie praktyczne*“ Nr. 28).

3) Weryho M. „*Jak ozdobić choinkę?*“ Cena 50 gr.

60 a. Ozdoby do opłatków.

Sezonowym również artykułem, mającym jednak zbyt na setki i tysiące, są mniej lub więcej ozdobne gwiazdy, które się nakleja na opaski opłatków.

Ozdoby te w różnych odmianach i rodzajach należy mieć już przygotowane w połowie listopada, by przed adwentem móc ich dostarczyć na żądanie organistów czy zakrystjanów, albo też do składów z dewocjonaljami czy drukami dla kancelaryj parafjalnych, gdzie się organiści, czy wogóle obsługa kościelna zaopatruje stale w potrzebne pomoce i materiały.

Kolorowa bibułka karbowana, karton, tiul, mech suszony, kolorowe drobne gwiazdki, tak zwane pie-

czątki kolorowe z wyobrażeniem Dzieciątka Jezus w żłobku, aniołków i owieczek — oto materiały, z których się wytwarza ozdoby do opłatków.

Cena ich waha się w detalu od pięciu groszy do złotówki. Droższe mają zbyt wyjątkowo.

60 b. Ozdoby kotyljonowe.

Kotyljon dawniej był punktem kulminacyjnym każdej większej zabawy tanecznej. Moda na fox-trotty usunęła na jakiś czas kotyljona w cień, ale dziś spowrotem odzyskuje on swoje stanowisko na balach i zabawach tanecznych. Z tego powodu w karnawale zapotrzebowanie na ozdoby kotyljonowe znów się zwiększa.

Z czego ozdoby kotyljonowe mają być wykonane i jaką postać posiadać, na to żadnych niema reguł. Pole dla osobistego gustu i pomysłowości jest nieograniczone.

Dla chcących zająć się wyrabianiem ozdób kotyljonowych dużą pomocą będzie broszura „Kotyljony”, cena 2 zł (Cykl „Modne Roboty Kobiety” Nr. 39).

Zbywać kotyljony można albo do sklepów z galanterją, albo też trafiając wprost do resurs, organizacji, wynajmujących sale balowe, lub do wodzi-rejów.

Kto ma gust i pomysłowość, z wyrobu ozdób kotyljonowych może osiągnąć wcale dobre wyniki pieniężne.

61. Pudełeczka aptekarskie i jubilerskie.

Wyrób pudełeczek aptekarskich oraz dla sklepów jubilerskich wchodzi w zakres introligatorstwa galanteryjnego. Jeżeli jednak wyrób ozdobnych

pudełeczek dla jubilerów wymaga już większej umiejętności, to robienie zwykłych pudełeczek okrągłych, owalnych i prostokątnych (tak zwanych od swego kształtu „kufeczek”) z tektury lub kartonu nie wymaga specjalnych uzdolnień.

Nieco wprawdy, praktyczne rozłożenie sobie roboty, przygotowanie szablonów — a w krótkim czasie można dojść do zupełnie zadowolających wyników.

Drobne pudełeczka aptekarskie i jubilerskie dostarcza się bezpośrednio do firm zainteresowanych i sprzedaje się na setki. Cena zależna oczywiście od wielkości i jakości. Za najmniejsze pudełeczka owalne czy okrągłe płać po trzy złote setka.

Nieraz zamawiający pudełeczka żądają, aby na wierzchu była wydrukowana ich firma, oczywiście za odpowiednią dopłatą. Nadruk firmy przy małej ilości pudełek wypadłby drożej, niż same pudełeczka; kalkuluje się on dopiero przy tysiącu egzemplarzy. Zazwyczaj też firmy, biorące mniejsze ilości pudełek, same sobie odbijają wewnątrz adres stempelem kauczkowym. Jeżeli jednak z jaką firmą wejdziemy w stałe stosunki i dostarczamy jej stale różnego rodzaju pudełeczek, to wtenczas możemy dawać jednorazowo i mniejsze ilości pudełeczek, z wydrukowaną firmą, ryzykując wydrukowanie większej ilości etykiet firmowych, które się następnie w miarę zamówień zużytkowuje do wyrobu pudełek.

Jubilerzy — obok małych pudełeczek tekturowych i małych pudełeczek, obciążanych płótnem, a służących do drobnej biżuterji, jak pierścionki, kolczyki, broszki — potrzebują również większych puzderek i futerałów z deszczyny, obciążanych płótnem, wykładanych wewnątrz jedwabiem, do bransolet, naszyjników lub sreber stołowych. Za-

zwyczaj tego rodzaju futerały robione są na zamówienie w ograniczonej ilości. Wyrób ich jest oczywiście zyskowniejszy, ale wymaga już fachowości i większego nakładu pieniężnego.

Podręczników, pouczających o wyrobie pudełek i pudełeczek, niema. Początkujący mogą odnieść pewne korzyści, zapoznając się z broszurką p. t. „*Roboty kartonowe*”. Cena 60 gr (Cykl „*Samouczek techniczny*” Nr. 26).

62. Kołeczki firmowe.

Kołeczki dla sklepów do paczek cięższych muszą być masywniejsze i zazwyczaj są toczone z drzewa, natomiast do paczek lżejszych cięte są z oczyszczonych gałązek wikliny (wierzby koszykarskiej) takich samych, jakie używane są do wyrobu większych nieco koszyków czy waliz koszykowych. Adres firmy na kołeczkach odbija się stemplem kauczukowym.

Sklepy z konfekcją damską lub magazyny z odzieżą używają często do paczek rączek: są to kołeczki grubsze z przesuniętym wewnątrz drutem, na którego odpowiednio wygiętych końcach zawieszają się zawinięty w papier i obwiązany sznurkiem pakiet ze sprzedanym towarem.

Kto zajmuje się wyrobem kołeczek, to i takie rączki do paczek robić — rzecz prosta — z powodzeniem może, a nawet na takich rączkach zarobek jest lepszy.

Kto mieszka w takich stronach, gdzie rośnie wierzba koszykarska, to sam sobie surowiec do wyrobu kołeczek może przygotować. W większych miastach gotowe już obkorowane witki wikliny nabywa się u koszykarzy lub u hurtowników, którzy dostarczają surowiec koszykarzom. Sprawa zro-

zumiała, iż u hurtowników zapłaci się taniej, ale trzeba brać większe ilości materiału.

Ponieważ z jednej witki wikliny otrzymuje się kołeczki różnej grubości, to po przycięciu kołeczków trzeba je posortować, by w jednym transporcie były mniej więcej kołeczki jednej wielkości. Adres firmy odbija się na kołeczkach już po ich przycięciu i przesortowaniu.

Kołeczki sprzedaje się zwykle na tysiące.

63. Zabawki dzieciinne.

Zbyt na zabawki dzieciinne zawsze jest i będzie, póki będą dzieci. Dowiedziona jest rzeczą, że zabawki dla dzieci nie potrzebują być specjalnie wyszukane i skomplikowane, aby im przypaść do gustu, a szczególnie mile są widziane miniatURY sprzętów, używanych przez starszych. Małe mebelki, małe wózeki, małe figurki — to źródła wielkich radości dla naszych milusińskich.

Drzewo i tektura — to główne materiały do wyrobu większości zabawek dzieciennych, choć wiele też wykonać można z pomocą kawałków różnych resztek materiałów, o jakie w żadnym domu nie jest trudno.

Ci, co się zajmują wyrobem zabawek dla dzieci na sprzedaż, a więc potrzebują większych ilości różnych gałganków, najpraktyczniej zrobią, gdy wejdą w porozumienie z jedną czy drugą pracownią ubrań damskich, od których kupią skrawki materij jako tak zwany „szmeln” na wagę.

Sporo wskazówek i rad do wyboru zabawek dzieciennych dają książeczki następujące:

1) „*Zwierzęta z gałganków*”. Cena 2 zł (Cykl „*Modne roboty kobiece*” Nr. 30).

2) „Zabawki z pudełek”. Cena 1 zł. (Cykl „Życie praktyczne” Nr. 82).

3) Rudawski L. „Zabawki z deszczyny”. Z ilustracjami i arkuszami form. Cena 4 zł. (Cykl „Biblioteka Wychowania Przedszkolnego”. Księgarnia św. Wojciecha. Poznań, Warszawa, Wilno, Lublin).

4) „Zabawki z włóczki”. Cena 2 zł. (Cykl „Modne roboty kobiece” Nr. 15).

5) „Lalki”. Cena 2 zł. (Cykl „Modne roboty kobiece” Nr. 38).

Przydać się też mogą dwie broszurki z wydawnictwa popularno-naukowego „Samouczek techniczny”: Nr. 26 „Roboty kartonowe” oraz Nr. 34 „Piłka” (Laubzega). Cena każdej broszurki 60 gr.

Nie zaszkodzi też zajrzeć do książeczki „Własnej roboty najmielsze zabawki”. Cena 1 zł. (Cykl „Życie praktyczne” Nr. 42).

Zbyt zabawek idzie dwoma szlakami: albo przez odpowiednie sklepy i magazyny albo też przez domokrażców czy sprzedawców ulicznych, którzy w ogrodach i miejscach spacerowych w dni pogodne zabawki, zwłaszcza tańsze, sprzedają w wielkich ilościach.

64. Obrazki za szkłem.

Do wyrobu obrazków za szkłem trzeba mieć pojęcie o dwóch rzeczach: 1) o fotografii, 2) o introligatorstwie. O fotografii, by umieć robić odbitki wizerunków czy widoków, używanych do oprawy; o introligatorstwie, bo cała robota w przygotowaniu tych obrazków polega na przyklejeniu żelatyną rozpuszczoną fotografią do oszlifowanej na kantach szybki, a następnie przytwierdzeniu podkładki i spodu, który jednocześnie służy za podpórke, gdy chcemy obrazek postawić; do spodu

umocowywa się również i kółeczko do powieszenia obrazka na ścianie.

Jeżeli chodzi o treść obrazków, to największy zbyt mają obrazki treści religijnej (wizerunki świętych), oraz widoki miast czy znanych miejscowości historycznych lub wycieczkowych, kupowane na pamiątkę zwiedzenia albo dłuższego pobytu.

Zbyt tego rodzaju obrazków głównie dokonywa się przez sklepy, z którymi trzeba być w stałym kontakcie już to osobistym, już to przez korespondencję lub podróżującego.

Wprawdzie przez dostarczanie sklepom bezpośrednio uzyskuje się lepszą cenę, ale czasem dogodniej bywa po nieco niższej cenie dostarczać wprost do hurtowni, w której zaopatrują się sklepy galanteryjne oraz kramarze odpustowi i jarmarczni. Osobiście praktyka najlepiej wykaże, co jest korzystniejsze w stosunkach miejscowych.

65. Wyrób przezroczy.

Jakkolwiek rozpowszechnienie filmu zmniejszyło dziś znaczenie latarni projekcyjnej (popularnie zwanej „czarnoksiężką”), to jednak do ilustracji pogadanek naukowych, religijnych, podróżniczych w szkołach i organizacjach kulturalno-oświatowych używanie przezroczy długie lata będzie jeszcze stosowane i dlatego wyrób przezroczy czas dłuższy będzie się jeszcze opłacał, bo zapotrzebowanie na przezrocza nie ustanie.

Przezrocza dziś nieco inaczej się wykonywa niż przed laty, kiedy odbitkę przedmiotu, osoby, czy widoku utrwalano się na szkłe, a drugą szybą zasłaniało się tę stronę odbitki, na której była emulsja, by w ten sposób uchronić odbitkę od uszkodzeń. Obecnie odbitki żądane robi się na cienkiej

blonie celuloidowej, którą umieszcza się między dwie szybki z cienkiego, czystego szkła i okleja lamówką z grubsze go papieru introligatorskiego. (Taśmy takiego papieru w różnych kolorach już podługumowane można dostać gotowe w składach przyborów introligatorskich).

Ponieważ krótka notatka powyższa nie dla każdego może być wystarczającą, podajemy tu informację, że jest też w języku polskim broszurka, tej sprawie poświęcona, p. t. „Wyrób przezroczy”. Cena 60 gr. (Cykl „Samouczek techniczny” Nr. 113).

Nabywcami przezroczy są szkoły, stowarzyszenia kulturalno-oświatowe i religijne oraz istniejące po większych miastach wypożyczalnie przezroczy, które obsługują wszelkiego rodzaju okoliczne placówki oświatowe.

