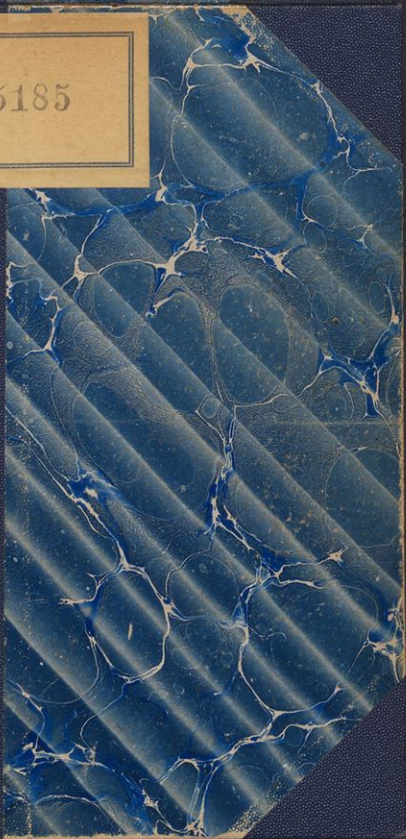


45185





SLOVENC
in
MEDNARODNI PROMET



Migljaji iz Egipta
slovenskim rodoljubom v domovini.

Spisal
Dr. Karol Pečnik,
zdravnik v Aleksandriji.



Cena po pošti 25 kr.



V GORICI.

Tisk. in zal. «Goriška tiskarna» A. Gabršček.

1898.



D. (25. 4. 35)

SLOVENCI IN MEDNARODNI PROMET



Migljaji iz Egipta
slovenskim rodoljubom v domovini.

Spisal

Dr. Karol Pečnik,

zdravnik v Aleksandriji.



Jan Zupan

V GORICI.

Tisk. in zal. „Goriška tiskarna“ A. Gabršček.

1898.

45185

~~52758~~



030037996

Predgovor izdajatelja.

V pričujoči knjižici podajam vrsto zanimivih člankov, priobčenih v letošnjih prvih številkah «Soče». Rodoljubnega pisatelja je vodila plemenita želja, pokazati slovenski trgovini in obrti nova pota v svet, nova tržišča, kjer bi se dali dobro prodajati naši pridelki in izdelki brez nepotrebnih posredovalcev, ki doslej kupčujejo z našim blagom in vtikajo pri tem v svoje žepe veliko večji dobiček nego prvotni slovenski pridelovalci in izdelovalci. Prav bi bilo, da bi slovenski razumniki resno premišljevali o nasvetih g. dr. K. Pečnika, kajti po moji misli je marsikaj lahko izvedljivo. Le nekoliko podjetnosti je treba!

Ako bo od te knjižice kaj dobička, se razdeli po želji g. pisatelja polovica «Sloginim» učnim zavodom v Gorici, polovica pa v prid koroškim našim bratom po danem navodilu.

V Gorici, 30. januarja 1898.

A. G.



Nameravam zabeležiti nekoliko drobtin o svetovni trgovini, osobito v kolikor se tiče nas Slovencev. Početkoma nekoliko malenkostnih posameznostij.

V Solkanu pri Gorici se preživi veliko delavnih mizarjev s podrobnimi delom za izvoz. Ta mizarska dela so znana po vsem Jutrovem po nekih posebnostih pri izdelovanju, ki so jih baje uveli Korminčanje, po prizivku «*all'uso Comons*». Lah v Trstu naroči pri Solkancu mizo, recimo za pet forintov; ta svota velja delu in materijalu. Lah uvoznik jo ukrea na parobrod ter predá jo svojemu komisijonarju, recimo v Aleksandriji. Jaz in več tukajšnjih rodoljubov smo začeli poizvedovati. Recimo, miza, ki jo proda Solkanec Lahu za pet forintov, se proda v Aleksandriji povprečno za štirinajst forintov. Računimo zdaj! Prevoz iz Trsta v Aleksandrijo po Lloydovih parnikih in carina znaša nekako 14 do 16, največ pa do 19% izvirne vrednosti; na carinarino odpada torej povprečno 8% iste vrednosti. Stroški za transport iz Solkana v Aleksandrijo s carinarino vred ne presegajo tedaj nikakor jednega forinta vrednosti. Miza stane tedaj vsega skupaj prodajalca 6 forintov

na trg v Aleksandriji postavljena. On jo tu proda za 14 forintov. Posredovalca v Trstu in v Aleksandriji si torej prislužita lepih 8 forintov skoro brez dela. In mizar v Solkanu?! Rečimo: za material plača 2 forinta, — in po trdem večdnevnem poštenem delu si prisluži cele bore 3 forinte. Špekulant vtakne tedaj tu celih 8 forintov. Preglejmo si to stvar še enkrat.

Materijal . . .	2 for.	} Delavec.
Delo	3 »	
Transport in car. 1	»	
Dejanska vrednost	6 for.	

Špekulacija z dejansko vrednostjo: 8 forintov: **Posredovalec.**

Delavec . . .	3 for.
Postransko .	3 »
Posredovalec .	8 »

Da 14 forint.: kot praktična cena mizi v Aleksandriji.

Cela severna Afrika, Arabija, Sveta dežela in cela Sirija do Perzije in Kavkaza nimajo lesa ne za mizarstva ne za stavbarska dela. Vse to se pokrije po uvozu. Uvoz lesa v Egipt se razdeli na posamezne dežele tako-le: $\frac{1}{3}$ iz Trsta, $\frac{1}{3}$ iz Odese (ruski in gališki les), $\frac{1}{3}$ na Švedsko, Francosko itd. Smreka, jelka, mecesen, bukev, oreh, črešnja itd. ne rastejo v jutrovih deželah. Tukajšnja drevesa so le za kurjavo, osobito palme, akacije, lebah in poprovec —, v tem leži zanimivi fakt, da celo Jutrovo nima niti jedne žage.

Les je torej tukaj jako drag, delavna roka v rokodelstvu pa po 2 do 3 krat dražja nego v naših mestih, po 4 do 5 krat višja kot pri nas na kmetih. In kar je glavna stvar, tôpi

Arabec se je v zadnjih 100 letih jako slabo priučil evropejskemu mizarskemu delu. V prihodnjih 100 letih se baje tudi ne bo. Dejanski odnošaji so torej za slovenski izvoz jako ugodni. Srečna usoda je namestila slovenski narod ob morskih obrežjih, dala mu pod roko svetovno znana trgovska mesta, lahko in ceno parobrodarsko zvezo z Azijo in Afriko —, tu je naša bodočnost. Da bo kedaj kaj samostojne slovenske trgovine, izcimi se le po odnošajih s prekomorskimi kraji.

Cela osrednja Avstrija in Nemčija imata skoro iste pridelke kot slovensko ozemlje. Tu slovenski trgovini ni ničesar iskati. Petdesetletna skušnja nas uči, da Slovenec od nemškega ozemlja le sprejema in plačuje, a ne daje ničesar. Kdor od te strani kaj pričakuje, je kriv prerok najslabše vrste. Hoče-li Slovenec kedaj prodajati svoj les, svoje poljedelske pridelke, svoje obrtniške izdelke na Nemško ali Italijansko?! Izven fakta, da so isti v osrednji Evropi skoro enake cene, bi ti ne mogli pretrpeti niti najmanjših prevoznih stroškov. Izmed slovenskih zemelj dela tu le Goriško gledé južnega sadja in vina nekako izjemo.

Naši slovenski socijalni ekonomski prežvekujejo prav slastno suhoparne podatke raznih dvornih svetnikov po nemških vseučiliščih o avstrijski trgovini, o odnošajih s tujezemstvom. Lepe številke! — te govore. A žalibog ne govore za nas —, slovenski narod nima od tega razkošnega bogastva niti beliča. Mi služimo našim nemškim sodržavljanom le kot «Absatzgebiet» njihove «Überproduction». A kam naj prodajamo mi svoje pridelke, kje naj iščemo mi svoj «Absatzgebiet», o tem si gospoda še ni belila glave —, to je popolnoma vprašanje druge vrste. Gospoda, ki govori cele mesece za in

proti petijotu, ki dela s to malenkostjo stran-
karstvo med Slovenci, ki zvršuje s to zastavo
svoje volitve —, to so naši veliki gospodarski
izvedenci. Daleč smo prišli, najivne duše.

Ko se je to leto razpravljala nagodba z
Bolgarijo v državnem zboru, so prinašali ne-
kateri slovenski časniki kar cele slavospeve o
izvozu v sorodno slovansko zemljo. Ne vem,
ali je kdo vprašal: kateri kraji so deležni pri
tem izvozu, koliko pa odpada na avstrijske
Slovence? Jaz mislim, da še beliča ne!

Nekaj tovarničarjev za izdelano obleko in
obutalo, nekaj posestnikov kemičnih tvornic,
ponajveč dunajski, moravski in ogerski židje,
tem polni mlada Bolgarija žepe v škodo svoji
mladi slovanski obrti. Slovenci kot Avstrijci
smo le gledalci razevitajočega se avstrijskega
izvoza, ki se vrši popolnoma preko naših glav
in žepov. Čemu torej slavospeve stvari, ki nam
ni v prid?! Ali bi ne bilo modrejše razpravljati,
kako in kje vstvariti in povzdigniti slovenski
izvoz iz istega avstrijskega okvirja v tuje-
zemstvo in zamorje!?

Pri morju smo, morje nam kaže pot!
«Make we use of the sea!» (Mejk ui juss of
d' si!) — «Izkoriščajmo si morje! — ka-
kor pravi Anglež.

Mislimo vendar bolj trezno! Proti obstoječi
mednarodni konkurenciji, proti mogotcu malemu
ni življenja. Začetek je najtežja reč, posebno
ako se odpira ljudem vid na nova pota med-
narodne trgovine, kojih ne poznajo po lastni
skušnji. Posebno težko bi pa bilo to razkladati
našim gospodarskim izvedencem, našim doktor-
jem, kojih slovenski vid je popolnoma izprijen
po nemški didaktiki, ki so si jo zatelebili v mož-
gane, da je nam Slovincem iskati le v mejah
avstrijske države dobička. Taki ljudje so

kaj hitro pri zaključku: to ni mogoče, to je drzen up ali celo sleparija. In to je seveda vedno nov povod lačnemu želodcu sline cediti, med tem, ko se drugi mastijo pri pečenki. Pri Slovencih se vsakemu novemu podvzetju stavi tisoč zaprek: ta ne verjame, da bi šlo; drugi se norčuje; tretji, ki je srečno premodril par nemških kodeksov, svari in odsvetuje pred tujimi kraji; mali kapitalist roke križem drži in se pritožuje, da ni več zaslužka ali pa celo posluša modre svete furlanskih in nemških sosedov, ki ga skušajo zavratno izkoriščati. To je uboga slika vsega našega obrtnega gibanja.

Ne poznam osebno trgovskih razmer ne v Indiji in Kitaju, ne v Ameriki in Avstraliji, nočem biti torej sodnik o možnosti kakih odnošajev med temi kraji in slovenskim morskim obrežjem na drugi strani. Mi Slovenci smo mal, ubog narod, naša trgovina je še skoro v prazgodovinskih povojih. Bilo bi več kot smešno na toli široki podlagi voditi razprave, ki se lepo berejo, a za nas nimajo nikake praktične vrednosti. Omejujem se le na mal kotič zamorja, na povsem mali Egipt, kajti le tu sem domač v svojih zaključkih, domač kot sem bil nekdam na rodni slovenski zemlji.

Trgovska poročila dohajajo sicer prav pridno iz Egipta v strokovne dunajske časopise. Trgovinski muzej (Handelsmuseum) izdaja na Dunaju časopis, kjer se vrstijo vsako leto enkrat letna trgovinska poročila c. in kr. konzulatov v Port-Sajdu, Aleksandriji in Kahiri (Cairo). Imajo-li ta poročila res kako praktično vrednost za avstrijski izvoz (eksportacijo)? Za avstrijski izvoz za trdno osnovane tovarne z inteligentnim vodstvom vsekakor —, to se lahko priznava. Ali avstrijski izvoz je češki, moravski in nižje-avstrijski izvoz — le slovenski ni. O pridelkih,

ki jih ima Slovensko, ni bilo še nikdar govora v teh listih. Prav za prav tudi ni drugače mogoče, kajti v resnici mi nimamo ne tovarn, ne podjetnikov v velikem slogu, imamo nekaj, a to je toli malenkostno, v svojem kotu tako mirno životari, da zares ne zasluži nobene pozornosti. — Trgovinska letna poročila iz zamorja se oslanjajo in omenjajo, kakor je navada, le izpremembe v že obstoječih trgovskih odnosajih velike industrije, za malenkosti, osobito za male posameznosti posameznih provincij nimajo niti prostora, — a ne morejo imeti niti znanja. Konzalutni oficijal, to je uradnik, ki je po navadi poklican izmed dosluženih vojaških narednikov (feldvebeljev), sestavlja ta poročila. Združuje razne podatke trgovskih komor v tujezemstvu, izpisuje in beleži prav pridno dobre a tudi slabe — opazke raznih časopisov in dnevnikov. In konec leta, evo več ko dovolj gradiva za trgovinsko poročilo. Uradnik prične s stilizacijo, težko, obširno in umorno delo, nehvaležen posel; — kdo bi mu hotel zameriti, da nima izvirnih novih mislij, da se drži le velike industrije —, enfin, da razgreva staro kašo?

Ako bi tedaj hoteli čakati, da najde malenkost, ki jo mi imamo za izvoz, od te strani potrebne vspodbude, bi doživeli baje prej dojenčki prihodnjega leta Metuzalemovo starost.

Kar bom jaz tukaj razpravljal, so gotovo malenkosti, morebiti ničle. Naj bode tudi ničla, carte blanche, kdor nič nima, mora z ničlo začeti. Orisati hočem tedaj v sledečih vrsticah nekako trgovinsko poročilo, ne za avstrijski izvoz, temveč za slovensko industrijo, ki je do zdaj ni, posameznosti, prikrojene posebnostim nekaterih pokrajin ali pa rudimentarnim početkom nekake domače obrtnosti. Rešimo torej, kar je še mogoče in dokler je čas!

1. Mizarski izdelki.

Kako dobro se prodajajo tu mizarski izdelki, sem omenjal že v uvodu tega članka. Ravno tam sem tudi prav drastiški razgrnil, koliko bi si zamogli domači mizarji več prislužiti, da so le sposobni, zjediniti se, osnovati mizarsko zdruogo za izvoz. Začnimo z ničlo! Ves dobiček je tekel do zdaj v žepe tržaških ali pa goriških prekupcev in aleksandrijskih komisijonarjev, ubogi solkanski mizar je ostal pri trdem kruhu. Ali kako začeti?! — Posamezen mizar nima toliko denarja, da bi se zamogel v direktnem eksportu vzdržati, potreboval bi vsakakor, če že ne v Trstu, pa vsaj v Aleksandriji svojega komisijonarja, ki bi ubogega mizarja na desno in na levo lahko molzel in pri vsem tem ostal najperfektnější poštenjakovič.

Brez zadruge ni izhoda. Le zadruga bi imela toliko sredstev, da se lahko izogne tržaških in aleksandrijskih posredovalcev in prihrani ves ogromi zaslužek prekupcev za se. Jaz si mislim tu posamezne zadruge n. pr. le solkanskih, kanalskih i t. d. mizarjev, ali zamogla bi se tudi ustanoviti zadruga slovenskih mizarjev na Goriškem ali pa celo za Primorsko in Kranjsko skupaj. Izdelki iz Koroškega in Štajerskega bi seveda trpeli na višji prevozní ceni železnice do Trsta in kazali manj dobička. Kako to zdruogo osnovati? Goriški Slovenci, ki imajo može v svoji sredi, kakor dr. Tumo in druge, može čistega rodoljuba in visokih sposobnostij, bodo vedeli, kam se obrniti za dober svet. Najboljše bi seveda bilo, da stopi koji slovenski omikanec z mizarji v dogovor ter jih skuša po prav prostem načinu zjediniti ter celo stvar

vrediti. Prva naloga zadruga bi bila: vrediti si katalog v francoskem jeziku, razni izdelki v sliki in za stalno ceno, za začetek ne višjo kot jo dobivajo od tržaških prekupcev, da pode-rejo vsako konkurenco. Te cenike (kataloge) bi bilo poslati vsem kupčevalcem za pohištvo v Egiptu. Cene iz Evrope so vedno «franco bordo» Trst, torej se lahko za 1—2 forinta zvišajo. Po tem načinu bi se lahko znebili vseh laških prekupcev v Trstu. Zadruga bi seveda morala imeti svojo malo zalogo (magazin) v Trstu ter svojega odpravljavca. Ker so cene za prevoz v Aleksandrijo stalne in dobro tarifovane, bi si zadruga lahko že za vsak komad poprej izračunala «Lloydovo» prevoznino. Odpravljavec bi imel tedaj le za to skrbeti, da spravi blago z železnice v zalogo in iz zaloge na ladijo in izplača od zadruga določeno «Lloydovo» prevoznino. Še lažja je stvar, kedar postavlja zadruga blago naročevalcu v Egiptu le franco bordo, to je le na ladijo. Mesto odpravljavca v Trstu je tedaj tako pri-prosto, da bi je zamogel opravljati vsak zadrugar, ki zna le pisati in brati. S tem bi bilo že nekaj storjeno; zadrugar, ki dobi n. pr. zdaj za mizo 5 goldinarjev, bi lahko prišel na 7 ali $7\frac{1}{2}$ gld., vtaknil bi tedaj večino zaslužka tržaškega pre-kupca sam v žep; tedaj polovico dobička, stroške zadruga odštete. S cenikom (katalogom) bi spravila zadruga pozornost egiptskih trgovcev po-hištva na se, pomnožila torej lahko veliko svoj delokrog po rastočih naročevanjih. Naslove dotičnih egiptskih trgovcev, njih poštenost in v koliko jim zaupati, bi poskrbeli za prvi čas zadrugi drage volje egiptski Jugoslovani.

S tem bi bila seveda še le polovica dela dovršena. Glavni del dobička bi imel še vedno

egiptski kupčevalec pohištva. Za začetek bi morda zaloga v Trstu zadostovala, a bila bi vendar popolnoma odvisna od milosti in nemilosti, od raznih mahinacij egiptskega trgovca pohištva. Treba bi bilo tedaj priti na mesto, otvoriti v Aleksandriji prodajalnico z zalogo. Tu bi ne šlo več prositi egiptskega trgovca milosti, bila bi mu trda konkurenca, tem hujša, ker mora egiptski trgovec sam plačevati tržaškemu prekupcu in komisijonarju visoke odstotke, zadruga bi imela tedaj svoje blago 20 do 30 % boljši kup v Aleksandrijo postavljeno. Zadruga bi bila tedaj v stanu zdaj v Egiptu navadne cene znižati, celo tako znižati, da jej egiptski kupčevalec ne more več slediti. Imela bi torej prosto roko, svojo trgovino razširiti, koliko jej drago.

Egipet uvaža (importira) vsako leto za več kot 1,500.000 goldinarjev vrednosti raznega pohištva, s Francoskega, avstrijskega Primorja in sosedne Italije. Da se ta stvar prav v roke vzame, dala bi lahko poštenim slovenskim rokam na tisoče zaslužka. Mizarska obrt bi se lahko razširila v uboge kraje na Goriškem, ki zdaj ne vedo, kje zaslužka iskati. Tu seveda še nisem prištel onih stotisočakov za pohištvo, ki gre v Sveto deželo, Sirijo, Arabijo in pojde baje že prihodnje leto po dovršeni železnici v Sudan.

Prodajalnica in zaloga v Aleksandriji bi se lahko prav na priprost način vredila. Zadruga naj pošlje dva prodajalca, najbolje izmed zadrugarjev, v Aleksandrijo, najme prostore, anon-sira po tukajšnjih časopisih, — in reč je v tiru. Da si pridobijo zadrugarji doma popolno sigurnost, naj imenuje zadruga izmed tukajšnje jugoslovanske gospode nadzorovalni odbor, n. pr. iz dveh oseb. Jaz mislim, da bi vsaki Jugoslovan rad sledil temu klicu, že za-

radi tega, da pomaga dobri stvari na noge. Po takem načinu bi se ne bilo bati nobene zgube, tim manj, če zadruga načelno ne daje na upanje odjemalcem, kar je v Egiptu tako že splošna navada.

Stvar bi se lahko prav z malim začela. Da se le zbere kakih 50 mizarjev začetkoma v zadrugo, ki vplačajo skupno recimo 1500 do 2000 forintov, bi bil majhen in soliden začetek mogoč. Ker bi zadruga sproti prodajala in pokrivala svoje skupne stroške, bi s časom brez posebnih težkoč svoj delokrog razširila, kolikor jej drago.

Tu se ne gre za utopijo, cela stvar je lahko izvedljiva, če najde le malo dobre volje.

Omenjena trgovina je v cvetju, tu ni govora o novotariji, šlo bi se le, neki del omenjene trgovine na drugi mlin napeljati. Egipt ima reelno potrebo teh izdelkov, in kar vredi največ, je to, da Egipt, ki vsako leto le same drevesne volne (pavole) za 140 milijonov goldinarjev eksportira, pri svojem velikem bogastvu vse lahko sproti in sigurno plača.

Tu se kupujejo vsi mizarski izdelki, kot mize, pisalne mize, stoli, stenski okraski, okvirji za slike, razne omare, komode i. t. d. v vseh mogočih menjavah izdelovanja. Le posteljniki se rabijo jedino železni i. t. d. Da se zadruga osnuje, bi kazalo seveda, da pošlje najprej svojega zastopnika mizarja v Egipt, da se o vseh podrobnostih na mestu podučí in zadrugarjem poroča.

2. Neodvisna slovenska trgovina.

Glavna smer očrta, ki sem ga orisal glede na «mizarsko izvozno zadružno», je vsekakor v tem, da se otrese radikalno lahonškega vpliva, vpliva «dei nostri gentili e disinteressati protettori». Rešiti se mora vprašanje: je-li slovenska trgovina v Primorju, je-li popolnoma neodvisna slovenska trgovina mogoča? Tisti, ki mislijo, da zadostuje, ako gre slovenska trgovina do Trsta, in iz Trsta v slovenske pokrajine, oziroma z Dunaja, so slabi preroki. Dokler bo veljala ta misel med nami, bodo naši trgovci le sužnji, veterнице nemške in laške velike trgovine, in slovensko ozemlje le «Absatzgebiet» nemške in laške nadprodukcije prav v onem zmislu, v katerem služijo zamorske dežele angleškemu blagu.

Med vsemi zamorskimi deželami, ki imajo drugačne pridelke nego naša domovina, oziroma Avstrija, Nemčija in Italija, stoji v prvi vrsti Egipet. Na jugu Sredozemskega morja je jedini Egipet, blagoslovljen po perijodičnih poplavih rodovitnega nilskega blata, zares bogata dežela, ki lahko sproti plača zaradi visokega izvoza svojih pridelkov. Mala Azija, Grško, Sirija, Sveta dežela in Alžir so prav siromašne dežele, kjer je izvoz in uvoz večinoma v povojih, kjer torej vsi odnošaji z Evropo bolj ali manj hirajo. V oddaljenejših deželah, kakor n. pr. Indija, bi nam Slovencem, ki moremo z začetka le svoje zemeljske pridelke postaviti na trg, ne kazalo, in to že zaradi veliko višje prevoznine nego je v Egipetu.

Zakaj imajo Nemci in Lahi svojo trgovino? Gotovo le zaradi tega, ker imajo direktne odnošaje z zamorjem, kjer prodajajo in kupujejo. Si parva licet componere magnis, je tudi vprašanje o samostojni slovenski trgovini na isti podlagi. Direktni odnošaji so le med dvema deželama dobro mogoči, ki imate različne zemeljske pridelke. Slovensko, ki nima svoje industrije, ki more le svoje zemeljske pridelke postaviti v kupčijo, nima ne v osrednji Evropi, ne v Italiji, ki imate skoro iste pridelke, nič iskati. Oči in misli proč od teh dežel, tu ni samostojnosti, tja pojde, kakor doslej, živina, slovensko vino i t. d., — samo vprašanje je, koliko in kako dolgo še?!

Popolnoma različne pridelke kot Slovensko ima Egipet, in to je najboljša naravna podlaga vsaki trgovini. In nadalje: Egipet je slovenskemu obrežju najbližji in ob jednem tudi bogata dežela v zamorju. Avstrijski «Lloyd» ima največ zveze z Egiptom, tja pošilja tudi svoje najboljše in največje parnike. Znak je to, da si skuša tudi avstrijska industrija bližino (parnik preplavi iz Trsta v Aleksandrijo v 3½ dnevih) Egipta izkoriščati. Kedar se bo govorilo o samostojnosti slovenske trgovine, se bodo obračale oči izvedencev vedno v prvi vrsti v Egipet, kakor tirja to naš naravni položaj. Bog daj, da ne bo prepozno!

Slovenske industrije ni. Naše bogastvo, ali boljše rečeno, naše siromaštvo so zemeljski pridelki. Če govorim o možnosti slovenske trgovine, se oziram v prvi vrsti na te pridelke. Snujejo se «kmečke zadruge», poljedelsko ministerstvo jih podpira. Koliko se je že govorilo o teh zadrugah! Jasnih pojmov baje nima nikdo.

Zadruga osnovati, to bo lahko, — ali kje iskati življenske moči tem zadrugam, kam bodo prodajale svoje pridelke? Na Nemško in Italijansko? — Te dežele imajo skoro iste pridelke, — ne pojde! Kar je šlo živine i t. d. izven Slovenskega, v tem zadruga ne prenaredi nič. Iskati prodaji nova pota! Kje? Pri vojaštvu? Nova smola in revščina. Kmečka zadruga v Grabštajnu na slovenskem Koroškem se je ponudila za oddajo svojih pridelkov. Vojaško poveljništvo v Celovcu je ponudbo odklonilo. Da bi zares n. pr. na Goriškem kmečke zadruga popolnoma oskrbovale vojaštvo v deželi, bi zadostovalo v to 5 občin, a še to bi bilo odveč. Kaj pa bodo delale ostale občine?! Kam tedaj z združnim blagom?

Poderimo kitajski zid, ki oslabuje naše gospodarsko mišljenje, prekoračimo v trgovini črno-žolte kole, — kakor so to že davno storili naši danes gospodarsko samostojni sosede!

«Zjedinjena Slovenija» je skoro že pozabljena, kranjske spletkarije uničujejo naše najboljše moči, one so grobokop vsaki rodoljubni centralizaciji; — cela politika se suče o dveh oseh, tukaj «škric», tam «far», — ste velevažni gesli, ki zadostujete celemu narodu kot dejanski program narodnih in gospodarskih teženj. — Jaz nisem baš pesimist, a vendar sodim, da smo zdaj nesposobni za vsako skupno narodno delo. Prazne besede imajo moč resnice, neka vrsta «gospodarskega šopenhauerijanizma» je posledica raznih sebičnih osebno megalomanskih, krivo razumljenih ali pa pretiranih struj.

In vendar, naj se nikdo ne moti, neodvisna slovenska trgovina je «zjedinjena gospodarska Slovenija» — nič manj in nič več, kajti posamezni njeni deli bi bili preslabi in premajhni. In par conséquent

je »zjedinjena gospodarska Slovenija» najbitstveniji in prvi pogoj »zjedinjene politične Slovenije«. Če se ne skušamo gospodarski utrditi, ni nam življenja kot narodni individualnosti, mi moremo le životariti.

