

TRGOVSKI LIST

Časopis za trgovino, industrijo in obrt.

Naročnina za ozemlje SHS: letno 180 Din, za 1/2 leta 90 Din, za 1/4 leta 45 Din, mesečno 15 Din; za inozemstvo: 210 Din. — Plača in toži se v Ljubljani.

Uredništvo in upravnništvo je v Ljubljani v Simon Gregorčičevi ulici. Dopisi se ne vračajo. — Štev. pri čerkovnem zavodu v Ljubljani 11.953.

LETO X.

Telefon št. 2552.

LJUBLJANA, 29. novembra 1927.

Telefon št. 2552

ŠTEV. 137.

Uspešna reklama.

Napraviti dober inserat ali napisno reklamo ni lahka stvar. Pri nas se v tem pogledu mnogo greši, zato pa tudi po nepotrebnem in brez uspeha potroši veliko denarja. Mnogi naši trgovci, ki inserirajo, vržejo kar tja v en dan ali v zadregi na papir nekaj, kar bi radi oglasili, najčešče kar po kakem vzoru, ki so ga nekje pobrali, pa hajdi v anončni oddenek. Prav pogosto prepuščajo sestavo inserata ali reklamnega besedila celo upravnštvu. Če inserat potem nima uspeha, pa tožijo, da novine niso za nič ali da se inseriranje sploh ne izplača.

Naloga inserata ali reklamnega napisa je, da pri onih, katerim je namenjen, vzbudi pozornost in jih pridobiva za nakup. Ta namen doseže pa le, če je pravilno sestavljen in stoji na pravem mestu. Predvsem je treba gledati na besedilo. Čim enostavnejše in krajše je besedilo, tem boljše je. Ljudje so danes navajeni, da čitajo časopise naglo. Inserat, ki ni lahko viden, ki se ne da naglo prečitati, se preskoči. Čitatelj časopisa je navajen zvedeti iz člankov in notic kaj novega. Temu se mora prilagoditi tudi inserat. Inserat zato opozarja le takrat, kadar pove kaj zanimivega. Slabo opozarja na svojo firmo oni, ki jo le hvale z dolgočasnim besedilom, pa naj so črke še tako velike in debele. Četudi dobro poznam tvrdo, prečitam njen inserat vedno, kadar opozarja na kako svojo novost itd., sicer ga niti ne pogledam. Ni dovolj, opozarjati v inseratu samo na tvrdo, treba je opozoriti na posebnost, ki upravičeno vzbuja zanimanje.

Že gori smo poudarjali važnost, da je inserat ali reklamni napis kratek in jedrnat. Označba znak naj bo čim krajša, s tremi ali največ desetimi črkami. Potrebno je blagglasje. Šaljivost je jako dobro reklamno sredstvo, ker vzbuja prijetno razpoloženje in zato tudi pozornost in zanimanje. Humor v reklamni mora biti dober in pristen, sicer le odbija. Slabih vzgledov imamo v naši reklamni dovolj, posebno z odurnimi nerodnimi verzji, ki bi se jih sramovala vsaka kuharica in zato dajejo podjetju in njegovemu blagu mesto vabljenosti le najslabše spridevalo. Popačen jezik v inseratu kaže neizobraženost in primitivnost, ki je za dobrega trgovca pač slabo priporočilo.

Reklama mora računati z značajem, mentaliteto in navadami onega dela občinstva, kateremu je namenjena. Trgovec mora poznati lastnosti odjemalca, kateremu ponuja, premisliti mora, kakšen inserat ali reklama bo sta na takega odjemalca vplivala. Da pravo zadene, da bo njegov inserat zanimiv in ne bo zaostajal za konkurenčnimi, je treba, da sledi tuji reklamni in v stalnem primerjanju najde za svoje potrebe in namene primerno obliko, o kateri ga uči izkušnja, da najbolje učinkuje in opozarja. Individualnost trgovca in njegovega občinstva igra veliko vlogo. Francoz vabi z duhovitostjo in šarmantnostjo, Italijan je bolj prazen, pa zato kričav, demagoški, preračunan na efekt, Anglež resen in umerjen. Slovencu je treba ponujati drugače kakor Hrvat, kmetu drugače kakor gospodu, trgovcu na drobno se ne inserira tako kakor konsumentu, damam drugače kakor gospodom, luksuzno blago drugače kakor premog ali krompir. Vzemi včasih v roke kak večji inozemski časopis, kako tujo brošuro ali moderno inseratno knjigo, pogledj reklamne na-

pise po večjih mestih, pa primerjaj in se uči. Če vse to upoštevaš in če se zanimaš vsaj nekoliko, bo tvoj primitiven in cen inserat vedno boljši, pa tudi uspešnejši, kakor pa še tako velik in drag inserat, ki si ga pustiš narediti od uprave kaknega časopisa.

Za uspeh inserata in reklame je važen tudi prostor, na katerem sta pribočena. Vendar pa se prostoru ponavadi pripisuje le prevelik pomen. Ako je inserat sestavljen pravilno, ako mu da inserat svojo posebno noto in individualno potezo, bo viden in bo vzbujal pozornost na vsaki strani časopisa ali brošure ali letaka, pa tudi, če se nahaja sredi konkurenčnih oglasov.

Izložbene reklame so učinkovite, če se uporabljata svetloba, različnost barv ali kaka premikalna naprava. Pri tej vrsti reklame se pri nas mnogo greši, ker je prepogosto taka, da vzbuja privlačnost bolj za radovedneže, kakor za kupce, vzbuja se pozornost le za reklamno napravo, ne pa interes za blago.

Naj je reklamno sredstvo katerokoli, besedilo, slika ali reklamna naprava, mora biti vedno v najožji zvezi s propagiranim blagom, firmo ali znakom, opozarjati mora vedno na blago, znakom ali firmo, to pa tako kratko, jasno, vidno in točno, kakor je le mogoče. Potem vzbuja reklama zanimanje, s tem pa tudi doniša uspeh.

KONJUNKTURA V IZVOZU ČEŠKO-SLOVAŠKEGA JEČMENA.

Vsled izredno ugodnega letošnjega vremena se je eksport češkoslovaškega kvalitetnega ječmena razvil letos v izmeri, ki je zadnja leta ne poznajo. Dež je češkoslovaški letos prizanesel, dočim je drugod bolj nagajal. Zato je bilo povpraševanje kmalu zelo živahno, zlasti od strani Anglije in Nemčije. Izvoz oziroma nakup se je pričel en mesec prej kot v drugih letih in je dosegel že po eni tretjini običajne sezije za eno tretjino več kot v vsem lanskem letu. Ker je ječmen plačan v funtih in drugih visokovrednih valutah, je bil eksport ječmena pomemben tudi za letošnji veliki dohodek valut. »Kooperativac, ki organizira poljedelski izvoz, navaža zase sledeče številke: leta 1923/24 168 vagonov, leta 1924/25 1398 vagonov, leta 1925/26 1818 vagonov, leta 1926/27 1589 vagonov, avgust—oktober 1927 2600 vagonov. Gotovo je, da je tudi pri drugih eksporterjih prirastek vsaj tako velik kot pri tej zadržni zvezi.

AVSTRIJSKE ZVEZNE ŽELEZNICE.

Iz mesečnih povprečnosti avstrijskih zveznih železnic je razvidno, da so se od leta 1926 naprej promet in dohodki neprestano množili. V januarju 1926 so prevozile železnice 302 milj. tovornih kilometrov, v juniju 1927 že 333 milijonov in v septembru 1927 363 milijonov kilometrov. Naročil za vagone za delovni dan je bilo v lanskem januarju 5244, v letošnjem juniju 5455 in v septembru 5715. Dohodki iz blagovnega prometa so se dvignili od 244 milj. šilingov v lanskem januarju na 289 v letošnjem juniju in na 304 v septembru. Zlasti naročila pokritih vagonov so se zelo pomnožila. Dvig blagovnega prometa je v zvezi z boljšanjem industrijske zaposlenosti v poletnih mesecih in posebej še z zelo bistvenim dvigom eksporta. Iz sedanjega razvoja sklepajo na nadaljnjo ugodno konjunkturo.

DVIG PASIVNOSTI NEMSKE ZUNANJE TRGOVINE.