66. Napisy reklamowe do zawieszania.

Napisy reklamowe do zawieszania w oknie wystawowym lub wewnątrz sklepu mają zwykle charakter dwojaki: albo czasowy, sezonowy, albo też trwałego przypominania o jakimś rodzaju towaru czy też całym dziale sprzedaży.

Tak więc napis „wyprzedaż” czy „wielka wyprzedaż” potrzebny jest na tydzień czy dwa, póki trwa urządzona przez firmę wyprzedaż, i chodzi o to, aby był efektowny i na te dwa tygodnie starczył, więc dość będzie wykonać go na zwykłym bristolu czy innym grubszym papierze rysunkowym, natomiast napis „materiały piśmienne do szkół i biur” ma stałe przypominać wszystkim, że sklep galanteryjny (czy księgarnia) zaprowadził również nieposiadane przedtem materiały piśmienne i oferuje je szkołom i wszelkiego rodzaju biurom. Ten

ostatni napis ma służyć przez czas dłuższy, i dlatego jeżeli go się zrobi na zwykłym papierze rysunkowym, to dla trwałości należy oprawić za szkło lub nakleić na tekturę i powerniksować.

Dość trwałe też są i estetycznie wyglądają napisy na tekturze z liter gipsowych, które się wykonywa z rzadkiej masy gipsowej, wyciskanej przez otwór lejka, na podobieństwo lukru, którym cukiernicy robią różne esy-floresy ku ozdobie tortów czy babek wielkanocnych na święcone.

Efektownie też wyglądają napisy z liter oddzielnie wycinanych z kolorowego papieru glansownego i nalepiane na dykcie lub tekturze.

Nie wspominamy o dobrze się prezentujących napisach srebrnych lub złotych, tłoczonych w tekturze, bo do tego rodzaju plakatów potrzebne są już specjalne prasy i maszyny, zbyt kosztowne i wymagające osobnych pomieszczeń oraz różnych instalacyj technicznych, a tymczasem nam chodzi przede wszystkim o takie napisy, któreby wyglądając dobrze, dawały się wykonać środkami domowymi bez drogich maszyn i przyrządów.

Odbiorcami na tego rodzaju napisy są prawie wyłącznie sklepy i biura oraz kantory firm przemysłowych, z którymi dla zbytu trzeba wchodzić w kontakt bezpośredni.

67. Roboty piłeczkowe.

Roboty piłeczkowe, czyli tak zwane z niemiecka laubzegowe, były bardzo modne przed laty, później wyszły z szerszego użycia, dziś znowu znalazły zastosowanie głównie przy wyrzynaniu liter do napisów reklamowych; litery te albo się trwale przymocowuje do płaszczyzny z dykty czy grubej

tektury, albo też się je zakłada na specjalnych suwakach, by z posiadanego zapasu liter układać różne napisy, zależnie od potrzeby chwili.

Roboty piłeczkowe mają też zastosowanie przy wyrobie zabawek dzieciennych i niektórych gier towarzyskich, wobec czego i dziś jeszcze mogą dać niezgorszy dochód dodatkowy osobom, mającym zamiłowanie do tego rodzaju zajęcia.

O robotach piłeczkowych poucza książka: 1) L. Rudawskiego „*Zabawki z deszczyny*”. Cena 4 zł. (Cykl „Bibl. Wychowania Przedszkolnego”, wydawnictwo Księgarni św. Wojciecha), oraz broszurka 2) „*Piłka*” (*Laubzega*). Cena 60 gr. (Cykl „Samouczek techniczny” Nr. 34).

68. Barometry.

Niekażdego stać na dość kosztowne barometry metalowe, tak zwane aneroidy, niekażdy znów ma chęć posiłkować się zieloną żabką w słoju, mającą swem zachowaniem się zapowiadać deszcz lub pogodę, a ze względów czysto praktycznych każdy radby posiadać barometr, informujący o stanie pogody. Taką popularną i taną formą barometru jest zakonnik, wychodzący na pogodę z kapliczki, a na deszcz chowający się do kapliczki. Konstrukcja tego barometru polega na właściwości włosia rozkręcania się lub skręcania, zależnie od stanu wilgotności powietrza.

Budkę, czyli tak zwaną kapliczkę, z wlepionym w środek obrazkiem robi się z tektury, postać zakonnika z drzewa, gipsu lub plasteliny. Figurkę zakonnika umieszcza się na jednym końcu drewnianego tak umocowanego u drzwi kapliczki, że może mieć ruch osiowy, a do drugiego końca przywiązuje się włosie tak umocowane, że jego kurczenie się lub

wyciąganie nadaje odpowiedni kierunek ruchom zakonnika.

Wyrób takich barometrów nie jest trudny, a zbyt ich zwłaszcza na prowincji zapewniony.

69. Naprawa piór wiecznych.

Rozpowszechnienie piór wiecznych w czasach dzisiejszych jest bardzo znaczne, a choć nazywają się „wiecznymi”, psują się dosyć często. Pióra niektórych marek zagranicznych są dosyć kosztowne i dziś, choć znacznie staniały, jeszcze wiele z nich po kilkadziesiąt złotych kosztuje. Nic dziwnego też, iż komu takie droższe pióro wieczne się popsuje, nie ma ochoty wyrzucać go na śmietnik, a radby je naprawić kosztem paru złotych, by używać dalej.

W wielu wypadkach jest to najzupełniej możliwe, a sama robota niezbyt trudna. Prawie wszystkie pióra wieczne w swej budowie wewnętrznej oparte są na jednej i tej samej zasadzie. Wystarczy jedno czy dwa pióra takie uważnie rozebrać, aby poznać dokładnie ich konstrukcję, a następnie już orjentować się, na czym polega niedomaganie przyniesionego do naprawy popsutego pióra.

Dziś zręczny naprawiacz wiecznych piór może liczyć na stałe zajęcie, a gdy mu zabraknie klientów z grona znajomych czy kolegów biurowych, to może wejść w porozumienie z paroma sklepami materiałów piśmiennych, by przyjmowały pióra wieczne do reparacji, licząc sobie za pośrednictwo pewien umówiony procent.

70. Laski i rączki do parasolek.

Laski i rączki do parasolek można wyrabiać w najodleglejszym nawet zakątku prowincjonalnym, jeżeli tylko ma się na miejscu odpowiedni ma-

terjał drzewny. Przymiotem dobrej laski jest jej moc i lekkość; przymiotem dobrej rączki do parasolki — jej trwałość i wygląd estetyczny.

I na laski też bywają mody: raz są pożądane gładkie i wypolerowane, tylko z gałką na końcu, to znów sękatę z zakręconą rączką do zawieszania na rękę, to lakierowane na jasno o wyglądzie drzewa naturalnego, to imitujące różne drzewa egzotyczne, to nabijane blaszkami, to rzeźbione w różne dese- nie — słowem, powziawszy zamiar wyrobu lasek czy rączek do parasolek, trzeba porozumieć się ze składami, dla których mamy zamiar pracować, w jakim guście laski i rączki są pożądane.

Do wyrobu lasek nie potrzeba żadnych specjal- nych przyrządów, czego dowody składają wiejscy chłopcy, wykonywając nieraz bardzo kunsztowne okazy z pomocą zwykłego kozika.

Do niektórych fasonów lasek i rączek potrzebne jest jednak posiadanie tokarni.

Podręczników, traktujących specjalnie o wy- robie lasek, niema, ale może przydadzą się przy tej pracy niektóre wskazówki, podane w trzech poniż- szych broszurach:

1) „Łatwe roboty drzewne“, cz. I („Samouczek techniczny“ Nr. 120) cz. II (Nr. 121).

2) „Technika robót drzewnych“ („Samouczek techniczny“ Nr. 24) i

3) „Tokarka“ („Samouczek techniczny“ Nr. 25). Broszurki te kosztują po 60 groszy każda.

71. Roboty z drutu.

Choć Włoch Marconi wynalazł telegraf bez dru- tu, to jednak jest cały szereg przedmiotów, które bez drutu istnieć nie mogą i zawsze się je tylko z drutu wyrabiać będzie, czyto łąпки na myszy, czy

kłatki pokojowe dla ptaków, czy koszyczki do śniadań i podstawki pod naczynia, czy wreszcie szkielety druciane do abażurów, że doraźnie na wyliczeniu tych przedmiotów poprzestaniemy.

W każdym razie już to krótkie wyliczenie wska- zuje na różnorodność robót z drutu i ich roz- liczne zastosowanie w życiu codziennem. Wy- szczególnione roboty z drutu wymagają dość znacz- nej siły i dlatego mniej nadają się dla kobiet, na- tomiast z powodzeniem mogą być wykonane w okresie jesiennym i zimowym przez drobnych rol- ników, którzy w tym okresie dużo mają czasu wol- nego i mogą z korzyścią dla siebie zająć się tego rodzaju niezbyt trudną pracą.

Toć znaną jest rzeczą, że w ten sposób dora- białą sobie górą na Słowaczynie i przed wojną swoje wyroby druciane szeroko kolportowali nie- tylko w Małopolsce, ale również i w b. Kongre- sówce, częściowo nawet docierając do Wielko- polski.

Co więc udawało się naszym pobratymcom Sło- wakom, dlaczegożby się miało nie udawać i na- szym małorolnym gospodarzom?

Zręczności im w robotach różnych niebrak, więc i z robotami z drutu dadzą sobie radę.

Co do zbytu wyrobów drucianych, to zarówno należałoby je sprzedawać przez sklepy w miastach jak i przez domokrańców, zarówno po wsiach jak i po miastach, a również na straganach jarmarcz- nych.

72. Różańce.

Różańce mają zbyt stały zarówno po sklepach z dewocjonaljami jak i w budkach przy ko- ściołach.

Wyrób różańców polega właściwie na łączeniu w całość nabywanych w stanie gotowym paciorków. Do wyrobu różańców potrzebne są paciorki, drut, łańcuszek, dwoje odpowiednich czązków, krzyżyki i łączniki metalowe. Paciorki bywają z drzewa, masy i kokosowe, albo też z pestek niektórych owoców południowych. Kupuje się paciorki na wagę; również na wagę kupuje się drut, łańcuszek na metry, krzyżyki i łączniki metalowe w kształcie serduszek nabywa się na paczki po sztuk sto lub 144, to jest dwanaście tuzinów (gros).

Tańsze różańce robi się na drucie mosiężnym, żelaznym pobielanym lub stalowym; droższe na drucie alpakowym lub srebrnym, przyczem paciorków używa się z drzewa hebanowego, masy perłowej lub koralu.

Zwykle krzyżyki do różańców, sztańcowane z blachy aluminiowej, kupuje się na paczki po 100 lub 144 sztuk; taksamo nabywa się zwykle krzyżyki niklowane; natomiast krzyżyki droższe, np. nikłowe z drzewem lub srebrne, zazwyczaj sprzedawane bywają na tuziny. Cena zależy od wielkości i wykonania.

Wyrobem różańców zajmują się przeważnie kobiety, dochodząc w tej dziedzinie do wielkiej wprawy wykończania paru tuzinów różańców dziennie. Ta pozornie rzecz niemożliwa do osiągnięcia, daje się dokonać przy umiejętnym rozłożeniu pracy i należytem przygotowaniu materiału. Organizacja pracy i tu daje wyniki.

Wykonywanie droższych różańców, choć wymaga większej staranności, lepiej się opłaca, ale znów na tego rodzaju różańce mniejszy jest zbyt. Zresztą stosunki pod tym względem inaczej się układają w miastach, a inaczej po wsiach — i o tem, co w rzeczywistości okaże się korzystniejszym

w danej miejscowości, decyduje zwykła codzienna praktyka życiowa.

Ponieważ prywatna sprzedaż poszczególnym osobom zawsze jest korzystniejsza od sprzedaży hurtownikom lub sklepom, więc dobrze jest dla zbytu różańców znaleźć kontakt z kierownictwem bractw różańcowych, istniejących przy kościołach parafjalnych.

73. Budowa odbiorników radiowych.

Wbrew twierdzeniom niektórych rozpowszechnienie radja nie doszło w Polsce do szczytu, liczba instalacyj radiowych u nas będzie wzrastała jeszcze przez szereg lat. Z tego też powodu zbyt na odbiorniki radiowe będzie trwał również długi czas, a im będą w cenie przystępniejsze, tem wzrost ich rozpowszechnienia będzie szybszy i szerszy.

