

Naročnina za Jugoslavijo: celoletno 180 din (za inozemstvo: 210 din), za 1/2 leta 90 din, za 1/4 leta 45 din, mesečno 15 din. Tedenska izdaja za celo leto 60 din. Plača in toži se v Ljubljani.

Uredništvo: Ljubljana, Gregorčičeva ulica 23. Tel. 25-52. Uprava: Gregorčičeva ul. 27. Tel. 47-61. Rokopisov ne vračamo. — Račun pri poštni hranilnici v Ljubljani št. 11.953.

Izhaia vsak ponedeljek, sredo in petek

Ljubljana, petek 31. maja 1940

Cena posamezni številki din 1'50

Tuicev ne bo

Moremo že z gotovostjo računati s tem, da bo letošnja tujska sezona slaba in da morejo naša letovišča računati skoraj izključno z domačimi gosti, kajti tuicev, ki so druga leta prihajali v tako velikem številu v naše kraje, leto zaradi vojnih dogodkov ne bo. Posledica tega bo, da bo imelo naše gospodarstvo od tujkega prometa letos znatno manjši dohodek kot druga leta. Ker je poleg tega naše gospodarstvo že težko prizadeto od vojnih dogodkov, ko more pri skrčenju poslov zbrati mnogo večja sredstva za kritje državnih izdatkov, bo izpadek dohodkov od tujkega prometa tem bolj občuten.

Posebno hudo pa bo prizadeta naša hotelska obrt, naše pomorske družbe in sploh vsi letoviški kraji. Celo v časih, ko je bil tujski promet živahen, so zahtevali zastopniki hotelske obrti nujne pomoči od javnih oblasti. Ta njih zahteva je bila tudi globoko utemeljena. Kajti upoštevati je treba, da ves napredek naših letoviških krajev je skoraj izključno zadruge zasebne iniciative. Zato stuje, če v tem oziru omenimo le Bled. Kaj bi bilo to naše prvo letovišče, če ne bi bilo požrtvovalnih posameznikov, ki so investirali v nove hotelske zgradbe vse svoje premoženje, vso svojo delavnost! Kje bi še bilo naše Primorje, če ne bi požrtvovalni posamezniki poskrbeli za dobre hotele, za dobre gostinske obrate! Te investicije, od katerih so mnoge bile izvršene še pred izbruhom gospodarske krize, so finančno hotelske lastnike docela izčrpale. Zaradi teh investicij, se je povečal dotok tuicev, so se zvišali dohodki železnice, so se zvišali državni in samoupravni dohodki in zato bi bilo le pravično, če bi javna roka tudi hotelski industriji pomagala, da bi mogla laže prenesti vse te gmojne žrtve.

To pa se ni zgodilo in pomoč, ki jo je dobila hotelska obrt je bila tako neznatna, da se o njej niti govoriti ne more. Tem bolj nujno je, da se nudi ta pomoč hotelskim podjetjem in letoviškim krajem vsaj sedaj, ko bo izostanek tuicev spravil vso našo hotelsko industrijo v novo krizo. To krizo mora naša hotelska industrija na vsak način prehoditi, ker je v interesu vsega našega gospodarstva, da bo naša hotelska industrija ne le intaktna, temveč celo zboljšana, ko se začne zopet normalni tujski promet.

Našim letoviščem in naši hotelski industriji pa se tudi more pomagati. Jutri se začne zasedanje gospodarskega sveta Balkanske zveze. Iz balkanskih držav nimajo naša letovišča skoraj nobenih gostov. In vendar je znano, da bi mnogi radi prišli, če jim njih države ne bi ovirale prihoda v Jugoslavijo. To velja zlasti za letoviščarje iz Grčije. Na zasedanjih gospodarskega sveta Balkanske zveze se je sicer že večkrat obravnavalo vprašanje, kako zboljšati turistični promet med balkanskimi državami. Toda vsa ta razpravljanja so imela le platonično vrednost in so ostala zato tudi brez vsakega učinka. Dolžnost naših delegatov na tem zasedanju mora biti, da dosežejo konkretne sklepe za dvig turističnega prometa med balkanskimi državami in da so v tem vprašanju neodjenljivi. Prepričani smo, da

tudi morejo doseči praktične uspehe, ker so dani vsi pogoji, da se razvije turistični promet med balkanskimi državami.

Prav tako bi mogli privabiti mnogo tuicev iz Levante. Naši kraji so naravnost idealni letoviški kraji za goste, ki žive v vročih levantskih krajih. Tu bi morali že davno ustanoviti močno

propagando za obisk naših krajev. Kar se še ni zgodilo, to se naj zgodi sedaj, ko nam grozi nevarnost, da bo naš narodni dohodek zaradi zmanjšanja tujkega prometa znatno padel.