Kljub dvigu eksporta v oktobru se je pasivnost v nemški zunanji trgovini v oktobru zopet dvignila in je znašala 284 milijonov mark napram 242 milijonom v septembru (v avgustu 292 milijonov). Zlasti je narasel import živil in surovin, predvsem bombaža; dalje so najeli v oktobru za ca. 550 milj. mark novih posojil, ki so jih realizirali z importom blaga. Izvoz fabrikatov se je dvignil za 25 milj. mark, in to prav posebno podarjajo in beležijo kot dober znak za bodočnost.

SLADKOR.

V preteklem tednu so bili tečaji na svetovnih trgih neredni. Izšla je 2. vprašalna cenitev mednarodne sladkorne zveze, koje podatki sicer še zmeraj zastajajo za zasebnimi cenitvami, ki so pa visoko nad številkami prvega vprašanja v oktobru. Tretje vprašanje, ki se bo vršilo v januarju, bo prineslo že nekaj definitivnih rezultatov o pesnem sladkorju v Evropi, Willet in Gray cenita trstni sladkor za l. 1927/28 na 15 milijonov 701.000 ton napram 15.901.000 tonam v lanskem letu, pri čemer je vstavljena kubanska produkcija že z reducirano številko 4 milj. ton. Ameriški pesnosladkorni pridelek je vstavljen v statistiko z 900.000 tonami, lani 801 tisoč. Evropska produkcija pesnega sladkorja bo nesla 8.205.000 ton, lani 6.854.000 ton. Vsa svetovna produkcija se je dvignila od lanskih 23.591.000 na 24.836.000 ton, je torej letos za ca. 5 odstotkov večja.

Beremo, da delajo Javanci v Amsterdamu velike sitosti in da na noben način nočejo privoliti v kakšno restriktivno produkcijo. V najugodnejšem slučaju bi bili pripravljeni, da ne bi povečali s sladkornim trstom obdelanega prostora, a tudi to upanje je zelo majhno. Javanska sladkorna industrija nima nobene interesa, da bi produkcijo omejila. Vodilna javanska podjetja so v zadnjem letu svojo produkcijsko bazo zelo razširila in se jim vsled dobrih prodajnih možnosti in vsled močnega finančnega položaja tudi eventualnega boja za cene ni treba bati. Vendar bi pa popolni polum konferenca imel za posledico prav velik padec cen in padec bi tudi javanski sladkorni industriji ne mogel biti všeč. Kuba bi boj še lažje prenesla kot Java.

VREDNOST NEMSKE INDUSTRIJSKE PRODUKCIJE.

Na podlagi obnovitve nemške produkcijske statistike je izračunjena vrednost nemške industrijske produkcije na 24 milijard mark. Ta številka se tako-le razdeli: Kemična industrija 3000 milijonov mark, gradba strojev 2900, elektrotehniška industrija 2100, premogarstvo 2450, valjarne 1450, bombažev predilnice 1200, jaklarne 1000, predilnice mikanke volne 850, industrija usnja 800, avtoindustrija 800, kokerije 770, surovo železo 720, železne in jeklene livarne 645 milijonov itd.

Ljubljanska borza.

Tečaj 28. novembra 1927	Povprečje in	Ponudba Din
DEVIZE		
Amsterdam 1 h gold. . .	22:89	23:95
Berlin 1 M	13:555	13:585
Curik 100 fr	1094	1097
Dunaj 1 šiling	7:9975	8:275
London 1 funt	278:80	277:60
Newyork 1 dolar	56:64	56:84
Praga 100 kros	168:05	168:85
Trst 100 lir	0:15	310:125

Ali in kakšen zakon o prisilni poravnavi nam je potreben?

Ugledno trgovsko podjetje nam piše:

Res, da so se v vseh časih ustanavljala in da se še ustanavljajo podjetja in trgovine, katerih imetniki zasledujejo že iz vsega početka namen, izrabiti zaupanje upnikov-dobaviteljev in se na njih škodo okoristiti, na ta način pridobljeno imetje pa potratiti ali poskriti. Takih spekulativnih ustanov nima pač noben zakon namena ščititi, narobe take trgovce in podjetnike že sedaj zadenejo posledice kazenskega zakonika ter bi prav izdatno povzdignilo trgovsko moralo, če bi bile zadevne kazni še mnogo hujše.

Na splošno pa lahko trdimo, da nobeden trgovec ali podjetnik ne začne podjetja s tem namenom, marveč z namenom, da bo to uspevalo, na bo ne samo njega in družino prehranjevalo, ampak da si bo še dal od dobička kaj za starost in slabše čase na stran. Ob pravilnih pogojih zasnovano podjetje ali trgovina se tudi v tem smislu razširja, vse polno vzrokov pa je, ki spravijo v začetku morda še tako zdravo in uspevajoče podjetje v krajšem ali daljšem času v težkoče.

Kakšni so ti vzroki, ali morda predvidljivi ali nepredvidljivi (kakor vojne razmere, valutna kolebanja, carinske spremembe, kupčijske izgube itd.), ne bomo tu razmotrivali; nam zadošča ugotovitev, da so to vzroki, ki so nastali po daljšem ugodnem uspevanju podjetja ali trgovine in brez njegove krivde in ki istemu povzročijo nenadne plačilne težkoče.

V vseh časih, tudi v najsolidnejših trgovskih razmerah so se dogodili taki slučajji, se prav pogosto rode tudi zlasti v sedanjih povojnih razmerah in se še bodo. Kakor že v prejšnjih časih, se tudi danes skuša tak podjetnik s svojimi upniki poravnati, bodisi, da si izprosi od istih, ki je njegovo imetje še večje kot dolgovi, da mu upniki dovoles primeren plačilni odlog (moratorij), bodisi da si od istih izprosi primeren popust na tirjatvah tedaj, ko njegovo imetje že več ne zadošča za popolno kritje upnikov. Ako podjetnik tega pri vseh svojih upnikih ne doseže, mu ne preostaja drugega kakor prijava konkurza, katerega zakoniti namen je, likvidirati (vnovčiti) za vsako ceno v težkoče zašlo podjetje in z izkupičkom sorazmerno kriti upnike.

Izkušnje pa so pokazale, da ne glede na vse druge posledice, ki običajno prezadolženca trajno v trgovskem svetu dostikrat brez njegove krivde diskvalificirajo in onemogočijo, konkurzna postopanja vsled njih komplikiranosti povzročajo ogromne stroške, ki konzumirajo velik del za razdelitev med upnike namenjenega premoženja, tako da dobe večkrat upniki malo več kot nič.

Pridobitni krogi so zvečine vsled tega že od nekdanj bolj naklonjeni kolikaj ugodni izvensodni predkonkurzni poravnavi, pravtako prezadolženec vse mogoče poskusi, da se izogne konkurzu, žal pa le prepogosto ostanejo vsa prizadevanja brez uspeha, če ne pride do popolnega pristanka vseh upnikov.

Zakonodaja raznih držav je skušala olajšati tako v interesu prezadolženca kakor v interesu upnikov poravnalna prizadevanja s tem, da so se uzakonili razni predpisi o poravnalnih postopanjih pred konkurzom, priznava-

joč veljavnost poravnani, ki jo odobri gotova večina prizadetih upnikov.

Tudi pri nas je bil v veljavi prejšnji avstrijski, kasneje par let hrvatski poravnalni zakon, na splošno pritožbo pridobitnih krogov pa je bil razveljavljen. Sedaj nam vlada objavlja nov načrt takega poravnalnega zakona, ki pa ima po našem mnenju zopet iste hibe kakor prej navedena in kakor vsi ostali poravnalni zakoni, ki so po naši vednosti v veljavi tudi v drugih državah.

Glavna hiba, ki jo imajo vsi ti zakoni, všteti naš nov vladni načrt, obstoji v glavnem v tem, da zopet uvaja v poravnalno postopanje celo znano birokratično dolgotrajno proceduro z vsem aparatom, ki požre upnikom in prezadolženecem vsakokrat s stroški ogromni del zadolženčevega premoženja. Poslovanje poravnalnega upravnika že samo na sebi in potem zastopanje upnikov pri raznih narokih, brez ozira na razne sodne vloge, koliko potrafi to brezpotrebni stroškov in časa, je vsem dobro znano.

Predvsem iz tega razloga smo odločno proti vladnemu načrtu. Pridobitni krogi poravnalnega zakona sploh ne potrebujemo, kajti če pride kak stanovski tovariš brez lastne krivde v nesrečo, vsak čas lahko sklenemo z njim izvensodno poravnavo, pa brez stroškov.

