

~~L 33
517~~

m/p

VIII 7
✓

[Kārkliņš, Jānis]

MĀCĪBA PAR TIRDZNICĪBU.

---0000---

1931g. L.u. stud. pad. grāmatnīca.

MĀCĪBA PAR TIRDZNICĪBU.

I.

Katram tirgotājam jāzin: 1/geografija, 2/valodas, 3/jurisprudence, 4/vajaga būt arī matemātiskām zināšanām.

Tirgotājam jātasniedz tehnisku zināšanu gatavība: 1/jāraksta kaligrafiski, 2/jāraksta pareizi, ātri, 3/jāpiesavinas mašīnrakstīšana, stenoģrafija, 4/jāprot rīkoties ar dažādām reķinmašīnām.

Tirdzniecībā nepieciešama garīga gatavība - apkēriba, kas prasa loģikas pārzināšanu. Vēl vajadzīgas lietas: 1/veikla veikālnieciskās, tirdznieciskās un tehniskās terminoloģijas lietošana, 2/grāmatvedības tehnika, 3/vingrināšanās domāšanā, 4/darba gribas vingrināšana, 5/nodziļināšanās lasīšanā, 6/satiksme ar cilvēkiem /apiešanās ar cilvēkiem/, 7/ceņšanās pēc kārtības /sistemas/ - darba noorganizēšana, 8/sports /veicina sacensību, godkāribu/.

Saimniecisku zināšanu attīstības gaita. Izglītība pazīst divus ceļus: teoretisko un praktisko. Teoretiskā izglītība pastāv pašu teoriju uzstādīšanā, piesavināšanā. Praktiskā izglītība - praktisku paņēmienu piesavināšana, lai tos izlietotu dzīvē pie dažādu jautājumu atrisināšanas. Krievijā, kādā kongresā ap 1907.g. pacēlās dažas balsis, kas noliedza teorijas vajadzību tirdzniecībā, jo saimnieciskās mācības varot piesavītāties praktiskā darbā strādājot. Tomēr šī kongresā dalībnieku vairākums bija pretējos uzskatos.

Teoretiskā izglītība. Senāk teoretiskās izglītības vispār nebija. Dzīves gudrības pārgāja no vecākiem uz bērniem, - no vecākās paaudzes uz jaunāko. Bet saimnieciskā dzīve gāja uz priekšu, palika komplicētāka. Sākās darba dalīšana. Seno ēģiptiešu hiroglifos jau redzama atgleznota persona, kas vienā rokā tura svarus, bet otrā mantu, kas norāda uz mantas pārdošanu, kas pati par sevi jau ir darba dalīšana. Bībelē, Zīraka gudrības grāmatā, jau teikts: "Mans dēls, ja tu ko pārdodi vai vispār ko dari, pieraksti to". Ar šiem vārdiem teikts maz, bet jau ir norādījums par tirdzniecību /tā tad jau arī darba dalīšana/ un pamācība par piedzīvojumu krāšanu. Jau bībeles Jēkaba laikā /Jēkabs un Esaus/ bijusi darba dalīšana, Vispār, saimnieciskā attīstība jau sākusies pirms bībeles laikiem. Teorijas agrāk nebija. Piramīdu būvju laikā un senajā Grieķijā būvētās celtnes ir ļoti komplicētas un rodas jautājums, vai ar toreizējām teoretiskām zināšanām matematikā un arhitektūrā šo darbu vispār varētu veikt, Tas lieku reizi norāda uz lielām praktiskām zināšanām šinīs nozarēs, bet tās vēl nav bijušas ietvertas toreizējā teorijā. Vai teorija vispār pastāv? Dzīvē nav divu gluži vienādu gadījumu. Jādomā par atsevišķu gadījumu sakarību un lieta tad paliek abstraktāka. No vairākiem gadījumiem rodas atziņa, kuŗa ar konkrētiem gadījumiem mazā mērā stāv sakarā. Zināma teorija parādās tikai tad, kad jau parādījušies zināmi novērojumi par kaut ko. Bet parādību daudz, un visus konkrētos gadījumus nav iespējams atcerēties, lai tos lietderīgi izlietotu. Rodas abstrakts, teoretisks uzskats par parādībām. Rodas klasifikācija, dabas zinībās tiek apskatīts viens priekšstāvis citu līdzīgu starpā, tos apvieno klasēs, un rezultātā - darba atvieglošana pie dažādu eksemplāru pētīšanas. Rodas konkrētu gadījumu /faktu/ sistema ar šo gadījumu pazīmēm. Zināmu parādību grupai tā tad ir zināmas pazīmes, pievienojot šim pazīmēm jaunas, mēs papildinām mūsu novērošanas spējju.

XIII un XIV g.s. par tirdzniecības centriem kļuva Venēcija un Ģenuja. Kas to novēroja, kas par to rakstīja? Tirgotāji. Savus novērojumus un piedzīvojumus tie atstāja testamentu veidā saviem bērniem. Testamentos tika atstāstīti piedzīvojumi ar tirgotājiem Afrikas ziemeļos, Āzijā, Sīrijā - kā arī bija norādījumi par šo zemju parašām, naudu. Tādā kārtā radušās pamācības par saimniecisko dzīvi. Šīm pamācībām par novērojumiem trūkst sistematizācijas, bet tās bija tikai atsevišķu faktu attēlojums. Jau Boriss Godunovs norāda uz teoretisko zināšanu nepieciešamību. Darba sistematizācija jau redzama pie seniem grieķiem un romiešiem: 1/Deltu orakūliem Grieķijā bija jau plaša saimniecība: noliktavas, savi lauki, kara spēks. Orakūlu ēreču apgrozība bija liela. Tas norāda jau zināmas sistēmas nepieciešamību, 2/Romā patricieši naudu neturēja mājās, bet gan pie argentarijiem /bankieriem/, kuŗi uz pieprasījumu to atkal izdeva atpakaļ. Romā pastāvēja likums, ka bankieriem jāmaksā nodoklis. Viņiem bija jāvēd grāmatas par ienākumiem un izdevumiem, pie kam likums šīm grāmatām uzti-

cējās. Šis tas no šīm grāmatām ir uzglabājies un rāda mums, kāda toreiz ir bijusi saimnieciskā dzīve /Logografi veda argentariju uzdevumā grāmatas/. Saimnieciskā dzīve pie romiešiem bija tāļu attīstījies, ko norāda strīdi starp patriciešiem un plebejiem. Objektīvi dokumenti par darījumiem agrākā laikā: 1/galvenā grāmata no kādas Ģenujas tirdzniecības savienības. Tāds pat izraksts atrodas Florences arhīvā /no 1389.g./, 2/Hamburgas pilsētas uzņēmumu grāmata, 3/Augstvēcu Fugeru firmas grāmata - atrodas Augsburgas pilsētas bibliotēkā /no XIV g.s./. Tad jau sāka parādīties pirmās grāmatas, kurās atstāstīti ceļojumu apraksti, novērojumi un teoretiski apcerējumi par tirdzniecību: 1/Pegoloti /XIV g.s./ - ceļojumu apraksts un novērojumi, 2/Lukas Pačiolus /1494.g./ - matematisks grāmata, kurā ir nodaļa par tirdznieciskām operācijām, 3/Bernardo Dansano - apraksts par jūras tirdzniecību XV g.s. Vidusjūrā, 4/italietis Davan Sato - sastādījis teoretisku apcerējumu par tā laika naudu, vekseliem un par naudas vērtību, 5/italietis Raudžeo - par tirdzniecību un tirgotāju, kas prot savu amatu /1548.g./, 6/italietis Peri - grāmata "Tirgotājs", kurā iet runa par tirdzniecības uzņēmuma iegūšanu. Ap XVII g.s. literatūra par tirdzniecību pāriet un sāk attīstīties Francijā; Jaques Savary - 1673.g. izdevis grāmatu "Pilnīgs tirgotājs". Šī grāmata jau tiek saukta par tirdzniecisko enciklopediju, jo tai sakopotas ziņas par visām tirdznieciskās dzīves nozarēm. Grāmata plaša un jautājumi apskatīti tīri teoretiski. Ap XVIII g.s. beigām un XIX g.s. sākumu Kolodžs laiž klajā enciklopediju - vārdnicu par tirdzniecību un tirdzniecisko kuģniecību. Piegrāmatas izdošanas piedalījās francūzis de Grauzs. Vācu valodā pirmā enciklopedija par tirdzniecību un precēm izdota no praktisko tirgotāju biedrības.

Grāmatas par tirdzniecību: 1/Scher & Langenscheid - "Kaufmännische und Stunden"; 2/Rotschild - "Taschenbuch für Kaufleute"; 3/Ķoržs Obsts 3-"Das Buch des Kaufmanns"; 4/Manco - 1906.g. - "Lērbuch der Handelswirtschaft"; krievu valodā literatūra par tirdzniecību attīstījies vāji. Latviešu valodā nav gandrīz tirdznieciskas literatūras grāmatu veidā - tikai žurnāli: 1/"Economists" - sācis iznākt 1920.g. beigās; 2/"Latvijas tirgotājs" - sācis iznākt 1921.g.; 3/"Zemkopis" un "Latvijas lauksaimnieks"; 4/"Kopdarbība" - par kooperāciju; 5/"Zeitschrift für Handel und Industrie".

Lasīšanai ieteikti sekoši žurnāli: 1/"Wirtschaft und Statistik"; 2/"Archiv für Rechts- und Wirtschaftsphilosophie /sevišķi silti ieteikts/; 3/"Der deutsche Economist"; 4/"Archiv für Sozialwirtschaft und Sozialwissenschaft"; 5/"Zeitschrift für Handelswirtschaft" /speciali tirdzniecībā/; 6/"Wirtschaftsdienst" /preču cenas, preču apdrošināšana uz jūras kuģiem, fraktis etc./; 7/"Zeitschrift für Handelswirtschaft und Handelspraxis"; 8/"Organisator" /uzņēmumu organizācija/; 9/"Betrieb und Organisation" /žurnāls par reklamu/.

Garīgais darbs ir to spriedumu uzstādīšana, cik liels ir upuris, ko prasa mantas iegūšana un cik liels būs šo upuru ieguvums. Darba tehniskā izpildīšana nekā sevišķa neprasa. Piemēram, lopu ganīšana, govju slaukšana, /ar cilvēka spēku un tehniku/, tīrumu apstrādāšana /pielieto gan mašīnas, gan arī vienkāršas darba rokas/. Tehnika prasa no uzņēmēja dažādus darba paņēmienus. Ar katru no tiem sasniegams zināms mērķis. Ja uzņēmējs grib ko ražot, t.i., sasniegt zināmu mērķi, tam ir jābūt skaidrībā ko un cik viņš iegūs patērētā materiāla, darba spēka, dzinējspēka vietā. Tam ir no svara zināt, vai uzstādītā mērķa sasniegšana ir tehniski iespējama. Jā arī kas tehniski iespējams, tad ne viss tas saimnieciski iespējams un lietderīgs. Piemēram, dimantu var iegūt ķīmiskā ceļā, bet uzlasīt iznāk lētāk. Tāpat, piemēram, sakņkopība atmaksājas pilsētas tuvumā, bet no pilsētas attāļākā vietā - nē. Saimnieciskam subjektam pašam jāizšķiras par tehnisko paņēmieni pielietošanu. Pie šā jautājuma atrisināšanas jāņem vērā katras atsevišķas valstis saimnieciskie apstākļi, kas vienā valstī iespējams, otrā var izrādīties par neiespējamu /vienkārši lietderības labad/. Piem., 100 pūrv. liels zemes gabals modernās zemkopības valstīs uzskatāms par lielu īpašumu, - pie mums gan nē. Zviedrijā ir saimniecības, kur uz 100 pūrv. ir 3 automobiļi. Vai turēt pie mums 3 automobiļus ir lietderīgi - ir jautājums. Sādus jautājumus atsevišķā uzņēmumā izšķir pats īpašnieks. Atsevišķa persona savās noteiktās tiesībās bieži dalās ar citām personām. Šīs noteiktās tiesības bieži tiek cedētas arī trešām personām. Bet galu galā tā ir saimnieciska griba, kurā izved kapitāla vai arī darba lietderīgu koncentrāciju. Moderna saimniecība raksturīga caur kapitālu intensitāti. Mo-

derņās saimniecībās lieli kapitāli. To prasa saimnieciskums. Piem., lielāka darba intensitāte būs sasniegta pie baļķu pacelšanas, ja darbu darīs viena cilvēka vietā pieci. Tāpat ir ar kapitālu intensitāti. Piemēram, iznākums - peļņa - 2 un 3 miljoni lielumam kapitālam būs proporcionāli lielāka, kā 0,5 milj. lielumam kapitālam. Tas bija novērojams agrāk, ja salīdzinātu krievu bankas ar ārzemju bankām. Latvijā arī nav kapitālu koncentrācijas, jo sabiedrībā maz kapitālu, kamdēļ arī mūsu panākumi ir katrā ziņā mazāki, nekā modernās Vakarēiropas valstīs un Amerikā. Lielus mērķus var sasniegt tikai ar lieliem kapitāliem, bet lielus kapitālus var sadabūt tikai vairākas personas kopā. Parasti tiek dibinātas šim nolūkam akciju sabiedrības, kur akcionaru pilnā sapulce iznes it kā atsevišķas personas gribu, salīdzinot ar vienpersonas īpašumu, un pilnvaro - uztic - uzņēmuma darbību valdei un dažām personām. Kā piemērs lielu mērķu sasniegšanai ar lieliem kapitāliem - ir Suecās kanāla rakšana.

II.

Saimnieciskā darbība sastāv no 2 elementiem: no tīri saimnieciskā un tehniskā. Skaidrs, ka ar sējamo mašīnu iespējams apsēt laukus ar mazāku graudu vairumu, nekā, ja sētu ar roku. Šis ir tehniskais elements. Ja saimnieks aprēķina cik tāda mašīna maksā, cik ilgi viņa iztur un cik labības ar mašīnu ietaupa, tad tas ir saimnieciskais elements. Lai spētu saprast, aprēķināt saimnieciskos jautājumus, jāpiesavinās attiecīgas zināšanas. Saimnieciskās izglītības galvenais priekšmets ir tautsaimniecība, kura nodinā, iztirzā saimnieciskās dzīves likumus. Kā atsevišķas tautsaimnieciskas nozares minamas: 1/mācība par tirdzniecību, kura apskata privatsaimniecības mērķus un viņu realizēšanu. Te darbojas tikai viena persona, kura vadās no tā, lai gūtu vairāk peļņas; 2/mācība par pasaules tirdzniecību apskata visus ceļus un līdzekļus, kuri jāievēro privātam uzņēmējam, kas stāv sakarā ar visu pasauli. Piem., tirdzniecība ar vērtspapīriem - ikvienam tirgotājam jābūt informētam par attiecīgo vērtspapīru kursu dažādās pasaules valstīs. Gluži tas pats ar operācijām citās nozarēs. Tirdznieciskā saimniecība tēlo tikai daļu, šūniņu, no privatsaimniecības; tautsaimniecība dod visas saimnieciskās dzīves likumus.

Pamatjēdzieni tirdznieciskā mācībā. Tirdzniecības pamatā ir darba dalīšana. Jo sīkāks darba sadalījums, jo lielāks darba veiklums. Darba dalīšana izsauc preču apmaiņu. Vajadzība ir fakts, kas rada pieprasījumu no patērētāja, bet pieprasījumu apmierina tirgotājs. Jo lielāka darba dalīšana - specializācija, jo tirgotājam vairāk darba. Ražošana notiek vienībās - uzņēmumos. Visu to līdzekļu kopību, ar ko ražojam, sauc par faktoriem. Princips, no ka rodas ražošanas uzņēmums ir - kapitāls nedrīkst izsīkt. Nepieciešami arī apgrozības līdzekļi - nauda. Darba procesa kapitāls nedrīkst pazust, viņš drīkst tikai pārvērsties. Lai uzņēmums pastāvētu, ir vajadzīgs kaut kāds plus virs ražošanas patēriņa - peļņa. Uzņēmumam jāprogresē. Viena progresam ir intensivitāte. Bet intensivitātes pakāpe rada darbības faktoru līdzdarbību. Uzņēmumus var šķirot intensīvos un ekstensīvos. Par intensīvu sauc tādu, kurā ieguldīti un tiek apgrozīti lieli kapitāli. Uzņēmums, kas strādā ar mazāku kapitālu ir ekstensīvs. Vai uzņēmums strādā intensīvi un vai intensivitāte ir progresējoša - tas ir kapitāla jautājums. Saimnieciskais princips ir - ar vismazāko patēriņu sasniegt vislabāko rezultātu. Jo principu lielā mērā sekmē darba dalīšana, kas novedusi pie tā, ka lieli uzņēmumi ražo nezināmam patērētājam. Tirgotāja uzdevums nogādāt saražotās preces patērētājam. Uzņēmumā jābūt pastāvīgi krājumā dažādām mantām, lai katrā laikā varētu apmierināt patērētāju. Tirgotājs stājas kā vidējais faktors starp vajadzību un krājumu. Vietu, kur vajadzība un krājums sastopas, mēs saucam par tirgu. Jau augstāk minēts, ka saimnieciskam darbam ir vairāk faktoru. Par ražīgu darbu mēs varam saukt tādu darbu, kurš bez patēriņa, dod arī peļņu. Šie faktori, ar kuriem ir saistīts saimnieciskais darbs, ir trīs: daba, darbs un kapitāls. Visu to, kas nāk kā peļņa, varam iedalīt: 1/zemēs rente - atmet daba; 2/darbs - atlīdzība, kuru saņem par darbu, ir alga; 3/kapitāls - kapitāla rente. Visas šīs daļas ietilpst ražošanas produktā kā sastāvdaļas. Ražot var tikai tās preces, kuras ir vajadzīgas un kuras tiek pieprasītas. Starp preču ražošanu un patēriņu ir zināms līdzsvars, kas nav vienmēr noteikts. Ja viena vai otra puse stipri svārstās, iestājas nelabvēlīgas krīzes. Tirdzniecības darbību parasti iedala 3 daļās: ražotājs, tirgotājs un patērētājs. Starp ražotāju un patērētāju var būt ļoti daudz dažādu starpnieku, kuru skaits atkarajās no dažādiem

apstākļiem, kā tas vēlāk būs paskaidrots. Apskatīsim tagad apgrozījumu lielumā iespaidu uz tirdzniecību. Ņemsim 2 tirgotājus, no kuriem viens pārdod savas preces par Ls 6.- vienībā, otrs - par Ls 5,50. Pirmam šo vienību ir 6000, otram - 10000. Skaidrs, ka otrais nopelnīs vairāk, ka pirmais, neskatoties uz to, ka otrā prece ir lētāka. Te no svara apgrozījuma ātrums un daudzums /lielums/. Peļņa = apgrozības lielums reizināts uz apgrozības ātrumu. Tomēr cenu pazemināšanā pārāk tālu iet arī nav vēlams.

Minimalās cenas - tāda darbība, kas tirgotājam attaisno viņa nodarbošanos sabiedriskā ziņā. Šo stāvokli tirgotājs var sasniegt: a/lēti iepērkot, b/samazinot izdevumus un c/pievienojot minimalo peļņu. Tirgotājs, kurš rīkojas ar minimalām cenām sabiedriskā ziņā ir pilnīgi nepieciešams. Fiziokrati neatzina tirgotājus, bet tas tā nav. jo sociālu apstākļu dēļ viņi samazina savus izdevumus līdz minimumam. Ir nepareizi, ja sabiedrība prasa, lai tirgotājs strādātu bez minimalās peļņas. Izdevumu samazināšanas ceļš aizķer ražotāju, jo tirgotājs pūlas cenu nospiest no ražotāja, kam var būt ļaunas sekas: a/ražotājs netarod par vajadzīgu savu ražošanas darbu turpināt un izbeidzas zināma darba nozare; pie zemām cenām ražotājs var griezties tieši pie lieltirgotāja un var izslēgt tirgotāju.

Piemērs ar cenu spiešanu uz leju. Pa kara laiku Vācijā bija sakrājušās dažādas preces. Pēc kara preču īpašnieki gribēja no tām tikt vaļā uz ātrāko, kamdēļ izmeta tirgū, pārdodot par ārkārtīgi lētām cenām, kas atstāja stipru iespaidu uz attiecīgām tirdzniecības un rūpniecības nozarēm Anglijā. Cenu spiešana uz leju var mūs vispāri vai nu ieslēgt, vai izslēgt.

Pie saimniecisku jautājumu izšķiršanas jāievēro: 1/mantu daudzums un 2/vajadzību daudzums. Patērētāju vajadzībām arī ir robeža. Jā pārāk liels piedāvājums, cenas kritīs. Viens no galveniem faktoriem tirdznieciskā darbībā ir cena, tādēļ katram tirgotājam jāapsver: 1/cik ir jau tirgotāju, 2/ publikas daudzums, publikas vajadzības un pirkšanas spējas. Bez tam jāiepērk pēc iespējas lētāk, izvēloties no piedāvājumiem visizdevīgāko; izmantojot dažādu vietu cenu starpības u.t.t.

Apgrozījumu lielums. Ja precī var turēt noliktavā lielos vairumos, tad nav teikts, ka nebūtu ierobežotas vajadzības. Iedzīvotāju vajadzības ir it kā zināms fonds, kurū tie nevar pārsniegt. Apgrozījumu lielums tamdēļ nevar tālu pārsniegt robežu. Nelegāla darbība apgrozījumu māslīgai pavairošanai - konkurences nomelnošana, vai cenu nospiešana ražotājam - par labu nenāk. Apgrozījumu ātrums. No svara aprēķināt apgrozījumu ātrumu un lielumu, lai pareizi aprēķinātu ieguldāmo kapitālu. Ja mūsu noliktavā preču mazāk, kā vajadzīg, ir slikti, - ja par daudz, - mums ceļās zaudējumi /izdevumi proporcionāli preču vairumam/, jo zūd rentes par ieguldīto kapitālu. Prof. Šers dod šādu aprēķinu.

| | |
|---|--------------|
| Preču inventura gada sākumā /ar kuŗu sākam/ | Ls 88.000.- |
| preču iepirkts gada laikā par | " 224.000.- |
| gada laikā saimniecībā ienācis | Ls 312.000.- |
| preču inventura gada beigās | " 95.000.- |
| preču pārdevums gada laikā | Ls 217.000.- |

Bet mēs gribam zināt, cik ilgi preču krājums gulējis bez apgrozījuma, jeb cik bieži noticis apgrozījums. Dabot 217.000 ar 88.000, mums vajadzētu dabūt apgrozījuma skaitu gada laikā. Vidējais preču krājums būtu: $88.000 + 95.000 : 2 = 91.500$. Dabot 217.000 ar 91.500 jabujam apm. 2,3, tas nozīmē, ka ieguldītie līdzekļi apgrozījušies gada laikā apm. 2,3 reizes. Bet cik dienas īpašums gulējis bez apgrozības? To dabūjam no proporcijas: $217.000 : 91.500 = 365 : x$, no kuŗienes X līdzinās apm. 154 dienas; t.i. 91.500 atradušies bez apgrozījuma 154 dienas. Zinot apgrozījuma ātrumu, varam aprēķināt saimniekošanas izdevumus, starp citu, rentes par ieguldīto kapitālu, kas jāpieskaita preču cenai; šinī gadījumā $8\% : 2,3 =$ apm. 3,5%. Preču cenai ir jāpieskaita vēl izdevumi par preču turēšanu noliktavā, noliktavas īre, preču apkalpošana noliktavā, preču apsargāšana, preču apdrošināšana: ja noliktava pieder mums pašiem - noliktavas telpu amortizācija un rentes par noliktavas pirkšanai ieguldīto kapitālu. Pie pārdošanas cenas uzstādīšanas jāņem vērā preču izžūšana, izgarošana, iekalšana. Preci uzglabājot noliktavā, tā var zaudēt savu kvalitāti /piem., cukurs var palikt dzeltens/, manufaktūra var iziet no modes, - tad - iespējama preču cenu vispārējā krišanās, kas var atstāt sliktu iespaidu uz mūsu konjunkturu. Visi šie apstākļi norāda, ka lieka preču turēšana nes veikalām zaudējumus. Pie mākslas darbiem tas ir citādi, jo

vecāki tie, jo vērtīgāki /piem. gleznas/; tāpat Francijā, piem., uzskata, ka konjaka uzglabāšana dod vairāk vērtības, nekā ja kapitāls konjaka vērtībā būtu noguldīts bankā. Prece iegūst tirgus spējas no apgrozījumu skaita; ja viena manta apgrozas gadā vienu reizi, bet otra divas reizes, tad pēdējās spēja ir divas reizes lielāka, kā pirmās mantas. Universalā magazinā lielas priekšrocības: 1/samazinās uzņēmuma vispārējie izdevumi /jo lielāks uzņēmums, jo tie mazāki/; 2/ var izdarīt kompensācijas operācijas - darbības /uz vienas mantas var zaudēt, bet ar peļņu uz otras atgūt zaudējumus /; 3/iepērkot mantas lielos vairumos, var specializēties dažādās nozarēs, piem., Francijā - pašiem savi uzpircēji pērk, tieši no ražotāja, un vidutājiem nav jāmaksā. Lietderība ievērota līdz virtuozitātei. Speciāli agenti stingri seko vai prece pārāk ilgi neguļ nepārgrozīta, ja atrod, ka tā gulējusi ilgāki, par nolikto, uz precei piekārtās "cedeles" atzīmē "unverkaufbar" /Vācijā/, pēc kam vai nu palielina proviziju pārdevējam, vai atlaiž no cenas vai nosūta uz provinces pilsētu. Prof. Sers, kuŗa aprēķins iepriekš minēts, uzstādījis kādas firmas atsevišķu preču apgrozījumu /vispārēji, šo var viegli aprēķināt katrā laikā, ja iepirkumus atzīmē/. Pēc viņa pētījumiem preces gulējušas: 3 dienas, 4, 13, 18, 69, 74, 117 un 135 dienas. Slēdziens: vajaga raisīties vaļā no tādām precēm - mantām, kuras veikalā ilgi guļ. Izņēmumi ir ar precēm, kuŗas piem., pārtikas tirgotājam katrā ziņā jātur: sāls, cukurs etc. Krājuma apzinīga turēšana notiek inflācijas laikos. Tad ražošana pārtrūkst, preces vairums tirgū samazinās un cenas ceļas nesamērīgā proporcijā: ja tirgū labības divas reizes mazāk, tad cenas ir piecas reizes augstākas, kā agrāk.

Preču iepirkšanas un pārdošanas paņēmieni. Šeit krīt svarā: patēriņa statistika rāda cik bieži mums prece jāpērk, lai mums tās netrūktu. Tā dabuļam statistiku par gadu, mēnesi, dienu. Cenu statistika arī no svara, jo piem., vasarā vienas cenas, ziemā - citas; iespaidu uz cenām var atstāt arī iedzīvotāju samazināšanās. Tad - vajadzības samazināšanās, pie mums 1925.g. bij iegādājuši mantas priekš lauciniekiem vairāk kā vajadzīgs, iemsls - pirkšanas spēju samazināšanās. Visi tādi apstākļi guļ ārpus tirgotāja iedarbošanās sfēras. Uzņēmuma sekmīgai darbībai var kaitēt uzņēmuma iekšējie trūkumi: trūcīga pārdošanas organizācija, slikti pārdevēji, kā arī slikta reklāma. Informācija pa telegrafu, telefonu dod mums iespēju izvairīties no kļūdām, kuŗas bija - varēja nākt priekšā, piem., XVII g. s. Tirgotājam jāzin ražošanas un patērēšanas apstākļi atsevišķās zemēs. No informācijas taisam slēdzienus par cenām. Spekulatīvais elements dažbrīd nepieciešams. No lielāka svara tomēr - rēķināšanās ar pastāvīgiem apgrozījumiem. Spekulācija var atkrist, ja nākotnes momentu tirgotāji nodrošina ar līgumiem. Izejvielu vajadzības segšanai var nodrošināties ar dažādu termiņu līgumiem, t.i. tirgotājs šādi var izsargāties no varbūtējās cenu celšanās. Bet jānodrošinās arī pret varbūtēju cenu krišanos. Dažādi līguma termiņi ar dažādiem piegādātājiem tomēr dod visdrošāko peļņu. Pie pārdošanas paņēmieniem krīt svarā: 1/svārstīšanās preču cenās, 2/svārstīšanās preču īpašībās - arī var atnest lielus zaudējumus, 3/vispārējās konjunktūras aptveršana. Vajadzīga saskaņotība starp piedāvājumu un pieprasījumu. Stingri jārēķinas ar vajadzību. Bet vajadzība pēc zināmas mantas var būt, var arī nebūt. Dažos gadījumos tirgotājam jāmodina interese par precī, pēc kuŗas vajadzība iedzīvotājam - pircējam - nav liela. Vajadzība var būt kārtēja /pārtikas vajadzība/. Vajadzība var būt spiedoša, liela un maza. Krīt svarā arī pirkšanas spējas. Piem., krievu zemnieku pirkšanas spējas bija ļoti zemas, kaut gan vajadzība bij ļoti liela. Ar šo jārēķinas tirgotājam. Tad - attiecības starp pircēju un pārdevēju - tirdznieciski sakarī. Šeit varētu pieskaitīt rekomandāciju, kuŗai var būt lielāks iespaids nekā reklamai /piem., sugas zirgu pārdošana/. Amerikā saka, ka nav jālaiž garām neviena iepazīšanās iespējamība. Bez personīgiem sakariem var būt vēl savstarpēja atkarība, piem., preču ņemšana uz grāmatiņas Agrāk tā bija parasta parādība /čelovek 20.čisla/. Grāmatiņa radija atkarību no tirgotāja. Pircējs spiests iet ne tur kur prece labāka, bet kur var dabūt uz kredita. Pēc Prof. Baloža novērojumiem uz savstarpējās atkarības pamata Vācijā attīstījusies alus rūpniecība. Tur alus darītavas pieturot pircējus izsniedzot tiem kreditus pret pārdevēju obligācijām. Varot būt alus darītavas ar labu precī, bet pircēju tām esot tikai tik daudz, cik obligāciju.

Pārdevēja persona. No svara ir piemērošanās visa apgabala īpatnībām - parašām. Persijā, piem., varēja pārdot tikai galvu cukuru - svarā 5 mārc. Krievijā bija liels pieprasījums pēc spilgtas krāsas audu-

miem. Šim nolūkam vajadzīga apgabala pētīšana. Amerikā šai pusei piegriež lielu vērību, par šo jautājumu tur ļoti plaša literatūra. No svara ir pat atsevišķs pircējs. Jānoskaidro, cik tas iespējams, pircēja vēlēšanās. Piem., Rīgā lielos veikalos pastāvēja citas cenas. Kur iepirkās laucinieki - cenas uzprasīja, lai pēc tam nolaistu, kas saskaņots ar laucinieka psiholoģiju. Uzprasīšana dažreiz ir stipri branga. Piem., armeni prasīja par tepikiem 200 rbl., bet pārdeva 8 - 10 rbl. Jelgavā uzprasīšana bija parasta lieta /no pircējiem - leišiem/, tāpat Krievijas rietumu apgabalos. Pārdevējam jāpārziņ attiecīgi arodi un preces. Katrai fabrikai sava preces kvalitāte, tā ražo īpatnēju mantu. Visiem priekšā šinī ziņā amerikāņi, kuri pārāki par vāciešiem un stiprā mērā par mums. Tomēr Amerikā tirgotājiem pārmet preču tehnikas nepārziņāšanu. /Piem., pie mums kur iesmērētas smagas lauksaimniecības mašīnas/. Zināma isturība vajadzīga tirgotājam. Konjunktura var būt labvēlīga un nelabvēlīga. Pēc nelabvēlīgas konjunkturas var sekot laba. Cēloņi dažādi. Piemērs ar mūsu koktirdzniecības krīzi ogļraču streika dēļ un tā plašās sekas. Ogļraču streiks atstāja iespaidu uz mūsu saimniecības dažādām nozarēm. Ja krīze izbeidzās, tirgū rodas vairāk naudas, - palielinās iedzīvotāju pirkšanas spējas. Piem., ar linu monopolu valsts piemaksā iedzīvotājiem, lai nemazinātu pirkšanas spējas. Anglijā, lai mazinātu bezdarbu arī pabalstītu rūpniecību, Anglijas valdība ievēdusi eksporta premijas, bet šādi paņēmieni gan nav normali. Depresiju laikmeti ir ilgstoši un arī īsi. Pēc depresijas apstākļi grozas. Tirgotājam jābūt uzmanīgam pret visām saimnieciskās dzīves parādībām. Pārdevējam jāmeklē pircējs. Piem., ar veikaliem Kaļķu un Marijas ielās. Jārada jaunas vajadzības, ja ir pārlicība, ka zināmu precī iedzīvotāji pirks. Tirgotājam vajadzīga zināma sugestija - personīgais iespaids uz pircēju. No liela svara, ja viņš var neuzbāzīgi iestāstīt par savas mantas lietderību un labām īpašībām; tas iespējams pilnībā, ja viņš pats tam tic.

Pārdošanas organizācija. a/Iekšējā, kas pabalsta iekšējo saimniecības darbību: korespondence - sakaru uzturēšana ar pircējiem. Pircēju kontrole - pastāvīgiem pircējiem jāpiegriež lielāka vērība, šim nolūkam ierīko kartiņu sistemu. Kartiņās atzīmē, ko šī persona visvairāk pērk, kādu kvalitāti, kādā laikā, lai pircēju periodiski darītu uzmanīgu par saviem preču krājumiem. Uzmanība pircējam ir jo liela ārzemēs. Piem., ar kādu latviešu turistu ārzemēs, kuram vēl pēc ilga laika regulāri piesūtītas gratulācijas uz svētkiem. Komivojažieri - ceļojošie komiji. b/Ārējā. Izstādes - firmas izstāda savas preces, kas notiek periodiski. Izstāde ir reklama. Reklama pastāvīgi jāatkārto. Pie reklamas pieder skatu logi /vitrīnas/ un paraugu sūtījumi ieskatam. Grāmatas ieskatam plašā mērā Latvijas augstskolai piesūta Džon Poli Polievski un pateicoties tam dabūja lielus pasūtījumus. Ir gan nozares, kur piesūtīšana ieskatam nav iespējama. Amerikā valda noteikts ieskaits, ka uzņēmumu atklājot jāiegulda lieli līdzekļi. Pie mums vēl aizspriedums pret reklamām. Ceļojošie komiji - komivojažieri - pirms kara Krievijā bija ap 30.000 vācu komivojažieru. Viņu nozīme var būt plaša, jo darbība atkarīga no personas.

Uzdevumu izpildīšanas kontrole. Lielā konkurence spiež piegriest visu uzmanību saimnieciskai darbībai, arī darbinieku uzdevumu izpildīšanai. Jo ir arī negodīga konkurence, kad savu konkurenci nomelno. Cenas caur konkurenci nospiež zemu. Tad pārdod bieži preču surogatus, - lai tikai pārdotu par lētu cenu /piem., ar tirgotāju uz laukiem/, kurš pārdevis jau izsvērtu cukuru ar šaubīgu svaru/. Saimnieciskai darbībai no svara nepārtraukta darbība. Jo uzņēmumā ir "La saisonne morte" - klusais laiks, kad darbība pārtraukta. Šim klusam laikam negatīva nozīme. Pastāvīgie izdevumi paliek tieši tie paši, lai gan apgrozījumu nav. Klusais laiks dod zaudējumus. Klusam laikam vajadzīga kompensācija. Vācijā kāda firma pa kluso laiku pievelk pie vienkāršas pārrakstīšanas pārdevējus. Šī gan būtu kompensācija šaurākā nozīmē. Kompensācija plašākā nozīmē praktizē ķieģeļrūpniecība, kur darbiem pēc sesonas izbeidzoties paliek brīvi zirgi

III.

Saimniecisku uzņēmumu organizācija. Sistēmas. Ir divas sistēmas: 1/privat saimnieciskā un 2/sabiedriskā. Privatsaimniecību var saukt arī par decentrālo vai arī par konkurences sistemu. Viņas pamatā - privatīpašums, mērķis - peļņa. Par saimniecisko darbību indivīds atbild pats sev - cieš zaudējumus, saņem peļņu. Darba veikšanai pieņem un algo strādniekus, pievelk citus kapitalus, vai arī ieinteresē strādniekus uzņēmumā u.t.t.

Cenas te noteic pieprasījums un piedāvājums. /Socialā sistemā cenas noteic darbs, / Te atsevišķu individu attiecības regulē līgums. Rodas attiecības starp kapitāla meklētāju un piedāvātāju - rente, uzņēmēja un strādnieka starpā - darba alga. Sabiedriskā vai kolektīvā sistemā /sauc arī vēl par centralizēto jeb komunistisko sistemu/ galvenais noteicējs ir sabiedrība. Sistēmas pamatīpašumā kopumam jāapmierina sabiedrības vajadzības. Individu attīstības regulē likumi, noteikumi, sodi. Produktu sadalījumu noteic centrālie organi. Personīgā darba vērtība noteikta. Privatsaimniecībā visu noteic aprēķins, kas nonāk pie rentabilitātes. Sabiedriskā sistema nerēķinās ar to, vai darbs dos pārpalikumu vai ne /piem., valsts budžets/.

Mācība par tirdzniecību apskata vienīgi privātsaimniecību mērķus un viņu realizēšanu.

Privātsaimniecības iedala: 1/patērīna saimniecībās - mērķis nav peļņa, bet zināmu līdzekļu vislietderīgākā izlietošana. Katra atsevišķa cilvēka individualā saimniecība ir patērīna saimniecība, kurās mērķis ir ar saviem līdzekļiem apmierināt vajadzības savas ģimenes saimniecībā. 2/Peļņas saimniecībās - mērķis, pēc iespējas lielāka peļņa. Šis savukārt iedala /attiecībā pret patērētāju/: a/saimniecības, kurās strādā citu, bet noteiktu personu vai saimniecību uzdevumā; amatniecības, darbnīcas /uz pasūtījumu/; b/saimniecības, kas strādā ar savu materialu, darba spēku un ražo preces nezināmam patērētājam /masu fabrikācija/. Attiecībā uz peļņas saimniecību subjektu /īpašnieku/ izšķir: c/saimniecības, kas pieder vienai personai; d/kas pieder sabiedrībām, t.i. vairākām personām. Tad vēl 3 veidi: e/publiskie uzņēmumi, kuri domāti publiskas vajadzībām, bet cenšas pēc peļņas mērķa; f/jauktās saimniecības - privātie un publiskie kopā; g/sabiedriskie uzņēmumi. Šiem ir tīri personīgs raksturs. Atsevišķas personas vai sabiedrības piedalās vairāk ar savu darba spēku, mazāk ar kapitālu. Dalībnieki saistīti ar uzņēmumu, jo atbildīgi ar visu savu mantu. Ja kāds no dalībniekiem mirst, jāslēdz jauns līgums, jo vecais vairs nav spēkā, kā saistīts ar atsevišķām personām. Personai - dalībniekam šeit tā tad liela nozīme; citādi tas ir akciju sabiedrībās, kur ir vārda un uzraudītāja akcijas - šeit personai maza nozīme, bet toties darbība ir sekmīgāka.

Kooperatīvi: a/tirdznieciskie, kuri arī iziet uz peļņu; b/ietaupījumu kooperatīvi, /bezpeļņas mērķa/.

Komunālistāžu saimniecībās - šāda veida uzņēmumu mērķis nav peļņa. Patērīna saimniecībai ir savi zināmi ieņēmumi, kuru robežās taisa izdevumus, šādu saimniecību vēl sauc par piespiedu saimniecību, - šeit var ietilpināt arī valsts saimniecības dažādas nozares, - atšķirībā no brīvas saimniecības, - privātsaimniecības. Stāvoklis šeit ir jau labs, ja atlikums līdzinās nullei. Šeit rīkojas tikai ar savu kapitālu. Citādi ir peļņas saimniecībās. Tur strādā jau ar svešu kapitālu. Te jāsalīdzina mantas pašizmaksa ar pārdošanas cenu. Mērķis - peļņa. Lai gūtu panākumu, ir jāstrādā sekošā virzienā: jāsamazina mantas pašizmaksa, ko var panākt vai nu ar darba paņēmieniem, izdevīgu pirkumu, vai arī samazinot vispārējos izdevumus; otrais ceļš - paaugstināt mantas cenas ar jaunu tīgu atrašanu. Pie augstas rentabilitātes /ienesīguma/ var tikt ja līdzekļus labi izlieto, apsverot katru operāciju. Ceļi ir dažādi un par to mācā: mācība par rentabilitāti un mācība par organizāciju.

Zinātne meklē cēlonisku sakaru starp saimnieciskiem faktiem, lai atrisinātu saimnieciskus jautājumus nākotnē. Vispārīgi zinātnē pastāv divas pamata metodes zinātniskā darbībā. Tās ir indukcijas un dedukcijas ceļš, ar kuru palīdzību mēģina atrast pamatus un likumus darbībai. Indukcijas metode, kad no atsevišķiem faktiem nonāk pie zināma vispārēja stāvokļa. Tā rodas tā sauktais empiriskais likums, kuri nevar būt pilnīgi pareizi, jo: 1/nenoskaidro cēlonisko sakaru; 2/kad nāk priekšā izņēmumi, likums būs jāatceļ vai jāgroza. Dedukcijas metode, kad kā izejas punktu uzstāda kādu likumu /vispārēju/ tīri prātnieciskā ceļā, kuru tad mēģina pielietot atsevišķiem konkrētiem gadījumiem. Arī šai metodei ir trūkumi, kā piemēru var minēt rebusa atrisināšanu. No deduktīvā likuma vadās komunisti, kuri uzstādītos likumus grib eksperimentēt. Ķīmijā gan to var, bet saimnieciskā dzīvē tas nebūtu ieteicams. Dedukcijas metodi pielietojis vācu zinātnieks Tunens, sarakstot grāmatu par izolētu saimniecību. Viņš nāk pie 5 rīņkiem; lauksaimniecības dibināšana atkarīga no attāluma līdz pilsētai. Lietišķa kritika ir pierādījusi šādas saimniecības neesamību īstenībā, lai gan teoretiski darbs atzīts par izdevušos.

Privatsaimniecības nācību iedalā 2 daļās: 1/vispārējā daļa - vispārējo saimniecisko noteikumu pētīšana; 2/specialā daļa - atsevišķu saimniecisko nozaru pētīšana.

Vispārējā daļa savukārt apskata: 1. Saimnieciskie līdzekļi: a/paša īpašumi; b/svešie līdzekļi; c/kredits un tā organizācija; d/finansēšana; e/maksāšanas līdzekļi; f/maksāšanas metodes; g/darbinieki - vadošais un izpildošais. 2. Uzņēmumu formas. 3. Saimnieciskās vadības pamatnoteikumi; apgrozījumu un ienēsīguma pētīšana; konkurence; spekulatīvais elements - laika un vietas šķēršļi /spekulācija ir nākotnes elementa ienešana darbībā/; konjunktura, kas ir visu to faktu iedarbība, kuri izsauc zināmu iznākumu saimnieciskā dzīvē. 4. Saimniecisku parādību formas: uzņēmumu iekšējā un ārējā organizācija /organizācija ir apzinīgi nokārtota atsevišķu daļu sadarbība ceļā uz veselu no teiktu kopēju mērķi/.

Specialās daļas iedalījums: 1. Ražošanas procesa uzņēmumi; lauksaimniecība, saimnieciski organizēta kalnrūpniecība, ražošana vai apstrādāšana mehānikas un tehnoloģijas palīdzībām; 2. Īpašumu sadalīšanas un apgrozības saimniecības: preču tirdzniecība - realās mantas, bankas - maksāšanas līdzekļu tirdzniecība; 3. satiksmes saimniecības: dzelzceļi, kuģniecība, satiksmes dienests, informācijas dienests /biroji/; 4. saimniecību palīga dienesta dažādas nozares: aģenti, makleri, vidutāji, spedīcija, apdrošināšana.

Pelņas saimniecību pamati: reālas mantas, imateriālās mantas - uzņēmēja darbs, organizācija, patentes, uzņēmuma pircēji /kundes/.

Privatsaimniecību organizāciju sauc par decentralizētu. Šīs sistēmas pamatā - privatīpašums. Rodbertus privātīpašumu apzīmē kā individuālu neierobežotu katra cilvēka tiesību uz viņa darba augļiem. Bet tas ir tikai viens motīvs; otrs - ir dzīve pēc paša subjekta saimnieciskiem labumiem - pašinterese. Indivīds atbild tikai par sevi. Izlieto svešu darbu, maksājot algu; pie algas dažreiz pieskaita uzņēmēja pelņas daļu. Dažreiz pat piešķir lemsanas tiesības šim svešam elementam /paša labā, - piem. ar dzimtsbūšanas atcelšanu/. Privatuzņēmuma ražojumu cenas noteic divi faktori: piedāvājums un pieprasījums. Rentes, cenas un darba algas arī noteic šie divi faktori. Sabiedriski saimnieciskā jeb centraliskā sistēmā ir citādi. Šeit indivīds ir atsevišķs orgāns - vienā veselā, ko sauc par sabiedrību, kas ir mērķis pats par sevi /privatsaimn. - indivīds/. Īpašums pieder valstij vai pašvaldībai. Ir tikai pašu līdzekļi - valsts, vai pašvaldības. Attiecības starp indivīdiem regulē noteikumi - spaidu punkts. Līdzekļus tā tad savāc nodokļu vai piemaksas veidā. Autoritātes griba noteic pār to, kas jārežo un cik. Atskaitot Krieviju, - citur privatsaimniecības pārsvarā par sabiedriski saimnieciskiem uzņēmumiem. Tautsaimniecības politika ir tā, kas sperti visas valsts mērogā, lai sasniegtu zināmus mērķus. Mācība par tirdzniecību neietilpst šīs zinātnes nozarē, - tā apskata tikai to, kā ātrāk tikt pie ienākuma; viņas mērķis ir privāta uzņēmuma uzplaukšana. Tirdzniecība ir amatveidīga nodarbošanās - preču apmaiņa starp preču ražotājiem un mantu patērētājiem. Darba dalīšanā - ir tirdzniecības rezultāts. Tirdzniecības objekts ir mantas, kurās ražo lielos vairumos un kur patērētāju no ražotāja šķir laika un vietas atšķirumi. Šī nozare radījusi ļaunu šķiras, kurās uzdevums ir ražojumu sadalīšana starp ražotājiem un patērētājiem, - tā saucamo tirgotāju šķiru. Tirdzniecība attiecās arī uz mantām, kurās vajadzīgas tiešam patēriņam.

Tirdzniecību iedalā: I. Pēc tirdzniecības apjoma virziena: 1/iekšējā - notiek vienas valsts robežās starp viņas pavalstniekiem. Pēc taisnības ārzemniekiem nevajadzētu ņemt daļību šai tirdzniecībā. Bet Latvijā ir tirgotāji - ārzemnieki, kuri tirgojas ar Latvijas ražojumiem. Zviedrijā un Norveģijā šādu parādību nav, jo atļaujas šim nolūkam grūti dabūjamas. Ja tirdzniecība norisinās pa ūdens ceļiem uz jūras, tad tādu sauc par kabotažas jeb piekrastes tirdzniecību. Kabotažas tirdzniecību var piekopt tikai kuģi zem attiecīgās valsts karoga, kurai šie jūras krasti pieder. Izšķir lielo un mazo kabotažas tirdzniecību. Lielā ir tad, kad jābrauc cauri citu zemju ūdeņiem. 2/Ārējā tirdzniecība, kad zināma valsts ved zināmu tirdzniecību starp savu zemi un kādu ārvalsti. 3/Pasaules tirdzniecība. II. Pēc preču kustības: 1/ievērtirdzniecība jeb imports, 2/izvērtirdzniecība jeb eksports, 3/caurvērtirdzniecība jeb tranzīts. Pie saprātīgas ekonomiskās politikas no šīs tirdzniecības valstij un iedzīvotājiem daudz atlec. Tā tas ir bijis Beļģijā. Dānijā kādā ostā pēckara laikā saplūda lieli preču daudzumi, kurās bija domātas arī Krievijas nomaļvalstīm, ku-

ņām vēl necicēja. Dānija uz laiku neaplika šīs preces ar muitu un labi pelnīja.

III. Pēc iedzīvotāju izturēšanās pret tirdzniecību; kā nodarbošanos: 1/aktīvā tirdzniecība un 2/pasīvā. Tirdzniecībā aktīvi ir žīdi. Latvieši - pasīvi. Cēlonis - vai nu liela aturība vai arī liela nabadzība, kā latvieši pasīvi tirdzniecībā. Bet žīdi vispār dzīvo labāk, tā tad tirdzniecība atmaksājās. Genuja un Holande vareni uzplauka pateicoties pasaules tirdzniecībai /agrākos laikos/. Tagad - Beļģija. Par aktīvu kādas valsts tirdzniecību /ārējo/ nosauc tad, ja izveidumu vērtība pārsniedz iavedumu vērtību; par pasīvu, ja stāvoklis pretējs.

IV. Tirdzniecība atkarībā no noteikumiem, kas pastāv attiecībā uz mantu ievēdumiem: 1/brīva tirdzniecība - neierobežota no muitām, 2/ierobežota ar muitām jeb protekcijas tirdzniecība, kam var būt divējādi mērķi: a/fiskāls mērķis - dot un pavairot ienākumus kara spēka uzturēšanai, valsts ierēdņiem un tā joprojam. R.Kalnings ar lielām muitām nostabilizēja valutu, jo apturēja ievēdumus un pacēla ienākumus no muitām, b/zināmās zemes ražojošo spēku pabalstīšana. Var pievest piemēru ar vilnas audumiem Latvijā - ārzemju ražojumi palika dārgi un attīstījās vietējā rūpniecība - kā sekas no muitas pacelšanas. Tāpat Krievija līdz Petera Lielā laikiem bij atkarīga no Vakareiropas, bet kad sāka lietot aizsargmuitas, un Krievija varēja sacensties ar ārzemju ražojumiem. /Arī Rīgas priekškaŗa lielā rūpniecība bija aizsargmuitas politikas sekas/. Ļaunās puses: prece var palikt slikta un dārga un rūpniecība paliek pakal laika garam, jo necenšas pielietot jaunievēdumus. Brīvā tirdzniecība aizsargmuitas neatzīst. Anglijā p.g. simtenī kādu laiku bija gandrīz brīva tirdzniecība. /Arī tagad ar nelielām muitām un nedaudz mantām/. Zemes, kur brīvā tirdzniecība, dzīve ir lēta, stājās spēkā sacensības likums, un lētākās mantas izspiež dārgākās. Anglijā tas bij iespējams, jo toreiz angļi nebaidījās no konkurences /vismaz rūpniecībā nē/. Dažas metalrūpniecības fabrikas Latvijā atzīst, ka vēl tagad dažiem viņu ražojumiem nav taisnīgu likmju. Tas var jau būt, bet jāatzīst arī tas, ka muitas likmju pareizā noteikšana ir sevišķi grūta lieta. No vecākās paaudzes ekonomistiem brīv tirdzniecību atbalstīja Ad.Smiss. Fr.Lists bija pretējos uzskatos, viņš stāvēja par ražojošo spēku atbalstīšanu /aizrādījums par cūku un cilvēku/.

V. Pēc cilvēku skaita, kas ņem dalību uzņēmumā: 1/vienpersonas uzņēmums - ja uzņēmums pieder vienai personai. 2/publiskas apvienības, kad ar kapitāliem apvienotas vairākas personas. Publiskām apvienībām - lieliem uzņēmumiem ir daudz priekšrocību pret maziem.

VI. Tirdznieciskie uzņēmumi atkarībā no tā, ar kā līdzekļiem tie strādā: 1/Paši ar saviem līdzekļiem. 2/Komisijas tirdzniecība. Pastāv uzņēmumi, kuŗi pārzina rūpniecības centrus - fabrikas un pazīst labi rūpniecību, kamdēļ zina parādīt interesentam, kur vajadzīgo preci var dabūt pirkt. To dara šie uzņēmumi vai personas par samērā niecīgu atalgojumu - līdz 1,5% no preces vērtības. Saimnieciskais princips attaisno komisnara darbību. Komisionari var strādāt arī firmas vidutāju vārdā un viņiem ir zināmi veikalu noslēpumi, kā ražotāja, tā arī noņēma.

VII. Tirdznieciskie uzņēmumi pēc apgrozījumu lieluma un paņēmiem: 1/sīktirdzniecība - kur uzņēmējs preces pērk ne tieši no ražotāja, bet no tirgotājiem vairumā. Pēdējie preces pārdod tieši patērētājam. 2/tirdzniecība vairumā. Uzņēmums preces pērk tieši no ražotāja un pārdod tieši patērētājam, bet vairumā. Tirdzniecības mazumā izdala: a/tirdzniecība uz vietas, jeb lokālā tirdzniecība, b/ceļojošā tirdzniecība jeb kolportāža. Agrāk šai tirdzniecībai bija liela nozīme arī Vācijā.

VIII. Tirdzniecība pēc tirdzniecības objektiem /mantu suga/: 1/preču tirdzniecība vārda tiešā nozīmē: kolonial preču tirdzn., dzelzs tirdzn., ādu tirdzn. u.t.t. 2/grāmatu tirdzn. - izdalīta atsevišķā nozarē, jo paņēmiens šeit atsevišķi atšķiras no citām nozarēm. 3/tirdzniecība ar naudas zīmēm un vērtspapīriem - norisinās bankās un biržās.

IX. Tirdzniecības iedalījums darbības ziņā: 1/līgums ar tūlītēju izpildīšanu, kad maina naudu pret mantu - pret solījumu nodot preci tūlīt, jeb drusku vēlāk; 2/termintirdzniecība. Kad paiet zināms laiks no līguma slēgšanas līdz preces piegādāšanai. Pie tirdznieciskiem darījumiem krīt svarā arī spekulācijas moments, kas ir jāņem vērā jo sevišķi pie izejas materiālu piegādāšanas /jēlvielas/ priekšdienām.

Uzņēmumu formas. 1. Vienai personai piederoši uzņēmumi. Uzņēmuma rezultāts pieder tai personai, kam uzņēmums pieder. Riskš - paša.

2. Sabiedrību uzņēmumi. a/Pilnās sabiedrības. Nodibinātāji slēdz savstarpēju līgumu, kurš jāreģistrē piederības pilsētas valdē. Dalībnieki piedalās uzņēmumā ar saviem līdzekļiem un darba spēku. Atbild ar ieguldīto un citādi piederošo īpašumu. Dalība ar skaidru naudu vai arī ar īpašumiem. Peļņu un zaudējumus sastāda proporcionāli dalībnieku īpašumiem. b/Nepilnās jeb komanditsabiedrības. Pilntiesīgie biedri atbild ar visu īpašumu, bet daži tikai ar ieguldīto naudu. c/Akciju sabiedrības. Ja uzņēmums prasa tik plašus līdzekļus, kas nedaudz personām nav iespējams, tad pievelk lielāku dalībnieku skaitu. Tas dod iespēju dalībniekiem piedalīties uzņēmumā ar mazām summām. Akciju sabiedrību nodibināšana Vakareiropā ir brīva, bet pie mums pastāv koncesiju sistema, jo valdība uzskata par maz attīstītiem sekot A/S darbībai, kamdēļ seko pati nodibināšanai un darbībai. Vakareiro-pā caur valdības nesekošanu iedzīvotājiem tiek nodarīti zaudējumi, kuri nav izslēgti arī pie mums ar visu sekošanu, jo ir bijušas ļaunprātības. Minimālā iemaksa /akcija/: pie mums Ls 2.-; Krievijā pirms kara - Z.R.100.-, lai ne ikkatrs varētu piedalīties; Anglijā - £ 1.-... Nodibināšana. Vairākas personas vai arī viena nodomā dibināt A/S. Izstrādā statutus, kurus dod apstiprināt Finanču ministrijai; statutos apzīmē sevi par dibinātājiem. Tad sazīmē akcijās un vismaz 1/4 daļu iemaksā Latvijas bankā. Pēc tam sa-sauc akcionaru sapulci un ievēl padomi, valdi un izsludina darbības atklā-šanu. Tad akcijas pārdod caur bankām vai sludināšanu laikrakstos. Dibinā-tāji noteic tā tad pamatkapitālu un akciju skaitu. Ja akcijas negrib pār-dot, tās visas patur sev dibinātāji. Augstākais organs A/S - pilna biedru jeb akcionaru sapulce. Tekošu darīšanu vešanai /uzņēmuma vadīšanu/ akcio-naru vispārējā sapulce izvēl vairākus direktorus, kuri sastāda valdi. Val-de izvēl priekšsēdētāju iz sava vidus un direktoru-rīkotāju /vienu vai vairākus/. Valde un direktori-rīkotāji, kuri var būt arī ne no valdes lo-cekļiem, darbojas uz instrukcijas pamata, ko apstiprina vispārējā sapulce. Tad vēl ir padome, ko arī ieceļ vispārēja sapulce. Padomei piešķirta uz-raudzība par valdes darbību un tā vispār izšķir jautājumus, ko valde nevar. Dalībniekiem izsniedz akcijas, kurām ir noteikta nominalvērtība. Peļņu sa-dala uz izlaisto akciju skaitu. Peļņa, kura krīt uz katru akciju, ir divi-dende. Varbūt arī zaudējumi. Tad akcionāriem uz katru akciju ir jāpiemak-sā. Dividendes saņem pret kuponiem, kuri atrodas uz lapas blakus akcijai. Kuponi paredzēti 10 gadiem, un šinī laikā neizņemtās dividendes /pēc ku-pona notecēšanas/ iet zudumā. Izšķir notecējušu, tekosu un nākošu kuponu. Uzņēmuma kapitāla palielināšanai pilna sapulce lemj lūgt finanču ministri statutus papildināt, ar tiesību izlaist jaunas akcijas. Izšķir 1., 2. u. t.t. izlaiduma akcijas. A/S dibina uz nenoteiktu laiku. Ir arī A/S uz no-teiktu laiku, piem., Rīgas tramvajs, bijušais Rīgas-daugavpils dzelzceļš, kura darbība izbeidzās ar koncesijas izbeigšanos. Jo augstāka dividende, jo akciju vērtība /kurss/ ir lielāka. Akciju kurss atkarīgs no uzņēmuma stāvokļa. Piem., kādas zelta raktuves akcijas pirms kara Rīgā varēja pirkt par 7-8 zelta rubļiem, lai gan nominālā vērtība ir bijusi 100 rbļ. Pēc neilga laika kurss pacēlies uz 300 rbļ. Feniksa fabrikas akcijas, ar nominalvērtību 100, maksājušas 35, bet vēlāk uzkāpušas uz 135. Arī divi-dendes ir dažādas, un var būtreizēm ļoti lielas. Firmās sērkokociņu fabri-kas dividendes, pie nominālkursa 100, pirmā gadā bijušas 800. To sabiedrī-bu akciju kurss, kuras sagaida likvidācija koncesijas izbeigšanās dēļ, at-karīgs no laika, kad šai likvidācijai jānotiek /kurss pakāpeniski krīt/. Akciju sabiedrības kapitāla lielums paredzēts statutos, pilnām sabiedrī-bām - līgumā. Paju sabiedrības kapitāls atkarīgs no biedru skaita, - tas var palielināties un pamazināties nenoteiktā laikā. Dalībnieku tiesības: 1/ komanditsabiedrībās nepilniem biedriem ierobežotas tiesības; 2/pilnās sabiedrībās atsevišķai personai liela nozīme, jo viena locekļa nāve iz-sauc jauna līguma nepieciešamību; 3/A/S darbība ar atsevišķa dalībnieka personu nav saistīta. Bet A/S ir arī sliktās puses: piem., nesaskaņas ga-dījumā valdes locekļu starpā var rasties nevēlamas parādības - strādā viens otram pretī. Tāmdēļ Amerikā A/S vada pa lielākai daļai viena perso-na. Uzņēmumu darbībā izšķir: pirkšanu-pārdošanu - uzņēmuma turpināšana, pāreju - pastāvoša uzņēmuma pārveidošana no viena veida uz otru /no K/S uz A/S u.t.t./, pāreju uz laiku citās rokās un jaunu uzņēmumu dibināšanu.

Jauna uzņēmuma dibināšana nāk visvairāk priekšā. Latvijā drudzis uz-ņēmumu dibināšanā pēckara laikā vēl nav izbeidzies. Pie mums darbību var

uzsākt, ja iemaksā Latvijas bankā vismaz 1/4 daļu no pamatkapitāla. Pie uzņēmumu dibināšanas krīt svarā: 1/rentabilitāte /ienesīgums/; 2/kapitāla lielums; kapitāla iegūšanas veids; 4/darba spēks /pašu vai algots/; kapitāla risks; 6/vieta, kurā uzņēmums dibināms /Kaļķu ielā dibināt tirdzn. uzņēmumu, bet jāaprēķina vai lielās īres un citi izdevumi atmaksāsies ar paredzamiem ieņēmumiem/.

Rūpniecības uzņēmumos krīt svarā vēl citi jautājumi: 1/vai uzņēmums pārstrādās visu pie sevis, jeb daļu pirks pusgatavā veidā. Lieli uzņēmumi iet dziļumā un plašumā. Piem., kuģu būvētavai var būt pašai savas rūdas un ogļu raktuves; 2/blakus produktu izmantošana. Ārzesmes spirts iznāk lētāks kā Latvijā arī aiz tā iemesla, ka tur lietderīgi izmanto blakus produktus, kas Latvijā nav novērojams. Pie uzņēmumu dibināšanas jāizšķiras par centralizāciju vai decentralizāciju. /Gadījums ar kādu Vācijas banku, kur pēc sīka aprēķina izrādījies, ka uzņēmums neekonomiski rīkojas ar rakstamām spalvām.

Rūpniecības uzņēmuma dibināšana. Šveicē uzplaukusi pulksteņu fabrikācija. Pulkstenis samērā mazs - viegls, salīdzinot ar tā svaru, kamdēļ pie pulksteņu fabrikācijas nekrīt svarā: 1/materialu /izejvielu/ atrašanās vieta, jo transports nevar izmaksāt dārgi, 2/tuvums no patērētāja, 3/mechaniskais spēks, kurš nav liels. Bet krīt svarā labu strādnieku atrašanās vieta. Izdevumu samazināšana līdz minimumam jāpielieto katram uzņēmumam, vienmēr jāpiegriež lielākā vērība galvenam faktoram /piemēram, pulksteņu fabrikācijā galvenais faktors - darbs/. Ir arī fabrikāti ar citādiem samēriem. Piem., Fords neprasa no saviem strādniekiem uzcītību, darba apziņu. Tekstilrūpniecībā, piem., jāorientējas uz materiālo pusi. 1.Izejas materiālu orientācija. Rūrā, Silezijas apgabalā, attīstījusies smagā rūpniecība, jo uz vietas ir rūdas un ogles. Rīgā pirms kara bij attīstīta rūpniecība, bet šīs rūpniecības nozares nebija aiz minētā iemesla. Nacionalais elements nekrīt svarā pie uzņēmumu dibināšanas, jo var izrādīties, ka tas ir nesaimnieciski. Superfosfāta fabrikas nodibināšana Rīgā runā pretīm materiālu orientācijai, jo fosforitus iegūst no akmeņiem, kuri jāieved. Lai gan sie akmeņi nav jāiepakā, tomēr pārvešana maksā dārgāki, nekā darba spēks pie izstrādāšanas. Bet darba spēks Latvijā ir lētāks, kamdēļ uzņēmums atmaksājas. Pie cukurfabrikas nodibināšanas krīt svarā materiāla pievešana un arī laba zeme, kamdēļ saprotam cukurfabrikas dibināšanu pie Jelgavas /pie cukura ražošanas - rezultāts 13-15%/. Ķieģeļu rūpniecībā krīt svarā māla atrašanās vieta, jo tāļa pārvadāšana neatmaksājas. 2.Darba spēks, kā vietas izvēles pamats. Kur uzņēmuma darbs neprasa inteliģences, kvalifikācijas, tur uzņēmums iet ārā no pilsētas. Šeit šādu ļaužu ir vairāk, kamdēļ var panākt zemas darba algas. Vācijā un Krievijā ēdla fabrikas nomalēs, jo šeit darba piedāvājumi pārsniedza pieprasījumus. Ja turpretīm uzņēmumā vajadzīgi vairāki kvalificēti strādnieki, - uzņēmums jāceļ centrā. Ir uzņēmumi ar sezonas rakstura darbiem. Tamdēļ pareizi jāaprēķina laiks, kad strādniekus var pieņemt un atlaist, kam jāpiemēro uzņēmuma darbības laiks. Pie uzņēmuma vietas izvēles krīt svarā arī strādnieku dzīvokļu jautājums.

3. Dzinējspēka lētāka iegūšana. Polijā ogles jāpārvadā uz maziem at-tālumiem. Zviedrijā strauju upju rajonos nodibinātas dzinējspēka iegūšanas vietas. Slāpekļa ražošana iespējama, ja ir lēts dzinējspēks. Šveicē, pateicoties piemērotam upēm, attīstījusies sevišķa rūpniecības nozare.

4. Patēriņa orientācija./Ražošanas vietas attālums no patērētāja/. Pie Rīgas dibināšanas arī ņemts vērā viņas izdevīgais ģeogrāfiskais stāvoklis. Uzņēmumus izdevīgi dibināt dzelzceļu krustojšanās punktos, dzelzceļa krustojšanās vietā ar upi u.t.t. Fon Tinens sarakstījis darbu "Der isolierte Staat", episkatīdams jautājumu, kur nodibinās lauksaimniecības, ņemot vērā ražojumu pārdošanas vietu. Par šo jautājumu rakstījuši /t.i. par vietas orientāciju/: Rošers, Vebers, Kristiansens, Sumachers u.c.

5. Orientācija pēc ienesīguma /rentabilitātes/. Katram jāvadas no uzņēmuma peļņas. Arī šis jautājums ir sarežģīts. Uz monopola uzņēmumu dibināšanu tagad maz cerību. Galvenā kārtā krīt svarā iedzīvotāju pirkšanas spējas. Cukura fabrikas Latvijā varēja nodibināties cerot uz noņēmējiem iekšzemē, kurās patēriņš cukurā ir liels. Dibināt tādu fabriku, kurās raža pār-sniegtu iekšzemes vajadzības, jau būtu daudz riskantāki. Tad krīt vēl svarā, - kā varēs iegūt noņēmējus, kuri precī pirks. Tas notiks tad, ja kvalitāte būs ne sliktāka par tirgū esošo un cena būs lētāka. Pie cenas pamazināšanas krīt svarā divi faktori: pašizmaksa un peļņa. Pašizmaksa ir kat-

ras fabrikas noslēpums un to izdibināt grūti. Bet peļņu var konstatēt jau vieglāki - no cita līdzīga uzņēmuma bilances. Pēc šo divu faktoru noskaidrošanas var uzsākt cīņu par cenu pazemināšanu. Šādā cīņā var nonākt līdz stāvoklim, kad cenu pazemināšana tālāk nav iespējama, jo zolīdam uzņēmumam vajadzīga kaut arī niecīga peļņa, varbūtējo zaudējumu segšanai turpmākā darbībā. Cenas pazemināšana iespējama arī uz pašizmaksas rēķina, ievēdot - atrodot jaunus panēmienus ražošanā. Sekmīgi darbību var attīstīt, ievēdot jaunu fabriku ražošanu, bet tad jārada publikas interese, lai tas kļūtu par mūsu artikeli. Šāds mēģinājums pie mums ir margarīna dibināšana Latvijā. Šeit tam ir mazi panākumi, lai gan Danijā - arī zemkopības zemē tas uzplaukst. Vispār, rūpniecībā no liela svāra ir: 1/lietderība, 2/cena un pēdēji - 3/reklama. Sevišķi pēdējās nozīme ir liela. Piemēram, krievu aristokrātijai netazina vispārī iekšzemes ražojumus, to starpā arī vīnus. Bet tad kāds gudrinieks panāca to, ka ķeizars savās viesībās sāka lietot krievu vīnus; tas tagad kļuva par labāko toni, un krievu aristokrāti sekoja ķeizara priekšzīmei, un tika panākts tas, kas ar prātīgu izskaidrojumu nebija saņiedzams. Uzņēmuma paplašināšana iespējama tikai līdz zināmāi robežai, jo jāreķinājās ir zināmu noteiktu patēriņu, kas atkarīgs no iedzīvotāju skaita, piem., universālas magazīnas Parīzē, Londonā un Berlinē piemērotas iedzīvotāju skaitam. Uzņēmumu paplašinot, nodibina filiales citās pilsētās, kā arī priekšstvieciņās. Tādā kārtā saimnieciskā darbība kļūst interlokāla. Savā tālākā attīstībā tā top internacionāla.

IV.

Pastāvoša uzņēmuma turpināšana /pirkšana/. Pastāvošu uzņēmumu parasti pērk uz līguma pamata, kurā ietilpst maksa, maksas nosacījumi, garantijas, - kā saimnieks atbild parādu nemaksāšanas gadījumos. Parādu gan pircējs mēdz ņemt līdzi, bet kā drošība tiek ieturēta zināma iemaksas daļa. Cena: Pamats un izejas punkts ir grāmatas, kuras pircējs pārbauda. Pirkumu var izdarīt "en bloque", jeb arī vērtējot atsevišķās detaļās. Kriet svarā arī uzņēmuma vārda vērtība, ja firma pastāvējusi ilgāku laiku un ieguvusi plašas pircēju aprindas. Pēdējais apstāklis pavairo veikala ienesīgumu, kurš var būt lielāks, nekā varētu iegūt rentējot ieguldīto kapitālu, kāpēc firmas nosaukums ir imateriāla vērtība, kura pērkama un pārdodama. Kriet svarā: Firmas ārējās attiecības. 1/Firmas pastāvīgie pircēji - pastāvīgās attiecības ar valsti kā noņēmēju /pie mums spirtrūpnieki/, 2/Izpildāmie līgumi - saturs vērtējams, cik lielu atlikumu līgums var dot, 3/Dalība kartelos /kartels - ir rūpnieku apvienība ar mērķi nodrošināt rūpniecības uzņēmumam lielāku ienākumu/. Pie mums karteli noslēguši ķieģeļu rūpnieki ar ko panākuši ķieģeļu cenas celšanos, kura bija kritusi gandrīz līdz ražošanas vērtībai. 4/Koncesijas - monopoltiesības stāvoklis kādā rūpniecības vai tirdzniecības nozarē. Ja koncesijas - atļaujas darboties - var dabūt kura katra firma, tad tai nav vērtības. Latvijas valsts dibināšanas laikā banku koncesiju skaits bij ierobežots, bet vēlāk koncesijas bija dabūjamas bez grūtībām, piem., līnu punktu koncesijām būtu lielāka vērtība, ja būtu garantija, ka netiks izdotas jaunas koncesijas šinī nozarē. 5/Patentes - pie mums izsniedz saimniecības d-ta rūpniecības nodaļa - ir aizsardzības līdzeklis pret tā izmantošanu no citiem. Patente var dot ienākumus, kāpēc to var vērtēt. Šeit jāņem vērā, cik ilgi patente jau pastāv un jāapsver cik ilgi tā vēl var pastāvēt, jo var nākt kāds pārāks izgudrojums par esošo. 6/Stāvoklis bez konkurences - monopola stāvoklis - faktiskais un juridiskais /koncesija/. Faktiskais stāvoklis /bezkonkurences stāvoklis/, ja zināma uzņēmuma rīcībā vesels apgabals un viņam konkurences nav. Šeit nav jāizmirst /pie vērtēšanas/, ka var rasties arī konkurence. 7/Labi ejošas preču markas - firmas nosaukums, zīmējums uz ražojuma, ražojuma vārds, - ko var iegūt lietošanā ar vienīgo tiesību, reģistrējot tirdzniecības un rūpniecības ministrijā, /pie mums Finanšu ministrijā/. Piemēram, Maikapara papirosi /Rīga/. Ja publikā kāda marka ieguvusi atzinību, kas dažu reizi ir aizspriedums, tad tā pie pirkšanas un pārdošanas vērtējama. 8/Veikala atrašanās vieta - arī ir vērtējama, ja veikals atrodas labā, pieejamā vietā. Vēl ir no svāra firmas iekšējās attiecības: a/laba iekšējā organizācija - ir apstāklis, kurš garantē zināmu ienākumu, b/laba iepirkšanas un pārdošanas organizācija - panēmieni ar kuru palīdzību vieglāki piekļūt publikai. Noteikumus, kā vērtēt uzņēmumu, grūti dot. Piegriežama vērtība īpašuma kapitālam un ienesīgumam. Jāaprēķina, ka ieguldītais kapitāls rentējas, ņemot vidējo

no vairāk gadu darbības. Piem., ja ienesīgums gadā Ls 2.000.-, tad īpašuma vērtību aprēķina: $x : 2000 = 100 : 10$; $x = 20000$, kādu summu uzņēmums ir vērts /renšu likme, ar kuru kapitalizē ienākumu, noteic to gadu skaitu, kurā ieguldīto kapitālu varētu iegūt atpakaļ firmas pastāvēšanas laikā/. Bet jā tīrā īpašuma vērtība ir Ls 16.000.-, tad /Ls 20.000 - Ls 16.000/ = Ls 4.000.- ir jāmaksā par firmu. Bez tam jāievēro, vai firmas ienesīgumam ir ilgstošs raksturs. Pie vērtības jāpieiet ar lielu uzmanību; a/var mainīties ienākumu avoti - valsts var izdot alkohola lietošanas ierobežošanas likumus, - var ievest tabakas prešu monopolu; b/var rasties jauni izdevumi, kuri vecā uzņēmumā nav bijuši - piem., socialās apgādes ieviešana; c/uzņēmuma eksistēnces laiks var ierobežoties, jo nav daudz vecu firmu.

Aktīva aprēķins pie pirkšanas. Precēm pieņem likvidās cenas, kas ir zēnākas par "en gros" cenām, jo nav garantijas par to, ka uzņēmumā nav trūkumu, kuri parādās tikai vēlāk. Angļu tirgotāji uzskata par īpašumu to, ko var iekšlāt bankā. Pie ienēmuma kapitalizēšanas renšu likmi pieņēma uz 5% /gadus skaitīja uz 20/, bet tagad cerēt uz piedāvātā uzņēmuma pastāvēšanu 20 gadus - riskanta lieta. Ārzemēs - 5% - 7%, t.i. 10 - 14 g. Uzņēmumā var būt grozīgi arī kapitāli, kādā gadījumā jāaprēķina vidējais kapitāls. Ja uzņēmums droši var eksistēt tikai noteiktu laiku, tad uz to jāattiecina parādu deldēšanas algebraiska formula:

$$\text{ienāk a} \frac{\text{/rent/p}}{100} = r; \quad n - \text{gadi,} \quad K = \frac{\text{/1+r/n-1}}{r};$$

Profesora Leutnēra kursā - piemērs:

| | uzņēmums A | uzņēmums B | |
|--------|---------------|------------|--|
| 1.gads | kap.100.000.- | 50.000.- | Ienākums abos uzņēmumos Ls 9.000.- Kapitāla rente: uzņēmumā A - 9%, " B - 18%. |
| 2.gads | A | B | |
| | 125.000.- | 100.000.- | Ienākums abos uzņēmumos Ls 12.500.- Kapitāla rentēšanās: A - 10%, B - 12,5% |
| 3.gads | 140.000.- | 215.000.- | Ienākums abos uzņēmumos Ls 15.000.- Kapitāla rentēšanās: A - 10,7%, B - 6,7% |
| | 365.000.- | 365.000.- | Ienākums - Ls 36.500.- A - 10%, B - 12% |

Uzņēmuma A peļņa pieaug, uzņēmuma B peļņa krīt /iekšējais defekts/, kapēc kapitāla ienesīgumu nevar aprēķināt, izējot no 12%.

Uzņēmuma jaunnodibināšana caur pārveidošanu. Uzņēmums pieņem jaunu formu: vienpersonas uzņēmums pāriet sabiedriskā uzņēmumā. Pārveidošanas cēloņi: Pastāvošais uzņēmums nevar sekmīgi strādāt ar atrodošajiem līdzekļiem. Vajadzīgo kapitālu meklē, sadalot to sīkās daļās /akcijās/. Mazu uzņēmumu modernos apstākļos dibināt nav lietderīgi. Pastāvoša uzņēmuma īpašnieks cenšas daļu no saviem īpašumiem izņemt, kas bieži stipri pieaug. Beidzot, pastāvoša uzņēmuma īpašnieks vēlas samazināt savu risku, kamdēļ pievekl jaunus kapitālus, kas šo risku mazina.

V.

Uzņēmuma īpašumi. Īpašumi ir tie līdzekļi ar kuriem uzņēmums strādā - rada jaunas vērtības. Tādus īpašumus, kuri rada jaunas vērtības, sauc par kapitālu. "Kapitāls ir paliekošs elements uzņēmumā, kurš parādās dažādās vērtībās" saka kāds vācu teutsaimnieks. Kapitāla jēdziens top vēl skaidrāks, ja operējam ar bilanci. Kapitāls ir aktīvs minus parādi.

Īpašumus iedala divējādi: pēc ienesīguma un grāmatvedības. Pēc ienesīguma: 1/ ir tādas īpašumu daļas, kas nav vairāk ienākumu avots. Piem., uz kreditu pārdotas mantas, - iegūst ar maksas solījumu, - vekseli /arī ierakstījums grāmatā/, kuri realizēt nevar līdz zināmam termiņam, pie kam līdz maksāšanas termiņam mūsu parādnieks var kļūt maksātnespējīgs. Strādnieku dzīvokļos ieguldīto kapitālu uzskata par mirušu, jo dzīvokļi nolietojās, bet ieguldītais kapitāls nedodtiešus ienākumus; 2/īpašuma daļas, kurās pagaidām nav ienākumu avots, piem., nauda, preces u.t.t. 3/tās īpašuma daļas, kurās ir ienākumu avots - piem., mašīnas fabrika etc. Pie uzņēmuma iegūšanas ir no svāra 3.daļa, bet mazāk no svāra 1. un 2. īpašumu daļas. Pēc grāmatvedības: 1/ieguldītā jeb lietojamā īpašumā un 2/apgrozī-

bas īpašumā. Ieguldītais īpašums tiek saukts par lietojamo, ja tas tiek lietots - zemes gabals, mašīnas u.c. Šāds īpašums ilgāku laiku uzglabā savu formu. Apgrozības īpašums - līdzekļi padoti ātrākai maiņai. Te vekseli mantas, nauda u.t.t. Šo īpašumu pastāvīgais elements ir firmu maiņa. Ienākumu dod galvenām kārtām apgrozības līdzekļi, kamdēļ, ja uzņēmumā lieli ieguldīti īpašumi, bet apgrozības īpašumi /līdzekļi/ mazi, - uzņēmums nav spīdošs. Ieguldītais kapitāls ir miris kapitāls. Uz laiku lietošanā atrodošās mantas nav mūsu īpašums. Caur aizņēmumu mūsu īpašums nepalielinājās. Uzņēmumam īpašumi uzskaitīti bilancē. Bilances skaitļi ir tikai vairuma skaitļi, kuŗu nozīme atkarīga no dažādiem blakus apstākļiem - politiska nedrošība, lieli naudas izlaidumi, atkarīgi no novērtēšanas u.t.t. Izskir triju veidu vērtēšanu: 1/zem iegūšanas cenas, ko praktizē, lai izvairītos no nodokļiem; šādā gadījumā vērtība nebūs patiesa; 2/virs iegūšanas cenas vērtējot, mēs mākslīgi palielinām mantu vērtību, - vērtējam piem., 10.000 vietā par 12.000; šādu vērtēšanu praktizē, ja grib iegūt jo prāvu kreditu kādā bankā. Īpašuma šādai vērtēšanai jeb "bilances uzpucēšanai" var būt dažreiz ļaunas sekas. Bet dažos gadījumos tas ir pieļaujams, ja piem., uzņēmējs ir noteiktā pārliecībā par īpašuma vērtības pieaugšanu; 3/par iegūšanas cenu. Kā redzams, tad vienam un tam pašam īpašumam ir dažādi skaitļi, kuŗi it kā izteic tā patieso vērtību. Daži īpašumu un parādu nosaukumi: 1/izstāvošas prasības no parādniekiem - ja savu precī esam pārdevuši uz kredita, tad mūsu īpašumi izdoti 3 personām, - t.i. it kā stāv ārpus mūsu īpašumiem; 2/preču parāds - ja preces esam ieķīlājuši, lai segtu par saņemto naudu kādu mūsu parādu; 3/vekselu parāds - mūsu maksas solījums citiem par saņemtām precēm etc.; 4/cedētās izstāvošas prasības jeb banku parādi. Ja mums ir kāds vekselis, piem., no Aboltīna, tad to varam pārdot, t.i. savu izstāvošo prasību esam nodevuši 3.personām - bankai; 5/vērtspapīru lombards - parāds, kuŗš cēlies caur vērtspapīru ieķīlāšanu; 6/hipoteku parāds - gruntsgabalu, ēku ieķīlāšana, lai kaut viena daļa šī mirušā kapitāla nestu kādu peļņu. Parādu ieraksta zemes grāmatā, pie kam persona var mainīties, bet parāds uz īpašuma paliek.

Bez augšminētiem 2 īpašuma iedalījumiem, pastv vēl viens īpašuma iedalījums - 1/brīvs rīcībai un 2/saistīts kredita nodošanai. Šī iedalījuma būtību paskaidro zemāk pievestā parauga bilance, no kuŗas redzam pašu un svešos līdzekļus uzņēmumā.

| A k t i v s . | | P a s i v s , | |
|-------------------------------------|--------------|--|--------------|
| Skaidra nauda | 100.- | Preču parādi | 90.- |
| Preces | 50.- | Vekselu parādi | 40.- |
| Vērtspapīri | 30.- | Banku par./Cedēt.izstāv.pr./ | 50.- |
| Izstāvošas prasības no parādniekiem | 80.- | Vērtspapīru lombards | 20.- |
| Gruntsgabals un ēkas | 200.- | Hipoteku parāds | 100.- |
| | | Parādu kopsomma /sveši līdzekļi mūsu uzņēmumā/ | 300.- |
| | | Pašu līdzekļi uzņēmumā | 160.- |
| | <u>460.-</u> | | <u>460.-</u> |

No šīs bilances var taisīt aprēķinu, no kuŗa varēs redzēt, ar kādu mūsu īpašuma summu varam brīvi rīkoties:

| | | | |
|----------------------|--------------|----------|--------------|
| Vērtspapīri | 30.- | Ieķīlāti | 20.- |
| Izstāvošas prasības | 80.- | " | 50.- |
| Gruntsgabals un ēkas | 200.- | " | 100.- |
| | <u>310.-</u> | | <u>170.-</u> |

| | |
|---------------------------|-----|
| Brīvā rīcībai /310 - 170/ | 140 |
| Skaidra nauda | 100 |
| Precēs | 50 |

290 - varam brīvi rīkoties ar īpašumu par šo summu.

Bilances iedalījums. Pēc franču parauga iedalījums šāds:

Aktīvs: 1.vietā ieguldītie īpašumi; gruntsgabals, ēkas, fabrikas mašīnas, pārvaldāšanas līdzekļi, iesaiņojuma līdzekļi - piem., ogļskābes cilindri, kuŗu vērtība lielāka par pašu ogļskābi. 2.vietā - apgrozības īpašumi /nesaistītie īpašumi/: a/tūlīt lietojamiem - skaidra nauda, preces;

b/lietojamie pēc termiņa; 1/dažādas prasības - banku noguldījumi, 2/preču parādnieki un prasības no pašu nodaļām un 3/mūsu aizdevumi; c/caur kredita nodrošinājumiem saistītais īpašums: 1/nodrošināti, - drošības vekseli, 2/ieķīlātās preces un ieķīlātie vekseli, 3/cedētās prasības - visas šīs svešās /cedētās/ mantas var ievest vai arī neievest bilancē - aktīvā; ja tās ievēd aktīvā, tad pretīm jāievēd arī pasīvā - piem., atzīme par kvīti. 3.vietā - naudas rezerves. Ja kādai bankai esam nodevuši vekseli par 2.000, bet banka to pagaidām novērtējusi uz 1.500 un mums vajadzīgi pagaidām tikai 250, tad aktīvā ievēdam 250, ko esam saņēmuši, bet pasīvā 1.500.

Pasīvs. 1.vietā - kapitāli, tad 2. - parādi; A. Uz ieguldītiem līdzekļiem hipotekas kārtībā nodrošinātie parādi. Šie parādi - ar garu termiņu. Ieguldītie kapitāli ņem dalību ražošanā - ēkas ar vienu piecdesmito daļu un mašīnas ar 1/10 daļu gadā /parasti/, t.i. apgrozās lēni. Šo parādu uzņēmums cer atmaksāt no uzņēmuma peļņas, ko iegūst no apgrozības līdzekļiem, jo šie apgrozās bieži. B.Saimniecības parādi - pēc termiņa garuma iedalās: 1/ā vue, t.i. parādi ar uzrādīšanu, kurī jānomaksā tiklīdz kreditors uzrāda mūsu solījumu maksāt. 2/īsa termiņa parādi - no viena mēneša sākot /parastais termiņš 3-6 mēn./. Preču kredīts ir īss. 3/garāks ir lauksaimniekiem 9-12 mēn. Termiņš piemērots laikam, kurā zolīds parādnieks to varētu segt no apgrozības līdzekļiem. Īsa termiņa parādus iedala parādos: a/bez sevišķa nodrošinājuma - piem., uz kredita saņemtās preces - vekselu un grāmatu parāds, b/nodrošināti parādi - kad kā ķīla tiek dota manta - preču lombards, tad banku parādi, kur bez vekselu izrakstītāja vajadzīgs vēl galvotāja paraksts. Pie preču lombarda varam piem., ieķīlāt kokus Latvijas bankā. C. Kondicionēli parādi. Patiesībā nav parādi, bet par tādu var pārvērsties mūsu saistības. Piem., ja galvojam priekš otra uz parada zīmes. Par mūsu parādu šī galvošana pārvērsās parāda nesamaksāšanas gadījumā, un jāmaksā mums. Vēl piemērs - ja mēs mūsu kreditoram izdodam vekseli, ka nevaram kādu parādu nomaksāt. Ja, piem., nāk termiņš un mēs atkal nevaram samaksāt, bet jaunu vekseli no mums neņem pretīm, tad regresa ceļā mūs piespiež to darīt. Tamdēļ šī summa jāparāda pasīvā kā kondicionēls parāds, bet aktīvā kā kondicionēls īpašums. Uzņēmuma kapitāls jeb uzņēmuma līdzekļu avots sastādās: 1/no svešiem līdzekļiem un 2/no mūsu pašu līdzekļiem. Uzņēmumu kapitāls ir sabiedriski - saimniecisks jēdziens, jo bez pašu līdzekļiem uzņēmumā ieiet arī sveši līdzekļi.

I. Pašu līdzekļi. Uzņēmēja kapitāls ir privatsaimniecisks institūts, jo: 1/uzņēmējam ar šo kapitālu jāatbild par pienākumiem pret citiem; 2/tas ir pirmais pamats ar kurū uzņēmums nodibināts un kurš nodrošina uzņēmuma kapitālu; 3/uzņēmējs ar savu kapitālu ir riska nesējs, jo uzņemas zaudējumus; 4/uzņēmēja kapitāls ir no parādiem brīvā līdzekļu daļa, kurā uzņēmējam pieder. Uzņēmējam kapitāls var līdzināties aktīvam, bet parasti aktīvs līdzinās uzņēmēja kapitālam plus parādi. Īpašuma vērtību nosaka dažādi: 1/par iegādāšanās vērtību - piem., Vidzemes savstarpējā kredītbiedrība novērtējusi, ievēdot bilancē, savu namu cenā, kurā ir mazāka par tagadējiem ienākumiem 1 gadā. Nams pirktis pirms kara; 2/ražošanas vērtībā; 3/pārdošanas vērtībā, šāda vērtēšana nav gluži reāla; pēc ienesīguma - šādi vērtē - mēdz vērtēt apgrozības īpašumus, kapitalizējot ienākumu; 5/reprodukcijas vērtībā - ja vērtē, piem., cik tagad maksā ēkas uzbūve, bet ne cik tā faktiski maksājusi. Pie vērtēšanas vispārīgi spēlē lielu lomu subjektīvais ieskaits. Zināmas robežas subjektīvai īpašuma vērtēšanai nosprauž likums - uzņēmuma statutu veidā, lai gan ļoti mazā mērā; tas darīts tikai attiecībā uz peļņas nodokli. Uzņēmēja kapitālu vērtēt nevar. Uzņēmēja kapitāls ir ideāla daļa, kurū dabū atskaitot no kopvērtības to, kas pieder trešām personām. Vērtēšana atkarīga no uzņēmuma stāvokļa; 1/bankrotējušu uzņēmumu īpašumu var vērtēt tikai likvidācijas cenā, t.i. tādā vērtībā, par kurū var brīvi realizēt pārdodot; 2/pārdodamā uzņēmuma īpašums vērtējams pēc augstākām vērtības likmēm /ja vērtē pārdevējs/: 3/pārveidojamā uzņēmuma īpašumu vērtē arī pēc augstākām cenām. Minimalais īpašuma stāvoklis uzņēmumā, ja aktīvs līdzinās kredītam, lai gan likums neprasa $A > C$. Uzņēmēja kapitālu reti apzīmē vienā summā, bet gan: 1/dibināšanas jeb pamatkapitāla /galvenā iemaksa/, 2/rezerves kapitālā - varbūtēju zaudējumu segšanai nelaiemes gadījumos.

Uzņēmuma kapitālu var palielināt: 1/uz tiesiski saimnieciskiem pamatiem - izlaižot jaunas akcijas, 2/pieskaitot uzņēmēja kapitālam peļņu /maksimums sasniegts, ja kapitāls līdzinās peļņai/. Sabiedriskos uzņēmumos peļņa tiek izmaksāta dividendēs, kurās jāmaksā ar tādu aprēķinu, lai vai-

rākos gados nebūtu lielas svārstības. Šim nolūkam tiek dibināts ilgstošs vai pārejošs peļņas fonds - rezerves, ar kuru regulē izmaksājamo dividendu procentus. Uzņēmuma kapitāla pieaugšana caur peļņu ir augstākais stāvoklis. Personīgie kapitāli cieši saistīti ar uzņēmuma personu. Nepersonīgiem kapitāliem šā sakara trūkst, - piem., akciju sabiedrībās, kur ir vārda un bezvārda akcijas; maiņas gadījumā jāpaziņo tikai par pēdējā veida akcijām. Personība tā tad spēlē mazu lomu, kas padara uzņēmumu statilu. Uzņēmuma īpašumu darbība notiek ekvivalentu maiņā, kas ir dominējoša parādība uzņēmumā. Maiņa notiek aktīva sastāvdaļās; īpašumu maiņa var notikt arī pasīvā. Šī maiņa /ekvivalentu/ var būt dažāda:

| | | | | | | | |
|-----|----|--|-----|-------|--|----|-----|
| A. | P. | | A. | P. | | Ā. | P. |
| A-a | C | | A+a | C+a-b | | A | C-a |
| B+a | | | B-b | | | | D+a |

Uzņēmuma līdzekļu samazināšanās var notikt; 1/ regulāri, bet pēc kāda laika var ienākt vietā jaunas vērtības; 2/ a/organiski, piem., caur kursa vai cenu krišanu; b/neorganiski - caur nejaušiem zaudējumiem, piem., nedrošu debitoru dēļ, slikti saimniecisku apstākļu dēļ, nelaimes zaudējumu uz jūras; 3/uzņēmēja kapitāls samazinās caur uzņēmēja kapitāla fondu.

Aizņemtie līdzekļi. Svešu līdzekļu pievilkšana uzņēmumos dibināta uz uzticību, kura var būt 1/personīgas dabas, kad kreditors uzticas debitoram, 2/kredita tiesiskā aizstāvēšana - kreditoram ar likumu dotas tiesības uz debitora īpašumiem. Uzņēmuma kredīts rodas: 1/caur pirkšanas līgumiem; 2/caur darba izpildīšanās līgumiem; 3/caur tiešiem naudas aizdevumiem, 4/caur irēm; 5/caur personīgiem pakalpojumiem - t.i, caur īpašumu nodošanu citiem, vai arī darba spēka nodošanu citiem.

Kredita formas. Sadalās pēc kredita termiņa garuma: 1/gara termiņa parādi - caur aizņēmumu uz ieguldītiem līdzekļiem. Šo parādu iekārta dibinās uz hipoteku sistemu. Iekārtas būtība: katra nekustama īpašuma vienības zemes grāmatu nodaļā ierīkota grāmatas atsevišķa vieta. Grāmatās atzīmē visus datus; kas uz nekustamo īpašumu attiecās un nepārtraukti saistīti ar šo īpašumu - objekta atrašanās vieta, lielums, subjekts, īpašnieks, iegūšanas summa, parādi uz īpašumu u.t.t. Šos datus var grozīt ar līgumiem vai tiesas spriedumiem. Parāds saistīts ar īpašumu, bet ne ar personu. Hipoteku sistema pirms kara bija Polijā un Latvijā - Krievijā tās nebija. Priekšrocības ir lielas šinī sistemā, sevišķi tas attiecās uz parādu iekasēšanu. Šeit spēkā prioritāte - staršinstvo - parāda vecums izšķir samaksu. Piem., ja uz zināma īpašuma ir 3 parādi: pirmais - 10.000, 2 - 5.000, 3 - 3.000, kopā 18.000, tad ja nu īpašnieks pārdod šo nekustamo īpašumu par 12.000, tad pirmais kreditors dabū 10.000, otrais - 2.000, zaudējot 3.000, bet trešais nedabū nekā. Uz īpašumu var pagatavot obligāciju - parāda zīmi, kura nodrošina parāda samaksu ar nekustamu īpašumu. Ar šādu obligāciju tad var meklēt kreditu. Obligācija tad var drīz vien uzsākt ceļojumu, tā kā vēlāk obligācijas pirmais īpašnieks, nezina kur tā atrodas. Obligācijas var būt vairākas un arī kreditori var būt vairāki. Tamdēļ šeit vajadzīga uzmanība. Jāseko varbūtējai īpašuma izsoles dienai, jo zaudējumus var ciest pat pirmās obligācijas turētājs. Obligāciju parasti izstāda uz 6 mēn., pēc kam, ja grib parādu iekasēt, tā ir jāuzsaka; 6.mēn pēc uzteikšanas var piedzīt; ja nav samaksāti %, tad tūlīt. Ar obligāciju parādiem var notikt visādas kuriozes un pie reizes gandrīz traģiskas lietas. Piem.: ir 3 obligācijas: I - par 4.000, II - 2.500, III - 1.000. Uzteic III obligācijas turētājs - īpašnieks, nokārto visas formalitātes un obligācija tiek pārdota vairāksolīšanā. Bet pirmo divu obligāciju turētāji nav tam sekojuši, solīšanas dienā neierodās attiecīgā vietā, - citu solītāju arī nav /var gan arī gadīties/ - īpašums tiek nosolīts par 2.000. Nosolītājs iegūst par 2.000 īpašumu, kuru saņem I obligācijas īpašnieks, zaudējot 2.000, bet otrais nesaņem nekā. Tiesa nodod bez parādiem pircējam īpašumu, kad sasolītā vērtība I.pārādniekam samaksāta. Līdzīgu gadījumu var būt daudz, - kamdēļ kreditoram jāseko īpašuma pārdošanai. Īpatnēji obligāciju parādi. Ja piem., nekustamu īpašumu iegūst akciju sabiedrība, samaksājot ar akcijām, tā var tad pievilkt jaunus īpašniekus, izlaižot jaunas akcijas, vai taisot ilgtermiņa - obligāciju parādus. Pirms kara par kapitālu uz obligāciju bij jāmaksā līdz 5%. Aizņēmumus taīsa arī atsevišķas valstis par lielām summām, bet pretī dod obligācijas. Obligācijas sastāv no obligāciju lapas un kuponu lapas. Pēc katra gada var saņemt procentus par 1 kuponu. Kad uz kupona atzīmētais termiņš ir pagājis, kuponu var nogriest un saņemt uz kupona atzīmēt

summu. Šāds kupons ir notecējis kupons. Pēc termiņa izšķir vēl: tekošo un nākošo kuponu.

| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|---|---|---|---------|---------|---------|---------|
| | | | 1.jūl. | 1.jūl. | 1.jūl. | 1.jūl. |
| | | | 1931.g. | 1930.g. | 1929.g. | 1928.g. |
| | | | Ls 1.- | Ls 1.- | Ls 1.- | Ls 1.- |

1/Notecējis kupons - vērtība atzīmēta uz kupona. 2/Tekošs kupons - proporcionāls notecējušam laikam $1 \cdot 115 : 360 = \text{apm. Ls } 0,36$. Nākošais kupons - bez vērtības.

Šādas ir individuēlas obligācijas. Tās atmaksāt iespējams tikai peļņas /tīras/ apmēros...Ja ir lieli obligāciju parādi, tad tas nākas grūti. Piem., ir obligāciju parāds uz 50 gadiem Ls 5.000.000.- Katru gadu bez procentiem jāatmaksā parāds $Ls 5.000.000 : 50 = Ls 100.000.-$ apmērā Ja pieņem, ka izlaists 50.000 obligācijas, tad katru gadu jādzēš $50.000 : 50 = 1.000$ obligācijas. Obligācijas ir numurētas. Parāda dzēšana notiek caur izlozi; ja obligācija izlozēta - tiražēta, tad obligācija jāpārdod, jo % tā tālāk vairs nenesīs. Lai pievilktu pircējus izgudrota vinnestu sistema. Krievijā agrāk bija lieli vinnesti. Ikgadus cerība uz vinnestu pieaug, ja turētāja obligācija netiek tiražēta. Sakarā ar to obligāciju vērtība kāpj. Krievijā obligācija ar nominalvērtību 100 maksāja 600 un pēdējā izlozē pat 1.000. Šeit var būt arī zaudējumi, ja kāds pircis par dārgu cenu un nevinnē, jo tā piem., tiek tiražēta. Gara termiņa parāds taisa uz iebūvēm. X

2/Īsa termiņa parādi var rasties: a/kā grāmatu parādi, kas nav nodrošināti ne ar īpašumiem ne ar parādu zīmēm; b/ka tieši naudas aizdevumi un c/ka vekseļu parādi.

Vekseļu parādi. Parāda zīme šinī gadījumā ir vekselis. Vekselim lielas priekšrocības kredita tiesībās: nav strīdus vai parāds taisīts, vai ne. Ja šeit tāda noliegšana notiek, tad tiek ievadīta kriminalā vajašana. Pirms kāpa bija nodrukātas blankas ar zināmu vērtību, skatoties pēc summas. Latvijā tagad pastāv šādas blankas, bet ir arī vienkāršas blankas, uz kurām jāuzlipina markas atkarībā no summas lieluma. Pār markām jābūt vekseļa izrakstītāja parakstam, jo citādi tas nav vekselis. Ir vienkārši un pārvedvekseļi.

Vienkāršie vekseļi. Vekseli jābūt: izrakstīšanas vietai, laikam, vārdam "vekselis" /citādi tā ir parāda zīme/, apņemšanās maksāt, kam maksāt, naudas summas apzīmējums, samaksas termiņam, vekseļdevēja parakstam. Parauga teksts:

Rīgā, 1930.gada 23.martā. Vekselis par Ls 1.000.-

Pirmā novembrī tūkstots deviņi simti trīsdesmitā gadā apņemos samaksāt pret šo manu vekseli A.Āboliņam, Rīgā vienu tūksto-
ti latas.

B. Bērziņš.

Katrā ziņā jābūt uzrakstītam "pret šo vekseli" maksāšanas vietu - "domicies" - var arī neuzrādīt. Ja vekseļa tekstā maksāšanas vieta nav uzdots, par tādu tad skaitās vekseļa izrakstīšanas vieta. Ja vekseli iezogas kļūda to var pārstripot, labot, atzīmējot - atrunājot /ogovorka/ katrā ziņā pirms paraksta. Pārļabojumi summā nav pielaisti /Lik.13.p./. Vekseļa termiņu veidi: 1/uz noteiktu dienu, norādot gadu, mēnesi un dienu /kā augšā minēts/; 2/pēc noteikta laika no vekseļa izrakstīšanas /"Pēc trim mēnešiem pēc šīs dienas apņemos samaksāt pret šo vekseli tāpat kā parastam tekstam viss pārējais/. Ja vekselis izrakstīts 30.novembrī, tad termiņš skaitās februāra mēneša pēdējā dienā; 3/pie uzrādīšanas /ar uzrādīšanu/ - á vue jeb advista - itāliiski. Riskanta lieta ar šādiem vekseļiem, jo parādnieks ir pilnīgi kreditora varā, jāmaksā kaut vai tūlīn pēc vekseļa izrakstīšanas; 4/pēc noteikta laika no vekseļa uzrādīšanas: a/"pēc četrpadsmit dienām no uzrādīšanas apņemos samaksāt pret šo vekseli ...", b/"Pie uzrādīšanas līdz 19.. g. 1.februārim četru mēnešu laikā apņemos....", t.i. ar sevišķa termiņa noteikšanu, kad vekselis uzrādams samaksai, c/"Pēc 6 dienām no uzrādīšanas līdz 19.. g.1.februārim 4 mēnešu laikā apņemos ...", t.i. tāds, kura tekstā noteikts sevišķs termiņš uzrādīšanas dienas atzīmei; 5/noteiktā gada tirgū un 6/noteiktā gada tirgū pie uzrādīšanas. Vekseļa parakstītāju sauc par vekseļa devēju, bet kam vekselis dots - par 1.vekseļa ņēmāju. Pēdējais vekseli var nodot tālāk un tas var nākt daudz rokās. Par

veksela īpašnieku skaitās tas, kuŗa rokās atrodas vekseli. Otram var nodot vekseli pilnā īpašumā, vai arī tikai iekasēt. Vekselā tālāk došanu atzīmē ar uzrakstu vekselā otrā pusē; uzrakstu sauc par pārvedi jeb indosamentu, jeb žiro - peredatočnaja nadpisj. Izšķir 1/vienkāršu vārda pārvedi, 2/blanko pārvedi, 3/bez atgriezes pārvedi; šīs 3 ir pārvedes īpašumā; var vēl būt pārvede ar 4/iekasēšanu jeb uzdevuma pārvede, ko nosauc vēl par pilnvaru pārvedi /pēc likuma to sauc par pilnvarojuma uzrakstu - "prokuras indosaments"/. Zemāk tiek pievestas darbības ar vekseli no izrakstīšanas līdz iekasēšanai - samaksai;

1/A.Āboliņš izraksta vekseli B.Bērziņam.