Povečati pa bi se mogel tudi obisk domačih gostov. Potrebno je v ta namen, da železniška uprava ugodnosti za obisk letoviških kra-

jev poveča. Prav tako pa morajo tudi občine in letovišča sama gledati na to, da z znižanjem vseh taks pocene bivanje v letoviščih. Če že ni mogoče, da bi bila tujška sezona tako dobra kot druga leta, moramo pa delati na to, da bo vsaj primeroma dobra. To pa je dosegljivo samo, če je zadosti dobre volje na odločujočih mestih.

otroci in matere v primeru vojne naseljevali.

3. V kolikor bi kdo ne mogel prispevati v materialu, naj prispeva v denarju. Ves v te svrhe nabrani denar takoj dostavite vašemu krajevemu odboru Unije ali pa ga nakažite po poštni položnici št. 13.882 na naslov: Jugoslovanska Unija za zaščito otrok, Ljubljana, Beethovnova ul. 14/I. Iz tega denarja se bo nabavilo izključno samo blago in oprema za otroke, da se izpopolnjuje zaloga.

Apeliramo na vse slovenske trgovce, obrtnike in industrijce, da se odzovejo stoddotno. Zavedajte se, da je s tem vašim delom zvezana tudi usoda slovenskih otrok in mater v primeru vojne. Zato pristopite k temu delu takoj in z največjim elanom!

Smatrajte to obvestilo za naš morda zadnji poziv, da storite svojo dolžnost!

Jug. Unija za zaščito otrok, sekcija za dravsko banovino.

Tarifni odbor se sestane 12. junija

Plenum tarifnega odbora se sestane 12. junija. Takrat bo definitivno odločeno o preklasifikaciji blaga. Ožji odbor, ki naj prouči in izdela predlog o preklasifikaciji blaga, se sestane 5. junija. Pričakuje se, da bo takoj po zasedanju tarifnega odbora podpisal prometni minister nove železniške tarife, ki bi potem 15. junija stopile v veljavo.

Odmera pridobnine za zavezance, ki poslujejo na Hrvaškem

V finančnem ministrtvu se pripravljajo sprememba pravilnika o obdačevanju zavezancev, ki poslujejo v banovini Hrvatski in na ostalem ozemlju države. Po novi redakciji bo čl. 1. pravilnika stavil za pogoj posebnemu obdačevanju, da dela davčni zaveznik ali prodaja blago po svojem skladišču, podružnici, stalnem zastopniku ali agentu, ki večinoma živi v banovini Hrvatski ali na ostalem ozemlju. Direktno prodaje iz enega ozemlja v drugo se torej ne bodo smatrale kot prodaje, ki bi se posebej obdačevale. Zato bodo tudi davčne uprave odmerjale davek na onem ozemlju, na katerem je glavni obrat, brez ozira na to, kje se blago prodaja. Izjemoma se bodo morale vlagati prijave tudi za drugo ozemlje le, če so na tem podružnice, skladišča ali stalni zastopniki podjetja.

Prevozni stroški na račun inozemcev

Na predlog deviznega odbora pri Narodni banki je finančni minister z odločbo z dne 8. maja 1940. odredil, da se sme izvažati blago z ozirom na način frankiranja na sledeči način:

1. V vseh primerih, v katerih prodajajo domače trdke blago v kakršno koli neklirirsko državo franko nakladalna železniška postaja v naši državi, se morajo devize, katere vnesejo tuje firme za plačilo prevoza, bodisi po pooblaščenih zavodih bodisi po špediterjih, v celoti odstopiti Narodni banki na bazi uradnih tečajev.

2. Drug način je mogoč le na podlagi pismenega dovoljenja devizne direkcije Narodne banke.

Premalo se stori za gospodarstvo

Vedno nove ovire onemogočajo razvoj gospodarstva

Položaj gospodarskih podjetij postaja vedno težavnejši. Na eni strani se od njih vedno več zahteva, na drugi strani pa se skoraj nič ne stori, da bi se odpravile ovire, zbog katerih zastaja gospodarska delavnost v državi. Pri tem pa je teh ovir vedno več in več. Nekatera podjetja so v največji stiski zaradi pomanjkanja surovin, brez katerih sploh ne morejo obratovati, druga trpe zaradi deviznih predpisov in uvoznih ter izvoznih formalnosti, tretja zaradi vedno novih pogojev dobaviteljev, pomanjkanja kreditov, dviga cen živilom in podražitve življenja, pomanjkanja pogonskega materiala, težke konkurence tujih podjetij, negotovih razmer na trgu, stalnega dviga režijskih cen itd. Vedno več ovir mora premagovati vsako podjetje, vedno težje je njegovo stališče, pri tem pa mora plačevati vedno višje davke, takse in pristojbine.

Pri vsem tem pa je kupna moč prebivalstva padla, da je tudi odjem nazadoval. Ze pri ohranitvi dosedanjega prometa bi bilo za marsikatero podjetje skoraj nemogoče plačevati zvišane davščine, popolnoma nemogoče pa je to podjetjem, katerih promet stalno pada. In takšnih podjetij je vedno več in več.