Če pa že namerava zakonodajalec zadolženca, ki je brez lastne krivde — kar podčrtamo — olajšati sklep poravnave, temu ne ugovarjamo, toda sklep poravnave naj se olajša ob popolni avtonomiji upnikov in v njih interesu brez mobilizacije celega nepotrebne sodnega in drugega aparata. Po našem mnenju bi zadoščala v ta namen prilično sledeča zakonska določila:

A. Vsak podjetnik ali trgovec, ki postane po trgovskih pojmi insolventen, je brezpogojno pod strogo kaznivo obvezan takoj sodišču napovedati konkurz.

B. Sodišče to napoved zaznamuje v trgovskem registru in zemljiški knjigi, iste pa še ne objavi v javnosti (niti v Uradnem listu, niti v dnevnikih), dalje ustavi eksekucijo, zadolženca pa obenem dá enomesečni rok, da v istem predloži sklep izvensodne poravnave, ker bi se sicer vsled njegove prijave uradoma uvedlo konkurzno postopanje.

C. Konkurzno sodišče ne uvede konkurznega postopanja, ako zadolženec v roku enega meseca predloži načrt izvensodne poravnave v sledečem smislu:

I. Točno stanje njegovih aktiv in pasiv z izjavo, da je pripravljen s prisego potrditi nje pravilnost.

II. Revizijsko poročilo dveh iz liste sodnih knjigovodstvenih izvedencev ali pa dveh od večine upnikov določenih knjigovodstvenih strokovnjakov o pravilnosti pod I. predložene napovedi z istočasno izjavo, da sta tudi ista dva pripravljena s prisego potrditi pravilnost napovedi.

III. Ako zadolženec ponudi svojim upnikom, da bode plačal

1. 100% njih tirjatev v določenem roku, ima izkazati v pod II. navedenem revizijskem poročilu ugotovljen nepredvidljiv vzrok svoječasne neplačovitosti in obenem pristanek najmanj 10% tirjatev k moratoriju;

2. 90% njih tirjatev v določenem roku, ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 40% tirjatev;

3. 80% njih tirjatev v določenem roku, ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 30% tirjatev;

4. 70% njih tirjatev v določenem roku, ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 40% tirjatev;

5. 60% njih tirjatev ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 50% tirjatev;

6. 50% njih tirjatev, ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 60% tirjatev;

7. 40% njih tirjatev, ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 70% tirjatev;

8. 30% njih tirjatev, ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 80% tirjatev;

9. 20% njih tirjatev, ima izkazati za tak sporazum pristanek najmanj 90% tirjatev;

10. 10% njih tirjatev, ima izkazati za tak sporazum pristanek 100% tirjatev.

Načeloma naj ne prekorači plačilni rok dobo enega leta.

Podpisi upnikov, ki pristanejo zadolženčevi ponudbi, naj so notarsko ali sodno legalizirani. Enako podpisi zadolženčevih garantov.

D. Ako zadolženec predloži pod II. navedeno poravnalno ponudbo sodišču, razpiše sodišče čez 8 dni nepreložitljiv narok za zaprisego zadolženca, h kateremu je povabiti vse upnike, seveda brez obveze na udeležbo. Ako zadolženec pri naroku položi pod I. ponudeno zaprisego, sodišče ob istočasnem izbrisu pod A. navedenih zanzamb poravnavo odobri s sklepom in učinkom, da je obvezna tudi za isti nepristopivše upnike v enakem razmerju in izvršljiva tako proti zadolženca kakor tudi proti garantu.

E. Ako pa pri zapriseženem naroku navzoči upniki dokažejo zadolženca, da ponuja krivo prisego, ali ako se zadolženec brani priseči, je istega takoj odvesti v zapor in istočasno otvoriti konkurz.

Zdi se nam, da bi uvedba take institucije mimo še nekaterih drugih postranskih samoposebi umevnih določb zadoščala, da zadolženca, ki je brez lastne krivde zašel v stiske, omogoči sanacijo podjetja ali pa realizacijo.

Pri tem načinu poravnalnega postopanja ne narastejo upnikom nikaki stroški, premoženje ostane neprikrajšano, avtonomija upnikov pa je popolna, bodisi da se vsak posamezen upnik sam pogaja in pogodi s prezadolženecem, bodisi od njih sporazumno postavljen odbor, kar bo n. pr. potrebno za ugotovitev premoženjskega stanja.

Vsekakor je gotovo, da upniki do nevednega in nepoštenega zadolženca ne bodo imeli usmiljenja, temveč istega s točnim izvedeniškim poročilom o vseh njegovih mahinacijah in spekulacijah izročili roki pravice, odklonivši vsakršno poravnavo.

ZASTOPSTVA, PONUDBE IN POVPRASEVANJA.

Patent za izdelovanje svilene tkanine in to »maschensicheres Seidengewebe«, ki služi za izdelovanje svilnenih nogavic, svilenege perila i. dr., želi oddati v zakup izumitelj iz Švice. Izum je že patentiran v Švici, Franciji in Angliji, ter se v teh državah tudi že izkorišča, medtem ko je patentiran že skoro v vseh evropskih državah, v Zedinjenih državah Amerike ter v Kanadi. Patent se nudi na prodaj ali v zakup. Interesenti naj se obrnejo na Švicarski konzulat v Zagrebu, kjer dobijo točnejše informacije.

Izvozniki v Ameriko. Interesenti, ki bi radi izvažali v Ameriko, se naj obrnejo na tvrdko Willerton Company, factors, 1133 Broadway, Newyork, z navdobo, katere predmete bi hoteli izvažati, nakar jim bo tvrdka sporočila glede možnosti plasiranja teh predmetov na ameriških trgih. Piše naj se angleški.

Zastopstvo in poslovne zveze posreduje »Auslanddeutscher Wirtschafts- und Pressedienst — Wien I., Neuer Markt 9.« — Izdaja dvakrat mesečno posebno poročilo, v kojem so povpraševanja in ponudbe iz skoro vseh evropskih držav.

Dobava semen tvrdki v Montrealu (Kanada). Neka tvrdka v Montrealu se zanima za nakup bučnega semena, nadalje solčnic, prosa, konoplje, fižola, grašice in repnega semena. Interesentom je naslov dotične tvrdke na razpolago v pisarni Zbornice za trgovino, obrt in industrijo v Ljubljani.

Trgovski stiki s Madžarsko. Redakcija lista »Ujság«, Budapest, Erzébet-Körút 43, je odprla v svojem listu posebno kolono, v katero uvršča vsako nedeljo povprašanja, ponudbe za prodajo, nakup in zastopstva. Objava se izvrši brezplačno; za interese, ki se zanimajo za uvoz in izvoz iz Madžarske, je to zelo priporočljivo.

O ameriški industriji. Industrija.

(Konec.)

Medtem ko predstavlja Steel Corporation tip ameriškega gospodarskega obratovanja, ki je zgrajeno na preteklosti in se kljub vsemu gospodarskemu in socialnemu napredku giblje v konservativnih mejah, se nam pokaže tip Fordovih obratov kot revolucionaren, kot najbolj ameriški, ki je usmerjen vedno na novosti. Jaka propaganda, ki jo vodi Ford ne samo za svoje avtomobile, temveč še v večji meri — seveda kot sredstvo za določene cilje — za svoje gospodarske, tehnične in socialno-politične metode, dalje obsežni spisi, ki jih razširja zase in za svoje delo, občudovanje, ki ga vzbuja pri številnih obiskovalcih čudoviti razvoj in očarljiva tehnika — vse to je pripomoglo k temu, da vidimo v Fordu najbolj znane in najpomembnejšega zastopnika ameriške industrije.

Posebnost in pomen Fordovega gospodarskega obratovanja pa obstoja poleg obsežne in vsestranske propagande v vertikalni izvedbi produkcijskega procesa, ki združuje v eni roki ves potek od sirovin in izdelave vseh posameznih delov do konečne izgotovitve in razpošiljatve.

Nadalje v racionalni tehnični izvedbi produkcijskega procesa, ki sloni na najsutilnejši znanstveni podlagi, v ekonomsko najpopolnejši izbiri prostora in časa pri fabricaciji, v prenosu konečne sestave v bližino konsuma potom številnih filijalk, v smotreni porazdelbi prodajalnic in popravilnic po celi deželi.