Poznałem niedawno pewnego urzędnika. „Panie — opowiadał mi — po ostatnich obcięciach pensji byłem w rozpacz: mam staruszkę matkę na utrzymaniu, młodszej siostrze dopomagałem do ukończenia szkoły handlowej, a w dodatku skusiłem się na trzypokojowe mieszkanie w spółdzielni urzędniczej. Po parokrotnych obcięciach pensja moja zmniejszyła się prawie o połowę; znalazłem się w beznadziejnem położeniu. Przypadek nasunął mi myśl robienia na handel odbiorników radiowych. Zacząłem od majstrowania sam, ale to nie dawało zbyt korzystnych wyników, a przytem aparaty miały wygląd mocno amatorskich. Można je było sprzedawać wśród znajomych, lecz na szerszy zbyt przez sklepy i magazyny mało się nadawały. Trzeba było pomyśleć o podziale pracy. Jeden z kolegów biurowych skończył szkołę rzemieślniczą i miał wcale dobre pojęcie o kowalstwie i ślusarstwie, drugi był synem stolarza i sam też przez dwa

lata u stolarza praktykował, miał więc znacznie większe ode mnie przygotowanie zawodowe w tym zakresie. Rozdzieliliśmy robotę na trzech: jeden przygotowuje części metalowe, drugi drewniane, ja to wszystko zestawiam i wykończam. Dzięki takiej specjalizacji ilość wykonywanych aparatów znacznie się powiększyła, wygląd ich nabrał precyzyjności i nawet przy dość niskiej cenie sprzedażnej zarabiamy tyle, iż wyrównaliśmy już sobie obniżkę pensji."

Ktoby chciał zająć się wytwarzaniem odbiorników radiowych, temu mogą się przydać niektóre z niżej wymienionych wydawnictw. Najprzód z cyklu „Samouczek Techniczny” znajduje się tym sprawom poświęconych aż 9 numerów: „*Radjotelefoniczne aparaty odbiorcze jednolampowe*” (Nr. 71), „*Aparat radjotelefoniczny odbiorczy dwulampowy*” (Nr. 73), „*Aparat radjotelefoniczny trzylampowy*” (uniw. Nr. 74), „*Aparat radjotelefoniczny czterolampowy oraz aparat jednolampowy Reflex*” (Nr. 75), „*Budowa amplifikatorów*” (Nr. 76), „*Pracownia radjoamatora*” I (Nr. 77), „*Pracownia radjoamatora*” II (Nr. 78), „*Praktyczne wskazówki dla radjoamatorów*” (Nr. 87), „*Najmniejsze radjoodbiorniki*” (Nr. 95). Każdy z numerów „Samouczka Technicznego” kosztuje 60 gr.

Z obszerniejszych podręczników z tej dziedziny wskazać możemy następujące:

1. Niemczyński W. „*Budowa odbiorników i wzmacniaczy kryształkowych i lampowych*” z 205 rysunkami w tekście; cena 6 zł 60 gr.

2. Jeżewski M. dr. i Janik A. „*Radjoodbiorniki lampowe. Schematy, rysunki montażowe, fotografie aparatów*”. Ze 133 rysunkami. Cena 5 zł.

3. Boguszewski R. „*17 radjoodbiorników. Aparaty wielolampowe. Neutrodyń i superheterodyny*”. Z 24 rysunkami. Cena 1 zł 60 gr.

Oczywiście jest to tylko cząstka wydawnictw radiowych, jakie się ukazały w latach ostatnich. Wymienienie wszystkich zajęłoby zbyt wiele miejsca; nie byłoby zresztą celowe, bo podane powyżej najzupełniej wystarczają na potrzeby pragnących zająć się budową radjoodbiorników; kto zaś zacznie specjalizować się w tym dziale, ten sam sobie znajdzie dalsze potrzebne mu w pracy podręczniki.

74. Zakładanie i naprawa urządzeń radiowych.

Chciałem założyć radio. Polecono mi jakiegoś młodego człowieka. Przyszedł, porozumiał się, przedstawił kosztorys, w dwa dni później radio w moim mieszkaniu już funkcjonowało.

W rozmowie okazało się, że mój konstruktor radiowy jest studentem. Przed dwoma laty skończył szkołę średnią. Spowodu bankructwa firmy ojca, wywołanego kryzysem, groziło mu przerwanie nauki. Stałe interesowanie się radjotechniką podsunęło mu myśl praktycznego wykorzystania swego zamiłowania i oto dziś konstruktorstwo radiowe jest źródłem jego utrzymania. Zarabia 100 do 150 złotych miesięcznie; nie jest to zbyt wiele, ale wystarcza i na życie i na czesne i na ubranie. Zadowolony jest z pomysłu, a wszyscy korzystający z jego usług — również, gdyż solidnie wykonuje się z prac podejmowanych.

Po większych miastach z radjokonstruktorstwa może się utrzymać niejeden młody człowiek, i dlatego przykład powyższy podaliśmy do naśladowania.

W początkach zajęcia się tą pracą mogą się przydać książki takie:

1. Burzyński St. „*Anteny. Opis i wskazówki budowy*”. Z 54 rys. Wyd. II. Cena 1 zł 60 gr.

2. Burzyński St. „*Podstawy radiotechniki*”. Z 37 rysunkami. Cena 1 zł 60 gr.

3. Burzyński St. „*Warsztat radioamatora*”. Z 38 rysunkami. Cena 1 zł 60 gr.

4. „*Budowa anten*”. (Anteny otwarte, ramowe, zastępcze i przygodne). „*Samouczek Techniczny*” Nr. 72. Cena 60 gr.

75. Wyrób atramentów.

Użycie atramentu jest znaczne: szkoły, biura, domy prywatne — to stali odbiorcy atramentu i dlatego o zbyt na atrament nie jest trudno. Zwłaszcza na atrament dobry, trwały i tani. Atramenty bywają różne: czarne i kolorowe, do wiecznych piór, kopjowe, litograficzne, hektograficzne oraz do pieczęci czyli tak zwane tusze stemplowe. Bywają nadto atramenty specjalne, jak np. do znaczenia bielizny, do pisania na szkle, do znaczenia skrzynek drewnianych, do wytrawiania napisów na szkle i t. p.

Wyrób atramentów nie jest skomplikowany. Brać się należy do wyrobu tylko tych gatunków, które mogą liczyć na większy zbyt lokalny.

Istnieje w języku polskim dość wyczerpująca broszura (str. 88), informująca o sposobach przygotowywania atramentów: inż. Guthke B., „*Wyrób atramentów*” (tuszków, taśm kopjowych i t. d.). Cena poniżej 1 zł 60 gr („Biblioteka techniczno-naukowa dla wszystkich” Nr. 10); Habermann Edward inż. „*Przepisy chemiczno-techniczne*” („Biblioteka Młodego Technika”. Tom IV. Księg. św. Wojciecha). W książce tej jest rozdział o wyrobie atramentów.

76. Papierki wonne i trociczki.

Dla zagłuszenia niemiłych zapachów, zwłaszcza w ciasnych mieszkaniach miejskich, używane są do kadzenia trociczki i papierki wonne.

Wyrób jednych i drugich nie jest trudny, a zbyt może być dość duży: już to przez bezpośrednie trafiać do odbiorców, już to przez mydlarnie i sklepy apteczne czyli drogerje, albo przez sprzedawców ulicznych.

Trociczkom nadaje się kształt stożkowaty, a wyrabia się je ze sproszkowanego węgla drzewnego w połączeniu z benzoem, balsamem toluńskim, wanilią, olejkami i saletą. Masę ugniata się z gumą tragantką, nadaje kształt stożków i starannie suszy.

Przy użyciu stawia się trociczkę na odwrócony spodeczek lub płytkę szklaną i zapala czubek stożka zapalką. Obecność w masie pewnej ilości saletry sprawia, że trociczka zapalona żarzy się powoli. Przy żarzeniu tak spreparowanej trociczki wydziela się przyjemna woń.

Papierki wonne wyrabia się w ten sposób, że papier dość sztywny, nieklejony, zanurza się w roztwór alunowy, a następnie gęsto skrapia po wysuszeniu mieszaniną żywicy benzoowej, balsamu peruwjańskiego albo kadzidła indyjskiego (olibanu).

Istnieje też inna recepta na wyrób papierków do kadzenia: biały papier nieklejony zanurza się w roztworze saletrzanu potasu, a następnie papier się suszy. Aromat nadaje się przez ponowne zanurzenie w cieczy o składzie następującym: 10 gramów tynktury piżma, 4 g olejku różanego, 100 g benzoesu, 12 g mirry, 250 g korzenia fiołkowego i 300 g spirytusu mocnego. To moczenie się mieszaniny w spirytusie winno trwać cały miesiąc

i dopiero po takim miesięcznym wymacerowaniu się mieszaniny używa się płynu do nadawania aromatu papierowi; papier po wysuszeniu tnie się na paski na centymetr szerokie, a 25 do 30 cm długie.

Moczenie papieru przed nasyceniem aromatami w ałunie lub saletrzanie potasu sprawia, że papier wonny zapalony z jednego końca tli się powoli i spala stopniowo całkowicie.

Parę jeszcze słów informacji o środkach aromatycznych, wspomnianych powyżej, a służących do nadawania zapachu trocizkom i papierkom wonnym.

Benzoës — żywica, otrzymywana w Syjamie i na wyspach Sundzkich przez nacinanie pnia i gałęzi bendżwinowca i wysuszenie na słońcu wpływającego z nacięć balsamu. Żywica tym sposobem otrzymywana przedstawia masę twardą, z połyskiem tłustym, woni bardzo przyjemnej, przypominającej wanilię.

Balsam toluński otrzymuje się z drzewa myroxylon. Świeży ma wygląd żółtawej terpentyny, następnie twardnieje i brunatnieje.

Adragant albo **tragant** — guma, jaką wydaje przez krzepnięcie sok z krzewów, należących do rodzaju traganka. Rozpuszcza się we wrzącej wodzie.

Mirra — gumożywica, wyciekająca z kory balsamowca. W handlu znajduje się w kawałkach różnej wielkości, tłustych w dotknięciu, przeświecających i czerwono-brunatnych.

Oliban, balsam indyjski — guma, otrzymywana przez nacięcie rosnącego w Indjach Wschodnich drzewa balsamicznego *boswellia serrata* (z rodziny terpentyniowców).

Korzeń fiołkowy — jest to oczyszczony kłącz kosaćca (irysa) florentyńskiego o woni fiołkowej, z czego powstała nazwa.

77. Lep na muchy. — Proszek przeciw owadom i robactwu.

Proszek przeciw robactwu sprzedaje się przez cały rok, lep na muchy — głównie w okresie letnim. Odbiorcy są wszędzie — od wsi zaczynając, na wielkich miastach kończąc.

Hurtowymi nabywcami są mydlarnie i sklepy apteczne (drogerje).

Papier-muchołapka przygotowuje się w sposób następujący. Kawałek szarego mocnego papieru wielkości 15×15 lub 20×20 cm nasycy się tego rodzaju cieczą: 65 g terpentyny, 36 g oleju lnianego i 1 g wosku pszczelego. Mucha, raz usiadłszy na papier, takim lepem nasmarowany, odebrać już się nie może i ginie. W ostatnich czasach papierowi-muchołapce nadają zazwyczaj kształt długich pasków, zawieszanych pod sufitem czy pułapem.

Bardzo skuteczny proszek przeciw karaluchom, prusakom, francuzom, stonogom, molom, komarom i wszelkiego rodzaju owadom i robactwu, gniedzącemu się w miejscach ciemnych i wilgotnych, otrzymuje się przez zmieszanie 1 kg proszku perskiego, 1 kg boraksu w proszku z 500 g mąki pszennej.

Mieszaninę przechowuje się w miejscu suchym. Na sprzedaż pakuje się w średniej wielkości pudełeczka tekturowe lub też w torebki.

Używa się proszek w ten sposób, iż wysypuje się nim miejsca, nawiedzone przez robactwo.

Skutek pewny.

Proszek perski otrzymuje się z kwiatów niektórych gatunków rośliny maruna, rosnących w Persji i na Kaukazie.

W Polsce też rosną różne gatunki maruny, między innymi jeden z nich, zwany *miętka*, ma-

rymieżką, szalwą rzymską, albo piwonją wonną, uprawiany bywa w ogrodach i zalecany jako środek przeciw pluskwom.

O tępieniu robactwa pisze inż. E. Habermann w książce „Przepisy chemiczno-techniczne” („Biblioteka Młodego Technika”, tom IV. Księg. św. Wojciecha w Poznaniu).

78. Szuwaks i pasty do obuwia.

Czyszczenie obuwia jest zabiegiem codziennym, a do tego czyszczenia obok szczotki konieczny jest szuwaks czy inna odpowiednia pasta. Jasna tedy sprawa, że na szuwaks i wszelkiego rodzaju pasty zapotrzebowanie jest stałe i wszędzie w całym kraju. Wszędzie więc można szuwaks wyrabiać z widokami na zbyt.

Zwykły szuwaks wyrabia się z kości palonej na czarno, kwasu siarczanego, oleju i syropu cukrowego czyli melasy, często z dodatkiem kwasu octowego, dekstryny, gliceryny i t. p. Mieszanina ta daje czarną masę masłowatą, która przez szczotkowanie nabiera połysku.

O wyrobie szuwaksu istnieje podręcznik w wydawanej pod redakcją M. Dominikiewicza „Biblioteka techniczno-naukowej dla wszystkich” (Nr. 13) „Smary, fabrykacja szuwaksu i t. d.” Cena 3 zł.

79. Wyrób mydła.

Mydło wśród ludzi cywilizowanych należy do artykułów codziennej potrzeby. Zapotrzebowanie więc na mydło jest w świecie stałe i znaczne, a co za tem idzie sprzedanie wyprodukowanego mydła — o ile tylko wyrób jest dobry — nie powinno napotykać na żadne trudności.

Wyrób mydła dostępny jest nie tylko dla specjalisty, ale swoją drogą nie jest łatwy, wymaga wielkiej wprawy oraz poznania niektórych szczegółów technicznych wytwarzania, które się nabywa jedynie przez praktykę. Z tego powodu niech początkujący, który przystępuje do warzenia mydła, zaczyna od małych ilości (1—2 kg) tłuszczów i odpowiednio drobnych ilości innych surowców. W ten sposób, zyskując doświadczenie, unika się strat. Resztki, pozostałe po pierwszych próbach nieudanych, zużytkować można potem przy warzeniu większych ilości mydła. Jako podręcznik wskazać możemy książkę „Wyrób mydła”, str. 155 z 20 ilustracjami w tekście, cena 3 zł 50 gr („Biblioteka techniczno-naukowa dla wszystkich” Nr. 5). O wyrobie mydła zawiera rozdział wspomniana książka inż. E. Habermanna: „Przepisy chemiczno-techniczne” („Biblioteka Młodego Technika”).

Mydła bywają różne: szare, do prania, toaletowe, lecznicze, do golenia, do kąpieli (nietonące w wodzie). Wyrabianie wszystkich gatunków i odmian wymaga już całego odpowiednio urządzonego i w przyrządy zaopatrzonego zakładu, dlatego zapoznawszy się z zasadami fabrykacji mydła i wypróbawszy je w praktyce, a następnie wziąwszy pod uwagę miejscowe możliwości sprzedaży, wybrać należy do wytwarzania te gatunki, które mogą liczyć na większy zbyt.

80. Kolorowanie pocztówek fotograficznych.

W epoce samochodów, motocykli, motorówek i aeroplanów nie mamy czasu na długie listy. Gdy chcemy dać znak życia o sobie lub dowód pamięci, ślemy pocztówkę; oto dlaczego pocztówki w miljo-

nach egzemplarzy rozchodzą się po świecie i będą się rozchodziły aż do wynalezienia innych sposobów korespondowania.

Niezawsze wystarcza zwykła pocztówka z widokiem miejscowości, w której przebywamy. Nie raz, posyłając życzenia lub też chcąc osobie, do której ślemy kartę, dać dowód specjalnej dbałości czy życzliwości, wyszukujemy kart ozdobniejszych, droższych, efektowniejszych, bardziej wzrok pociągających; dlatego obok kart zwykłych jednobarwnych mają powodzenie barwne, ręcznie kolorowane.

Do ręcznego kolorowania używane są zazwyczaj pocztówki fotograficzne. Kolorowanie odbywa się zazwyczaj farbami wodnymi. Kolorowanie wynagradzane jest nisko, by się więc praca opłacała, potrzeba sobie odpowiednio robotę zorganizować. Najpierw jedną pocztówkę koloruje się starannie na wzór, a następnie robi się według wzoru, przyczem najpierw jednym kolorem, potem drugim, wreszcie trzecim. Jeszcze sprawniej idzie, gdy w robocie bierze udział parę osób z rodziny czy domowników, wtedy wszyscy siadają jednocześnie przy stole, każdy ma pędzelek i jeden tylko kolor farby i tym jednym kolorem maluje odpowiednie szczegóły pocztówki. Karta przechodzi kolejno z rąk do rąk i od ostatniej osoby wychodzi już całkowicie wykończona. Przy takim zorganizowaniu pracy można dziennie pokolorować kilkaset pocztówek.

Pracę tę wykonywa się głównie dla hurtowni pocztówek lub firm wydawniczych z tej dziedziny.

Sklepy detaliczne z materiałami piśmiennymi rzadko kiedy decydują się na dawanie pocztówek do kolorowania, bo nie robią takich zapasów, by mieć każdego rysunku po sto i więcej egzemplarzy, a kolorowanie mniejszej ilości jednego ry-

sunku opłacić się nie może, gdy się weźmie pod uwagę, że wynagrodzenie za tę pracę wynosi przeciętnie półtora do trzech złotych za setkę.

81. Malowanie pocztówek.

Do malowania pocztówek potrzeba już większego uzdolnienia artystycznego, bo tu samemu się daje całą kompozycję, czy to będzie wiązanka kwiatów, czy widoczek, czy główka, czy karykatura, czy martwa natura.

Ponieważ te pocztówki ręcznie malowane też niezbyt suto bywają płacone (zazwyczaj około 15 złotych za setkę), więc rzecz naturalna niema mowy, aby każda sztuka była inna. Robi się kilka wzorów, a następnie według jednego wzoru maluje się dziesięć lub więcej kopii, różniących się czasami między sobą w drobnych szczegółach.

Bywa też tak, że dla narzucenia konturów przygotowuje się tekturowy, szczyrykiem wycięty szablon, a później malowanie robi się według jednego wykończonego wzoru.

Szczególniej karty imieninowe z różnymi wypisanymi ozdobić imionami mają powodzenie.

W ostatnich czasach weszły też w modę karty z postaciami lub kwiatami, układanymi z wycinaków różnokolorowych znaczków pocztowych. Czasem wychodzą zupełnie udatne kompozycje.

Zbyt głównie przez detaliczne składry materiałów piśmiennych albo prywatnie.

82. Malowanie obrazków religijnych.

Właściwie to nie jest malowanie obrazków religijnych w ścisłym słownym znaczeniu, lecz malowanie winietek, obramujących naklejony na kartonik

fotograficzny wizerunek P. Jezusa, Najśw. Marii Panny lub jakiego świętego czy świętej. Fotografijki są zazwyczaj wielkości 1,5×2,5 centymetra, a kartonik 6×10 lub 7×11 centymetrów, aby się cały obrazek zmieścił w średniej wielkości książce do nabożeństwa. Oprócz winiety barwnej o delikatnym rysunku i kolorycie u dołu bywa zazwyczaj podpis lub jaka sentencja pobożna, wypisana czytelnym pismem kaligraficznym, harmonizującym z całością.

Obrazki tego rodzaju służą na pamiątkę różnych okoliczności życia religijnego, jak I komunja św., bierzmowanie, śluby zakonne, prymicje, wizytacja pasterska i tym podobne zdarzenia czy uroczystości.

Cena hurtowa obrazków tego rodzaju zależna jest od dobroci fotografijek i artystyczności winiet; zazwyczaj waha się w granicach 20—25 złotych za setkę, a nie przekracza pięćdziesięciu złotych.

Nabywcami hurtowymi na te obrazki są sklepy z dewocjonaljami i obrazami religijnymi. Nabywcami detalicznymi: księża prefekci, zakonnice, katechetki.

83. Wyroby szydełkowe.

Po długich latach lekceważenia i uważania robót szydełkowych za odpowiednie dla osób mniej inteligentnych znów odwróciła się karta mocy i uznano, że szydełkiem można również wykonywać ręczne prace artystyczne, nadające się do upiększania strojów i domu.

Dla osób, lubiących robotę szydełkiem, a potrzebujących dodatkowego zarobku, otwiera się dobra sposobność do tego.

W celu większego urozmaicenia wyglądu prac wykonywanych, korzystną rzeczą będzie poznać

dwie broszurki: „100 ściegów szydełkowych“. Cz. I. *Ściegi zasadnicze i ozdobne*. — Część II. *Ściegi tunetańskie*. Cena każdej części 1 zł 50 gr.

Ząbki, wstawki, serwetki, serwety, kapy na poduszki, kapy na łóżka, firanki, swetry, rękawice narciarskie, szaliki, czapki, buciki dla niemowląt, kołnierzyczki i damskie woreczki — oto co można zrobić szydełkiem, stwarzając małe arcydzieła zręczności, pomysłowości i gustu.

Zbywać roboty szydełkowe najłatwiej prywatnie, przez znajomości; w miastach większych przez sklepy specjalne, sprzedające włóczkę i przybory do robót kobiecych jak również gotowe wyroby ręczne.

84. Roboty na drutach.

Odzyskały również w czasach dzisiejszych prawo obywatelstwa wśród niewiast inteligentnych roboty na drutach. Przestano opowiadać z grymasem wyższości, że to dobre było dla naszych babek i prababek, a przekonano się, iż dziś również można tym rzekomo przestarzałym sposobem wyrabiać trwałe i gustowne rękawiczki, pelerynki, skarpetki sportowe, kamizelki ciepłe na zimę, jumpry i inne części ubrania zarówno dla kobiet jak i dla mężczyzn.

Co do zbytu to nic więcej dodać nie można ponad uwagi przy robotach szydełkowych (83).

Opłacalność tego rodzaju robót kobiecych nie jest wysoka, ale też nie wymagają one żadnych kosztownych przyrządów i dla ich wykonywania można wyzyskać każdą wolną chwilę, w każdej też chwili bez żadnej szkody można robotę przerwać dla innego zajęcia, i znów do niej powrócić, gdy się ważniejsze sprawy załatwiło.

85. Roboty siatkowe i sznurkowe.

Zasłony do okien, przykrycia na łóżka, motywy i wstawki do przybrania bielizny, serwety i serwetki — oto przedmioty, mogące z powodzeniem być wykonywane sposobem siatkowym. Natomiast pasy i paski, woreczki, koszyczki doskonale się udają sposobem sznurkowym. W jednych i drugich robotach można osiągnąć bardzo wysokie efekty estetyczne.

O robotach siatkowych wyszła broszura informacyjna „*Roboty siatkowe*”. Cena 2 zł (w cyklu „*Modne roboty kobiece*” Nr. 19).

86. Guziki niciane.

Bardzo mocne i trwałe, a do bielizny zwłaszcza zawsze są pożądane ręcznej roboty guziki niciane. Prawda, że one wypadają drożej od zazwyczaj dzisiaj stosowanych guzików płóciennych, maszynowych, ale każda pani domu wie, że w ostatecznym rozrachunku to „drożej” narazie wypada w następstwie taniej ze względu właśnie na trwałość guzików nicianych.

Przy zabieraniu się do wyrobu guzików nicianych na sprzedaż pamiętać należy, że w tym wypadku głównie trzeba liczyć na sprzedaż drogą prywatną.

87. Woreczki ręczne.

Obok damskich woreczków skórkowych, które przez czas dłuższy wyłącznie były w użyciu, dziś coraz częściej spotyka się również wykonane z innych materiałów, ozdabiane robotą krzyżkową lub deseniami z drobnych paciorków albo aplikacją.

Woreczki tego rodzaju mogą być lepiej dostosowane kolorem i fasonem do całości ubrania i stąd ich przewaga nad szablonowymi woreczkami sznurkowymi.

Nieco gustu i pomysłowości, a wyrób woreczków damskich może stać się na czas jakiś wcale niegorszym źródłem dochodu.