Nadalje neodvisna slovenska trgovina ni mogoča, da se ne iztrebi narodna neznačajnost, da se ne skuša povzdigniti slovenska ljudska omika, osobito strokovna. Da bi bili vsi Slovenci tako delavni, kot je čestita četa goriških rodoljubov, da bi imeli v vsaki kronovini nekaj »dr.-jev v Tuma«, — bi smel slovenski narod gojiti najboljše upe v bodočnost. Ni-li sramota za slovenski narod, da nam je že do cela zamrla želja, da dobimo kedaj svoje slovensko vseučilišče,^{*)} da dobimo popolnoma slovenske srednje in strokovne šole, da se otresemo radikalno germanizacije in furlanizacije?! V katerem programu še vidimo više šole kot prvo in glavno točko naših terjatev? Naša politika se bavi z razupitimi Taaffee-jevimi »Brodbrösel« in pozabi glavnih stvari. Ne varajmo se, pridobitev našega vseučilišča in srednjih šol bi bila najeminentnejša kulturna pridobitev in bi gotovo več vredila nego 50 let najspretnейše politične agitacije. Časi so ugodni. Slovensko vseučilišče in srednje šole (Kranjsko in Goriško) bi kot kulturno vprašanje ne našlo tolike oporbe pri Nemcih in Lahih kot naši sedanji napor za jezikovne naredbe, ki kot politično vprašanje reducira vse upe v prasketno meglo. Enfin, vprašanje o samostojni slovenski trgovini, — je identično z vprašanjem o višji slovenski omiki naših proizvajajočih slojev.

^{*)} Ta razprava je bila pisana dva meseca pred znanim sklepom deželnega zbora kranjskega, ki je dovolil za vseučilišče v Ljubljani 250.000 gld.

3. Trgovina z lesom.

Trgovina z lesom je za slovenski narod velevažno vprašanje. Slovenskemu Korotanu, Soški dolini, Gorenjskemu in večini slovenskega Štajerja je prodaja lesa prvo življiensko vprašanje. Naša lega pri morju, lahka, hitra in cena parobrodarska zveza naših morskih pristanišč s kraji na jugu in vzhodu Sredozemskega morja, ki nimajo lesa, je to trgovino znatno razvila.

Vrnem se v svojo rodno vas na Koroško. Kako se zdaj izvršuje ta trgovina, — koliko dobička prinaša naši narodni masi, kmetom? Kmetič proda svoj les sosedu, ki je srečen posestnik žage. Žagar prodaja deske in stebre trgovcu, recimo v Beljaku. Trgovec v Beljaku jih prodaja veletrgovcu v Trstu ali v Gorici. Tržaški trgovec jih izvaža čez morje in proda veletrgovcu recimo v Aleksandriji, ki ta les zopet oddaja recimo veletrgovcu v Kahiri (Cairo). Egiptski veletrgovec ga oddaje malim arabskim trgovcem po deželi, — in ti ga šele prodajajo za vsakdanjo rabo. Naj zdaj še kdo reče, da slovenski kmet ni najčlovekoljubnejše bitje na svetu, ki pusti celo vrsto Nemcev, Lahov in Arabcev živiti in bogatiti se o svojih pridelkih.

Karavanske in Julske Alpe imajo obširne gozde, ki v srečo naših kmetov hranijo za hude čase zaklad, ki se da hvala naši legi blizu morja, kjer železnična prevoznina ni predraga, vsaki čas spraviti v denar. Les je zbok geografske lege našega ozemlja glavno, specifično slovensko narodno bogastvo, glavni in najgotovejši pridelek več kot jedne polovice

celokupne slovenske ljudske mase. Da kmetu toča poljske pridelke pobije, da mu slabo leto sadje in vino uniči, da ga bolezní spravijo ob živino, — kmet, ki umno gospodari z gozdom, bo vedno znal uteči največji potrebi. V velikem delu naših goratih krajev stoji kmečki gospodarski aksijom takole: Kmet, ki ima gozd, to je, ki ž njim premišljeno gospodari, se ohrani; — in kdor ga nima, ali ga nepremišljeno prodaja, pride prej ali slej na boben. V specifično slovenskem narodnem gospodarstvu naše kmečke mase je prodaja in gospodarstvo z lesom najvitalnejše vprašanje. Vsi drugi prirodni zakladi, če so tudi na slovenski zemlji, so žalibog po veliki večini v rokah tujčevih, — in nas Slovence torej ne zanimajo v toliki meri. Koroški slovenski kmet n. pr. jemlje po navadi $\frac{1}{2}$ vseh letnih dohodkov iz svojega lesa in drugo polovico iz prodaje živine. Če pa živina nič ne dá, ali celo poljski pridelki nedostajajo, mora pokriti les vse stroške. V mnogih krajih sosednih dežel bo isto razmerje, posebno tam, kjer ni ne vina ne umnega sadjarstva. Les služi tedaj polovici slovenskega naroda v nadomestilo proti raznim nesrečam in je torej najvažnejši specifično slovenski pridelek.

Pustimo kvarne kvante nemških vseučiliških profesorjev, eksaktne podatke, ki nič ne povejo in ki naši inteligenci samo pojme mešajo, navadno tako, da popolnoma zablude. Ni-li znak strašne nevednosti slovenskih potreb od strani onih naših poslancev, ki so n. pr. slavili trgovsko pogodbo z Bolgarijo kot veliki čin, ki nam Slovencem še beliča ne dá, ki pomaga le nekojim židovsko-nemškim tovarnarjem do bogastva, da morejo potem med Slovane riti in

ob našem sreču glodati! Napravimo jasen račun, jasen specifično slovenski gospodarski račun, — in dobro razumljeno, kar ima Lah ali Nemec na slovenski zemlji, to ni naše dobro to ni naš «Haben», to je naš «Soll», — in na podlagi tega narodnega računa skusimo povzdigniti posamezne produktivne sloje. In kar je avstrijsko, ni naše, če nima specifičnega slovenskega znaka. Zašel sem malo od svojega predmeta, da opozorim na veliko važnost naše trgovine z lesom.

Celo Jutrovo nima lesa ne za pohištvo, ne za stavbe, nima niti jedne žage. Potreba na lesu od strani Jutrovcev je tedaj realna, stalna in se korakoma povzdiguje s potrebami napredujoče omike. Oni kraji na severu Sredozemskega morja, ki imajo najkrajšo, najcenejšo in najhitrejšo parobrodno zvezo z jugom, si pribore nadvlast in obdržé največ dobička. Mi Slovenci s Trstom smo brez dvojbe v prvi vrsti, imamo jedno najboljših postojank; žalibog, da so naši slovenski ljudski ekonomski popolnoma prezrli toli važno in vitalno vprašanje našega naroda.

Dežele, ki les v prvi vrsti uvažajo, so Egipt, Arabija, Sirija, Sveta dežela, Tripolis in francoska severna Afrika. Središče vse jutrovske lesne trgovine je Aleksandrija, ki ima toli velikanske zaloge lesa, da bi jih nazvali lahko predmestje za se. Od tod se les prevaža po vsem Jutrovskem. Les v Aleksandrijo prihaja iz Odeše (ruski, sibirski in deloma gališki les), Carigrada, Soluna, Reke, Trsta, Benetek (in drugih laških mest), Ženove, Marseilla in jako znaten del iz Švedske in Norveške.

Slovenski les bo prehajal brez dvojbe in brez izjeme ves v Aleksandrijo prej in slej. Pota ima različna. Koroški les

gre večinoma mimo Beljaka, Pontebe in Vidma v Benetke ali druga laška mesta, in se tam ukrca na laške ladje na Jutrovo. Drugi del gre mimo Trsta ali pa Reke na Jutrovo. In tretji povsem majhni del gre po Dravi in Savi do Črnega morja in od tod na Jutrovo.

Kako naš slovenski kmet les prodaja, sem že začetkoma omenil; on je tako bogat, da celo vrsto kupcev živi. Saj ima denarja več kot zadosti naš kmet, on si lahko privošči toliko razkošnost! Predno se slovenski les definitivno na Jutrovem posamezno prodá, izbili so si razni kupci že $\frac{2}{3}$ vsega dobička v svoje žepe.

Po zadnjem primeru sestavim sledečo sliko.

- | | |
|---|------------|
| 1. Slovenski kmet. | |
| 2. Žagar. | |
| 3. Agent. | |
| 4. Trgovec z lesom v Beljaku. | } Pijavke. |
| 5. Veletrgovec v Trstu (ali komisijonar). | |
| 6. Veletrgovec v Aleksandriji. | |
| 7. Majhni arabski trgovec. | |
| 8. Jutrovec. | |

Predno pride les našega kmetiča jutrovskemu kmetiču v roke, je napravil torej šest štacij, bil lastnina šestih različnih gospodarjev, od kojih ga vsakateri prav pošteno «krsti». Les n. pr., ki ga proda koroški kmet za 40 for., kupi Jutrovec za 148 for. (primerjalno)

Kmet (žagar) za deske 40 for.

Prevoznina na ladiji in železnici
(maximum) 25 for.

Carinarina pri uvozu v Egipet 4 »

Skupno 69 for.

Čisti dobiček raznih kupčevalcev 70 »

Postranski izdatki kupčevalcev 9 »

Cena pri prodaji na Jutrovem 148 for.

Mi vidimo torej, da naš kmet 70 forintov na vsak način zgubi. Da ima kmet umno zadružno, ki ima v Aleksandriji svojo prodajalnico in zalogo, bi se vsa reč znatno spreobrnila.

Kmet (žagar) dobi za les 100 for. — 100 for.
namesto 40 for.

Upravni stroški zadruga 10 for. 48 for.

Dejanski izdatki zadruga 38 »

Prodajalna cena na Jutrovem — 148 for.

Skušal sem vso reč na teh primerih približno razjasniti.

Slovenski les preko Trsta, Benetek in Reke je dobil zadnja leta mogočnega konkurenta v švedskem, ruskem in sibirskem lesu, ki je kot severni les trpežnejši, finejši in se tudi dražje plačuje. Tu preti torej vsako leto akutnejša kriza našemu lesu, trgovine v Trstu to silno občutijo in skušajo, da si ne znižajo dobička, tlačiti ceno pri kmetu. Da gre to še par desetletij tako naprej, bo moral kmet svoj les skoro zastonj oddajati in ves dobiček pojde raznim kupčevalcem v žepe. Tu je vsekakor dolžnost slovenske inteligence, posebno naših psevdo ekonomov in socijalnih izvedencev, narodni slovenski masi, ki v temnem tava, priskočiti na pomoč. Rusi so jako agilni, ruski parobrodi na Sredozemnem morju se vsako leto množé, med Črnim morjem in Aleksandrijo plujejo n. pr. mogočni parobrodi „Orel“ „Carica Olga“, „Cihačov“ i dr. Najinteresantnejše je pa, da gre del sibirskega lesa letni čas po reki Obi in Jeneseju v Ledeno morje, obkroži Škandnavijo, in pride preko Anglije in Španije v Egipet. Jedina sreča našega kmeta je le ta, da so komunikacije med Sibirijo in Jutrovem jako primitivne, težavne in silno oddaljene. „Der Himmel ist hoch und Sibirien weit“, — bodi

torej povedano našim socijalnim izvedencem, da bi se kdo čez mero ne ustrašil.

Snújejo se kmečke zadruge. Glavni pridelek, ki bojo imele razpečavati, bo vsekakor les. Žita Slovensko ne rodi v obilju; živina ima že svoja trgovska pota, tu zadruga ne bo imela kaj opraviti; ostane tedaj le še vino in sadje, ki ima pa po večini le krajeven značaj in ne dosega nikakor važnosti trgovine z lesom. Kaj bo torej z lesom?

„Vse dobro za Slovence pride iz nebes in z Dunaja“, — to je neka vrsta tajnega programa, neke vrste naših voditeljev. Prvi del stavka, ki vpoštevava globoko ukoreninjeni krščanski čut v našem narodu in nas je od nekdaj vodil in tolažil, je dober; zadnja pritiklina, ki so jo ustvarili nekateri naši politiki, je slaba. Jaz pravim, „pomagajmo si sami in Bog nam bo pomagal!“ Pustimo up, da mora priti vsaka inicijativa z Dunaja. Kaj bo torej z lesom?

Hočem biti malo hudomušen. Vse pri nas teži na Dunaj. Pri kmečkih zadrugah bodo vsekakor nosili nekaterniki prvi zvonec (venia verbo). V kolikor jaz poznam naše gospodarske izvedence, ni nemogoče, da svetuje kdo, postaviti zadružne zaloge na Dunaju. Saj imajo naši „onorabili“ tam tudi državni zbor. Če pojde tudi slovenski les na Dunaj, se bo tam lahko razprodajal. Kdo ne bi poznal peklenske moči naših gorjač!? Posebno ta „artikel“ pojde. Če se začne gospoda v zboru zopet „ravsati“, bo Wolf imel priložnost, praktično študirati izvrstnost našega blaga

Ali še nekaj sem pozabil, ostalo mi je na jeziku: Gospoda, bomo-li mar tudi les prodajali vojaščini!? Tako bi vsaj v Avstriji ostal in bi ne bilo treba prekoračiti črno-žoltih kolov, ne

bilo bi treba barantati s turškimi pasjeglavci in zamorci.

Kaj torej z lesom? Pustim šalo. Les je, lahko rečemo, naše jedino, specifično slovensko blago za izvoz. Les živi in vzdrži v slabih letih več nego polovico našega naroda. Ni-li torej trgovina z lesom jedno najvitalnejših gospodarskih vprašanj slovenskega naroda!?