Ford Motor Company v Detroitu je bila ustanovljena l. 1903. Takrat je znašala njena produkcija 195 avtomobilov, do 1925 pa je narasla na 2 milijona. Cene so padle od 950 dol. za voz v l. 1908 na 290 dol. v l. 1925. Ford je vstopil l. 1903 v družbo, ki je obstajala iz 12 delničarjev, s 7000 dol. in je prevzel 1/4 akcijskega kapitala, kateri je znašal 100.000 dol. Polagoma je povečal svoje deleže na 58 1/2% kapitala, dokler ni konec l. 1919 njegov sin Edsel, ki je sledil očetu kot predsednik družbe, pridobil še ostalih 41 1/2%. V tem času zaposluje Fordovi obrati ca 15.000 delavcev, večinoma v Detroitu in tovarnah Highlandpark in Fordson. Ford ima tudi tovarniške podružnice v 32 mestih Unije, na kontinentu pa predvsem v Hamburgu in Berlinu.

Tvornica Highlandpark zaposluje približno 50.000 delavcev, izdeluje specialne dele ter vrši sestavljanje. Tovarna Fordson pa se bavi predvsem s sirovinami, z železom, steklom itd., vsebuje velike peči, prelivalnice, papirno tvornico i. dr. ter proizvaja tudi traktorje.

Delavstvo je dobro plačano. Uveljavljena je časovna mezda, ki znaša minimalno 6 dol. Ne najdemo pa bolniškega zavarovanja, pokojnin, plačanih dopustov, plačanih praznikov, temveč Ford nudi podpore samo od časa do časa v posebnih nujnih slučajih ali v svrhu ustanovitve lastnega doma. Predpisal pa je zdravniško preiskavo pri vstopu in redne zobne vizite. Hranilne vloge obrestuje z najmanj 6%, plačal pa je že tudi 12 odstotkov. V svojih konzumnih družtvih, kjer je treba vse takoj plačati, prodaja delavcem življenske potrebščine po cenah, ki so za 1/2 nižje od onih v mestnih trgovinah.

Posebno pozornost je vzbudilo dejstvo, ko je minulo leto uvedel petdnevni delovni čas v tednu, od ponedeljka do petka. Četudi je naglasil, da je to storil iz socialnih motivov, vendar je videti v tem koraku globlji vzrok, namreč početek zmanjšane odjema. In zares kaže statistika, da je znašala celokupna produkcija 1926 samo še 181 milijonov voz napram 211 milijona 1925, da se je njegov delež na vsej proizvodnji znižal od 60 odstotkov na 41,5%, medtem ko je zrastle delež General Motors Company od 20 na 27% in je celokupna letna produkcija vseh avtomobilskih tvornic s 4 1/4 milijona voz še vedno nekoliko prekašala produkcijo v le-

tu 1925, ki je znašala 417 milijonov voz.

Po svojem velikem obsegu in tehnični popolnosti je znamenita klavniška industrija v Chikagu. Predstavljajo jo 4 firme, ki morejo v posebnih prostorih absorbirati do 300.000 glav in zaklati vsako uro 750 svinj, 800 ovc in 250 goved. Največja je Swift Company, ki šteje do 2000 delavcev in 2200 birojskih nameščenec, v vseh tvornicah v državi pa zaposluje 65.000 delavcev. Letni promet te industrije znaša 1 milijardo dolarjev.

V Ameriki sta telefon in telegraf v zasebnih rokah in sicer ju poseda American Telephone and Telegraph Company, ki obsega 25 družb. Peča se s konstruiranjem telefonskih aparatov, n. pr. v Western Electric Comp. v Chikago s 25.000 delavcev, kakor tudi s telefonskim in telegrafskim obratom, združenim v takozvanem Bell-sistemu. Družba ima v obratu 167 milijonov telefonov, nje delovanje sega od Newyorka do San Franciska. Njen akcijski kapital znaša 949 milijonov dolarjev, število zaposlenih delavcev pa 332.000. Po podatkih družbe odpade na 100 prebivalcev v Ameriki skoraj 15 telefonov, medtem ko v Evropi samo 2.

Družba se ponaša, da je zvišala telefonske pristojbine samo za 33% napram predvojni dobi medtem ko je stroškovni indeks znatno višji. V svoji veliki poslovni hiši v Newyorku nudi stanovanja 5000 nameščenecem.

Od ostalih industrij omenimo še tekstilno s produkcijsko vrednostjo 9 1/2 milijona dol., stavbeno s 3,6 milijard dol., papirno s 3,7 milijard dol., kemično s 5,7 milijard dol., strojno s 4,7 milijard dol. in promet opremljujočo industrijo s 5,3 milijard dol. Vse navedene kažejo v bistvu iste tipične znake ameriške industrije, pripomniti bi bilo samo, da dela stavbeno industrijo z veliko večjo racionalizacijo ko pri nas na kontinentu in da je papirna industrija posebno tesno spojena s Kanado, ki je bogato poraščena z gozdi.

Fr. Zelenik:

Inventura in bilanca.

Inventuro imenujemo zapis vsega premoženja. Inventura vse dele premoženja zbere in združi, tehta, prešteje in ceni, nam tedaj podaja nadrobno sliko, iz česa premoženje obstoji in koliko je vredno. Bilanca je pa primerjanje aktiv in pasiv med seboj.

Trgovec se mora pri sestavljanju inventure ravnati po določilih zakona.

Čl. 29. trg. zak. pravi: Vsak trgovec mora napraviti v pričetku svoje obrti natančen zapis (inventuro) svojih posestev, terjatev in dolgov, gotovine in drugih premoženjskih predmetov, mora navesti vrednost teh in napraviti zaključek (bilanco), ki predstavlja razmerje med premoženjem in dolgovi.

Tako inventuro in bilanco svojega premoženja mora napraviti vsako leto.

Za trgovske družbe veljajo iste določbe.

Čl. 30.: Inventuro in bilanco mora trgovec podpisati. Ako je več osebno zavezanih družabnikov, morajo jo podpisati vsi.

Čl. 31.: Pri sestavljanju inventure in bilance je zabeležiti vse premoženjske predmete in terjatve s tisto vrednostjo, ki jo imajo za časa inventure. Dvoimljuje terjatve je zabeležiti z bržčasno vrednostjo, neizterljive je izbrisati.

Kakor je razvidno iz čl. 29., imenuje zakon zapis aktiv in pasiv inventuro. Kot bilanca se glasom zakona smatra zaključek, ki nam predločuje razmerje med aktiva in pasiva.

Navedeni členi trgovskega zakona dajejo trgovcu jasne predpise glede sestavljanja inventure.

Zapis premoženja (inventura) se naredi v začetku poslovanja in potem ob koncu vsakega poslovnega leta. Navadno se naredi inventura 31. decembra vsakega leta, vendar trgovec ni vezan na ta čas, ampak si izbere za inventuro čas, ki je zanj najbolj prikladen. N. pr. trgovec z žitom bo napravil inventuro pred žetvijo, ker ima takrat navadno najmanj blaga, ali modna trgovina naredi v juliju, ko so odjemalke v letovskih itd. Vendar naj med eno in drugo inventuro ne preteče več kot eno leto.

Vsak pa lahko naredi inventuro tudi večkrat v letu.

Inventura se vknjiži ali v to določeno knjigo (inventurno knjigo) ali pa se naredi na posameznih listih ali polah, ki se potem urejajo shranjujo.

Iz doslej povedanega vidimo, da se inventura naredi:

a) v začetku poslovanja;

b) ob koncu vsakega poslovnega leta.

Inventura pa se naredi tudi ob drugih važnih prilikah, n. pr. če umre lastnik trgovine, ob otvoritvi konkursa, če se proda trgovina, če vstopi ali izstopi družabnik itd.

Vsebina in obris inventure.