Vse te ugotovitve imajo samo en namen, da bi se že vendar enkrat spoznalo, da ne more gospodarstvo dati več in več, če pa se ne skrbi za njegov razvoj. Preprosto kmetsko pravilo, da se krava molze pri gobcu velja tudi za vsa gospodarska podjetja. Če se hoče, da dajejo gospodarska podjetja več davkov, potem se jim mora dati tudi zadostno krme, da morejo zaslužiti, kar se od njih zahteva. Čeprav a so časi težki in razmere težavne, se vendar more za gospodarstvo storiti več, kakor se sedaj stori.

Naj navedemo le nekaj primerov. Trgovina trpi posebno hudo od krošnjarstva, nelojalne konkurence konsumov in diktata kartelov. Vse te tri glavne ovire za trgovino se morejo brez težave odpraviti, ker niti ena ni v direktni zvezi s sedanjimi izrednimi časi. Ban dravske banovine je sicer izdal naredbo o prepovedi krošnjarstva v večini okrajev. Toda sedaj je potrebno, da se ta naredba tudi strogo izjva po vsej Sloveniji. Ta naredba ne sme ostati le na papirju, temveč mora dobiti polno veljavo, da bo res krošnjarstva konec, zlasti pa krošnjarstva z manu-fakturnim blagom.

Prav tako ne bi bila nobena težava podpreti trgovce v boju proti neupravičenim privilegijem drugih in proti nadmočnim kartelom. Nihče vendar ne nasprotuje privilegijem, ki jih imajo produktivne in kreditne zadruge, temveč

boj velja le privilegijem, ki jih uživajo zadružne trgovine, ki dejansko niso več zadruge, temveč trgovine. Če pa so trgovine, potem je tudi razvidno, zakaj ne bi plačevale davkov ko vsaka druga trgovina. Ze v lastnem interesu bi morala to načelo uveljaviti davčna uprava. Kajti vsaka zadružna trgovina zniža število davkoplačevalcev iz vrst trgovcev in čim več teh zadružnih trgovin je, tem manj je prostora za samostojne trgovce.

Davčna uprava mora zato nujno imeti manj dohodkov.

Se zlasti nepojmljivo pa je, če se ne podpira trgovstvo v boju proti tujemu velekapitalu in tujim kartelom. Tu je nacionalni interes tako očitno identičen z interesom trgovstva, da je težko reči, če ni nacionalni interes še večji ko pa interes trgovcev posameznikov. Trgovcem se zato v njih boju proti tujemu velekapitalu v domači trgovini ne samo more, temveč celo mora pomagati, če se hoče okrepiti nacionalne interese.

Obrtniki trpe predvsem zaradi šušmarstva. Tudi to zlo se more z lahkoto odpraviti, samo če je dovolj dobre volje. Dejansko bi morale šušmarstvo zatreti že oblasti same, ker vendar ne gre, da morajo eni plačevati vse predpisane pristojbine za izvrševanje obrta, drugi pa morejo opravljati vse posle brez vsakih pristojbin in davščin. Šušmarstvo je dejansko zavodna kršitev veljavnih predpisov in bi ga že zato morale oblasti zatirati. Kljub temu pa pritožbe zaradi šušmarstva ne ponehujejo.

Tudi industrija trpi zaradi cele vrste ovir, ki bi se mogle prav lahko odpraviti. Treba izpolniti

samo nekaj onih zahtev, ki jih ponavljajo zastopniki naše industrije že skozi leta in leta. Samo če bi se del teh zahtev izvedel, bi bil položaj za naše industrije znatno lažji. Zlasti pa zahteva vsa industrija, da bi že enkrat prišel red v našo proizvodnjo, da bi se širila proizvodnja sistematično in po načrtu, da ne bi nikjer nastajala nepotrebna konkurenca, zlasti pa da napačno pojmovani etatizem ne bi oviral zasebne iniciative.

Vse te zahteve so bile postavljene ne le v interesu prizadetih gospodarskih podjetij, temveč tudi v interesu celote, ki mora vendar gledati na to, da vladajo razmere, v katerih se gospodarstvo more razvijati. Vsi smo vendar zainteresirani na tem, da se že obstoječa podjetja okrepe, da se njih storilnost poveča in da nastanejo še nova podjetja, ki naj omogočijo napredek naše gospodarske neodvisnosti.

Danes pa se zahteve gospodarskih organizacij omalovažujejo, kakor da bi bile postranskega pomena. To omalovaževanje gospodarskih potreb ni samo silno napačno, temveč tudi skrajno nevarno, kajti šele dobro razvito gospodarstvo da državi ono moč in one neobhodno potrebne materialne vire, brez katerih je uspešna obramba silno otežkočena, če ne sploh onemogočena.

Bolj je zato treba upoštevati zahteve gospodarskih organizacij in bolj se je treba ozirati na potrebe gospodarstva, ker samo na ta način bo v resnici dvignjena gospodarska in s tem tudi obrambna moč države.