Ko sem govoril o „mizarski zadrugi“, sem omenil pota, katera bi imela i naša lesna trgovina slediti. Težkoče so tu seveda večje. Če se hoče kmetom pomagati, se morajo združiti. Izvoz lesa hoče kapitala. Vseslovenska ali le deželne zadruge za trgovino z lesom so nezmišlel. Stvar, ki je preveč komplikovana, zgubi ono agilnost, ki je trgovini prva potreba. Kmečke zadruge naj delajo z najbolj ko mogoče priprostim aparati, ki dajo kmetom zadrugarjem vsaki čas lahkoto, pregledati vso vrsto združnih transakcij. Ne daje-li le možnost celo trgovino pregledati trdi inteligenci kmečki ono zaupanje, ki ga bo zadruga v veliki meri potrebovala!? Po mojem mnenju bi bilo jedino prav, da se združijo kmetje kakih 3 do 4 občin v jedno zadrugo. To bi bila tedaj zadruga, v kateri bi kmetje drug drugega osebno poznali in vedeli, komu zaupati in koga odstraniti. Tako ustanovljena zadruga bi imela veliko jednoličnost, isti položaj, iste komunikacije, isti prevozni pot po železnici, torej tudi enakost prevoznih cen. Cel aparat bodi priprost! Ekspedicijo po železnici, ukreanje na parobrod v Trstu, izkrcanje v Aleksandriji, prodaja v društveni zalogi na drobno in na debelo, so toli priproste stvari, da jih vsak kmét lahko oskrbuje. Tarifi na železnici in parobrodih so stalni, cena vsaki vrsti desk v Aleksandriji se radi konkurence le neznatno menja (minimum prodajalne cene naj se vsako

pôt določi), — zadruga ima torej vse lahkoče, svoje zaupne može in prodajalce (ukrealce in izkrealce) nadzorovati. Nadzorovalni odbor sestavi c. kr. konzulat v Aleksandriji izmed tukajšnjih Jugoslovanov, če si ga ni že zadruga sama prej oskrbela. Vsaka zadruga bi morala imeti kakih 10 do 15 žag, da je v stanu oskrbljevati svojo zalogo vsikdar popolnoma in brez zamudka.

Glavna težkoča bi bil začetek. Zadruga bi vsekakor potrebovala kakih 15.000 25.000 gld. (nakup zemljišča v Trstu in Aleksandriji, ograja, eventualno velika lesena baraka, prodajalni prostor, pisarnica, plače zaupnih mož).

Trgovina z lesom v Aleksandriji je toli ogromna, da bi celo kakih 25 do 30 samostojnih slovenskih zadrug ceno lesa le neznatno znižalo. Če hoče zadruga les hitro razprodati, trebalo bi le navadno ceno nekoliko znižati. Kmet zadrugar bi pa dobival na vsak način namesto, recimo 40 gld. (zdaj), vsekakor vedno najmanj 80 gld.

Druga težkoča je nevednost in siromašnost našega kmečkega stanu. Kmet, ki danes les proda, hoče imeti jutri že svoj denar, in dostikrat prodaja les le v največji potrebi. Zadruga bi potrebovala torej še več kapitala, morda nekak poseben zalog, iz katerega se kmetu neka svota takoj izplača, ostalo vendar še le po 4–6 mesecih, kedar je les v Egiptu prodan.

4. Sadje.

Egipet in sploh Jutrovo nima sadja. Jablane, hruške, orehi, črešnje itd. sicer bujno rastejo, rast se vendar hitro ustavi, drevje ostaja pritlikavo. Naše sadno drevje cvete tu januarja in februarja, — cvet vendar odpade.

popolnoma, — sadu torej ne prinaša. Proti severu je Grško in Mala Azija, kjer raste neka vrsta jabolk in hrušk, ki niso priljubljene, trde so, skoro lesene, okus in sok ni prijeten. Trgovina s sadjem v Egipt seveda ne more imeti one važnosti, katero sem pripisal trgovini z lesom. Egipt je sicer jako bogata dežela, — ima pa le 10. milijonov stanovnikov. Pri vsem tem bi bilo torej lahko razpečati vse slovensko sadje v Egipt, — in še premalo bi ga bilo. Od kod pride sadje v Egipt? Iz Amerike (severne), Marseille, Trsta, Hamburga itd. Slovenski Štajerci imajo prav lepo in okusno sadje. Prodajajo ga na Nemško. Veliko tega sadja pride po kupcih v Hamburg in od tod po nemških parobrodih v Egipt. Odisejeva pot! — Zadruga za razprodajo sadja bi se lahko osnovala slično kot zadruga za les (morda se dasti sadna in lesna zadruga istih krajev zjediniti). Našo trgovino s sadjem tlači cela vrsta kupcev, prekupcev in špekulantov. Kmet malo dobi, — skoro jedna in ista reč kot pri lesu. Na vsak način bi se dala samostojna zadruga za razprodajo sadja s prav malim kapitalom osnovati (1000—2000 gold.) in kmet bi po največkrat za svoje sadje še enkrat toliko dobil kot zdaj, celo pri najhujši konkurenci vsekakor več kot zdaj dobi. Pripomniti moram vendar, da cene sadju niso tako stalne kot pri lesu. Dostikrat pride po več parobrodov, ki imajo le sadje naloženo; cene seveda padejo, vendar le toliko, da bi zadruga še vedno velik dobiček odnesla. Če naše sadje pretrpi po pet kupcev, ki vsak svoj dobiček v žep vtakne, če pretrpi dolgo pot v Nemčijo (s carinarino vred) in od tod iz Hamburga v Egipt, če redi tukaj veletrgovca in malega prodajalca, bi bil direktni izvoz naših zadrug vsekakor jako lukrativen za naše sadjerejce.

Posebno gredo tu :

jabolka, }
hruške, } (osobito plemenite vrste).
orehi,
lešniki,
črešnje.

Slive in vse druge vrste, posebno tako zvanega južnega sadja, rasto v veliki obilici v deželi.

Črešnje. Posebno priljubljene so tu zgodnje črešnje, ki prihajajo jedino iz Trsta. Cena jim je gorostasno visoka. Če pride avstrijski parobrod v nedeljo v Egipet, so do ponedeljka navadno že vse razprodane, vse se piplje po njih. Druge dneve v tednu jih po navadi tudi za zlato ni dobiti. Parobrod prepluje iz Trsta v 3½ dnevih, črešnje je torej prav lahko spraviti sveže v Egipet. Zadruga za razprodajo črešenj, ki bi eo ipso le 1—2 mesca delovala, bi se vsekakor dobro obnesla. Pozne črešnje najdejo konkurenco.

5. Grozdje, vino.

Vinska trta raste v deželi. Grozdje zori od junija do avgusta. Ni dobro. Pozno grozdje pride z Grškega in Male Azije, dobro in ceno. Izvoz slovenskega grozdja v Egipet bi se ne izplačal.

Vino se tu ne stiska. Dobra severna viha se dobro plačujejo, posebno ona v steklenicah, ki bi mogla iti pod firmo «Bordeaux», «Tokay» itd. Trgovina z vinom ima vedno dva obraza. Vino n. pr., ki se prodaja tukaj jako drago za tokajec, ni nikdar Ogerskega videlo, pride s

Francoskega itd. Trgovina z vinom je tu toli zamotana, da bi se ne upal svetovati našim vinorejcem, naj izvažajo. Nevarnost, da ne najdejo dobička, vsekakor ni majhna.

6. Živina.

Pride iz Sirije in Male Azije v Egipt. Tudi Mezopotanija nam ga uvaža. Živina je tu dosti cenejša nego pri nas, in sicer toliko, da je lahko mogoče, da se bo enkrat celó v Evropo izvaževala.

7. Razno.

Jako dobro se prodajajo tu sledeči izdelki: vrvi, konopci, izdelana obleka in obuvala itd., ki prihajajo jedino iz Evrope. Razni drugi izdelki evropske obrtnosti nimajo za naše zemljedelce nikakega pomena.

8. Podlaga našim gospodarskim težnjam.

V Egiptu gre za to, kako pomagati «fe-lahom», zemljedelnem, kmetom v nilski dolini. Govorilo se je mnogo, na katero stališče naj se postavijo specifično egiptske agrarne težnje. Žid je govoril «o napredku in moderni kulturi», kristijan «o krščanski pravičnosti» in mohamedanec «o mohamedanski pravičnosti ter o globoko ukoreninjenem moslimskem čutu v egiptski ljudski masi». Vsakomur je jasno, da se morajo postaviti agrarne težnje, gospodarsko vprašanje

v Egiptu, na moslimsko stališče, na temelj «el-korâna», če se hoče, da prodrejo nove ideje v širšo narodno maso ter da jej morejo v resnici kaj koristiti.

Vsako gospodarsko vprašanje se more ugodno rešiti na stališču krščanstva, mohamedanstva, materijalizma, komunizma i t. d., to so le bojni klici — *cris de bataille*, ki s stvarjo samo nimajo prav nič opraviti ter služijo v koncentracijo posameznim strankam in veroizpovedanjem.

Kako pri nas Slovencih? Dejstvo je, da je v slovenski ljudski masi krščanski čut globoko ukoreninjen, prav tako vse vladajoč kot moslimski čut v egiptski ljudski masi. Brezverstvo, socijalna demokracija i t. d. so jezgri naše narodne mase toli tuji pojmi, da je vsakako slab kalkulator, kdor zajaše ta «Schlagwort», tvori svojo strančico, naj ga spravi do veljave.

Treba je, da naš položaj spoznamo. Treba je pa tudi, da si vzamejo vse gospodarske težnje globoki krščanski čut naše mase za podlago že začetkom a, da nas ne bojo pozneje motili pri delu pojmi nemške didaktike.

9. Specifično slovensko gospodarstvo.

(Pridelki).

Kar je avstrijsko, ni slovensko. Prva potreba je, da se na polju našega gospodarstva loči «m o j e» in «t v o j e», da se pojmi zbistrijo. Kar ima na slovenski zemlji Lah in Nemec v posesti, to ni naše. Odštejmo vse avstrijske, laške in nemške interese in oglejmo si, kar ostane specifično slovenskega, to bodi jedina

domena naše koncentracije. Obrt in industrija na naši zemlji, ki ni v naših rokah, nas prav nič ne briga, kajti, če jo podpiramo, porabljala bo svojo gospodarsko moč proti nam. Oglejmo si torej svoje posestvo. Vsi naporji naj se zjedinijo na specifično slovensko stališče; ozirajmo se le toliko na splošno avstrijsko stališče, kolikor nam je kot dobrim državljanom treba, kajti gospodarski interesi splošno-avstrijski so tako zamotani in od naših specifično slovenskih večinoma toli različni, deloma nam kvarni, da se pri tem le pojmi mešajo, navadno tako, da prezremo popolnoma svoje specifično stališče. Specifično slovenski gospodarski interesi so naš narod, celokupna slovenska kmečka masa. Treba je, da slovenske interese analizujemo. V krogu specifično slovenskem vladajo zopet velike razlike. Korošec se preživi s prodajo živine in lesa; Štajerc ima manj lesa in živine, pa pokriva nedostatek z vinom, žitom in sadjem; Kraševcec nima ne lesa ne živine kot Korošec, Gorenjec in kmet Soške doline, drži ga trta in posamezne domače obrti, n. pr. kamnolomi. Bolčan ima les, pa nima prikladnih komunikacij i t. d. Vidimo torej skoro v vsakem okraju po naravni legi različne gospodarske prilike, s katerimi bo treba v prvi vrsti računati. Vseslovensko gospodarsko združenje je torej mogoče le po analizi posameznih okrajnih prilik. Te okrajne razlike so naša velika sreča, ker omogočijo izdatno trgovino v slovenski sferi, ali vsekakor menjavo med kmetom in kmetom, združenim v raznih zadrugah. Korošec nima vina, Kraševcec nima lesa, direktna menjava med kmetom in kmetom je v vseh sličnih slučajih mogoča, čeravno se po navadi zvrši potem denarja in ne blaga samega. Le združenja in pripravne organizacije je tu treba,

in vsa reč, ki ima različnost pridelkov v podlagi, pojde sama. Ne verjamem, da bi bila menjava v blagu mogoča, pa to je popolnoma postranska reč, glavna naloga je: kraje z različnimi pridelki zvezati in v komunikacijo spraviti, jih gospodarsko in kompenzatorično združiti, zadrugo z zadrugo. Reč je nova, ni še upočena, velikih težkoč krije to vprašanje več kot se prvi mah misli, a ni težkoč, ki bi bile nepremagljive. To bi bilo naše notranje gospodarsko vprašanje, ktero gre rešiti v prid ljudski kmečki masi.

Odprijmo oči! — Težiti samo na to, da se kmetom davek zniža, ali da se mu ta zaradi slabe letine odpiše, da se priuči polje bolje obdelovati, z lesom gospodariti, da se strokovno olika, ni glavna naloga notranjega našega gospodarstva. Taka nastojanja so vedno le problematične vrednosti, ker po navadi le posameznikom koristijo, ogromni večini ljudske mase pa ne donašajo stalnih koristij. Tu gre pa le ono imenovati, kar donaša stalnih, širših koristij. V čem so te koristi?

Jaz obrnem vprašanje tako-le: Od česa živi naš kmet? Od tega, kar pridelaja? Ne. Od tega, kar prodaja. Tovarne, ki izdelajo, a ne prodajo, imajo v manjšem razmerju slabo kampanjo, v večjem pa pogin in likvidacijo. Čistimo pojme. Ustanavljati za kmete konsumne zadruge in prodajalnice, ima le postransko vrednost, to se pravi vso reč na glavo postavljati. Gospoda, kako pa bojo kmetje pri vas kupovali, dokler ne morejo svojih pridelkov redno in vedno prodajati, od kod denar, če tudi znižana cena, pa vendar vedno denar, ki ga zahteva i konsumna prodajalnica? Tako se ne rešuje naše gospodarsko vprašanje, najprej mora glava v hlev, potem pride še le rep, in

ne narobe. Ali drugače: najprej se mora rešiti vprašanje, kje in kako naj prodaja naš kmet, in potem pride še le drugo, veliko bolj postransko, kje in kako naj kupuje. Kmet ni tovarnični delavec, kojega delo se plačuje v denarju, kmečko delo plačuje zemlja v poljskih pridelkih, a to ni denar, morda je neko sigurnejše stališče, polisa proti stradanju, a denar ni. Če hoče tedaj kmet, recimo, če tudi v združni prodajalnici kaj kupiti, mora imeti denar, to je, mora svoje pridelke poprej prodati. Specifično slovensko gospodarsko vprašanje gledé naše kmečke mase ima se tedaj na transakcijo naših zemeljskih pridelkov v denar koncentrovati. Kako in kje naj naš kmet prodaja svoje pridelke, to je in bodi glavna prva točka našega gospodarskega vprašanja. Vsaka druga stran je za zdaj potrata časa. Naši gospodarski izvedenci naj nam ne kalijo pojmov! Ne imenujte mi svojih profesorjev, pustite znanstvene fraze in eksaktne otrobi; to so stvari, s katerimi mi Slovenci ne vemo, kaj začeti; stvari brez koristi. Znanstveno narodno gospodarstvo in Darwinizem, ki priznava prirodni zakon, po kojem močnejši potisne slabšega in ga uniči, ki hoče ves svet ozdraviti s svojim: «laissez faire», tak nauk ni za nas, bodi še toli znanstven in eksakten. J a l o v je vsake podrobne inicijative.