2/B.Bērziņš ar vienkāršu vārda pārvedi nodod savas tiesības C.Celmam. Vienkāršajā vārda pārvedē norādīts kam jāmaksā - t.i, jaunais vekselņēmējs B.Bērziņš vekselā otrā puse raksta; "Manā vietā samaksājiet pret šo vekseli C.Celmam. B.Bērziņš".

3/ C.Celms ar vienkāršu vārda pārvedi žirē D.Dārziņam "Manā vietā samaksājiet pret šo vekseli D.Dārziņam. C.Celms". Dārziņš var pēc likuma prasīt vekselā samaksu no C.Celma. Vispāri vekselu likums piešķir tiesību vekselā turētājam regresa kārtībā vekselā summu piedzīt no iepriekšējām personām. Piedzīšanu var sākt arī tieši no vekselā parakstītāja, izlaižot žirantus, kuri tādā kārtā top brīvi uz laiku no samaksas. Pārvedes likšana uz vekselā tā tad sastāta ar risku /iekasēšanu no žirantiem var izdarīt neievērojot kārtību žirēšanā. Žiranti atsvabināti no samaksas, ja vekselis nav laikā protestēts/.

4/D.Dārziņš ar bezatgriezes pārvedi žirē E.Eglišam "Bez atgriezes uz mani samaksājiet manā vietā E.Eglišam. D.Dārziņš", jeb "Bez regresa pret mani D.Dārziņš". Likumā šāda pārvede ir paredzēta, bet tai ir tikai teoretiska nozīme, jo praksē netiek pielietota sava absurdisma dēļ.

5/ E.Eglišs savas tiesības nodod tālāk ar blanko pārvedi, t.i. paraksta vienkārši savu vārdu zem pēdējās pārvedes /parasti lapas vidū/ "E.Eglišs".

6/ Ja nu izrādās, ka vekselā otrā puse piepildīta ar uzrakstiem un parakstiem, tad vekseli alonžē jeb pagarina, pielipinot klāt tikpat platu lapu pie kam nākošai pārvedei jāsakās vekselā otrās puses beigās, bet jāizbeidzās pielipinātā lapā.

Manā vietā samaksājiet pret šo vekseli G.Graudiņam.

"F.Feldmans".

7/ G.Graudiņš dzīvo Rīgā, bet A.Āboliņš Daugavpilī. Iekasēšanu tad parasti izdara caur kādu bankas nodaļu - dažreiz arī caur pilnvarotu personu "Samaksu pret šo vekseli pilnvarojū saņemt Tirdzn.un rūpn.bankas Daugavpils nodaļu G.Graudiņš".

8/ Tirdzn.un rūpn.bankas Daugavpils nod. saņem no A.Āboliņa, kuŗam ir tiesība prasīt kvitēt naudas saņemšanu, lai nevarētu pieprasīt otru reizi. "Samaksu pret šo vekseli saņemam. Tirdzn.un rūpn.bankas Daugavpilsnod./paraksts/". Vekselā samaksu var nodrošināt ar galvojumu tiklab par vekseldevēju, kā arī par katru atbildīgu pādevēju. Teksts: "Par A.Āboliņu galvoju K.Krauklis". Par drošāku vekseli uzskatāms tāds, kuŗa tekstā kā maksātājs vekselā devēja vietā uzrādīta kāda banka: "..... apņemos samaksāt B.Bērziņam,vajadzības gadījumā griežaties Tirdzn.un rūpn.bankā /paraksts/". Ja vekselā tekstā minēts par uzrādīšanu, tad nepieciešami ir np vekseldevēja ņemt parakstu par uzrādīšanas datumu, jo citādi vekseldevējs var atteikties no samaksas noteiktā laikā.

Vekselā protests. Lai paturētu regresa prasījuma tiesību, vekselis ir jāprotestē, ja tas termiņā netiek samaksāts. Vekselu protestu pilsētās izdara notari, bet uz laukiem pagasta darbveži. Vekselis ar noteiktu termiņu notaram jānosūta termiņa iestāšanās dienā, vai vienā no divām sekojošām dienām /darbdienām/. Notars uzaicina vekseldevēju samaksāt, ko var izdarīt trešā dienā līdz plkst. 3 pēc termiņa notecešanas. Ja samaksa netiek izdarīta, vekselis tiek zināmām formalitātēm protestēts, atzīmējot par to uz vekselā. Vekselā turētājam tiesība prasīt no vekseldevēja, kā arī no žirantiem: 1/paredzēto vekselā summu; 2/6% gadā no vekselā summas par laiku, kas pārsniedz maksāšanas dienu; 3/protesta izdevumus un 4/soda neudu 1/4% no vekselā summas.

Vekselā prasības noilgums. Ja izpildītas visas formalitātes - vekselis turētājs var celt vekselā prasību pret vekseldevēju 5 gadu laikā, skaitot

no vekseļa termiņa iestāšanās dienas, bet pret žirantiem un galvotājiem - gada laikā, skaitot no vekseļa protestēšanas dienas. Žirants no žiranta var piedzīt vekseļa parādu 6 mēnešu laikā, skaitot no dienas, kad vekseli samaksājis iepriekšējais žirants. Ja vekseldevējs, galvnieks, vai žirants 3 gadu laikā nav aicināti vekseli samaksāt, tas viņiem tad nav jāmaksā. vienkārša parāda prasības noilgums noteikts ar likumu uz 10 gadiem. Vekseļu priekšrocības: 1/sāsināti nolīgumi; 2/preto vekseli nevar celt iebildumus, kā tas notiek ar parastām parāda zīmēm; 3/samērā viegli pieejams kredīts. Pārvedu vekseli. Ja pie mums apgrozībā vai vienīgi vienkāršie vekseli, tad Vakarēiropā ir tikai pārvedu vekseli un vienkāršos vekselus tur nepazīst. Pie pārvedu vekseliem parasti vajadzīgas 3 personas. Pie pārvedu vekseliem vekseldevējs dod pavēli vai lūdz maksāšanas pienākumus izdarīt trešai personai. Paraugš pārvedu vekselim:

*akceptējam
A. Āboliņš.*

Rīgā, 1930. g. 23. martā,

Vekselis par Ls 2.000.-

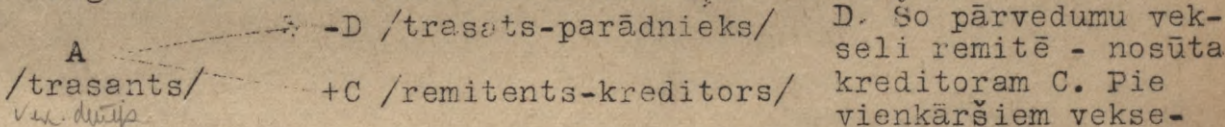
Tūkstots deviņi simti trīsdesmitā gada divdesmit trešā maijā samaksāji pret šo vekseli C. Celmam divi tūkstoši latas.

A. Āboliņam,
Rīgā, Kaļķu ielā 5.

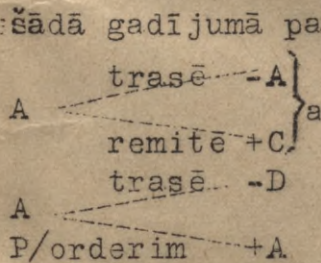
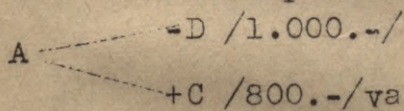
B. Bērziņš.
/trasants/

Kreditors ir C. Celms; B. Bērziņš - vekseļa devējs; A. Āboliņš - maksātājs. Vekseli nosūta C. Celmam, tas dabūja akcepti no A. Āboliņa un iekasē no pēdējā parādu. Kreditors - ir remitents; vekseļa devējs - trasants; maksātājs - parādnieks jeb trasats. Priekš trasata un trasanta pārvedu vekselis būs trata; priekš remitenta - rimessa. Trasatu sauc arī par akceptantu. Trata ir pienākums maksāt, bet rimessa - tiesība saņemt. Pārvedu vekselis ar samaksu ārzemēs tiek saukts arī par devizi. Persona, kura stāda vekseli priekšā samaksai, saucās par prezentantu /vispārējā nozīmē/. Trasēšana ir faktiski vekseļa rakstīšana, bet kad to nosūta kreditoram, tad šo darbību sauc par remitēšanu. Akceptu var izdarīt kaut kurā laikā, bet samaksai jānotiek termiņā. Ja trasats atteicas vekseli samaksāt - remitentam ir tiesība parādu atprasīt no vekseļa devēja. Tādā kārtā caur pārveduma vekseliem naudas iekasēšana ir vieglāka kā caur vienkāršiem vekseliem. A trasē uz debitoru

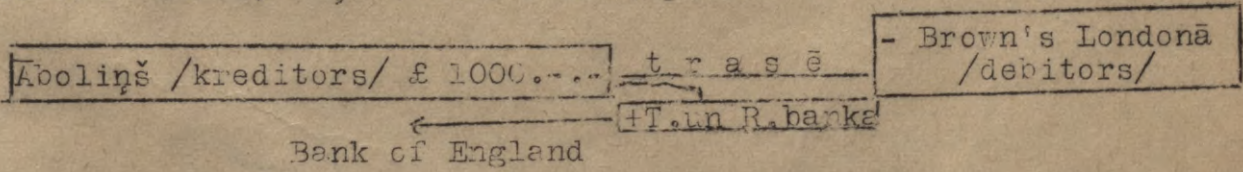
Piemērs:



tādā gadījumā, kad esam parādā, bet mums nav parādnieku, - tad trasējam uz sevi un remitējam uz C; b) tad vēl - ja mums kāds parādā, bet mēs neesam nevienam parādā; šādā gadījumā paši esam vekseļa ieguvēji, - šeit trasējam uz D un remitējam pašu orderim; c) vēl viens gadījums ar divām personām /4 dalībniekiem/, kad viens dzīvo Latvijā, otrs - Londonā. Āboliņš paziņo, pēc vienošanās, Brown'am Londonā, ka zināmā vietā izkrāvis malā /ostā/ koku materialus par £ 1000.- un ieraksta par to savās grāmatās kā parādnieku. Brown's grib grāmatu parādu pārvest par vekseļu parādu. Āboliņam parocīgāki to izdarīt caur kādu vietējo banku. Āboliņš apjautājās pie vairākām bankām par kursiem un izrakstot vekseli par £ 1000.- pārdod to tai bankai, kura vairāk maksā, piem. Tirdzn. un rūpn. bankai.



jam pašu orderim; c) vēl viens gadījums ar divām personām /4 dalībniekiem/, kad viens dzīvo Latvijā, otrs - Londonā. Āboliņš paziņo, pēc vienošanās, Brown'am Londonā, ka zināmā vietā izkrāvis malā /ostā/ koku materialus par £ 1000.- un ieraksta par to savās grāmatās kā parādnieku. Brown's grib grāmatu parādu pārvest par vekseļu parādu. Āboliņam parocīgāki to izdarīt caur kādu vietējo banku. Āboliņš apjautājās pie vairākām bankām par kursiem un izrakstot vekseli par £ 1000.- pārdod to tai bankai, kura vairāk maksā, piem. Tirdzn. un rūpn. bankai.



Āboliņš paziņo Brown'am par trasēšanu, jo citādi pēdējais par tās prasību neatbild. Tirdzn. un rūpn. bankai, kā katrai lielākai bankai, būs sava ko-

Diskonta iznākums atkarīgs no trijiem apstākļiem: 1/renšu likmes, 2/termiņa un 3/domicijas jeb vekseļa izrakstīšanas vietas.

a/Renšu likme. Var būt privātbankas vai valsts bankas diskonts. Latvijā privātbankā ir krietni augstāks diskonts nekā valsts bankā, bet tā kā visas tās stipri kreditējās pēdējā, tad ir noteikta maksimālā diskonta renšu likmes - 12%. Renšu likmes atkarīgas no banku uzturēšanas izdevumiem. Renšu likmes ārzemēs noslīdējušas jau uz 4-5% /pirms kara bija līdz 3%/.

b/Termiņš. Agrāk maksimālais termiņš bija 9 mēneši, tagad - 3 mēneši. Termiņu uzstāda ar tādu aprēķinu, ka nošaka laiku, kurā nevar notikt nekādas lielas pārgrozības saimnieciskā dzīvē.

c/Domiciju jautājums. Ir no svāra arī vekseļa izrakstīšanas vieta, resp. samaksas vieta. Var gadīties tāda vieta, kur nav banku nodaļu, kas saistīts ar lieliem izdevumiem.

Diskonta procedūra. Iesniedzot diskontēšanai vekselus, ir jāizpilda pēc zināma formas pieteikums. Banka pārbauda parakstītāju parakstus, vai pret kādu nav vērsti protesti, - tad izrakstīšanas vietu, termiņu. Solo vekselus atraida, ja nav zolīda nodrošinājuma. Par vekselu pieņemšanu diskontā vai nepieņemšanu lemj diskonta komisija. No pieteiktiem vekseliem izlasa tos, kuriem labāks nodrošinājums. Atraidīto vekselu īpašniekiem atraidīšanas iemeslus neziņo. Ja vekselis atraidīts, to pret klienta parakstu izdod atpakaļ. Ārzemēs vekselus nediskontē, bet pērk un pārdod /tur ir tikai pārvedu vekseli/. Cena atkarīga no termiņa; to aprēķina pēc kursiem: a/kurss á vue - tad vērtību aprēķina pēc paritātes /zelta vērtības/; b/ja termiņš garāks, tad pie aprēķina piemēro citus kursus. Vēl pie īsa termiņa parādiem pieder: 1/nenolidziņātie maksājumi - algas darbiniekiem, ires, dividendes, nodokļi, procentes par aizņemtām kapitāliem; 2/izpildāmo pienākumu parādi - piem., saņemtās iemaksas uz preču pasūtījumiem; kondicionēli parādi - kuri kļūst par īstiem parādiem pie zināmiem nosacījumiem, piem., galvojumi - vispārēji un uz vekseliem. Piemērs par parādu /prasību/ grāmatošanu:

| | | | |
|----------|-------|----------------------|---------|
| I | | Mūsu sākuma bilance: | |
| Preces | 1.000 | Kapitāls | 1.000 |
| | jeb | | |
| Preces | 800.- | Kapit. | 1.000.- |
| Sk.nauda | 200.- | | |

| | | | |
|---------|-------|---|---------|
| II | | Ja pārdodam preces par Ls 200.-, tad nepareizas būs šādas bilances: | |
| Preces | 800.- | Kapitāls | 1.000.- |
| Vekseli | 200.- | | |

ja vekseli esam diskontējuši par Ls 200.-, bet pareiza būs šāda bilance - attiecībā uz pēdējo gadījumu;

| | | | | |
|-----|----------|-------|------------|---------|
| III | Preces | 800.- | Kapitāls | 1.000.- |
| | Sk.nauda | 200.- | Veks.disk. | 200.- |
| | Disk.v. | 200.- | | |

ar šo beidzas īpašumu apskatīšana no bilances redzes stāvokļa.

Uztecami parādi. Uzteikt parādu var kā debitors, tā arī kreditors, piem., obligāciju uzteikšana, deponējot naudu bankā. Biežāk uzteic kreditors. Pie uztecamiem parādiem pieder: tekoši rēķini, depozītu noguldījumi. Tad ir vēl neuztecami parādi, piem., vekseli ar noteiktu termiņu. Attiecībā uz nodrošinājumu, kreditus iedala pēc: drošības veida un drošības pakāpes. Tie būtu: 1/Ne speciali nodrošināti krediti, ja piem., pārdodam kādai personai preces bez sevišķa nodrošinājuma. 2/Personalie krediti, ja piem., personīgi pazīstamai personai izdodam preces pret solo vekseli. 3/Nodrošinātie krediti, kad pieprasām zināmas drošības, piem., I. hipotēku kredīts - nekustama īpašuma iekļilāšana; II mobilārais kredīts, kustama īpašuma kredīts, par nodrošinājumu var būt: a/preces, iekļilājot tās bankā, /plosti, koki/, b/preču pārsūtīšanas dokumenti, piem., no kuģa kapteiņa saņemti konosamenti, vai uz dzelzceļiem preču pavadzīmes dublikāti. c/noliktavu apliecības, kuģa saņem no noliktavas dodot tur preces, d/akcijas, obligācijas /ārzemēs iekļilā arī grāmatu prasības/.

Uzdevums. 1/1926.g. 22.jūnijā A.Āboliņš izraksta vekseli B.Bērziņam - liepājā ar maksāšanas vietu Rīgā. 2/B.Bērziņš žirē C.Celmam ar vienkāršo vārda pārvedi. 3/C.Celms žirē D.Dārziņam ar vienkāršu blanko pārvedi. 4/D.Dārziņš - E.Eglišam ar bezatgriezēs pārvedi. 5/Par Eglīti kā žirantu F.Feldmanis un 6/E.Eglītis ar vienkāršu vārda pārvedi žirē D.Dārziņam. 7/D.Dārziņš pilnvaro K.Kalniņu saņemt termiņā maksājumu. 8/K.Kalniņš maksājumu saņem un kvitē.

Atrisinājums. Vekseļa pirmā pusē rakstam:

.....1926.g. 22.jūnijā.

Veksels par Ls

..... tūkstots deviņi simti divdesmit gadā apņemos samaksāt pret šo vekseli Rīgā, B. Bērziņam, latus.

1/ A. Ā b o l i ņ š .

Vekseļa otrā pusē rakstam:

2/ Manā vietā samaksājiet pret šo vekseli C. Celmam.

B. B ē r z i ņ š .

3/ C. C e l m s .

4/ Bez atgriezes uz mani samaksājiet pret šo vekseli E. Eglīšam.

D. D ā r z i ņ š .

5/ Par E. Eglīti galvoju F. F e l d m a n i s .

6/ Manā vietā samaksājiet pret šo vekseli D. Dārziņam.

E. E g l i t s .

7/ Pilnvarojumu saņemt manā vietā K. Kalniņu.

D. D ā r z i ņ š .

8/ Samaksu pret šo vekseli saņemu K. K a l n i ņ š .

Kredit sakaru svarīgākās formas: 1/Kreditsakaru rašanās caur preču pārdošanu uz kredita. Naturalā saimniecībā preču pārdošana uz kredita nebij novērojama. Mazāk arī naudas saimniecībā. Bet kredita saimniecībā - tagad - tā ir parasta parādība. Pārdodot preces uz kredita pretim saņem solījumu maksāt. Maksāšanas termiņš - 3-9 mēn. Termina garums atkarīgs no laika, kurā precī var realizēt un iegūt peļņu, kamdēļ pilsētā termiņi ir īsi, bet lauksaimniecībā garāki - pat līdz 3 gadiem /lokomobiles/. Vakareiropā parāda samaksa skaidrā naudā skaitas dažas dienas pēc preces saņemšanas - agrāk - Rīgā - 14 dienas, bet Krievijā pat mēnesis, kas pēdējā gadījumā izskaidrojams ar Krievijas lieliem attālumiem. Rentes par kreditu pircēji - tirgotāji uzvel viens otram, bet galu galā tās jāsamaksā pircējiem - patērētājiem. Pirkšanas cenai pieskaita peļņu un rentes. Varbūt, ka summa, kas izdota par precī uz kredita, nenāks atpakaļ un tad jāreķinas ar zaudējumiem. Parāda nesamaksāšanas iemesli var būt: pie mums patlaban - naudas trūkums, nelābvēlīgie lauksaimniecības apstākļi. Tamdēļ precī pārdod uz kredita, jāpieskaita zināms procents riskam: piem., 100 debitoriem esam piešķīruši kreditu par Ls 20.000.- Divi debitori mums parādu nesamaksā par Ls 500.-, t.i. 2% no debitoru skaita nesamaksā, bet no parādu summas tas iztaisa 2,5%. Ja pieņemam, ka kredits mums pašiem maksā /92+8/ = 100, tad: a/peļņas tiesai pieskaitot 15, b/riskam 3, dabūjam, ka prece mums jāpārdod par 118. Jo garāks termiņš, vairāk varbūtības parādu zaudēt.

2/Diskonts bankā arī pieskaitāms kredita operacijām. Ja rodas vajadzība, vekselus varam diskontēt. Ja nu vekseli, kuŗš atstāts pēc diskonta kādā bankā, parādnieks nesamaksā, tas mums pašiem jāizpērk, kamdēļ - pateicoties regresa kārtībai, pēc diskontēšanas līdz vekseļa izpirkšanai tas skaitas par mūsu parādu. 3/Bankas atvērtais akceptu kredits. Uz līguma pamata banka atļauj izstādīt uz banku klientam vekselus. Tas nav tekošs reķins, tas ir banka akceptē bez mūsu kapitāla noguldījuma. Bankas ticēšanas iemesli mums var būt: a/vai nu tā mūs personīgi pazīst, vai b/ja esam iekīlājuši, piem., obligācijas. 4/Vienkārši naudas aizdevumi. Kad kreditors noņod skaidru naudu debitoram - pret rentēm. Šeit pieskaitāms arī tāds piemērs, ka otras personas uzdevumā izpildam kādu uzdevumu, par ko mums pienākās zināma atlīdzība - mēs topam par šīs personas kreditoru. 5/Kontokorentu kredits. Visbiežāk pastāv starp divām bankām, kuŗas vienojas viena priekš otras izpildīt zināmus uzdevumus, caur ko viena pret otru vai nu par debitoru vai par kreditoru. Šādās attiecībās rodas divi jēdzieni: komitents - uzdevuma de-

vējs un komisionars - uzdevuma izpildītājs. Šādas attiecības sauc par korespondentu attiecībām. Pie šādām attiecībām abas puses vienojās par summu, kuŗas robežās savstarpējie pakalpojumi tiek izdarīti. Pēc 3 mēnešiem parastī rēķinus noslēdz un starpības izlīdzina vai nu skaidrā naudā vai iekasē priekš parādā palikušās puses par starpības summu pret viņas prasībām no citām personām. Korespondentu attiecības parasti nodibina starp divām bankām dažādās pilsētās. Pie korentu kredita attiecībām katrai pusei priekš otras jāatver divi rēķini: nostro - sabiedr. uzņēmumā vai mio vienpersonas uzņēmumā un loro - sabiedr. uzņēmumā, vai suo - vienpersonas uzņēmumā. Nostro - mūsu, mio - mans - rēķinā atzīmē visas summas, kas nāk /rodas/ sakarā ar mūsu rīkojumiem, bet loro - viņu, suo - viņa - rēķinā, - kas nāk /rodas/ sakarā ar mūsu korespondenta rīkojumiem mums. Piemērs:

| | | | |
|----------------------------|---------|-----------------------------|---------|
| B.Bērziņa rēķ.-nostro/mio/ | | B.Bērziņa rēķ. - loro /suo/ | |
| 3.000.- | 1.000.- | 2.000.- | 2.000.- |
| | | | 4.000.- |

1/ B.Bērziņam uzdodam iekasēt par mūsu vekseli Ls 3.000.-, debitējam šo summu B.Bērziņam "mio" rēķinu. 2/B.Bērziņam dodam rīkojumu izpirkt mūsu vekseli par Ls 1.000.- - kreditējam. B.Bērziņa uzdevumā 1/iekasējam vekselus par Ls 2.000.- un Ls 4.000.- - kreditējam "loro"; 2/izpērkam viņa vekseli par Ls 2.000.- Rezultātā - pēc B.Bērziņa abiem rēķiniem esam parādā Bērziņam /7.000 - 5.000/ = 2.000. Konto-rēķins, korents - tekošs, bet tas nav tekošs rēķins. Pie šādām operacijām katrā puse aprēķina rentes kā parasti par kapitālu. 6/Vērtspapīru lombarda kredīts. Šāda veida kreditu klients nodibina bankā, ja tam ir vērtspapīri: akcijas, obligācijas, vekseli, kuŗus tas negrib pārdot. Klients nodod tādus vērtspapīrus bankai varbūtēju savu aizņēmumu nodrošināšanai. Banka pieņemot vērtspapīrus izsniegs pret tiem aizdevumus, pie kam summas noteikšanā vadīsies no šo papīru kursa un drošības, atstājot vienu, vēl bez tam, zināmu rezervi varbūtējam kursa svārstībām. Piem., ja nominalvērtība būtu 100.000, bet tirgus vērtība 80.000, tad neviena banka nepiešķirs nekādu aizdevumu par 80.000, bet gan mazāk. Rezervējamā % ir dažādi, atkarīgi no vērtspapīru drošuma: a/ valsts vērtspapīriem - Valsts zemes bankas un Hipoteku bankas ķīlā zīmēm parasti parastais rezerves apmērs privātās bankās 10-25% no tirgus vērtības; iekļājot valsts bankā šis procents ir mazāks. b/privātu personu vai sabiedrību vērtspapīriem šī rezerve ir daudz lielāka, jo jāpieņem, ka privāts uzņēmums var bankrotēt; uzticība privātuzņēmuma akcijām ir mazā, un izsniedz augstākais 60-65% no tirgus vērtības. Privatuzņēmumu obligācijām šī rezerve ir 25-35%, jeb izsniedz 65-75% no tirgus vērtības. Piemērs:

Nominalvērtība 100.000; pēc kursa 80.000; izsniedz 60.000,
bet tad kurss uz 70.000,
vēl pēc kāda laika uz 65.000 - šādā gadījumā vairs ne-

gaida, jo kurss var nokrist zem 60.000, un celtos zaudējumi, kamdēļ pieprasam vai nu papildnodrošinājumu - ar nominalvērtību piem., par 15.000 vai arī varām samazināt aizņēmuma summu līdz 50.000. Atvēlēto kreditu par iekļātiem vērtspapīriem izlietojam pēc faktiskās vajadzības; izņemot kad vajadzīgs un atdodam atpakaļ pēc vajadzības izbeigšanās. Šādai kredīta tecēšanai bankā ierīko priekš vērtspapīru iekļātāja specialu tekošu rēķinu, ko sauc par "on call".

VI.

Pārvaldes organizācija. Pārvaldes jautājums ne mazāk svarīgs uzņēmumā kā līdzekļu jautājums. Uzņēmuma sekmes atkarīgas no pareizi noorganizētas vadības. Neviena uzņēmumā vadību nevar uzskatīt par absolūti pilnīgu. Tamdēļ notiek pastāvīga meklēšana. Kāda nozīme pareizi nostādītai uzņēmuma vadībai, pierāda Fords un Karnedži, kuŗu darbus no svara zināt ikvienam. /Vairākas Forda grāmatīņas tāpat arī Karnedži "Carnegie". "Kaufmanns Herschgewalt Nr.1828", atrodamas fakultātes bibliotēkā Zem pārvaldes saprot veikala vadību, kuŗa var būt: 1/pašpārvaldīšana, kad uzņēmuma vadītājs un īpašnieks ir viena un tā pati persona. Šāda forma ir tur vietā, kuŗ kapitāli nav lieli, piem., Rīgā lielais uzņēmumu vairums ir vienpersonas jeb viensaimniecības uzņēmumi. Šo pēdējo tālākās attīstības rezultātā ir pilnas sabiedrības jeb atklātas tirdzniecības sabiedrības, kuŗ uzņēmumā piedalās vairākas personas ar savu kapitālu un darba spēku; 2/Administratīvā pārval-

dīšana. Kapitāla piederība nesakrīt ar uzņēmuma vadību. Šādus uzņēmumus vada priekšstāvība, Kapitāla īpašnieki izvēl priekšstāvjus uzņēmuma pārvaldīšanai. Var būt: a/individuelais pārstāvis un b/kolektīvs - valde - direkcija. Uzņēmumu var vadīt: veikalvadītājs, pilnvaroti biedri, pilnvarotas personas - nebiedri. 3/Spaidu pārvalde, kad uzņēmums nonācis bankrotā stāvoklī, kreditori izvēl konkursa pārvaldi, kurā darbojas līdz parādu atmaksai. 4/Tāda uzņēmuma pārvaldīšana, kur uz nomas līguma pamata uz zināmu laiku nodod citām personām, piem., kuģa izīrēšana. 5/Pārvaldes apvienība. Vairāki uzņēmumi apvienojas sekmīgākai darbības nostādīšanai. Šeit izšķir kartelus, sindikatus un trestus. Kartels - uzņēmēju apvienošanās cenu regulēšanās, konkurences novēršana, tirgus pārvaldīšanas nolūkā. Sindikats - uzņēmēju apvienošanās ražošanas regulēšanas - ierobežošanas nolūkā, atsevišķu uzņēmumu darbība ierobežota ar noteikumiem. Pie mums nodibināts kriegēļu sindikats un rezultāts: kriegēļu cena pirms sindikata nodibināšanas - Rb. 1.700.- par tūkstoti - pēc nodibināšanas - Rb. 2.400.- - 2.500.- Trests - kad atsevišķi zaudē savu patstāvību pilnīgi - pārvalda tresta valde. Agrāk Latvijā pastāvēja dzirnavnieku apvienības, cenu diktēšanas nolūkā. Bija noteikums, kurš paredzēja sodu tādiem, kuri neievēroja apvienības nosacījumus. Karteliem, trestiem paredzama plaša nākotne. Amerikā, piem., pastāv petrolejas trests un nav ko brīnīties, ka tas ar laiku sagrauj visu naftas ražošanu. Amerikā tresti parasta parādība. Arī Vakareiropā tie nav sveši, lai gan mazākā mērā iesakņojušies. Vācu, franču un beļģu tēraudrūpnieki apvienojušies Eiropā lai nodibinātu tērauda trestu. Kā sekas šim; ražošanas ierobežošana un mazāku uzņēmumu iznīkšana. Pie trestiem mantām vajadzētu palikt it kā lētākām, bet faktiski jāpieņem, ka cenas paliktu augstākas, jo grūti atturēties no labās monopolpeļņas. Specialisti tad arī saka: ja var pastāvēt tresti, kur īpašnieku ir tikai dažas personas, tad šo personu vietā jāstājas valstij, lai peļņa paliktu valstij - ražotājiem. K.Markss uzstādīja teoriju, pēc kuģas mantū vērtību noteic materializētais darbs. Ja nu viss, saka socialisti, sastādās no darba, tad virsvērtība pārtērētajam nav jāmaksā, un tamdēļ uzņēmumi jāatņem privātiem ražotājiem. Šeit tad nu socialisti piezīmē, ka ja tresti var pastāvēt, tad viņu teorija ir pieņemama, - Amerikā līdz 80% uzņēmumu apvienoti trestos; Vācijā trestā apvienojusēs elektrības piederumu rūpniecība. Arpus tresta stāvošais uzņēmums nevar pastāvēt zemo cenu dēļ, kas novērojams gan tikai līdz uzņēmuma nomākšanai. Ja Stinness būtu vēl dzīvs, varētu paredzēt, cik tālus panākumus var sniegt kapitāla koncentrācija. Socialisti ieteic socialisma izvešanai šādus paņēmienus: 1/iznīcināt kapitalismu; 2/iznīcināt uz kapitālu dibinātās privātsaimniecības - uzņēmumus un ražošanas līdzekļus nodot strādniekiem. Šī nolūkā jāspēr sekoši soļi: a/ražošanas līdzekļu atsavināšana, ar vai bez atlīdzības, b/banku socializācija etc. Izšķir valsts un sabiedrisko socialismu. Valsts socialisms pastāv ikkurā valstī - valsts uzņēmumu veidā; pie mums valsts degvīna, - linu monopols, Latvijas banka, dzelzceļi etc. Vācijā arī privātuzņēmumos ir tā saucamie Betriebräte, strādnieku priekšstāvji, kas pa daļai ņem daļību uzņēmuma vadīšanā. Šie B-te pēc viņu domām ir derīgs elements, citi viņu atzīst par traucējumu saimnieciskā dzīvē. Valsts socialisms nav nodibinājies pinīgi; tam negatīvu īpašību vairāk nekā pozitīvu un tamdēļ šī iekārta nez vai tiks nodibināta. Privatuzņēmēju ieskaits sanācis konfliktā ar socialisma ieskaitu angļu ogļraču streikā, kurš notika 1926.g. Īpašnieki saka: ievērojot pēckara apstākļus, kad darba algas esot augstākas un cenas zemas, viņi nevarot konkurences spējīgi, kamdēļ: 1/vai nu jāapagarina darba laiks, 2/vai jāpazemina darba alga. Sabiedriskā jeb socialisma valsts mērogā spilgts piemērs ir Padomju Krievijā /tad vēl socializācija šaurākā mērogā izvesta Vācijā, Latvijā: pirmajā - māju, otrā - zemes atsavināšana/. Pad. Krievijā saimnieciskā dzīve gandrīz panīkusi. Cenas augstākas, kā pie mums, lai gan statistika rāda ik kā pretējo ainu. Mājas Pēterpilī un Maskavā sabrukušas, kā māju komiteju pārvaldības sekas. Tagad arī Krievijā piļaugcītādi apstākļi; nav streika brīvības, fabrikas komiteju darbība ierobežota. Iemesls: darbs neražīgs, jo nav materialas intereses. A.Mengers savā darbā "Der neue Staat" saka, ja gribētu ievest socialismu, vairākus gadu simteņus vajadzētu audzināt sabiedrību, lai visi uz sabiedrisko īpašumu skatītos kā uz savu. Kā spilgtu starpību valsts un privātā saimniekošanā varot norādīt uz Rīgas-Daugavpils dzelzceļu. Kad dzelzceļš piederējis privātiem, viss bijis priekšzīmīgā kārtībā. Bet tiklīdz dzelzceļu pārņēmusi valsts, jau

pirmā dienā kā uz burvja mājienu viss pārgrizījies uz ļauno pusi, ar kukuļņemšanu, netīrību, nevīžību etc. Darbs paliek mechanizēts - nav personīgas intereses. Sabiedriskā forma uzņēmumā nav izvedama, lai gan principā tā taisnīgāka.

Darbs - ir fizisku vai garīgu spēku piepūlēšana, kuŗas nolūks ir saimniecisks panākums. Darbu iedala izpildošā un vadošā. Vadošais darbs ļoti plašs. 1/Vispirms - tas nosaka uzņēmuma formu - formas izvēle. 2/Pārvalde uzņēmumu privāttiesiski un faktiski. 3/Noteic uzņēmuma darbības pamatu. 4/Gādā par vajadzīgo kapitālu. 5/Pievelk līdzstrādniekus. 6/Nes risku - saņem peļņu, uzņemas zaudējumus. 7/Darbojas uzņēmēja piņņvarā, pie kam tam piekrītās: a/pārraudzība par darba izpildīšanu, b/sakaru uzturēšana starp uzņēmuma atsevošķām daļām, c/techniskā darba organizācija - radot jaunas vērtības, d/tirdznieciska darba organizācija. Techniskās pārvaldes uzdevumi: 1/ražošanas uzstādījums; 2/ražošanas līdzekļu noteikšana - izvēle; 3/materialo līdzekļu sagatavošana / izejvielu apstrādāšana etc./; cilvēku darba spēka izvēle un noorganizēšana; 5/darba iedalīšana; 6/ražošanas sagatavošana; 7/ ražošanas izvešana. Tirdznieciskās pārvaldes uzdevumi: 1/organizēt iepirkšanu; 2/organizēt gatavu produktu pārdošanu; 3/pārdototo preču izsūtīšana; 4/īpašumu sastvdaļu pārvalde; 5/finansu pārvalde; 6/finanšu kontrole; 7/norēķināšanās un pārskati. Izpildošais ir strādnieku darbs. Šeit ietilpst: 1/strādnieki specialisti - darba iestrādājušies strādnieki; 2/apmācītie strādnieki; 3/iesācēji jeb nemācīti strādnieki. Sakarā ar darba izvešanu rodas dažādi izdevumi, kuŗi ir divējādi: 1/ražīgie izdevumi - kas stāv tiešā sakarā ar ražojamām mantām; izejvielas un dzīvais darbs. Par šiem izdevumiem var teikt, ka tie ir proporcionāli ražojamo mantu vairumam; otrais - 2/neražīgie jeb pārvaldes izdevumi - nav atkarīgi vai maz atkarīgi no ražojamo mantu vairuma. Ēku lietošana, rentes par aizņemtiem līdzekļiem, administratīvā personāla uzturēšana, ēku uzturēšana. Sacenšas neražīgos izdevumus samazināt līdz minimumam. Neražīgie izdevumi mantu vērtībā tieši neietilpst un tie jāsedz no peļņas. Runājot par strādnieku un ierēdņu darbu, krīt svarā: 1/darba laiks, kuŗš atkarīgs no darba organizācijas. Agrāk strādāja pat 18 st. dienā, bet tagad Fords nodarbina savus strādniekus 8 st. dienā ar 5 darba dienām nedēļā; 2/atalgošanas jautājums - tā veidi. ierēdņu un dažādu strādnieku mēnešā alga, akorda darbi, strādnieku un direktoru ieinteresēšana - tantjemas; 3/dienesta attiecības; a/centralizēta sistema - plašos uzņēmumos, b/decentralizēta sistema, kuŗa pastāv arī lielos uzņēmumos, kur ir nodaļas ar lielu patstāvību; 4/darba izpildītāju sastāvs /administrat./; graāmātveži, korespondenti, ekspeditori, noliktavu pārziņi, zemākais kantora personāls, meistari, virsmeistari. Arlielāko atbildību svarīgākās personas: a/prokurists, b/pilnvarnieki ar šaurākām pilnvarām, c/atsevišķu rīkojumu izpildītāji, d/palīga un dienas strādnieki, - kad zināmos gadījumos vajadzīgi un nebūtu pareizi tos saistīt uz ilgāku laiku. Visu šinī p-ktā uzskaitīto darbinieku atalgošana nepieder pie ražīgiem izdevumiem. Atsevišķām personām uzņēmumā var būt dažāda nozīme, kas atkarīga no uzņēmuma veida. Bankās no svaram dominē pārvaldes darbs - atbildīgo darbinieku sastāvs. Preču tirdzniecībā citādi. Šeit darbs vispusīgāks, jo nāk priekšā preču iepirkšana, preču pārdošana, - darbs patstāvīgāks, - avansēšana vieglāk iespējama, bet arī vieglāk sasniedzama neatkarība, jo veikalu var uzsākt ar maziem līdzekļiem. Amerikā, tāpat arī pie mums, piemēram, Latvijā daži apdāvināti darbinieki nosēd visu mūžu uz kādas šauras nozares, un nezina par darbu visā apjomā nekā, tā tad nomirst netikuši pie patstāvības. Visīdākā darba sadalīšana ir rūpnieciskos uzņēmumos; šeit sarežģītāka darba organizācija, jo nāk klāt vēl darba kontrole. Algas. Jaizšķir algu klases un algu pakāpes. Pirmās stāv sakarā ar izpildāmo darbu. Ielikšana- ierīdošana katrā grupā atkarīga no iepriekšējās sagatavošanās. Otrās, t.i. algu pakāpes atkarīgas no dienesta ilguma. Iedalīšana notiek automatiski, - pēc nokalpotiem gadiem. Darba algu noteikšana, atkarīga no vairākiem apstākļiem, - krīt svarā: a/darbā pavadītais laiks; b/izglītība vai speciala sagatavošana; c/darba grupa vai vieta, - piem., strādāšana grūtos apstākļos pie tērauda kausējamām krāsnīm, jāatšķir no vieglāka darba strādnieka - šeit ir dažādas darbības grupas; pēc vietas, - agrāk Latvijas valsts darbiniekiem atalgojumu noteica atkarībā no rajoniem, jo dzīves dārdzība visur nebija vienāda; d/darbinieka spējas; e/dzīves minimums /pareizāki iztikas minimums/. Pie mums šo minimumu uzstāda Tautas labklājības ministrija; f/kādu vietu zināms darbinieks ieņem, piem., ir starpība starp kasieri lielā un mazā uzņēmumā, krīt svarā apgrozības lielums;

g/naudas pirkšanas spējas. Latvijā 1921.g. valuta krita un blakus algai pastāvēja piemaksas, kuŗas bija grozīgas, h/dzīvokļi darbiniekiem - jāierīko pie fabrikām ārpus pilsētām, bet pilsētās - tiem ierēdņiem un strādniekiem, kuŗu darbs saistīts ar fabriku; i/piemaksas in natura - pielieto gan tagad vai vienīgi zemkopībā; k/pensijas - lai saistītu darbiniekus uzņēmumā uz visu mūžu, kuŗi tādā kārtā pilnīgi iepazīstās ar uzņēmumu un nāk tam par labu. Uzņēmējs iemaksā zināmu summu un vēlāk izdara atvilkumus no darbiniekiem un tādā pat apmērā piemaksā uzņēmējs.

Alga sastādās no cietās, noteiktās algas daļas un intereses, kuŗu uzdevums - nolūks ieinteresēt galvenā kārtā vadošās personas uzņēmumā. Tas notiek ar t.s. tantjemu izmaksāšanu, - zināma % veidā no tīras peļņas jeb netto peļņas. Tantjemas aprēķina vēl zināma % veidā no brutto peļņas. Rīgā agrāk kāds uzņēmums maksāja zināmu % no apgrozījumu surmas, kas nav sevišķi ieteicams, ko pierādīja kāds piemērs ar zviedru firmu: nodaļu vadītāji lai pavairotu apgrozījumus izdeva preces uz kredita kredita nespējīgām personām, caur ko firma cieta zaudējumus. Tantjemas maksā vēl no dividendes, t.i. no tīras peļņas minus vēl kaut kas. Tantjemām ir regulars raksturs, - citādi tas ir gratifikacijām. To saņemšana atkarība no uzņēmuma galvenās vadības, un no uzņēmuma darbības sekmīguma.

Darba organizācija. No darba organizācijas atkarīgi lielā mērā uzņēmuma panākumi. Darba organizācijas uzdevumi: 1/piemērojoties uzņēmuma īpašumiem un 2/piemērojoties darba apstākļiem un ņemot tos vērā radīt apstākļus lai attīstītu vissekmīgāko darbību.

Pārvaldes tipi var būt dažādi. I. Centralizēta vadība. Īpatnības šai sistemai: a/noteikta centralizācija, - viss satek vienas personas - ģenerāldirektora rokās; b/neaprobežota rīcība. Forda uzņēmumos izskausts viss liekais. Jāizbēg no neražīga darba, kas pie mums notiekot valsts iestādēs, bet pie Forda izskausts. Pie Forda uz 50 strādniekiem viens direktors ar asistentu, kuŗš veic visus rakstu darbus. Pie mums nelielā uzņēmumā 7 direktori, padome, revīzijas komisija, ierēdņi. Amerikā vadību parasti nodod vienai personai, kuŗu labi atalgo, bet arī daudz no tās prasa. Amerikā atļauts vadošo personu viegli, bet pie mums tā ir grūta lieta. Organizāciju Amerikā atstāj vadošai personai. Karnedži'jam kāds draugs sūdzējies, ka viņa uzņēmums nīkstot, Karnedži'js piedāvājis tam par vadītāju vienu no saviem inženieriem. Jaunais vadītājs, uzņemoties vadību, atradis visu, izņemot dažus organizācijas trūkumus, labākā kārtībā. Ar saviem palīgiem tas uzstādījis jaunu organizācijas plānu un uzņēmums uzplaucis. Organizācijas izvešana atkarīga no noteikumiem, tie ir: 1/darba kārtība; 2/darba vadība; 3/darba kontrole. Līdzeklis šo noteikumu sasniegšanai - ir darba sadalīšana, kas prasa ciešāko kopdarbību; šeit nav individuālalementa un rezultātā tiek sasniegta zināma virtuozitāte /piem., vienas adatas izgatavošanā darba sadalīts apm. 30 operācijās/. Cilvēku skaits pie atsevišķu operāciju darbiem atkarīgs no operācijas rakstura:

| | |
|-------------------------------------|--|
| Ja operācija A prasa 1 minūti darba | } Tad strādnieku skaits attiecīgām operācijām būs: |
| " " B " 2 " " | |
| " " c " 3 " " | |
| | 1 : 2 : 3 |

Darbs ir iekārtots tā, lai neiet zudumā laiks. Ja kāds neveic savu darbu noteiktā laikā, blakus esošam pietrūkst darba un rodas sastrēgums. Cilvēks klūst par daļu no mašīnas. Uzraudzība par darbu šeit atkrīt, jo darbs šeit ir iekārtots, ka nespējīgam pašam darbs jāatstāj. Galvenā persona šeit ģenerāldirektors, kas valda ar neierobežotu gribu, kuŗai darba ziņā padots pat uzņēmuma īpašnieks. Ģenerāldirektoram ir palīgi, kuŗi sekmīgi darbojas, jo izaudzināti darba ziņā no sava šefa. Šie ieņem ģenerāldirektora vietu, ja tas aiziet, vai mirst.

II. Koleģiāla sistema. Vadība sastāv no vairākām personām. Uzņēmums, tā saka, sadalīts tā sauc. resoros, kuŗus pārvalda atsevišķas personas. Pie mums galvenā kārtā šī sistema; bankās - valde - direkcija; tā pastāv pat valsts iestādēs; Hipoteku, Zmes bankā. Šeit galvenā direktora darbība ierobežota. Šīs sistēmas priekšrocības: iekšējā kritika, darba izdomāšana, lēmums var būt apdomātāks, darbība parredzamāka, arī pārbaudīšana viegla. Ja ģenerāldirektors /centrālā sistemā/ krīt, darbība ir traucēta, kas nav pie koleģiālās sistēmas. Sistēmas trūkumi: 1/dualisms, kas var izvērsties strīdū, atklātā strīda veidā, kā arī vienkāršā rīvēšanās. Piem., no japaņu kara tur krievus skāva ģenerāļu nesaskaņu dēļ; 2/atbildības trūkums; 3/aktivitātes trūkums.

III. Jauktā sistema. Darbība sadalīta pa vairākām neatkarīgām daļām, - katrai no tām veikala vadītājs - direktors. Šinī sistemā tehniskā vadība parasti vienas, bet komercialā - otras personas pārziņā. Ja nu šī vadība nav vienādi labas kvalitātes, uzņēmums cieš. Centralizēt vai decentralizēt uzņēmumu vadību, - ir galvenais vadības problems. Tomēr, centralizētai vadībai vairāk priekšrocību pret koleģialo; kas būtu 1/saskaņota, viena darbība; 2/vairāk ietaupījumu izdevumu ziņā; 3/izvairīšanās no birokratizēšanās, šematizēšanās, kas saistītas ar zaudējumiem.

VII.

Strādnieki uzņēmumā. Darba pieprasījums no strādnieku puses un piedāvājums no darba devēja puses regulē attiecības. Uzņēmējs par darbu maksā algu, kurās augstums, tāpat kā pie kapitāla atkarīgs no piedāvājuma un pieprasījumā /bezdarbība pie mums neesot, bet trūkstot kapitālu/. Darba alga ir tas ienākums, kuram jāsedz strādnieka privātais eksistences minimums. Pastāv darba algu dzelzs likums: ja darba algas sasniedz minimumu, strādnieku skaits pamazinas un darba algas ceļas; bet tad pamazām strādnieku stāvoklis uzlabojas, tie vairojas, strādnieku skaits arī pieaug, krītās drīz darba algas un tā līdz bezgalībai. Ja peļņa veicina uzņēmuma paplašināšanos, tad tāpat ir ar darba algām; jo vairāk strādnieks var atlicināt, jo labāks viņa stāvoklis. Algu jautājums sarežģīts. Valsts iestādēs valsts darbinieki saņem ģimenes piemaksas, kas nav privātos uzņēmumos. Alga atkarīga no: 1/individuālās darba veiklības; 2/darba saimnieciskās nozīmes, kurā darbinieks izpilda; 3/darba grūtuma; 4/vietas apstākļiem; 5/zemes rentes. Reinzemē zemes rentes augstas, produkti dārgi un algas augstas; Rītpusijā citādi; 6/būvju dārguma, kurš atstāj iespaidu uz eksistences minimumu. Darba algai būtu jā sastāv no vienas cietas daļas un otras mainošās. /Agrāk Latvijā naturalā alga, - Latgales piemaksas/. Arī algu formas krīt svarā pie algu noteikšanas.

Algu formas. I. Laika algas, - kur atlīdzība stāv sakarā ar darba ilgumu: 1/gada algas - nolīgums uz veselu gadu. Izņemot lauksaimniecību tas reti kur pastāv. Alga nav atkarīga no darba vairuma un izpildīšanas. Šī ir gada algas sliktā puse. Darba devējs nevar atrast pietiekoša iemesla, lai tiktu vaļā no neapzinīga strādnieka; 2/mēneša, nedēļas, dienas, stundu algas arī pieder pie laika algām. Darba kvalitāte cieš mazāk, toties cieš kvantitāte. Ir darbi, kur var pielietot tikai laika algas. Ar laika algām stāv sakarā uzcītības premijas - algu klases ar kāpjošām likmēm, kvantitātes piemaksas, darba ilguma piemaksas.