Poziv

vsem slovenskim obrtnikom, trgovcem in industričnem

V okviru letošnjih otroških dni, ki se prireajo po geslu: »Otrokom je treba ob velikih nesrečah najprej pomagati« in ki so v sedanjem resnem času v eminentnem interesu za zaščito otrok in mater, Vas prosimo, da sprejmete ta naš poziv kar najresneje in z največjo pozornostjo:

Čas, v katerem živimo, nam narekuje najstrožjo pripravljenost. V tej pripravljenosti nikakor ne sme biti vrzeli glede zaščite otrok in mater v primeru vojne. Ta zaščita mora biti organizirana tako, da ne bo niti enega otroka, niti ene matere, ki bi jim v danem trenutku ne mogli nuditi pomoči in varnosti.

Za zaščito, to je pomoč in varnost, ki naj se nudi otrokom in materam tam, kjer se bodo v primeru potrebe naselili, je treba takoj zbrati potreben material in

denarna sredstva. Zato Vas prosimo, da takoj pristopite v svojem delokrogu k zbiranju materialnih in denarnih sredstev, pri čemer upoštevajte naslednje:

1. V poštev prihaja predvsem: blago za rjuhe, perilo, obleka, slamnjače, koci, odeje, kosi otroškega perila in obleke, obutev, nogavice, otroške košare, nahrbtniki, vreče, plašči itd. itd., dalje vseh vrst posoda, jedilni pribor, pribor za šivanje, skratka vse, kar se more uporabiti v sili. Vsaka najmanjša stvar je dobrodošla.

2. Ves zbrani material takoj dostavite po najkrajši poti ali vašemu krajevemu odboru Unije ali pa na naslov: Jugoslovanska Unija za zaščito otrok, Ljubljana, Tyrševa 23. Poslani material se bo takoj pregledal, razporedil in odposlal v kraje, kjer se bodo

Naša trgovinska delegacija za Rusijo bo v kratkem imenovana

Sovjetska trgovinska delegacija bo že v kratkem prišla v Beograd. Verjetno je, da pride že prihodnji teden. Zato je potrebno, da se imenuje tudi naša začasna delegacija, da bi obe mogli istočasno začeti z delom. Pričakuje se zato, da bo naša trgovinska delegacija v najkrajšem času imenovana.

Pred trgovinskimi pogajanjimi z Italijo

Kakor smo že poročali, se sestanek dne 4. junija v Rimu Jugoslovansko-italijanski stalni gospodarski odbor. Z ozirom na ta sestanek naj navedemo, kako se je gibal trgovina med Jugoslavijo in Italijo v letošnjem prvem tromesečju.

Obseg (uvoz in izvoz) trgovine z Italijo je narasel od 216,6 v 1. tromesečju lani na 494,8 milijona din v 1. tromesečju letos. Naša trgovina z Italijo je narasla torej za 233,2 milijona din ali za 89,4%.

Naš izvoz se je dvignil v tem času od 107,4 na 277,2 milijona din ali za 147,8%. V glavnem smo izvozili v Italijo pšenico, govejo živino, les, premog, kalcijev cianamid ter še neke druge proizvode. Največ smo izvozili gradbenega lesa, in sicer za 108,9 milijona din.

Naš uvoz iz Italije je dosegel po vrednosti 217,6 proti 154,2 milijona din lani. Uvoz se je torej dvignil za 63,4 milijona din ali za 41,4%. Največ smo uvozili iz Italije bombažnega prediva, namreč za 56,3 milijona din, nadalje smo uvozili bombažnih tkanin za 22,4, volnenih proizvodov za 13,3, svilenih prediv in tkanin za 15,6, proizvodov iz raznih rastlinskih vlaken za 4,5, riža za 21,6, južnega sadja za 15,7, surove nafte za 7,1, kavčuka in kavčukastih izdelkov za 11,4 milijona din. Italija je bila naš glavni dobavitelj bombažnega prediva, saj nam je dobavila 73,4% vsega prediva, ki smo ga uvozili. Tudi glede volnene prediva in bombažnih tkanin smo bili navezani predvsem na Italijo. Ves riž smo uvozili iz Italije. Od kavčukastih izdelkov, ki smo jih uvozili, je bilo 40% iz Italije.

Naš trgovinski saldo je bil v letošnjem 1. tromesečju aktiven za 59,6 milijona din, dočim je bil lani pasiven za 46,8 milijona din. Te številke dokazujejo, da se naša trgovina z Italijo razvija zelo ugodno, čeprav mora premagovati razne ovire, ki nastajajo iz nape te zunanje politične situacije.

Privatna dvorazredna trgovska šola (s pravico javnosti) v Murski Soboti,

ki jo je lani ustanovil tamkajšnji Trgovski gremij, bo dobila letos jeseni že drugi letnik. Ob koncu šolskega leta se opozarjajo starši in skrbniki absolventov meščanskih šol in nižjih razredov gimnazij, da za to šolo ni omejeno število učencev, ki se smejo sprejeti v I. ali II. letnik in da tudi ne velja zanjo omejen šolski okoliš, nje absolventi pa imajo iste pravice, kakor absolventi državnih trgovskih šol. Ker imajo državne trgovske šole omejene šolske okoliše in za sprejem določeno število učencev ter so na trgovski šoli v Murski Soboti ugodni sprejemni pogoji, zato se priporoča, naj se vsakdo, ki ima interes na sprejemu v trgovsko šolo, a ne more imeti mnogo upanja, da bi bil sprejet v kako državno trgovsko šolo, obrne po informacije na trgovsko šolo v Murski Soboti, katera jih daje radije volje in ki bo v najkrajšem času prijavljenim interesantom začela razpošiljati prospekte z vsemi potrebnimi obvestili.