10. Kako in kje naj prodaja naš kmet?

To ostane torej naše glavno vprašanje. Ni izhoda, ako ne vzvišamo svojega obzorja, ako ne prekoračimo državne meje v svojih gospo-

darskih aspiracijah; — naše blago, naši zemeljski pridelki so jih že davno prekoračili, gredo na tuje, v zamorje, le mi smo zgubili vsak sled za njimi, mi ne vemo, na koja pota jih vrže velika trgovina, mi ne vemo, koliko dobička si iz njih iztolčejo tujci, mi ne vemo, ali oni dobro ali slabo plačajo producenta, našega kmeta — skratka Slovenci smo gledé svojih zemeljskih pridelkov zgubili vsako zvezo, torej tudi, ves dobiček, kar se tiče mednarodnega prometa.

Ne motimo se, naše ozemlje ostane, kar je. Da bi tudi bili vsi naši kmetje gojenci zemljedelnega vseučilišča, ne bi imeli moči, pridelke naše zemlje preinačiti niti znatno zboljšati ali pa dosti povišati. Mi ne moremo uvesti novih rastlin na svoje zemlje, mi ne moremo svetovati, naj sadijo naši kmetje kavo, drevesno volno (pavolo) i. t. d. Ako sploh moremo kaj pomagati kmetu, je to, da mu pokažemo, kaj naj prodaja, da si bo več pridobil z istim blagom nego do zdaj.

Kaj nam storiti? Naj se ustanovi gospodarski odbor, ki bo mednarodno trgovino s pridelki slovenske zemlje zasledoval in proučeval. Sledimo pot vsake naše deske, vsakega stebra, vsakega jabolka, živinčeta i. t. d., ki jo vzame do svoje definitivne prodaje v svetovni mednarodni trgovini. Stvar je težka, ker leži težišče večinoma izven naše države; Dunaj nam torej nič ne more pomagati, če si sami ne pomagamo. Najboljša uradna trgovska poročila, kakor sem že v uvodu omenil, ne vredijo niti beliča za nas, ker se gre tu za individuvelno narodno inicijativo, kateri moramo sami pogladiti pota. Na podlagi tega smeram dal samo par praktičnih navodov gledé Egipta. So še drugi kraji, kjer bi se naše pojedino blago

še boljše prodajalo. Egipet je le majhen del mogočnosti. Naj se zasleduje tedaj izvoz naših pridelkov! Gotovo pa je, da morejo biti to le kraji, ki imajo vsaj deloma različne zemeljske pridelke, kamor prevoznina ni previsoka in ki so zadosti bogati.

Če torej našim kmetom ne moremo dati novih zaslužkov, združimo jih, da morejo vsaj sami postaviti, brez dolge vrste prekupcev, svoje pridelke tja, kjer se najboljše prodajo, z eno besedo, naj prvotnim producentom pripada glavni dobiček! — To je gotovo prvo in pereče specifično slovensko gospodarsko vprašanje, kajti slovenski narod pada in se krepča v jednaki meri z blagostanjem naše kmečke mase.

Prepričan sem, da se bo velika večina naših velmož izgovarjala: to je pretežko, utopija, zunaj Avstrije ne gre, le počakajmo par let še i t. d. Glejte jih naše prijatelje kmeta, čuvarje blagra, ki gumbje kupujejo ter pustijo tujcu, da nam sukno vkrade!

Tako ne gre več naprej! Transakcija naših zemeljskih kmečkih pridelkov v denar mora priti v našo last, to je jedino narodno bogastvo slovenstva. Naj se začne še s tako malim, začeti se mora! Prvi uspeh vspodbuja druge in reč pride sama v tir nalik jezercu, ko se mu jezovi snamejo.

Slovensko razumništvo se mora bolj brigati za kmeta! Samo en primer. Povedal sem že, da začenja ruski, švedski in sibirski les od leta do leta hujše tlačiti naš les na jutrovskih tržiščih. Vrsta prekupcev z našim lesom ne bo hotela nikdar spustiti svojega prejšnjega dobička iz rok. Kdo zgubi torej pri lesu? Naš kmet, kojemu se vedno bolj tlači cena. Ako gre to še par desetletij naprej, bo moral naš kmet les

prěj ko ne skoro zastonj oddajati. Ne varajmo se, prvotni neuki producent trpi najbolj v vseh spremembah svetovne trgovine. In zdaj naj pride še kak gospodarski izvedenec s trditvijo, da nas izvenavstrijska trgovina nič ne briga! Kdor ljubi naš narod, naj ožigosa take preroke ter jim odpre za dlan oči! V deset letih priborijo naši poslanci na Dunaju morda par sto tisočakov olajšanj na davku i t. d. Lepo je to. Kaj pa je ta ničla proti onim milijonom, ki jih brez dvojbe izgubi celokupna slovenska kmečka masa v istem času samo pri enem svojih pridelkov, pri lesu? Se-li pravi to dobro gospodariti z narodnim bogastvom slovenstva? Ljudska masa je povsod na svetu mrtva, nezmožna, ako jej razumništvo ne dá impulsov. Ne pada-li torej vsa krivda na razumništvo? In ako v 50 letih Korošec, Gorenjec itd. ne dobi ničesar več za les, ako polovica naše narodne mase strada in hira, bo-li našim izvedencem zopet stari izgovor «časi so slabi» dober v porabo? Prav kakor so nekdanj koroški nemčurji tolažili kmete: «frdamani ajznpon ves furberk frderba!»

Vzel sem le en primer, en del naših pridelkov — les. Kaj pa je z našim sadjem, grozdom, vinom, živino in raznimi domačimi obrti?! Kako in kje se v svetovni trgovini prodajajo, koliko dobička ima kmet, koliko prekupci — kakšna bodočnost, čaka te naše pridelke? Se-li ž njimi glede na narodno bogastvo dobro gospodari? Dandanes, ko je že skoro ves stari svet «au comble» svoje produkcije, se bodočnost raznih zemeljskih pridelkov vsaj v glavnih potezah po geografični legi lahko proračuna. Še več, raznim nevarnostim, n. pr. krizi, ki preti našemu lesu, se da že za časa ustavljati. Pustimo torej modrost krivih

prerokov, tudi Scheicherja, s kratka: pustimo teorijo — lotimo se prakse, ustvarjajmo, pokažimo dejanj!

11. Slovenska obrt.

(Ročni izdelki).

Nemška, tuja obrt, bodi tudi avstrijska, nas je vklenila v železno srajco, da domačincem skoro ni življenja. To vprašanje ima tisoč težkoč.

Kaj pomaga. da krščansko socialna stranka druží razne obrtnike. Ali jim je le trohico že pomagala? Tovarne jih moré s svojo nadprodukcijo. In kako bi jih ne morale v domači deželi, ko se iste bogate celó v zamorju? Zidali ste hišo, na dimnik ste pa pozabili. In dimnik, odtok, prodaja blaga, je glavna stvar. «Molto fumo, poco arrosto», — tako nekako bi označil naše narodne obrtniške zadruge. Majhno obrt, ki dela za vsakdanjo potrebo ali za tekočo krajevno potrebo, seveda izvzamem. Koliko izmed obrtnikov jih pa dela v istini za tekočo potrebo? Kaj pa z drugimi, z veliko večino, ki je žrtva nadprodukcije našega časa? Kako tem pomagati? Težko bo, težkoče so veliko večje kot pri zemeljskih kmečkih pridelkih, obrtnost in tovarne rastejo vsak dan, druge dežele so nas prehitele in se v čezmorskih krajih že utrdile. Predolgo smo spali. Pridelki bojo v starem svetu kmalu stalni, osobito pojedini; izdelki dan na dan brezmeroma rastejo. Na drugo stran seveda izdelki grejo lahko okoli sveta, pridelki pa po navadi ne prenašajo dolgih prevoznin. Kako tedaj našim obrtnikom pomagati? Vse besedičenje je prazno, treba jim je iskati «Ab-

satzgebiet» — ali rešiti vprašanje, kje naj prodajajo? Slovenski obrtniki nikdar ne bojo delali n. pr. za Dunaj, saj prihaja Dunaj k njim ter jih davi že na domačih tleh. Zopet vidimo, da je jedina pomoč zunaj avstrijske meje; dokler se obrtniki ne združijo ter napolnijo svoje izdelke v zamorje, ne bo in ne more biti pomoči. Velika večina izdelkov pretrpi visoke prevoznine v tuje kraje. Ako bi se jaz hotel tu samo na Egipt ozirati, bi bilo naravnost smešno. Jaz izven Egipta ne morem soditi. Vsekakor bo potrebno, proučevati razmere v raznih prekomorskih krajih v prid naši obrti. To je jedina rešilna pot, vse druge lepe besede so »pesek v oči«!

Posamezen obrtnik ne more tekmovati z veliko industrijo. Zadruga je torej tukaj imperativna potreba.

Kar se tiče Egipta, je ta dežela z raznimi evropskimi izdelki kar preplavljena. Le nekaj malega bi se upal še omeniti, in sicer to-le:

12. Čevljarska zadruga.

Dobro urejena čevljarska zadruga v domovini, jedna ali več posameznih, bi si tukaj sicer ne prislužila zlata, pa vendar mogla zadrugarje v domovini pošteno rediti. Čevljarji na Francoskem imajo zadruge, koje imajo v Egiptu svoje prodajalnice «Cordonnerie française». Gre le fino in lepo izdelano blago. Par moških čevljev se prodaja tu 7, 8 do 10 forintov. Prevoznina je za obuvalo skoro sama ničla. Carinarina v Egipt: 8% tukajšnje vrednosti. Po tem takem morejo dotični krogi lahko preračunati, ali bi šlo ali ne. Račun: 8% carinarina,

2% prevoznina (n. pr. Ljubljana-Aleksandrija), da 10%. Tedaj za 10 forintov tu prodan par čevljev da 9 forintov čistih. Nadalje: 50 kr. do 1 for. na prodajalnico in opravljalca v Aleksandriji na par čevljev.

Ker je v mestih življenje dražje, kazalo bi zlasti na deželi ali v malih trgih ustanoviti čevljarske zadruge za eksport, posebno tam, kjer znajo izdelovati finejše blago po dunajskih, pariških ali pa angleških uzorcih.

13. Krojaška zadruga.

Za krojače so razmere manj ugodne. Razne židovske tvrdke za izdelano obleko imajo tu velike prodajalnice. Izdelana obleka je tu vendar draga, ker imajo prodajalnice nekak »ring« med seboj. Blago pride po največ s Češkega, z Moravskega in z Dunaja. Kazalo bi le na deželi ustanoviti kako zadrugo, kjer so delavne moči dober kup, posebno, ako si zagotové ugodno oddajatev tkanin iz koje tovarne. Gre fino in navadno izdelano blago evropske noše.

14. Mizarska zadruga.

Za mizarske zadruge so tukajšnji odnosi tako iz vrstni, da bi zares škoda bilo za Slovence, ako zamudijo to priložnost. Vse natančneje v posebnem sestavku spredaj.

15. Vrvarska zadruga.

Vrvi, konopei, i t. d. se tukaj izvrstno prodajajo. Nekaj naših vrvarjev že zdaj prodaja

s pomočjo raznih komisijonarjev svoje blago v Egiptet. Grejo najrazličnejši pridelki vrvarstva. Vrvarske zadruge, bodisi v mestih ali na deželi, bi si tukaj gotovo prislužile lep denar.

16. Razne druge zadruge.

Ako bi se hotele druge obrti za eksport v Egiptet na Slovenskem združiti, voljan sem na vsako prošnjo tukajšnje odnose razmere proučevati ter potem v zasebnem pismu nasvetovati ali pa odsvetovati. — Posameznim obrtnikom pa že tukaj odločno odsvetujem pred Egiptom, le v zadrugi združene moči morejo uspevati.

Ni glavno vprašanje, ali se katera reč po odbitku postranskih stroškov v Egiptu draže proda nego pri nas. Da se tudi proda le za isto ceno, je še vedno dobro. Glavna točka celega vprašanja leži v tem, da so onim, ki zaradi nadprodukcije dela nimajo, delo pridobi. Zlata tla obrti so že davno minola, a ne samo pri nas, temveč po vsem svetu. Naj se tedaj nikdo ne vara, naj dela naš obrtnik za dom ali pa za eksport v prekomorje, vedno si bo moral trdo prisluževati svoj vsakdanji košček kruha. Težišče vsega vprašanja leži torej v tem, da se onim, katere nadprodukcija za pridno roko in dobro voljo do dela plačuje z lakoto, zagotovi vsakdanji kruh. Dandanes na Slovenskem še ni tako slabo. Kaj pa bo v 50 letih?! — Ali se ne da že dandanes z vso gotovostjo preračunati, da industrija in stroj delavno roko še bolj uniči v teku prihodnjih let? Ako mi torej naše obrtnike v zadruge za eksport združujemo, ne skrbimo s tem toliko za njihovo sedanost, pač pa

za njihovo bodočnost. Že geografična lega našega ozemlja nam veli, iskoriščati si morje. Iskoriščajmo morje tudi v prid našim obrtnikom, kajti obrtnik, ki ima direktne zveze v prekomorju, bo vse «šoke», ki pretijo naši in avstrijski obrti, sploh veliko lažje prenašal, ker ne bo več izključljivo od njih odvisen. To je ona širša podlaga, na katero se mora postaviti vprašanje slovenske obrti! — Le tem potom bi šlo rešiti vprašanje specifično slovenske obrti, t. j. utrditi, pomnožiti in osloboditi jo od tujih uplivov.