II. Akorda algas, - kur atlīdzība tiek maksāta izejot no padarītā darba. Akorda algas faktiski tās pašas laika algas, jo pamatā ir tāpat laika algas, jo citādi nevar tās aprēķināt. Akorda algas likmi dabū dalot vidējo laika atlīdzību ar šinī laikā pagatavoto priekšmetu vairumu. Akorda algas sliktās puses; cieš darba kvalitāte un rodas lieks материала patēriņš. Ja akorda algas ir par augstām, darba devējs cieš zaudējumus, bet ja par zemām - cieš strādnieks, kurā darbs pārmērīgi nogurdina lai nopelnītu iztiku. Pareizu akorda algu uzstādīšana - grūta lieta. Tuvu īstenībai var nonākt pēc ilgākiem novērojumiem un pārbaudījumiem. Aprēķināšana notiek divējādā ceļā: 1/empiriski, pēc novērojumiem ilgākā laika sprīdī un 2/teoretiski - ārzemēs pastāv biroji, kurī tīri teoretiski, pēc zīmējuma nosaka akorda atlīdzību. Krieviem ir grāmata "Uročnoje položenije", kur darbiem būvniecībā uzstādīts stundu skaits, pēc ka var aprēķināt atlīdzību naudā. Izšķir akorda darbus strādnieku grupām - kolonām - pie mums ķieģeļu rūpniecībā. Strādnieki paši sadala darbu savā starpā: ir rācēji, pieveidēji, nokrāvēji, formētāji, zīmogotāji, piestūmēji pie krasnīm, iekrāvēji, kurinatāji etc. - t.i. atlīdzība par dažādiem darbiem; šos darbus izvedot līdz galam un nododot gatavu preci, dabū zināmu atlīdzību. Dabūto atlīdzību strādnieki paši sadala savā starpā. Pastāv vēl augošās akorda algas, kur akorda alga saistīta ar vairuma premiju par dienas darbu, kurā pastrādā virs zināmās normas. Piem., ja izgatavo vairāk par normu, kurā ir 3000 gab., tad maksā augstāku algu. Par katriem 15 gab., kas ietilpst šinī normā, maksā teiksim, 5 rbl., bet par katriem vairākiem /virs normas/ 15 gab. 116rbl.

Premiju algas - ir modificētas akorda algas. Premijas var būt: 1/par ietaupīto materialu; 2/par kvalitāti; 3/par laika ietaupījumu; 4/par pašizmaksas augstumu. Pie premiju sistēmas jāiegūst strādnieku uzticība; pie

vāciešiem šim nolūkam noder tā saucamais Betriebsräte, kuriem strādnieki tic vairāk, nekā darba devējam, jo tie ir no viņu vidus.

Mainošās algu skalas - alga sastāv no pamatalgas un dārdzības piemaksas. Šo formu pielieto divos gadījumos: 1/kad valuta ir svārstīga; 2/kad svārstīgas ir preču cenas. Šīs algas /pēc Kochanovska/ stāvēt sakarā ar kolektīvā līguma noslēgšanu un pastāvēt arī miera laikā. Strādnieki saņem zināmu piemaksu, ja valuta krīt un ja preču cenas ceļas. Kara laikā nosaka iztikas minimumu un dārdzības piemaksu šeit uzstāda indeksuāskaitļos, izējot no galveniem, ikdienišķiem paēriņa priekšmetiem. Bet parasti cenas noteikšana šiem priekšmetiem grūta lietā un piemaksas vienmēr nosebojas.

Dalība uzņēmuma peļņā. Katram uzņēmumam jāatrod piemērotākā no uzskaitītām algu formām. Fords pēc gada peļņas aprēķināšanas, izmaksā saviem strādniekiem premijas, caur ko panāk darba apzinīgāku izpildīšanu no strādnieku puses. Neērtības ar šādu papildu atalgojumu: 1/ja ikkatru gadu ražīgums neceļas, peļņa nav augusi, tad uzņēmējam nav iemesla izmaksāt strādniekiem piemaksas; 2/uzņēmējs bieži nevar konstatēt, no kā peļņa radusies, peļņa var rasties caur cenu svārstībām uz materiāliem pie pirkšanas un pārdošanas, t.i. ne no strādnieku darba - arī maz iemesla maksāt; 3/pārtraucot piemaksas strādniekos var rasties dabīgs sarūgtinājums, kas var neļābvēlīgi atsaukties uz uzņēmuma darbību. Peļņa vēl var rasties caur jaunām darba metodēm, veikala vādības, darba organizācijas, ko nevar aprēķināt. Vispāri peļņu aprēķinot grūti konstatēt, no kā tā radusies. Ja peļņa tiešam atkarīga no strādnieku darba, - šādas piemaksas var būt lietderīgas.

Kā izmaksāt līdzdalību peļņā: a/pilna dalības forma, kad gada beigās no tīras peļņas atskaita zināmu daļu un izmaksā kā papildu algu. Trūkumi: daži strādnieki var aiziet itūlīt pēc gratifikācijas saņemšanas, un uzņēmumam tas jāuzskata kā zaudējums; b/gratifikācijas - piemaksu summas apmērā izdala gratis jeb bezmaksas akcijas. Peļņas tiesas vietā izdod bezmaksas akcijas, kurās strādnieki zaudē tiklīdz atstāj uzņēmumu; c/nodibina krājkašes pie uzņēmuma. Strādnieks nogulda zināmu summu un uzņēmējs piemaksā arī zināmu daļu nolūkā saistīt strādniekus pie uzņēmuma un mācīt tos taupīt /dzeršana un zilās pirmsdienas/. Lai pievilktu strādniekus šādās kašēs fabrikas maksāja līdz 7%, kurpretim citur maksāja 4-5%. Pie akorda algām pastāv korektīvs. Piem., rāda kā pastāvēt akorda algām paceļ ražību, kas ir lietderīgi tikai līdz zināmai robežai. Ja robeža pārsniegta, pasliktinājās kvalitāte, patērē lieku materialu, strādnieki pārlietu nogirst, kas saistīts ar slimībām etc. Akorda algai ir zināma robeža. Piem., ja kādu priekšmetu normali ražo skaitā 10, ievēdot akordu - 12, ievēdot premijas - 14; šis pēdējais skaitlis būs robeža un ja nu ražo piem., 16, tad tas var būt kaitīgs strādnieka veselībai un paša darba devēja interesēs ir novērst dažu neapziņīgu strādnieku cenšanos pārsniegt šo normu /14/ lai iegūtu pēc iespējas jo lieāku peļņu. Šo panāk ar akorda likmju attiecīgu koriģēšanu, samazinot maksu par tiem priekšmetiem, kurus izgatavo virs normas, - robežas. Jautājums par darba algām ir svarīgs. Jo ir fabrikāti, kur darba algās ir ieguldīts daudz vairāk, nekā materialā.

VIII.

Tirdznieciskas saimniekošanas izdevumi. Saimnieciskai dzīvei jāiet pa izdevumu samazināšanas ceļu, Uz to spiež konkurence. Ja veikals neprot pielākoties apstākļiem, manīta kļūst dārgāka kā citur, tad jālaižas dibenā. Tirdzniecības veikala izdevumu samazināšana ir problēma, ar ko jānodarbojas visiem tirgotājiem, jo no šīs problēmas pareizas atrisināšanas atkarīga darbības sekmība. Katrs cenšās šo jautājumu teoretiski un praktiski atrisināt. Kantora personāls vajadzīgs, bet tā darbs ir neražīgs. Vācieši tagad projektē sadalīt veikalu tipos - pēc apgrozījumu lieluma. Tipitizē: jau tagad grāmatas, blankas etc. Piem., - izdevumu samazināšanās mēģinājums uz rakstamiem piederumiem kādā bankā, kur piepeši uzstādītas zināmas normas: rezultātā ietaupījums gadā sniedzies vairāk tūkstošos markās. Gadījums ar kādu lielu ogļu importa firmu, kurā izkonkurējusi atsevišķa persona - tirgotājs.

Iepirkšanas /iepirkumu/ izdevumi. Preces jāpērk ne tikai lielos tirdzniecības centros, bet arī preces ražošanas vietās, t.i. ne uz vietas, kamdēļ rodas iepirkumu vidutājības izdevumi: informācijas izdevumi, ceļojumu izdevumu, agentu, makleru, komisionaru un citu līdzīgu personu atlīdzība. Lielos centros - aukšona izdevumi.

Maksājumu izdevumi. Banku un vekseļu izdevumi; vekseļu blankas, zīmognodoklis, kursa un renšu zaudējumi arī nāk klāt. Tad vēl atlīdzība par kredīta sagādāšanu vidutājiem. Kursa zaudējumi - notiek sakarā ar darbību ar ārzemēm. Kursa starpība var būt mums par labu un arī par sliktu. Kursa pasliktināšanās gadījumā saņemsim mazāk par 100, bet kursam uzlabojoties - vairāk par 100, bet reti kad taisni 100. Zaudējumi un peļņa uz kursa starpībām ar pērkamām precēm ārzemēs atkarīga no valutas, kursa - pēc kāda kalkulejama preču cena /piedzīvojumi ar vācu marku 1921.g.beigās, kad dažas firmas Rīgā un Vācijā, pateicoties vācu markas kursa krišanai - darījumi bija slēgti vācu markās bez noteikuma par kursu - bez noteikta kursa, cieta lielus zaudējumus/. Rensu zaudējumi - rodas, kad pērkam uz kredīta. Rensu likme atkarīga no termiņa garuma.

Transporta izdevumi, - saistīti ar preču piegādāšanu. Transporta izdevumiem pieskaita: a/iekraušanas izdevumi - preču iekraušana kuģī vai vagonā, b/vešanas maksa /fraktis-dzelzceļam vai kuģim/, c/spedīcijas izdevumi - saistīti ar fraktīm. Spedīcijas firmas ir specializēti uzņēmumi, kas ar pārsūtīšanu vien nodarbojas. Spedīcijas firmas pārziņ: iekraušanu, pārsūtīšanu, formalitātes muitā u.t.t. Tā ir specialu zināšanu nozare, ļoti komplikēta. Katram tirgotājam un rūpniekam ir sava spedīcijas firma. Firmām ir zaru nodaļas, jeb veikala biedrs. Tirgotāji savā starpā izdara preču apmaiņu ar spedīcijas firmu palīdzību. Pie transporta izdevumiem pieder vēl: d/preču uzraudzība dažādās vietās, e/svēršanas izdevumi, f/apdrošināšanas izdevumi, g/izdevumi par paraugiem, h/muita: 1/ievedmuita-uz mantām, kuņas ieved no ārzemēm, 2/izvedmuita - uz mantām, kuņas pārdodam uz ārzemēm, 3/ tranzīta - ja iet caur kādu zemi. Ar transporta izdevumiem prece nonāk līdz mūsu noliktavai. Bet tad nāk klāt: izdevumi noliktavās: 1/preču saņemšanas izdevumi, kuņiem pieskaita: a/kvalitātes noteikšanas izdevumi, b/mēru, svāra, u.c. kontroles izdevumi, 2/tiešie noliktavas izdevumi. Šeit atnesama noliktavas īre, - ja noliktava nepieder mums. Ja pašiem sava noliktava, tad: noliktavas remonts, noliktavā iebūvētā kapitāla rentes, amortizācija. Tad preču apkalpošana noliktavā, piem., pārvērtījamas labības uzglabāšana elevatorā; 3/apdrošināšana pret uguni un zādzībām; 4/vērtības pamazināšanās caur gulēšanu noliktavā. Piemērs ar vīnogu uzglabāšanu - prece bojājās; tāpat ar spirtu, kas žūst; tas ar labību, svārs pamazina caur vētīšanu; 5/spedīcijas izdevumi, ja manta iet ārā no mūsu noliktavas; 6/zināma sortimenta sastādīšana arī prasa izdevumus. Piem., dažādu vīnu marku, vīnogu, tabakas, tējas sastādīšana ir augsts kvalitātes darbs. Tad vēl: svēršana, mērīšana, kontrole; 7/iesaiņošanas izdevumi, piem. tējas iepakšana paciņās zem Nodokļu departamentā uzraudzības; jāmaksā akcīzes nodoklis; 8/dažādi izdevumi. Preces apdrošināšanas izdevumi, kad tā atrodas ceļā, atlīdzības daļa dzelzceļiem par pēcmaksas sūtījumiem, zīmognodoklis uz fakturām etc. Ja prece iet uz ārzemēm, sūtīšana saistīta ar muitas izdevumiem /t.i. izdevumi, kuņi rodas sakarā ar nomuitpšanu, nerēķinot pašu izvedmuitu/. Ražošanas vietas apliecība jāapliek ar nodokli, ko izdara valsts iestāde vai konsuls.

Pārdošanas izdevumi ir: 1/apgrozījumu nodoklis; 2/atlīdzība personālam pie pārdošanas: komisija aģentiem, makleriem, komiņiem u.c. līdzīgiem vidutājiem; 3/informācijas izdevumi: piem., atlīdzība par preču tirgus stāvokļa informāciju etc.; 4/debitoru uzraudzība. Debitori jāuzrauga, jāseko viņu mantas stāvoklim, lai izbēgtu no varbūtējiem zaudējumiem. To izdara caur ziņu birojiem; 5/Netiešie pārdošanas izdevumi: reklāma, propaganda, paraugu sūtīšana, izdevumi par atpakaļsūtītām precēm /ja prece nesaskan ar noteikumiem/; dažādi atlaidumi pircējam; šo atlaidumu jeb ~~rabatu~~ iekalkulē cenā, lai neciestu zaudējumus; šie ir paraduma atlaidumi, bet ir vēl neparasti atlaidumi. Piem., ja pārdotā prece ir izrādījusies par sliktu, tad atlaižam no cenas.

Iekasēšanas izdevumi: 1/mūsu prasības no kredīta pārdevumiem: a/renšu zaudējumi, - ja nevaram iekasēt, rodas zaudējumi; b/vekseļu izdevumi; c/izdevumi par banku līdzdalību; d/kursa zaudējumi - var rasties gadījumos ar savstarpīgu valutu; zaudējumi var būt dažreiz ievērojami /gadījums ar kādu koktirgotāju 1922.g. darījumā ar Vāciju/. Zaudēt var uz pašu un citas valsts valutas; 2/atvilkumi un atlaidumi no kopsummas. Tie ir "sconto", ja samaksā ātrāk par termiņu un vēl dažādi citi veidi; 3/zaudējumi uz maksātnespējīgiem debitoriem. Šādi zaudējumi nebija sveši arī agrāk, bet sevišķi traki tagad. Šie zaudējumi ir proporcionāli apgrozījumam. Prakse izstrādājusi normu, cik

katru gadu dažādās nozarēs jāzaudē. Pirms kara šādu nemasātāju debitoru bij drēbniekiem. Šos zaudējumus samaksā kārtīgie maksātāji. Gada beigās varam konstatēt zaudējumu kopsummu, un izteicot to %% pret visu apgrozījumu summu, iekalkulēt pārdošanas cema; 4/tiesu izdevumi; zīmogpapīra nodoklis, dokumentu nodokļi etc.

Vispārējie tirdznieciskie izdevumi. 1/Veikala personāla algas - nav proporcionālas apgrozījumam. 2/Telpu īre, veikala pielaiķošana vakajadzībai /pārbūves, plaukti etc./. 3/Mobilārā uzturēšana - mēbeles, rakstamnašinas, katru gadu jānoraksta amortizācijas tiesa. 4/Drukādas darbi - cirkulāri, grāmatas, 5/Izdevumi satiksmei - telegrāfs, telefons. 6/Nodokļi - valsts un pašvaldības. 7/Darbinieku apdrošināšana, - piemaksas slimo kāsēm etc. 8/Dažāda veida vispārējie izdevumi: a/dažādie vispārējie tiesu izdevumi, b/īemaksas arodbiedrībām, sindikātiem, karteļiem, c/dažādi reprezentācijas izdevumi. Ja ēkas mums pašiem pieder, rodas izdevumi ēkām, kuŗos ietilpst: a/rentes par ieguldītiem citu un pašu līdzekļiem, b/ēku amortizācija, c/uzturēšanas izdevumi - jumta remonts etc., d/pārvaldes izdevumi - pārvaldnieka, sētnieka atalgošana etc., e/nekustama īpašuma un citi nodokļi, f/apdrošināšana; tad sniega novešana, tvaika katla amortizācijas, lifts etc. Arī ideālās vērtības jāamortizē, piem. firmas vārds - "firma", tāpat jāamortizē patentes, jo tās arī nav mūžīgi derīgas.

Izdevumi paša uzņēmuma dibināšanai. Te domāti tādi izdevumi, kas nav vis ieguldīti precēs, bet tomēr ir izdevumi, kuŗi nepieciešami: reklāma, sakaru nodibināšana ar pircējiem etc. Šie izdevumi uzņēmumam jāatdabū īsā laikā, jo nauda izdota, bet pretīm nav saņemta nekāda reāla vērtība. Ieguldot kapitālu uzņēmumā, mēs riskējam vienmēr, jo katrā ziņā jāreķinas ar kapitāla vienas daļas zaudēšanu. Šos izdevumus /riskā zaudējums/ vajaga censties pārvest uz citiem, tāpat kā to praktizē pie gadījuma ar maksātnespējīgiem debitoriem /pārveļot uz pircējiem jeb klientiem/. No statistikas gan varam spriest, cik no eksistējošiem uzņēmumiem bankrotē, bet tie ir oficiālie bankroti, - ir arī liela daļa neoficiālu bankrozu. Uzstādīt bankrotu %% nav iespējams. Bet neuzvelt arī nav iespējams. Par šo jautājumu pastāv ieskats, ka tā ir katrā individa nojautas lieta, noliekot šim nolūkam zināmu summu. Riskā premija, ir tā izdevumu daļa, kuŗa jāņem vērā, ja negrib, lai nelabvēlīgiem apstākļiem iestājoties, nezaudētu uzņēmumā ieguldītos līdzekļus. Nelabvēlīgi apstākļi var iestāties jebkuŗā uzņēmumā. Ja zinātu, ka uzņēmumam jāizbeidzās pēc zināma noteikta laika, tad riskā premiju varētu viegli aprēķināt, bet tas jau nav iespējams. Preču cena stiprā mērā atkarīga no veikala izdevumiem. Jācenšās pēc veikala izdevumu samazināšanas, piem., attaisnojama tikai lietderīga reklāma. Vai veikala izdevumi pārveļami uz pircēju? Ja pieskaitīsīm precei tādus izdevumus, kuŗus citi nepieskaitīs /īpatnējie izdevumi/, tad mūsu precī neviens nepirks, jo tā būs dārgāka. Veikala izdevumus iedala: 1/pastāvīgos veikala izdevumus /neproporcionālie/, kuŗi nav atkarīgi no apgrozības, piem., telpas, ēkas, tāpat rentes par aizņemtiem līdzekļiem etc. 2/proporcionālie izdevumi, t.i. tādi, kas saistīti ar apgrozījumu lielumu, piem., izdevumi par mantu pārvaldāšanu, apdrošināšanu etc. Proporcionālie izdevumi ir samērīgi ar apgrozību un tie viegli aprēķināmi. Citādi ir ar pastāvīgiem izdevumiem. Šie izdevumi var atstāt sliktu iespaidu uz veikala pastāvēšanu - tas var pienākt līdz bankrotam. Arī mēs pārdzīvojam patlaben saimnieciskās grūtības; īemesls sliktā raža un dažu uzņēmumu pārkreditēšanās. Risks uzņēmumā saistīts ar lieliem pastāvīgiem izdevumiem, jo iestājoties nelabvēlīgiem apstākļiem, var rasties lielas grūtības, ne tikai kara apstākļu dēļ. Katram veikalam ir uzplūdu un atplūdu laiki. Ir bijuši mēģinājumi uzstādīt sakarību starp uzplūdiem un atplūdiem - konstatēt regularitāti. Bet likumi šeit nav iespējami. Kāds vācu zinātnieks mēģinājis pierādīt uzplūdu un atplūdu atkarību no saules plankumiem; viņš uzstādījis t.s. "krīžu teoriju", pēc kuŗas krīzes atkārtojas it kā pēc 10-11 gadiem. Saimnieciskā dzīve iet vilņveidīgu gājienu, kuŗā ir augsti stāvokļi un arī kritieni. Proporcionālie izdevumi ir īstie, dabīgie saimnieķošanas izdevumi, - jā lūkojas tikai, lai tie nebūtu lielāki kā citiem, tad vienmēr tos iespējams samaksāt. Prof. Sers pētījis pastāvīgos un proporcionalos izdevumus. Viņa nolūks ir bijis, starp citu, uzstādīt tādu momentu apgrozījumu lielumā, kad šāda apgrozījuma brutto peļņa sedz visus pastāvīgos izdevumus par visu gadu, kā arī proporcionalo izdevumu attiecīgo daļu. Piemērs:

Gada apgrozījums
Brutto peļņa

Ls 615.000.-

" 176.000.-,

no kuŗienes peļņas koeficients izteikts % = $176.000 \cdot 100 : 615.000 = 29\%$

Bet mums ir jāmaksā:

| | |
|------------------|---------------------|
| obligaciju % | Ls 13.500.- |
| amortizacija | " 14.000.- |
| pārējie izdevumi | " 104.000.- |
| | <u>Ls 131.500.-</u> |

Pienemam, kā "pārējie izdevumi" sastādas: no Ls 52.000.- pastāvīgi izdevumi un Ls 52.000.- proporcionālie izdevumi. Pastāvīgo izdevumu kopsumma tad būs $52.000 + 13.500 + 14.000 =$ Ls 79.500 vai apmēram Ls 80.000.- Aprēķinam saimniekošanas izdevumu koeficientu - $52.000 \cdot 100 : 615.000 = 8,5\%$, t.i. saimniekošanas jeb proporcionālie izdevumi ir bijuši 8,5%. Sastādam nolīdzinājumu un atrodam x :

$$\frac{29x}{100} = 80.000 + \frac{8,5x}{100} ; x = \underline{\underline{Ls 390.000.-}}$$

Ja veikals var šādu aprēķinu izdarīt, tad var novērot interesantas lietas. Ja atrod šo skaitli, tad tas norāda /šini gadījumā Ls 390.000/, ka pie šāda apgrozījuma peļņas mēs nebūtu guvuši, arī zaudējumus nē; esam strādājuši uz "0". Šo punktu Šers atzīmē par nedzīvo punktu "Der tote Punkt". No dabūtā skaitļa varam dabūt vidējo apgrozījumu dienā - Ls 1.500.-; pie dienas apgrizījumiem gan nevar pieturēties, jo apgrozījumi ir svārstīgi. Jau tuvāk var rēķināties ar mēneša apgrozījumu - Ls 32.500.- Summa, kas pārsniedz apgrozījumu normu, ir tīra peļņa, bet kas zem normas - tīrs zaudējums. Nedzīva punkta aprēķināšanai vajadzīgi sekoši lielumi:

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1/ gada apgrozījums | } Bet nedzīvā punkta aprēķināšana iespējama tikai tad, ja vestas pilnīgas grāmatas. |
| 2/ brutto peļņa | |
| 3/ cietie - pastāvīgie izdevumi | |
| 4/ proporcionālie izdevumi | |

Pastāvīgos izdevumus nevar tā tad pieskaitīt raŗīgiem izdevumiem, tie jāsedz no uzņēmuma peļņas. No peļņas jāatlicina - jāsedz eksistences izdevumi un uzņēmuma dabīgam augumam, - tas būs stiprs uzņēmums. Sēgt cietos - pastāvīgos izdevumus - ir peļņas tālākais uzdevums. Uzņēmumam darbojoties rodas pastāvīgie un proporcionālie izdevumi, Bet jau tūlīt pēc naudas izdošanas mums jāzin, kādiem izdevumiem tos pieskaitīt: pastāvīgiem vai proporcionāliem. Šim nolūkam jābūt attiecīgi iekārtotai grāmatvedībai. Arī preču tirdzniecībā ir neproporcionāli izdevumi. Pat maziem, sīkiem izdevumiem ir liela nozīme. Viņē ekonomiska izlietošana var sastādīt ievērojamu summu, kā jau iepriekš minētā gadījumā ar kādu vācu banku. Bet nedrīkst būt arī taupīšana nevietā. Piem., nedrīkst mākslīgi samazināt /nosist/ algas. Laba alga /piem. pie Forda/ pievelk labus darbiniekus un uzņēmums tad strādā arvien ar labiem panākumiem. Pārlietu taupīt nedrīkst arī satiksmei. Pie satiksmes pieder arī reklama, kur ziedojot latu, daŗbrīd var nopelnīt tai vietā divus.

Jāizšķir tekošie izdevumi no izdevumiem nākošam laikam. Piem., nopērkot 1929.g. krājumam malku /arī 1930.g./ un pierakstot izdevumus tikai 1929.g., mēs mākslīgi pamazinām peļņu. Rodas nepareiza aina par uzņēmuma spējām. Tālāk - ja piem., 1929.gadā saņemam īri, kuŗas viena daļa uzskatāma kā ienākums par 1930.g.; ja nu saņemto summu ierakstam kā ienējumu par 1929.g., mākslīgi pavairojam ienākumus. Caur tādiem gadījumiem varam taisīt nepareizus slēdzienus par uzņēmuma darbību. Tā tad - uz zināmu gadu var attiecināt tikai zināmus izdevumus. Uzņēmumā var būt arī lielāki vienreizēji izdevumi, par kuŗiem nav no sākuma noteiktu ziņu par to, vai caur tiem mums radīsies kāds labums. Piemēram, taisam reklamu, izdojam naudu, bet nevaram taisīt noteiktus slēdzienus par varbūtējiem lielākiem ienākumiem. Tad, piem., nodibinot zaru nodalu rodas vienreizējs lielāks izdevums, par kuŗu nezīnam, kad tas atmaksāsies. Šie vienreizējie izdevumi nedrīkst pamazināt mūsu rīcības brīvību. Īpašnieka privātie izdevumi - eksistences izdevumi var sniegties tikai līdz zinānai robeŗai. Zaudējumu un peļņas rēķinu ar īpašnieka izdevumu rēķinu salīdzinot, vai pēdējā izdevumi nepārsniedz tīro peļņu, kuŗa pēc likuma var būt ne mazāka par īpašnieka privātie izdevumiem.

IX.

Preču pirkums. /Thiele. Der Warenhandel und seine Technik./

I. Tiesiskā puse piedāvājumā un tā pieņemšana. Kam manta ir, var to piedāvāt: mutiski vai rakstiski. Rakstiskas cenas Piem., katalogā minētās/ ir saistošas priekš pārdevēja. Katalogu cenas normalos apstākļos iespējamas, jo cenas maz svārstas. Ja piedāvātājs vēlas atsvabināties no vienas, otras saistības, kuŗu viņam uzliktu, ja tas nebūtu atrunāts, viņš savā piedāvājumā var minēt ierobežojumus, - tie ir dažādi - dažreiz gan citādā redakcijā, bet ar vienādu saturu, piem., 1/"Ereibleibend", "unverbündlich", "ohne Verbündlichkeit der Lieferung", "ohne Obligo", "Freisein vorbehalten", - šādi pārdevējs patur sev brīvas rokas, t.i. neasistīts līdz galīgas vienošanās pākšanai. 2/"solange der Vorrat reicht", "falls noch am Lager", "falls noch vorhanden", "soweit noch frei", "soweit noch unverkauf", nozīmē: ja manta no krājuma pa starpām pārdota citam, pasūtītājam nav tiesības prasīt preces nodošanu. 3/"Fest an Hand bis zum 1. April" - piedāvātājs sevi saistījis līdz zināmam datumam. 4/"Zwischenverkauf vorbehalten" - pārdevējs rezervē sev tiesības izdarīt starppārdevumus. 5/"Drahtusage" - piedāvājums spēkā tikai tādā gadījumā, ja pircējs apstiprina /piedāvājumu pieņem/ piedāvājumu dažas stundas pēc piedāvājuma saņemšanas /pa telegrafu/. Ja minētam "Drahtusage" pieliks priekšā "umgehänder", jeb "sofortiger", tad piedāvājums spēkā, ja to pieņem bez kavēšanas, /obratnoj počtoj/.

II. Piedāvājuma veidi. Piedāvāt var: 1/pēc katalogiem, cenu listēm. Katalogu cenas ne vienmēr ir saistošas pircējam. Katalogi ir uzaicinājums pircējam precī pirk. Ja turpretīm pārdevējs, piesūtot katalogu, dara pircēju uzmanīgu par izdevīgām cenām, piezīmējot, ka par tām precī var saņemt, tad to jau uzskata par saistību uz 3 nedēļām. Katalogā parasti arī noteikumi par iesaiņošanu, maksāšanu. 2/Pēc parauga. Ja precī pieņemot ir mazas starpības starp paraugu un precī, rīkojās pēc vietējam parašām. Ja starpības izrādās lielas, pircējam tiesība atteikties precī pieņemt. 3/Pēc standarta, /à condition/. Precei jāatbilst zināmiem noteikumiem. 4/Pēc izmēģināta parauga. Pircējs pasūta nelielu partiju, kuŗu izmēģina. Ja izmēģināšanas rezultāti pircēju apmierina, viņš pasūta atlikumu. Izmēģināšanas laikā pircējs nav saistīts. Pie šāda veida pirkumiem pieder vēl "wie die Waren stehen und liegen". Šādos gadījumos nevar prasīt no pārdevēja atbildību, ja prece izrādītos par sliktāku, kā to būtu cerējis pircējs. Šādos pirkumos tulkojums tāds, ka precī pārdod bez svara, skaita, mēra /labums nav noteikts/. Te darīšana ar pārdevumu "en bloc", "ogulom". 5/Specifikācijas pirkums ir pretējs "en bloc" pirkumam. Šeit sīki pieminēti tuvākie noteikumi /specifikācija/ par formu, samēriem, skaitu, etc.etc. tai mantai, kuŗu pērk. Ja līdz noteiktam laikam pircējs par noteikumiem iebildumus nav cēlis, pasūtījums jāpieņem pēc pārdevēja noteikumiem.

III. Piedāvājuma pieņemšana. lūstisks piedāvājums jāpieņem noteiktā laikā, pēc kam pārdevējs ir saistīts. Rakstiskais piedāvājums jāatbild tamī pat dienā.

IV. Pirkuma līgums. Tam jābūt precīzam, lai neceltos domu starpības. Strīdus sakarā ar līguma pildīšanu, izšķir pēc likuma un pēc vietējām tirdznieciskām parašām. Pirkuma līgumā no svāra: 1/vairums, 2/kvalitāte, 3/cena, 4/maksāšanas noteikumi, 5/maksājumu izpildīšana, 6/preču nodošanas noteikumi, 7/preču nosūtīšanas noteikumi, 8/muitošana.

1/ Vairums. Līgumā var būt noteikts vairums vai nu svarā, vai mērā, vai skaitā. Vairuma apzīmējumam bieži pieliek klāt dažus vārdus, kuŗu nozīme jāsaprot, piem.:

a/"Zirka" /cirka/ - kas nozīmē apmēram. To lieto, ja darījumu slēdzot nav zināms noteiktais preču vairums, ko nodos. Cirka robežas parasti saprot ± 5 līdz 10% /piem., ar baļķiem/. Cirka var attiekties tiklab uz svaru, kā arī uz skaitu.

b/"līdz" /"bis"/, piem, "līdz 300 - 400", nozīmē, ka var nodot jebkuŗu daudzumu starp 300 un 400.

c/"Brutto" - ar iesaiņojumu /"Brutto mit Sack"/. Maisi iet svarā līdzī un preces iesaiņojums, pēc tās saņemšanas, paliek pirc. īpašums.

d/"Brutto par netto" /brutto für netto/. Cena saprotama par brutto svaru un jāmaksā tā tad ne tikai par netto, bet arī par iesain.

e/"Netto". Svaru, par kuŗu jāmaksā, aprēķina atvelkot iesaiņojumu.

f/"Dzelzceļa svārs". /Bahnamtliches Gewicht/, kad pircējam jāmaksā par dzelzceļa svaru precī nododot /pārdevējs/ dzelzceļam nosūtīšanai.

g/"Tik un tik par saņemto vairumu". /Ausgeliefertes Gewicht garantiert/. Šinī gadījumā svaru faktūrā neuzrāda.

h/"Tara atpakaļ". /Tara zurück/. Tas notiek pie vērtīgiem pasūtījumiem /piem., šķidra ogļskābe/, kur dažreiz iepak. vērtīgāks par pašu preci. Lai neceltos pārpratumi, jānorāda arī, uz kā rēķina tara jāsūta atpakaļ,

2/ Kvalitāte. Ja par preces labumu līgumā nav nekādu noteikumu, tad pircējs un pārdevējs spiesti saprast vismaz vidējo šķiru. Te var būt arī dažādi noteikumi.

a/"Preces labums tāds, kādu saņem" /die Ware falle, wie sie Falle/. Pārdevējs tad par kvalitāti nav atbildīgs, ja tikai prece ir tirgus spējīga.

b/"Brīva no bojājumiem" /Frei von Beschädigung jeb Frei von Bruch/ - pārdevējs neatbild par bojājumiem ceļā.

c/"Cieti pēc parauga". Tas ir pirkums pēc parauga. /piem., ar labību: divi aizzīmogoti maisiņi - viens pircējam, otrs pārdevējam/.

3/ Cena - jāuzdod noteiktā naudā par noteiktu vienību: svaru vai skaitu. Ja par svaru, tad varbūt divi gadījumi:

a/par netto, ja par taru pēc noteiktās cenas nav jāmaksā /atlīdzība par taru var būt noteikta arī atsevošķi/;

b/"netto tara" - kad jāmaksā par brutto, t.i. ieskaitot taru, tādā pašā ceļā kā par netto.

4/ Maksāšanas noteikumi. Tos var iedalīt 2 grupās: A.pirkumi par tūlītēju samaksu un B.pirkumi uz kredita.

A. Pirkumi ar tūlītēju samaksu:

a/"netto kassa" /arī "Reikasse", "Rein netto"/ - pirkums samaksājams bez atvilkumiem tūlīt pēc preces saņemšanas.

b/"Netto kassa pret faktūru" - pircējam jāsamaksā par mantu tūlīt pēc faktūras saņemšanas, t.i. jau pirms preces saņemšanas.

c/"Pret dzelzceļa dublikātu" vai arī "pret konosamentu", ja preci sūta pa ūdens ceļu. Naudas samaksu un saņemšanu parasti nokārto caur banku. Pircējs par pirkuma summu akreditējas kādā bankā, t.i. izņem garantiju, pēc kuŗas banka uzņemas samaksāt šo summu pārdevējam pēc apliecināta dublikāta, otra dublikāta saņemšanas. Pārdevējs, kuŗš arī parasti rīkojas caur banku, pēc naudas saņemšanas izdod kvīti 2 eksemplāros: 1. - pircējam, 2. - bankai, kuŗa akreditīvu izdevusi.

d/"Ar pēcmaksu" - preci nodod uz dzelzceļa, vai kuģa, pie kam dzelzceļš izdos te tikai preces vērtības samaksas. Dzelzceļa vietā var izlietot arī kādu banku, šādā gadījumā dublikātu nodod bankai. Par vidutāju var būt arī pasta.

e/ "Pret samaksu" /"Gegen kasse", "Per kasse", "Per kontant", "Gegen bar"/ - pircējam tiesība maksāt tikai pēc preces saņemšanas, bet pārdevējam tiesība nodot preci tikai pēc naudas saņemšanas, t.i. preces nodošana un samaksa notiek vienā laikā.

f/"Samaksa pirms nosūtīšanas" - pārdevējam tiesība nosūtīt preci tikai pēc naudas saņemšanas no pircēja.

g/"Pie samaksas diskonts", pie kam norādīts arī %% apmērs. Diskonts jeb sconto ir vērtību realizācija pirms termiņa iestāšanās. Ja līgumā šāds nosacījums, tad tas nozīmē, ka pircējam, tūlīt maksājot, novelk no rēķina summas noteikto %. Tas nozīmē, ka pircējam tiesība nomaksāt, piem., 3 mēnešos, jo runa iet par pirkuma tūlītēju samaksu. Šinī gadījumā ar sconto grib panākt pircēju pievilksanu, un tas nav jāsaļauc ar diskontu kredita maksājumos.

B. Pirkumi uz kredita - kredita maksājumi. Katrai mantai ir savs noteikts realizācijas laiks, kas var būt dažāds. Ja izpārdošanas laiks, piem., 3 mēn., tad cenai pieskaita klāt %% par 3 mēn.

a/"Terminš 3 mēn. 2% sconto". Šādam nosacījumam pastāvot, jāmaksā pēc 3 mēn., bet ja maksā tūlīt, tad dod no cenas nolaidumu 2%. Šinī gadījumā nolaidumu nosauc par"sconto", bet ne diskontu, kas lietojams vekselu operācijās; Hamburgā šādos gadījumos lieto nosaukumu "dekorts". Tūlītējais samaksas laiks tuvāk noskaidrojams: Beļģijā zem tūlītējās samaksas agrāk saprata 2 - 3 dienas, Vācijā - līdz 14 dienām, Krievijā 1 mēn. Tā tad sconto atkarīgs no reņšu liknēm, bet tūlītējais samaksas termiņš atkarīgs no vietējiem apstākļiem.

b/"Terminš 3 mēn." - ja šāds nosacījums, tad jāmaksā tāda pat cena, ja maksā arī ātrāk par 3 mēnešiem.

c/"Valuta 1.aprīlī" - saprotams, ka nauda jāsamaksā 1.aprīlī, kaut arī prece būtu ātrāk, t.i. pirms šī termiņa saņemta. Bet ja teikts: "Valuta

1.aprīlī 2 mēn.", tad faktiskais termiņš, kad precei jābūt samaksātai - ir 1.jūnijs; ja teikts "Valuta aprīlī 2 mēn.", tad pircējam tiesība samaksāt arī jūnija beigās.

d/"De dato faktura" - jāsaprot, ka samaksai jānotiek tik un tik dienās vai mēnešos /ko uzrāda/ no fakturas izstādīšanas dienas; piem., 30 dienās no faktūras izstādīšanas dienas. Līdz naudas saņemšanai, pārdevējs savu prasību var diskontēt kā grāmatu parādu. Grāmatu prasību diskonts ārzemēs pazīstama lieta, pie mums - nē. Pircējam grāmatu parāds izdevīgs, jo tas nesamazina viņa kredītu bankā. Šādu paņēmieni apzīmē par grāmatu parādu transformāciju.

e/"Pret 3 mēn. akceptu" - "Pret 3 mēn. ratu" - pēc preces saņemšanas pircēja pienākums dot uz preces pārdevēja piesūtīta vekseļa /tratas/ savu akceptu; vekseļa termiņš nevar būt ilgāks par 3 mēn.

f/"Netto kassa" jeb "renšu akcepts". Jāsamaksā skaidrā naudā, vai jādod vekselis par pirkuma summu, piemaksājot rentes skaidrā naudā.

g/"Pret ratu" - par rēķina summu pārdevējam tiesība tratēt uz pircēju, trata pircējam jāakceptē un termiņā jāitpērk.

h/"No sesonas līdz sesonai" - pirkums jāsamaksā līdz jaunas sesonas sākumam.

i/"Uz nomaksu" - šāds pirkuma veids ir līgums starp tirgotāju un patērētāju /reti kad starp tirgotāju un tirgotāju/, kad samaksu par precī izdara vairākos noteiktos termiņos, piem., automobiļa, velisopēda, šujmašīnas pirkšana. Lielās konkurences dēļ, šāda veida darījumiem, tagad piegriež lielu vērību, - plaši pielieto Amerikā, Vācijā. Lai sevi nodrošinātu, pārdevējs patur sev uz pārdoto mantu īpašuma tiesības līdz galīgai samaksai, tā tad līdz galīgai nomaksai pircējs nevar iegūto mantu ne iekļāt, ne pārdot.

5/Maksājuma izpildīšana. Maksājums jāizdara pārdevēja dzīves vietā, ja nav sevišķu nosacījumu. Šādā gadījumā izdevumus par naudas nosūtīšanu sedz pircējs. Lai nerastos pārpratumi, tad maksāšanas vieta speciāli noteikta līgumā, kā arī par to, kas sedz izdevumus par naudas nosūtīšanu, ja tādi paredzami.

6/Piegādāšanas nosacījumi. Ar šiem nosacījumiem nosacījumiem noteikts laiks, kas paiet no līguma slēgšanas dienas līdz preču nosūtīšanai un pieņemšanai.

A. Pirkumi ar tūlītēju piegādāšanu.

a/Laiks pēc iespējas īss, lai pārdevējs paspētu mantas sagatavot un nosūtīt, piem., 8 dienās. Šādu pirkumu piegādes laika apzīmējumi vāciski: "sofort", "prompt", "schleunigst", "umgehend", "postwendend".

b/Cieti noteiktā laikā /vāciski "fix"/. Manta jānodod taisni kā noteikts. Pretējā gadījumā pircējs var no preces atsacīties.

B. Termiņa pirkumi.

a/"Mēneša sākumā" - nozīmē 1.-10.datumam; "Mēneša vidū" - nozīmē 11.-20.datumam; "Mēneša beigās" - nozīmē 21. - mēneša pēdējam datumam; "Ultimo" - nozīmē mēneša beidzamā dienā.

b/"Uz paziņojumu" /"Auf Abruf"/ - piegādes laiks nav cieši noteikts. Paziņošanas termiņu pircējs nedrīkst pārāk novilcināt, vai varbūt, nemaz nepirkt, jo darīšana ar noteiktu pasūtījumu un prece jāpērk.

c/"Uz paziņojumu pēc pircēja vajadzības" - termiņš nevar būt pārāk garš; šinī gadījumā pircējs nedrīks savu vajadzību segt ārpus pārdevēja, t.i. pircējs pasūta precī, kad šīs pašas preces agrāk iepirktie krājumi izbeigušies.

d/"Ar piegādāšanu X dienās" - /Auf Lieferung/ - prece jāpiegādā vismaz pēdējā dienā.

e/"Noteiktos starptermiņos līdzīgās dienās" /"Sukzessive"/ - pircēja pienākums noņemt, bet pārdevēja pienākums piegādāt līdzīgās daļās apmēram vienlīdzīgos starplaikos.

f/"Ar personīgu noņemšanu" - ja pircējs termiņam iestājoties ierodas pats pārdevēja noliktavā, precī pārbauda ar tiesību nederīgos gabalus apmainīt.

g/"Pa daļai pēc vajadzības" - pircējam sava vajadzība jāpieteic, lai pārdevējs varētu precī sagatavot, bet pārdevējs nevar piespiest pircēju atsevišķos termiņos ņemt preces, vairāk par pircēja vajadzību.

h/"Noņemot līdz gada beigām" - viss līgumā paredzētais vairums jānoņem līdz attiecīgā gada beigām; ja tas nav izpildīts, tad pārdevējam tiesība preces atlikumu nodot saņemot atlīdzību, bet pircējam prece jānoņem.

7/ Nosūtīšanas nosacījumi.

A. Transporta līdzekļi. To veidi - pa dzelzceļu, pastu, etc. - izvēlās atkarībā no attāluma, sūtījuma lieluma un piegādes termiņa.

B. Nosūtīšanas izdevumi.

a/"Ab lager", "ab Ort", "Loko", - nozīmē, ka pircējs preces noņem no pārdevēja noliktavas un sedz visus pārsūtīšanas izdevumus, no šīs noliktavas.

b/"Frei zur Fuhre", "Frei zur Bahn", "franco vagon", "ab Bahn", "Frei an Bord", - šie apzīmējumi ir vācu un saprotāmi tādejādi, ka pārdevējs sedz visus izdevumus līdz nosūtīšanas stacijai, bet pārējos izdevumus sedz pircējs; pirmie divi apzīmējumi nozīmē, ka arī uzkraušanas izdevumus nosūtīšanas stacijā sedz pircējs, bet pārējos apzīmējumos - pārdevējs, iekraujot kuģi vai vagonā uz sava rēķina. Visbiežāk no šiem apzīmējumiem lieto "franko vagon", ja sūtīšana notiek pa dzelzceļu un "Fob" ja sūta pa ūdensceļu. Vārds "fob" cēlies no angļu valodas sekošu 3 vārdu pirmiem burtiem: free on board = fob /brīvi uz kuģa/. Tas nozīmē, ka pārdevējs mantu pievedīs līdz kuģim un uzkraus uz sava rēķina.

c/"Cif" vai "C.a.f.", kad pārdevējs sedz izdevumus par piegādāšanu līdz nosūtīšanas vietai, par uzkraušanu, frakti un apdrošināšanu. Pirmais apzīmējums cēlies no angļu valodas 3 vārdu pirmiem burtiem: cost /cena/ insurance /apdrošināšana/ freight /frakts/ = Cif. Otrais apzīmējums no franču valodas: Cout-assurance-fret = Caf /kaf/. No šiem 2 apzīmējumiem biežāk lietots ir "cif". Ja šāds apzīmējums, tad par nokraušanu no kuģa un novietošanu noliktavā maksā pircējs. Ja pārdevējs sedz tikai frakti, bet par apdrošināšanu maksā pircējs, tad lieto "Cf" /cout and freight/, ko vācieši apzīmē par "Cost- Fracht - Verkäufe", "Cif" cenas apzīmējumam vēl ir tālākas variācijas. 1/Cif & c - ja bez elementiem, kas ietilpst "cif" apzīmējumā cenai pieskaitītas vēl komisija maklerim; 2/Cif & i - ja pieliktas klāt vekselu rentes; 3/Cific - ja pieskaitītas klāt vekselu rentes un komisija maklerim. Ja teikts "frei auf Ufer", tad kuģa kapteinis pats salīgst štaueri un izkrauj preci uz krasta; šādi apzīmējumi nāk priekšā, kad pircējs nedzīvo izkraušanas vietā.

d/"franko Riga" - pārdevējs sedz visus sūtīšanas izdevumus līdz pircēja noliktavai. Nāk priekšā apzīmējums "franko gegen franko", kad vienā virzienā visus izdevumus sedz saņēmējs, otrā - sūtītājs; šādi gadījumi nāk priekšā preču paraugu sūtījumos.

e/Augstāk minētie būtu galvenie nosūtīšanas nosacījumi, saprotams, ka katram no minētiem veidiem ir vēl daudz variācijas apzīmējumos. Katrai valstij ir savas īpašības, piem., pie mums to var redzēt "Rigaer Börsen-sauzen" § 15.: "frei in Schiff", "frei ab Riga" etc. Nāk priekšā vēl pārkraušana no kuģa uz kuģa: 1/ja kuģis, savu apmēru dēļ, nevar kādā ostā iebraukt. Piem., Amerikas kuģi nāca līdz Kopenhagenai, kur tos pārkrāva citos kuģos, kas tad nāca tālāk līdz Rīgai, 2/ja tiešās kuģu satiksmes nav, ja kuģa krava tik niecīga, ka neiznāk vesela kuģa lādiņš, piem., Latvijas pirmos pastāvēšanas gados koku tirdzniecībā ar Franciju kravu pārkrāva Kopenhagenā, Beļģijā etc., no kurienes tad tos nogādāja pasūtītājiem. Šādos gadījumos pārdevējs vienojās ar kuģa kapteini un tā tad cenā, ko saņem kapteinis, ietilpst arī pārkraušanas izdevumi. Angļi to nosauc par "olivered oversait". Tad vēl-vienas pilsētas robežās preču nogādāšanā sastopami apzīmējumi "Frei auf Käuferschale" u.c.

8/ Muitošana. Tā var būt sākuma un gala punktā. Tādēļ tas jāparedz līgumā. Vācieši lieto apzīmējumus: "verzollt" vai "zollfrei", ja pārdevējs ņem muitas izdevumus uz sevi; ja muita jāmaksā pircējam, tad "unverzollt". Beidzot apskatīšanu par līguma nosacījumiem un tā slēgšanu, jāsaaka, ka mutiskās sarunas slēdzot pēc iespējas jāpastiprina rakstiski. Līguma nosacījumi jā sastāda apdomīgi, lai gan tas nedrīkst būt pārāk komplicēts, šāda apdomība var nākt tikai par labu, jo strīdus gadījumos jāgriežas pie tiesas, kas biežāk var nākt priekšā, ja līgumā ir neskaidrības, - tad rezultāti var būt bēdīgi, jo piem., Latvijas tiesu izdevumi sastāda apm. 1/3 no strīdus objekta vērtības.

X.

Preču pirkums.

Pirkšanas līguma apstiprinājums. Izšķir: a/mutiskos un b/rakstiskos. Mutiski slēgtos līgumos, līdz kuģu izpildīšanai jāpaiet zināmam laikam, jābūt fiksētiem beidzot vienotās nosacījumiem. Šos vienotās nosacījumu-

mus var nosūtīt viena vai otra puse. Ja zināmā laikā pret pastiprinātiem nosacījumiem neviena puse iebildumus neceļ, tad nosacījumi skaitās par pieņemtiem.

Līguma izpildīšanas vieta. Ja nav sevišķi noteikts, preces nodošanu saprot no pārdošanas noliktavas atrašanās vietas. Pēc preces nosūtīšanas visi varbūtējie zaudējumi krīt uz pircēju. Mantai līdzī iet faktura, kur īsumā atzīmēti visi svarīgākie līguma nosacījumi: vairums, labums, cena, blakus izdevumi un rēķina summa. Līgumos bieži piemin arī sodu par nekārtīgu līguma pildīšanu. Sodā veids un apmērs nav grozams, tas jāpilda, - to nevar atcelt arī tiesa, ja par to notikusi vienošanās līgumā.

Preču nosūtīšanu var izdarīt ar vedēju, kam nodod pārdevēja dokumentu, sastādītu 3 eksemplāros /1. paliek piesaknī, 2.- pircējam, 3.- vedējam, ar kuŗu tas var saņemt atlīdzību par vešanu/. Vešanas nosacījumi jāparedz līgumā, jo dažādiem transporta veidiem dažādas cenas. Krīt svarā sūtīšanas veida ātrums, mantas svars, sūtīšanas tālums, - par to visu jāvienojas. Ar vedēju vajag būt noteiktam līgumam: pavadzīme, certepartija.

Preču saņemšana un pārbaudīšana. Prece skaitās par saņemtu, kad tā nonāk adresāta rokās. Pircējs līdz preces saņemšanai nezina tās labumu, jo sūtīšanas veids var būt "cif" vai "fob", kad pie nosūtīšanas pircējs parasti nav klāt. Saņemot preces, jāizdara nekavējoši preču pārbaudīšana. Ja viss kārtībā, tad pārdevējam varam arī neziņot un prece skaitās par pieņemtu. Ja, turpretīm, konstatējam kādus trūkumus, par tiem nekavējoši jāziņo pārdevējam; paziņojuma novilcināšana par konstatētiem trūkumiem var būt par iemeslu pircēja prasības noraidīšanai par zaudējumiem. Ir daudz piemēru praktiskā dzīvē, kad pircējam atsūtīta pavisam cita, vai stipri bojāta prece. Preces pārbaudot pārbaudot pēc to saņemšanas jāievēro preču pārbaudīšanas pamērieni, kuŗi ir noteikti un līdzīgi likumiem; ja tos neievēro, varam zaudēt, lai gan prece būs bijusi tiešam sliktā, bet nebūs ievērotas preces pārbaudīšanas formalitātes. Jākonstatē preču īpašības un to derīgums, Preču pārbaudīšana var būt:

1/lietošanas mēģinājums, kas jāizdara neitrālām personām. Pircējs var pieaicināt arī ekspertus.