Przy wyrabianiu woreczków mogą się przydać następujące zeszyty z cyklu „*Modne roboty kobiece*”: „*Worki i woreczki*” Nr. 8; „*Roboty krzyżkowe*” Nr. 13; „*Roboty z paciorków*” Nr. 28. Cena każdego zeszytu zł 2.

88. Wyrób beretów.

Beret jako przykrycie głowy nie tylko dla dziewcząt, ale i dla chłopców zdobył sobie w czasach obecnych szerokie rozpowszechnienie. Na berety więc zbyt znaleźć nietrudno i wyrób ich może być przedsięwzięciem korzystnym.

Chcąc berety zbywać po cenach przystępnych i mieć pomimo niskiej ceny należy zarobek, trzeba umieć znaleźć tanie źródło nabywania materiałów zarówno na wierzchy jak i na podszewki. Tu zwłaszcza wskazane jest nabywanie różnych resztek i kuponów, które tanio oddają na wyprzedażach posezonowych wielkie magazyny. Zwłaszcza takie resztki, z których żadnej sukni czy ubrania zrobić się nie da, a na kilka czy kilkanaście beretów starczy, można rzeczywiście kupić bardzo tanio.

Berety są w różnych fasonach, toteż przystępując do ich wyrobu, trzeba się zaopatrzyć w parę modeli, następnie do każdego modelu i każdej wielkości przygotować sobie odpowiednie szablony, według których przykrawa się materiał i na

wierzchy i na spody. Zeszywa się ręcznie lub na maszynie i gotowe, stosownie do otrzymanych zamówień czy wskazówek, dostarcza do magazynów.

89. Wyrób krawatów.

Pomimo znacznego rozpowszechnienia krawatów wiązanych, krawaty gotowe dla panów zawsze będą miały wzięcie, bo do wiązania krawatu codziennie niekażdy posiada dostateczną dozę zręczności i cierpliwości, a również i czasu, kiedy w dzień powszedni spieszy się do zajęcia.

Zajęcie się wyrobem krawatów gotowych może być korzystne. Wymaga zręczności i gustu, a również i pomysłowości, gdyż wytworzenie nowego fasonu krawata może doskonale wpłynąć na ilość zamówień oraz na cenę.

Sprzedaż głównie przez sklepy z konfekcją i magazyny.

90. Snurowadła i tasiemki.

Tasiemki i snurowadła mają ciągle zastosowanie w życiu codziennem. Do wyrobu ich potrzebne są jednak już specjalne maszyny, a więc niezbędny pewien nakład pieniężny. Nie wystarczy tedy samo przeświadczenie, że takie artykuły, jak tasiemki i snurowadła, zawsze są ludziom potrzebne, ale trzeba dobrze zbadać rynek, aby nie zrobić wydatku na maszynę, a później dopiero przekonać się, iż na zyski z wyrobu tasiemek i snurowadeł liczyć przy istniejących na miejscu okolicznościach i warunkach nie można.

Głównymi odbiorcami na tasiemki są krawcy i szewcy, przyczem tasiemki potrzebne są nietylko do obszyć i naszyć w ubraniach, ale też na ucha do palt, marynarek, żakietów oraz do obuwia.

Taśmy na ucha są specjalnie przygotowywane i bardzo często mają w deseniu nazwisko i adres krawca czy szewca, który ich używa do wytworów swej pracowni.

Snurowadła — to nic innego jak należytej długości wąskie tasiemki, zaopatrzone w odpowiednie blaszki na końcach, ułatwiające przewlekanie przez dziurki bucika. Do zaciskania tych blaszek na końcach snurowadeł służą odpowiednie przyrządy, które można otrzymać w składach przyborów szewskich.

Snurowadła łatwo się sprzedaje w sklepach i przez sprzedawców ulicznych.

91. Wyrób miodów, win i nektarów owocowych oraz konfitur.

Mieszkańcy prowincji, którzy mają dostateczną ilość owoców własnych lub w okolicy pobliskiej, winni zwrócić uwagę na wyrób win owocowych albo konfitur, zależnie od tego, jakie owoce są do rozporządzenia i co liczyć może na łatwiejszy zbył.

Odpowiednie informacje i wskazówki do przetwórstwa owoców podają następujące książki:

1. Schechtlówna Zofja Dr. „Wyrób miodów w gospodarstwie domowym“ („Skarbczyk Domowy“ Księg. św. Wojciecha).

2. Mering A. „Przetwory owocowe“ (bez win), str. 88, ryc. 30. Cena 2 zł 80 gr. („Encyklopedia Gospodarstwa Wiejskiego“ Nr. 68).

3. Spiss L. „Wyrób win owocowych sposobem domowym“, str. 48, ryc. 5. Cena 90 gr. („Groszowa Biblioteczka Rolnicza“ Nr. 8).

4. „Wina owocowe“. Cena 1 zł. („Życie Praktyczne“ Nr. 41).

5. „Konfitury, kompoty i inne konserwy owocowe”. Cena 1 zł. („Życie Praktyczne” Nr. 23).

6. Schechtlówna Z. Dr. „Wyrób nektarów czyli owocowych napojów bezalkoholowych” („Skarbczyk Domowy”, Księg. św. Wojciecha).

Ktoby miał zamiar zająć się wyrobem win owocowych na większą skalę, ten winien pamiętać, iż w myśl istniejących przepisów tylko wytwórczość domowa, nieprzekraczająca 100 litrów, wolna jest od opłaty akcyzy. Większe ilości trzeba już zgłaszać do akcyzy, przyczem od win owocowych akcyza wynosi:

opłata zasadnicza	50 groszy od litra
dodatek 10%	5 " " "
dodatek kryzysowy	15 " " "
razem	70 " " "

Przy prowadzeniu wyrobu na szerszą skalę trzeba i sam lokal zgłosić do Urzędu Akcyzy. Lokal wytwórni podlega rewizji i zatwierdzeniu Urzędu Akcyzy, przyczem stawiane są wymagania następujące: lokal winien składać się zasadniczo z czterech pomieszczeń: 1. do fermentacji, 2. do wykończania, 3. do przechowywania wytworów gotowych, 4. pokój dla czynności urzędnika Akcyzy.

Konieczne są też pewne urządzenia i sprzęty, co do których dokładne informacje zawiera „Dziennik Ustaw” Nr. 99 z r. 1931, pozycja 763, oraz rozporządzenie wykonawcze, zamieszczone w „Dzienniku Ustaw” Nr. 50 z roku 1932, pozycja 471.

Oprócz opłaty akcyzy obowiązuje też wykupienie świadectwa przemysłowego, którego kategoria zależy od ilości zatrudnionych ludzi i wielkości produkcji oraz obrotów pieniężnych. Szczegółowe informacje w najbliższym Urzędzie Skarbowym.

92. Sery.

Wpobliżu wielkich miast z mlekiem niema kłopotu, gdyż każda ilość znajdzie nabywców, natomiast na wsi bardziej oddalonej, kto chce mieć korzyści z obory, musi mleko przerabiać na masło i sery. Zwłaszcza wyrób serów może być dochodowy, szczególnie gdy się uda wyspecjalizować w jakim gatunku i wyrobić temu gatunkowi dobrą renomę. Wówczas i sklepy kolonjalne i zakłady gastronomiczne będą chętnymi nabywcami.

Jakieś dobrze zareklamowane „gomółki myśliwskie” czy „kuracyjne serki śmietankowe” mogą być zupełnie poważnym źródłem dochodu dla obrotnie prowadzonego, choćby nawet niewielkiego gospodarstwa. Oczywiście dobroć wyrabianych produktów musi stać na poziomie intensywności reklamy, bo wtedy tylko reklama skuteczna jest na dłuższą metę, gdy towar reklamowany wart tej reklamy.

Przy organizowaniu wyrobu serów wskazane jest zapoznanie się z poniższymi podręcznikami:

1. Licznarski J. „Serowarstwo”, str. 326. Cena 6 złotych.

2. Pomian J. „Wyrób serów”. Cena 1 zł. („Życie Praktyczne” Nr. 28).

3. Radziejowski J. „Mleczarstwo w małym gospodarstwie”, str. 38. Cena 1 zł. („Życie Praktyczne” Nr. 68).

4. Chmielewski Z. inż. „Zarys techniki mleczarskiej”, str. 164. Cena 6 zł 25 gr.

Jakkolwiek dwie ostatnie książki tylko w pewnej części poruszają interesującą nas tutaj sprawę, to dla lepszego orjentowania się w całokształcie zagadnienia poznanie ich może być pożyteczne.

VI. RÓŻNE ZAJĘCIA

93. Przepisywanie na maszynie i powielanie.

Dziś bodaj w mniejszym stopniu niż przed laty kilkunastu, ale jeszcze i obecnie posiadanie maszyny do pisania może być źródłem dochodu przez przyjmowanie przepisowań i zamówień na powielanie.

Klientami mogą być adwokaci, dziennikarze, literaci i ci, którzy mając styczność z różnymi urzędami, pragną, aby ich podania czy zawiadomienia były czytelne, i dlatego dają je do pisania na maszynie.

Cena bywa różna, bo rzecz naturalna, iż wyższa musi być, gdy ktoś przychodzi z jednym zamówieniem objętości jednej stronicy, a niższa, gdy ma być sto kopij, albo gdy autor daje do przepisania rękopis o stu kilkudziesięciu stronach.

Za przepisanie na maszynie jakiejś krótkiej korespondencji czy informacji liczy się najczęściej 50 groszy za stronę, a za rękopisy większe bierze się ryczałt 25—30 i więcej złotych, zależnie od wielkości i czytelności rękopisu. To są ceny podawane tylko dla przykładu i przybliżonej orientacji. Nieraz można osiągnąć kwoty znacznie wyższe, gdy zamawiającemu zależy na estetycznym wyglądzie odpisu i pośpiechu. Za przepisywanie szczególnie staranne (które wolniej się wykonywa)

i za robotę nocną (gdy na każdej godzinie zależy) liczy się — rzecz naturalna — drożej. Nie jest to wcale wykorzystywanie okoliczności, ale tylko słuszną dopłatą za specjalne warunki.

Maszynę do pisania zarówno jak i przyrządy do powielania można dostać na rozplaty miesięczne. Ale nim się podobne zobowiązanie zaciągnie, trzeba dobrze rozważyć, czy całą ratę uda się pokryć z dochodów za roboty, na maszynie wykonane, czy też zgóry trzeba będzie się przygotować na dopełnianie kwoty, na ratę potrzebnej, z innych źródeł dochodu.

Jeżeli za jednoczesne nabycie maszyny i powielacza rata miesięczna wypada zbyt duża, to lepiej narazie nabyć tylko maszynę, a dopiero później po wyrobieniu sobie klienteli i zorientowaniu się w możliwościach dochodowych pomyśleć o powielaczu. A może się przecież i tak okazać, że w tej miejscowości są dość liczne zgłoszenia z przepisywaniem poszczególnych listów, umów czy podań, a niema wcale żadnych okólników czy zawiadomień, wymagających powielania.

94. Pisanie listów i podań.

Osób niepiśmiennych lub słabo piśmiennych jest jeszcze w Polsce sporo, a zresztą i osoby, zupełnie poprawnie piszące, niezawsze mogą sobie dać radę z formą podań urzędowych i chętnie uciekają się do pomocy kompetentnej.

Przy przyjmowaniu listów i podań do pisania maszyna jest konieczna, zwłaszcza do podań, bo listy to różne Kasia czy Marysia wolą, aby były w ich imieniu ręcznie pisane, gdyż wyglądają, jakby one same pisały.

Pisanie listów i podań może być źródłem dodatkowego dochodu nietylko w większych mia-

stach, ale również i w miejscowościach prowincjonalnych oraz ogniskach przemysłowych.

Skala wynagrodzeń za tę pracę bardzo jest różna i zależna nie tylko od długości listu czy podania, ale też od czasu, jaki zajęło ułożenie listu czy zredagowanie podania. Toć nieraz, aby zorjentować się, o co p. Walentemu czy pannie Kasi chodzi, trzeba wysłuchać długiego opowiadania i dopiero z chaosu podanych informacji wyłuskać treść właściwą. Branie więc za normę wynagrodzenia ilość czasu, jaki padło poświęcić na napisanie listu, jest najzupełniej uzasadnione i słuszne.

Jeżeli pisanie podań do władz i sądów szerzej się rozwija, tak iż działalność w tym zakresie nabiera charakteru prowadzenia biura podań, to trzeba na to uzyskać specjalne pozwolenie władz administracyjnych i ewentualnie sądowych. Informacje o warunkach otrzymać można w Starostwie.

Przydać się też może wiadomość o paru podręcznikach do pisania pism urzędowych i podań:

1. Biejał E., Goldsztein M. i Wańkowski M. „Wzory podań i skarg do władz sądowych z wyjaśnieniami” Warszawa 1925. Cena 10 zł.

2. Sylwester L. „Nasze listy”. Wzory korespondencji prywatnej i urzędowej. („Skarbczyk domowy”).

3. Hartman S. „Sekretarz urzędowy”, str. 226. Cena 4 zł.

4. Pigłowski K. „Sekretarz urzędowy”, str. 104. Cena 4 zł.

5. Zychowski P. „Podręcznik do nauki pisania pism urzędowych”, str. 100. Wyd. II. Poznań. Cena 1 zł 70 gr.

95. Przekłady.

Znajomość obcych języków może być również źródłem dodatkowego dochodu, przekłady bowiem na język polski lub odwrotnie z polskiego na ję-

zyki cudzoziemskie bywają na porządku dziennym, zwłaszcza firmy handlowe, mające stosunki zagranicą (nie tak jednak rozgałęzione, by się kalkułowal własny korespondent), lub rodziny emigrantów we Francji albo w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, potrzebują często tłumaczeń listów, rachunków, dokumentów i różnego rodzaju dowodów.

Redakcje czasopism i wydawcy książek potrzebują nieraz przekładów powieści lub dzieł naukowych. Dla nowicjusów trafienie do redaktorów czy wydawców z zaoferowaniem swych usług połączone jest częstokroć z dużymi trudnościami, gdyż zazwyczaj każda firma posiada już swych tłumaczy, którzy mają pierwszeństwo w otrzymywaniu zdarzającej się pracy.

Chyba że uda się nam uzyskać prawo przekładu jakiejś ciekawej nowości, która może liczyć na powodzenie, wtedy tym sposobem możemy utorować sobie drogę zarówno do redakcji jak i do wydawcy książki.

Jeżeli nie tłumaczymy książki na zamówienie wydawcy czy redakcji, lecz jedynie z własnego wyboru, to trzeba zbadać, czy przypadkiem dzieło nie zostało już przełożone, gdyż przecie szkoda pracy daremnej, a nadto należy wejść w porozumienie z autorem lub wydawcą oryginału, czy czasem komu innemu nie udzielili już pozwolenia na przekład.

Za prawo przekładu zazwyczaj trzeba płacić. Wydawcy francuscy przeciętnie biorą 1000 franków od tomu, wydawcy angielscy 5—10 funtów sterlingów. To są jednak normy przeciętne; opłaty za prawo tłumaczenia autorów wybitnych lub modnych bywają nieraz znacznie wyższe.

Zrozumiałą jest rzeczą, że takiego wydatku nikt nie będzie podejmował na ślepo. Toteż tłumacz

zwykle tak postępuje: znalazłszy jakie wybitne dzieło francuskie, angielskie czy włoskie, które uważa, iż zasługuje na przekład, pisze krótkie streszczenie i przedstawia redaktorowi lub wydawcy, mogącemu się tego rodzaju dziełem zainteresować, a zarazem, aby mieć pierwszeństwo do przekładu, pisze do wydawcy oryginału o warunki.

Jeżeli redaktor polski lub wydawca uzna, iż warto utwór przedstawiony drukować w piśmie albo w książce, wtenczas z tłumaczem zawiera umowę, a ten kończy układ z wydawcą oryginału. Czasem bywa odwrotnie: wydawca uzyskuje prawo przekładu dzieła, co do którego ma nadzieję, iż przekład jego znajdzie powodzenie, i sam poszukuje odpowiedniego tłumacza. Odpowiedniego to znaczy, jeżeli chodzi o powieść, mającego oprócz znajomości języka obcego i pewne zdolności pisarskie, a gdy chodzi o dzieło naukowe, to władającego poprawnie piórem i znającego dobrze terminologję naukową danej dziedziny wiedzy.

Przy przekładach korespondencji handlowej czy listów prywatnych literackość tłumaczeń nie jest konieczna, wystarczy dokładność przekładu i jasność wyśłowienia.

Najczęstsze honorarjum za dobry przekład z języka obcego to 30—50 złotych za 16 stronicowy arkusz oryginału książki średniego formatu. Przekłady dzieł naukowych płatne są drożej. Za przekłady korespondencji handlowej czy dowodów różnych płacą po parę i kilka złotych od sztuki, zależnie od wielkości oraz ilości.

Przy sądach istnieje instytucja tak zwanych tłumaczy przysięgłych; zdobycie jednak tego tytułu wymaga specjalnych kwalifikacyj i zabiegów, a stanowisko tłumacza przysięgłego niezawsze da się pogodzić z zajmowaniem innej posady. Poprze-

stawiamy więc tylko na wzmiance o tego rodzaju tłumaczach.

96. Korekty literackie i drukarskie.

Korekta literacka polega na poprawieniu rękopisu pod względem stylu i języka, gdy korekta drukarska — na wyłowieniu błędów zecer, popełnionych przezeń przy składaniu tekstu według rękopisu.

Do robienia korekty literackiej trzeba mieć odpowiednie wykształcenie, władać dobrze piórem i być zarówno dobrym stylistą jak i gramatykiem. Do korekty drukarskiej potrzebna jest przede wszystkim uwaga oraz gruntowna znajomość ortografji.

Można być wybitnym lekarzem, prawnikiem, uczonym przyrodnikiem, a niezbyt świetnym stylistą. Toteż często się zdarza, że inżynier czy geograf, matematyk czy lekarz, po napisaniu pracy naukowej, powierza ją fachowemu poloniście lub literatowi w celu przeprowadzenia przed drukiem korekty językowej.

Wszystkie szanujące się wydawnictwa książkowe posiadają również fachowców, którzy przeprowadzają przed drukiem korektę każdego rękopisu, szczególnie przekładów z obcych języków.

W redakcjach pism periodycznych korektę literacką rękopisów przeprowadza albo sam redaktor albo sekretarz redakcji. Czasem jednak, gdy mająca iść do odcinka pisma powieść wymaga większej korekty, praca korekcyjna powierzana bywa komuś spoza redakcji.

Korektę drukarską w piśmie codziennem trudno pogodzić z inną stałą posadą, natomiast w tygodniku lub miesięczniku albo też w średnim zakładzie drukarskim, gdzie dla korektora niema

pracy na cały dzień, lecz tylko na parę godzin dziennie, korekta drukarska może być bardzo dobrem zajęciem dodatkowym.

Korekta literacka zazwyczaj płaconą bywa od rękopisu, zależnie od jego objętości i ilości czasu, zużytego na poprawianie. Dla orientacji przed umówieniem się o cenę wskazane jest przejrzanie kilku kartek rękopisu, by zdać sobie sprawę, jak jest całość pisana i czy korekta będzie bardzo pracowna, czy też mniej wymagająca pracy.

Wydawnictwa, które mają stałe rękopisy do korekty, płacą nie od rękopisu, lecz miesięczny umówiony ryczałt. Również korektorzy drukarscy są przeważnie na pensjach miesięcznych, choć w wydawnictwach książkowych zdarza się, iż korektorom płacą od arkusza druku.

Robienie korekty wymaga dobrego wzroku, i dlatego osoby ze wzrokiem osłabionym nie powinny się imać tego zajęcia.

97. Lektorstwo i sekretarzowanie.

Doskonałe zajęcie dla studentów i studentek, całkowicie dające się pogodzić z ich pracą zawodową. Lektorstwo zwykle bywa do objęcia przy osobach starszych, których umysł nie stracił zainteresowania się sprawami ogólnymi, a wzrok osłabiony lub choroba nie pozwala na osobiste czytanie pism i książek.

Lektorstwo zdarza się też przy ozdrowieńcach, których choroba już się skończyła lub kończy; sami czytać jeszcze nie mogą, ale już umysł interesuje się wszelkimi zagadnieniami i bardzo chętnie słuchają.

Lektorstwo bywa stałe z obowiązkiem czytania dwóch trzech godzin dziennie i wtedy bywa płatne

miesięcznie, lub też na krótszy okres czasu i wtedy płatne jest od godziny.

Wybitni działacze społeczni lub polityczni, wielcy finansiści lub znakomici artyści miewają tak liczną korespondencję, że załatwianie jej osobście zbyt wiele zajmowałoby im czasu albo też wogóle nie byłoby wykonalne. Muszą przeto mieć do spraw korespondencji specjalnego sekretarza, który listy nadchodzące przegląda, sortuje, na niektóre w myśl otrzymanych poleceń sam odpowiada, pozostałe referuje swemu szefowi, i ten albo dyktuje odpowiedzi albo daje wskazówki, jak odpowiedzieć, a następnie podpisuje gotową korespondencję.

Częstokroć, gdy korespondencja stale bardzo jest obfita, żądana jest od sekretarza znajomość stenografii w celu szybkiego notowania dyspozycji odpowiedziowych.

Sekretarzowanie jest zwykle zajęciem stałym, wypełniającem określoną zgóry ilość godzin dziennie, i płatne bywa miesięcznie. Płaca zależy od wymagań i ilości zajmowanego czasu. Dawniej żądano od sekretarza ładnego i czytelnego charakteru pisma, dziś umiejętności szybkiego pisania na maszynie. Gdy od sekretarza wymagana jest również znajomość języków obcych, to oczywiście płaca bywa odpowiednio wyższa.

Zarówno lektorstwo jak i sekretarzowanie są zajęciami, nadającymi się i dla mężczyzn i dla kobiet.

98. Reżyserowanie teatrów amatorskich i charakteryzacja.

Dobre urządzenie przedstawienia amatorskiego nie jest rzeczą tak łatwą, jak się wydaje. Nie wystarczy dobrać odpowiednią sztukę, trzeba umiejętnie porozdzielać role, trzeba odpowiednio obmy-

ślić układ scen, trzeba amatorów natchnąć wiarą w swoje siły, trzeba ich nauczyć ruszać się na scenie, trzeba przypilnować, aby role opanowali pamięciowo, trzeba scenę urządzić należycie, trzeba też suflera odpowiednio wyszkolić, aby w razie potrzeby umiał dopomóc grającym, a nie przeszkadzał im swem podpowiadaniem.

A dekoracje, a kostjomy, a charakteryzacja! — słowem masa trosk i kłopotów. I jeżeli niema nikogo, obznajmionego z urządzaniem przedstawień teatralnych, to rzadko z podejmowanej imprezy może być wynik dodatni.

Jeżeli zaś kiedy stowarzyszeniu czy związkowi zależało na dobrym wyniku urządzanego widowiska, to dziś tem bardziej, bo zwykle chodzi nie tylko o rozrywkę, ale też o wpływy kasowe.

Składki naogół, wskutek powszechnie trudnych czasów, wpływają gorzej, organizacje społeczne dla poratowania swych finansów muszą się uciekać do rozmaitych imprez dochodowych. Tych różnych widowisk i przedstawień bywa wszędzie sporo, więc wymagania widzów są dziś większe, niż dawniej bywały, i byle jak urządzone przedstawienie dochodu nie da, a tylko złą opinię wyrobi instytucji, która je zorganizowała, i na następne widowisko czy zabawę nikt nie będzie chciał przyjść.

Oczywiście, że dobre wyreżyserowanie przedstawienia amatorskiego to jest praca, taksamo pracą jest dobra charakteryzacja grających — a za pracę trzeba zapłacić. Ale ten wydatek suto się opłaci. W razie braku takiego reżysera na miejscu, opłaci go się sprowadzić nawet z sąsiedniego miasta, jeżeli już nie na cały czas przygotowań do przedstawienia, to przynajmniej na dzień, dwa na początek przy wyborze sztuki, rozdziale ról i podjęciu prób czytanych i następnie

na ostatnich parę dni przed przedstawieniem dla nadania widowisku odpowiedniego tonu i właściwego charakteru.

Artysta lub artystka dramatyczna na emeryturze, chwilowo bezrobotny artysta, uczniowie i uczennice szkół dramatycznych lub w braku ich ktoś, co nieraz brał udział w przedstawieniach, i nie będąc fachowcem, zapoznał się jednak dostatecznie ze stroną techniczną widowisk teatralnych — może w organizowaniu i reżyserowaniu przedstawień amatorskich znaleźć dodatkowe zajęcie dochodowe.

Dla niefachowców, chcących się zająć urządzaniem teatrów amatorskich, podajemy tutaj kilka tytułów wydawnictw ze wskazówkami praktycznymi w tym zakresie. Tak więc z „*Biblioteczki teatralnej*“, wydawanej przez Związek Teatrów Ludowych, polecamy broszury następujące:

Nr. 4. „*Budowa i urządzenie sceny*“

Nr. 5. „*Malowanie dekoracji*“

Nr. 6. „*Ubiory teatralne*“

Nr. 7. „*Zasady charakteryzacji teatralnej*“

Nr. 8. „*Teatr w szkole i w domu ludowym*“.

Nadto przydać się mogą:

a) Webersfeld Edward „*Katechizm dla teatrów amatorskich*“ („Biblioteka powszechna Zuckerhandla“ Nr. 510).

b) Jaworska Julja „*O urządzaniu obchodów i przedstawień szkolnych*“.

c) Jankowski Cz. K. „*Teatr dla wszystkich*“. Wskazówki organizacyjne. Str. 56. Cena 1 zł 50 gr.

99. Korespondencje do czasopism.

Błędne jest mniemanie, że tylko z wielkich miast jest o czem pisać, ale z małych miejscowości skąpo bywa faktów, godnych zanotowania. Ko-

respondencja przecież nie polega jedynie na szeregowaniu mniej lub więcej sensacyjnych wydarzeń miejscowych, ale na dawaniu pełnych obrazów życia społecznego i politycznego ze szczególniejszym podkreśleniem objawów dodatnich zarówno z życia prywatnego jak i publicznego.

Zmysł obserwacyjny i barwność przedstawiania rzeczy widzianych — oto cenne przymioty, których posiadanie otworzy dostęp naszym korespondencjom do każdego pisma.

Można być jednocześnie korespondentem do paru pism: 1. codziennego, do którego posyłać trzeba stale kronikę wydarzeń bieżących, a tylko od czasu do czasu korespondencję z opisem ważniejszych uroczystości czy obchodów; 2. tygodniowego obrazkowego, do którego można dawać wraz z fotografiami opisy miejscowych budowli pamiątkowych, wspomnienia wypadków historycznych, jakie w okolicy zaszły w latach dawniejszych; 3. zawodowego, na przykład rolniczego, do którego od czasu do czasu wypada posłać sprawozdanie z życia gospodarczego i godnych zaznaczenia faktów specjalnych, interesujących przedewszystkiem fachowców.

W czasach dzisiejszych, gdy dla pisma codziennego szybkość informowania czytelników jest nie tylko kwestją ambicji redakcji, ale i warunkiem powodzenia pisma, korespondenci z ważniejszych ośrodków pilniejsze sprawy przesyłają redakcjom telefonicznie, a z miejscowości, gdzie niema telefonicznego połączenia międzymiastowego, o faktach bardzo ważnych informują telegraficznie.

Kto systematycznie zasilą pismo swemi korespondencjami, staje się jego współpracownikiem stałym i w tym charakterze może otrzymać od redakcji odpowiednią legitymację, której posiadanie ułatwia wstęp na obchody i zebrania publiczne,

rozprawy sądowe lub miejsca wypadków, kiedy policja lub inni przedstawiciele służby porządku publicznego ze względu na bezpieczeństwo nie wszystkich dopuszczają lub przepuszczają.

Korespondencje różnie bywają honorowane. Stali korespondenci otrzymują przeważnie wynagrodzenie miesięczne, w innych wypadkach honorarium od wiersza liczone jest za każdą wydrukowaną korespondencję.

100. Fotografije do czasopism.

Dawniej zamieszczanie ilustracji było wyłącznie praktykowane w tygodnikach, dziś fotografie wydarzeń aktualnych dają również pisma codzienne i dla nich fotografie aktualne różnych obchodów, zjazdów, zebrań i uroczystości są niemniej pożądane, niż same korespondencje o tych faktach, są nawet koniecznem uzupełnieniem zamieszczanej korespondencji. W tych okolicznościach posiadanie aparatu fotograficznego, nabytego dla przyjemności lub sportu, może się stać źródłem dochodu.

Zdjęcia fotograficzne do reprodukcji w piśmie muszą być wyraźne i ostre.

Fotografije z wydarzeń, interesujących szerszy ogół, mogą też być nabywane przez agencje prasowe, prowadzące obsługę fotograficzną czasopism, jak na przykład: Polska Agencja Telegraficzna (Warszawa, ul. Królewska 5) lub Katolicka Agencja Prasowa (Warszawa, Miodowa 17).

Co do warunków honorowania i tematów zdjęć pożądanych należy się porozumieć z wymienionemi agencjami bezpośrednio.

Skoro już mowa o wykorzystaniu fotografii jako źródła dochodu dodatkowego, trzeba zaznaczyć dwa jeszcze sposoby:

1. fotografowanie w dni pogodne przechodniów na ulicy i wręczanie im adresów, gdzie się mają zgłosić po ewentualny odbiór dokonanego zdjęcia;

2. fotografowanie na cmentarzach ceremonij pogrzebowych i następnie zgłaszanie się z gotowymi zdjęciami do rodziny zmarłego czy zmarłej.

Jedne i drugie zdjęcia mają powodzenie nie tylko w wielkich miastach, ale i w mniejszych miejscowościach.

Wynalazki i ulepszenia.

O jeszcze jednym zajęciu wspomnieć pragnę — nad program — o zajęciu, dostępnem dla wszystkich; mam tu na myśli robienie wynalazków i ulepszeń różnych przyrządów i sprzętów.

— Na Edisona trzeba się urodzić ze specjalnymi zdolnościami — słyszę odpowiedź.

Ależ, państwo szanowni, nie chcę z was robić Edisonów! Nie chodzi mi o jakieś wynalazki epokowe, ale głównie o różne pozornie drobne ulepszenia w dziedzinie przedmiotów, jeżeli nie codziennego, to przynajmniej częstego użytku, mogące mieć bardzo doniosłe znaczenie gospodarcze i społeczne.

W starożytnym Egipcie znany był fakt, że woda, przechowywana w glinianych naczyniach porowatych, miała przy największych nawet upałach temperaturę niższą. Słowem, bez pomocy lodu i lodowni umiano tanim sposobem otrzymywać chłodną wodę, tak upragnioną w dni upalne. To napozór dziwne zjawisko tłumaczy się bardzo prosto: przez niepolewane naczynia gliniane woda przesiąka i paruje; otóż to jej stałe parowanie wywołuje oziębianie wody, pozostającej wewnątrz

naczynia. Rzecz znana w fizyce (patrz naukę o cieple). Zjawisko było znane od wieków, ale dopiero w ostatnich latach ktoś wpadł na pomysł zastosowania go do przechowywania masła latem w stanie zwięzłym i oto mamy od paru lat masielniczki z palonej gliny porowatej, w którą wstawiona jest masielniczka szklana, a wolną przestrzeń między ściankami wypełnia się wodą. Woda przesiąka przez glinianą ściankę, paruje i masło w niższej od otaczającej temperaturze przechowuje się doskonale.

Masielniczki te mają wielkie powodzenie, bo są łatwe w użyciu, niekosztowne i praktyczne. Ich wytwórca i wynalazca napewno osiągał niezgorsze zyski.

Albo inny prosty pomysł, na który wpadł pewien student w Warszawie. Przechowanie futer i ciepłej odzieży przez lato i zabezpieczenie ich od moli, to wielka troska każdej gospodyni. Okazało się, że naftalina, w której skuteczność dłuższy czas wierzono, nadaje ubraniom niemiły zapach, nieodstraszający jednak moli. Otóż student ów zauważył, że odzież dobrze wytrzepana, przełożona gazetami, skroplonemi benzyną, i zamknięta w szczelnie zamykające się kufrы, przechowuje się dobrze i mole się do niej nie dostają. Wielkie, dobrze uszczelnione kufrы to rzecz dosyć kosztowna; przytem, nie w każdym mieszkaniu można mieć na nie miejsce. Ponieważ poza odstręczającym zapachem benzyny główną przyczyną dobrego przechowywania była szczelność, którą można osiągnąć i w inny sposób, więc ów student wpadł na myśl wyrabiania w tym celu dużych toreb z mocnego papieru, które oczywiście znakomicie są tańsze od specjalnych kufrów, a spełniają z powodzeniem to samo zadanie zabezpieczenia ubrań od moli. Torby te zyskały obecnie szerokie

rozpowszechnienie, a wynalazca ich ma stały dochód.

Inny młody Polak, któremu wojna przerwała studia, znalazł się za pobytu w Ameryce Północnej w bardzo trudnym położeniu. Co robić? Chodziło mu nie tylko o to, aby jakotako przeżyć, lecz również skończyć wyższą uczelnię. Miał zamiłowanie do chemii. Zaczął kombinować i wpadł na myśl, że domieszka do kauczuku pewnej ilości tak zwanego oleju skalnego zwiększa jego prężność i trwałość. Zrobił kilka czy kilkanaście doświadczeń laboratoryjnych, które potwierdziły przypuszczenia, i wynalazek swój sprzedał fabrykom opon samochodowych, uzyskując taką kwotę, która pozwoliła mu ukończyć naukę.

Oto parę przykładów z życia, wskazujących, iż w dalszym ciągu — pomimo olbrzymiego postępu techniki — istnieje cały szereg możliwości robienia różnych ulepszeń i zastosowań, mających duże znaczenie praktyczne i mogących dać korzyści materialne swym wynalazcom.

Człowiek inteligentny, zastanawiający się nad otaczającym go światem i zjawiskami życia codziennego, napewno niejedną rzecz zauważy i spostrzeże, którą można lepiej skonstruować lub inaczej zastosować. A takie spostrzeżenie jest niczem innym, jak właśnie zrobieniem wynalazku. Rzecz zrozumiała, że im większej ilości ludzi może być pożyteczny czy przydatny nasz pomysł, tem z jego urzeczywistnienia większe zyski osiągnąć może wynalazca.

Trzeba jednak zabezpieczyć się przed naśladowcami, bo amatorów wyzyskiwania cudzej pomysłowości jest zawsze tysiące. Każdy wynalazek, każde ulepszenie należy opatentować lub uzyskać znak ochronny, jeżeli chodzi tylko o nowe zastosowanie rzeczy już znanej. Patentowy Urząd Rzpl.

Polskiej mieści się w Warszawie przy ul. Elektralnej 2. Wynalazek czy wzór może zgłosić każdy do odpowiedniego wydziału Urzędu Patentowego, natomiast zgłoszenia znaków towarowych przyjmowane są tylko od firm handlowych lub przemysłowych. (W Urzędzie Patentowym są trzy wydziały: zgłoszeń wynalazków, zgłoszeń wzorów, zgłoszeń znaków towarowych).

Dla uniknięcia daremnych wydatków — gdy nasz wynalazek (lub ulepszenie) nie ma widoków praktycznego zastosowania albo został już poprzednio dokonany przez kogo innego — przezornie będzie zwrócić się po opinię do biura informacyjnego o wynalazkach, istniejącego przy Stowarzyszeniu Techników w Warszawie (ul. Czackiego 3/5).

VII. KILKA UWAG PRAKTYCZNYCH

Podaliśmy sto różnych zajęć, z których pomocą można powiększyć dochody swoje, tak mocno w czasach ostatnich uszczuplone.

Nie znaczy bynajmniej, aby tych zajęć było tylko sto i ani jednego więcej, bo czy chodzi o zajęcia handlowe, czy o drobne wytwórstwo albo hodowlę, każdy, przeglądając zajęcia wymienione, sam niewątpliwie z łatwością kilka jeszcze zajęć innych, w tej książce pominiętych, przytoczy.

Nie chodziło też o wyczerpanie listy wszelkiego rodzaju możliwych zajęć dodatkowych, lecz o wskazanie różnorodnych możliwości zarówno dla mieszkańców miast jakoteż osad i wsi. Autor ma niepłodną nadzieję, że rady jego pobudzą inicjatywę Czytelników i Czytelniczek w kierunku całego szeregu nowych samodzielnych pomysłów.

Jeżeli wziąć teren całej Polski, to tak odmienne stosunki panują na Śląsku albo w Pińszczyźnie, w Wielkopolsce lub na Wołyniu, w Małopolsce Wschodniej lub na Pomorzu — że trudno podać wskazania praktyczne, dające się jednakowo urzeczywistnić we wszystkich tych dzielnicach.