Posamezni deli premoženja se razvrste v inventuri po lahkosti, s katero bi se v slučaju opusta trgovine lahko spravili v denar. Najprvo se vpišejo aktiva, za njimi pasiva in potem sledi bilanca in podpis. Inventura izgleda približno tako:

I. AKTIVA.		Din
1. Gotovina glasom blagajniške knjige	5.000	5.000
2. Blago glasom posebnega seznama	80.000	80.000
3. Vrednosni papirji: 7% investicijsko posojilo 1000 a 85	850	850
4. Inventar (oprava, mobilije) odplis 10% nabavne vrednosti od 5000	4.500	4.000
5. Dolžniki glasom posebnega seznama:		
a) polnovredni	20.000	20.000
b) brez vrednosti 2000	1	20.001
6. Nepremičnine: a) hiša odpisano 1/2 0/0 stavbene vrednosti	200.000	199.000
1.000		199.000
Vsota aktiv		308.851
II. PASIVA.		Din
1. Upniki glasom posebnega seznama	50.000	50.000
2. Drugi dolgov: Davki, tiskovine, oglasi itd.	5.000	5.000
3. Posojilo g. N. N.	50.000	50.000
4. Hipoteka (posojilo Ljub. kred. banke) na hiši	60.000	60.000
5. Dola moje žene	100.000	100.000
Vsota pasiv		265.000
III. BILANCA.		Din
Vsota 1. aktivna	308.851	308.851
2. Vsota pasiv	265.000	265.000
Čisto premoženje		43.851

Ljubljana, dne 31. decembra 1927.
VOJKO BREGAR.

V praktičnem življenju pa se ne zadovoljujejo z bilanco, kakor smo je navedli v obrisu inventure pod III., ampak delajo posebej bilanco v nastopni obliki:

Bilanca dne 31. decembra 1927.

AKTIVA.		PASIVA.	
	Din		Din
Gotovina	5.000	Upniki	50.000
Blago	80.000	Drugi dolgov	5.000
Vred. papirji	850	Posojilo N. N.	50.000
Oprava	4.000	Hipoteka	60.000
Dolžniki	20.000	Dola žene	100.000
Nepremičnine	199.000	Glavnica	43.851
	308.851		308.851

Ljubljana, dne 31. decembra 1927.
VOJKO BREGAR.

Vrednost aktiv in pasiv v inventuri.

Pod aktiva vpišemo vse to, kar posedujemo, bodisi da je že plačano ali še ne, in sicer z vrednostjo za časa inventure, kakor določa zakon.

Ne smemo ceniti premoženjskih delov previsoko, ker bi izkazali večje čisto premoženje ali večji dobiček, katerega bi v resnici ne bilo. Pa tudi prenizko se ne sme ceniti, ker potem inventura ne daje prave slike premoženja.

Predmete, katerih tržna cena se izpreminja, n. pr. kava, moka i. dr., vpišemo v inventuro po lastni (nabavni) ceni, ako je ta nižja od tržne cene, sicer pa se zabeleži tržna cena.

Predmeti, ki nimajo tržne cene, ali ta za čas inventure ni znana, se vpišejo v inventuro po lastni (nabavni) ceni. Ako so ti predmeti izgubili na vrednosti vsled starosti, pokvare, obrabe, so iz mode, tedaj se postavijo v inventuro s tisto vrednostjo, katero upamo doseči s prodajo.

Glede pohištva in drugih predmetov, katere porablja trgovec v svoji domačiji, velja trgovski običaj, da se ne vpišejo v inventuro.

Juristi in večina teoretikov pa izvajajo iz čl. 28. trg. zak., da mora voditi trgovec knjige za vse premoženje in ne samo za to, kar ga je v trgovini. Trgovska praksa pa zavzema stališče, da je knjige voditi le za to premoženje, ki je naloženo v trgovini, premoženje izven trgovine pa ne spada v trgovske knjige, češ, trgovski zakon ima v mislih le trgovski obrat, ker pravi čl. 28., da se morajo voditi knjige za trgovsko podjetje. Zato praksa ne vpišuje v inventuro premoženja, ki ni vloženo v trgovino (zasebno premoženje).

Zasebno premoženje je nastalo na ta način, da trgovec sploh ni vložil vsega v trgovino, ali je tekom trgovanja jemal v presledkih iz trgovine denar, da ga nalaga na ime svojih otrok v hranilnico kot doto, ali plačuje zavarovalnino za sebe in svoje, kupuje dragocenosti, umetnine, pohištvo itd. Tako nastane večkrat precejšnje premoženje, katero praksa izključuje iz inventure in za to izdani denar pri odjemu iz blagajne izknjiži kot porabljen v domačiji. Držimo se prakse. Lastno ceno dobimo, ako nakupni vrednosti blaga pristejemo voznino in druge plačane troške in pristojbine (carina, učitnina itd.).

Zaloga se popiše tako, da gremo od predala do predala, vsebino zmerimo, stehamo, preštejemo ali na drugi kakovosti blaga primerni način ugotovimo. Zaposleni sta naj po dve osebi, ena napoveduje, druga pa piše. Pisec seveda lahko nadzoruje in pomaga pri merjenju, tehtanju itd. Vsak predal, kojega vsebina je že zapisana, se naj označi.

Ko je popisana vsa zaloga, se zberejo listi ali pole, napiše cena in izračuna in sešteje vrednost, da dobimo končno vrednostno vredno. Vse pole se denejo v ovitek, na katerega

se zapiše: Inventurni seznam blaga dne 31. decembra 1927. To porabimo potem kot prilogo k inventurni knjigi, da nam ni treba podrobno vpisovati v inventurno knjigo, ampak samo rečemo: Blago glasom posebnega seznama...

Gotovine vpišemo v inventuro toliko, kolikor je je v blagajni in ne po blagajniški knjigi. Ako je kaj manj denarja kot bi ga moralo biti po blagajniški knjigi, se med izdatke vpiše primanjkljaj, če je pa kaj več, pa se višek vpiše med prejemke, da se blagajniška knjiga izravna.

Valute (tuji denar) vpišemo po kurzu, katerega imajo na dan inventure.

Vrednosne papirje (delnice, zadolžnice, obligacije itd.) vpišemo s kurzo vrednostjo, ako je ta nižja od nabavne vrednosti, sicer po nabavni vrednosti.

Vrednost oprave v trgovini, v pisarni ali v skladišču dobimo, ako od nabavne vrednosti odpišemo obrabi primerni znesek. Ta odbitek imenujemo »odpis« in se računa navadno v odstotkih.

Pravilen bi bil odpis, ako bi se od inventurne vrednosti odbijali določeni odstotki nabavne vrednosti, n. pr.:

	Din
Nabavna vrednost	10.000
1. leto se odbije 10% nabavne vrednosti, ali	1.000
Inventurna vrednost za 2. leto	9.000
2. leto se zopet odbije 10% nabavne vrednosti, tedaj	1.000
Inventurna vrednost za 3. leto	8.000
3. leto se zopet odbije 10% nabavne vrednosti, tedaj	1.000
Inventurna vrednost za 4. leto	7.000
i. t. d.	

V praksi se vrši odpisovanje na nastopni, pogrešni, način:

	Din
Nabavna vrednost	10.000
Odpis 10%	1.000
Inventurna vrednost	9.000
Odpis 10%	900
Inventurna vrednost	8.100
Odpis 10%	810
Inventurna vrednost	7.290

itd. Ta drugi način se sicer pogosteje rabi v praksi kot prvi, vendar ni pravilen in ni pravega razloga zanj.

Blago med potjo se mora zabeležiti v inventuri kot tako in z računsko vrednostjo. Seveda je račun za tako blago vpisan tudi med pasiva kot dolg upniku.

Nepremičnine se vpišejo prvokrat z nakupno ali pa z ocenjeno vrednostjo, v poznejših inventurah pa se postavlja za odpis zmanjšana vrednost. Pri nepremičninah je odstotek odpisa seveda veliko manjši kot pri premičninah. Pri mestnih hišah se odbija letno okoli 1/2%, pri skladiščnih zgradbah pa 1/4% do 1/3% nakupne cene. Odpis se naj vedno računa v odstotkih prvotne vrednosti.

Pri posestvih se v obče ne odpisuje, ker ta redoma ne izgubljajo na vrednosti. Odpisovati bo moral tisti, ki si je kupil posestvo po vojni za visok denar, kakoršnega danes več ne dobi za zemljo.

Terjatve. Zanesljive terjatve pri dobrih dolžnikih vpišemo v inventuro s polno vrednostjo, dvomljive pa z bržčasno vrednostjo, izgubljene pa ali sploh odpišemo, ali pa vpišemo z neznamitnim zneskom (n. pr. 1.—).