Gozdno in lesno gospodarstvo v Sovjetski uniji

Po nemški reviji »Wirtschaft und Statistik« posnemamo naslednje podatke o sovjetskem gozdnom in lesnem gospodarstvu.

Celotna gozdna površina Sovjetske unije se čeni na 920 do 950 milijonov ha, celotna les proizvajajoča površina pa na 456 milijonov ha. S priključitvijo zapadne Ukrajine in zapadne Bele Rusije se je ta ploskev povečala za nadaljnjih 5 milijonov ha. Glede lesnega bogastva je torej Sovjetska Rusija daleč pred vsemi drugimi državami na svetu, saj ima Kanada, druga na tem najbogatejša država le 298,2 milijona ha gozdne površine. Skoraj 45% vsega državnega ozemlja SSSR je gozdna. Ta površina je večja kot površina vse Evrope (brez Rusije). V vseh teh gozdovih je lesa za približno 30 milijard m³, od tega približno polovica lesa za stavbe in orodje. Letni naravni lesni prirastek se čeni na 600 milijonov m³. (Ker so veliki gozdni deli Rusije še nepreiskani, pomenijo vse številke le približne cenitve). Ker je znašala letna sečnja le okoli 200 milijonov m³, se je izkoristila samo ena tretjina prirastka. Izkoristitve gozdov pa je v raznih pokrajinah zelo različno in zato so tudi izgube zaradi slabega izkoristitve zelo velike.

Po uradni sovjetski statistiki iz l. 1934. in 1935., se deli vse gozdno ozemlje v tri dele: v pokrajine s presežkom lesa, v srednje pokrajine in v pokrajine, v katerih je premalo lesa.

Gozdna površina evropske Rusije se čeni na 111 mil. ha ali 19% vse ruske gozdne površine. 24,3% vse površine evropske Rusije je gozdna. Evropski del proizvaja na leto 134,1 milijona kubikov lesa ali 74,0% vse ruske proizvodnje. V evropskem delu se torej gozdovi izkoriščajo najbolj intenzivno.

Kot pokrajine z lesnim presežkom veljajo v Evropski Rusiji: severna oblast, Karelija, Gorki (bivši Nižni Novgorod) in Kirov (bivša gubernija Vjatka). Odstotki lesne proizvodnje pa se v teh pokrajinah gibljejo le med 41 in 105 odstotka vse proizvodnje.

Kot vmesne pokrajine se štejejo: Leningrad, zapadna oblast, Kalinin (prej Tver), Ivanovo, baskirska republika, Kujišev (prej Samara in Orenburg) ter beloruska pokrajina. Največ lesa ima leningradška pokrajina, namreč 17% vse ruske gozdne površine. Ta daje tudi primeroma največ lesa, namreč 9,6% vse proizvodnje.

Kot pokrajine s premalo lesa veljajo okrajji: Moskva, Kursk in Voronež, tatarska republika, Saratov in Stalingrad, Azovsko-črnomoško ozemlje, severni Kavkaz in ukrajinska republika. Te pokrajine dajo od 0,3 do 4,6 odstotka vse ruske proizvodnje.

Glavno lesno bogastvo Rusije pa je v Aziji. 81,0 odstotkov vse gozdne površine je v Aziji, kljub temu pa dosega azijska proizvodnja lesa le 26,0 odstotka ali nekaj čez eno četrtino. Kot pokrajine z lesnim presežkom se navajajo: Omsk, zapadna Sibirija, Krasnojarsk, vzhodna Sibirija, Jakutska oblast, Daljni vzhod, Sverdlovsk in Čeljabinsk. Jakutska oblast, ki ima eno četrtino vse ruske gozdne površine daje le 0,4% ruske gozdne proizvodnje. Čim bolj so oddaljeni gozdovi od prometnih žil, tem manjša je njih proizvodnja. Čim bolj gospodarsko razvita je pokrajina, tem več daje tudi lesa.

Kot pokrajine s premalo lesa veljajo v ruski Aziji vse dežele južno od Sibirije, zlasti poleg transkavkasko še vse mongolske republike.

Večino vseh gozdov tvori iglasto drevje, namreč 86,4% vse po-

vršine, listnato pa 13,6%. Listnato drevje je večinoma v južnih pokrajinah.

Med iglavci je na prvem mestu macesen s 153 milijoni ha površine, nato slede jelka z 80,3 in smreka s 76,2. Od listnatega drevja je na prvem mestu breza, katere površina se čeni na 37,4 milijona ha. Zrelega lesa je v evropskem delu 58,1%, od tega na jugu 39,8, na severu pa 67,7%.