Z tego powodu nasze rady i wskazania mają z konieczności charakter ogólnikowy: poprostu rzucamy projekty, wskazujemy horyzonty, podsuwamy myśli i zachęcamy do pracy.

Jeżeli który projekt czy jaka myśl podoba się komu, czy nabierze ktoś przekonania, iż rzecz mo-

żliwa w danych warunkach do urzeczywistnienia — to winien dobrze rozważyć, jak się wziąć do wykonania zamiaru, a jednocześnie zbadać przypuszczalną dochodowość zajęcia czy przedsięwzięcia.

Rozwagę w decyzji podjęcia jakiejś imprezy dochodowej parokrotnie podkreślaliśmy na kartach tej książki, a czyniliśmy to celowo. Szczególniej potrzebna jest rozważa w tego rodzaju wypadkach, gdy dla powiększenia dochodu bierzemy się do zajęcia, wymagającego pewnego nakładu pieniężnego, i ten nakład czynimy, przez co ryzykujemy nasze skromne, a może czasem nawet i ostatnie zasoby.

Przysłowie powiada: „Kto pyta, ten nie błądzi”. Otóż przepytanie się wśród ludzi praktycznych w interesujących nas sprawach może nam rzucić wiele światła na kierunek dalszego postępowania i wpłynąć decydująco na nasze poczynania. Podkreślamy: pytajmy się ludzi praktycznych, znających życie i miejscowe stosunki, bo głosy chronicznych pesymistów i urodzonych entuzjastów mało są korzystne: pierwsi na wszystko machają ręką; ich zdaniem na wszystko szkoda czasu i do niczego brać się nie warto; drudzy znów wpadają w zachwyt nad każdym pomysłem i nie widzą naprzód żadnych trudności, ani okoliczności ujemnych. A tam, gdzie chodzi o zagadnienia natury gospodarczej, nie powinno się spoglądać ani przez okulary różowe, ani przez czarne, lecz najlepiej widzieć wszystko normalnem trzeźwem okiem.

*

Przed tym, kto się już zdecydował na określoną hodowlę czy wytwórczość i przystąpił do pracy, zjawia się nowe pytanie na porządku dziennym, jak sprzedać wytwory swej pracy?

Wszystkie metody sprzedaży, o których była mowa przy rozpatrywaniu różnych zajęć dodatkowych, można podzielić na siedem sposobów czy dróg:

- a) sprzedaż wśród znajomych i przez znajomych,
- b) przez ogłoszenia drobne w poczytniejszych pismach,
- c) przez oferty, wysyłane pod adresami osób, mogących zainteresować się oferowanym produktem czy wytworem,
- d) przez hurtownie, w których zaopatrują się sklepy,
- e) przez agentów podróżujących,
- f) przez sklepy i magazyny,
- g) przez domokrażców i kramarzy jarmarczno-odpustowych.

Pierwsze trzy sposoby mają na celu trafienie bezpośrednio do odbiorców, pozostałe cztery przewidują korzystanie z pośrednictwa handlowego.

Pozornie może się zdawać, że pierwsze sposoby są korzystniejsze, bo nic nie kosztują, gdy pośrednictwo kupca czy agenta trzeba opłacić.

Tak jest tylko w początkach, gdy nasza hodowla lub wytwórczość bywa niewielka i krąg posiadanych znajomych wystarcza na całkowite wchłonięcie zaofiarowanej przez nas ilości towarów.

Gdy jednak wypadnie szukać już nabywców przez ogłoszenia w pismach lub rozsyłanie ofert, to oczywiście powstają pewne koszty handlowe, które mogą być mniejsze, ale nieraz i większe od rabatu, jaki udzielić zazwyczaj trzeba kupcowi czy agentowi.

Słowem, znów praktyka życiowa wykaże, która droga zbytu jest korzystniejsza w tych warunkach

i okolicznościach, w jakich nam wypadło żyć i działać.

*

„Nie sztuka sprzedać, dobrze sprzedać sztuką!” — oto hasło, którem winien kierować się każdy, biorący się choćby w najdrobniejszym zakresie do handlu.

„Nie sztuka szukać, ale znaleźć sztuką!” — oto dewiza, którą sobie za pobudkę do czynu winien wziąć każdy, poszukujący posady czy pracy.

Dobrze sprzedać lub zajęcie znaleźć, to nie jest sprawą szczęścia, jak to się często mówić zwykło, ale w znacznym stopniu dziełem posiadanej umiejętności. Jak do tej umiejętności dojść, jak ją w sobie wyrobić i wykształcić, informują i pouczają trzy poniższe książki:

1. Skarżyński T. „*Sztuka sprzedawania*”. (Treść: Organizacja sprzedaży. Kształcenie sprzedawców (ekspedjentów). Przykłady z handlu polskiego i amerykańskiego. Wskazówki dla poszukujących pracy). Cena 2 zł 50 gr.

2. Jabłowski Kazimierz. „*Jak zdobywać pracę i stanowisko*”. Cena 3 zł.

3. Jabłowski K. „*Powodzenie w interesach*”. Cena 2 zł.

Poznanie tych książek da nam dużo wskazówek praktycznych, a wysiłki nasze natchnie nową energią czynu.

*

Jak przy zajęciach handlowych tak i przy zajęciach o charakterze wytwórczości rzemieślniczej lub przemysłowej należy brać pod uwagę wymagania władz skarbowych.

Z chwilą gdy się na domu, w którym mieszkamy, w jego bramie lub na drzwiach mieszkania wy-

wiesi znak o wyrobie — dajmy na to — zabawek dzieciennych lub przyjmowaniu zamówień na pisanie na maszynie, już wykupienie świadectwa przemysłowego obowiązuje.

Najniższe świadectwo przemysłowe VIII kategorii kosztuje w Warszawie 27 złotych (w innych miastach taniej) i upoważnia do posiadania pracowników w liczbie, nieprzekraczającej trzech.

Oprócz świadectwa przemysłowego trzeba też uwzględnić przy kalkulacji ceny inne jeszcze koszty handlowe, jak ewentualny podatek obrotowy i dochodowy.

Zwracamy uwagę na te sprawy, by ustrzec zainteresowanych od niepożądanych zatargów z urzędami skarbowymi, a również ochronić od nieprzewidywanych strat, gdyby nie brali w rachubę obowiązujących podatków przy ustanawianiu ceny na swe wyroby czy wytwory.

*

„Pieczone gołąbki nie lecą same do gąbki”. — „Bez pracy niema kołaczy”. — „I na kromkę chleba zapracować trzeba” — oto przysłowia, wyraźnie podkreślające konieczność wysiłków z naszej strony, gdy chcemy uzyskać poprawę swego bytu. Aby jednak te wysiłki były celowe i korzystne dla nas, winny je cechować następujące przymioty:

1. Rozwaga w wyborze dodatkowego zajęcia
2. Trafna orientacja w stosunkach lokalnych
3. Dokładność i akuratność w pracy
4. Punktualność w wykonywaniu zamówień
5. Solidność w wypełnianiu zleceń
6. Sprawna i uprzejma obsługa klientów
7. Umiejętna, uczciwa reklama
8. Pomysłowość wytwórcza i ruchliwość handlowa

9. Poprawność w stosunkach ze wszystkimi
10. Cierpliwość wobec żądań klientów, wytrwałość w zabiegach koło jej pozyskiwania.

Kto te wskazania zastosuje w postępowaniu, ten z wszelką pewnością osiągnie dobre wyniki swych zabiegów.

Pamiętajmy: stopniami, prowadzącymi do powodzenia, są: dokładność, punktualność, wytrwałość!...

— EX LIBRIS —
Biblioteki Kuratorium O.S.B.
w Białymstoku

SPIS RZECZY.

	Str.
Słowo wstępne	1
Co wybrać? Do czego się wziąć?	3
I. Zajęcia handlowe	
1. Inkaso składek organizacyjnych	6
2. Inkaso dla firm	8
3. Ubezpieczanie na życie i od wypadków	9
4. Pośrednictwo w interesach handlowych	10
5. Akwizycja robót i zamówień	12
6. Losy loteryjne	15
7. Prowadzenie księgowości na godziny	17
8. Administracja domów	17
9. Prowadzenie meldunków	19
10. Kasjerstwo na godziny i sezonowe	20
11. Organizacja reklamy propagandowej	21
II. Drobnny handel	
12. Handel herbatą i kawą	25
13. Handel materiałami piśmiennymi	27
14. Handel czekoladkami i cukierkami	28
15. Handel książkami na raty	29
16. Kolportowanie broszur i pism periodycznych	31
17. Handel antykami	33
18. Handel makulaturą	34
19. Sprzedaż detaliczna znaczków stemplowych i pocztowych	35
20. Handel zużytymi znaczkami pocztowymi do zbiorów	36

21. Handel żarówkami i koszulkami do gazu	37
22. Drobny handel kosmetyką	38
23. Handel krawatami, spinkami, sznurowadłami, pastą do butów	40
24. Handel drobiazgami sezonowymi	40
25. Handel pustymi butelkami	41

III. Zajęcia fachowe 44

26. Fryzjerstwo	44
27. Masaż	45
28. Manicure	46
29. Kosmetyka	46
30. Ubieranie kapeluszy	48
31. Szycie bielizny	48
32. Haft	50
33. Oprawa obrazów	50
34. Powiększanie fotografii	51
35. Kopjowanie planów i powielanie	52

IV. Drobne hodowle 53

A) Zwierząt 53

36. Hodowla kanarków	53
37. Hodowla gołębi	54
38. Hodowla królików	54
39. Hodowla kóz	55
40. Hodowla kur	56
41. Hodowla psów	56
42. Hodowla morskich świnek	58
43. Hodowla białych myszek	58
44. Hodowla rybek	59
45. Hodowla jedwabników	59
46. Hodowla pszczół	60

B) Hodowla warzyw i roślin 62

47. Wczesne ziemniaki	64
48. Pomidory i ogórki	65

49. Szparagi	65
50. Truskawki i poziomki	66
51. Rabarbar i sałaty	67
52. Pieczarki	67
53. Zioła i rośliny lekarskie	68
54. Kaktusy	69

V. Wytwórstwo 71

55. Abażury	72
56. Sztuczne kwiaty	73
57. Napisy reklamowe na szybach	74
58. Torebki papierowe	76
59. Ozdoby choinkowe	76
60a. Ozdoby do opłatków	77
60b. Ozdoby kotyljonowe	78
61. Pudełeczka aptekarskie i jubilerskie	78
62. Kołeczki firmowe	80
63. Zabawki dzieciinne	81
64. Obrazki za szkłem	82
65. Wyrób przezroczy	83
66. Napisy reklamowe do zawieszania	84
67. Roboty pileczkowe	85
68. Barometry	86
69. Naprawa piór wiecznych	87
70. Laski i rączki do parasolek	87
71. Roboty z drutu	88
72. Różańce	89
73. Budowa odbiorników radiowych	91
74. Zakładanie i naprawa urządzeń radiowych	93
75. Wyrób atramentów	94
76. Papierki wonne i trociczki	95
77. Lep na muchy. — Proszek przeciw owadom i robactwu	97
78. Szuwaks i pasty do obuwia	98
79. Wyrób mydła	98
80. Kolorowanie pocztówek fotograficznych	99
81. Malowanie pocztówek	101

82. Malowanie obrazków religijnych	101
83. Wyroby szydełkowe	102
84. Roboty na drutach	103
85. Roboty siatkowe i sznurkowe	104
86. Guziki niciane	104
87. Woreczki ręczne	104
88. Wyrób beretów	105
89. Wyrób krawatów	106
90. Sznurowadła i tasiemki	106
91. Wyrób miodów, win i nektarów owocowych oraz konfitur	107
92. Sery	109

VI. Różne zajęcia 110

93. Przepisywanie na maszynie i powielanie . . .	110
94. Pisanie listów i podań	111
95. Przekłady	112
96. Korekty literackie i drukarskie	115
97. Lektorstwo i sekretarzowanie	116
98. Reżyserowanie teatrów amatorskich i charak- teryzowanie	117
99. Korespondencje do czasopism	119
100. Fotografje do czasopism	121
Wynalazki i ulepszenia	122

VII. Kilka uwag praktycznych 126

— EX LIBRIS —
Biblioteki Kuratorium O. S. B.
w Białymstoku