V začetni (ustanovni) inventuri se vpišejo vsi premoženjski predmeti s polno (nabavno) vrednostjo.

Iz naših organizacij.

Trgovine 1. decembra t. l. Gremij trgovcev v Ljubljani obvešča vse člane, da morajo biti na praznik Ujedinjenja, 1. decembra t. l. vse trgovine zaprte. — Načelstvo.

Trgovina.

Izvoz rozin iz Grške je bil v prvi polovici letošnjega leta zmeren. Vzrok je ta, da so se v inozemstvu zaloge zelo nakopičile. Po statističnih podatkih pristaniške uprave v Patrasu — Patras je glavno izvozno pristanišče za rozine — je znašal izvoz v oktobru 29.639 ton, za 4892 ton več kot v lanskem oktobru. Cene so šle tako doma kot v inozemstvu nazaj (4 do 5 šilingov oziroma 200 drahem). Skoraj 23.000 ton je šlo v Anglijo, 3000 v Holandijo, 2670 v U. S. A., 1280 na Nemško itd.

Boj vodilnih petrolejskih družb. Mirotova pogajanja med Standard Oil in Vacuum Oil v Newyorku na eni strani ter evropsko Royal Dutch na drugi strani, ki so s sporazumom glede mosulskih koncesij pokazala dobro obetajoč začetek, so bila sedaj obnovljena, a ni so imela uspeha in so jih končno opustili. Vojaka glede cen, ki je nekoliko časa počivala, bo sedaj na novo izbruhnila in bo hujska kot prej. Za konsumente je taka vojska seveda dobra.

Dvig cene bakra. Mednarodni sindikat bakra je že davno oznanjal, da bo ceno bakra dvignil. Sedaj jo je res dvignil in sicer več kot so pričakovali, od 13'95 na 14'05 dol. centov za Hamburg, Rotterdam in Le Havre.

Industrija.

Poljski bombaževi kartel. Med zastopniki velikih manufakturnih podjetij v okroju Lodž na Poljskem se vršijo pogajanja za ustanovitev tekstilnega kartela, ki naj bi obsegal zaenkrat samo tovarne bombaža. Kartel hoče produkcijo primerno kontingentirati in hoče na ta način preprečiti dosedanje nadprodukcije ter iz tega izviraajoče padanje cen tekstilnega blaga.

Sladkor v Avstriji in na Ogrskem. V Avstriji je šest sladkornih tovarn. Ugodni letošnji pridelek jim bo omogočil večjo izrabo kapacitete in večjo produkcijo sladkorja. Mislijo, da bo povisek produkcije znašal 30 odstotkov. Domača produkcija bo dala na ta način 900.000 ton; zraven pride še 200.000 ton surovega sladkorja, ki ga uvozijo iz Češko-slovaške. Na ta način bo mogla domača produkcija kriti ca. 70% porabe in je upati, da bo od konca vojske stalno naraščajoči domači pridelek kmalu sam kril vso porabo. Med Ogrsko sladkorno družbo d. d. in Georgia d. d. se vršijo pogajanja o spojitvi obeh družb. Prva družba razpolaga z delniško glavnico 18 milijonov pengö, druga pa z 12'1 milj. pengö. Če se bosta obe družbi združili, bo nastala po nominalni glavnici največja sladkorna tovarniška družba Srednje Evrope. Fuzija se bo lahko izvršila brez težkoč, ker pripadata obe podjetji koncernu Ogrske Splošne kreditne banke.

Denarstvo.

Uradni tečaj dinarja za december. Finančno ministrstvo je določilo za december nastopne uradne tečaje dinarja: 1 napoleonodor 219, 1 turška lira 247'40, 1 angleški funt 267'70, 1 dolar 56'75, 1 kanadski dolar 56'40, 1 zlata nemška marka 13'55, 1 poljski zlot 6'35, 1 avstr. šiling 8, 1 belgijski belg 7'90, 1 pengö 9'93, 100 franc. frankov 223, 100 švic. frankov 1095, 100 italijanskih lir 358, 100 holandskih goldinarjev 2290, 100 rumunskih lejev 35, 100 bolgarskih levov 41, 100 danskih kron 152'50, 100 švedskih kron 1528'50, 100 norveških kron 1507, 100 pezet 963, 100 drahem 75'60, 100 Kč 168'25, Ti tečaji veljajo od 1. do 31. decembra. Po njih se pobirajo tudi pristajne takse.

Hranilne vloge na Ogrskem. Hranilne vloge, ki so jih upravljale trinajstere budimpeštanske velebanke in pa ogrska poštna hranilnica, so se dvignile v oktobru za 7 milj. pengö na 3407 milj. pengö; vloge na tekoči račun so se pa dvignile za 39'1 na 678'3 milj. pengö. Banke so dosegle s tem pri hranilnih vlogah 34% stanja od 31. dec. 1913, vloge na tekoči račun pa že 79'3%.

RAZNO.

Ureditev demantnega trga. V Južni Afriki, kjer dobivajo največ demantov, bodo demantni trg na novo uredili in ga bodo prilagodili tržnemu položaju. Gre za zakonito določitev izmere produkcije za omejitev certifikatov kopanja za izrabo novih najdišč itd. Novi zakon bo prišel v korist najbolj štirim velikim družbam, ki jih imenujejo »Big Four« in ki so z znižanjem letne produkcije od 12 na 8 milijonov funtov že doslej veliko žrtvovala za podpiranje trga, v korist malim producentom, ki o omejitvi produkcije ne marajo nič slišati.

Spremembe v svetovni produkciji. »Dresdner Bank« je izdala knjigo z naslovom: »Die wirtschaftlichen Kräfte der Welt«. Pripoveduje nam marsikaj zanimivega. Še zmeraj imponirajo številke o nemški kemični industriji, njeni produkciji in njenem izvozu, čeprav so dosegle po vojski U. S. A. in druge države velike uspehe. Manj znano je, da je med uvoznimi deželami za katanove barve bila Kitajska pred vojsko (l. 1913) in pa l. 1926 prva odjemalka. Vsa Azija skupaj kupi dve tretjini vseh barvnih množin, ki pridejo na svetovni trg, po vrednosti pa polovico. Na trgu umetne svile je leta 1926 s 13'5% prekosila Italija Nemčijo in Anglijo, ki sta obvladav

prej svetovni trg in ki sta od leta 1913 naprej svojo produkcijo počel tvorili. V tekstilni obrti je pomen Evrope kot »delavnice sveta« padel, dočim so vzhodne azijske države zelo napredovale. Glavno nazadovanje gre na Anglijo, ki producira 20 odstotkov tekstilij manj kot prej. Elektrifikacijska industrija napreduje bolj počasi kot so pričakovali, v vodilnih državah Evrope so možnosti elektrifikacije izkoriščene komaj z 20 odstotki.

Shell — Royal — Dutch in ponarejeni červonci. V nemškem časopisu se je razširila vest, da je urad tu omenjenega petrolejskega sindikata v Londonu vedel za načrte o izdajanju ponarejenih červoncev ter da je tudi predsednik sindikata Deterding vedel za to. Amsterdamski »Telegraph« je Deterdinga prosil za pojasnila in ta je izjavil: »Tozadevni očitki so zlagani od začetka do konca: Če bi bil kdaj kdo prišel s takimi načrti k meni, ki ga bil vrigel naravnost skozi vrata ven. Obrekovalne obtožbe moram označiti kot del kampanje sovjetov proti meni in proti moji družbi. Nimam dosti ostrih izrazov, da bi protestiral. Vse tozadevne govore so naravnost smešne. Ponavljam: meni o vsem tem ni absolutno nič znano.« — Vemo, da so Rusi v tesnih stikih s Standard Oil, ta je pa velika konkurentinja družbe Shell—Royal—Dutch.

Gospodarstvo Transkavkazije se je v zadnjih letih zelo dvignilo. Nasadi bombaža se s svojimi 130.000 hektari približujejo že predvojnemu stanju, tobačna kultura je pa s 150.000 hektari predvojno stanje že prekoračila. Kulturni čaja namenjeni prostor je znašal pred vojsko 880 ha, sedaj znaša 1430 ha. Z žitom posejani svet je dosegel 1.900.000 ha (99.9% predvojnega stanja) in bo dosegel v letu 1932 najbrž že 2.200.000 ha. Elektrane Transkavkazije izkazujejo sedaj 182.000 KW, pred vojsko 100.000, leta 1932 bodo prišle na 256.000 KW. Produkcija manganove rude se približuje predvojni dobavi in bo znašala v letu 1927/28 900.000 ton. Pred vojsko so nakopali letno 72.000 ton premoga, sedaj ga nakopljejo 100.000 ton. V delu so sedaj v prvi vrsti velike namakalne naprave, ki naj izdatno povečajo kulturni prostor.