V bivši vzhodni Poljski je pridobila SSSR 5,585.200 ha gozdne površine. Čeprav je to le en odstotek vse ruske gozdne površine, je vendar ta pridobitev za Rusijo zelo pomembna zaradi ugodne lege teh gozdov tako za izvoz kot tudi za domači trg (Ukrajino, Leningrad, Moskvo).

Proizvodnja lesa v Rusiji se je od l. 1913. stalno večala. L. 1913. je znašala samo 60,6 milijona m³ (od tega 27,2 milij. m³ koristnega lesa), l. 1929. 95,5 (60,0), l. 1930. 147,2 (96,7), l. 1934. 181,3 in leta 1937. 201,5 milijona m³ (od tega 111,3 milijona m³ koristnega lesa).

Kako je proizvodnja lesa enakomerna in kako je večja ravno v gospodarsko razvitih, a na lesu manj bogatih pokrajinah, se vidi iz tega, da je dala evropska Rusija na ha gozdne površine 1,21 kubika lesa, azijska Rusija pa le 0,10 kubika. Dvanajstkrat večja je torej proizvodnja v evropski Rusiji.

Bodite pionir

domače industrije,
priporočajte z obno
kremo CIMEAN



Preveliko izkoriščanje gozdov v evropski Rusiji je bilo že tako očitno, da je smatral izvršni odbor sveta narodnih komisarjev za potrebno, da je 2. julija 1936 izdal odlok o ustanovitvi gozdnih zaščitnih con ob najvažnejših rekah evropske Rusije in Urala ter da je predpisal zopetno pogozdovanje v teh krajih. Po tem odloku je bila prepovedana sečnja v 20 km širokem pasu ob obeh gornjih bregovih Volge, Dona, Dnjepra, Urala in zapadne Dvine. Posledica tega odloka je bila, da je v naslednjih letih tudi padla proizvodnja v teh krajih. Tako v Ukrajini od 7,5 milijona m³ v l. 1934. na 2,5 milijona m³ v l. 1938.

Tem večji pomen imajo zato za Rusijo gozdovi sedaj priključene zapadne Ukrajine in Bele Rusije. Lesna proizvodnja je znašala tu l. 1938.:

bivše vojvodstvo	v 1000 m ³
Vilna	899
Novogrodek	883
Polezija	1.538
Volinija	1.397
Tarnopol	572
Stanislavov	2.024
Bialistok	1.506
Lvov	1.589
skupno	10.408

Od teh 10,4 milijona m³ je bilo koristnega lesa 6,2 milijona, 4,2 pa lesa za kurivo.

Kako se naj v bodoče razvija rusko lesno gospodarstvo, je poznano le v širokih obrisih. L. 1942. naj bi dosegla sečnja (brez novih pokrajin) 300 milijonov kubikov proti 201,5 milijona v letu 1937.

Predvsem naj bi se povečala v Sibiriji in v evropskih pokrajinah z lesnim presežkom. Znatno naj bi se povečala tudi lesna proizvodnja v Uralu.

Pogoji za takšno povečanje proizvodnje so vsekakor dani. Težave, ki jih je treba premagati, so le bolj organizatoričnega značaja, zlasti pa je treba rešiti prometno vprašanje. To vprašanje je zlasti težavno, ker primanjkuje konj za odvoz lesa (v vsem je na razpolago v ta namen le 32.000 konj) ter 2554 traktorjev in 5794 tovornih avtomobilov.

Sovjetske železnice so prepeljale l. 1937. 46,9 milijona ton koristnega lesa (57% vsega lesa). Povprečno se je prevažal les 925 kilometrov daleč, dostikrat pa tudi 4000 in celo 6000 km. Več kot polovica vseh lesnih transportov je šla nad 1500 km daleč. Iz tega se še zlasti vidi, kako težka je zadovoljiva rešitev transportnega vprašanja za les.

Po vodni poti se je prevozilo 35,4 milijona ton koristnega lesa ali 43% vse količine. Za l. 1942. je določeno, da se po vodni poti prevozi 110 milijonov ton lesa.

Sovjetska unija ima skupno 2407 žag s kapaciteto 73,6 milijona m³ rezanega lesa. 419 velikih žag ima kapaciteto 32,9 milijona ton. Proizvodnja rezanega lesa se je dvigala takole:

leta 1913.	11,9 milijona m ³
leta 1929.	16,6 milijona m ³
leta 1932.	24,4 milijona m ³
leta 1937.	28,8 milijona m ³

Za konec tretje petletke naj bi se proizvodnja rezanega lesa zvišala na 45 milijonov m³.

Redno obratovanje tovarne »Grič«

Iz Zagreba nam sporočajo, da je tamkajšnja renomirana tovarna čokolade »Grič« lastnika Ivan Kohek in Anton Res, zopet začela redno produkcijo v vseh svojih oddelkih. Kakor je znano, ni bila tovarna na trgu s svojimi izdelki približno 3 in pol mesece in so v tem času krožile o tem najrazličnejše neresnične vesti. Dejstvo je bilo, da je bilo delo v tovarni ustavljeno zaradi težkoč, ki so nastopile v odnosu med delavci in poslodajci, česar so pa bili krivi razni elementi, ki so hoteli zavreči delo in napredek domačega podjetja. Zahvaljujoč zavesti in odločnosti delavcev se pa tem ljudem nakana ni posrečila in je podjetje te dni vsestransko rešilo spor in spet začelo zalagati trg s svojimi znanimi proizvodi. Napore podjetja pozdravljamo tembolj, ker smo prepričani o njegovi solidnosti. Opozarjamo tudi na današnji oglas!

Politične vesti

Svicaški »Bernar Bunde« razpravlja o stališču Italije do Balkana ter pravi, da se skuša Italija izogniti vsemu, kar bi moglo povzročiti aktivno poseganje Sovjetske Rusije na Balkan. Italija je mnenja, da se malim državam ni treba vmešavati v zadeve, ki se tičejo le velesil. List pravi nadalje, da igra Jugoslavija na Balkanu previdno vlogo švedske.

Italijanski, švicarski in madžarski listi še nadalje poročajo, da se je položaj na Balkanu in v Podonavju znatno pomiril zaradi italijanskih in sovjetskih zagotovil, da Balkan in Podonavje ne bosta potegnjena v vojno. Na Balkanu sicer računajo s tem, da bo Italija vstopila v vojno, toda menijo, da se kljub temu vojna ne bo razširila na južnovzhodno Evropo.

Pierre Laval je prišel, kakor se poroča iz Rima, v torek zvečer v Rim. Takoj po svojem prihodu je bil sprejet v palači Chigi. Laval bo predložil italijanski vladi predloge francoske vlade, ki so baje zelo ugodni za Italijo. V Rim je prišel tudi diplomatski zastopnik U.S.A. v Berlinu.

Pri pogajanjih med zastopnikom Vel. Britanije in italijanskimi strokovnjaki zaradi angleške blokade je bilo glede ureditve tehničnih vprašanj doseženo soglasje. Ne pa tudi glede političnih vprašanj. Italijanski listi pa uspešno pogajanj demantirajo.

Položaj francoske in angleške severne armade je vedno bolj kritičen. Nemci so razdelili zavezniško armado v Flandriji na dva dela. Nemci so zasedli mesta Lille, Armentières ter v Belgiji mesta Brugge, Ostende in Ypres. Še vedno pa se zavezniške čete branijo ter se umikajo proti obali, kjer jih ščiti zavezniško brodovje in zavezniška letala. Nemci poročajo, da njih težko topništvo obstreljuje Dunkerque in da so pristaniške naprave mesta razbite. Izgube na obeh straneh so zelo velike.

»Angriff« piše v uvodniku, da je Nemčija dosedaj uporabila šele eno tretjino vseh svojih vojnih sil. Ostali dve tretjini bosta izvajali končno zmago.

Z bojišča prihajajo predvsem poročila o silnih bojih v Flandriji in Artoisu. Nemci hočejo za vsako ceno preprečiti umik angleških čet čez Kanal. Angleške čete se krčevito branijo. Angleži pravijo, da se jim bo posrečilo uničiti ves vojni material, ki so ga imeli v Belgiji. Nadalje trde, da so se prve divizije tudi že srečno prebile in da so že prišle v Anglijo. Nemci napovedujejo, da bodo boji tu v kratkem končani in da bo zavezniška vojska v Flandriji in severni Franciji popolnoma uničena. Nemci poročajo nadalje, da so potopili tudi večje število angleških vojnih in transportnih ladij, kar pa Angleži zanikajo in priznavajo samo izgubo treh rušilcev. Na ostalih frontah ni bilo posebnih dogodkov, razen na fronti ob Sommi, kjer so Francozi dosegli neke lokalne uspehe, kakor se poroča iz Pariza.

Angleži so zavzeli Narvik, kakor se uradno sporoča. Nekateri nemški oddelki so se umaknili proti Švedski ter zasedli nekatere tunele železnice.

Reuter poroča, da je irska vlada odredila mobilizacijo petih letnikov. V zvezi s tem je izjavil predsednik irske republike, da se Irska pridružuje Angliji v obrambi pred skupnim sovražnikom. V Londonu je bila sprejeta izjava predsednika De Valere naravno z velikim zadovoljstvom.

Belgijski kralj Leopold se je po svoji kapitulaciji vrnil v Bruselj, kjer zopet stanuje v svoji palači. Palačo strazi sedaj nemška častna straža.

Belgijski kralj je sporočil že v soboto belgijskim ministrom, da namerava ustaviti vojno. Ministri so mu ta korak odločno odsvetovali. Toda kralj se ni dal prepovoriti.