2/Atsevišķu gabalu pārbaudīšana /Stichprobe/. Pircēju nevar piespiest izmēģināt visu partiju. Tamdēļ tas var no atsūtītās preces izmeklēt vairākus gabalus un tos izmēģināt. Šo atsevišķo gabalu pārbaudīšanas rezultātus tad pircējam tiesība attiecināt uz visas pārējās noderīgumu, t.i. itkā visa partija būtu bijusi šo atsevišķo gabalu pārbaudīšanas rezultāts.

3/Parauga izmēģināšana /Aus Fallmuster/. Preci var pirkt arī pēc parauga. Pārdevējs piesūta preces paraugu un dod pircējam pietiekoši laika šo paraugu izmēģināt. Sādā gadījumā pašam paraugam jāiztur zināmi nosacījumi, ar kuŗu salīdzina saņemto preci. Ja viens darījums pēc kāda parauga jau izpildīts, tad, pasūtot jaunu partiju, jānorāda tikai "pēc iepriekšējās partijas parauga", bet prece pēc saņemšanas jāpārbauda un jāsalīdzina ar iepriekšējās partijas paraugu.

Atlaidumi preču tirdzniecībā. Nolūks - atvieglot tirdzniecisku darījumus. Ar atlaidumiem ieinteresē pircēju. Atlaidumi var būt divējādas dabas: a/paraduma atlaidumi, kad atlaidumus iekalkulē cenā jau iepriekš; b/atlaidumi no peļņas, - te būs faktiski cenas pazeminājums. Atlaidumus aprēķina no preču svāra vai cenas.

1/Atlaidumi no svāra.

A. Tara - preces iesaiņojuma svārs. No cenas atvelk iesaiņojuma vērtību, atlaižot pircējam no brutto svāra.

a/īsta stara - to dabū nosverot; atskaitot dabūto taru, dabū īsto netto svāru;

b/paraduma tara - to izteic parasti %%. To pielieto arī muitas aprēķinos, aprēķinot, piem., petrolejas mucas svāru pēc viena un tā paša noteikta %%;

c/muitas tara - to lieto muitas iestādes, kur preces īpatnības dēļ īsto svāru nav iespējams konstatēt, piem., dzērieni pudelēs, dažādas eļļas traukos etc.;

d/caurmēra tara - no visa sūtījuma ņem vairākus atsevišķus saiņus, nosver tos, pēc tam izsaiņo un atkal nosver; dabūto svāru starpību izdala ar saiņu skaitu un konstatē vidējo taru, pēc kam šo vidējo taru pieņem par pamatu visas sūtījuma taras aprēķināšanai;

e/virstara jeb supertara - lieto blakus paraduma tarai, ja pēc pēdējās tara izrādījusies par mazu;

f/reducētā tara - pielieto vienas valsts svarā izteikto taru pārvēršot otras valsts svara vienībās, lai nerastos starpības pircēja un pārdevēja aprēķinos, tad, piemērs rēķināt, piem., 1 cwt = 50 kg.

B. Piesvars jeb virssvars. Izsverot, piem., cukuru mazumā, daļa no tā aiziet zudumā /tāpat agrāk ar galvu cukuru/; tamdēļ tirgotājs, pārdodot vairumā, nodod lielāku vairumu, bet aprēķina par mazāku vairumu.

C. Refakcija jeb bonifikacija - svara novilkums, ja prece bojāta vai netīrākā kā vajadzētu būt; pēdējā gadījumā refakciju sauc par "Fusti"; "Fusti" /grieķu/ nozīmē tos kātiņus, kuņģi rozinēm drīkst būt klāt.

D. Lekaža /Leckage/ - atlaidums no svara pie šķidrām vielām, kuņas pamazinājās svarā pārsūtot un atrodoties noliktavā /iztek, izsūcas caur trauku - iesaiņojumu/. Izteic %.

E. Bezemšons /holand. - besemschoon - besenrein/ - novilkums par to preces daļu, kas paliek iesaiņojumā - kastē vai mucā, pēc šo trauku iztukšošanas. Piem., cukura viena daļa, zem atmosfēras iespaids pielīp pie maisa.

2/ Atlaidumi no mantu vērtības;

a/Dekorts - atvilkums no vērtības, ja prece nav bijusi pietiekoša labuma.

b/Sconto - atlaidums no vērtības, ja maksājums izdarīts pirms termiņa.

c/Rabats /ital. "rabbattere" - atvilkt/ ir atlaidums, kuņu dod lieltirgotājs tirgotājam mazumā apakš cieti noteiktām cenām. Var būt t.s. faktiskais atlaidums un paraduma atlaidums. Naudas rabats - ja caur to samazinājās maksājuma summa. Naturalrabats - ja pārdevējs dod pircējam, kuņš noņem lielāku vairumu, noteiktu vairumu preces klāt bez maksas.

d/Ažio /agio/ - atlaidums no pirkuma summas, ja maksā vērtīgākā valūtā, kā noteikts līgumā, piem., červoncu vietā dolāros. "Agio" praktizē inflācijas laikos.

Preču kalkulācija un cenošana.

Katram tirgotājam jāzin, cik prece viņam pašam maksā. Aprēķinus, ka pie šā tiek, sauc par kalkulāciju. Kalkulācija sākas ar fakturas un preču kontroli. Fakturā var būt kļūdas, ko norāda bieži lietotais inicials zem rēķina "S.E. & O.", kas nozīmē, ka ja fakturā izrādīsies kļūda, tā nav jāieskaita par izdarītu ar iepriekšēju nodomu. Var gadīties kļūdas reizināšanā, saskaitīšanā, atlaidumu aprēķinos etc. Jāsālīdzina arī fakturā uzrādītais preču vairums ar faktiski saņemto, jo var būt nesaskaņas. Ziņas par kalkulācijā ietilpstošiem izdevumiem jāatzīmē cenu grāmatā. Cenu grāmatā alfabētiskā kārtībā atrodās sekošas ziņas: 1/preču fakturas cena, 2/rabats, 3/netto cena, 4/izdevumi, 5/izdevumi %% aprēķināti, 6/pārdošanas cena: a/vairumā un b/mazumā pārdodot.

Piemērs preces kalkulācijai, ar tās galvenākiem elementiem:

| | |
|---|-------------|
| 1/Rēķina vai fakturas kopsumma, ieslēdzot visus izdevumus | Ls 1.000.- |
| 2/Muita | " 250.- |
| 3/Vešanas maksa | " 50.- |
| 4/Rentes, apm. | " 30.- |
| 5/Veikal izdevumi 5%, apm. | " 67,50 |
| 6/Pārdošanas izdevumi, apm. | " 30.- |
| | <hr/> |
| | 1.427,50 |
| 7/Riska premija 1/4% apm. | 3,60 |
| | <hr/> |
| | Ls 1.431,10 |
| 8/Pelņa | " |
| | <hr/> |
| | Ls |

Rentes jāaprēķina, ja pirkums taisīts pret sk/n, bet pircējam tiek piešķirts 3 mēn. kredīts ar 8% gadā. Pelnā ietilpst uzņēmēja alga un uzņēmuma dabīgā pieauguma līdzekļi. Riska premija atkarīga no nozares, piem., koku tirdzniecībā tā ir liela; kalkulācijā to ierēķināt ir nepieciešama lieta. Kalkulācija jā sastāda pareizi; nedrīkst pielikt vairāk kā nākas, jo tādā gadījumā uzņēmums var palikt konkurences nespējīgs.

Riski var būt: vispārējie un sevišķie.

1/ Vispārējie riski:

a/cenas riski tirgotāju var ķert no 2 pusēm. Var gadīties, ka pārmaksā pērkot, piem., sezonas ražojumus; linus, kokvilnu, kviešus - kuņu cena ir svārstīga. Preci pārdodot var gadīties, ka jāpārdod apakš kalkulācijas cenas, par cenu, kas nesedz ražošanas izdevumus. Tas būtu pirkšanas-pārdošanas risks.

b/Kredita risks. Kreditoram jārēķinās ar zināmās daļas kredita zaudēšanu.

c/Vekselu kursu risks - var atnest uzņēmumam zaudējumus, ja mūsu vai arī otras valsts valūta ir nestabila. Ir vienādi riskanti pirkt vai arī pārdot uz zemi /valsti/, kurās valūta ir nestabila, t.i., protams, pie kredīta operācijām. Piem., ar Brazīliju, kurās valūta nav stabila, lai gan nav pilnīgi nedroša, tomēr svārstīga. Brazīlijas valdība izdara manipulācijas ar valūtu; kad pienāk maksājumu termiņi par kafiju, tā izsviež tirgū ārzemju valūtu, bet ievieļ savu valūtu, caur ko pēdējās kurss ceļās, un tā iegūst zināmu peļņu.

d/Risks ar preču piegādāšanas termiņiem - neķer loko /sk.biržas/, bet termiņa darījumus. Nespēja piegādes termiņā nodot mantu saistīta ar zināmiem zaudējumiem, kamdēļ te ir risks. Iemeslu, kamdēļ piegādes termiņu nevar ieturēt, var būt daudz, - piem., sliktas ziemas dēļ mums nav piegādāti izejas materiāli. Tas sevišķi bieži var atgadīties koku tirdzniecībā, kamdēļ jārēķinās ar risku un jāaprēķina šis varbūtējais zaudējums.

e/Konjunkturas risks. Piemēru te daudz: 1921. un 1922.gadā Rīgā ārzemju tirgotāji cieta lielus zaudējumus pārvērtētās konjunkturas dēļ; Krievija nelaida preces savā zemē, uz kurū plūdiem tie bija cerējuši. Mūsu minoritātes grib tagad, lai tiktu noslēgts tirdzniecības līgums ar Krieviju /kas tagad noslēgts un stājies spēkā/, jo laikam cer uz plašu preču noņemšanu. Igaunī noslēdza pirmie miera līgumu ar Padomju Krieviju un viņiem bija toreiz ļoti augsta konjunktura, ko nevar pateikt par šodienu. Kādu laiku šī konjunktura var būt tiešam augsta, bet pārtraucot pasūtījumus, var būt bēdīgas sekas. Ar to jārēķinās, jo zaudēt var visus 100%.

2/ Sevišķi riski.

a/Valūtas krīzes. Darījumi ar valstīm, kurās valūta nestabila, nedroša, ir ļoti riskanti, protams, ja darījumi slēgti šo valstu valūtā. Latvijā dažas firmas, kas bija 1921.gada beigās pārdevušas uz Vācijas preces vācu markās, nesauņēma gandrīz nekā, lai gan dažas firmas, kas šinī pat laikā bija izdarījušas pirkumus Vācijā, dabūja preces gandrīz par velti, - vācu markas kursa krišanas dēļ.

b/Jaunas tirdzniecības formas. Amerikā nākuši pie uzņēmumu apvienošanas nodoma, jo savstarpēja konkurence atnesot vairāk ļauna, nekā labuma. Tērauda trests Amerikā nodibinājies, pateicoties izvestai kampaņai ar cenu nosīšanu, apēdot pie tam daudz mazu, bet zolīdu rūpnieku; tagad Amerikā 70 - 80% tērauda rūpniecības ir tresta rokās. Dažreiz var rasties tādas uzņēmuma formas, kurās spējīgas apdraudēt pastāvošos. Piem., cīņa pret Armijas ekonomisko veikalu.

Visi pieminētie riska veidi un apstākļi jāņem vērā riska premiju uzstādot un ieslēdzot kalkulācijā.

XI.

Preču transports. Dzelzceļš un ūdensceļš.

Galvenā nozīme ūdensceļiem un dzelzceļiem. Karavanu tirdzniecība un tās ceļi izzūd, ko redzam ar Kjachtas pilsētu Sibīrijā.

Dzelzceļu uzdevumi: Pārvedā preces, pasažierus, bagažu etc. Daži dzelzceļi izsniedz vēl aizdevumus pret apliecībām. Agrāk Krievijā, piem., Maskavas-Ribinskas dzelzce. izbūvēja pat elevatorus. Dzelzceļi dažbrīd rīkojušies ar lielu patstāvību un viens ar otru konkurēja. Piemēram, pirms kara no Dienvidkrievijas uz Peterpili varēja lētāk nosūtīt caur Vāciju, nekā pašā Krievijā. Tā bijusi tarifu politika. Arī Latvijas dzelzceļi gribējuši dabūt savā rīcībā noliktavas, lai attīstītu daudzpusīgāku darbību, kas tomēr nav izdevies. Daži dzelzceļi dibinājuši aģentūras preču pārdošanas uzdevumā. Preces izsūtīšanas vietu sauc par izsūtīšanas staciju; dzelzceļa līniju, pie kurās šī stacija pieder, - par izsūtīšanas līniju. Ja precī pārvedā pa vienu līniju, tad ir tieša satiksme. Ja precī pārvedā līdz gala mērķim vairākas līnijas, ar preču pārkraušanu, tad ir netieša satiksme. Preču pārsūtīšanā izšķir parasto un pasažieru ātrumu. Preču sūtītājs ar dzelzceļu noslēdz līgumu. Līguma viens dokuments ir pavadzīme, - otrs dublikāts. Preču sūtītājs pavadzīmi sastāda, paraksta un kopā ar precī nodod noliktavā. Pavadzīme iet kopā ar precī, bet dublikātu, kurū izgatavo dzelzceļš, saņem preces īpašnieks. Gala stacijā, uzrādot dublikātu, kurā parakstās par pavadzīmes un preces saņemšanu, saņem precī. Staciju, kurā precī jāsaņem, sauc par saņemšanas staciju; dzelzceļu līniju, pie kurās šī

stacija pieder - par saņemšanas līniju. Staciju, kurā atrodas divu vai vairāk līniju krustojšanās punktā, sauc par mezgla staciju. Pavadzīmē jāuzrāda: 1/sūtīšanas un saņemšanas stacija un līnijas nosaukums, 2/ceļi, pa kuriem sūtījums iet /ja vairāki ceļi/, 3/sūtītāja un saņēmēja vārds un uzvārds, kā arī adrese; saņēmēja /adresata/ vārdu var arī neminēt; tādā gadījumā dzelzceļš izdod precī dublikāta uzrādītājam, 4/Uzliktās pēcmaksas summa /ja tāda ir/, norādot dzelzceļa izdotās apliecības Nr. /par pēcmaksu/, 5/par aizdevumu, ja to dzelzceļš ir izsniedzis, 6/preces nosaukums, vietu Nr.Nr. skaits, vairums gabalos, iesaiņošanas veids, smagums, sūtījuma vērtība /ja sūtītājs to apdrošina/, 7/vešanas u.c. maksas, ja tās nomaksātas precī nododot. Kad pavadzīme sastādīta, tur jānorāda arī par sūtīšanas ātrumu, no kā atkarīga sūtīšanas maksa. Sūtītājs atbild par izsniegto ziņu pareizību. Uz vārda izrakstītās apliecības pamata cita persona precī var izņemt uzrādot pilnvaru; ja uz uzrādītāja, - tad persona nav no svara. Ātrumā ziņā izšķir 2 kategoriju sūtījumus:

I.gr. "A". Ārkārtējie sūtījumi: sūtījumi Kara ministrijai, Dzelzceļu virsvaldei, steidzīgos palīdzības gadījumos /plūdi, katastrofas/, uz valdības rīkojuma pamata etc.

II.gr. "B". Kārtējie sūtījumi: sadalās 5 kategorijās un katras kategorijas noteikšanai par pamatu ņemts ātrums, kurā tās izsūtamas. 1.kategorijā ievietoti dzīvī lopi, zvēri; 2. - putni, 3. - zivis, 4. - pārtikas vielas, kas ātri bojājas, 5. - no I, IV - I.IX mākslīgi mēsli./Silti ieteikts iepazīties ar preču sūtīšanas noteikumiem uz Latvijas dzelzceļiem, kas dabūjami atsevišķā grāmatīnā/. Gala stacijā precī uzglabā 24 st. bez maksas, ja prece gul ilgāk, jāmaksā soda nauda. Tūlīn pēc preces pienākšanas gala stacijā, dzelzceļš izkar par to paziņojumu. Ja pavadzīmē sevišķi minēts, dzelzceļš paziņo preces saņēmējam par preces pienākšanu. Dzelzceļš noteic arī preces gulēšanas maksimālo laiku gala stacijā, pēc kam precī pārdod, ja to neizņem.

Tarifi. /Tāds pat ieteikums par mūsu tarifiem/. Pie mums vešanas maksas aprēķinu /tarifu/ pamatā ir atlīdzība no katriem 10 kg par 1 klm. Visas mantas iedalītas 6 klasēs.

| Š e m a Nr.1. | | |
|-------------------|---------------|----------------------|
| 1.klasē | 0,2 sant. | par 10 kg |
| 2. " | 0,14 " " " " | } par ki- lometru |
| 3. " | 0,09 " " " " | |
| 4. " | 0,066 " " " " | |
| 5. " | 0,036 " " " " | |
| 6. " | 0,005 " " " " | |

Krievijā tarifi bija pēc joslām, t.s. joslu tarifi, attālumam pieaugot, vešanas maksa pamazinās. Pie mums I. - 4. preču klasei: pirmā joslā līdz 50 klm ar tarifa pazeminājumu par 10%; 2.joslai - 50 - 100 klm ar tarifa pazeminājumu par 20%; 3.josla - par 150 klm - pazeminājums 30%. 5.preču klasē atvieglinājums vēl lielāks: I.josla 20 klm - 5%, II.josla - 20-40 km - 10%; III.josla - 40-60 klm - 20%; IV.josla - 60-80 klm - 30%; V.josla - 80-100klm - 40% un VI.josla - virs 100 klm - 50%. Pēc svara sūtījumus iedala 3 šķirās:

- 1/sūtījumi līdz 4000 kg;
- 2/sūtījumi no 4000-10000 kg - vešanas maksa pazemināta par 10%;
- 3/ " virs 10000 kg - " " " " 25%.

Sūtījumu saņemot, adresatam jāpārlicinās par sūtījuma stāvokli; ja attaisot sūtījumu /jāievēru, protams, formalitātes/ izrādīsies bojājumi, kas varēja celties ceļā, jā sastāda protokols, lai celtu pēc tam sūdzību par zaudējumu atlīdzību no dzelzceļa puses.

K u ģ n i e c ī b a . Ūdens ceļu satiksmi uztur flote. Flote ir tirdznieciska vai kara. Katrs kuģis nes savas valsts flagu. Agrāk Krievijā krievu flagu varēja nest tās sabiedrības vai tirdzniecības nami, kurū vadīšā persona bija Krievijas pavalstnieks. Lai iegūtu tiesības braukt zem valsts flagas, kuģis jāreģistrē ostas valdē kadastrā /reģistrācijas grāmatā/, pēc kam kuģaipašnieks saņem patenti. Kuģniecība vienas valsts robežās ir kabotāžu tirdzniecība. Izšķir: mazo kabotāžu, kad preces pārvadā tikai savas valsts robežās un - lielo kabotāžu, ja jābrauc cauri neitrāliem ūdeņiem, piem., no Odesas līdz Peterpilij. Kuģa vadību uztic personai ar speciālu izglītību - kapteinim. Kapteinim maksā par reisiem, vai

mēnešiem ar zināmu % no tīrās peļņas. Kuģa vadīšanai kapteinim nepieciešami palīgi: stūrmaņi, botsmanis un matroži. Visi tie sastāda /bez paša kapteiņa/, kuģa komandu. Stūrmanis ir kapteiņa palīgs - viņam arī vajadzīga speciāla izglītība. Kuģa komandu pieņem kapteinis. Kuģa komandas jeb ekipāžas saraksts ar līguma noteikumiem, katram loceklim atzīmēts kuģa rullī. Izšķir kuģa brutto tonnažu jeb tilpumu, kas aptver visu kuģi, ieskaitot arī mašīnas u.c. iebūves virs un apakš deķa; lai dabūtu netto tilpumu jeb tonnažu, no brutto jāatņem eksplotācijas telpas. /"Tonnage brut" un "Tonnage net au legal"/. Kuģa tonnažu izteic angļu registrtonnās. 1 a reg.t = 100 kb. pēdām jeb 2,83 kb,m, 2 reg.t sastāda 1 lastu. Piemums jāreģistrē katrs kuģis sākot no 10 lastiem. Tilpumu visās valstīs aprēķina pēc Morsoma /Morsom/ sistēmas. Katrs jauns kuģis jāapskata no valdības iestādes, kura izdod sevišķu apliecību /meriķelnoje sviķekelstvo/. Apliecībā uzrādīts: 1/kuģa nosaukums, 2/kad tas būvēts, 3/kuģa īpašnieka vārds un uzvārds, 4/tīrais un pilnais tilpums angļu tonnās un kb.m etc. Šie dati palīdz noteikt kuģa vērtību un vecumu /materialu, no kāda tas taisīts, bez tam/. Arī pašam īpašniekam no svara šīs ziņas, jo vecāks kuģis, jo lielāka apdrošināšanas premija - kuģim ar augstāku apdrošināšanas premiju ir augstas fraktis. No svara tas arī apdrošināšanas b-bai, kā arī personai, kura meklē pret kuģi varbūtējus aizdevumus. Beidzot - arī pirkšanas un pārdošanas. Anglijā u.c. valstīs šim nolūkam dibinātas A/S-bas, kuru rīcībā ir ziņas par visas pasaules tirdzniecisko floti. Šīs sabiedrības uztur savus agentus kuģu būvētavās un ostu pilsētās, šie agenti tad sūta savus novērojumus sabiedrībām. Ievērojamākas no tām: 1/Brittich Lloyd, Londonā, 2/Buero Veritas, Parizē, 3/Officio Veritas, Austro-Ungarico, Triestā, 4/German Lloyd, Berlinē etc. Šo A/S informācija: katrai kuģu s-bai sava klasifikācija; katras klases kuģiem ir noteikumi, kuriem tie atbilst, katru gadu šīs s-bas laiž pārdošanā sevišķus kuģu sarakstus ar zinām tajos: kuģa veids, kur būvēts, kad būvēts, materiāls, no kura kuģis taisīts, par dabūtiem bojājumiem etc.; par kuģiem, kuru būvei sekojis sabiedrības agents, taisītas sevišķas atzīmes. Šīs s-bas agenti ikgadus apskata kuģus un taisa savas atzīmes par tiem, pēc kam sarakstos izdara vajadzīgos korigējumus. Kuģi pārdodot, pārdevējs nodod pircējam kuģa īpašnieka grāmatu ar uzrakstu: kas pārdevis, kam un par kādu cenu. Kuģa īpašnieka grāmatā /Registrebrieff/ atzīmēts kuģa veids, lielums, tilpums, būves vieta un laiks, materials etc. Uzrakstu apstiprina notārs. Tiesiskā ziņā kuģis ir kustams īpašums; to var izlietot kā ķīlu. Šis noteikums dod priekšrocības. Piemēram, ja kuģim svešā pilsētā jāizdara remonts, bet naudas nav, tad taisa fiktīvu līgumu, pēc kura kuģi it kā pārdod ar noteikumu, ka pēc zināma laika to varēs saņemt atpakaļ un izpirkt pret remonta samaksu, kad nauda būs saņemta.

Kuģa eksploatacijā var būt divējādi paņēmieni: 1/kuģa īpašnieks izīrē vai nu visu, vai daļu, vai noteiktu vietu uz tā; kuģa īpašnieks pieņem kravu no vairākām personām ar apņemšanos to nogādāt noteiktā vietā. Abos gadījumos slēdz līgumus: pirmā gadījumā to sauc par kuģa īrēšanas līgumu jeb certepartiju, bet otrā - par preču pārvešanas līgumu /Charta partita - ital., laustas lapas, - no agrākiem laikiem, kad līgumu rakstīja uz vienas lapas, pēc tam pārgrieza, un strīdus gadījumā starp kuģa īpašnieku un patērētāju, lika tās kopā /. Preču pārvešanas līgumu /2.gad./ sauc par konosamentu. 3/Kuģi var īrēt arī ne savām vajadzībām, tā būtu tad starpnieka iespīšanās - subarenda.

Konosaments. Kapteinis ieraksta preces kuģa kravas grāmatā /Ladebuch/, bet sūtītājam nodod konosamentu. Par mantām uz kuģa jā sastāda kuģa manifesti, tas satur sevī ziņas par: vietu nosaukumiem, no kurienes uz kuriem kuģis iet, kuģa veidu un lielumu; ostu, pie kuras kuģis piederīgs; preču vietu skaitu un zīmēm; preču sugu un vairumu; pēc dažu valstu noteikumiem uz kuģa jābūt arī to mantu sarakstam, kuras iet līdzī kuģa komandai - tā tas esot Italijā, Dienvidaustrijā - un dokumentu saucot par pakotille. Kuģa manifesti ir dokumenti, kurš kuģa atiešanas vietā noder par pamatu preču aplikšanai ar muitu /piem., ar kuģu kontrabandu dažus gadus atpakaļ piemums/. Viss, kas nav manifestā un komandas pārtikas preču sarakstā - ir kontrabanda. Gala punktā manifesti jānodod muitas iestādēm. Konosamentā sekošas ziņas: sūtītāja vārds, kuģa vārds un nacija, kapteiņa vārds, preču sūtīšanas un izkraušanas vieta, Preču vietu skaits un zīmes, saturs, svars vai tilpums, adresāta vārds, vešanas takse un kopsunma, aizrādījums vietai, kur jānotiek frakts samaksai /ja pēcmaksas sūtījums - norādīta arī pēcmak-

sas summa/ eksemplaru skaits, cikos konosaments sastādīts, konosamenta sastādīšanas laiks, agenta vai īpašnieka /kuģa/ vai kapteiņa paraksts, var būt vēl daži citi noteikumi, piem., uz franču kuģiem konosamentu paraksta preču sūtītājs. Konosamentu parasti sastāda 3 eksempleros, no kuriem 2 saņem preču sūtītājs, bet kapteinis patur 3.eks. Kapteiņa eksemplāru sauc par kapteiņa kopiju jeb kuģa kopiju. Pār kapteiņa eksemplāru uzrakstīts: "kapteiņa kopija, kuģa nav pārvedama" /t.i. šo eksemplāru viņš nevar nodot citai personai/, jeb "kopija, kas neder tirdzniecībai". Dažos gadījumos izgatavo 5 eks.: 3 eks. saņem preču sūtītājs, 1 - kuģa īpašnieks - rederis, bet 5. - kuģa kapteinis. Uz konosamenta atzīmē, ka viens eks. realizējot, pārējie anulējās. Lielās kuģu s-bas uzņemās preču pārveidāšanu arī ar pārkraušanu pat uz dzelzceļa; tādā gadījumā būs pārkraušanas konosaments.

Certepartijs. Pie visa kuģa, vai tā daļas irēšanas, nolīgums ir par vienu vai vairākiem reisiem, vai uz noteiktu laiku. Iekraušanai un izkraušanai certepartijā pēc vienošanās, paredz zināmu dienu skaitu /Ladezeit/, par katru nokavētu dienu preču sūtītājs maksā t.s. virsguļas maksu /za prostoj/, "Ladezeit" parasti nav garāks par 10 dienām, ir arī tikai 5 dienas, vispāri to nosaka likums, vienošanās vai parašas /Melnā jūrā iekraušana un izkraušana kopā 14 dienas/. Virsguļas maksa var būt stipri liela. Bet iekasēt var tikai noteiktu dienu skaitu pēc kam līgumu var laust. Certepartijā šo dienu skaits parasti noteikts uz 10 dienām. Certepartijas saturs; kuģa nosaukums, viņa tilpums ton. vai lastos, kapteiņa vārds, preces nosaukums, preces īpašnieks un adresāts, izkraušanas un iekraušanas laiks, vešanas maksa, kā kuģis irēts, sods par līguma nepildīšanu, maksa par virsguļu un despeču /irēšana pirms laika/.

Tarifi. Vešanas maksas noteikumi dažādi. Sūtījumus vispirms iedala: 1/vieglie sūtījumi un 2/smagie sūtījumi, piem., vilna un dzelzs. Samērs starp tilpumu un svaru noteic vešanas maksas augstumu. Nāk klāt vēl zīmognodoklis un citas nodevas. Viglos sūtījumus uzņem ne pēc svara, bet pēc tilpuma. Maksu te aprēķina par tilpuma tonnu. Šmagos sūtījumus - vešanas maksu aprēķina par svara tonnu = 2240 lbs = 1015 kg = 61 pd. Vešanas maksu aprēķina ar primažu vai bez tās. Primaža var būt līdz 15% no vešanas maksas; to saņem kuģa kapteinis par preču uzraudzību. Bet primažu tagad reti kad saņem kuģa kapteinis - bet gan kuģa īpašnieks. Vešanas maksa parasti jāmaksā flagas neseja kuģa valūtā. Agrāk praktizēja arī par pārveidumiem pēc kursa. Kuģa ielaišanas un izlaišanas kārtība ostā. Kuģim izejot no ostas, to pārbauda jūrniecības iestāde. Skatās, vai kuģis nav pārkrauts /atskaņas; "Neibades" katastrofa, pirms kara ar Augsburga tv.s-bas kuģi - sliktas uzraudzības sekas/. Jāievēro arī mantu izvešanas un ievēšanas noteikumi, kas ir muitas iestāžu kompetence. Jāseko preču ievēšanas, vai izvešanas aizliegumiem, ja tādi ir. Jākontrolē muitas iekasēšana, noskaidrojot arī kravas lielumu. Tas pats pie kuģa ienākšanas ostā: jāseko, ka neienāk bez muižošanas un loča; jākontrolē vai uz kuģa nav personas, kuģas nav kuģa sarakstā; kuģa kontroli izdara pēc dokumentiem, kuģus nodod muitas valdei. Uz kuģa jātur kārtībā: flagas patente, mēra grāmata, kuģa rullis, kuģa manifests, konosaments. Mantas no kuģiem nogādā, pa lielākai daļai štaueri, bet ne kuģa komanda, jo štaueru palīdzība iznāk lētāka. Mantas tūlīt neizpēkot, tās var uzglābāt muitas noliktavās.

Avarijas vai klizmas. Klizmas vai avarijas ir zaudējums, kas cēlies kuģim vai sūtījumam. Izšķir: 1/mazo avariju, 2/lielo, jeb vispārējo avariju. 1/Mazā avarija - ir gadījuma rakstura zaudējumi, kas cēlušies no debiskiem spēkiem; piem., kuģim vētra nolauzusi mastu vai prece samirkusi; šādos gadījumos zaudējumus nes tas, kam bojātā manta pieder, kopēji ar kuģa īpašnieku. 2/Lielā jeb vispārējā avarija. Tie ir zaudējumi, kas cēlušies uz kuģa kapteiņa rīkojumu /lai glābtu kuģi un kravu liek nocirst mastu, nogrūst daļu kravas jūrā etc./. Šos zaudējumus sadala starp kuģa īpašnieku, sūtītāju un frakts īpašnieku. Lai attaisnotu savu rīcību, kuģa kapteinim, iebraucot ostā, jā sastāda dokuments "jūras protests" /prova di fortuna - itāliski - nelaiemes apliecība/, t.i. īpašs protokols 2 liecinieku un kuģa komandas klātbūtnē. Kuģa kapteinis griežas pie dispašiera, stādot priekšā dokumentus un lūdz repartēt zaudējumus. Dispašieris pēc tam ziņo interesētām personām un lūdz tās piedalīties zaudējumu novērtēšanā /dispašiasadališana/. Kuģa īpašniekam un preces saņēmējam jā dod klizmas paraksts, apņemoties padoties dispašiera lēmumiem. Preces īpašniekam jāiemaksa drošības nauda, kuģas apmēru nosaka dispašieris.

Aprēķins šāds: 1/konstatē zaudējumu kopsummu - kontribuciju, 2/uzstāda vērtību kuģim, frakts kopsummai un precēm, - to visu saskaitot dabū kontribucijas kapitālu, 3/aprēķina kādu % sastāda kontribucija no kontribucijas kapitāla, 4/aprēķina, kāda daļa no kontribucijas krīt uz katru dalībnieku, t.i. cik katrs nesīs zaudējuma un kādā mērā tas uz viņa daļu krīt. Paraugš:

| Kuģa vērtība. | Frakts. | P r e c e s | | | Kontribucijas Kapitāls |
|---------------|---------|-------------|----------|---------|------------------------|
| | | A. | B. | C. | |
| 200.000.- | 2.000.- | 18.000.- | 20.000.- | 10000.- | 250.000.- |
| Zaudējums | | 100.- | 900.- | 1500.- | 2.500.- |

$$\text{Kontribucija} = \frac{2500 \times 100}{250.000} = 1\%$$

| | | | | | |
|----------------------|------|-----|-----|-----|------|
| 1/krīt uz dalībn. 1% | 2000 | 200 | 180 | 200 | 100 |
| 2/iemaksas | 2000 | 20 | 80 | - | - |
| 3/saņem dalībnieki | - | - | - | 700 | 1400 |

Dispašieris izdod katram avarijas dalībniekam dispatu jeb aktu, kurā norādīts: 1/tos apstākļus, pie kuriem avarija notikusi, 2/dokumentu saraksts ko iesniedzis kuģa kapteinis, 3/zaudējumu, repartīcijas tabele, 4/aprēķins ar to personu, kam dispaša izdota. Dispaša obligatoriska visiem dalībniekiem. Krievu likums pazīst arī mazās avarijas, zeļ, kurām jāsaprot ostas nodevas; pēc likuma 1/3 sedz kuģa īpašnieks, bet 2/3 - preču īpašnieks; pie iekraušanas kuģī preču īpašnieka daļu ierēķina fraktī. Zaudējumus kuģim saduroties, sedz vainīga puse.

XII.

Preču noliktavas.

Preču glabāšana prasa lielus kapitālus, kamdēļ šinī nozarē izveidojušies plaši uzņēmumi, kuŗi tirdzniecību tikai pabalsta. Anglijā noliktavu sistema izkopta; arī Latvijā kādreiz tā stāvējusi samērā uz augsta līmeņa, piem., Sarkanie spīķeri, kuŗos novietoja no Krievijas pienākušo labību. Tagad noliktavas koncentrējas ap muitas dārzu. Mantas pie mums daudz cieš no noliktavu trūkuma: bieži tās guļ zem klājas debess, tikai apsegtas ar brezentu. Otrkārt, noliktavu ziņā mums nav noteiktas kartības: piem., nav preču standartizācijas /tīpu/, kas ir Anglijā, izņemot linus, kuŗiem ir valsts monopols. Noliktavu darbībā pie mums lieli defekti. piem., ar Sīva lupatām, kur iekritusi kāda ārzemju banka, paļaudamās uz vietējās noliktavas apliecību. Ārzemēs noliktavās precī saņemot tās šķiro: atsevišķās kaudzēs ir tikai viens kvalitātes prece. Ārzemēs nav preču parauga - ir tikai preču kvalitāte: pie darījuma pietiek ar noliktavas apliecību. Līdzīga iekārta bijusi arī Krievijas ostās. Noliktavas uzņemās pēc glabāšanas atdot arī taisni glabāšanai nodoto precī. . .

Noliktavu tiesības. Preces iekrūt un izkrāut no kuģa, pāravadāt starp noliktavu un preču nosūtīšanas resp. saņemšanas vietu, šķirot, pārkalstēt, noglabāt traukos, pārsvērt uz īpašnieka rēķina, nomaksāt muitu, nodrošināt uz īpašnieka vārda un rēķina un pēc viņa norādījuma, izdot precī pret orderi vai nosūtīt. Noliktava atbild par zaudējumiem, izņemot gadījumus preču iekšējās īpašības. Noliktava neatbild ārkārtējos /"force majeure"/ gadījumos. Precī var nodot uz zināmu termiņu vai arī bez tā. Ja prece nodota uz noteiktu termiņu, tā tanī jāizņem; ja termiņš nav noteikts - tā jāizņem ne vēlāk par 6 mēnešiem. Ja 6 mēn. precī neizņem, tad pēc nedēļas precī var pārdot, publicējot par to 3 reizes pirms pārdošanas. Par preču pieņemšanu noliktavās izdod: 1/ dubultās, vai 2/vienkāršās apliecības.

Dubultā apliecība sastāv no 2 nodalām, kuŗas viena no otras atdalāma un ir ar vienādu tekstu /saturu/: 1/noliktavas apzīmējums, 2/noliktavas reģ. numurs, 3/preces nodevēja vārds un dzīves vieta, 4/preču apzīmējums: svars, mērs, vietu Nr.Nr. un vietu skaits, 5/speciāli noteikumi par atbildību /noliktavas/, 6/uzglabāšanas termiņš, 7/maksa par glabāšanu u.c. pienākumiem, 8/ziņas par preces apdrošināšanu, 9/datums, kad prece glabāšanā pieņemta un beigās 10/paraksts. Ja izdota dubultapliecība, precī izdod uzrādot abas apliecības. Vakareiropā preču apzīmējumam /kvalitātei/ uz apliecībā tic. Tur prece iet no rokas rokā tikai uz noliktavas aplie-

cības pamata: cirkulē viņas ar uzrakstu kā pie vekseliem. Kamdēļ vajadzīgas dubultapliecības? - Tirdzniecība tagad nav domājama bez kredita. Vienu eksemplāru atstāj bankā kā rokasķīlu un saņem pret to naudu. Prece skaitās iekļāta bankā. Ar otru apliecību preces īpašnieks meklē pircēju savai mantai. Pie pirkšanas redzam, pie kā prece iekļāta - un par kādu summu. Pret samaksu izdos mums apliecības otro eksemplāru, bet uzrādot abas apliecības noliktavā, saņemsim precī. Bankā iekļāto eksemplāru sauc par varrantu /no angļu "Warrant" - nodrošinājums/.

Vienkārša apliecība līdzīga satura ziņā dubultapliecībai. Iekļājot apliecību ar uzrakstu, nodod kam pienākās. Uzraksta devējs nav atbildīgs par regresa tiesībām.

Elevatori. Līdzīgi noliktavām darbojas elevatori - labības noliktavas. Elevatorā labību uzņem bez maisiem; tur labību tīra, šķiro, izkrauj no vagona, iekrauj kuģi; obligatoriski labība jāapdrošina, maisi jānodod sūtītājam un bēigās labība jāizdod. Elevatorā pieņem labību uz sūtīšanas zīmju pamata - piem., dublikata. Elevatoriem liela nozīme; droša vieta labības glabāšanai, jo to pieprasa minimālos zināmos vairumos /arī priekš spekulācijas laba lieta/, 2/pie tīrīšanas šķirās, kuņas pieprasa visā pasaulē, arī Eiropā /piem., Krievijas rudzi/. Francijā izšķir divu veidu noliktavas: 1/nomuitotu preču glabāšanai - "Magasins Généraux" un 2/nenomuitotu preču glabāšanai - "Entrepots". Francijā divas apliecības. Anglijā ir doki - noliktavas sevišķu baseinu - doku malā. Noliktavas tā iekārtotas, ka vienā pusē piebrauc kuģi, otrā pusē dzelzceļa sliedes, lai iekrautu vagonos. Dokos preces ir nenomuitotas; nomuitošana pie ārā ņemšanas. Izdod divas apliecības: varrantu un svāra apliecību - "Weightnote".

Apdrošināšana. Dažādi neparedzēti nelaimes gadījumi var iznīcināt īpašumu pavisam vai arī izdarīt lielus bojājumus saimniecībā /krusa, kuņa bojā iešana/. Lai no tā izsargātos, īpašumu apdrošina. Zināma īpašuma īpašnieks slēdz līgumu ar sabiedrību, kuņa par zināmu atlīdzību apņemas atlīdzināt varbūtējos zaudējumus. Atlīdzība, ko saņem apdrošinātājs ir premija. Līgumraksts saucas par polisi. Apdrošināt var īpašumu, ko tikai var vērtēt naudā, piem. balss apdrošināšana. Īpašniekam var būt direkta un indirekta /preču iekļāšana/ intereses. Apdrošināšanas veidi: 1/mantas apdrošināšana, 2/personīga apdrošināšana: a/dzīvības apdrošināšana un b/ienākumu apdrošināšana /na dožītike/. Riska uzņēmēja ziņā var būt.

1/Pašapdrošināšana. Īpašuma īpašnieks atliek katru gadu zināmu summu un pats rada apdrošināšanas kapitālu. Šo veidu var pielietot personas, kam lieli īpašumi, kur risku var sadalīt uz vairākām īpašuma daļām, piem., sabiedrība, kuņai pieder 100 kuģi.

2/Savstarpēja apdrošināšana. Presonu grupas slēdz līgumu, un zaudējumu gadījumā sadala to savā starpā. Šādas apdrošināšanas veidam liela nozīme, ja grupas nevadās no peļņas.

3/Apdrošināšana par premiju /komercialā jeb peļņas apdrošināšana/. Šeit ir privātas sabiedrības, kuņu nolūks tikai peļņa. Apdrošinātājs noslēdz līgumu ar apdrošināšanas s-bu, kuņai maksā zināmu atlīdzību katru gadu /premiiju, vai nelaime notiek vai nē, bet saņem atlīdzību no s-bas tikai nelaimes gadījumā. Premiju tarifi nolikti tādi, ka apdrošināšanas s-bai vajaga pelnīt, t.i. viņi premijas saņem vairāk, nekā izmaksā atlīdzības. Premiju tarifi dibināti uz statistiku: ar pareizu statistiku konstatēts, ka nelaimes gadījumi, noziegumi pie zināmas tautas un zināmā laikā notiek regulāri /caurmērā/. Piem., no 1000 ēkām ikgadus nodeg viena, aprēķināt premiju nav grūti. Tagad pārsvarā ir premiju b-bas.

Peļņas apdrošināšanas veidi.

1/Pret uguni: ēkas, mājas inventāru, veikalu un noliktavu preces.

2/Transporta apdrošināšana - zaudējumu gadījumos, kas var celties mantas pārvadājot: a/pa sauszemes ceļiem - dzelzceļu, vežumos etc., b/pa ūdensceļiem - upēm, ezeriem, kanāliem, uz jūras. Apdrošina mantas un kuģus.

3/Apdrošināšana lauksaimniecībā: a/lopu apdrošināšana sērgu gadījumos, b/dienvīdos - vīnu dārzu apdrošināšana pret filokseru, c/sējumu apdrošināšana pret krusu. Atsevišķu vietu apdrošināšanā ieņem: a/premiiju biļešu apdrošināšana tīražas gadījumā, b/apdrošināšana pret ielaušanās zādzībām. Apdrošināt var pilnā summā, vienā vai vairākās apdrošināšanas biedrībās, - bet ne augstāk par īpašuma vērtību. Solidām apdrošināšanas biedrībām ir tendence vērtēt zemi, bet toties nelaimes gadījumos zaudējumu izmaksā nekavējoši. Bet biedrības, kuņas grib dabūt apdrošināšanu par kāru cenu

sev, apdrošina par lielām summām, bet izmaksas gadījumā summu grib samazināt, tā kā lieta bieži nonāk līdz tiesai. Lielās degšanas izskaidrojamas lielā mērā apdrošinot par pārāk augstām summām. Noteikumi polisē par apdrošināšanu ļoti sarežģīti, uz ko reflektē apdrošināšanas biedrības /ar noteikumiem ieteikts iepazīties tuvāk/: 1/jāiesniedz pareizas ziņas par apdrošināmo priekšmetu, mantu, kārtīgi jāmaksā premija; 3/savlaicīgi jāziņo par pārmaiņām īpašumā /īpašuma pārdošana etc./; 4/nelaines gadījumos jāspēr visi iespējamie soļi īpašuma glābšanā un zaudējumu samazināšanā, ziņojot noteiktā laikā policijai un apdrošināšanas biedrībai /policijai jāziņo, lai pierādītu, ka nelaime notikusi/. Ja apdrošinātājs neievēro kādu no šīm noteikumiem, viņš zaudē tiesību uz atlīdzību. Rakstīts dokuments, kurā uzskaitīti apdrošināšanas noteikumi, ir polise. Ja grib īpašumu apdrošināt, apdrošināšanas biedrības aģentam jāiesniedz uz sevišķas blankas paziņojums, dodot dažādas ziņas par īpašumu. Aģents pārbauda uzdotā ziņas, saņem vajadzīgos maksājumus un izdod apdrošinātājam /drošinātājam/ interim apliecību - pagaidu apliecību. Drošinātāja paziņojumu aģents nosūta biedrībai, kura atsūta polisi; polisi drošinātājs saņem, atdodot interim apliecību. Līgums stājas spēkā plkst. 12 dienā, kad premija iemaksāta. Iegarināšanu izdara, saņemot jaunu polisi vai saņemot tā saucamo pagarināšanas zīmi. Jā īpašums pamazinājies vai pārvietojies, - par to ir jāziņo apdrošināšanas biedrībai. Pretējā gadījumā nelaines gadījumā biedrība var atteikties atlīdzību maksāt. Ja īpašums palielinājies, arī tad jāziņo apdrošināšanas biedrībai /īpašnieks jau tad pats ieinteresēts kļāt piedrošināt/.

Pret uguni var apdrošināt nekustamu īpašumu - ēkas un kustamu īpašumu: inventāru etc., izņemot naudu, dokumentus, vērtspapīrus, dārgmetālus un dārgakmeņus. Apdrošināšanas biedrība neatbild "force majeure" gadījumos: karš, dumpis, zemes trīce, - un gadījumos ar ļaunprātības pazīmēm /ļaunprātīga dedzināšana/. Biedrība atbild arī par glābšanas darbos nodarītiem zaudējumiem, piem., glābjot - ar ūdeni samērcētās mantas. Francijā apdrošinas arī pret zaudējumiem, kuri ceļas blakus īpašumam ciešot. Preču apdrošināšana var būt divējāda: 1/sīki tās uzrakstot vai 2/bez tā. Ja preces vairums bieži mainās, tad sadegušās mantas noskaidro pēc grāmatām. Mantu vērtību /sadedgušo un bojāto/ aprēķina pēc tirgus jeb biržas cenām. Izglābtās mantas paliek drošinātājam pēc viņu vērtības. Bojātām mantā vērtību aprēķina, atvelkot mazvērtīgākuma daļu. Pie ēkām - biedrība nemaksās par to, kas nav sadedzis, piem., ja sadeg māja, bet pagrabs paliek, biedrība maksā mājas cenu minus pagraba vērtību, šeit mūžīgi strīdi, jo nesa- degušām mantām bieži ir tikai individuēla, bet ne vispārēja vērtība. Tam- dēļ esot ieteicamāki apdrošināt tikai koka daļas. Apdrošināšanas prasību noilgums - viens gads. Par notikušo jāziņo biedrībai un policijai noteik- tā laikā, kas noteikts polisē; ziņošana policijai noteiktā laikā pasargā drošinātāju no aizdomām /varbūtējām/ par ļaunprātību. Jūras apdrošināšana. Pēc Ģenujas, Venecijas dokumentiem šāda apdrošināšana konstatēta jau XIII g.s. Jūras tirdzniecība XIII un XIV g.s. uzplauka Itālijā. Apdrošināšana bija vajadzīga, lai nelaines gadījumos galīgi neizputētu, kas bij iespē- jams, jo vēlāk /XV un XVI g.s./ ceļš uz Indiju ap Āfriku bija grūts un bīstams. Anglijā apdrošināšana citāda. Tur ir vislielākā apdrošināšanas iestāde pasaulē - "British Lloyd". /Lloyda, tāpat kā biržas nosaukums cē- lies, laikam no kādas personas uzvārda/. Lloyd's ir biedrība, kura izdod reģistrus par tirdzniecības floti. Lloyd's izpilda arī apdrošināšanas ope- racijas. Pirms kara biedru skaits - 500. Ja kāds gribēja apdrošināt, viņam bij jāgriežas pie maklera, bet pēdējais griežas pie Lloyd's. Tad Lloyd's iz- karā paziņojumu, ka pieteikts tāds un tāds apdrošinājums. Biedri tad paši sa- zīmē vajadzīgo apdrošināšanas summu. Lloyd's ir tikai vidutājs, zaudēju- mus sedz biedri ne proporcionāli, bet cik kurš zīmējis, kamdēļ arī peļņu daļa prporcionāli zīmētām summām. Ka garantija no biedru puses jādeponē biedrībai zināma summa. Polisē tad arī minēts to personu uzvārdi, kas ris- ku uzņēmušies. Pie mums tagad un agrākā Krievijā strīdus izšķir un izšķi- ra pēc likumiem, bet Anglijā - pēc parašām.

Apdrošināšanas objekts. Bez kuģa un mantām apdrošinā arī vešanas maksu, sagaidāmo peļņu /parasti 10%/. Apdrošinā vēl tā saucamās bodmerezes naudas, tas ir vērtību, ko kapteinis izdevis, izdevis izlabojot kuģi tālā- kai braukšanai, par ko slēdz līgumu. Bodmerezes drošināšana atviegloja aiz- ņēmuma dabūšanu kuģa remonta gadījumā. Biedrība neatbild, ja: 1/zaudējums

cēlies caur pašu drošinātāju /launprātīga dedzināšana/; 2/zaudējums cēlies sliktas iesaiņošanas dēļ, kapteiņa vai komandas zādības gadījumā; 3/zaudējums cēlies "force majeure" gadījumos. Vispāri apdrošinot jāiepazīstās katrā ziņā ar polises noteikumiem. Jūras apdrošināšanas polise bez parastiem, jau minētiem datiem, satur vēl ziņas par kravas lielumu, nosūtīšanas un saņemšanas vietu, pārvadāšanas veidu. Agrākajā Krievijā, strīdus gadījumos, ja nebija nekā specialī noteikts, rīkojās pēc "Hamburgas jūras apdrošināšanas vispārējiem noteikumiem". Bierības pieņēma apdrošināšanu uz noteiktu laiku, vai uz noteiktiem braucieniem. Zaudējuma atlīdzību izmaksājot izšķir: 1/pilnu zaudējumu, kad gājis bojā vismaz 3/4 daļas apdrošinātās mantas. Sādā gadījumā drošinātājs saņem pilnu apdrošināšanas summu; 2/klizmu jeb avāriju, kad zaudējums ir mazāks par 3/4. Zaudējuma lielumu šinī gadījumā pierāda ar dispašu, un saņem tikai daļu "kas minēts dispašā". Biedrības izmaksā atlīdzību tikai tad, ja zaudējumi sasnieguši zināmu minimumu - 3%, jeb arī cits kāds procents, - pēc parašām. Ja zaudējums pārsniedz minimumu, tad krievu, angļu un vācu b-bas šo minimumu neatvelk, bet franču b-bas no zaudējuma summas atskaita noteikto minimumu, piem., ja zaudējums ir 50%, tad izmaksā 50% - 3%, ko ievēro vienmēr. Bojājumi, par kuriem apdrošināšanas b-ba nemaksā /minimums/ sauc par franšizēm /franchise/. Pēc Hamburgas vispārējiem noteikumiem, zaudējumu atlīdzina tikai, ja blakus precei cietis pats kuģis un ja zaudējums cēlies no apstākļiem, kas varējuši izsaukt kuģa bojā iešanu /kad kuģis uzskrien uz sēkļa un pats ar saviem spēkiem nevar atsvabināties; kuģis dabū sitienu pret grunti, pret otru kuģi/. lai mīkstinātu noteikumu par franšizēm, preces apdrošina serijās, - katru precī savā summā un uzskaita katru seriju itkā par atsevišķu apdrošinājumu, noteicot bojājumu pret seriju un salīdzinot ar franšizi. Premijas aprēķina promilēs vai procentos un samaksā polisi saņemot. Polisi saņemot jāmaksā vēl nodevas.