17. Slovenska industrija.

(Strojni izdelki).

Ako delim slovensko obrt od slovenske industrije, je to le prosto igranje z besedami, kajti prave velike industrije mi nimamo.

V Evropi bo le malo velikih industrij, ki bi ne crpile glavnega dela svojih dohodkov v prekomorju. Velika industrija ima naravno podlago svoje prodaje v prekomorju; da bi mi imeli torej kako industrijo, bi morala že davno imeti svoje stare zveze v tujih deželah; tu torej ni treba delati poguma slovenskemu zajcu.

V nemških in laških rokah je precej velike industrije na slovenski zemlji. Ta velika industrija prinaša nam prav dvomnih koristij. Res je, da pripade tudi slovenskemu delavcu kaka drobtina zaslužka, res je, da je velika blagodat za uboge kraje s pičlimi zemeljskimi pridelki, res je pa tudi, da raznaroduje ta industrija naše delavce, da jih tira med socijalno demokracijo. Kraji z veliko industrijo na Slovenskem so povsod sršenova gnezda nemčurstva in socijalne

demokracije ter skoro nepremagljive trdnjave narodne neznačajnosti, germanizacije ali pa italijanizacije. Jasen račun! — Ta dejstva ovirajo naš napredek pri narodni individuvalnosti, nam torej več škodujejo nego gospodarski posameznikom koristijo.

Ali bo kedaj mogoče ustvariti slovensko industrijo? Jaz mislim, da bode. Naša geografična lega pri morju je naša sreča, kajti ta nam daje precej ugodnostij, ki jih nima današnje središče avstrijske industrije na Češkem, Moravskem in Nižje-avstrijskem. Naša bodoča industrija bo imela cenejšo prevoznino in lažje komunikacije v prekomorje za se, in to je že nekaj.

Industrija hoče k a p i t a l a. Tega nimamo, se navadno pravi. To pa je le deloma res. Časi so taki, da je dandanes že boljše, ako industrijska podvzetja z malim začnejo, kajti inozemske in prekomorske relacije se ne odprejo na mah, treba jih je od leta do leta iskati in razširjati. Dandanes dobri kalkulatorji navadno ne začnajo več novih podjetij na veliko. Začetkoma ni treba torej veliko kapitala, saj ga pozneje dobro upočena industrija povsod lahko dobi. Toliko kapitala pa imamo že dandanes, izgovor torej, da Slovencem kapitala primanjkuje, je vsaj deloma prazen.

Nekaj drugega nam nedostaja, namreč podjetnosti. Izgovor, da Slovencem podjetnost ni prirojena kakor n. pr. Židom, Grkom in Armencem, — je vsaj gledé industrije prazna slama. Prirojena podjetnost je slepa; podjetnost v industriji pa hoče dandanes visoke omike, ki pozna lastno pozicijo gledé prirodnin, ki proučava prekomorska tržišča, ki zna kritično misliti in strogo matematično računati. Glavna naša rana je tedaj pomanjkljiva omika naših malih kapitalistov. Ne tlačimo svojih sinov

samo v gimnazije! Kdor nima od doma premoženja, ne hodi v realko ali višjo strokovno šolo, on bo vedno le hlapec v veliki industriji. Na naših malih kapitalistih je vse ležeče, da ti napotijo svoje sinove izključljivo le v realke ali pa strokovne šole. To je jedina pot, ki nas more privedi do samostojne slovenske industrije.

Še nekaj. Anglež kapitalist ne pošilja svojih sinov ne v realko, ne na tehniko, njemu se zdi to potrata časa in brezkoristno «mnogovedstvo». Angleško šolstvo je seveda popolnoma različno od našega. Če bi pa hotel to po našem povedati, bi bilo tako-le: Najprej 2 leti gimnazije ali realke, potem 4 leta one strokovne šole, o kateri misli, da bo sinu gledé položaja mednarodne industrije mogla odpreti pot do industrijalne samostojnosti, in nazadnje, kar mu je glavno, pošlje svojega sina za 2 ali 3 leta v tovarno, ki dela v isti stroki, kot praktikanta brez plače, in tu mora začetkoma prijeti za ročno delo kot navadni delavec. Ako bi naši mali kapitalisti tu Angleže le malo posnemali, bi bilo nam kmalu boljše. Delo ni sramota!

Nekoliko samostojnih strok, ki bi bile za slovensko ozemlje:

18. V ž i g a l i c e.

Izvoz avstrijskih vžigalic je razprostrt v celo Afriko, Indijo, Kitaj i t. d. Les imamo. Na Kranjskem je celo izdelovanje (nepomočenih) vžigalic domača obrt. Sicilija nam je tudi bližja nego Nižjeavstrijsko. Kaj torej še manjka slovenski tovarni za vžigalice? Omika (strokovna) naših malih kapitalistov! Ni-li sramota, da izdeluje celo vžigalice družbe sv. Cirila in Metoda

tujec Scheinost? Slovenska tovarna za vžigalice bi imela z vžigalicami omenjene družbe, ki vedno bolj prodirajo v narod, že neko pripravljeno polje*). V prekomorju tudi ni težko dobiti pozicije, posebno, ko smo tako blizu Trsta.

Ne vem, kje na Kranjskem izdelujejo na kmetih (nepomočene) vžigalice. Te vžigalice kupuje od kmetov, ako se ne motim, neka nemška klika, ki jih potem oddaja milijonarju, židu Strossu, v Aleksandriji. Gospod Stross prodaja te vžigalice tukajšnjim arabskim malim tovarnarjem, ki jih tu namakajo, kartonirajo in prodajajo pod imenom «egiptske» ali pa «arabske narodne», „moslimske“ vžigalice. Samo Stross si s svojim posredovanjem prisluži vsako leto lepe tisočake. Ali bi ne bilo mogoče tiste Kranjce v zadrugo združiti, da iščejo potem sami zveze s tukajšnjimi malimi tovarnarji brez nemškega in židovskega posredovanja? — Ali še bolje: Ni-li slovenskih rodoljubov, ki bi iste zadrugi pomagali na noge, da si sama stvari tovarno za vžigalice „egiptske“? Blago gre že od nekdaj.

Omenil sem to-le, da pokažem samo na enem primeru, kako bi bilo pomagati raznim domačim obrtom na Slovenskem na noge. In teh je veliko pri nas. Vse besedičenje je prazno, proučevati se mora mednarodni promet v dotičnih strokah, položaj na prekomorskih tržiščih, kjer se blago definitivno prodaja ali pa vporablja.

19. P i v o v a r n e.

Koliko piva gre v prekomorske kraje? Samo čez Trst gre v ogromnih množinah. Največ

*) Res je! Saj je le Slovencev dovolj za malo tovarno! Na Balkanu in med Hrvati bi tudi dobila odjemalcev! Ljubljance, na noge, tu je dober kos kruha!

ga pride s Češkega in z Bavarskega. Bi-li ne imele tovarne na Slovenskem nižjo prevoznino in prikladnejše komunikacije? Kot primer navajam le, da eksportira pivovarna v Senožečah, ki ni v slovenskih rokah, veliko piva v Egipet, ki se tu pije pod imenom «bière de Senosetsch».

20. Žgane pijače.

Isto kot o pivu.

21. Tovarne za konserve.

Isto bi veljalo «mutatis mutandis» in o raznih drugih strokah izvozne industrije.

Pa nočem več govoriti o industriji za eksport, ostanem pri industriji za domače potrebe, ki bi si lahko na Slovenskem samem zagotovila obstanek. Omenim samo dva slučaja, da pokažem, kako strašansko nesposobni smo.

22. „Kneippova kava“.

Vsakdo ve, kak mogočen impuls so dale Kneippove ideje nekim industrijalnim strokam. Ali drugače: posamezniki so Kneippove ideje hitro v svojo korist trgovinskim potom izkoristili. Kathreiner je postal milijonar, Beck, Oelz in mnogo drugih bogataši.

Naši češki bratje so veliko bolj podjetni, čeravno pri njih Kneippovo zdravilstvo prav nič ni priljubljeno. Oni so kaj hitro zaprli pot nemškimi tovarnarjem na

češko ozemlje. Oni imajo svojo Kneippovo kavo že dolgo časa. To je „Vydrova žitná káva“ iz tovarne „Vydrova továrna na žitnou kávu v Dobrovici u Prahy“.

Kaj pa pri nas Slovencih? Družba sv. Mohorja je izdala „domačega zdravnika“ po Kneippu, njegovo metodo tedaj med nami ogromno razširila. Razne nemške tvrdke inserirajo v vseh naših časopisih, najsigurnejši znak, da delajo dober „Geschäft“ z nami. Je-li res potrebno, da glodejo Nemci tako na našem narodnem bogatstvu? Smo mi z našim „beschränkter Unterthanenverstand“ res tako nesposobni, da še posnemati ne zamoremo?!

In koliko bi stala tovarna za »slovensko Kneippovo kavo?« K večjemu tisoč (1000) forintov! Kdor je blizu kake tovarne za papir ter železnice in v kraju, kjer dober ječmen raste, naj se, ako drugače ne gre, do mene obrne, mu pa jaz povem, kako ustanoviti in kako naj dela taka tovarna. In slovenska Kneippova kava ne bo samo tako dobra kot Kathreinerjeva, temveč ob enem tudi precej boljši kup.

23. Kavini surogati.

Pri nas se veliko porabi Franckove kave in sličnih surogatov. Tu velja isto kot o Kneippovi kavi. Tudi tu bi tovarna ne prišla previsoko. Vsak kemik ali pa zdravnik, ki hrano kemično preiskuje, bo znal primerno napotiti.

Ako tedaj naš mali kapitalist še posnemati ne zna, še tistega ne, kar mu je vsaki dan pod očmi, bi bilo vsekakor potrebno, da se ustanovi vseslovensko društvo, ki bi položaj domačih in prekomorskih tržišč proučevalo, našim malim kapitalistom vse potrebne podatke v posameznem

slučaju dostavljalo, eventualno vspodbujalo. Tako društvo bi bila velika blagodat našej specifično slovenski gospodarski individuvalnosti in ob enem najkoristnejše slovensko društvo.

Les: Egipet, Sirija (?), Arabija, Alžir (?), Italija (?).

1. Proučevanje krajevnih razmer, kako združiti kmete.

2. Ureditv vprašanja gledé posestnikov ž a g in kmečkih oddajalcev posekanega lesa.

3. Ustanovitv zadruga. Pravila zadruga.

4. Volitev pripravnih zaupnih mož (opravljalcev).

5. Dogovor z c. in kr. avstro-ogerskim konzulatom in avstro-ogersko trgovinsko komoro v (Aleksandriji).

6. Nabiranje potrebnega kapitala. (Posebno to vprašanje bo pazno urediti).

7. Eksekucija po prej navedenem načrtu.

Živina: Južna Nemčija (?), Francosko (?), Švicarsko (?), Italija (?), notranja Avstrija (?), ?? (proučevati).

Načrt: Slično kot »l e s«.

Žito: Ostane domá, Avstrija.

Sadje: Egipet, Sirija (?), Nemško (?), notranja Avstrija (?), ?? (proučevati).

Načrt: slično kot »l e s«.

Perotnina, jajca, maslo itd.: ?? (proučevati).

Vino: Češko (?), Rusko (?), Nemško (?), ?? (proučevati).

Načrt: slično kot »l e s«.

Domača obrt: ??, (Mizarska zadruga, — Egipet), ?? (Proučevati razne druge domače obrti).

Obrt: ??, (Vrvarska, obuvalo i t. d., — Egipet), ?? (Proučevati).

Industrija: ?? (navadne poti svetovnega prometa).

a) **z a e k s p o r t:** ??, („egiptske vžigalice“, pivo, i t. d.)

b) **domače potrebe:** „Kneippova kava“, „Kavini surogati“ i t. d.

24. Pripomba.

Namen tem člankom je jasen. Vsak olikani Slovenec, ki zna prostodušno misliti, uvidi, da je glavni uzrok naše narodne in gospodarske nemoči naša gospodarska odvisnost od tujcev, Nemcev in Lahov. Misel gospodarske organizacije je zrela, osobito na Slovenskem. Povsod vidimo vesele pojave in marljivo gibanje na tej poti, ki ima privedi naš narod iz tisočletnega mučeništva. Zdi se mi vendar, da se dela včasih odveč jednostransko, da se pozabi pri tem na nekoje glavne točke, ki se pozneje bridko maščujejo ter izjalovijo marsiktero dobro voljo rodoljubnih, človekoljubno čutečih sre. Obrnem stvar tako-le: Mi smo Avstrijci — a avstrijske trgovine v strogem pomenu jaz ne poznam, kajti trgovina je dandanes povsod mednarodna, svetovna. Pri ustanovitvi raznih kmečkih ali pa obrtnih pridobitnih zadrug se le prerado pozablja na ta fakt. Opozoriti, resno opozoriti na to stran, je jedini namen mojih člankov. Vse gospodarske in obrtne težnje naj se tudi pri nas postavijo na jedino zdravo in pravo stališče mednarodnega svetovnega prometa. Dokler se to ne zgodi, ostanejo vsa naša nastojanja, naj bojo

še tako odkritosrčna, le jednostranske, jako dvomljive vrednosti.