Po svetu. — Pogajanja v Amsterdamu se nadaljujejo. Kubanci upajo na ugoden zaključek, holandski oziroma japonski producenti sladkorja so pa skeptični. — Angleži bodo domačo sladkorno industrijo še nadalje s podporami pospeševali. Po vpeljavi subsidij je bilo zgrajenih 19 novih sladkornih tovarn, ki razpolagajo z delniško glavnico ca 1800 milijonov dinarjev. — Nemške cestne železnice bodo dobile enoten tip. S tipiziranjem se bodo seveda tudi pocenile. — V ogrski industriji se javlja v zadnjem času velika depresija, zlasti v strojni industriji. — V prvih devetih letošnjih mesecih so izvozili Poljaki 156 tisoč ton železa, pločevine, žice itd. V Rumunijo je šlo 29.000 ton, na Japonsko 24.000 itd., v Jugoslavijo 2250 ton. Tudi cevi je Rumunija največ nakupila, 16.700 ton ali 40.8% izvoza. — Produkcija češkoslovaških tovarn železa je v prvih devetih mesecih prekosila lansko produkcijo v posameznih vrstah za 25 do 35 odstotkov. Ugodna zaposlenost se nadaljuje in bo trajala po sedanjih naročilih še najmanj tri mesece. — Producenti umetne svile so se dogovorili glede enotnih cen. Izdelki umetne svile se čimdalje bolj širijo. — Mesto Dunaj je dobilo pri National City Bank v New Yorku posojilo v znesku 30 milijonov dolarjev, 6 odstotno, doba 25 let, tečaj 88%, efektivno obrestovanje 6.8%. Posojilo bo izplačano 2. januarja 1928. Služilo bo izključno le investicijam mestnih podjetij. — Znana pariška trgovina Galerie Lafayette je otvorila v Berlinu podružnico in bo plačala za to tekočo provizijo 4% prometa. — Praška Dynamit Nobel plačuje dividendo 60 Kč = 15%.

— Hranilne vloge v Avstriji so se dvignile v oktobru za znatni znesek 19 milijonov 300.000 šilingov. — Vsled vojske so se zaloge nemškega premoga skrčile za 162 milijard ton. Lani so nakopali v Nemčiji 248 milijonov ton premoga; od tega je prišlo 85 odstotkov na Poruhrje. Leta 1923 je bilo število delavcev in nastavljenecv 553.000, sedaj pa vsled racionalizacije obratovanja naredi 335.000 ljudi isto delo. — Češkoslovaški sladkorji kartel je v seji 22. t. m. sklenil, da

se v Češkoslovaški ne smejo graditi nadaljne sladkorne tovarne. Članice kartela se obvežejo, da bodo bojkotirale vsa ona podjetja, ki bodo gradila sladkorne tovarne, dajala v ta namen kredite ali se kakorkoli akcije gradbe udeleževala. Kartelirane tovarne ne bodo smele sprejeti nobenega uradnika, ki je bil nastavljen pri kakšni novi sladkorni tovarni. — Nemška industrijska podjetja so postala glede izplačila dividend zelo previdna; družba Daimler-Benz na primer ne bo izplačala nobene dividende. Promet je sicer presegel že stotomilijonsko mejo, a treba je bilo veliko popravit in preurediti in so bile potrebne za to velikanske svote. — V Ameriki se je z glavnicno 30 milijonov dolarjev ustanovila družba, ki bo nakupovala italijanske električne listine. Ponekod se bojijo, da bo na ta način inozemstvo preveč vplivalo na italijansko industrijo; drugi zopet pa pravijo, da pomeni teh 30 mil. dolarjev samo desetino vseh italijanskih listin električne industrije. — V Pragi so zborovali zastopniki srednjeevropske železne industrije. Posvetovali so se o programu za zborovanje Mednarodne jeklene zveze, ki se bo vršilo 9. decembra v Bruslju. Važnega niso nič sklenili, njih stališče bo odvisno od produkcijskega programa, ki bo v Bruslju podan. — Poljaki so dobili v Sovjetski Rusiji koncesijo za zgradbo tovarne gumbov, igrač, ustnih ščetk itd. iz celuloide, galatita in umetnega roga. Koncesija velja za dobo 15 let. — V Rumuniji je delalo 31. dec. 1926 že 9000 tkalnih statev, od kojih jih je pričelo obratovati samo v letu 1926 2600. Strojno opremo so povečali za 33% in so s tem dvignili kapaciteto za 65 odstotkov. V rumunski tekstilni industriji je zaposlenih okoli 32.000 delavcev.

TRŽNA POROČILA.

Žitni trg v Italiji po žetvi.

Žitni trg v Italiji je v prvem delu letošnje kampanje dosedaj živel sam svoje, popolnoma neodvisno življenje. Razvoj cen se je vse prej kot strinjal z onim na inozemskih trgih in tržna tendenca se je jako pogosto nahajala v popolnem nasprotju z intonacijo inozemskih borz. Primerjajmo v tem oziru kvotacije pšenice na borzi v Chicagu in v Milanu, in sicer v Milanu le za domači letošnji pridelek boljše kakovosti:

	Chicago (december)	Milan (sredina)
avgust 4.	142 ¹ / ₂	119
avgust 11.	146	125
avgust 25.	141 ¹ / ₂	115
september 1.	138 ¹ / ₂	114
september 8.	137 ¹ / ₂	119
september 15.	129 ¹ / ₂	118
september 23.	128 ¹ / ₂	117
september 29.	130 ¹ / ₂	117
oktober 6.	131 ¹ / ₂	114
oktober 13.	130 ¹ / ₂	119
oktober 20.	125 ¹ / ₂	120
oktober 27.	124 ¹ / ₂	122
november 3.	125 ¹ / ₂	125
november 10.	125 ¹ / ₂	129
november 12.	127 ¹ / ₂	131
november 14.	127 ¹ / ₂	132—136
november 21.	127 ¹ / ₂	130—135

Cene za pšenico manj upoštevane kakovosti so dosegle še dosti nižje cene, v gotovih slučajih so bile celo nižje od 100 lir za 100 kg. Domači novi pridelek je bil na italijanskem trgu dolgo časa okoli 30 lir cenejši kot inozemski, ako se je slednjemu prišlo še stroške za uvozno carino in prevoznino. Zaščita uvozne carine v iznosu 7¹/₂ zlatih lir za 100 kg, je pri tem izgubila popolnoma namerjeni učinek, kajti italijanski pridelek se je mogel dobiti za isto ceno kot inozemski neocarinjeni.

Italijanski žitni trg je stal pod uplivom samo notranjih faktorjev, to je ravnokar dovršene revalutacije lire in neposrednih uplivov iste na denarni trg. Ti notranji faktorji so bili dosti silnejši kot vplivi mednarodne arbitraže in so radi tega mogli nekaj časa popolnoma obvladati vse notranje trge.

Ko je prišel novi pridelek na trg, ga je našel v najslabšem razpoloženju. Poljedelstvo je moralo prestati težko krizo radi revalutacije lire. Denarna stiska je prisilila dosti naprednejših kmetovalcev, ki so delali s tujim denarjem, staviti na prodaj del pridelkov za vsako ceno, da so le prišli do najbolj nujnega denarja. Ravno tisti poljedelci, ki so pod vplivom obširne propagande, tako imenovane žitne bitke, najeli med letom posojila za intenziviranje obdelovanja zemlje, so se nahajali v največjih denarnih težkočah, ker so vsa tista agrarna posojila imela skadenco, neposredno po žetvi. Italijanski trg pa ni bil sposoben absorbirati take množine žita povsem lahko; kajti žitna trgovina je bila po izgubah, pretrpljenih med dolgo perijodo padanja cen, precej ošibkočena; konzum se je po dolgi baissi prepričal, da je najboljše kriti svoje potrebe sproti od dneva do dneva; špekulacija à la hausse je izginila in se prelevila, kolikor je je sploh še ostalo, v nasprotno smer à la baisse. Tudi je drag denar ovrnil spravljanje večjih zalog, ker je tako ležeči kapital zahteval veliko izgubo na obrestovanju. Vsi ti faktorji skupaj so torej učinkovali, da je cena pšenice padla na nizek nivo in se mogla držati dolgo časa nesorazmerno dosti pod mednarodno pariteto.