Līguma laušana jeb ristorno. Līguma laušanas gadījumus noteic likums un to var darīt viena, vai otra puse, par ko jāmaksā vainīgai pusei zināma atlīdzība. Izšķir vēl generalo jeb vispārējo apdrošināšanu, kad tirgotājs apsolās visas preces, ko tas saņemt vai nosūtīs, apdrošināt tikai vienā noteiktā biedrībā. Līgumu parasti slēdz uz vienu gadu, - t.i. generalabonements. Līgumā visi parastie apdrošināšanas noteikumi, izņemot preču nosaukumu un summu. Drošināšanas kārtība; sūtot uz kuģi preces, firma uz konosamenta pamata ieraksta tās apdrošināšanas dienas grāmatā jeb žurnālā, otrkārt, šīs pašas ziņas uzraksta uz atsevišķas blankas un nosūta biedrībai. Ar to apdrošināšana noslēgta. Ar šo panākta liela vienkāršība; bet šeit var būt launprātības, kamdēļ apdrošināšanas b-bas slēgs līgumu tikai ar pilnīgi drošu firmu /gadījums ar cuku sariem un ādinām/. Iesūtīto datu kontroli b-ba var izdarīt, pieprasot drošināšanas žurnālu etc. Polises paraugs jūras apdrošināšanā vienkāršāks kā citur /biedrība nosaka, kādā kuģa klasē prece jāšūta/. Eiropā kuģa maksimālais vecums /pēc kam vairs nav drošs/ esot 15 gadi, bet Amerikā - 8 gadi. Tad vēl daži citi specialī noteikumi.

Muitas iestādes. Ārējā tirdzniecība var būt: 1/bez muitas; 2/ar muitu: a/audzināšanas muitas, b/fiskalās.

Muitas iestādes iekasē ievēd un izvedmuitas nodokli. Muitas iestādes iedalā, atkarībā no tām piešķirtām tiesībām, vairākas šķirās. Piem., Rīgas un Liepājas muitas veic visus darbus, mazās - nē. Ir vēl robežu un iekšējās muitas. Piem., Krievijas lielākās pilsētās, tirgotāju ērtības labad bij ierīkotas iestādes, kas muitoja preces un tas nebija jādara uz robežas. Fiskalo muitu uzdevums dot vienīgi ienākumu valstij. Audzinošās - noteiktas ar nolūku aizsargāt tēvzemes rūpniecību, to nostiprinot.

Muitas darbība. No ārzemēm ievēdamās mantas apskata, lai spriestu par preces īpašībām un vairumu. Apskatīšana pamatota uz faktūrām jeb specifikacijām, pieteikuma un pavadzīmes. Ziņas jāstāda pēc tirdzniecības parašām, izņemot pieteikumu, kam katrā muitas iestādē var būt sava formā. Pieteikumā saturs: 1/pavadzīmes vai konosamenta Nr., bet ja prece pienākusi ar kuģi - arī kuģa nosaukums; 2/adresats, 3/vietu skaits, zīmes, iepakojuma veids, 4/aizrādījums uz preces vietu muitas tarifā /š un pkt./, 5/preces vairums vai svārs /kā paredzēts tarifā: brutto vai netto/, 6/preču cena, 7/dokumenta uzskaitīšana, pieteikuma pievienoto, 8/ pieteikšanas laiks un pieteicēja dzīves vieta, 9/vai pieteicējs vēlās būt klāt pie apskatīšanas, 10/pieteicēja paraksts. Apskatīšana notiek no 7 dienām līdz 2 mēn. no pieteikuma iesniegšanas. Pie apskatīšanas var piedalīties arī eksperts. Apskatīšanas rezultātus ieraksta dokumentā un ar to prece galīgi ievietota attiecīgā muitas tarifā. Mantas izlaiž no muitas uz sevišķu dokumentu pamata. Dažas martas

glabājās noliktavas telpās zem jumta, un arī zem brezentiem laukā. Muitošanas formalitātes parasti nokārto speditijas firmas, par samērā nelielu atlīdzību. Darbojās uz pilnvaras pamata. Atlīdzība noteikta cieta, par vietu vai svaru. Speditieris stāda priekšā rēķinu par saviem izdevumiem, pieskaitot arī atlīdzību par paša darbu. Pie dārgu mantu muitošanas pieliek zīmogu, plombas etc. /Drusku par kontrbandu un kontrbandistiem - kā riskantu bet ienesīgu nodarbošanos. Dažreiz nepatikšanas gadoties, kur pamatā neesot nekādu ļaunprātību, piem., ar manufaktūras baķiem/. Muitas ir: ieved, - izved, - tranzit - muitas. Muitas takse var būt: 1/tikai normala - priekš visām valstīm vienāda, vai 2/pazeminātā - konvencionālā.

Pazemināto jeb konvecionālo tarifu piemēro valstīm, ar kurām slēgts tirdzniecības līgums jeb konvencija; normalo attiecina uz valstīm, ar kurām konvencija nav noslēgta, t.i. uz visām pārējām. Konvencionālam tarifam liela nozīme: piem., kad pēc kara Francija veica atjaunošanas darbus, tur pieprasīja daudz koka materialu, maksājot labas cenas; bet Latvija nebija noslēgusi tirdzniecības līgumu un viņas ievestiem kokiem piemēroja normalo tarifu, kas bija stipri augstāks par konvecionālo, un rezultātā - Latvija savus kokus tieši nevarēja ievest un labi nopelnīt, bet pārdeva ar Beļģijas un citu starpniecību, kas nebija izdevīgi. Muitu ņem par brutto vai netto, skatoties pēc tā, kā noteikts attiecīgā š. Latvijā muitu agrāk aprēķināja no vērtības, ieskaitot parasti tuvāko iesaiņojumu, kādam nolūkam vajadzēja tā saucamās muitas taras /vispāri, kā ņem kurai precei, noteikts attiecīgos §§/. Lai vienkāršotu darbību, muitas iestādes pieņem no firmām avansus, izlaižot preces bez katreizējās nomaksas un atksaita muitas vērtību no iemaksātā avansa. Preces izlaiž no muitas arī pret drošību. Nodoklis tomēr jānomaksā zināmā laikā /2 - 4 mēn. laikā/. Aizvest atpakaļ uz muitu nepārdoto preci var tikai tad, kad nav notecējis noteiktais termiņš.

Brīvostas. Zem brīvostas saprot tādu ostu, - ar, vai bez pilsētas, vai veselu apgabalu, kur preces var patērēt bez muitas. Te varētu minēt: Hamburgu, Dancigu, vairākas vietas Anglijā un citur. Krievijā agrāk bija tikai viena brīvosta ar plašu rajonu - Vladivostoka. Arī Latvijā par brīvostu daudz runāts. Piem., brīvostu gribēja nodibināt Liepājā, ieslēdzot tajā kara ostas rajonu. Brīvostas nodibināšanas nolūks, pavairojot vienā vietā preču apgrozību. Brīvostas nozīmes piemērs: Kopenhagena kļuvisi par lielu preču centru Austrumeiropai. Pirmā brīvosta Livorno /1547.g./; XVI un XVII g.s. arī XVIII g.s. brīvostas nodibinājās Ziemeļitalijā, Marselā, Triestā, Fiumē, Gibraltārā etc. Anglijā brīvostu iekārta citāda. Vācijā agrāk sevišķi pazīstamas: Libeka /1868.g./, Hamburga /1869.g./; 1898. Stetinā ierīkots brīvostas rajons. Arī Ventspils centusies pēc brīvostas ierīkošanas. Brīvostas ierīkošanai Rīgā 2 projekti: 1/Milgrāvja rajons ar Kīšezeru un noliktavām gar malām; 2/Bolderāja ar Spilves plāvam. Liepājas un Ventspils priekšrocības: neaizsalstošas ostas; Rīgas priekšrocības: kuģi dabū atpakaļ krāvu.

XIII.

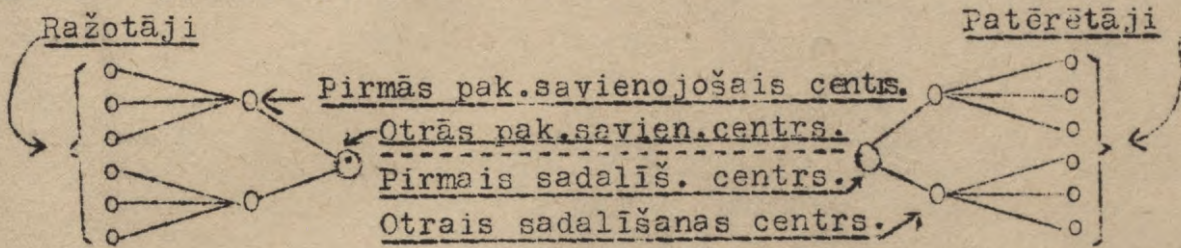
Biržas. Vārdam birža parasti piešķir divejādu nozīmi: 1/zināmu vietu, kur salasās, tirgotāji, rūpnieki lai noslēgtu darījumus visdažādākās tirdzniecības un rūpniecības nozarēs un lai gūtu vajadzīgo informāciju par patreizējo stāvokli; 2/pašu sanākušo ļaužu kopību - biržas sabiedrību. Vārds, domājams, atsavināts no dižciltīga uzvārda "van der Burse Brigge". Šis dzimtas māja un arī laukums pie tās saukts par "de Burse". Sinī mājā XIII g.s. salasījušies regulāri italiešu tirgotāji. Vapenī bijusi "bursa", kas nozīmējot naudas maku. Tā beigās izveidojies vārds "Börse". Pirmā birža parādās Antverpenē 1531.g.; tad Tuluzā 1549.g., Ruanā 1566.g., Londonā 1566.g., Hamburgā 1558.g., Amsterdamā 1608.g. No sākuma bijušas tikai preču biržas. Biržu nozīme: Agrākos darījumus, kur notika tūlītēja apmaiņa, atbīdīja uz otra plāna, bet tā vietā stājās sūtījumi - t.i. pret naudu deva mantu tikai noteiktā termiņā. Birža bija vienīgā informācijas vieta, kad nebija vēl pasta, telegrāfa, laikrakstu. Tad parādījās akcijas, obligācijas, ar tām sākās tirdzniecība. Radās jauni objekti. Radās vērtspapīru biržas - fondu biržas u.c. Biržā koncentrējās pieprasījums un piedāvājums. Izšķir fondu un preču biržas. Fondu biržās apgrozās banku preces, preču - preces vārda tiešā nozīmē, kā: kafeja, dzelzs, cukurs, nafta etc. Ievērojamākas biržas: Londonā - Karaliskā, fondu, vekselu, ārzemju vērtspapīru biržas u.c., - kopā 6; Berlinē - produktu un fondu birža, grāmatu

birža u.c.; Mančesterā un Liverpulē - lielākās kokvilnas biržas. Triestā - kuģniecības un apdrošināšanas birža; Hamburgā - kafijas birža. Krievijā bija jauktas, bet arī specialas bizžas /maz/, piem., Peterpilī, - fondu birža un labības birža /Kalašņikovskaja - fonda birža/, Maskavā - speciala gaļas birža, Voronežā, Jeļisavetgradā - labības biržas; Lodzē - ogļu un kokvilnas. Rīgā bija labības un fondu birža. Tagad pie mums birža darbojas uz biržu likuma pamata. Likums paredz, kam tiesība biržā iestāties, no tiem sastādās biržas sabiedrība, kuŗa izbīda biržas komiteju: ir bez tam vēl revīzijas komisija, kuŗai mazāka nozīme. Biržas komiteja izvēl maklerus, kuŗus apstiprina Finanšu ministrija. Maklers pircējam sameklē pardevēju, pārdevējam pircēju, viņa uzraudzībā, klātbūtnē slēdz līgumu, kuŗu ieraksta tā saucamā šnoru grāmatā. Oficiāliem līgumiem tā nozīme, ka strīdus gadījumos, izrakstus no šnoru grāmatas uzskata kā neapšaubāmus pierādījumus. Maklers par savu darbu saņem atlīdzību - kurtažu, ko izteic % vai ‰ no darījuma summas vai arī no preču gabalu skaita /piem. obligācijas, akcijas/. Izrakstu no šnoru grāmatas saņem abi kontragenti. Pirkšanas un pārdošanas līgums sākās: Jūsu uzdevumā un uz Jūsu rēķina" - "nopirku", vai "pārdevu". Līgumus var tālāk cedēt, izprasot otra kontragenta atļauju. "Biržas zaķis" ir neregistrētais, neoficiālais makleris. Makleru skaits ierobežots. Jā lieli apgrozījumi, makleram arī lieli ienākumi. Francijā makleris savu vietu var nodot dēlam, vai pārdot. Cena par vietu ļoti augsta. Tēc biržas slēgšanas, makleri salasās kopā un nodod izvilkumu no saviem dienas darījumiem vienam, galvenam maklerim /Krievijā - "Hofmaklerim"/. Hofmakleris sastāda augstākās un zemākās pirkšanas un pārdošanas preču un vērtspapīru cenas un no tām sastāda biļeteni, pie kuŗa pieturās tirgotāji līdz nākošai dienai. Ir makleri aukcionisti, kuŗi muitas, vai privātu personu uzdevumā, pārdod mantas vairāksolīšanā. Ostās pilsētās no biržas makleru vidus izvēl kuģu maklerus, kuŗi darbojas par vidutājiem kuģu pārdošanā un irēšanā. Divus kuģu maklerus nozīmē avarijas noteikšanai, zaudējumu novērtēšanai, un to sadalīšanai starp cietušiem; tie ir makleri - dispašieri. Var būt vēl jūras apdrošināšanas makleri, kuŗi darbojas par vidutājiem jūras apdrošināšanas līgumu noslēdzot. No makleŗiem var izvēlēt biržas notarus, kuŗi izpilda notara uzdevumus tieši biržā: tulko dokumentus no vienas valodas otrā etc. Biržām ir eksperti, kuŗi strīdus gadījumos nosaka, vai prece saskan ar līguma noteikumiem, novērtē zaudējumus etc., kur tādu nav, tur atsevišķiem gadījumiem uzaicina specialistus no tirgotāju aprindām. Pie dažām biržām, kā p.p. agrāk bija Krievijā; Kalašņikova, Maskavas, Odesas u.c. domstarpības gadījumu izlemšanai; preču kvalitātes noteikšanai u.c. gadījumos pastāv arbitražas tiesas, sastāvošas no biržas komitejas locekļiem, tirgotājiem u.c. Komisijas lēmumi galīgi un lietas viņa izšķir kontragentu vai to pārstāvju klātbūtnē. Rīgas birža maza, ar vietēju nozīmi. Citādi tas ar pasaules biržām: Hamburgu, Parīzi, Londonu, Bordo, Lielās biržas atstāj iespaidu uz mazām. Mazās pieskaņojās lielām. Cenu starpības dažādās biržās nav lielas. Ja kāda prece krīt cena 2-3 Ķap.pudā, tad daudziem jau katastrofa. Politiskiem notikumiem liels iespaids uz biržām. Biržas darbinieki noteikti seko ne tikai biržai, bet arī politikai. Rīgas birža tagad nedarbojas lielos apmēros pateicoties Krievijas apstākļiem. Biržas darbība norit dažādās pakāpēs; darbības tempa apzīmēšanai nodibinājušies sevišķi, biržai īpatnēji īsi izteicieni, piem., "atturīgi" - maz pieprasa, maz piedāvā; "dzīvi" - ir pieprasījumi un piedāvājumi; "birža ruņā", "birža troksnis", "uztraukums" un beigās "panika". "Panika" bijusi p.g. Ņujorkas biržā ar vērts papīriem, ar labību /Krievijas it kā veiklas rīcības dēļ/, ar cukuru, lai dabūtu vajadzīgo noskaņojumu, tirgotāji nereti radot mākslīgas baumas caur laikrakstiem. /Biržas darījums - sk. XVIII./

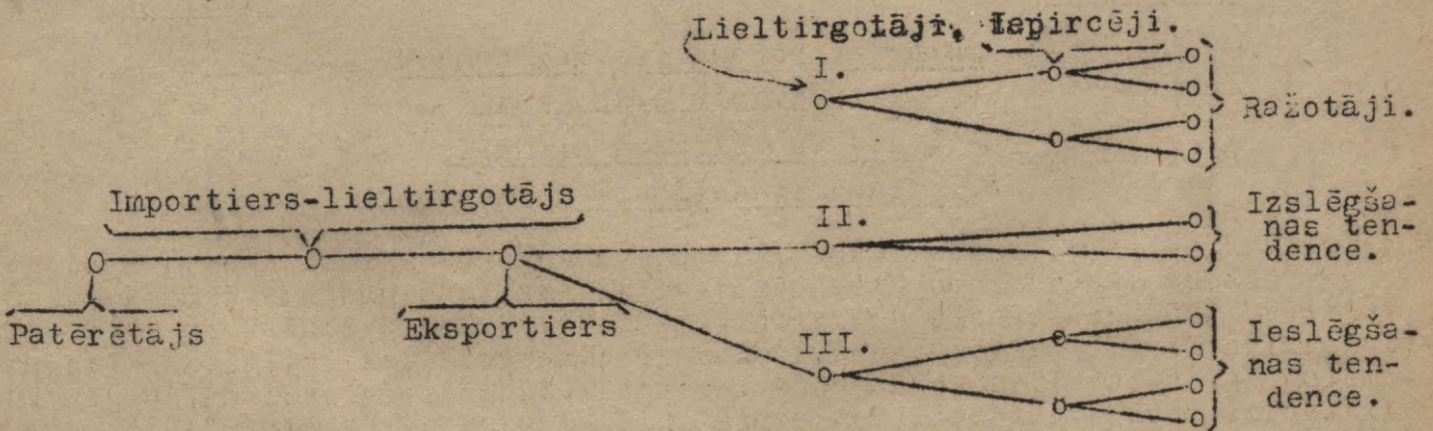
XIV.

Tirdzniecības galvenās formas. Tiešie pirkumi un pārdevumi. Šeit apskatīsim jautājumu par pirkumiem un pārdevumiem bez un ar vidutājiem. Cilvēka ierobežotais darba laiks, darba spēks un pieaugošā vajadzība spiež ievērot saimniecisko principu. Tirdzniecības uzdevums ir kalpot preču maiņai. Specializēšanās /darba dalīšana/ notiek vispasaules mēstābā. Arī tirdzniecība ir tikai atsevišķa nozare. Specializēšanās zināmās nozarēs noved pie tā, ka ražo nezinanām patērētājam. Viena zeme pati par sevi nevar vest izolētu saimniecību. Šis apstākļis atstāj iespaidu uz cenām tās regulēdams /vienā valstī kādu preci piedāvā, otrā pieprasa/. Vajadzības intensitāte

noteic cenu. Cēlonis šim ir peļņa. Pašiem patērētājiem ražotāji nav zināmi, un otrādi. Tie ir šķirti, un vienotājs starp tiem ir tirgotājs / tiek pārvarēts šķērslis šķirto personu veidā/. Pārvarāms arī laika šķērslis: lai regulētu piem., lauksaimniecības kluso laiku un ražas ievākšanas laiku / lai ražotājs varētu pārdot tūlīt pēc ražas novākšanas, lai gan patēriņam labības pietiek/, ir ierīkotas labības un vispāri preču noliktavas, ko izdara tirgotāji. Ja tirgotāju nebūtu, krājumi būtu jārada pašiem ražotājiem, tas tiem nebūtu pa spēkam. Arī attālumā šķērslis ir pārvarāms, ko norāda gaļas un vilnas sūtīšana no Austrālijas uz Angliju. Šematiski attiecības starp ražotājiem un patērētājiem var attēlot šādi:



Tirgotājs preces no ražotāja nodod patērētājam, kas saistīts ar krājumu radīšanu, kamdēļ krājumu radīšana ir svarīgs jautājums. Prakse norāda, ka tirgotājs, kā vidutājs, ir nepieciešams, jo preču piegādāšana dažū reizi var būt ļoti sarežģīta, kas nevienmēr ir zināms, kā patērētājam, tā arī ražotājam. Vagadzīga specializēšanās. Piemērs: kāda alus darītava Vācijā nolēmusi, apejot tirgotāju, no kura tā līdz šim ņēmusi iesala miežus, izrakstīt tos pati no Kalifornijas, aprēķinot, ka tas iznāksot lētāk. Alus darītava noslēgusi līgumu ar kādu eksportieri Kalifornijā, mieži uzlādēti uz burenieka un saņemti. Bet tad nu izrādījās, ka dīgšanas % saņemtiem miežiem bijis visai nīcīgs, un lielāko daļu alus darītava nav varējusi lietot. Izrādījās, ka mieži ar burenieku bijuši ilgi ceļā un mieži sākuši tvīkt, caur ko liels % vairs nedīdzis. Alus darītava nederīgos miežus bijusi spiesta pārdot uz Angliju zirgu barībai, par daudz zemāku cenu, un rezultātā, - peļņas vietā cietusi ievērojamus zaudējumus. Otrs piemērs: kāds kafejas lieltirgotājs Hamburgā, mēģinājis kafeju pirkt ne no importieriem, bet tieši no ražotājiem Brazīlijā. Kad kafeja pienākusi, izrādījās, ka atsūtīta tikai viena šķira. Radušās grūtības ar pārdošanu, jo tirgotāji bijuši ar mieru ņemt vairāku šķirņu kafeju un tirgotājs cieta zaudējumus. Pie ražotāja noteicošo lomu spēlē preces cena, - precī ar augstu cenu nevar pārdot. Tāpat tas ir arī tirdzniecībā. Vispāri jāievēro saimnieciskais princips. Mantu iegūšanas ceļi - dažādi.



Mantu var iegādāt, kā to dara I.lieltirgotājs. II. lieltirgotājs. Izslēdz, iepircēju un pērk mantu tieši no ražotāja, t.i. viņš ir izslēdzis vidutāju, pielietojot t.s. izslēgšanas tendenci. Var būt arī ieslēgšanas tendence, kad piem., iespējās starp ražotāju un iepircēju /tas var notikt tādā gadījumā, ja precī tam varam piedāvāt par 11,5, ja tam pašam iepērkot maksā 12/. Piemērā ar alus darītavu izslēgts importiers. Šeit var būt daudz dažādu stāvokļu, ar izslēgšanu un ieslēgšanu, vai ar izslēgšanu un ieslēgšanu. Viss tas galvenā kārtā atkarīgs no tā, kā kurš prešci var iepirkt un cik tas var būt lietderīgi. Izslēgšanas un ieslēgšanas likumi ir tirdznieciskās darbības likumi; Katram tirgotājam var draudēt izslēgšana /pie mums piem., sakarā ar Armijas ekonomiskā veikala darbību/.

Mums pastāvīgi jāpārbauda mūsu kalkulācija: ja to nedaram, var zust pircēji. Jāpārbauda arī iespēja citus izslēgt, kā piem. ar alus darītavu, ar kādu miltu tirgotāju, kurš neņēmis miltus vairs no vietējām dzirnavām, bet no Saratovas guberņas.

Apkārtnes elementi ir visi tie fakti, ar kuriem jāstājas sakaros mūsu tuvākā vai tālākā apkārtnē, ar kuriem esam nodibinājuši sakarus. Tirdznieciskās darbības pamatdoma ir tāda, ka tā ved sakarā patērētāju ar ražotāju. Jāpārvar laika moments starp ražošanas un patērēšanas laiku - piem., lauksaimniecībā. Lai to pārvarētu ir vajadzīgi līdzekļi, - izdevumi. Saimnieciskās darbības kvintesence /lietas kodols/ ir - strādāt ar vismazākiem izdevumiem. Atvelkot no pārdošanas cenas pašu cenu un dabūto rezultātu reizinot ar apgrozību un apgrozības ātrumu - pēc dabūtā rezultāta varēsīm spriest, kā esam strādājuši. Jāmēģina jo lēti pirkt. Jo starpība lielāka /starp pirkšanas un pārdošanas cenu/, jo labāk strādājam. Pie vienkāršas saimnieciskās darbības pieder ražotājs un patērētājs, bet tirgotājs atrodas starp viņiem. Jo plašāka rūpniecība, jo lielāka vajadzība. Jāzin: vai vidutāju skaits kācensās pavairojot vai samazināt. Vēstures pirmos laikos strādnieku nebija, bet dzīvei attīstoties šo strādnieku radās arvienu vairāk. Kā iepriekšējā šemā redzams, to ir 7 - 10; piemērā ar pārtikas preču tirgotāju; pa kreisi ražotājs, pa labi - patērētājs, - starp tiem vesela rinda starpnieku: lieltirgotāji, importiers mūsu pilsētā etc. Vai, piemēram, kafeju vai citu kādu preci mēs paši nevarētu iegādāt tieši no ražotāja, piem. Brazīlijā. Mums ir dota iespēja izslēgt starpniekus un ieslēgties pašiem. Tas ir tikai izdevumu jautājums: mums šis tas jāaprēķina, un ja prece pašiem iznāk lētāk, - darām to. Var nākt priekšā arī pretēji gadījumi, kad starpnieks izspiež mūs, stājoties sakarā ar ražotāju, kurš tam precī pat dod par dārgāku cenu, nekā mēs /iepriekš minētais par kādu angļu tirdzniecības firmu un vienk. starpnieku/. Izslēgt ir iespējams, bet tad labi jāpazīst ārējie apstākļi un jāmēģina ietaupīt tur, kur pavirši raugoties nekā nebūtu ko ietaupīt. Pie izslēgšanas, tāpat pie ieslēgšanas galvenā loma piekrīt izdevumiem, - ja mums tie mazāki, tad tas iespējams. Tā ir pirmā problēma. II. problēma: izdevumu atkarība no tirdzniecības firmas. Dažādas tirdzniecības firmas - ir tikai veikala izdevumu jautājums. Fords pazīstams ar saviem maziem izdevumiem. Viņš pratis radīt formu, kuŗa izradījusies par lietderīgu.

1/Atkarīga tirdzniecība. a/Atkarīga no ražotāja. Ražotāji var būt amatnieki, kuri paši precī nodod patērētājam. Arī pati fabrika, ne amatnieki vien, nodibina sakarus ar patērētāju. Piemēram, firmu - fabriku pārstāvji/arī Forda/ atkarīgi no fabrikas. Saistoši noteikumi var būt piem., cenu ziņā. Piemērs ar augstskolu, kad tā gribēja šē iegādāt "Underwood" rakstammašīnas. Rīgā šai fabrikai neesot pastāvīga priekšstāvja, fabrika uzstādot noteikumus, ka gadā jāpārdod ne mazāk kā 150 mašīnas. 1918/19.g. vācieši zināja, ka viņu vecie tirgi atkaroti kara laikā no citiem. Kā nu atdabūt veco stāvokli? Tikai uz izdevumu rēķina to var izdarīt. Lim nolūkam tie organizēja "Ražotāju sabiedrības", jo kopā strādājot ir izredzes uz labām sekmēm, jo izdevumi samazinās. b/Atkarīga no patērētāja. 1/valsts monopoli, piem., linu. Ražotāju šeit daudz, - valsts no tiem pērk un pārdod tālāk. Tā ir monopola tirdzniecība; 2/socialā, sabiedriskā tirdzniecība: kooperatīvi, konzuma apvienības. Piemēram, Beļģijā paši patērētāji organizējuši preču ražošanu, kur tiem lielas fabrikas.

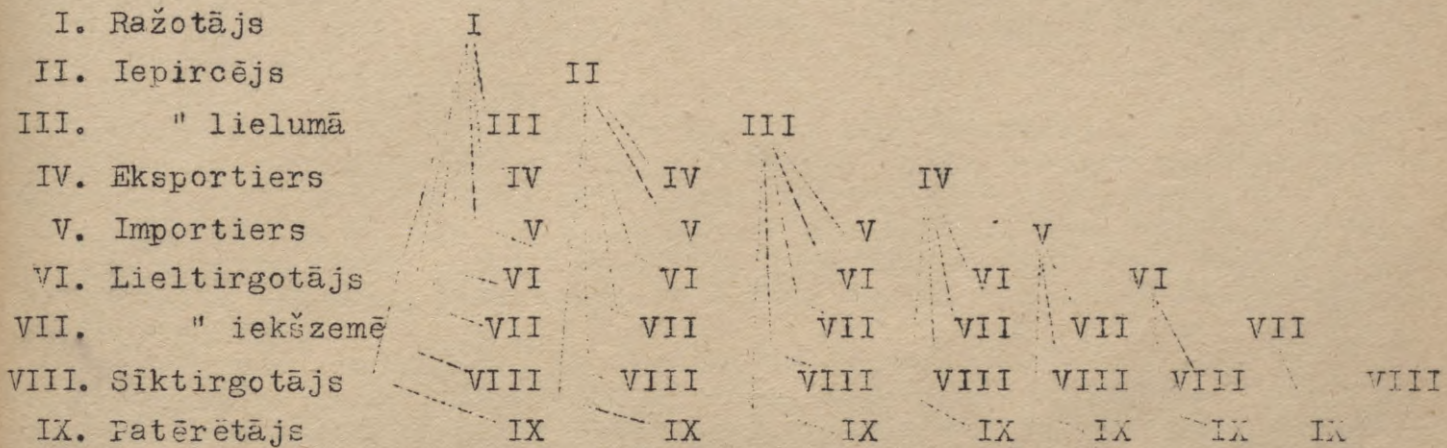
2/Patstāvīgā tirdzniecība. Šeit izšķir tirdzniecību, kas: a/saistīta ar īpašuma tiesībām uz precī; b/nav saistīta ar īpašuma tiesībām uz precī /komisiju uzņēmumi, agentūras etc./, t.i. vienkārša darbība, kas tirdzniecību pabalstā. Izslēgšanas metode parsti tur iespējama, kur vidutāju būtu par daudz, bet ieslēgšanas metode, - kur vidutāju būtu par maz. Bet ne vienmēr tiešie sakari ir lētākie. No otras puses, - kur daudz vidutāju, prece var kļūt stipri dārga. Bet dažu reizi vidutāju skaits var precī arī palētināt. Kā jau redzējam, tirdzniecības patstāvīgums atkarīgs no īpašuma tiesībām uz mantu; kuŗa nav ar īpašuma tiesībām saistīta, tur tā tirdzniecisku darbību tikai pabalstā. Ja kāds precī tikai transportē - tad darīšana ar atbalstošo tirdzniecību. Visplašākā darba izdalīšana notikusi pateicoties patstāvīgiem un palīga uzņēmumiem tirdzniecībā un caur masu ražošanu - fabrikāciju rūpniecības uzņēmumos. Ir starpība starp masās ražoto un citādi /sīkrūpniecībā/ ražoto precī: tās nonāk pasaules tirgū pa dažādiem ceļiem. Pasaules tirgū pietiekošu skaitu preču var dot pat viena liela fabrika. Ar mūsu sviestu, piemēram, ir citādi. Ar 100 mārc. nevar iet uz pa-

saules tirgu. Tad vēl piemērs ar kafejas tirgotāja kuģi Hamburgā; tas nepārdod atsevišķiem pircējiem pa nedaudz mārciņām, bet pārdod nedaudziem - lielā vairumā, kuģi pārdod tālāk mazākos daudzumos. Posmu skaits starp ražotāju un patērētāju var būt dažāds. Piem., starp Latvijas sviesta ražotāju un patērētāju ārzemēs var būt 5 vidutāji, bet pēdējo skaits var būt arī 2 reizes tik liels. Prof. Šers dod sekošu šemu /prece savā kustībā var atrasties un arī neatrasties īpašnieka rokās/. Skat, šemu 51. lpp. Apskatīsim prof. Šera šemu no vēsturiskā viedokļa. Darbinieku skaits, caur kuģu rokām mantas gājušas, katrā vēsturiskā laikmetā ir bijis citāds. Tas atkarīgs no tautas kultūrelās pakāpes. 1/No sākuma ir bijusi pašpietiecības mājsaimniecība, - ražots un patērēts tikai vienas saimniecības robežās. 2/Vēlāk - ražošana gan pašu vajadzībām, bet pārpalikumu apmaina jau ar citu saimniecību. 3/Kad ražojumu pārpalikums top lielāks, ražotāji pazaudē no redzes aploka patērētāju. Nonēmēju atrast jau grūtāk. Vajadzīgs tirgus, kur starpnieks ir tirgotājs. Te jau ir šāds stāvoklis: R - T - P. 4/Vēl tālākā kultūras attīstībā tirgotāja profesija dalās. No ražotāja mantas iet savācošā tirdzniecībā /šī pēdējā jau atsevišķu personu profesija/; no stāvošās tirdzniecības mantas nodod izdalošai tirdzniecībai, no kurienes - patērējam. Šeit stāvoklis ir: R - S. T - I. T - P. /Jau 4 līnijas/. 5/Uz tālākas attīstības pakāpes starp savācošo un izdalošo tirdzniecību ierodas starpnieks - no viena saņem - otram nodod: R - S. T. - S. - I. T. - P. Šīs ir 5 galvenās līnijas. Katrā no šīm galvenām līnijām var būt daudz citu starpnieku, kuģu skaits īsti pareizi nav nosakams. Piem., Hamburga ir kafejas izdalīšanās centrs visai Austrumeiropai; cik tur visu starpnieku, nav zināms. Ir domas, ka 5 resp. 9 punkti /kā attēlo prof. Šers/, pastāvēšot vēl ilgāku laiku, neesot nekādu pazīmju, kas norādītu uz samazināšanos, vai palielināšanās vajadzību. Šo skaitu var samazināt, vai pavairot ar izslēgšanu, vai ieslēgšanas tendenci, kas atkarājas no kalkulācijas.

Izslēgšanas tendence no ražotāja puses. Piemērs: Latvijā pirms kara nebija ievērojamu lauksaimniecības organizāciju. Olu tirdzniecībā bija vērojams, olas no ražotājiem savāca atsevišķas personas - aģenti, kuģi tās uzpirka un nogādāja līdz eksportierim. Tagad šo darbu ņēmusi ir savās rokās Piensaimniecības centrāle - lauksaimnieku organizācija. Tagad tā tad olu ražošanu un savācošā tirdzniecība atrodas vienās rokās. Tāpat ar sviestu. No kopmoderniecībām sviests nonāk vienā vietā - piensaimniecības sabiedrībā. Šeit ražotājs, savācošā tirdzniecība un eksportieris savienots vienā organizācijā. Pēdējām ir arī tā nozīme, ka Anglijas patērētājs tagad zin, ka ēd Latvijas sviestu, kas agrāk nebija /Dānijas panēmiens/. Vienīgi organizācijas trūkums ir tas, kas traucē ražotāju sadošanos roku rokā. Arī šinī jautājumā daudz kas tagad sasniegts, jo nodibinājās un turpina nodibināties trests. Piemēram, petrolejas trests Amerikā. Vēl nesākot ražošanu tikai līdz eksportam atradās tresta rokās. Bet tagad transportē līdz ostas pilsētai, tad uz pašu kuģiem transportē tālāk, un vēl vairāk - patērēna zemēs nodibina arī tālāk pārdošanu. /Arī Latvijā tas novērojams/. Tērauda trestā esot tāpat. Vācijā nodibinājies elektrisko piederumu sindikats, kas tomēr vēl neesot gluži tas, kas trests. Siemens & Schuckert Vācijā nodibinājusi Rīgā A/S, kas esot fikcija, jo strādājot nepatstāvīgi, esot tikai firmas - Vācijā - nodaļa. Prece tomēr iznākot šādi lētāka, jo izslēgta liela daļa vidutāju. Trests ir jauna organizācija un viņu panēmienu arī jauni, kamdēļ nav zināms, vai viss tas paliks nepārgrozīts, /t. i. tagadējie izslēgšanas panēmieni/.

Izslēgšanas tendences otrais ceļš ir no patērētāja puses. Izolētais patērētājs nācis pie atziņas, ka tam jāuztur par daudz vidutāju. Tā radušās domas par patērētāju apvienošanos. Organizētas patērētāju biedrības. Bet piedzīvojumi rāda samērā bēdīgu ainu, sevišķi Latvijā /Valsts ierēdņu kooperatīvs/. Nav saimnieciskas rīcības "kopus cūka nebarojās". Nesekmju iemesli: slinkums, nolaidība etc. Bet kooperācija uzrāda arī lielus panākumus, piem., Beļģijā. Kooperācija no sākuma nevar izslēgt visus vidutājus, tikai vēlāk var izslēgt arī importierus - lieltirgotājus. Var arī nodibināt savstarpējus sakarus vienas valsts kooperatīvu apvienības ar tādām pat citās valstīs. Beļģijā pa daļai atsvabinājušies no tirgotāja. Labību ierēdņu labības ražotāju zemē, savās dzirnavās samāļ, paši izcep un nodod patērētājiem, nodibinot tādi sakarus starp ražotāju un patērētāju. Beļģijā šādi panākumi ir gūti pagaidām tikai šinī nozarē, bet tas var notikt arī citās nozarēs. Spilgts piemērs kooperācijas panākumiem bijusi Austrijas ierēdņu

biedrība - pirms kara, lai gan mūsu tāda pat biedrība tikpat kā izputējusi, Austrijā tas bijis citādi. Vīnē šai biedrībai bijušas pašiem savas pansijas lauku skolniekiem. Bijusi priekšzīmīga kārtība, uzraudzība skolas darbos, vispārēja uzraudzība, savi ārsti etc., un viss tas pašu priekšzīmīgākos dzīvokļos. Tas norāda, cik tālu pašpalīdzības lieta var iet tādās apvienībās. Kooperācija un privattirdzniecība savstarpēji apkaņojas. Privāti tirgotāji pārmet valdībai par pabalstiem kooperatīviem. Bet šī ir idejiskā puse. Galvenā lieta ir tomēr praktiskā puse - pircējs pērk tur, kur lētāk un labāk. Ar patriotiskām lietām tirdzniecībā neesot līdzams. Pēc prof. Šera šemas sakari starp ražotāju un starpniekiem no vienas un patērētāju no otras puses var būt, kā zemāk norādīts, ļoti dažādi - ar visādām varbūtējām izslēgšanām.



Sāksim tagad prof. Šera šemā minēto atsevišķo pesonu resp. punktu apskatīšanu - kāds tiem uzdevums, tiesības, nozīme etc.

Komisionārs, no franču vārda "Kommissionnaire", kas nozīmē vidutājs, kurš nodarbojas citu uzdevumā. Uzdevumus var izpildīt atsevišķas personas un arī atsevišķas sabiedrības. Uzdevuma izpildītājs - komisionārs. Uzdevuma devējs - komitents. Pēc Krievijas 1910.g. likuma visas tiesības uz mantu komisionāram tādas pat, ka pašam īpašniekam. Komisionāra uzdevumi: pirkt, pārdot mantas, samaksāt, pārvest naudu, izpirkt vekselus u.c. Pie šo uzdevumu izpildīšanas komitents var nolikt komisionāram robežu cenas ziņā - limitu. Limits ir cena, ko nevar pārkāpt: pie pārdošanas - uz apakšu, pie pirkšanas - uz augšu. Varbūtēja peļņa nāk komitentam par labu. Komitenta noteikumi var attiekties uz transportēšanu, maksāšanu. Visus noteikumus var atstāt tikai komisionāram. Komisionārs rīkojas komitenta uzdevumā, uz komitenta rēķina, bet pats uz sava vārda. Uzdevumu pārdot precī uz aizjūras zemi sauc par konsignāciju. Izdevumi, kas saistīti ar apdrošināšanu, pārdošanu, krīt uz komitentu. Pēc uzdevuma izpildīšanas sastāda pirkšanas vai pārdošanas rēķinu. Pie pirkšanas summas nāk klāt visi izdevumi, un beigās atlīdzība komisionāram par labu. Pie pārdošanas, - no pārdošanas summas atskaita visus izdevumus un beigās atlīdzību. Precī var pirkt un pārdot uz kredita. Par drošības uzņemšanos komisionārs saņem delkredere - sevišķu atlīdzību. Komisiju un delkredere parasti izteic $\%$. Ja nav noteikts limits, komisionārs saņem avansu. Atlīdzības lielums dažāds - atkarīgs no nozares. Komisija: a/vispārējā preču tirdzniecībā - 1-5%; b/galanterijas preču tirdzniecībā - līdz 10%; c/grāmatu tirdzniecībā - 10-50%; d/banku darbībā, sākot no 0,1% /agrāk par vekselu iekasēšanu bankās ņēma 10-15 kap./ . Pienākumi: komisionāram jāizpilda uzdevums pēc labākās apziņas uz labākajiem noteikumiem priekš komitenta. Viņā jāstrādā /likums/ kā labam saimniekam priekš sevis. Ja komisionārs neizpilda limita noteikumus, komitents var atādu pirkumu vai pārdevumu neatzīt un prasīt no komisionāra zaudējumu atlīdzību. No limita var atkāpties, ja mantas stāvoklis prasa steidzīgu rīcību /piem., pie dažu kategoriju pārtikas precēm, kuņas var sabojāties, iekams sazināties ar komitentu/. Arī šinī gadījumā, ka jau aizrādīts, jārikojās kā ar savu precī, jo par "sabojājušamies" precēm, kaut arī ar limitu, komitents var prasīt zaudējumu atlīdzību. Komisionārs gādā arī par mantas glabāšanu, apdrošināšanu. Ja ar mantu notiek zaudējums, tad komitentam /t.i. komisionārs pierāda komitentam/ jāpierāda, ka zaudējumi cēlušiem neatkarīgi no komisionāra. Ja 3 mēn laikā attiecībā uz paziņojumu neienāk protests, tad to uzskata par galīgu. Komisionārs atdod atpakaļ visus kapitalus, atskaita avansu, aizdevumu, izdevumus. Tiesība uz atlīdzību tik ilgi, kamēr pie komisionāra kīla. Ja komisionārs saņem rīkojumu pirkt precī un ja šī prece atrodas jau komisionāra

noliktavā, tad: 1/ pēc Krievijas likumiem, viņš komitentam to nedrīkst pār-
dot, bet 2/ pēc vācu un franču tirdznieciskām tiesībām tas komisjonaram at-
ļauts, uzskatot - atzīmējot-precī, t.i. vispāri šādu darījumu par "contre
partie".

Izslēgšana nav viegli izdarāma. Neskatoties uz to, ka pie mums ir li-
nu monopols, ir nodibināts arī sviesta eksports, tad tomēr vēl ļoti tālu no
tiešu sakaru nodibināšanas starp ražotāju un patērētāju. Vidutāju izslēgša-
nas tendence iziet no abiem galiem - ražotāja un patērētāja. Atbildi uz to,
vai izslēgšana lietderīga, dod mums kalkulācija. Atceroties, kā pēc prof.
Šera ražotājs pirmā vietā, bet patērētās /izolētais/, 9.vietā, pacēlas jau-
tājums, kamdēļ jāuztur 7 vidutāji. Izslēgšanas tendencē no ražotāja un patē-
rētāja puses jāapsver:

1/ko izslēdzamais ir darījis;

2/ko mēs darīsim tai vietā, ko darījis izslēdzamais;

3/vai tā peļņa, ko gūsim caur izslēgšanu, segs jaunus, radušos liekos iz-
devumus. Pieejot tuvāk šim jautājumam, mums jāapsver un jāzin, ka:

1/Vispirms vajadzīga organizācija, kas izpildītu izslēdzamā funkcijas;
piem., fabrika nodod precī tirgotājam iekšzemē, bet kamēr pēdējais nogādā
to pircējam ārzemēs, jāveic vesela virkne darba, kas prasa diezgan daudz spe-
cialu zināšanu.

2/Mums jābūt kapitālam, ko apgrozījis izslēdzamais.

3/Vajadzīga kalkulācija, lai zinātu, kurš ceļš izdevīgāks.

4/Vajadzīga propaganda vai reklāma, ko izslēdzamais darījis savā darbā.

5/Zināmu produktu šaurā specialitāte bieži neatļauj nodibināt tiešus sa-
karus; piem., zobu birstu fabrikantam nebūs izdevīgi nodibināt veikalu pie
savas fabrikas. Bet tirgotāju spaidu līdzekļi piespiež ražotāju nodibināt
tiešus sakarus ar patērētāju.

6/Ražotājs stipri atkarīgs no lieltirgotāja. Piem., pārdomas par tirdz-
niecības līgumu ar Krieviju; no sākuma uzplaukums visās nozarēs ar sekojošu
atslābumu. Nevar orientēties uz vienu noņēmēju lieltirgotāju. Tas var būt
ne tikai piemērā ar Krieviju, bet var vispāri teikt, ka ražotājs vienmēr zi-
nāmā mērā atkarīgs no lieltirgotāja, nerunājot par ļaunprātību ar nodomu.
Atkarību var mazināt ar izslēgšanas tendenci. Nodibināt pēc iespējas tiešus
sakarus ar patērētāju, vai arī ar vairākiem mažiem tirgotājiem.

Līdzīgs piemērs piepildījies jau dzīvē Anglijā, kurā pieķirusi domi-
nijām atvieglojumus sviesta importa ziņā, - kamdēļ bija pareizi bija darīts,
ka Latvijas sviesta ražotāji neorientējās vienīgi uz Angliju, bet arī uz Vā-
ciju un citām zemēm. Arī tautsaimniecības viedoklis attaisno izslēgšanas
tendenci, - izslēgšana iespējama, ja pamazina cenu, vai atrod plašāku tirgu.
Bet pie izslēgšanas jāņem vērā vēl sociālā puse: ja patērētāji piepeši ap-
vienotos kooperatīvos, Latvijā paliktu bez darba ap 30000 cilvēku, kas bija
darbojušies tirdzniecībā. Tomēr izslēgšanas tendence neapdraud tirgotāju,
jo jauno uzņēmumu formās būtu vajadzīgi specialisti - darbinieki, kurus va-
rētu ņemt tikai no agrākiem tirdzniecības uzņēmumiem. Tamdēļ arī sociālā pu-
se nevar būt par šķērslī. Iniciatīve izslēgšanai var iziet no patērētāja
puses, piem., Anglijas koku tirgotāju var izslēgt mūsu koku aģentus - vidu-
tājus, nodibinot sakarus ar ražotājiem. Iniciatīve var iziet arī no vietē-
jiem eksportieriem nodibinot tuvākus sakarus ar patērētāju ārzemēs, piem.,
ar mūsu sviesta eksportieriem. Tomēr ražotāja atkarība no viena patērētāja-
noņēmēja ir bīstama. Caur tiešiem sakariem ražotāji iegūst precī drošāku no-
došanu un neatkarību. Piem., ar izejvielu ražošanu, kur ražotājs uzņem visas
funkcijas līdz patērētājam. Tā ir plēšanās horizontāli, tās lietderību bie-
ži apstrīd, jo netiekot ievērots darba dalīšanas princips /piem., ar Stinne-
su/. Vēl var būt ražotāja plēšanās vertikālā virzienā, piem., ar kuģu būvēta-
vu Skotijā, kurā būvēja ledlauzi "Krišjānis Valdemārs", kur būvē arī kara
kuģus, aeroplanus etc. Labumi no tiešu sakaru nodibināšanas ar patērētāju:
1/drošība, 2/neatkarība, 3/ražojumu reputācija. Tas ir iespējams: a/ja pro-
dukti eksporta spējīgi, to kvalitāte laba, b/ja ražojamais produkts nav pā-
rāk soeciāls, piem. ar pulksteņu atsperēm, kuģas pircis kāds Latvijas tirgo-
tājs par ārkārtīgi lētu cenu, salīdzinot ar to, cik tas maksā veikalā, bet
cietis zaudējumus, jo atsperu patēriņš pārāk nieciģs un būtu pieticis visai
Krievijai. Tas tamdēļ, ka prece pārāk speciāla, un citādi tas būtu piem., ar
sviestu, c/uzņēmuma spēja nodibināt tiešus sakarus.

Tiešo sakaru priekšnoteikumi:

1/Uzņēmuma plašums. Ja uzņēmums ir nieciģs, tad tas nebūs iespējams,
piem., Latvijas piensaimniecības centralā savienība.

2/Mūsu līdzekli, spējas un personālais darba spēks.

3/Pareiza kalkūlacija, propaganda.

