

spoznanja, da je predpogoj vsaki reformi temeljito proučenje razvoja dotične gospodarske stroke in njega smeri, in da mora biti vsaka reforma zasnovana na natančnem spoznanju te razvojne smeri. Podvreči se kolikor mogoče brezpogojno razvojnim zakonom, je predpogoj vsacega večjega uspeha. To nikakor ne znači radikalnega postopanja. Prav nasprotno, kajti predrugačenje kulturnega in gospodarskega življenja se izvršuje povsod le sila počasno in v etapah in ne prenaša poskusov, kateri se preveč oddaljujejo od obstoječih razmer. Veliki koraki so samo tedaj na mestu, kadar je mnogo malih korakov v primernem času priredilo zanje polje.

V naši dobi je gospodarske uredbe značaj: obrtovanje v velikem slogu. Temu načinu produkcije se morajo več ali manj podrežati vsi drugi načini, ker produkcija v velikem slogu se zamore ponašati z najboljšimi uspehi in je v nekaterih važnih gospodarskih strokah jedino možni način proizvodnje. Ako naj rokodelstvo vspeva, se mora podvreči zakonu naše dobe, po katerem zakonu je produkcija v velikem slogu postala gospodovalni način proizvodnje. In ker tega posamezni rokodelci z malimi izjemami nikakor ne more, mu preostane samo jedna pot, to je združevanje.

Združenje rokodelcev mora zadobiti značaj produkcije na debelo. To je možno samo potom zadruga. Veliki problem rokodelskega vprašanja je, dobiti tako za drugo, katera pušča posameznemu rokodelcu njegovo samostojnost in ga zajedno dela sposobnega, pridobiti dosti kapitala, da vstvari na višini tehniške in trgovinske popolnosti stoječe podjetje. Naj to svojo trditev pojasnimo z vzgledom. Celo v velikih mestih se dogaja večkrat, da tekmujejo rokodelci z veleindustrijalci za prevzete večjih del. V takih slučajih se pokaže, da rokodelec za veleindustrijalcem sicer ne zaostaja v tehničnem oziru, pač pa v trgovinskem oziru. Navadno ni zmožen pregledati vse momente, katere je pri proračunanju vpoštovati; rokodelec ne zna izračunati, koliko bode imel stroškov in koliko sme zahtevati dobička, kar reprezentuje skupaj proračun, izkratka rokodelec ne zna trgovinske kalkulacije, on vedno vsako delo le povprek taksira. Zgodi se večkrat, da je rokodelec prevzel kako delo za nižjo ceno nego veleindustrijalec, ki vendar ceno dela, ali največkrat rokodelec ne pride niti do svojih stroškov in ima vsled tega občutno izgubo. Tudi pri večjih delih, ki se v naprej zagotove rokodelcem, in pri katerih rokodelcu ni treba konkurirati z veleindustrijalcem, navadno ne napravi rokodelec pravih proračuna, in vsled tega se je vkoreninilo mnenje, da rokodelec ne zna kalkulirati. Kalkulacija je pravo označilo podjetništva. Že s tem, da se rokodelec nauči kalkulirati, dobi širji pregled, se razvija njegova kupčijska bistroglednost, in si uglaadi pot, da vstopi mej podjetnike. Podjetništvo je v bistvu združenje tehničnega znanja s trgovinsko prevdarnostjo. Te poslednje dandanašnji rokodelec nima. Ako hoče živeti, mora pa zaslužiti. Rešitev rokodelskega stanu je zatorej mogoča samo potom za-

druge, za katero pa je mladi naraščaj v tehniškem in v trgovskem oziru šele vzgojiti.

Za povzdigo eksporta.

Uprav a tempo je naš minister za trgovino, ekselencia baron Dipauli, sezval raznih strokovnjakov na posvetovanje o vprašanju, kateremu vse druge države posvečajo vso pozornost svojo in ki se je le v nas popolnoma zanemarjalo do sedaj. To vprašanje je: izvažanje naših izdelkov v tuje dalnje kraje.

Uprav a tempo — smo rekli. Nikoli še niso evropske države tako tekmoval v pridobivanju tržišč v drugih daljnih krajih, nego se to godi sedaj par let sem. Vsaka si hoče zagotoviti čim večji delež na veliki svetovni trgovini. V ta namen si popolnjujejo svoja zastopništva na raznih točkah, važnih za trgovino, ustvarjajo nasebine, pošiljajo svoje vojne ladije, gledajo, da si pridobivajo ozemlja ali „v najem“, vse to, da si le množe zvezo med svojimi izdelovalci in odjemalci v dotičnih krajih, da povzdigajo svojo industrijo in odpirajo nova pota nje glavni zaveznici; veliki trgovini. Najlepši izgled temu tekmovanju imamo sedaj v Kitaju. Le v nas je vladalo do sedaj neodpustno in trebalo je, da je došel strogo konservativen mož, baron Dipauli, ki je pokazal nekaj zmisla zato življensko vprašanje in hoče podati potrebno vspodbujanje in vzdramiti interesovane kroge iz nesrečne letargije. Baron Dipauli je torej začel drezati, da bi tudi pri nas enkrat prišlo do primerne organizacije našega eksporta. S podporo odstrani države hoče pošiljati v daljne kraje trgovskih strokovnjakov, in vstvarili sinankatov, ki naj bi bili posredovalci za našo veliko trgovino. Izposlovati hoče tudi podpore od finančnih zavodov za financiranje tega podjetja.

Vemo, da je to šele začetek od začetka in da je daleč, daleč do sadu.



Kmetijstvo.

Kako zasajati sadno drevje.

Za povzdigo sadjarstva pričelo se je v poslednjih letih res živahno gibanje po vsem Kranjskem. Reči se sme, da toliko sadnega drevja, kolikor se ga danes posadi v enem samem letu, ni se ga posadilo prej niti v desetih letih skupaj, to je veselo dejstvo, in iz tega gre sklepati z gotovostjo, da se bode naše sadjarstvo povzdignilo v kratkem do gospodarsko jako pomenljivega razvoja. Nekaj je pa vendar, kar pri obilni zasaditvi sadnega drevja ni hvalevredno in kar bode zaželeni uspeh zelo zmanjšalo. To je napačno zasajanje sadnega drevja. Ako namreč strokovnjak opazuje, kako da se sadno drevje pri nas zasaja, se mora nehote izjaviti, iz tega dela ne bo nič uspeha.

Napake, katere se delajo pri zasajanju sadnega drevja in katere je odpraviti, so naslednje: