

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 redkejše, 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 veletrgovalec, 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 materialistični 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.

Tudi se je večkrat pripetilo, da so nekateri obrtniki, kukovci enako, pustili vajence od začetka drugim izgojevali, ter jih potem, ko so že nekoliko dela se privadili, zvabili proti obljubi kacega plačila k sebi.

Da so razmere z našimi vajenci tako idilične, — da celo smešne, vè vsaki izmed nas gotovo iz lastne skušnje.

Kaj pa gospodska? Ni ta gledala na to, da bi se izpolnjevali ostali predpisi v obrtniškem redu? Menimo, da ne; kajti, ako bi bila to storila, ne bi mogli zgorej omenjenih stvari kot faktum navajati.

Tudi pa ne držimo mi gospodske oblasti sposobne vzdržati red v teh raznoličnih. Temu kos je bila in bode še zadruga, katera enako starišem, ima oblast, vzdržavati red med vajenci.

To je priznано tudi po sedanji obrtni noveli, po katerej je zadrugam naložena skrb za vsestransko izgojo vajencev.

Koliko se je pa skibelo od strani obrtnikov, da se vzamejo le vredni učenci v izgojo? Koliko pomislika so imeli reditelji otrok v tej zadevi? Kedo je razsodil, bode učenec li sposoben izvoljenemu obrtu? Paglovcu, kateri ni bil v šoli za uk in raje razposajeno okoli letaval, se je reklo „boš pa za šuštarja“. Če je bil kdo hrom, kruljev ali posebno slaboten „ta pa bo za žnidarja dober“. Taki so bili večinoma razsodki pri teh dveh najštevilnejših obrtih.

Mi pa, če delamo za bodočnost, če želimo našim potomcem zapuščati srečnejše obrtne razmere, gledati moramo, da dobimo značajan in inteligenten naraščaj. Seveda ne bo marsikateri izmed nas imel zaradi tega nikakoršnega dobička; a tudi oni, ki je sadil mlada drevesca, ni vžival sadu sam, marveč še le njegovi potomci.

A z boljšo izgojo vajencev prihaja tudi obrtnemu stanu sedaj že dobiček, kajti z inteligentnimi delavci izhajal bode vsakdo lažje, in slednji mu bode v težkem današnjem boju proti kapitalu in tovarni najboljja pomoč v to, da se njegovo delo odlikuje od tovarniških izdelkov.



Kmetijstvo.

Za vinogradnike.

Čas zasajanja novih vinogradov nam narekuje dolžnost, da se bavimo z vprašanjem, kako s sukanjem poskušati na suho cepljene trte. Da imamo v mislih zasajanje novih vinogradov s cepljenimi ameriškimi trtami, razume se samo ob sebi. Najboljšega uspeha je pač zasajanje s pomočjo že cepljenih, v trtnici prigojenih ameriških bilk. No, s prigojitvijo cepljenih ameriških bilk, namenjenih za prodajo, začeli so se pri nas že mnogi ukvarjati. Nastala je v tem oziru pri nas takorekoč neka čisto nova kmetijska obrt. Ta obrt ni samo poštena in hvalevredna, ampak dobiček prinašajoča. Po 10., po 12 in tudi po 15 kr. si dajo prodajalci plačevati za jedno cepljeno bilfo. Vinogradniki, kateri si tacega sadilnega

gradiva ne znajo sami prigojiti ne morejo, plačati ga morajo drago, kajti dati morajo 100, 120 do 150 gld. za 1000 komadov cepljenih bilf, in mogoče je, da se take drage trte le slabo oponašajo. Temu utegne biti vzrok slabo ali vsaj napačno zasajanje. Ne manj utegne biti pa temu tudi vzrok poškodovanje nasadov po črvih, podjedih in miših. Čestokrat je pa zasaditev popolnoma pravilna, ni črvov ne mišij, kateri bi utegnili trte poškodovati, in vender se jih dosti ne prime, ali pa so se prijele pa zopet posušile, in to posebno v drugem letu po zasaditvi. Kaj je pač temu vzrok? Iz kratka povedano: Slabi sadilni material in slabo k podlogam priraščeni cepiči. Prigojevalcu cepljenih bilf je pač na tem ležeče, da svojega blaga več ko mogoče proda. Da se zamore to zgoditi, ni posebno natančen pri preskušnji bilf, vršeči se v ta namen, da se prepriča, so-li cepiči k podlogam popolnoma priraščeni ali ne. Marsikateri cepič priraščen je k podlogi le na jedni strani ali le zgoraj, ali le zdolaj, kar se pri površnem pregledovanju niti ne zapazi. Ako se pa tako bilfo venderle vsadi, mogoče da se prime, mogoče pa tudi da ne. Še najbolj mogoče pa je, da taka trta jedno leto ali k večjemu dve leti slabotno raste, v tretjem se pa posuši. Denar, katerega je vinogradnik zanj potrosil, je zavržen in istotako tudi trud z zasaditvijo.

Škoda, vsled tega nastala, ni majhna, nevolja nad preredom, pomankljivo zasaditvijo popolnoma opravičena. Zato ne moremo kupovalcem taci trt zadosti priporočati, da pri nakupu oziroma pri naročilu odločni pogoj stavijo, da bodo vse trte, katere sukalne preskušnje ne prestanejo, to je cepljene bilfe, prodajalcu vrnili in od njega za take trte izdani denar nazaj zahtevali.

Sukalna preskušnja se vrši tako-le: Bilfo se objame z dlanjo leveice tik pod požlahtnitvijo, z dlanjo desnice objame se pa cepič nad požlahtnitvijo. Ako se na to cepič na levo, podlogo pa na desno stran ali pa narobe sukati skuša in cepič na jedni ali drugi strani ali pa na zgornjem ali spodnjem koncu le količkaj zazija — proč s tako cepljeno bilfo, nikar je ne sadite, ampak prodajalcu jo vrnite, zanjo potrošeni denar pa zahtevajte nazaj. Ako se pri naročitvi trt sukalna preskušnja izgovori kot pogoj, se prodajalec pač ne more braniti, da vrne denar za tiste trte, katere so bile pri sukalni preskušnji spoznane za slabe. Da gre pri naročevanju cepljenih bilf tudi izgovoriti, da morajo tudi prav dobro ukoreničene biti, razume se pač samo ob sebi. Prodajalci ne popolnoma zaraščenih požlahtnitev poslužujejo se sicer izgovora, da se bodo že v vinogradu popolnoma zarastle, tak izgovor pa je le prazno besedičenje, ker je skušnja pokazala že prav do dobrega, da se take trte v malo letih posuše.

Pa še na nekaj bi kupovalce cepljenih ameriških bilf pri tej priliki opozorili, in to je to-le: Ako ima cepič prav močno mladiko na sebi, to je prav debelo in dolgo, ni zaradi tega kaka bilfa Bog vé kolika boljša od one, katera ima le bolj slabotno mladiko, to je kratko in