4/Tiešo sakaru robežas. Tā apgabala geografiskais stāvoklis, ar kuŗu tiešos sakarus grib nodibināt, arī kāievēro. Tiešo sakaru nodibināšana ar apgabalu, kuŗ maz iedzīvotāju, neatmaksājās. Arī kulturels līmenis spēlē lomu, jo apgabalos, piem., ar zemu kulturelo līmeni iedzīvotāji parasti nabadzīgi un viņu pirkšanas spējas aprobežotas. Robežas var būt arī no organizācijas viedokļa. Piem., Vācijas eksports uz Angliju bij liels; arī pēc kara vācu fabrikas ar saviem ražojumiem sāka apdraudēt Anglijas rūpniecību, dodot preces par lētu cenu. Anglija, zem saimniecisku organizāciju spiediena, bija spiesta celt ierobežojumus. No tā jānāk pie slēdziena, ka nevar mūžīgi cerēt uz labiem panākumiem ar eksportu uz ārzemēm /valstīm/, kur stipras saimnieciskas organizācijas. Tiešie sakari tirdzniecībā var būt arī bīstami. Tiesus sakarus nodibinot jāapsver visas puses, un tikai tad var ķerties pie izslēgšanas, - pretējā gadījumā pārdošanu labāk uzticēt tirgotājiem. Katras tautas saimnieciskās dzīves uzplaukums sagaidams ar ražojošo spēku pabalstīšanu /eksporta veicināšanu/, ko it sevišķi propagandējis vācu tautsaimnieks Fr. Lists. Ražojošo spēku pacelšanai nepieciešams:

a/Izglītības līmeņa pacelšana.

b/Jāpiegriež vērība strādnieku stāvoklim - jānodrošina socialā likumdošana.

c/Piegriezt vērību tirgotāju šķirai, ne mākslīgi to kultivējot, bet tomēr zināmā mērā to pabalstot.

d/Nepielaist dzīves dārdzību. Nav normāla liela dzīves dārdzība, tāpat ka nav normāla parādība arī zema valuta. Dzīves dārdzība atsaucās uz strādnieku algām un ražojumi paliek dārgi. Caur to mūsu preces var kļūt par tirgus nespējīgām.

e/Uzlabot un atvieglot preču transportu. Piem., malca Latgalē lēta, bet Rīgā dārga. Firms kara Maskavā Anglijas ogles maksāja lētāk, nekā Donecas baseinā ražotās. Arī mūsu dzelzceļu tarifi nebija piemēroti koka materiālu transportēšanai. Tirdznieciskās flotes pabalstīšana arī no liela svāra. Agrāk Krievijā bija t.s. "Dobrovoļnij flot", kuŗu pabalstīja. Krieviem Sibīrijā atrodās piem., milzīgas zivju bagātības, bet tās neizmanto nenokārtotā transporta jautājuma dēļ. Tas pats "Dobrovoļnij flot" uzturēja sakarus starp Melno jūru un Vladivostoku. Pirmais mēģinājums zivju transportēšanā no Sibīrijas beidzies nelaimīgi, jo zivju krāva atrazdamās tik garā ceļā, kur pie tam jābrauc cauri joslām ar tropisku karstumu, bija sapuvusi, arī tamdēļ, ka kuģi nebija saldējamās ierīces. Preču transportēšanā no svāra kārtīgu reisu nodibināšanās, kar tomēr ir grūta lieta.

f/Audzinošas muitas lielā mērā no svāra; tās veicina pašu zemes rūpniecības attīstību. Pie mums piem., Bekera fabrika, Liepajā, prasa lielas muitas.

g/Konsulu darbība. Vajadzīgs noorganizēts konsulu tīkls. Konsuli pie mums padoti Ārlietu ministrijai; viņi informējas par saimniecisko darbību ārzemēs un informē valdību.

h/Saimnieciska informācija - ir privāti informācijas biroji, jo valdības informācijai netic. Pie agrākās tirdzniecības un rūpniecības ministrijas pastāvēja informācijas birojs, bet to likvidēja.

i/Tiesību aizsardzība. Jāaizstāv savu tirgotāju un rūpnieku intereses ārzemēs; piem., Anglija ārkārtīgi aizstāv savu tirgotāju intereses.

j/Tirdzniecības līgumi. Tirdznieciskiem līgumiem dažreiz ākārtīga nozīme. Piem., kādreizējs tirdzniecības līgums starp Angliju un Spaniju par vilnas audumiem iznīcināja Spanijas rūpniecību, neskatoties uz to, ka spāniešiem bij aitas ar labāko vilnu. Daudzas valstis tirdznieciskiem līgumiem piegriež ārkārtīgu vērību, mēģinot izkaulēt izdevīgu tirdzniecības līgumu, kad citas valstis atrodas kļūnīgos apstākļos, piem., Vācijas un Krievijas tirdzn. līgumi pirms kara; tamdēļ tos slēdza uz noteiktu, neilgu laiku, piem., uz 12 gadiem. Arī Latvijas neatkarības izcīnīšanas laikmetā, bijuši mēģinājumi no "draudzīgo" ārzemnieku puses pret 1 milj. angļu mārc. izkaulēt mūsu valdības mežu monopolu un emisijas banku. Mūsu miera līgums ar Krieviju saimnieciskā ziņā priekš mums nav izdevīgs; Krievija nodibinājusi Latvijā daudzus tirdzniecības uzņēmumus, par kuŗiem nodokļus nemaksā, pamatojoties uz miera līguma attiecīgiem pantiem. Nav normalas arī mūsu tagadējās tirdznieciskās attiecības ar Poliju.

k/Naudas un diskonta politika. 1/Naudas politika. Francijas frankam 1926.g. bija 1/3 no tā agrākās vērtības, bet valstij ap 20 miljardu franku

parādu; pacelot franka kursu, būtu grūti parādu samaksāt, bet nodzīt kursu vēl vairāk uz leju nepieļauj tauta. Augsta valuta padara neiespējamus tirdznieciskus sakarus /pārdomas arī par mūsu lata stabilitāti/. 2/Diskonta politika - tās uzdevums iespaidot saimnieciskās attiecības, piem., Finanšu ministrija liedz kreditus tiem importieriem, kuŗu preču ieplūšana nebūtu vēlama. Tā būtu valsts līdzdalība saimnieciskā dzīvē - tai iejaukties. Jāizvēlas tādu produktu ražošana, kuŗus tirgū: daudz pieprasa.

XV.

Lielle un mazie uzņēmumi tirdzniecībā. Rūpniecībā - dzīves spējīgāki lielle uzņēmumi, kas ir jau pierādīts, atnes vairāk peļņas, jo izmanto mašīnu darbu. Lauksaimniecībā - jautājums ir vēl strīdīgs: labāk atmaksājoties lielle uzņēmumi, bet krīzes laikmetos spējīgāki - mazie uzņēmumi. Tirdzniecībā - tāpat, ka rūpniecībā izdevīgāki lielle uzņēmumi.

Kapitāla izlietošana uzņēmumā. Lielākā uzņēmumā lielāki kapitāli, vai nu paša vai arī aizņēmti. Mazie parasti strādā ar saviem līdzekļiem. Kas liels vai mazs uzņēmums dažreiz ir relatīvs jēdziens. Piem., Hoff's bija saņēmis no Latvijas bankas apm. 700 milj. rubļu; cik pieder pašam uzņēmējam, tā ir cita lieta; tikai lielāki krediti viņam nodrošināti, kā lielam uzņēmumam. Tā tad lielam uzņēmumam vieglāks nekā mazam uzņēmumam kreditēšanās jautājums. Drošības ziņā - lielle uzņēmumi parasti ir drošāki, jo tiem pieder vairāk īpašumu. Mazam uzņēmējam var būt vai vienīgi laipnības jeb draudzības vekseli. Lielam uzņēmumam tas ir citādi.

Darba spēks. Mazs uzņēmums iztiek ar saviem līdzekļiem, reti izlietojot algotu darba spēku. Liels uzņēmējs algo darba spēku, kuŗa uzplūdu laikā ir daudz; darbam samazinoties arī personāls jāsamazina. Ja uzņēmums liels, var pielietot darba dalīšanu. Liels uzņēmums darba spēku var izvēlēties.

Preču krājums. Mazs uzņēmējs nevar radīt preču krājumus kapitāla trūkuma dēļ. Liellais uzņēmējs to var izdarīt, viņam tas iespējams, ievēdot preces vispusību, caur ko pievelk vairāk pircēju; mazam tas nav iespējams. Liellais var izmantot acumirkliģo konjunkturu, gūstot lielākus ienākumus.

Uzņēmuma atkarība no personas uzņēmumā. A/S un vispāri lielos uzņēmumos atsevišķai personai nav liela nozīme. Rīgā daži veikali pastāv jau ap 100 gadu, personas - īpašnieki, mainījušies, bet uzņēmums tāpat strādā. Citādi tas ir mazos uzņēmumos - viss atkarājās no vadītāja, ja tas mirst uzņēmums izput. Lielā uzņēmumā ir kompensācijas darbi. Piem., ķieģeļrūpniecībā ir t.s. sesonaš darbs, un ilgu laiku gadā darba nav. Tāpat spirta rūpniecībā. Sliktā puse tā, ka darba pārtraukumā kapitālam nav apgrozības. Tāpat tirdzniecībā: ir laiks, kad personāls stipri nodarbināts, bet arī - kad nav ko darīt. Tādēļ tos klusā laikā izlieto pie citiem - kompensācijas darbiem. Ķieģeļrūpniecībā kompensācijas darbi saistīti ar koku tirdzniecību. Mazs uzņēmums nevar sev atrast kompensācijas darbu. Universalmagazinās var izmantot visu kluso laiku.

Telpas. Lielle uzņēmumi var pilnīgāk nekā mazie izmantot telpas. Tādēļ telpu īre lielā uzņēmumā proporcionali mazāka nekā mazā uzņēmumā.

Kompensācija preces iepērkot - lielā uzņēmumā var samazināt ceļojumu izdevumus, var ietaupīt uz frakts naudām lielās partijās iepērkot. Lielle uzņēmumiem izdevīgāki maksājumu nosacījumi, tā tad jau cenas zemākas iepērkot.

Lētāks vadības darbs. Liels uzņēmums var izmantot darba vienkāršošanas paņēmienus, piem., atomatiskās rākstammašīnas etc. Mazie to nespēj līdzekļu trūkuma dēļ.

Kompensācija preces pārdodot. Lielle uzņēmumi var nodibināt tiešus sakarus ar klientiem, kā arī nodibināt tīklus preču pārdošanai /arī pirkšanai/. Piemērs ar preču pārdošanu 1 un 20 pircējiem:

| | Pārdevums 1 pircējam. | Pārdevums 20 pircējiem. |
|--|--------------------------|----------------------------|
| 1/Iepirkšanas cena | 4.000.- | 4.000.- |
| 2/Pārdošanas izdevumi: | | |
| a/izdevumi sakaru uzturēš. | 10.- | 200.- |
| b/uzdevuma izpildīšana | 5.- | 20.- |
| c/iekšējais darbs | 2.- | 40.- |
| d/dažādu ziņu ievākšana par saviem klientiem | 1,50 | 30.- |

| | | | |
|--------------------------|------|---------|---------|
| d/delkredere | - | 40.- | |
| f/iekasēšanas izdevumi | 0,50 | 19.- | 390.- |
| | | 4.019.- | 4.390.- |
| 3/Pelņa | | 200.- | 600.- |
| 4/Pārdošanas cena 20 pd. | | 4.219.- | 4.990.- |
| Pārdošanas cena 1 pd. | | 211.- | 250.- |
| Procentuali izteicot | 100% | | 118,5% |

Tādā kārtā lielam uzņēmumam iespējams iepirkt savas preces par 18,5% lētāk, nekā mazam uzņēmumam.

Propagandas izdevumi. Lieli uzņēmumi daudz var izdot reklamai; mazi to nevar. Reklamai jāatkārtojas pietiekoši bieži, kamdēļ lieli var sludināties biežāk, nekā mazie. Amerikā lieli uzņēmumi izdod pat brošūras.

Uzņēmuma piemērošanās pircēja vajadzībām. Amerikā kāda liela firma sludinājusi, ka ja no tās pirktā manta izrādītos nederīga, to pieņem atpakaļ. Šādiem uzņēmumiem lieli panākumi. Liela firma var piesūtīt mantas pa pastu mājās, ņemot atpakaļ, ja tā izrādītos slikta. Viss tas nav pa spēkam mazam uzņēmumam.

Kalkulācijas izdevumi.

| | <u>Lieltirgotājs.</u> | <u>Maztirgotājs.</u> |
|-------------------------------------|-----------------------|----------------------|
| a/Iepirkšanas cena | 100.- | 108,50 |
| b/ " izdevumi | 0,50 | 1,50 |
| c/Renšu zaudējums | 1.- | 2,50 |
| d/Telpu īre | 5.- | 11,50 |
| e/Algas | 15.- | 7.- |
| f/Veikala izdevumi | 1,40 | 2.- |
| g/Rīcības " | 3,40 | 5.- |
| h/Reklama | 0,70 | 1.- |
| i/Zaudējumi uz debitoriem | 0,00 | 1.- |
| Pašizmaksa | 127.- | 140.- |
| j/Pelņa | 6.- | 10.- |
| Pārdošanas cena | 133.- | 150.- |

Piezīme. Tā kā mazo uzņēmumu algā /7.-/ neietilpst īpašnieka alga, kas paredzēta peļņā /10.-/, tad maza uzņēmuma īpašnieka faktiskā peļņa būs $15 - 7 = 8$; $10 - 8 = 20\%$, t.i. mazāka kā lielā uzņēmumā /6.-/.

XVI.

Sacensība tirdzniecībā. Profesors Šers šo nodaļu iesāk sekoši: Notiek zirgu skriešanās sacīkstes. Katrs žokejs mēģina gūt uzvaru un saņemt balvu, kuru tikai viens var saņemt. Sacīkste beidzās. Vienu saņem kā uzvarētāju - tāuta tam uzgavilē, otrs guļ sasities, viņa zirgam pārlausas kājas. Zirgu nošauj, bet žokeju aizved uz slimnīcu.

Gluži tas pats ar uzņēmumu sacensību tirdzniecībā. Firmo godalgu var iegūt tikai viens, kamēr citiem jāpaliek aiz viņa. Katram no mums ir tiesība piedalīties šais sacīkstēs, no kurām mēs varam atgriesties gan kā uzvarētāji, gan kā uzvarētie. Sacīkste sākas ar to momentu, kad izvēlamies kādu darbību un līdz ar to ieslēdzamies konkurentu rindā. Tālāk izvēlamies nodarbošanās vietu, tirgu u.t.t. rodas pieprasījums un piedāvājums un sakarā ar to uzpeld tā vidus līnija, ko saucam par cenu jeb vērtības līniju. Konkurence ir tas labākais saimnieciskais regulators, bet tomēr, ja raugamies no cita viedokļa, lieta citāda: piem.,: kā mazs uzņēmums var konkurēt ar lielu. Mazajam jāzaudē, tas iznīks. Tā tad - cik pievilcīga arī nebūtu konkurence, viņu jāiekārto tā, jāpieved pie tāda stāvokļa, lai viena sabiedrības daļa neeksploatētu otru. Piem., agrāk Latvijā pastāvēja Apģēdības ministrija, kuŗa paņēma no tirgotājiem preces par pašcenu un tad atkal pārdeva tās tirgotājiem, neskatoties uz protestiem. Sacensība iztek no brīvas konkurences, tirgus brīvības pieprasījuma un piedāvājuma. Sacensības cēloņi ir: 1/tas kopīgais mērķis, kuŗš sasniedzams vienam konkurentam, vai stipri ierobežotam skaitam, 2/brīvi katram pēc šī mērķa dzīties, censties.

Ražības jeb produktivitātes sacensība. Izšķir: 1/darba produktivitāti, 2/saimniekošanas produktivitāti - ja saimniekošanas izdevumi lieli, tad uzņēmums paliek konkurences nespējīgs, 3/gara jeb ģenija konkurence. Amerikā parādījušies daudz ģeniju - piem., Fords. Vācijā minams Stinness. Tur jāņem vērā viss: darba dalīšana, saimniekošanas izdevumu samazināšana u.t.t. Sacensība no vienas puses pozitīva, no otras - bārga un nežēlīga. No cilvēces redzes stāvokļa konkurence ir nežēlīga. No otras puses viņa ir atzīstama, jo pateicoties viņai iegūstam labas un lētas mantas.

Ienesīguma konkurence. Ja ražīguma forma ir pozitīva, tad ienesīguma konkurence ir negatīva. Šeit mērķis - vairāk pelnīt. Te līdzekļi mērķa sasniegšanai vairs nav tīri. Te jāizmanto sabiedrība lai tiktu citiem priekšā un tādēļ te pielieto negodīgus līdzekļus, naudu nežēlojot. Tādu gadījumu ļoti daudz un ar to godīgs tirgotājs nevar sacensties.

Kapitāla konkurence. Amerikā, kur dzelzceļiem nav koncesiju sistēmas, bet konkurence ar tarifiem etc., 2 sabiedrību dzelzceļu līnijas uzsākušas konkurenci. Tās pakāpeniski samazinājušas savus tarifus, līdz kamēr viena no tām izputējusi. Konkurentam ar lielāku kapitālu ir labāks stāvoklis, bet tomēr ir vajadzīgs arī darbs un prāts. Tāpatais paņēmieni - cenu pazemināšana. Kamēr kapitāla konkurence notiek, sabiedrība iegūst, bet konkurencei izbeidoties, cenas ir augstākas, kā bijušas. Jo lielāks kapitāla pieplūdums, jo lielāka konkurence /Kellermana "Tunelis"/.

Dažas piezīmes par konkurenci. Konkurence tagad jau sasniegusi starptautiskus apmērus. Dažreiz arī augstas muitas likmes nevar glābt no konkurences. Dažas valstis praktizējot šādu paņēmieni otras valsts rūpniecības iznīcināšanai: preces uz otru valsti pārdodot zem pašizmaksas un piemaksājot dažreiz lielas summas, kamēr vietējie rūpnieki esot spiesti likvidēt savus uzņēmumus, bet kad tas izdarīts, tad par to pašu precī pircējam jāmaksā daudz augstāka cena. Pirms kara Krieviju esot izmantojusi Anglija un Vācija. Konkurencei ir arī savas robežas: rodas apstākļi, kas to iznīcina. Var pieņemt brīdis, kad prece palikusi tik lēta, ka preces lētums vairs nepievelk patērētāju - pircēju /piem. ūdens patērētājs/. Konkurence pieaug tur, kur vieglāki to izvest, sasniegt, piem., tirdzniecības atsevišķu nozaru apvienošana vienā uzņēmumā pavairo konkurenci. Turpretī darba specializācija un darba dalīšana vājina konkurenci. Konkurencei piešķir nozīmi - priekšrocības, izgudrojumi. Jaunu zemju atklāšana, ar kurām nodibina satiksmi, atklāj ļoti plašas perspektīvas. Arī uzņēmumu formām nozīme konkurencē /Amerikā, piem., A/S vietā stājās tresti/. Sacensības cēloņi meklējami ļaužu masas kopējā mērķī: 1/materialās eksistences nodrošināšanā un 2/materialo līdzekļu ierobežotībā.

Ja nav konkurences, cenas dārgas, - tā tad ir liela peļņa. Tas pievelk konkurentus, - jo tos vilina augstā peļņa. Brīvās konkurences sekas ir: a/tirgotāja peļņas samazināšanās, jo jāpamazina pārdošanas cena; b/tirgotāja iepirkšanas cenas paaugstināšanās.

Tādā kārtā tirgotāja peļņa arvien vairāk sarūk, līdz beidzot pavisam izzūd. Daži turpretī, iziet kā uzvaretāji. Piem., ķīnieši izkonkurē visus baltos strādniekus. Tāpat žīdi izspiež latviešu tirgotājus. Tam dažādi iemesli. Valsts bieži iejaucās, lai mazinātu, ierobežotu konkurenci. To izdara ar valsts monopolu un ārējās tirdznieciskās politikas palīdzību /pie mums linu un spirta monopols/. Ārējās tirdzniecības politikas laukā valsts var ierobežot konkurenci ar muičām, izdodot dažreiz pat preču ievadumu aizliegumu. Arī iekšējās tirdzniecības politikā valsts var izdot ierobežojumus, ievēdot sodus par ļaunprātīgu konkurenci /3 veidi: par pirmo soda nav; par otru - naudas sods; par trešo - kriminālsods/.

Konkurence dēļ pārdošanas tirgus. Nevianā nozarē konkurence nav tik stipri attīstīta kā tirdzniecībā. Konkurence var būt cīņa: 1/pie vietas izvēles, cenšoties iegūt visizdevīgāko un lētāko vietu. Šis cīņas rezultātā konkurence paceļ tirdzniecisko uzņēmumu telpu īri dzīvākās ielās līdz ārkārtīgiem apmēriem, 2/attiecībā uz iepirkšanās vietu, banku sekariem, etc.; 3/dēļ pircējiem, cenšoties tos pievilkt savam uzņēmumam, ar godīgiem, bet dažreiz arī ar negodīgiem līdzekļiem /piem. ar agrākiem Lodzas tirgotāju paņēmieniem/.

Konkurences cīņas līdzekļi. Objektīvie līdzekļi stāv ārpus konkur. personas:

1/Cenas konkurence - ir pozitīvs sasniegums. To sasniedz samazinot veikala izdevumus, iepirkšanas izdevumus etc. Šāda konkurence pircējam vēlama.

Tomēr cena nevar iet zem pašizmaksas; var atzīt gan temporāru /uz laiku/ cenu pazeminājumu.

2/Konkurence kvalitātē. Lieltirdzniecībā tā nav iespējama, tai nav nozīmes, jo šeit ir noteikta standarta prece. Sīktirdzniecībā tā var nākt priekšā; sīktirgotājs te cenšas uzvarēt savu konkurentu ar savas preces labākām īpašībām.

3/Piemērošanās publikas prasībām. Tā var izpausties veikala solījumā apmainīt pircējam preci, ja tā nepatīk, vai nav derīga. Sīktirgotājam jāprot, izmeklējot preces šķirni pēc labuma, piemēroties savu pircēju garšai, prasībām - vajadzībai un kabatei /maksāšanas spējām/.

4/Kredīta sniegšana. Kredīts vispār palielina apgrozījumus. Daži perk labāk tur, kur preces dod uz kredīta, ne tur, kur dod labu un lētu preci, bet pret tūlītēju samaksu. Kredīta operācijas sevišķi izplatītas Amerikā un Vācijā. Arī pie mums tas parasts, sevišķi sīktirdzniecībā. Kredīta operācijas sliktās puses: a/lieltirdzniecībā - pārdevējs - lieltirgotājs spiež sīktirgotājam preci lai tikai pārdotu; tā kā sīktirgotāju starpā ir cilvēki, kas maz ko no lietas saprot, tad novērots šādu pircēju pieplūdums un kā sekas - negodīgas konkurences uzplaukšana, b/sīktirdzniecībā - kredītešana attaisnojama tikai atsevišķos gadījumos. Tās sekas ir bieži sīktirgotāja atkarība no lieltirgotāja un pircēja atkarība no sīktirgotāja. /Agrākais krievu ierēdnis - "čelovek dvacatavo čisla"/.

Subjektīvie līdzekļi - kas ieiet no pārdevēja personas /ieteicams izlasīt "101 padoms satiksmē ar cilvēkiem" dabujams fakultātes bibliotēkā/.

1/Piemērošanās pircēja ērtībām: ātra un laipna apkalpošana; lifts; atpūtas vieta, uzjautrināšana; preces nosūtīšana mājā; paraugu izsūtīšana pircējam apskatīšanai mājās; pasūtījumu pieņemšana pa tālruni etc.etc.

2/Piemērošanās pircēja īpatnībām, parašām, pat untumiem. To visu var sekmīgi izdarīt, bet vajadzīga cilvēku pazīšana /piem., ar kādu Baltijas muižnieku, kurš naudu ārzemēs saņēmis pret akreditīvu/. Tirgotājam jābūt lielam dženteļmenim.

3/Preces ārējais izskats. Pircēju pievelk arī preces ārējais izgreznojums, iesaiņojums. Piem., ar šokolādi, cigariem.

4/Preces izstādīšana skatu logos, resp. skatuloģu dekorēšana - plaši pielietots līdzeklis tagadējos laikos.

5/Veikala iekārtojuma ērtība. Tiesība apmeklēt veikalu bez pienākuma jebko pirkt, preču pārskatāma novietošana etc.

6/Reklāma - viens no svarīgākiem konkurences līdzekļiem.

7/Rabats, dāvanas, piedevas. Naudas ielikšana dažos maizes klaipos, loterejas biļešu ievietošana dažos ziepju gabalos etc. Tās visas ir fiktīvas lietas, jo tirgotājs taču nav spējīgs ko uzdāvēt, - viss tas iekalkulēts pārdomātās preces cenā, kas pircējam jāsamaksā.

8/Apgrozījumu premijas. Ar sevišķu čeku sistēmas palīdzību reģistrē katrā pircēja pirkumus, izsniedzot pircējam gada beigās zināmu % no pirkumu kopsummas, vai atvelkot no fakturas par nākamā gadā pārdotām precēm.

9/Pārdevumi apakš cenas. Veikala logā izliek kādu preci ar ļoti zemu cenu un pārdodot to cieš zaudējumus, bet cerē reizē pārdot arī citas preces un pelnīt. Kāds tirgotājs pie mums uz laukiem pārdevis cukuru lētāk kā visi apkārtējie tirgotāji, bet vēlāk izrādījies, ka bijis mazāks svars.

10/Tirgošanās ar cenām. Tirdzniecībā vairumā kaulēšanās ir dabīga lieta, jo te atliekas 2 specialisti. Turpretīm sīktirdzniecībā tam nevajadzētu tā būt, jo pircējs pa lielāku daļu nezina preces īsto vērtību. Tomēr dzīvē tas tā nav, jo ir divejāda publika: viena, kas nepērk tādā veikalā, kur prasa priekšā; otra - kas pērk tikai tur, kur no cenas ko atlaiž.

Konkurences pozitīvās puses - tās garantē brīvā tirgus labumus.

1/Konkurence vēlama: a/ražotājiem, - tas dabū zināmu cenu, kas zināmā laikā pastāv - iespējama, b/patērētājam, kuram tā garantē zemāko cenu, jo dota iespēja noskaidrot tirgus cenu, apejot vairākus veikalus un c/tirgotājam, kuram dota iespēja, varējot starp minimālo un maksimālo cenu, gūt peļņu.

2/Konkurence piespiež katru konkurences locekli izvest pilnīgu saimniecisku principu un darba ražīgumu. Kas neievēro šos konkurences mājienus, tam jāpazūd. Preces cenas ir dārgas, ja nav konkurences, pier. Padoģu Krievijā

Konkurences negatīvās puses. Veselīga konkurence nobīda pie malas dzīves nespējīgu uzņēmumu. Bet pazīstama arī negodīga konkurence. Tā apdraud

godīgu, padara neiespējamu godīgu tirdzniecību. Piem., ar kādu darbnīcas īpašnieku Rīgā, kas izdarījis mākslīgu bankrotu un piekrāpis pat savu veikala vadītāju. 1922.gadā pēc jaunā muitas tarifa pieņemšanas, kad dažām mantām bija noliktas augstas muitas, viena daļa veikalnieku nodibinājuši sakarus ar kontrabandu un pateicoties tam izkonkurējuši dažus godīgos. Negodīga konkurence sāk parādīties parasti tad, kad konkurentu par daudz. Teoretiski ņemot konkurencei jānovēd pie pārdošanas cenu pazemināšanas. Bet pārmērīga konkurence bieži noved pie pretējā - cenas paliek dārgākas. Tas ir saprotams: piem., ja zināma rajona iedzīvotājus var apkalpot viens tirgotājs, bet ja to ir 3 vai 4, tad iedzīvotājiem no peļņas jāuztur vienas ģimenes vietā 3 un 4 vai pat vairāk. Prof. Šers no praktiskās dzīves min kādu piemēru - salīdzinājumu par gaļas cenām 2 dažādās pilsētās, kurām iepirkšanas apstākļi samērā vienādi:

| Pilsēta. | Iedzīvotāju skaits. | Skārņu skaits. | Iedzīv.sk. uz 1 skārni. | Gaļas ceļas. |
|----------|---------------------|----------------|-------------------------|--------------|
| A | 117.000 | 85 | 1.400 | 85 |
| B | 150.000 | 193 | 770 | 95 |

Slēdziens: kur mazāk iedzīvotāju uz 1 tirgotāju, tur prece dārgāka.

Ir ievērojams, ka tirgotāji un ražotāji pāriet uz preces zemāku kvalitāti, ja konkurence paliek pārmērīga. Caur to konkurence izvēršas par negodīgu, piem., ādas vietā sāk lietot papīru, tērauda vietā dzelzi u.t.t. Bet ja publika to pamana, tad šāda konkurence ilgi turpināties nevar.

Cīņas līdzekļi ar konkurenci. Lieltirgotājs ātri negodīgo konkurentu pienaglo. Pastāv arī iestādes, kas tam palīdz, - t.s. šķīrējtiesas. Apsardzība vajadzīga tam tirgonim, kas ir nespecialists. Grūti nākas izšķirt godīgu konkurentu no negodīga. Redzams tikai tas, ka citā veikalā mantas lētākas nekā godīgā tirgotāja veikalā. Ja nenāktu palīgā valsts, šis negodīgais konkurents eksistētu labāk kā godīgais. Paņēmienu negodīgai konkurencei iet līdz bezgalībai /taisa precī ar konkurenta marku, iesaiņojumu, lai gan preces dažādas; kokvilnas izstrādājumu pārdod par zīda etc./. Konkurenti pielieto pat nomelnošanas paņēmienus, bet cietusais, zināms, meklē tiesas aizsardzību. Konkurenti cenšas iegūt arī viens otra veikala noslēpumus. Arī publika var cīnīties ar konkurentiem. Ja cietis pircējs, vienam tiesāties grūti, lai gan saprotams, ka viņš tādā veikalā pirkt vairs neies. Anglijā nodibinātas t.s. pircēju organizācijas, kas ievēd "melnās listes", kur pircējs ieraksta visas sliktas ziņas par savu veikalu. Ja nu par šādiem "melnām veikaljiem" ienāk sūdzības, tad paši pircēji jau izgatavojuši pārskatu par tiem. Šādus pārskatus var dabūt pat pirkt. Tad arī saprotams, ka pircējs tādus veikalos neies. Blakus "melnām listēm" pastāv arī "baltās listes", kas izceļ tirgotāju labās īpašības.

Līdzekļi zaudējumu novēršanai, kas ceļas caur konkurenci. Konkurējošie veikalnieki mēģina uzpirkt, izdibināt otra veikala noslēpumus, nodibināt sakarus ar otra veikala materialu piegādātāju, noliktavas darbiniekiem. Lai šo novērstu ir vajadzīga:

1/Kontrole: a/jāmotivē piedāvājuma atraidīšana, kamdēļ vajag būt piedāvājumu grāmatai, b/katrs iepirkums jākontrolē, c/jāraugas lai nenodibinātos sakari starp materialu piegādātājiem, d/kontrolētājs nedrīkst zināt, no kā pārbaudāmā prece ienākusi /kā paraugs - materialu izmēģināšana Universitātes laboratorijā/. Kontroles vajadzība ir pastiprināt darbinieku psiholoģiskās puses. Godīgam elementam kontrole nav bīstama.

2/Veikala noslēpumu glabāšana. Veikala grāmatas ir veikala noslēpums, tās var izprasīt zināmos gadījumos tikai tiesas, piem., nodokļu piedzišanas gadījumos; a/veikala iekšējā darbībā: kapitāla lielums, kādi mums dalībnieki un kas kuram pieder, kāda bilance, zaudējumu un peļņas r-ns, apgrozījumi, korespondents, līgumi, bankas sakari; b/veikala ārējā darbībā: iepirkšanas un pārdevumu cenas, iepirkumu avots, noņēmēju adreses, nākotnes plāni, izredzes un sagatavošanās darbi, piem., veikala paplašināšema vai likvidācija, piedalīšanās citos uzņēmumos un spekulācijās; tad-ziņas par svarīgiem notikumiem, kas var atstāt iespaidu uz tirgu, piem., nākošo konjunktūru pazīmes, paredzamie pārgrozījumi muitas tarīfos un pārgrozījumi tirdznieciskos likumos un rīkojumos u.t.t.

XVII.

Uzņēmumu apvienības. Karteli. Tresti. Uzņēmumu formas, kā redzējam, ir ļoti dažādas: vienpersonu, pīnsa s-bas, komandīts-bas u.t. Tālākā pakāpe ir A/S-bas. Visas šīs formas ir ļoti vecas un pazīstamas. Piem., A/S-bas jau pazīstamas Ost-Indijas sab-bā. Kā redzējam, caur konkurenci tirdzniecība paliek gandrīz neiespējama. Jāmeklē jauni ceļi lai izbēgtu no stiprās konkurences. Izejas ir tikai divas: 1/vai no konkurentiem vienoties savā starpā par konkurences ierobežošanu, vai 2/vienkārši laisties dibenā. Saprotams, ka izšķirās par pirmo. Tā radās apvienības jeb koalīcijas. Apvienošanās var notikt divējādi: 1/atsevišķie uzņēmumi pilnīgi zaudē patstāvību, savas juridiskās tiesības; atsevišķie uzņēmumi patur zināmu patstāvību ar zināmām juridiskām tiesībām. Piem., Br.Dodž automobiļu fabrika, - zem vienas atrodas vairākas atsevišķas automobiļu fabrikas. Tad - "Mak Cormik" lauksaimniecības mašīnu fabrika, kurā apvienotas vairākas fabrikas, bet ar kopēju firmas nosaukumu, pie kam atsevišķām fabrikām nav juridisku tiesību. Tālāk - Stinness, kur vienās rokās apvienotas lielas bagātības. Tad vēl Sacharovs, kuram uz lielām valstīm lielāks iespaids, nekā dažām mazām valstīm. Kā tie tikuši pie šīm bagātībām? Tie ir savā ziņā Napolenni saimnieciskā laukā, katrs savā nozarē. Ražošanas problems, noņemšana un konkurence spiež rūpniekus apvienoties, ieiet uz zināmu saprašanos. Tas attiecināms ne tikai uz rūpniecību, jo vispāri izšķir šādas apvienības:

- 1/Rūpnieku koalīcijas. Mērķis - sasniegt izdevīgākas cenas un lielāku peļņu par ieguldīto kapitālu.
 - 2/Tirgotāju koalīcijas - pārdot preces pēc iespējas par augstākām cenām.
 - 3/Patērētāju koalīcijas - iegūt produktus pēc iespējas par lētām cenām.
 - 4/Strādnieku /algota darba koalīcijas. Mērķis nodrošināt darbu un labu algu.
- Visām šīm grupām ir pretējas intereses. Saimnieciskās dzīves jaunākā attīstība, sakarā ar koalīcijām, iet 3 virzienos:
- 1/kapitalistiskais virziens - izved rūpnieki un tirgotāji;
 - 2/socialais virziens - izved patērētāji un strādnieki;
 - 3/valstiskais virziens - kad valsts organizācijas izved zināmu saimniecisku darbību.

Koalīcijas iespaids uz tirdzniecību ir liels. Tērauda tresta sabiedrība Amerikā ražo 80% no tērauda precēm visā pasaulē; trestam pašam savas akmeņogles, kuģi, transporta līdzekļi, factorijas citās zemēs. Lai gan daudz darba etapu pārņēmusi sabiedrība, tomēr tirgotāja darbs arī šeit vajadzīgs; finansu pārvaldē vajadzīgs tirgotājs, tāpat preču iepirkšanā, eksportā, importā, satiksmē ar bankām, transportā, konjunkturas apsvēršanā un citurs; šos darbus sekmīgi var veikt tikai finansists, komersants, un tas nav pa spēkam rūpniekam - inženierim. Tas pats attiecināms uz patērētāju koalīcijām. Beļģijā, Dānijā šīm koalīcijām lieli panākumi. Arī šeit vajadzīgs tirgotājs. Tas nav citādi arī ar valsts koalīcijām. Arī šeit panākumus nevar sagaidīt, ja valsts uzņēmumos darbosies, varbūt, izglītots ierēdnis; te tāpat vajadzīgs cilvēks ar specialām zināšanām. Vislielāki panākumi ir kapitāla koalīcijām, jo lielu mērķi saimnieciskā laukā var sasniegt ar lielu naudu. Rūpniecības koalīcijas ieved visjaunākos paņēmienus rūpniecībā, jaunākās mašīnas, ietaises etc. Interesants piemērs esot ar kādu Čehoslovākijas apavu fabriku, kurā katrs strādnieks ražojot 6-8 pāru zābeku dienā. Strādnieku algas esot zemas, bet izpeļņa tomēr liela - tantjēmu veidā. Darba dalīšana vislielākā, darbs rokurocīgs, katra darbnica veic tikai vienu zināmu operāciju. Ja kāda darbnica neveic savu darbu, peļņas ziņā cieš visa fabrika. Arī darba kvalitāte neciešot no darba ātruma /par min. fabrikas darbību fakultātes bibliotēkā dabujama grāmata, kurū ieteicams izlasīt/ Fabrikām vispāri vajadzīgas labas mašīnas; šā strādājot darba ražīgumam pozitīvs rezultāts.

Koalīciju labās puses. a/augstākā intelektuālā darba spēka un darba spēju izmantošana; b/augstākā saimniekošana attiecībā uz laiku materialu un kapitālu; pie mums spirta monopols, bet spirta ražošana dārga un c/jaunu tehnikas ieguvumu izmantošana etc.

Koalīcijas negatīvās puses: no sākuma konkurence ar atsevišķiem uzņēmumiem, bet pēc tam, kad konkurenti pieveikti ar cenu nosīšanu, šīs koalīcijas parasti uzstāda citas - ne zemas cenas, t.i. notiek sabiedrības eksplotācija. Koalīcijas atnes ļoti lielu peļņu vispāri, kad kapitāli sasniedz zināmu attīstību, heizbēgami seko rūpnieku apvienošanās koalīcijās, kurās noteic monopola cenas. Piem., ar Šveīci, kur aldari gribējuši nodibināt

apvienību, ražojot tikai noteiktas alus šķirnes. Bet ar to nebijuši mierā turisti, kas pieprasījuši dažādību, un rezultātā apvienība - sindikats - iznīcis. šīnī gadījumā koalīcijas ļaunās sekas paralizē patērētājs. Ļaunās pušes var novērst otrkārt ar valsts varu, ievēdot valsts monopolus un pabalstot ārpus koalīcijām stāvošus rūpniekus.

Koalīciju pamatformas ir: 1/kartelis un 2/trests. Starpība ir patstāvības pakāpe, kādā saistīti savā starpā apvienībā izejošie uzņēmumi. Kartela un tresta jēdzienus ne ziniski, ne arī praktiski nav iespējams stingri formulēt, jo tie viens no otra grūti izšķirami un tādēļ tos bieži sajauc. Essistē ļoti daudz dažādas pārejas no vienas otrā, bez tam te arvienu vēl pārveidojaš vecās un nāk klāt gluži jaunas koalīciju formas kadēļ, kā prof. Sers saka, pareizāki runāt ne par karteliem un trestiem atsevišķi, bet gan par kartelu un trestu koalīcijām kopēji. Kā jau minēts, skaidri nojaušamā starpība ir patstāvības pakāpe, kādā pastāv starp atsevišķiem uzņēmumiem, kuŗi ieiet koalīcijā. Kamēr atsevišķs loceklis patur saimniecisko un tiesisko patstāvību, tikmēr koalīcijai ir kartela raksturs. Kad šī patstāvība tiek sašaurināta un iznīcināta par labu tādai apvienībai, kuŗa uzskatāma kā viens noslēgts uzņēmums ar pilnīgi kopēju pārvaldes organizāciju, kapitālu, darbu, ražošanu, peļņu u.t.t., tad šādu apvienību sauc par trestu. Trestā atsevišķi locekļi zēudē pilnīgi savu patstāvību, karteli patstāvība ir ierobežota tikai pa daļai - centralizētas tikai dažas apvienoto uzņēmumu funkcijas un pie tam tieši tās, kuŗām nozīme konkurences apkaŗošana. Trestā, turpretīm, visas atsevišķo locekļu funkcijas no paša sākuma, vai arī pakāpeniski tiek uzsūktas no apvienības - katrs atsevišķs uzņēmums tiek "apritš" no kopējās organizācijas - apvienības, pie kam šeit nekrīt svarā, vai atsevišķs loceklis formeli patur savu patstāvību vai ne, pēc būtības patstāvība neeksistē. Tresta mērķis ir saimnieciskās varas palielināšana, konkurences iznīcināšana un pasaules tirga iespaida mazināšana /monopols/. Nolūks gūt pēc iespējas lielāku kapitāla ienesīgumu. Trests iet tālāk par karteli arī citā virzienā. Kartelī, ar maz uzņēmumiem, apvienojas viendabīgi uzņēmumi. Piem., Latvijā: ķieģelrūpnieki, dzirnavnieki. Trests, pa lielākai daļai, savā sākumā rodas tāpat, apvienojot vīendabīgus uzņēmumus, t.i. aug horicontālā virzienā. Vēlāk, sasniedzot zināmu attīstības pakāpi, un vadoties no saviem mērķiem, tas aug arī vertikālā virzienā, t.i. sagraŗja savās rokās kāda priekšmeta ražošanā visus nepieciešamos uzņēmumus, neizslēdzot jēlvielu ražošanu, transportu, ogles un pat pārdodot preces tieši patērētājiem. Trests ir pilnīgākais kapitalistiskais uzņēmums, kādu mēs varam iedomāties un tagad viņa attīstības robežas nemaz nav iespējams noteikt, paredzēt. Tresta idejas nēsēji ir Vanderbilts, Rokfellers, Stinness, bet lielākā vairumā vārdus no ievērojamākiem, publika nemaz nedabū zināt. Tresti sekmīgi var darboties tikai koncentrējot kapitālus. Te lielu lomu spēlē bankas. Tas jāsaprot tā, ka bankas tieši nedibina trestus, bet iegūst akciju majoritāti. Tādos gadījumos bankas faktiski vada trestu caur saviem kontrolieriem, kuŗi seko tresta darbībai uz vietas.

Kartela vājās pušes: 1/līgumu nepildīšana no biedru pušes, kas kā locekļu nelegala darbība; vairāk ražo, pārdod gan ar noteiktām cenām, bet pircējam piedāvā kukuļus; par nosacījumu pārkāpšanu gan nolikti dažādi sodi, bet kontrolēt grūti. 2/Kartela darbības termiņš jau nozīmēts līgumu slēdzot; termiņiem tuvojoties, pacēlas jautājums, kā darbība notiks pēc termiņa, kadēļ pārkāpumi īsi pirms termiņa lieli; 3/Ārpus kartela stāvošo /outsiders/ darbība. Kartelī iedabūt visus nav iespējams. Pastāv ieskats, ka kartelis tikai tad sekmīgi var darboties, ja ražo ne mazāk kā 80% no patēriņam vajadzīgās attiecīgās mantas. Ja mazāk, tad kartela eksistence, kā to rāda piedziņojumi Amerikā, ir apdraudēta. Kartelu eksistenci var apdraudēt arī valsts monopoli, kuŗus pēc jaunākiem novērojumiem var nodibināt jebkuŗā nozarē. Kartelu nodibināšana vispār grūta tur, kur daudz uzņēmumu, kuŗiem var būt dažāda ražošanas iekārta, kapitāls, .etc.; 4/Ārzemju uzņēmumi, kuŗi cenšas izļaut muitas aizsargu valni, pielietojot tā saucamo diferenciatlo kalkulāciju. Šāda kalkulācija iespējama tadēļ, ka mantas pašizmaksa sastādās no 2 daļām: proporcionāliem izdevumiem, /materials, darbs/u.c. pastāvīgiem izdevumiem /amortizācija, administrācija etc./, kuŗi nepieaug.

Piemērs. Ja alus darītava 50.000 hl alus, tā izmaksa sastādās:

| | | |
|---------------------------|--------|-----------|
| a/proporcionalie izdevumi | ā 10.- | 500.000.- |
| b/cietie izdevumi | " 7.- | 350.000.- |
| | ā 17.- | 850.000.- |

ja nu alus darītava ražo tanī pašā laikā 60.000 hl, izmaksa sekoša:

| | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| a/proporcionalie izdevumi | 600.000.- |
| b/cietie izdevumi | 350.000.- |
| | <hr/> 950.000.- , vai 1 hl |

izmaksā zem 16.-

Kā redzams, tad palielinot produkciju, alus darītava liekos 10.000 hl var pārdot par 10.-, pie kam necietīs zaudējumus, jo cietie izdevumi būs jau segti ar ražotiem 50.000 hl. Tā izskaidrojama iespēja konkurēt pat ar ārzemēm, kur pastāv aizsargu muitas. 5/Jaundibināmie uzņēmumi. Karteļu vara reti var būt tik liela, lai novērstu jaunu uzņēmumu dibināšanu. Bet šādi uzņēmumi var nodibināties, jo kartelis pelna ļoti labi. Bet vai jauno uzņēmumu varēs saistīt kartelī, ir jautājums; 6/Karteļa locekļi, kas nav apmierināti ar karteļa darbību. Daži karteļa dalībnieki gribētu paplašināt savu darbību, bet to neatļauj līgums. Tamdēļ rodas cīņa un karteļa dalībnieki pārīet, vai nu karteļa pretiniekos, vai nodibina naidīgu karteli un var piespiest karteli pat likvidēties.

Daži redzes stāvokļi pret apvienībām. No sociālā viedokļa karteli ietei camāki. No saimnieciskā viedokļa lielāka nozīme trestam. No patērētāju redzes viedokļa - nav vēlama neviena no šīm normām. Uz apvienībām negatīvi skatās valsts vīri. Socialisti redz apvienībās pāreju uz varbūtēju socialismu, jo piem., Amerikā dažas plašas nozares ir tikai tersta rokās, ko valsts viegli varot pārņemt. Strādnieka redzes viedoklis negatīvs pret šādām apvienībām, jo šie uzņēmumi visumā grib pazemināt algas. Amerikā gan tas ir citādi, tur arī strādnieki bieži ņem līdzdalību peļņā.

Karteļu organizācija. Izšķir sekošos karteļu veidus:

1/Nosacījuma kartelis - ir primitīvākā forma; regulē cenu maksāšanas terminus, rabatu, skonto etc. Šādi karteļa veidi normē pārdošanas nosacījumus.

2/Kvalitātes karteli - kad uzņēmēji vienojas par preču kvalitāti, kas gan ne visur iespējams.

3/Cenu kartelis - jau pilnīgāka forma, jo ieslēdz sevī maksāšanas nosacījumus un preču kvalitāti. Šeit vienošanās ar saistošām minimalām cenām. Šī forma neierobežo kvantumu.

4/Pircēju nodrošināšanas kartelis - kad uzņēmumi sev nodrošina noteiktu pircēju skaitu. Darbības lauku sadala rajonos.

5/Pārdošanas centrāles - sindikāti. Ražotāji vienojas nodot savus ražojumus vienai centrālei, paši netirgojas, nenodarbojas ar klientu pievilkšanu bet aprobežojās tikai ar preču ražošanu. Piem., Vācijā: kalija sindikats, ogļu sindikats etc. Šveicē - dzirnavu pārdošanas centrāle - A/S. Latvijā: kopmoderniecības uz laukiem, piensaimniec. centrāle; linu un spirta monopolu arī var uzskatīt par karteļiem. Līdz šim apskatītās formas neregulē ražojamo vairumu.

6/Ražošanas vairuma ierobežošanas karteli. Ierobežo ražojamās preces vairumu. Krievijā agrāk pastāvēje cukura fabrikantu apvienība, kas vienojās par noteikta vairuma cukura izlaišanu Krievijas iekšējā tirgū.

Karteļu iekārta neveicina progresu, jo var pastāvēt arī slikti nostādīti uzņēmumi, kamdēļ bieži var novērot ļaunprātības cenu noteikšanā.

Trestu veidi. Trestu raksturīgākā pazīme atsevišķu uzņēmumu patstāvības zaudēšana; iesāšanās trestā vai nu vienojoties, vai piespiedu kārtā.

1/Pool's /kriev."пул"/. Atsevišķi uzņēmumi vienojas savā starpā sadalīt iegūto peļņu. To dara vērā ņemot dažādus apstākļus. Šīs formas trūkumi: katrs uzņēmums pastāv tomēr par sevi, kamdēļ saimnieciskie izdevumi nesamazinās, netiek pilnībā izmantots saimnieciskais princips.

2/Uzņēmumi ar interešu kopību. Šeit izšķir divas formas: a/brīvākā forma - uzņēmumi savstarpēji vienojas neradīt viens otram konkurenci, savstarpīgi izpalīdzoties ar kapitālu, kā arī savienot gūto peļņu, lai pēc tam to dalītu proporcionāli kapitālam, vai saskaņā ar iepriekš uzstādītu šemu. b/ciesāka forma - viens uzpērk otra akcijas, daļu vai visas un otrādi. Uzņēmums tomēr pastāv zem agrākā nosaukuma.

3/Akciju apmaiņa spaidu kārtā. Katra s-ba palielina savu akc. kapitālu un nodod jaunās akcijas otrai s-bai apmaiņai pret tām, kuŗas otra s-ba speciāli šim nolūkam izlaidusi.

4/Amerikaņu trestu īpatnējā forma. Atsevišķi uzņēmēji vai s-bas izdod pilnvaras tresta valdei un viņus rīko tikai pēdējā. Atsevišķie uzņēmumi patstāvīgi neeksistē, bet saņem trestu valdes certifikātus, t.i. apliecības, kas dod tiesību saņemt savu peļņas tiesu. Šī forma pastāvēja Amerikā līdz 1890.g.-1891.gadā ar likumu to atcēla, jo likums atzina šādu pilnvaru iz-

došanu par nelikumīgu. Valdības tālākā cīņa ar trestiem bija nesekmīga.

5/Modernais trests. Kāds zināmas nozares bagāts uzņēmums uzpērk otra uzņēmuma akciju majoritāti. Pēc tam seko apvienošanās un izlaiž jaunas akcijas. Tad arī iznīkst daudzi mazi uzņēmumi /konkurences dēļ/, tos vēlāk uzpērk jaunnodibinājies trests. Akcijās satek beidzot nedaudz cilvēku rokās un pilnīgi pārvalda situāciju, piem., tērauda trestam Amerikā ir 2 miljardu liela bilance. Klarka sindikats nopircis $\frac{1}{3}$ no Gvatemalas republikas īpašumiem, ar tiesību ierīkot dzelzceļa linijas, telegrafa linijas etc., bet dod Gvatemalas valdībai par gandrīz pilnīgas patstāvības zaudēšanu, tikai 10% no savas peļņas.

6/Vismodernākais trests ir vairāku atsevišķu trestu apvienošanās apvienībā ar koncentrisku riņķu uzbūvi. Piem., Amerikā visas dzelzceļu kompanijas apvienojās vienā "Rok Ailendā". Eiropā trestu apvienības gājušas uz priekšu, sāka veidot pat atsevišķu valstu rūpniecības nozares, piem., Vācijas, Francijas, arī Beļģijas tērauda rūpnieku apvienošanās, gan ne pilnīgi tresta formā, bet tas tikai laika jautājums. Angļi šai apvienībā nav piedalījušies. Tresta darbībā un attīstībā, kā arī dibināšanā, liela loma piekrit bankām. Lielākās bankas jau pirms kara Eiropā bija vienojušās par darbības sfēras sadalīšanu. Trestu attīstība norisinās bankās. Trestu darbības paplašināšanās veids ir filialu dibināšana, kur izdevīgi ražošanas apstākļi, piem. Forda uzņēmumi izmētāti visā Amerikā - visizdevīgākās vietās ražojot atsevišķās daļas, bet salikšanu izdarot vienā vietā.

XVII.