Jaz nisem strokovnjaki, ne v narodnem gospodarstvu ne v mednarodni trgovini, temveč popolnoma priprost opazovalec. V teh strokah sploh ni priznavati strokovnjaštva. Tisoč in tisoč strokovnjakov ponuja dandanes stoterih sredstev križem sveta, da ozdravijo na papirju sušico gospodarsko slabelih slojev. Res, sušica je kronična bolezen, ki se ne da od danes do jutri ozdraviti — le potrpiamo: «Geduld bringt Rosen auf den Sarg». Je že tako. Živo srebro gospodarskega življenja z milijoni in milijoni razlik se ne da ugnati v kozji rog stalnih paraagrafov, suhih sistemov. Gospodarsko vprašanje je vprašanje živih bitij, slika vedno spreminjajočega se življenja, slika svetovnega okeana, na kojem se pri jasnem nebu vspenjajo valovi zaradi (vremenskih) sprememb v daljnih, daljnih morjih. Val tišči val. — Socijalna veda in zdravilstvo ste sestri, kajti varati vsakega, kdor v nju preveč zaupa. Izmed 1000 zdravil, ki jih vseučiliščna stolica izvrstnimi proglašuje, jih 999 le «medvedom» pomaga, kajti ljudi puščajo na cedilu. Če bi življenska telesna moč sama ne ozdravljala bolezni, ki so sploh ozdravljive, bi nas zdravnike svet gotovo že do zadnjega potolkel, in prav bi imel. Ravno isto bi se zgodilo i s strokovnjaki na socijalnem polju, če bi si gospodarsko slabiji ne bi bil že znal med tem vsaj nekoliko sam pomagati. In zdravilo!? Kogar deset svetovnih zdravniških «celebritet» ni moglo ozdraviti, ozdravil je po najbolj primitivnih sredstvih dostikrat lajik, priprosti kmečki župnik — Kneipp. Evo nas sredi zagonetek, ki nam jih podaja „strogo znanstvo“, patentovana „večna“ „nespremenljiva“ „resnica“ glede socijalne vede in zdravilstva.

Pustim bridko resnico, lotim se praktičnih vprašanj. Jaz sem skeptik, iz vse gospodarske in socialne moke ne bo kruha, ki bi bil dosti prida. To je že podedovani greh vsega, kar lazi ter sklepa pod solncem. Izčedimo tedaj vse problematično, negotovo, a zastavimo vendar roke pri tem, kar nam ostaja praktičnega, izvršljivega, z eno besedo: prakse nam treba, pustimo teorijo. Pri Slovencih naj bi se praktična vprašanja le praktičnim, a ne znanstvenim potom reševala. Priprosti smrtnik, ki je ustanovil v svoji občini gospodarsko, pridobitno, obrtno i t. d. zadrugo, ne da bi ga oblizalo znanstvo, naj več velja med nami nego deset znanstvenih teoretikov. Šah med nami socialni demokraciji in drugim teorijam! Kdor je žalosten, ne hodi med žalostne, kdor je gospodarsko slab, ne hodi med isto slabe „socije“. Žalost se z žalostjo ne ozdravlja — vsaj dandanes ne.

Preveč časa se pri nas potratí z vprašanjem tovarničnih delavcev, kojih pri nas ni dosti. A kar jih je, so večinoma mednarodni, nemčurji i t. d. Slovenski narod je skoro jedino le kmečki narod radi dogodkov tekom dolgih 1200 let, in ostal je to še dandanes. Med našo ljudsko maso, med kmete, naj se osredotočijo za zdaj naši naporí. Kmečka masa je dandanes velikan, ki nima rok ni nog, da bi si pomagal in se obrnil — ki hoče, da grize, a nima zob. Tu je naša domena, tu so polna tla za one, ki imajo voljo ustvarjati, da pomagajo, kajti nedostaje še vsega. Učimo kmete ponajprej varčljivosti, družimo jih, ustvarjajmo zatem gospodarske, pridobitne, izvozne, obrtne zadruge — končno dajmo velikanski pošasti noge, roke, zobe, da izhodi, da grize, da napreduje. Med Slovenci tu ne gre za metodo, kakeršno koli, vsak po svojem naj skuša ustvarjati. «K neippi» tu po

navadi več opravijo nego vseučiliščni profesorji.

Pri kmetih je glavno vprašanje, kako in kje naj prodaja, to je v gospodarskih, pridobnih in izvoznih zadrugah, — vprašanje: kje naj kupuje, stoji še le v drugi postranski vrsti (konsumne prodajalnice itd.). Pri tovarničnih delavcih, uradnikih itd. stopijo zopet konsumne prodajalnice v prvo vrsto, kajti njih delo se plačuje direktno v denarju. Drugih točk strogo delavskega vprašanja se ne dotikam.

Pridobitne in izvozne kmečke zadruge bi slovenskemu trgovstvu prav nič ne škodovala, pač pa židovskim, nemškim in laškim veletrgovcem, ki se do zdaj mastijo s prekupovanjem pridelkov našega kmeta. A te tuje pijavke so nam — lanski sneg! Konsumne prodajalnice, čeravno velika blagodat, škodujejo tu pa tam lahko našemu slovenskemu trgovcu. A mi imamo naših trgovcev premalo, v mnogih krajih jih treba še le pridobiti, vzgojiti. Vprašanje o konsumnih prodajalnicah je torej vsekako jako kočljivo, osobito za nas Slovence. Celo gledé naših navadnih domačih pridelkov ni dosti boljše.

V «prijateljskih pogovorih» v Ljubljani berem: «glavna naloga je producenta s konsumentom direktno zvezati». Na papirju se to lepo bere, v praksi pa je to vse druga reč. Ne nosijo-li že kmetje svojih pridelkov skoro povsod v mesta, mestica in trge ter jih tam konsumentom direktno prodajo? Tu je tedaj producent s konsumentom že toli tesno zvezan, da imajo dostikrat priložnost se direktno spoprijeti in rav sati. Vsekakor bi se tudi tu dalo kaj storiti in sicer v smislu, da ne nosi vsak posameznih svojih pridelkov v mesto, temveč da jih zadruga zbira in skupno pošilja. S tem bi se

posameznikom pot in stroški prihranili. Isto je predlagal dr. Tuma v Sežani o okoličanih, ki trgujejo s Trstom. Nekaj sličnega sem opazil na Dunaju pri «Steirische Milchgenossenschaft», ki prevaža skupno štajersko mleko na Dunaj ter ga v mnogih lastnih prodajalnicah direktno prodaja. Na Francoskem in Švicarskem je še veliko več sličnih zadrug. Celó na Jutrovem se že dobijo, le mi Slovenci smo povsod zadnji. To bi bil le en del.

Producenta s konsumentom zvezati! Še en primer. Glavni pridelek Slovenskega je les. Ako kaka kmečka zadruga proda svoj les slovenskemu trgovcu v Ljubljani, je-li ta že konsument? In ako ga isti trgovec zopet odda čifutskemu agentu ali pa trgovcu v Trstu, sta li ta dva že konsumenta? In ti oddajo isti les čifutu v Aleksandriji, ta zopet Izraelcu v Kahiri in ta zopet arabskemu trgovcu, da, lepi konsumenti so to. Koliko dobička bi taka zadruga po «kranjskem» receptu, ki ne misli prekoračiti državnih mej, za kmeta sploh prinesla? Dobička nič, pač pa škode, kajti trgovec v Ljubljani bi komaj toliko zamogel ponuditi kot tržaški agent. In da bi zadruga le malo več hotela zahtevati, bi gotovo zaropotal že žid v Trstu ter ponudbo odklonil, morda celó ustanovil med svojimi «sobraty» tajen «ring» proti zadrugi. In evo nas: zadruga ima les, ki gnjuje, čifut pa denar. Der eine hat den Beutel, der andere das Geld. Na vsak način bi tu zadruga ne dobila več, kot kmet dandanes dobi. Ako tedaj zadruga ničesar ne koristi, bi je ne bilo treba! Jaz sem trdno prepričan, da mora vsaka zadruga z lesom v kratkem falirati, ako se ne postavi koj začetkoma na stališče mednarodne trgovine. Tu gre še pomisliti, da je les glavni pridelek slovenskega ozemlja. In kdor hoče

našemu kmetu res kaj koristiti, mora vendar pri glavnem pridelku začeti ter ne pri postranskih, ki malo izdajo. Evo nas na koncu vse modrosti, tu je le en izhod: v mednarodni promet direktno poseči.

Producenta s konsumentom zvezati, je že prav. Jaz pravim: producenta z definitivnim konsumentom zvezati, in ne z vsakojim, temveč le z onim, ki najdražje plača. Mutatis mutandis velja tudi o sadju, grozdju, vinu in živini jedno in isto, kar sem o lesu omenil. In tu je treba v mednarodni promet poseči, kajti sicer bi dotične zadruge istotako le životarile. Našel sem zdaj vse pridelke, ki imajo sploh kaj pomeniti pri kmetu. Vsakdo, ki hoče kmetu pomagati, a ne proučuje resno mednarodne trgovine ter ne zasleduje potov raznim pridelkom, ni odkritosrčen ter ima vsekakor le sebične namene, kajti brž ko ne špekulira le na kmeta kot »Stimmvieh«. Da, kmetom pomagati, to hoče dandanes mučnega, dolgega proučevanja, velike natančnosti, znanja ter tehtne razsodnosti. Raznim domačim obrtim, posebno v onih strokah, kjer stroj v tovarnah še ni dosti nadomestil delavnih rok, ki imajo torej same ob sebi še višjo ceno, je pa stališče mednarodne trgovine brezpogojno potrebno.

Na nemška mesta kot Dunaj, Gradec itd. nam ni računati, kajti ta bojo nemškim zadrugam bolj pod roko. Ne bojo li naše slične zadruge od Štajerskega do Češkega silile, obračati naše oči na jug, izven mej našega carstva? Tu nam bo zopet naša geografična lega veliko koristila. Pri morju smo; izvrstna, prikladna geografična naša lega nas sili bolj kot vse druge avstrijske dežele za našim hrbtom, v osredju Avstrije, da

stopimo prvi ter nemudoma na stališče mednarodnega prometa.

Navadni izgovor, ki na videz vse opraviči, je ta, da nam nedostaja kapitala. Pride mi na um dogodbica kralja Ljudevita XV.: Ko se je kralj Ljudevit XV. približal nekemu mestu, se je oglasila pri njem najprej deputacija mestnih mož. Najprvo so se opravičevali, da ga niso sprejeli s streljanjem topov, rekoč, da so to opustili iz dvajsetih vzrokov. — «Prvi vzrok je, vaše veličanstvo, da topov nimamo; drugi ...» «O, ne trudite se dalje», seže kralj v besedo, «prvi vzrok zadostuje tako popolnoma, da vam prav rad odpustim drugih devetnajst».

Tako nekako je baje tudi z nami. Jaz vendar menim, da ni tako, dandanes imamo že kapitala zadosti, le porabiti ga ne znamo. Poglejmo okoli sebe: skoro v vsaki občini imamo po nekoje male kapitaliste. Ako so ti posamezno preslabi, naj se združijo. Kapitala nam ne nedostaja, pač pa znanja, podjetnosti in medsebojnega zaupanja. Tu bi duhovni in učitelji v vsaki občini mogli veliko koristiti, vendar o tem pozneje.

Imamo naše posojilnice in hranilnice, večinoma prav mogočne denarne zavode, Ti denarni zavodi po današnjem ustavu narodnemu bogastvu slovenskemu ne koristijo toliko, kot bi lahko mogli. Prvo nalogo: rešiti našince iz krempljev tuje nemške, židovske in laške finance, so izvrstno dovršili. A pri tem je ostalo, niti koraka več. Naši denarni zavodi so Kitajci, ki imajo premoga na veliko v deželi, a ne znajo ga vzdigniti ter v svojo korist porabiti. Kaj pa je z onimi, ki imajo denarja v posojilnicah? Kdo jih vspodbuja, poučuje, gre jim na roko, naj porabijo ta denar v ustanovitev novih industrijalnih podjetij, bodisi za slovensko ozemlje, bo-

disi za izvoz? In posojilnice in hranilnice same, kot mogočni kapitalisti, zakaj ne dajejo dobrega izgleda, zakaj ne ustvarjajo tovarn v gospodarsko osvoboditev našega naroda, da zabranijo Nemcem in Lahom, da ne glodajo toli sramotno na našem narodnem bogastvu?

C' est le savoir qui fait le courage! Kdor kaj razume, ta se ničesar ne boji. Tu je naša rana. Mi smo prav po otročje jednostranski. Delavsko vprašanje, to je »Steckenpferd«, na kojem naše razumništvo jezdari. Vprašanje kapitalistiško, to nam je deseta briga, to se s par zaničljivimi izrazi pokoplje, in konec. A nam ne gresamo stališče delavca, temveč tudi kapitalista, fabrikanta proučevati. Naši juristi in krščanski socialisti so tu famozni, teoretično so pravcati Rafaeli, koji nam slikajo španske gradove v oblake, a praktično niti ne znajo za čopič prijeti. Proč z znanstveno teorijo, ki vse ve, a v praksi ne zna niti do pet šteti! Kdor hoče slovenskemu narodu ter svojim rojakom kaj koristiti, naj proučuje v praksi razne praktične tovarniške posameznosti, šance raznih tovarniških strok v mednarodni trgovini, a najprej seveda na slovenskem ozemlju. Ni res, da bi bilo v to posebne tehnične naobrazbe potreba. Izmed 100 angležkih tovarnarjev sta komaj dva tehnika po našem zvanju, vsi drugi pa prav navadni »smrtniki« z dobro naobrazbo, ponajveč iz ljudskih šol. Tudi pomožne literature je tu zadosti, osobito v angležkem in francoskem jeziku. V nemškem jeziku imenujem le zbirko A. Hartlebena na Dunaju, v italijanskem Hoepli-jevo zbirko v Milanu. Tudi Rusi in primeroma Čehi ter Poljaki niso zaostali.

Kar se tiče zamorja, bi se šlo direktno obrniti do c. in kr. konzulatov za točno

določena pojasnila. Konzulati odgovore vsakemu, naj bo kdorkoli, takoj. Zakaj bi se njih tudi mi Slovenci ne posluževali, saj jih, mislim, tudi mi plačujemo!?

Gledé kmečkega ter obrtnega vprašanja imam še nekaj pristaviti. Gospodarska samopomoč slovenskega naroda je reč, koja trdno stoji, vsi pravi rodoljubi so tu jednega mnjenja. Kako začeti? Vsekakor bi bilo kako centralno vseslovensko pospeševalno društvo prva potreba. Deželne zadruge so po mojem mnenju nezmisel, kajti vsaka preveč komplikovana stvar zgubi potrebno agitalnost. Celó okrajne zadruge bi bile dostikrat preobsežne, glavne moči naj se osredotočijo vsekakor v posameznih občinskih, župnijskih zadrugah. Tu čaka v posameznih občinah in župnijah duhovnike ter učitelje veliko, veliko dela. Ta dva sloja sta naša nada.

