

Železnica preko Afrike. — Znani južno-afriški mogotec Cecil Rhodes je zasnoval v svoji glavi načrt, po katerem bi z železnico zvezal Kajiro v Egiptu s Kapstatom na skrajnem jugu Afrike. Sedaj išče po Evropi moralnih in denarnih podpor. „Times“ piše o tem načrtu: „Danes je še nemogoče z gotovostjo trditi, da bi ta železnica toliko koristila ko brzojav. A to je gotovo, da se brez železnice angleška posestva v srcu Afrike ne morejo razvijati. Ali pa je kdo slutil, ko so pričeli graditi kanadsko pacific-železnico, da bode odprla najbogatejšo žitnico severnih držav? Toda srednja Afrika ni rodovitna Kanada.“

Obrtnija.

Ohranitev rokodelstva.

(Dopis iz Nemčije.)

III.

Veliko težavo akciji, da se ohrani rokodelstvo, je značaj našega časa, kateri se dà najbolje s tem označiti, da gre pred vsem na zunanost. Vsak kupec hoče dandanes če je le mogoče, dobiti potrebni mu izdelek takoj, in zlasti mu je po volji, če se mu da na izbero velika množina dotičnega izdelka. Pripoznano dejstvo je, da je dobivanje potrebnih izdelkov potom naročil pri posamičnem producentu čedalje redkejša, dočim se čedalje bolj množi kupovanje že izgotovljenih in na izber razgobjenih rokodelskih izdelkov. Te časovne razmere zahtevajo, da se morajo tudi rokodelski izdelki prodajati izgotovljeni ne le po naročilu, in vsled tega zahteva tudi profesor na vseučilišču v Lipskem dr. Bücher, da mora rokodelstvo postati najprej sposobno, da svoje izdelke prodaja ne po naročilu, nego v skladiščih.

Ako gre človek po ulicah kakega večjega mesta, spozna lahko, koliko se detail-kupčevalci trudijo, da vpozore občinstvo na svoje blago s kar mogoče sijajnimi izložbami. Ta pojav je jednak v vseh deželah z evropsko kulturo v Evropi, v Ameriki in v Avstraliji, kakor tudi v tistih delih Azije in Afrike, katere so v evropskem smislu civilizirani. S tem je očitno, da to ni morda modni pojav, nego nacionalno-ekonomičen zakon, kateremu se morajo pokoriti vse gospodarske stroke, ako nečejo, da se jih potisne v ozadje. Tistih rokodelcev, kateri zamorejo vzdrževati z blagom bogato založeno in primerno ter ukusno urejeno prodajalno, je jako malo. Velika večina rokodelcev nima v to potrebnih sredstev. Temu nedostatku odpomore skladiška zadruga, katera omogočuje, da zamore tudi mali rokodelc vstopiti v vrsto tistih, v naši dobi navadno jako lepih cvetočih podjetij, ki se imenujejo velika skladišča. Druzega pota menda ni, da bi mogel rokodelc postati sposoben za vzdrževanje svojega skladišča, nego je pot zadružne organizacije.

V prodajalnah, katere so last teh skladiških zadrug, se prodaja seveda samo blago, katero so izdelali posamezni člani. Ta način prodajanja ima za rokodelca že to dobroto, da vedno ve, kakšen ukus ima občinstvo, kar je jako važno, ker se ukus hitro preminja. To nepre-

stano opazovanje vladajočega ukusa obudi tudi željo, občinstvu kaj novega ponuditi in s tem na njegov ukus uplivati. Na ta način se iz rokodelca razvije in vzgoji podjetnik, ki zna kupčevati, kakor znata fabrikant in veletrgovinjak, ki stojita danes gospodarskemu življenju na čelu. Ako skladiška zadruga v svojih prodajalnicah tudi naročila sprejema, katera potem zadružnike razdeli v izvršitev, in ako še napravi skupno delavnico za razne poprave, potem se je v bistvu že približala produktivni zadrugi.

Nadalje ovira, da se skladiška nakupovalna in produktivna zadruga ne širi kakor bi bilo želeto v interesu rokodelstva, je nedostajanje trgovinske izomike. Te pa je dandanes treba vsakemu človeku, k večjemu da izhajata brez nje duhovnik in mali kmetovalec, sicer nihče. A kako malo trgovske izomike, trgovskega smisla imajo naši rokodelci, to je uprav neverjetno. Navadno jim je trgovsko knjigovodstvo, trgovsko računanje prav tako ptuje, kakor trgovska kalkulacija. Posledica tega pa je, posamezen rokodelc navadno le ne more prav naprej priti, in da tudi razne zadruge močno hirajo, ker jim nedostaja trgovinskega vodstva, katerega neobhodno potrebujejo. Oziroma so samo kreditne zadruge, ki potrebujejo sicer trgovinskega vodstva, a ne tako strokovnega, kakor druge zadruge, ter je njih vodstvo le bolj mehaničnim in se lahko pripusti komurkoli, da je le pošten in da zna knjigovodstvo. To je vzrok, da so se kreditne zadruge hitro razširile in razvile, in za to je pri ustanovitvi drugih zadrug treba pred vsem gledati na dobro vodstvo. V obče pa je jedna prvih potreb, da se pospeši trgovska izomika rokodelcev sploh, ker je od nje v veliki meri odvisno ne le uspevanje posameznega rokodelca, nego sploh vsega rokodelskega stanu.

Izgoja obrtniških vajencev.

Današnji materijalistični svet peča se najrajše s praktičnimi vprašanji. Za stvari, katere ne donšajo očitnega dobička, se nahaja le redko kje navdušenje. K tacim po naših nazorih bolj idealnim vprašanjem prištevamo tudi izgojo naših vajencev, za katere se obrtniki sami čedalje manj brigajo. Olkar rabimo stroje pri obrtnijah, postali so vajenci pri nekaterih obrtnijah nekaka potrebna sitnost, da, v večjih delavnicah na pr. pri krojačih v velicah mestih vajenca niti ne najdemo. Služabnik, najet za razna opravila in pošiljatve, opravlja prejšnji posel obrtniškega vajenca, in le manjši obrtniki se pečajo še z izgojo pomočniškega naraščaja.

Uzrok temu je nekoliko upeljava strojev, s katerimi se veliki del enoličnega in mehničnega dela opravi, za kojega je bil vajenec najhitreje izurjen. Deloma pa je temu uzrok tudi prejšnja, odpravljena obrtna prostost, po koji je bil vajenec „prosti gospod“, kateri je pri svojem mojstru ostal le, dokler se mu je ljubilo. Če se tacemu ni zdelo dalje se učiti in je že par mojstrov poskusil, ne da bi pravega našel, je šel, ter postal mojster. In tacih „mojstrov“ ni malo število.