Ta tržni položaj pa je bil povsem nenaraven in ni bilo potreba posebne bistroumnosti, da bi se uvidela neizogibnost skorajšnje reakcije in zvišanje cen domači pšenici na svetovno pariteto. Pomislimo le, da je bila letos v Italiji radi suše jako slaba letina za vse poljske pridelke in tudi pridelek pšenice zaostaja letos dosti za lanskim. Že lani pa je bilo treba uvoziti okoli 23 milijonov stotov pšenice, toliko je znašal torej lani primanjkljaj za kritje potreb domačega konzuma, letos pri slabi letini bo primanjkljaja najmanj 30 milj. stotov. Mesečni uvoz bi se moral torej letos držati na okoli 250.000 ton, temu nasprotno pa je bil uvoz inozemske pšenice v prvem času po žetvi skoro neznaten. Mesečna množina se je držala ravnokar avgusta kot septembra pod 100.000 tonami.

To je tudi lahko razumljivo, kajti pri tako nizkih cenah domače pšenice pač

zaenkrat ni konveniral uvoz inozemske, katera bi stala pri isti kakovosti do 30 lir več kot domača. Konzumiral se je torej zaenkrat domači pridelek, katerega je poljedelstvo radi denarnih potreb usiljevalo. Po treh mesecih pa so se vidne zaloge, ki so bile prej tako obsežne, da so obremenjevale trg, zmanjšale in skoro izginile. Trgovina se je takoj zavedla resničnega položaja in naenkrat so bili na trgu samo kupci, in to posebno za promptno blago. Tudi ribasisti — ki so prej prodajali blago, katerega še niso imeli, so bili prisiljeni se kriti za vsako ceno. In tako so cene bliskoma narastle za okoli 15 lir pri stotu. Slučaj pa je hotel, da so se ravno tedaj nahajali inozemski trgi v jako šibki tendenci, v Chicagu je tedaj bila skoro panika pri prodajalcih in so se dosegle najnižje cene. Ravnotako je bil italijanski trg prej v juliju in avgustu v nesoglasju z inozemstvom, v inozemstvu so bili čvrsti pod vplivom nepovoljnih vremenskih poročil in cenitev o letošnji letini, v Italiji pa je bil pravcati polom cen pod pritiskom notranje krize. Če smo se torej nahajali 4. avgusta v Chicagu na 142¹/₂ in v Milanu na 119, se sedaj nahajamo v Chicagu na okoli 127 in v Milanu na 133. Razlika je torej jako očitna.

S tem so cene domači pšenici dosegle svetovno pariteto, kajti danes stane tudi inozemsko blago, ocarinjeno in postavljeno na italijansko železnico v notranjosti približno ravno toliko kot domače. Tako se trguje pšenica podonavka 131 do 133 lir, argentinska 132 lir, Hard Winter 135 lir, ruska 145 lir in Manitobah 153 lir ocarinjena postavljena na postajo v Milanu.

Od sedaj naprej pa bo tudi na italijanskih žitnih trgih prevladoval kot odločilen faktor potek inozemskih trgov, kajti notranji konzum se bo moral dobršno kriti z uvoženim blagom. Uvoz se bo torej povečal in bo moral nadomestiti tudi to, za kar je dosedaj zaostal.

Mariborsko sejmsko poročilo. Prignalo se je 9 konj, 7 bikov, 99 volov, 353 krav in 5 telet, skupaj 473 komadov. Povprečne cene za različne živalske vrste na sejmu 22. novembra 1927 so bile sledeče: debeli voli, 1 kg žive teže 7⁵⁰/₁₀₀ do 8²⁵/₁₀₀ Din, poldebeli 7 do 7²⁵/₁₀₀, biki za klanje 7²⁵/₁₀₀ do 7⁷⁵/₁₀₀, klavne krave debele 6 do 7⁵⁰/₁₀₀, plemenske krave 5 do 5⁵⁰/₁₀₀, klabarice 3 do 4, molzne in breje krave 5 do 6, mlada živina 6 do 8 Din. Prodalo se je 201 komad, od teh za izvoz v Italijo 16 komadov, v Avstrijo 27 komadov. — Mesne cene: volovsko meso 10 do 18, telečje 17⁵⁰/₁₀₀ do 22⁵⁰/₁₀₀, svinjsko sveže 17⁵⁰/₁₀₀ do 30 Din.

DOBAVA, PRODAJA.

Dobave. Direkcija državnih železnic v Ljubljani sprejema do 30. novembra t. l. ponudbe glede dobave 2000 m² štukturnega trstja; do 2. decembra t. l. glede dobave raznega kovinskega orodja. — Predmetni pogoji so na vpogled pri ekonomskem odelenju te direkcije — Direkcija državnega rudnika v Brezi sprejema do 2. decembra t. l. ponudbe glede

dobave 2000 kg olja za osovine; do 3. decembra t. l. glede dobave razvodnih plošč in 1000 m jeklenih žičnih vrvi. — Direkcija drž. rudnika v Zabukovci pri Celju sprejema do 9. decembra t. l. ponudbe glede dobave treh glinastih peči; do 13. decembra glede dobave 6 vagonov krajnikov in 130 m² jamskega lesa. — Direkcija drž. rudnika v Velenju sprejema do 9. decembra t. l. ponudbe glede dobave raznih plohov in gonilnih jermen; do 13. decembra t. l. pa glede dobave vrvnih koles (vrvenic). — Direkcija državnega rudnika v Kreki sprejema do 10. decembra t. l. ponudbe glede dobave raznega stekla. — Vršile se bodo naslednje ofertalne licitacije: Dne 14. decembra t. l. pri Direkciji državnih železnic v Sarajevu glede dobave računskega stroja. — Dne 20. decembra t. l. pri ekonomskem odelenju Direkcije drž. železnic v Ljubljani glede dobave 1050 kilogr. raznega jekla, 500 kap za plamenske cevi in Griffin-koles za snežni plug; dne 22. decembra t. l. pa glede dobave 237 komadov specialnih strojnih delov. — Predmetni oglasi z natančnejšimi podatki so v pisarni Zbornice za trgovino, obrt in industrijo v Ljubljani interesentom na vpogled.

Univ. prof. dr. M. Škerlj:

Pravila naših delniških družb.

Studija izredne koristi za vsakega jurista in praktičnega gospodarja.

Stane 15 Din.

Dobiva se v

upravi »Trgovskega lista«.

Veletrgovina
A. Šarabon
v Ljubljani
priporoča
špecerijsko blago

raznovrstno žganje, moko in deželne pridelke, raznovrstno rudninsko vodo.

Lastna pražarna za kavo in mlin za dišave z električnim obratom.

Ceniki na razpolago.

Telefon št. 2666.

VINO CET
tovarna
vinskega kisa, d. z o. z., Ljubljana
nudi
najfinejši in najokusnejši
namizni kis iz pristnega
vina.
Zahtevajte ponudbo!
Tehnično in higijenično najmodernejše urejena kisarna v Jugoslaviji.
Pisarna: Ljubljana, Dunajska cesta 1a, II. nadstr.

Veletrgovina
kolonijalne in špecerijske robe
IVAN JELAČIN
LJUBLJANA

ZALOGA sveže pražene kave, mletih dišav in rudninske vode.
Točna in solidna postrežba!
Zahtevajte cenik!

Prometni zavod za premog d. d.
Ljubljana
prodaja po najugodnejših cenah in samo na debelo
PREMOG, domači in inozemski za domačo kurjavo in industrijske svrhe
KOVAŠKI PREMOG vseh vrst
KOKS, inozemski, plav-zarski in pšenki
BRIKETE
Prometni zavod za premog d. d. v Ljubljani
Miklošičeva cesta 13/L

Tiskarna MERKUR, Ljubljana
trg.-ind. d. d. - Simon Gregorčičeva ulica 23
se priporoča za tisk vsakovrstnih listkov za trgovec, obrtnike, industrijce in urade. - Lastna knjigovodnica