Spekulācija. Privatsaimniecības raksturīgākā īpašība ir tā, ka tā savieno sevī pagātņi, tagadni un nākotni. Uzkrātais darbs pagātnē noder kapitāla dažādu formu veidā darba pabalstīšanai un sekmēšanai un vajadzību apmierināšanai tagadnē, bet šīs dienas saimniecība racionāli aprēķināta nākotnē. Nākotnes darbības un apstākļu paredzēšana un rūpēšanās par to, - ir svarīga lieta. Zem spekulācijas plāšākā, vispārējā nozīmē saprot visas tās rīcības kopību, ko dara tagadnē attiecībā uz privātas saimniecības, atsevišķa uzņēmuma, darbības attīstību nākotnē. Te varētu minēt ražošanu un pārtērēšanu nākotnē, piedāvājumu un pieprasījumu, konkurenci, uzņēmuma paplašināšanu nākotnē vai likvidāciju. Tomēr zem spekulācijas parasti saprot stingri norobežotu rīcību, kas iziet uz paredzamo cenu grozīšanos nākotnē, lai no tās gūtu peļņu. Ar šādu tulkojumu spekulāciju pārnes uz tirdzniecisko darbību. Nākotnes paredzēšanā galvenais ir laika šķērslis, nodibinot uz zināmu laiku krājumus. Te var būt dažreiz lieli zaudējumi. Kur kultura augstāka, tur spekulācija vairāk attīstīta. Spekulatīvais elements ir neizbēgams tur, kur nodibinās jauni pasākumi /jaunas dzelzceļa linijas etc./. Tirgotājam nav iespējams pilnīgi tikt vaļā no spekulācijas. Tas iespējams tikai pa daļai 1/ja tirgotājs izvēlās tādas preces, kuŗu cenas maz svārstās, 2/ja pērk tūlīt un pārdod tūlīt, 3/ja, slēdzot līgumu par preces piegādāšanu reizē slēdz līgumu arī par preces pārdošanu u.t.t.

Bet jo mazāks risks, jo mazāka peļņa. Riski var būt: 1/cenas risks, Nevienu precei nav pastāvīga cena, kādēļ iepērkot preci, vairāk kā tūlīt var pārdot, katram jāērķinās ar zaudējumiem; 2/kredīta risks - visi parādnieki nekad nav droši; 3/veksļa kursu risks. Darījumos ar valstīm, kuŗām stabila valūta, šis risks gandrīz izslēgts, kaut arī notiek nelielas svārstības vekselu, kursos atkarībā no vekselu pieprasījuma un piedāvājuma biržā, 4/risks skarā ar preču piegādi - ja salīgto preci nepiegādā noteiktā termiņā, 5/preču kvalitātes risks - ja prece iepriekš samaksāta, bet sūtot ceļā sabojājās, 6/konjunktūras risks - saprot visu to dažādo apstākļu kopumu, kas saimniecisku darbību var iespaidot tirgotājam nelabvēlīgā virzienā. Piem.: pircēja darba apstākļi, ar to saistītas pircēja iepirkšanās spējas - maksātspējas u.t.t. Tie ir vispārējie riski. Ir vēl saistītie riski, piem., valūtas krīzes. Šādas krīzes piemēklēja pēckara gados ļoti daudzas valstis. Darījumos var ciest ārkārtīgus zaudējumus, var arī ļoti pelnīt. Piem., ar Vāciju. Latvijas tirgotāji, kas iepirka preces - pelnīja, tie kuŗi pārdeva - zaudēja.

Biržas darījumi. Ja preces pārdod ar noteikumu, ka pie preču nodošanas jāsamaksā par precī sk/n., tad saka, ka pārdevums izdarīts par skaidru naudu. Šāds pārdošanas veids bieži nāk priekšā sīktirdzniecībā. Lieltirdzniecībā pārsvarā ir pārdošana uz kredīta. Attiecībā uz preču nodošanas laiku, var būt sekoši noteikumi: 1/prece jānodod nekavējoši, tūlīt - loco, 2/pēc zināma laika - Auf Lieferung. Pirmā gadījumā darīšana ar parasto darījumu, kuŗu jāizpilda nākošā vai tuvākās dienās, otrā - ar termiņdarījumu. Termiņ-

darījumus iedala 1/cietos darījumos un 2/brīvos darījumos. Brīvos darījumos viens no kontragentiem var atteikties no līguma pildīšanas, samaksājot kontragentam līgumā noteikto atlīdzību - premiju. Citos darījumos kontragentiem obligatoriski jāizpilda līgums. Tad pašus darījumus iedala vēl 1/realos un 2/fiktīvos. Realā darījumā pārdevējs termiņā nodod preci pircējam un saņem preci samaksājot noteikto cenu. Fiktīvā darījumā pārdevējs nenodod preci, bet piemaksā vai saņem no pircēja cenu starpību starp līgto cenu un dienas kursu. Termiņa darījuma izpildīšanu sauc par likvidāciju. Termiņi likvidācijām ir sekoši: 15.datums - medio, vispiezākā pēdējā mēneša diena - ultimo. Piem., "per medio marts" nozīmē 15.III., "per ultimo marts" - 31.III. u.t.t. Termiņa darījumu dalībniekus var iedalīt 2 grupās: 1/tirgotāji, rupnieki, kuri pērk preci termiņā, baidoties no cenu celšanās nākotnē un 2/personas, kuŗas pērk un pārdod preces ar vienīgo nolūku pelnīt uz cenu starpībām. Pēdējā ir spekulācija. Spekulantus iedala: 1/specialisti, kuŗi nodarbojas ar šo tirdzniecības veidu kā profesiju; 2/nespecialisti, biržā neregistrēti privāti laudis, kam sveša tirdznieciskā darbība. Prof. Šers tos nosauc par azartištiem. Vācijā 1896.g. izdots pat pret tiem vērsts likums /jāregistrējas biržā/, bet tam nebijis panākumu un tas atcelts 1908.g. Šī kategorija ir parasti nīstie upuru jēri īstiem spekulantiem.

Spekulācijas vietas. Ņujorkā - kviešiem, Liverpulē - kokvilnai, Havrā - kafijai, Antverpenē - vīlnai, Hamburgā - kafijai un cukuram, Glazgovā - dzelzij.

Preču kvalitātes un vairuma apzīmējumi. Biržas prece ir abstrakta. Apgroza standarta, neindividuēlu preci. Paraugu te nav. Ir tikai apzīmējumi, kuŗiem noteikts jēdziens, kvalitāte. Piem., kafijai - "santos" - "laba", "vidēja"; kokvilnai - "vidus Oreleanas" u.t.t. Tāpat ar vairumu - arī te noteikti apzīmējumi. Mazākais vairums ir "slēgums" /Schluss/. Piem., Hamburgas "slēgums" kafijai "santos" ir 500 maiši svarā 30.000 kg brutto un 29250 kg netto; Liverpulē "slēgums" kokvilnai ir 100 balles = 48.000 lbs; Hamburgā jēlcukura "slēgums" ir 500 maiši = 50.000 kg brutto par netto. Domu starpību izšķiršanai kontragentu starpā termiņa darījumos ir arbitrāžas tiesas. Līguma pildīšanai arī savi nosacījumi. Piem., ja teikts "pirmais darījums uz Hamburgu uz janvari par 35", visiem jāsaprot, ka janvari jānodod 500 maiši "santos" kafijas = 29.250 kg netto par 35 Pf. sk/n. Līgums ir jāpilda. Ja kāds piem., pircis 40 slēgumus "santos" kafijas ar termiņu maijā un reizē ar to pārdod uz to pašu termiņu 39 slēgumus, viņam jāpilda tikai 1 slēgums, bet pārējie 39 slēgumi ir kompensēti - segti. A pērk no B par 36, pārdod C par 38 - tā tad segums ir. Līguma termiņa dienā C samaksā par kafiju B 36, starpību 2 saņem A. Ir pazīstamas t.s. likvidācijas kases, kasztermiņa darījumus atvieglo. Šīs kases līguma pildīšanu garantē. Tās ir A/S ar lieliem kapitāliem līguma pildīšanas drpšības naudas iemaksā šais kasēs, kā viena, tā otra puse, piem., Hamburgā drošības nauda par "Schluss" kafijas Mk.1.500.- /Jāiegādā "Rigaer Börsen Usauzen"/.

No realiem darījumiem apskatīsim šeit reportu un deportu. A pērk 1.VI. no B obligācijas nominali Ls 50.000.- par kursu 96, xar noteikumu pieņemt tās 30.VI. Viņš cer kā 30.VI kurss celsies. Ja tā būtu, tad 30.VI A pieņems obligācijas par 96 un pārdos tās kādam pēc dienas kursa, nopelnot zināmu summu. Pieņemsim, ka kurss tomēr nav cēlies, bet kritis. un stāvoklis tāds, ka A noteikti cer, ka kurss pēc kāda laika tomēr celsies. Tad viņš rīkojās šādi: 30.VI. viņš pieņem obligācijas par 96 un tai pašā dienā slēdz jaunu sekošu līgumu ar B, vai kādu citu C, vai ar kādu banku: 1/viņš pārdod obligācijas pēc dienas kursa, pieņemsim 95 7/8, ar tūlītēju obligāciju nodošanu pircējam, saņem naudu un 2/ apņemas tās pašas obligācijas atpirkt 31.VII. pēc kāda cita kursa, pieņemsim 96 1/2. Ja viņa cerība piepildītos, viņš uz šo darījumu nekā nezaudētu, ja ne - tad, ja ir cerība, ka kurss tomēr celsies, šo gājieni var atkārtot no jauna u.t.t. Tā tad dubultu darījumu par preču pārdošanu /īsti nododot preci pircēja rokās/ un termiņa pirkumu sauc par reportu. Labumi, ko gūst no šī darījuma ir sekoši: 1/A iegūst naudu, ko samaksāt B par pirkumu, 2/A var izbēgt no zaudējuma tai gadījumā, ja cena pēc kāda laika celtos un 3/B, vai C u.t.t. saņem labas % par aizdoto kapitālu. Šis % arī sauc tāpat par reportu. Depoŗts ir pretējs darījums reportam. Darījumu par preču pirkumu /pokupka naļičnavo tovara/ un termin pārdevumu sauc par deportu. Minētā piemērā deporta gadījumā pircēja A lomā stājās pārdevējs B, ja cerētā kursa krišanās vietā, kurss būtu cēlies. Los darījumus sauc arī par prolongācijas /pagarinājuma/darījumiem. Bez minētiem ir vēl darījumi ar premijām.

1/darījumi ar vienkāršām premijām /vienkāršu premiju darījumi/: t.i.tāds darījuma veids, pie kura vienam no kontragentiem, pircējam vai pārdevējam dota tiesība pret zināmu atlīdzību pieteikt līguma nepildīšanu, t.i. pārdevums vai pirkums ar uzteikumu. Piem., "pārdevēja izvēlē pieteikt nodošanu". Atlīdzību par atsacīšanos no līguma, sauc par premiju un to parasti izteic [‰] Piemērs. Līguma cena 180, premija = 3%; cenas līguma dienā /pieņemums/: 170; 176; 181. Aprēķina paraugs, kā izšķirties par lēmumu, ko darīt:

| | <u>Ja pirkumu pieņem.</u> | <u>Ja atsakās.</u> | <u>Ko darīs pircējs.</u> |
|-----------------|---------------------------|--------------------|--------------------------|
| 1/Pie cenas 170 | - 10 | - 5,4 | atsacīsies, |
| 2/Pie cenas 176 | - 4 | - 5,4 | pieņems, |
| 3/Pie cenas 181 | + 1 | - 5,4 | pieņems. |

Termiņa pieteikšanas diena parasti 3 dienas pirms Ultimo /vai līgumu pildīs vai nē/. Berlinē 5 dienas /3 dienas pirms Ultimo, Ultimo dienā, vai 1 dienu pēc Ultimo/. Ar šādu veidu pircējs ierobežo savu risku. Peļņa nav ierobežota. Pārdevējam zaudējumi ierobežoti. Arī pārdevējam peļņa nav ierobežota.

2/Dubultām premijām "abpusēji ikdienas". Nolūks - izmantot acurirkliģās tirgus konjunkturas. Seit premija jāiemaksā pie līguma slēgšanas. Pirc. tiesības: kontragenti var iestāties pircēja, vai pārdevēja lomā. Tā ir t.s. "stellaža" /Stellage/. Piem., nolīgta cena - kurss 216/210; tā tad: Stindzība = 6; Stellažas vidus punkts = 213. Aprēķins:

| | <u>Premijas maksātājs.</u> | <u>Rezultāts.</u> |
|---------------------------|----------------------------|-------------------|
| | Papirus: | |
| Ultimo dienas kurss 218 | 1/ja pieņemšu | + 2 |
| " " " 208 | 2/ja nodošu | + 2 |
| " " " 215 | 1/ja pieņemšu | - 1 |
| " " " 213 | 2/ja nodošu | - 5 |
| " " " 210 /stindz.vid.p./ | 1/ja pieņemšu | - 3 |
| " " " 210 /stindz.vid./ | 2/ja nodošu | - 3 |
| | 1/ja pieņemšu | - 6 |
| | 2/ja nodošu | 0. |

Stellažas aktīvai pusei ir tiesība arī atsacīties no līguma. Šos līguma noteikumus sauc par abpusēji asiem. Tas, kurš maksā premiju darījuma dienā; a/ja viņš ir pircējs - bauda tiesību saņemt reizinātos vairumos; b/ja tas ir pārdevējs - bauda tiesību nodot reizinātos vairumos. Reizinātie vairumi teoretiski var iet līdz bezgalībai; praksē tas nav iespējams, jo par precizām maksām un jāgādā arī telpas, kur to novietot. Līgumā var būt arī tāda fraze: 1/"cieti" vai 2/"brīvi". Ja "cieti", tad līguma termiņā jānodod visas preces vairums. Ja "brīvi", tad var atsacīties no nodošanas, samaksājot atsevišķu premiju /atlīdzību/.

XIX.

Konjunktura. Zem konjunkturas saprot: visu to dažādo faktoru un iespaidu kopsummu, kuri uz saimnieciskām parādībām atstāj zināmu iespaidu. Tā koku tirdzniecība stāv ilgāku laiku zem nelabvēlīgas konjunkturas. Dabūt visus faktoros kopā ir ārkārtīgi grūti, lai gan iespējams. Malkas cenas zemas tādēļ, ka akmeņogļu cena zema. Pēdējo cena tāpēc zema, ka ražošana pācēlusies, bet rūpniecība nav tā attīstījusies. Saimnieciskās dzīves galvenais noteikums visu vajaga darīt ar prātu, ne vienīgi ar laimi. Kā jau sacījam, konjunkturas uzķeršana ir ļoti grūta. Piemērs: Latvijai ir slikta maksājumu bilance, caur ko no Latvijas bankas aizplūst zelta fonds un ārzemju valūta, kas var atsaukties uz lata stabilitāti. Sajūtam naudas trūkums tāpēc, ka eksports mazs, bet imports liels. Bet ar šiem diviem faktoriem vēl visi faktori nav izslēgti, kas atstāj iespaidu uz maksājumu bilanci. Tā daudzi bagātākie latvieši brauc uz ārzemēm veseloties, bet Latvijā tādu iebrāucēju nav. Šie "slimnieki" atstāj tur lielas naudas summas. Lielāku importu mēs varam kompensēt tikai ar ārzemju valūtu, vai zeltu. Rīgas biržā liels pieprasījums pēc ārzemju vekseliem. Tas rāda ka maksājumu bilance vāja, pasīva. Imports liels. Caur lielo pieprasījumu ārzemju vekselu kurss ceļas. Un kad nu šo ārzemju vekselu nav, tad sāk plūst zelts projam. Importa sašaurināšanai importierim vairs negrib dot kreditu, vai arī pasaugstināt diskonta likmes. Bet tas izsauc preču sadārdzināšanos un caur to pātrināš sašaurinājās. Sakarā ar to imports pamazināsies un maksājumu bilance sāk uzlaboties. Sādi stāvokļi Anglijā daudz bijuši. Tur Anglijas bankas

taid nelabvēlīgā laikā pacel diskonta likmes. Interesanti kāpēc Latvijas banka to nav darījusi. Renšu augstums var pievilkt, vai aizdzīt naudu uz ārzemēm. Tas pats ar Brazīlijas kafeju. Nāk ziņas par labu ražu. Vecā raža vēl nav likvidēta. Sāk plūst jau jaunā. Caur to cena krīt. Piedāvājumi ir, bet pircēju nav. Bet darījumu trūkumam arvien savas sekas. Brazīlijā galvenais eksporta līdzeklis ir kafeja un jā nu nav darījumu, tad tas, bez šaubām, atsaucas uz Brazīlijas valutu, tā sāk krist. Bet valutas kursa krišana pataisa kafeju vēl lētāku. Šis apstāklis var pamudināt tirgotājus kafeju iepirkt. Tas savukārt uzlabo valutu un sāk strādāt pretīm apstākļiem - tendence uzlabojās. Bez apstākļu apsvēršanas, saimnieciska darbība neiespējama. Starp zemāko un augstāko cenu notiek tad svārstība. Kur ir viszemākā cena grūti pateikt. Grib gāst cukuru jūrā /Amerikas gadījums/ lai tādējādi paceltu pārēja cukura cenu. Normalais vidus stāvoklis ir tas, kad ražotie daudzumi sakrīt ar patēriņa daudzumu. Normalo stāvokli var uzskatīt, ka veselīgu, bet abus ekstremus, ka slimīgas parādības. Jaunu uzņēmumu var nodibināt caur veco izstāšanos no saimnieciskās dzīves, caur jauniem izgudrojumiem, caur jauniem kapitāla kombinējumiem, jaunām vajadzībām, jauni satiksmes līdzekļi u.t.t. Paiet garām jaunu konjunkturas apstākļu rašanai nedrīkst. Arī politiskie apstākļi atstāj iespaidu uz saimniecisko dzīvi. Augstāko konjunktūru var izsaukt: 1/tiešie konsumenti /patērētāji/, piem. valsts, 2/netiešie patērētāji /fabrikas/, 3/ražā lauksaimniecībā, 4/kapitāla ierosinātājs /atklājās jauni darbības lauki/, 5/spekulācija un arī 6/segestija. Dabā lielā mērā var pacelt konjunkturas, tā jaunu zemju atvēršanās saimnieciskai dzīvei, jauni mineralu krājumi u.t.t. Beidzamais faktors - sugestija ir ļoti svarīgs. Tiklīdz paceļas konjunktura, sāk līdzīgi darboties sugestija. Gadus 6-8 atpakaļ tāda parādība Latvijā bija mežu tirdzniecībā. Toreiz bija labi apstākļi - kokmateriālu cenas zemas, Latvijas nauda zema un līdz ar to darba algas zemas. Tikai vēlāk iestājās reakcija. Kuŗi to neuztvēra iepriekš, tie pārpirkās. Vīlinošais tādos gadījumos - lielā peļņa un tam seko lieli darījumi. Pie labvēlīgiem apstākļiem fabrikas tiek pārkrautas ar darbiem, pieaug pieprasījums pēc darba spēka, kas savukārt samazina bezdarbnieku skaitu. Caur to pieaug algas, caur ko savukārt atkal pieaug eksistences līdzekļi strādniekiem. Tas viss iet tik tālu, kamēr sasniedz kulminācijas punktu un tad slid uz leju. Cēloņi ir arī apzīmējami: ja iepriekšēja konjunktūra vāja, zema, tad nav rosīgas darbības saimnieciskā laukā. Kapitāli guļ neizlietoti. Tādējādi rūpnieks, cik iespējams ierobežo savu darbību, jo taču nedrīkst apstādināt savu uzņēmumu - strādā "velkot dzīvību". Sekas no tam būs - bankās saplūst nauda. Ja šai "parādībai" ilgstošs raksturs, tad bankas nevar tikt vaļā no šiem kapitāliem un rodas grūtības % samaksās. Tādos gadījumos ir zemas rentes, kam ir zināmas sekas. Tāas darbības nozares, kuras atmet mazāk peļņas, iet citā nozarēm iepakāļ. Šādos klusuma brīžos, kur rentes zemas, tad ķeras pie šādiem kapitāliem klāt. No 1880.-tiem gadiem sākās Rīgas izbūve /sakarā ar latviešu kreditbiedrību attīstību, jo priekš tam vien naudu deva/. Māja rentējās ap 12%, kā to pirms kara Rīgā skaitīja. Bet mājā ieguldītos līdzekļus nevar tik viegli realizēt. Šī darbība attīstījās ar uzkrājumiem kapitāliem. Viņa atsaucās arī uz citām nozarēm. Vajadzēja zāģētus kokmateriālus, būvapakalumus, stiklu, tie prasa pastiprinātu satiksmi, cēlās darba algas, iesākās spekulācijas. Pie darba ķēras tie, kuŗi nepazīna apstākļus, vai pārvērtēja konjunktūru un tādējādi būves iznāca dārgākas par 12%. Šiem līdzās nostājās daudz līdzsūkrējēju. Visi tie uzņēmumi, kuŗi top caur augošo konjunktūru nostādīti labākā situācijā, dod labāku peļņu un tā ceļās akcijas. Tādējādi šis drudzis pārmetās tālāk uz bērzu. Tad radās jaunas akciju sabiedrības. Tā radās spekulanti un arī daudz tādu, kuŗi skrien līdzī. Bet akciju augums nevar būt taču bezgalīgs. Tad sākās virziens uz leju - krītošais virziens. Viens no tā iemesliem - paplašināta darbība visās nozarēs rada tādu kapitāla pieprasījumu, ka piedāvājumu vairs nav. Piem., sestdienās jāizmaksā algas. Lielais naudas pieprasījums paceļ cenu, t.i. rentes. Bet lielā renšu maksa var atstāt noteicīso iespaidu uz uzņēmumu. Renšu paaugstināšana rāda, ka konjunktura sasnieguši kulminācijas punktu. Iestājās krīze naudas tirgū un tam seko krīzes preču tirgū. Bankas paliek bez līdzekļiem, jo visi līdzekļi - kapitāli izsmelti. Augstās konjunktūras laikā uzņēmēji saskrūvējuši savu ražošanu uz maksimumu. Un ja nu pazeminājās pieprasījums, tad konstatējam pārprodukciju. Tagad darbi jāsašina, sāk krist ražoto mantu cenas un tā dārgās preces atrod noņēmus plašās masās, jo to cenas zemas. Sašaurinājās arī strādnieku dzīves ekzistence - strādnieku izmet uz ielas - lokauti, bezdarbs un krīzes paasinās. Un arī

šeit darbojas sugestija, pat panika. Izbeidzās garā termiņa līgumi. Nonākam pie stāvokļa, kurš ir viszemākais saimnieciskā dzīvē. Kad tas sasniegts - nav īsti noteicams. Tad iestājas klusums kapitāla koncentrācijā bankā, rodas atkal svarīgas dzīves saimnieciskās nozares, kuras atdzīvojas un veļ sevīm līdzī arī citas nozares. Pa šādu laustu līniju saimnieciskā dzīve atīstās. Pastāv dažādas krīžu teorijas, kuras nodarbojas ar krītošās konjunktūras pētīšanu. Jautājumam par konjunktūras pētīšanu vispār visur piegriež lielu uzmanību. Šaj jautājumā ir nedaudzi darbi. Tā piem., Stronberto "Konjunktūra" ir pirmā. Šādi darbi iznākuši tikai jaunākā laikā. Uz konjunktūras parādībām reagē birža, jo viņa konjunktūras parādībām ir centrālā vieta. Tur strādā specialisti un pirmie uztver konjunktūras maiņas. Stronbergs saka: "pirkt vajag tad, kad visi cenšas pārdot un neviens negrib pirkt, jo tad ir viszemākā konjunktūra un pārdot vajag tad, kad visi cenšas pirkt, jo tad cenas visaugstākās un sagaidama cenu krišanās! Privatos tirgos ir no svara augošas un krītošas konjunktūras uztveršana lai varētu izsist peļņu. Tautsaimniecībā tas nav no svara. Bez dabīgiem cēloņiem var būt vēl daži citi faktori. Piem., kāda patērētāja valsts caur ievēdmuitu /piem. Krievija/ paceļ tā muitu, ka mantas nav spējīgas caur augsto muitu tur iekļūt. Tas nozīmē krīzi priekš tiem uzņēmumiem, kas uz to valsti eksportēja. Savā laikā Krievija atvēra Vladivostoku kā brīvostu un laba daļa no Sibīrijas tika apgādāta caur šo ostu. Šiem apstākļiem pietika, lai plūstu iekša daudz mantas. Šādi ir mākslīgie faktori. Uztvērt visus apstākļus par konjunktūru ir tomēr neiespējams. Vienīgi konjunktūras uztveršanā pastāv sekmju gūšana.

Maksājumu bilance kā konjunktūras moments. Maksājumu bilance sastādās no aktīva un pasīva. Aktīvā puse rada mūsu prasības pret ārzemniekiem, pasīvā ārzemnieku prasības pret mums. Ja vienā valstī laba maksājumu bilance, tad iestājas labvēlīgas parādības pret šo valsti, piem., vekseļu kurss uz ārzemēm ir lēts, zemas ir arī iekšzemē diskonta likmes. Šiem konjunktūras apstākļiem piegriež lielu uzmanību, bet tomēr uz šo apstākli vien nedrīkst dibināt savu uzņēmumu. Vispār maksājumu bilance ir ļoti svarīgs konjunktūras radītājs. Mērkantelisti domāja, ka viss smagums tirdzniecības bilancē. Šis apstāklis bez šaubām, maksājumu bilancē atstāj lielu iespaidu, bet tomēr nav vienīgais, kā to mērkantelisti pieņēma. Piem., Anglijas tirdzniecības bilance pasīva, bet maksājumu bilancē aktīva, jo citi apstākļi to izlīdzina un vēl uzlabo. Arī pārāk lielai maksājumu bilancei ir savas sekas. Tā kara laikā Skandināvijas valstīs saplūda stipri daudz bagātības un tādējādi maksājumu bilance izvērtās stipri laba, sekas tās, ka iepirkt gan viņas varēja ārzemēs caur savu labo kursu, bet pārdot nekā nevarēja caur savu dārgumu - augsto kursu. Tā galīgi samazinājās viņas eksports - radās bezdarbs. Tā valsts pati var nosmakt savā labā stāvoklī. Tādā pat stāvoklī bij Sveice. Ja nevar pārdot, tad pērk daudz izejmateriala ārzemēs, kas pazemina to kursu un tā atkal viss nolīdzinājās. Bez tirdzniecības bilances krīt svarā vēl ieņēmumi no starptautiskiem uzņēmumiem. Mums tādu nav, bet daudz tādu ir Vācijā, Anglijā, Francijā. Iegūtā peļņa aizplūst uz valstīm, no kurām kapitāli nākuši un dod plusu maksājumu bilancē. Tas pats ir ar % no aizdevumiem. Notiek arī kapitāla pārvietpšanās caur emigrantiem un turistiem. Piem., uz Brazīliju daudzi aizveda daudz naudas projam. Lietuvas saimnieciskais stāvoklis vienu laiku bija daudz labāks nekā Latvijā. Tas bija tādēļ ka leišu emigranti Amerikā uzturēja ciešus sakarus ar Lietuvu, sūtot piederīgiem naudu. Turisti arī atstāj daudz naudas. Tā Vācijas kurorti, kā: Badene u.c., Francijā - Nica, Monte-Karlo. Visa Itālija un Sveice ieņem daudz naudas no turistiem. Diezgan daudz naudas ieplūst caur Rīgas Jūrmalu. Kapitāla pārvietošanās var notikt arī caur kredita operācijām. Piem., noslēdzot ārējo aizņēmumu. Ja tādu valsts aizņēmumu izlieto neražīgi, tad tas nozīmē katastrofu valstī. Ja iegulda šo aizņēmumu izpostīto saimniecību atjaunošanā, rūpniecības atjaunošanā, iebūvējot ostās u.t.t., tad tas būtu pieņemams, bet ja izlieto lai paceltu ierēdņiem algas, tad tas pavisam neproduktīvi. Šāda kapitāla pārvietošanās /labā nozīmē/ var mūsu maksājumu bilanci stiprināt. Šī pārvietošanās forma var būt: atklāts aizņēmums, caur banku attiecībām, caur kapitāla pārvietošanos tirdznieciskā ziņā. Sevišķi spilgti tas bija pirms muitas tarifa pacelšanas, kad ārzemnieki sagāza daudz mantas. Noteikt maksājumu bilanci skaitļos ir neiespējami. Viņai var tikai apmēram pieiet klāt. Maksājumu bilance atstāj arī iespaidu uz preču cenām. 1920.g., kad naudas kurss krita, sacēlās ārkārtīgi preču cenas. Londonas un citās unīveritātēs nodibinātas sevišķas komisijas, kuras izdod t.s.

indeksa skaitļus /cenu svārstības/ lauzītās liniņās. No tā jau pa daļai var redzēt saimnieciskās dzīves gaitu. Vācijā šādus indeksa skaitļus izstrādā "Franfurter Zeitung" šie indeksi ne visai sakrīt ar angļu indeksiem. Lai pie in de ksa skaitļiem tiktu klāt, nepieciešama konjunktūras statistika. Viņa rādīs skitļos izteiktus faktorus, kuŗi rada nākotnes konjunktūrai. Tā tad lai zinātu nākotnes konjunktūru, jāzin tagadnes un nākotnes konjunktūras. Labu daļu pazīmju jau dod uzņēmuma grāmatvedība, sevišķi t.s. kalkulatīvā. Statistisku materialus mēs varam dabūt no 1/paša uzņēmuma, 2/no dienas preses - "Rigasche Rundschau", saimnieciskiem izdevumiem - žurnāliem "Latvis", "Brīvā zeme", "Ekonomists", "Latvijas tirgītājs". Lielā ievērība jāgriež uz to, no kuŗienes nācis originals. Sevišķi jāiepazīstās ar bilancēm, valsts kases ziņojumiem, 3/ziņas par preču tirgu, 4/ziņas par darba tirgu, 5/par satiksmi, 6/vērtspapīru kursi, 7/naudas zirgu, kapitāla svārstības bankās, 8/konsulārie ziņojumi, 9/pašu privātā informācija u.t.t. Ar vārdu sakot katra tirgotāja, katra tautsaimnieka uzdevums ir pētīt sava objekta konjunktūru.

XX.

Reklama. Vācu tautsaimnieks Rošers "Systeme der Volkswirtschaft" iesācās; "Tirdzniecība ir svarīgs loceklis ražīga darba ķēdē; ražošanu tikai tad var uzskatīt par nobeigtu, kad prece nākusi patērētāja rokās". Moderno dzīvi raksturo darba dalīšana veselu valstu starpā. Pastāv daudz teorijas izdevīgākās vietas atrašanai kādas mantas ražošanai. Par ļoti daudz mantām, kuŗas lietojam, mēs nemaz nezīnam, kur viņas ražotas. To zina tirgotājs. Tādēļ viņam jāpielieto mantu reklama, propaganda. Varētu teikt, ka reklama ir zināmā darbība ar nolūku vērst plašāku ļaužu vērību zināmāi mantai un lai reklamas lasītājs paliek labās domās. Tā tad izejas punkts - zināma lieta. Bet nereti var būt arī zināms cilvēks /sevišķi politikā/. Reklamā lietu nereti tikai pieteic un pēc pieteikšanas tālāk nāk ieteikšana. Daudzos gadījumos šai pieteikšanai lielāka nozīme, kā ieteikšanai. Labi nostādīta reklama ir Vācijā /kliedzošā un rupjākā/, Anglijā /zolīda/, bet abām pāriet Amerikas reklama. Cilvēkiem arī jābūt pie reklamām pieradušiem /kas nav pie mums/. Kur pret reklamu izturās šaubīgi, tur labāk pieturēties pie mantu pieteikšanas, atstājot tālāko pircēja rokās. Nav praktiski reklamā minēt sava konkurenta vārdu /sevišķi vēl, ja reklamai netic/. Pret konkurentiem lielākais līdzeklis ir klusu ciešana par viņiem. Reklama bieži satur nepārbaudītus apgalvojumus, kas var būt uzņēmumam bīstams. Pircēji, kuŗi vīlušiem mantas labumā caur reklamu, zināmu uzņēmumu veirs neapmeklēs. Nepieciešami publikai atkārtot savu vārdu faktus, Reklamas piemērs - Amerikas ziepju fabrika "Ivori" attīstījies vienīgi caur reklamu. Reklama radīta ar šādu domu: bez biežas atgādināšanas momenta seko vēl kāds cits moments. Radīta doma, kā "Ivori" ziepju lietošana saistīta ar lielāku tīrību, labāku sabiedrību, labāku stāvokli. Visur pastrīpots skaistums, tīrība. Faktiski šīs ziepes nav labākas par citiem ražojumiem. Milzīgu reklamu attīsta arī "Singera" šujmašīnu ražotāji, atgādinot savu vārdu. Sugestijai šeit liels spēks. Uz sugestiju dibinājas ļoti liels vairums reklamu un šāda reklama var izdarīt arī ļoti daudz. Tukša, kliedzoša reklama, kas nedara spiedienu uz psihi, aiziet pilnīgi garām. Reklamai jābūt efektīvai, sistematiskai, piemērotai psichei, jāņem vērā visi faktori, no kuŗiem rodas spriedumu sledzeini, "Ivori" fabrikas piemērs rada tādas reklamās panākumus. Nereti reklama rada uzskatus par mantas īpašībām, piem., "Pain Normal", bāzējoties uz zinātniskiem ieguvumiem. Ja laiku pa laikam uz mūsu atmiņu iedarbojas /pirms kara šokolāde "Gala Peter"/, tad ja manta būs mums vajadzīga, mēs katrā ziņā ņemsim to zem sugestijas iespaida, bet ne vadoties no brīva prāta un gribas. Sinī ziņā darbojas stipri iespaidi, kas iegūti jaunībā. Par reklamu varētu īsumā runāt, kā par zināmu sociālu varu. Tomēr var teikt, ka ne katra reklama var sasniegt savu mērķi. Tikai laba pārdomāta reklama sasniedz savu mērķi. Ir tautas, kuŗas priekš kā jauna grūti iekustināmas, sevišķi ziemeļnieki. Turpretīm dienvidnieki ātrāk padodas iespaidiem, arī reklamai. Reklama ir arī politiskā dzīvē. Dažreiz agitators bieži piemin savu vārdu, kas dažiem klausītājiem izliekās pavisam jocīgi. Tā franču politiķos ap 1890.-tiem gadiem darbojās generalis Bulanžē, kuŗš bez maz izvērtās par ķeizaru, lai gan gāja zem republikāņu kaŗoga. Viņš bijis lielā mērā skandalists, kritizētājs. Kur viņš arī negāja, sulaiņiem, ormaņiem deva savu vizitkarti. Vairāk izglītotām deva pat savas fotografijas. Tā tad viņš piekopa efektīvu reklamu.

Reklamas līdzekļi. Šī daļa ir vienmēr stipri nepilnīga, jo tur vienmēr nes ko jaunu klāt. Reklama var būt atklāta un aizklāta /maskēta/. Atklātai reklamai bieži netic un viņas trūkumi ir: 1/publika netic bieži, domādama, ka reklama nav īsta, 2/atklāta reklama nav visur pielietojama /piem., brīvās profesijās: ārsti, advokāti, mākslinieki/. Aiz šiem iemesliem atklātai reklamai piegriež mazāku vērību. Apslēptā reklama visbiežāk parādas laikrakstos /redakcijas aizrādījumos/. Bet arī pret atsauksmēm jāskatās kritiski. Vienīgi Augstskolas analīzē ir pilnīgi objektīva, jo viņa nevar ar savu vārdu spēlēties. Bieži sludinā atsauksmes no personām, kuŗas pasaulē nekad nav dzīvojušas. Kāds franču pētnieks aizrāda, ka ja kāds uzņēmums savu reklamu pārtrauktu, tad jau pēc 8 dienām manāms būs iespaids uzņēmuma mantu noņemšanā, /pie mums tik ātri nē/.

Reklamas veidi. Pastāv mutiska un rakstiska reklama. Mutisko reklamu izdara veikalā pārdevējs, komivvojažiers, aģenti /caur preču ieteikšanu/. Rakstiskā ziņā pirmā vietā stāv vēstules. Līdzīgi vēstulēm ieteic un pieteic mantas arī caur telegramām. Angļu "Times" izdodot "Encyklopedie Britanien" reklamēšanai izsūtīja ap 150.000 telegramu iepriekšējai pierakstīšanai. Pie iekšējās reklamas pieder uzņēmuma iekšējā iekārta, ja tā ir pievilcīga, skaidri skatu logi, izkārtnes. Daži uzņēmumi pat dod savādāku izskatu ēkai, kuŗā uzņēmums atrodas un arī savaam citām nodaļām pilsētās. Pie ārējās reklamas pieder ielu reklama. Dienvidus zemēs izsauc mantas uz ielas. Izplata drukatas lapinas no gaiskugiem u.t.t. Zolīdi uzņēmumi skatās uz to, lai reklama nebūtu klīedzoša. Reklamai izlieto arī dažādus satiksmes līdzekļus, kā: dzelzceļu vagonus, kuģišus, māju sienas u.t.t. Reklama periodīkos prēses izdevumos atrodās laikrakstu sludinājumu nodaļās, adresu grāmatās, teatru lapinās, koncertu programmās u.t.t. Reklamas literatūra: cenu listes ar paskāidrojumiem, veselās brošūras, veikala pastkartes, skrejlapīnas. Tālāk var minēt dāvinājuma reklamu: reklamas kalendāra izdalīšana, piezīmju grīmatīnas u.t.t. Izstādes ir sevišķi labas reklamas /Rīgas parauga mese/, kur rāda pašas mantas un kā viņas darbojas. Sensacionelas reklamas sacel visu publiku kājās. Ar vārdu sakot, katrai lietai jāuztver viņas īpanējais - jātrāpa naglai uz galvas.

Reklamas izdevumu saimnieciskums. Vai ir vērts taisīt reklamu? Vai tas nesadārdzina precī, jo reklamēšana nav lēta. Matoja aizrāda, ka franču reklama iztāisa 100 milj. franku gadā, Amerikā 600 milj. dolaru gadā, 1908.g. Vācijā 712 milj. marku: Amerikas tabakas kompanija ziedojuši reklamai gadā 1 milj.dolaru. Viņa pie jaunās mainas /The Cigara/ reklamēšanai izdevumi 400 tūkst. dol. Arī Sveices hotelu savienība stipri reklamējas. 1894.g. viņu brutto ienākumi bija 115 milj Sv.fr. Reklamas izdevumu - 1,3 milj. fr. vai 1%. 1905.g. ienākumi sasniegza jau 190 milj.fr. - reklamu izdevumi 3 milj. fr. vai 1.5%. Cik katrā gadījumā reklama atmaksājas, nevar noteikt pārāk krīt svarā īpatnējie apstākļi. Caurmērā /Vakareuropas maštabā/ reklamas izdevumi nedrīkst pārsniegt 2-3% no apgrozījuma. Preču magazīnas lielpilsētās var reklamēšanai atļaut 3-4%, bet vidējās pilsētās ne mazāk par 3,5%. Apavu veikalī - 3%, greznuma - 4%, veļas un mājas produkti - 1,5%, pārtikas - līdz 3%, šādi skaitļi bija pirms kara. Kāds amerikānis vēl atzīmē, ka sīktirdzniecība nedrīkst iet pāri par 15%. Kāda Anglijas medicīnisku preparātu fabrika gadā: apgrozījumi £ 150.000.--, izejviela un rentes £ 25.000.--, reklamas £ 100.000.--, tā tad peļņa £ 25.000.--. Vispār reklama apmaina dažu nepieciešamu izdevumu, piem., personīgu ceļošanu u.t.t. Tomēr jāsaaka, ka reklamu izdevumus tik ilgi var ieskaitīt ražīgos izdevumos, kamēr reklamai ir iespaids. Ja nav, tad nekad nedrīkst viņas izdevumus iekalkulēt preces cenā. Ja reklama par mazu, tad viņa savu mērķi nesasniedz - tā tad labāk no viņas atsācīties. Liela reklama atkal rāda lielus izdevumus. Reklamas lielums jāpārbauda katram uzņēmējam, tirgotājam. Bieži reklama aizrāda uz lētām cenām. Amerikāņi šīnī zinā pieturās ciādi: viņi neaizrāda uz lētumu, bet uz labumu. Francijas valdība savā laikā, lai noskāidrotu reklamas iespaidu, sūtīja kādu senatoru uz Angliju reklamas noskāidrošanai no tautsaimnieciskā redzes stāvokļa. Velāk šis senators uzstājās par reklamu, jo pēdējā izspiežot svešu zemju ražojumus iekšzemē un ieteica sekmēt izvešanu uz ārzemēm. Divu konkurējošu uzņēmumu starpā reklama, bez šaubām, atstāj iespaidu. Kur likt reklamas izdevumus? To izšķir tādējādi, ka jāpārbauda vai reklama ko uzņēmumam sniedz, vai nē. Nemot vērā lielākus apgrozījumus reklamu izdevumu % iznāk mazāks. Tā "putojošo vīnu" fabrikas Henckels reklamas izdevumi iztāisīja tikai 3 pf. uz vīna pudeles, pie pudeles cenas -3, lai gan šī firma ārkārtīgi

reklamējās. Ar apgrozījuma palielinājumu un pātrinājumu sasniedz to, ka mantas negul noliktavās, tādējādi paliekot lētākas. Kāds amerikāņu reklamu pētītājs salīdzināja, ka no firmām, kas piekopusas reklamu, 25 g. laikā vēl eksistēja 75%, bet cik firmas pastāvēja, kurās maz reklamējās nebija teikts. Reklamu iespaids uz saimniecisko dzīvi ir liels, jo viņa atsver citus izdevumus, var sasniegt ar viņu lielāku apgrozījumu, lētākas cenas u.t.t. Ar reklamām daudz uzņēmumi lābi pelnījuši, bet zaudējuši arī daudz. Ja reklama labi uztverta, tad pozitīvais ienākums ir un firmas tikušas pie bagātības. Bet uzņēmums nedrīkst reklamas ceļā palikt pusceļā, jo pātraukta reklama pusceļā nes tikai zaudējumus. Ne vienmēr tomēr reklamas nes pereizas ziņas. Bet tiklīdz publika to dabū zināt, tad reklama kļūst nekur nederīga. Ja prece laba - vērts reklamu taisīt. Techniskā ziņā reklama prasa ļoti daudz. Lai reklama strādātu, viņa jānostāda uz psiholoģiskiem pamatiem - vajaga būt māksliniekam. Literatūra - skatu logu fotografijas. Atsevišķs uzņēmums specialistu turēt nevar, bet priekš tam ir reklamu firmas. Kad gribam izcelt kādu jaunu mantu, tad jādara viss, lai pievilktu publikas uzmanību.

Uzņēmēja politika uzņēmumā. Zem politikas mēs sapratīsim uzņēmēja rīcības kopsumu cīņā ar konkurentiem un augstākas peļņas dēļ. Daudzos uzņēmumos nemaz nav noteiktas linijas, politikas, pēc kurās viņš strādā, vadaš. Tirdzniecības pasaulē mēs bieži sastapsim tāduš vārdus, kā: "algu politika", "pārdošanas politika", "cenas politika" u.t.t. Šie vārdi aizrāda uz nozarēm, kur ietur politiku. Pastāv uzņēmuma iekšējā un ārēja politika. Iekšējā politika /piem., algu politika/ attiecās uz uzņēmuma iekšieni. Vēl politiku var dalīt individualā /pie kurās pieturas atsevišķi uzņēmumi/ un kolektīvā /uz vienošanās pamata vesela rinda uzņēmumu ved vienādu politiku/. Politiku vēl varam iedalīt aktīvā un pasīvā. Šis iedalījums iztek no tā, kurā momentā politiku iesāk. Ja uzņēmums iepriekš jau novērs savus šķēršļus, tad tā būs aktīva politika, bet ja uzņēmums ķeras pie aizsargāšanās līdzekļiem, zem citu uzņēmumu spiediena, tad tā būs pasīvā. Saimnieciskā politika ir privat-tiesiskas dabas. Apstākļi ja apsver plašākus jautājumus, tad tas jau attiecās uz tautsaimniecību. Ja pie apstākļu pētīšanas ķeras klāt likumdošana, tad tas ir valsts saimniecības jautājums. Šī saimnieciskā politika var atsaukties uz lietas tiesisko un saimniecisko pusi. Tiesiskā puse cenšas novērst šķēršļus, kurus uzliek likums. Šeit var būt runa tikai par kolektīvu darbību. Saimnieciskā darbība turpretīm ir individuāla. Ir arī kolektīva, piem., ceļa labošanu, pret augsto muitu. Saimnieciskā politika bezgala dažāda, jo katrs uzņēmums ved savu individuālo dzīvi. Tomēr uzņēmumiem pastāv arī kopējās intereses, piem., politika vērsta pret kādu nevēlamu likumu /cīņa pirms gados pret bij. Apgād. m-ju/. Cīņa par preču pārdošanu lielā mērā mēdz būt individuālas dabas, jo tā ir cīņa dēļ tirgus. Bet var būt arī kolektīvas dabas, kur nodibinās cenu karteļi.

Cenu politika. Cenu politika ir viena no galvenām. Šeit būtu jāapstājās pie 2 pusēm: 1/sasniegt pēc iespējas augstākas cenas pie pārdošanas un 2/pēc iespējas lētāk iepirkties. Šī politika prasa visasāko uzmanību, jo šeit nākās izturēt spiedienus no visām pusēm, Cenu politikā nāk priekšā likuma elements, jo nesamērīgā cenu celšanās var radīt likumu pret to. Var būt arī cenas par kurām mantas, kā teikt, izmet uz tirgus, neskatoties uz iepirkuma cenu. Tas jau ir mākslīgs bankrots, pret kuru uzstājās likums. Anglijā savā laikā ieveda likumu pret svešu mantu ieplūšanu. Attiecībā uz cenu politiku, kā galvenais priekšmets, krīt svarā - pati prece, kur labums bieži ir noteicējs, lai arī cenas augstākas. Bieži gadās, ka lētas mantas daudzreiz iznāk dārgākas /"es neesmu tik bagāts, lai valkātu lētas drēbes, jo lētas ātrāk nolietojās"/. Uzņēmumā cieši jāpieturās pie tā, kādas mantas turēt. Jaukt labu preci ar sliktu nevajaga, vai nu laba, vai slikta, jo katrai būs sava aprinda pircēju. Pie kādām cenām turēties: pie cietām, vai atlaižāmām? Arī šeit labāk ieteicams pieturēties noteikti pie viena paņēmiena. Protams, šeit spēlē lielu lomu cilvēku pazīšana. Pirms kara Rīgā bija liels daudzums veikalu ar cietām cenām. Un šiem arī bija lielāka piekrišana. Runājot par cenām, var nostāties uz cenu individualizācijas, vai cenu diferenciacijas. Piem., ja kāds pircējs pērk vienu mārc. preces, bet otrs 100 mārc., tad šie ir divi individualizācijas gadījumi. Šeit tad arī pielieto šo gadījumu, jo lieltirdzniecībā pastāv dažādas cenas, priekš mazumā un vairumā. Lai atvieglotu cenu ziņā savu stāvokli, pielieto, t.s., izdevumu izliedzinašanas principu. Piem., Vācijā kara laikā daudzi uzņēmumi pacēla savu ražošanu apjomu, jo tā kara iestādes to pieprasīja. Tādējādi peļņa bija

liela, jo maksāja augstas cenas. Tikai vēlāk, pateicoties valutas svārstībai šie uzņēmumi sabruka /Amerikā daudzi kļuva miljonāri/. Vācijā daudzi uzņēmumi pielietoja ārkārtīgi lielu amortizāciju, neizmaksājot tik daudz dividendes. To darīja ar ēkām un mašīnām. Nolūks - veikala izdevumu salīdzināšanas princips. Uzņēmējs sprieda, ka šī labā situācija griezīsies uz launo pusi. Un lai uz to sagatavotos, tad amortizētie līdzekļi vairs negāja ražošanas izdevumos, tādējādi varēja preces pārdot vēlāk pēc kara lētāk, kad arī nāca valstu konkurence. Un sekas bija ievērojamas: pēc kara nevarēja nodibināties neviens jauns uzņēmums. Vēl pie cenu politikas pieskaite apgrozījuma pavairojumu. Peļņa atkarājās no apgrozījuma lieluma un apgrozījuma ātruma. Kopsummā darījumi nedrīkst nest zaudējumus. Lai sasniegtu lielākus apgrozījumus, dažs uzņēmums pārdod precī, pat zem iepirkuma cenas. Apgrozījuma palielinājums, var novest pat zināmā apmērā pie zināma monopola stāvokļa. Viens nosvarīgākiem cenu pazemināšanas apstākļiem ir pašcenas aprēķināšana. Zinot pareizi pašcenu, mēs varam aprēķināt peļņu un tādējādi atrast pārdošanas cenu. Pārdošana zem cenas pieder pie, t.s., cenu kombinācijas. Zināmām mantām peļņa maza, piem., uz sāli, cukuru un tāpēc tirgotājs nolaiž cenu zemāk kā citur, ar aprēķinu, ka publika pirks arī citas preces: pie viņa. Liela vēriba jāpiegriež arī pircēja psihēi, viņa līdzekļiem u.t.t. Kreditpolitikas nolāks ir atrast pareizo rīcību, kurā nepieciešama, lai lietojot aizņemtus līdzekļus, izdītu no viņa peļņu. Pirmais par ko šeit būtu jārunā ir par noteiktu finansu plānu un otrs - atrast pareizo samēru starp paša līdzekļiem un aizņemtiem līdzekļiem un aizņemtiem līdzekļiem. Pirms mēs stājamies pie kāda uzņēmuma kreditēšanas, mums vispirms jānoskaidro ar kādiem īpašumiem kredīts nodrošināts. Bet īpašums arī var kristies vērtībā un tā varam daudz pazaudēt no saviem aizdotiem līdzekļiem. Tas pats ir arī ar precēm, kad viņas iekļā bankā un ja aizņēmējs nav godīgs cilvēks, tad viņš var arī pārdot no iekļātām precēm. Un nāk banka ar savu prasību, otrs ar savu un ja nu mēs tādā uzņēmumā esam ieguldījuši kapitālu, tad jāzaudē. Šim nolūkam pastāv speciāli ziņu ievākšanas biroji, bet tie par saviem uzstādītiem datiem nav atbildīgi - viņi neņem par savu darbu atbildību. Tādēļ pats uzņēmums bieži nodabina tādu ziņu ievākšanas biroju vai arī kontroli, kurā pārliecinājās par iekļātām precēm. Vēl otrs gadījums krīt svarā: preces vērtības krišana vai vienkārši viņa ir nerealizējama. Grūti iekļājamām mantām pat ar lielu vērtību, drošības nav. Pie izdevumiem krīt svarā arī plašāki aprēķini. Piem., daudzkreiz izdevīgi pārvērst kredītu par līdzdalības kapitālu. Kredīta grūtības var arī izslēgt caur uzņēmuma pārveidošanu, piem., no vienpersonas pārvērst par akciju sabiedrību ar līdzdalībniekiem - kreditoriem. Pie kreditēšanas jāievēro arī kredīta likmes augstums. Izdevumi ar augstām likmēm, nav uzņēmuma glābšanai, bet tikai eksistences pāldzināšanai un sava īpašuma pamazināšanai.