Kjer ni posojilnice ali pa malih kapitalistov, ki bi hoteli pomagati, naj se osnuje zadruga po pravilih «trgovsko-obrtne zadruge» v Gorici, ki za Goriško toli čvrsto deluje. Naši ljudski masi nedostaja varčljivosti denarja, podjetnosti, zaupanja, voditeljev, vsega, vsega. Občinska, župnijska ali pa okrajna denarna zadruga naj si pripravi ponajprej po malih tedenskih ali pa mesečnih perijodičnih vplačilih po par letih potrebnih sredstev od strani svojih članov. Ko je sredstev zadosti, povzdigne se dotična denarna zadruga do pridobitne, izvozne zadruge, in evo velikaanske blagodati za dotični kraj.

V vsaki občini pripada duhovnikom ter učiteljem, razumništvu, vse delo. Kmet, sam sebi prepuščen, je mrtva ničla. Ponajprej bi šlo občinske razmere, krajevna komunikacijska sredstva, produkcijo in

izvoz občine, denarno gospodarstvo, prekupce in pota, ki jih dajo občinskemu izvozu, tehtno proučevati. Ni občine na Slovenskem, koja bi ne izvažala vsaj živine, lesa, sadja i t. d. Pridobitna zadruga je povsod mogoča, le dobre volje in malo truda od strani duhovnega in posvetnega razumništva je treba. Duhovniki in učitelji, ki ustanovijo v svoji občini (župniji) pridobitno zadrugo, bi si pač postavili s tem jednim delom spomenik v sreču svojih občanov, spomenik «aere perennius», hvaležnost poznih rodov bi še slavila njihova imena.

Tu pač veljajo Vodnikove besede: «Glej, stvarnica vse ti ponudi, — Iz rok ji prejemat ne mudi! — Lenega čaka — Strgan rokav, — Pal'ca beraška — Prazen bokav». Dandanes, ko preti sveobči «débâcle» zemljedelcem, čaka pač občine, ki se ne ganejo, «pal'ca beraška» prej ali slej. Duhovniki in učitelji, na delo torej, vsaka malenkost, ki se stori v združenje zemljedelcev, bo velikega pomena!

Domača obrt še ni dosti razširjena med nami. Osobito po zimi ostaja med kmeti sto in sto rok brez pravega dela, brez zaslužka, ki bi se dal lahko doseči. Ako se stopi n. pr. po zimi v kako kmečko hišo, evo cela slika: oče 1—2 uri drva cepi, — in mati, hčere, sinovi, včasih še služinčad nimajo pravega dela, krmijo živino i t. d., a to bi po navadi dve osebi lahko dognale. «Time is money» (tajm iz mani), «čas je denar!» Dandanes, ko vse o slabih časih toži, osobito na kmetih, moramo dati kmetom novih zaslužkov, kojih «slaba letina» ne doseže. To je upeljava domače obrti med kmete. Naj bi vsaka občina imela svojo domačo obrt, posebno za čas, kedar je manj

dela. Vsaka občina naj se tu požuri. Občina, ki že plačuje učitelje, naj izda na leto še kakih 500 for. za dobrega rokodelca-učitelja, ki bi odraslo kmečko mladino, posebno po zimi, v kaki domači obrti za izvoz poučeval. Po soški dolini n. pr. bi se lahko v vsaki občini razširila kaka domača obrt za izvoz: mizarska, čevljarška, krojaška, vrvarska i t. d. Ako so posamezne občine preslabe, naj se jih pa več skupaj združi v izvozno zadrugo. Kmečko obrtno delo bi prišlo tako dober kup, da bi vselej in povsod lahko pobilo vsako konkurenco, kamorkoli bi se hotelo izvažati. Za dobro in ceno delo je kupcev več kot zadosti po vsem svetu. Osobito bi to šlo, ako si izvozne zadruge brez prekupcev same otvarjajo prodajalnice v domovini in tujezemstvu. Isto, kar sem gledé soške doline omenil, velja seveda za vse Slovensko. Pri obrtih je seveda paziti na to, da se poprimejo le take, v kojih stroj še ni dosti nadomestil delavne roke, ki imajo tedaj še višjo ceno. Šance raznim obrtim v mednarodni trgovini se seveda vedno spreminjajo, čim bolj nadomestuje stroj delavca — obrtnika, čim bolj se razširja domača obrt med Jutrovci (Indijanci, Kitajci) itd. Tu se sicer ni ničesar bati, kajti celo v Perziji, deželi brez komunikacij, si prisluži kmet-obrtnik še do 60 krajc. na dan. V Evropi je še dosti boljše, tembolj, ker bi zamogle naše zadruge uporabljati manjše stroje. In da bi si v kmečki družini, ki je mnogoštevilna, vsak član le 20 krajc. na dan prislužil, veseli bi jih bili!

Priznati se mora, da se pri nas dosti misli na kmeta, celo preveč! «Slovenčevci», «Narodovci», krščanski socijalisti ter socijalni demokratje kar medsebojno tekmujejo. Baš za-

radi tega, ker imamo preveč struj, preveč sredstev, preveč razprtij, se ničesar ne opravi. Vsaka stranka seveda skuša vse v svoj prid porabiti. Potem takem bomo kmalu videli gospodarske zadruge kot «Stimmvieh» za to ali ono politično stranko nastopati, in poginile bodo zaradi tega. To je naše zlo. Kmečke in obrtne zadruge naj bodo slovenske trdnjave, a s politiko naj se principijelno ne pečajo.

To bi bile moje nemerodajne misli. Vsakdo pa naj svoj domači kraj proučuje, naj druží, naj ustvarja v korist bližnjemu. Boj slovenstva in jugoslovanstva sploh za gospodarsko samostojnost je za nas boj na življenje in smrt. Vsaka misel, vsako nastojanje je tu dobro, da le obrodi sadú. Naj se gospodarska vprašanja med nami uglobijo in v ljudsko maso razširijo!

Aleksandrija v Egiptu, dne 1. marca 1898.

Dr. Karol Pečnik.

D o s t a v e k.

(Dopis iz Kroke na Gorenjskem).

Članek «Slovenci in mednarodni promet» je mene, pa tudi mnogo mnogo drugih, silno presenetil in razočaral. Naš narod prebiva ob morju, a vendar se jako malo briga za mednarodni promet širji sloj naroda. Ves izvoz je navezan le na nekaj velikih slovenskih tvrdk, katere pa niti nimajo vseh izdelkov v prometu, kar se jih med nami izdeluje. Sicer smo pa popolnoma navezani na tujce, Lahe, Nemce, Žide itd. Gotovo ti ne pospešujejo naših koristij, temveč le svoje lastne in se maste z našimi žulji in nevednostjo. Tudi konzularni uradniki le malo koristijo nam Slovencem. Pa, kako naj bi nam koristili, ker še skupni Avstriji ne. Pred kratkim se je čitalo, menda v «Reichswehr», da so naši konzuli v službi Nemčije, da podpirajo le nemško-pruske trgovce in industrijo. Žide bi morali popolnoma izključiti iz konzularnih služb, ker le škodujejo trgovini. Slovencev je v konzularni službi jako malo. Menda so samo v Port-Saidu, Carigradu v Levanti nekje, na Grškem in severni Ameriki. Toda od njih se presneto malo bere v naših časnikih, zlasti pa nič, s čim bi lahko Slovenci ondi tržili. Tudi Hrvatje in Srbi imajo malo kr. uradnikov svoje narodnosti. Od konzulstev posamezen trgovec prav težko kaj poizve, in še to, kar se mu odgovori, je le v obče povedano, konkretne slučaje pa je težko poizvedeti. Večkrat kaže, da bi moral trgovec s poslanim blagom tudi iti ž njim v tujino, ali pa se odpovedati že naprej plačilu. Kako lahko bi se temu odpomoglo, če bi imeli vsaj v večih mestih ob sredozemskem morju

svoje ljudi, ali kar nam g. dr. Pečnik nasvetuje, svoje lastne prodajalnice. Menda ni nasvèt, kateri izrekam, odveč, lahko se izvede, če najde le nekaj dobre volje in pa požrtvovalnih mož, da se ustanovi za Slovence in mednarodni promet društvo, katero bi poizvedovalo, kje bi se lahko ustanovila prodajalnica z našim blagom, in posredovalo, da se več zadrug in trgovcev skupno z različnimi izdelki udeleži dr. Pečnikovega nasvèta. Stroški bi bili manjši, če bi bilo več zadrug in trgovcev skupaj, in ti bi se razdelili po množini prometa. Že skupni katalog ali cenik bi primeroma manj stal nego stane posameznika. Tedaj, če se v Šolkanu ustanovi zadruga mizarjev in bode ta imela v Aleksandriji in drugod v svojih prodajalnicah svoje mizarske izdelke, se prav lahko pridruži tudi naša «zadruga za žebljarske in druge železne izdelke», za katero ustanovitev ima največ zaslug gosp. c. svètnik Ivan Murnik. Že par let izdeluje naša zadruga tudi «kavalete» ali vojaške železne postelje. Letošnje leto se jih je izdelalo blizo šest tisoč v popolno zadovoljnost ministerstva, in kar je pa še poglavitna stvar, tudi precej tisočakov ceneje nego se izdelujejo drugod. Gospod dr. Pečnik piše: Posteljnjaki se rabijo v Egiptu jedino železni itd. Take posteljnjake lahko naša zadruga izdeluje, in bo tudi prav lahko konkurirala, ker so delavne moči pri nas v ceno. Pa tudi verige in druga železna roba bi se gotovo dobro razprodajala. Pogum velja, in napredek na narodno-gospodarskem polju bode storjen. Slovenci se moramo opirati na svoje lastne moči, sicer gospodarski popolnoma podležemo. Ko obubožamo, bode kmalu po nas. Hvala Bogu, da imamo že toliko hranilnic in posojilnic in da krepko napredujejo. One imajo pa tudi nalog, Slovence izdatno podpirati v obrtniji na narodno-

gospodarskem polju in v mednarodni trgovini. Prav bi bilo, da bi se zavédeli vsaj v prihodnjem stoletju svoje zadače (naloge).

Josip Korošec,
nadučitelj.

*
* * *

Članki g. dr. Pečnika v «Soči» — pona-
tisnjeni v tej knjižici — so vzbudili obče zani-
manje. V Solkanu pri Gorici mislijo ustanoviti
mizarско zadrugo, v Renčah zidarско, v
Mirnu pa čevljarско. — V Komnu na Krasu
se pečajo z mislijo, da bi ustanovili tovarno za
sladno kavo. — V tem času smo dobili ciko-
rijo družbe sv. C. in M. Toda ni dovolj le
omot, ampak tudi cikoriya bodi povsem slo-
venski izdelek. V Ljubljani naj mislijo na usta-
novitev tovarne! — Enako moramo prepustiti
Ljubljani, da ustanovi tovarno za vžigalice!
Gospod Perdan, založnik vžigalic družbe sv.
C. in M., bi moral stopiti podjetju na čelo! —
Pivovar ustanovimo skoro gotovo v Gorici.
— Na Goriškem je udomačeno tudi vrvarstvo,
ali po večini med Lahi; ker se prodaja teh iz-
delkov mnogo že med nami Slovenci, zakaj bi
ne mislili na ustanovitev take vrvarnice.

Koliko podjetij bi pač še lahko uspevalo
med nami! Koliko zaslužka bi tu bilo za vse,
v prvi vrsti tudi za delavske stanove. «Hic
Rhodus, hic salta!» izvestna gospoda, ne pa zdi-
hovati o zatiranem delavskem stanu! Skrbimo
za vsa možna obrtna podjetja, skrbimo, da se
bodo izdelki dobro prodajali doma in na tujem,
in s tem bo samo ob sebi pomagano k rešitvi
socijalnega vprašanja. Drugače se delavski sloji
le sleparijo, kajti nič ložjega ni — nego vzbu-

jati krdelo nezadovoljnih življev in združevati jih k uporabi proti obstoječim odnošajem in vsakomur, ki ima kaj več nego oni.

Izvoz v Egipt.

Avstro-ogerska trgovska zbornica v Aleksandriji je v želji, na kolikor mogoče primeren način naš trgovski promet z Egiptom povzdigniti in razširiti, sklenila svoj delokrog s tem povečati, da bode izdajala mesečna poročila z naslovom: «Izvestja o trgovini z Egiptom s posebnim ozirom na koristi avstro-ogerske monarhije». Ta poročila bodo deloma v posebnih odstavkih, deloma v obsežnih statističkih podatkih vse obsegala, kar bode industrijalnim in trgovskim krogom naše domovine o egiptskih razmerah vedeti treba. Razun tega je zbornica ustanovila poizvedovalno pisarno, katere namen je z ozirom na temeljito krajevno znanje na vsa vprašanja avstro-ogerskih izvoznih tvrdk in korporacij natančno odgovarjati. Prva številka omenjenih «Izvestij» je že izšla in ima sledečo vsebino: Predgovor. — Kreditne razmere v Egiptu. — Poročila o najvažnejših izvoznih izdelkih. — Občni podatki o uvozu. — Trgovinska statistika. — Borzni in menjični kurzi. — Letna naročnina na «Izvestja» znaša 25 frankov v zlatu, odgovor na poizvedovalno vprašanje 5 frankov v zlatu, katera vsota se mora ob enem z vprašanjem po poštni nakaznici vposlati. Zbornica vabi vse one, ki imajo že zvezo z Egiptom ali pa jo želijo imeti, da se naroče na «Izvestja» in se poslužujejo omenjene pisarne. Prvi snopič «Izvestij» je vsakteremu na ogled v pisarni trgovske in obrtniške zbornice v Ljubljani.



NARODNA IN UNIVERZITETNA
KNJIČNICA



00000480582