Italijanski listi poročajo, da se je belgijski kralj odločil za kapitulacijo predvsem zato, ker so bile žrtve belgijske vojske in belgijskega civilnega prebivalstva previsoke in ker je bila pomoč zaveznikov premalo učinkovita.

Bivši ameriški predsednik Hoover je v svojem govoru po radiu predlagal, da se ustanovi posebno ministrstvo za municijo. Nadalje je zahteval, da se poveča ameriška vojska.

Predsednik Roosevelt je sporočil, da se je ustanovil poseben odbor za narodno obrambo, v katerem bo sedem uglednih osebnosti.

Ameriška vlada je predložila parlamentu zakonski načrt o zvišanju pridobnine za 10%. S tem bi se državni dohodki zvišali za 683 milijonov dolarjev.

Angleški notranji minister je izdal uredbi, po kateri se more ustaviti vsak list, ki bi pisal proti vojni in slabil moralno ljudstva. Druga odredba dovoljuje vladi, da se more poslužiti vsakega zemljišča. Odkodnino ali najemnino določi vlada sama. Radijske aparate smejo po neki drugi odredbi imeti lastniki avtomobilov v svojih vozovih le proti posebnemu dovoljenju oblasti.

V Kremlju se je začelo tretje zasedanje Vrhovnega sveta SSSR. Zasedanja so se udeležili tudi vsi člani diplomatskega zbora, številni ruski znanstveniki, umetniki in zastopniki vojske. Ko so vstopili v dvorano Stalin in njegovi sodelavci, so bili od navzočih navdušeno pozdravljeni. Zasedanje je otvoril predsednik Zdanov. Vsi predlogi so bili sprejeti soglasno. Novi proračun izkazuje 24,3 milijarde rubljev izdatkov in ravno toliko dohodkov. Pričakujejo, da bo na zasedanju podal Molotov poročilo o zunanje-političnem položaju. Za njegovo poročilo vlada že sedaj v vseh krogih največje zanimanje.

Za sovjetskega veleposlanika v Sofiji bo baje imenovan dosedanji londonski veleposlanik Majski. S tem bi se posebno močno poudarilo, kako zelo se zanimajo sovjeti za položaj na Balkanu.

Kanadska vlada je odredila nadaljnji vpoklic 50.000 Kanadcev.

Realizacija blokiranih pezeta

Ob nedavnem bivanju nekaterih španskih uvoznikov pri nas se je ugotovilo, da bi se mogli v kratkem zaključiti znatni kompenzacijski posli, ki bi utegnili omogočiti vsaj delno realizacijo naših zamrzlih terjatev v Španiji. Znano je, da znašajo naše terjatve iz blagovnega prometa s Španijo samo po stanju kliringa 2.935.000 — pezet. Dejansko pa so naše terjatve znatno višje, da zaradi izrednih razmer v Španiji večina naših terjatev niti ni bila prijavljena v kliring.

Pričakuje se, da se bo v zvezi z bližnjimi kompenzacijskimi posli zaključil tudi aranžman med našo in špansko Narodno banko, po katerem bi se 20% vrednosti teh kompenzacijskih poslov uporabilo za realizacijo blokiranih pezeta naših tvrdk v Španiji. Naša pristojna mesta so zaenkrat na stališču, da bi moglo priti do novih trgovinskih pogajanj, ki naj bi obnovila gospodarske odnose s Španijo, šele tedaj, ko se bo v celoti rešilo vprašanje realizacije blokiranih pezeta našega gospodarstva v Španiji.

Nemci so zvišali ceno celulozi za 31-8 odstotkov

»Jugoslav. Kurir« poroča, da je nemška industrija celuloze zvišala za dobo maj—junij znova ceno celulozi, in sicer na 29 mark za 100 kg. V aprilu je bila cena celuloze 22 mark, kar pomeni zvišanje cene za 31,8%. Uvozniki celuloze morajo vnaprej plačati naročeno celulozo v celoti, a kljub temu nimajo nobene pravice niti na popust niti na kasa skonto. Naša industrija papirja je v aprilu poskušala, da si nabavi potrebno blago za daljšo dobo, kar pa se ji ni posrečilo. Naši dosedanjí dobavitelji dovoljujejo namreč nakup samo onih količin, ki je v skladu z našo običajno mesečno potrošnjo. S tem se je ponesrečil poskus naših industrij za izdelavo papirja, da bi si za daljšo dobo nabavili potrebnih surovin in se s tem zavarovali proti temu, da morajo vedno znova plačevati višje cene.

Kontrola cen

Ministrstvo za trgovino in industrijo, urad za kontrolo cen je z razpisom z dne 10. maja t. l., št. 615, pojasnilo, da spadajo pod kontrolo cen naslednje vrste mila:

- prosto milo za pranje perila v trdnem stanju, polnjeno z vodenim steklom in drugimi neškodljivimi snovmi (barvano in slično polnjeno milo);
 - prosto znato milo za pranje perila, trdno z najmanj 60% mastnih kislin v svežem stanju in
 - prosto znato milo, izsekano v manjše kose, za umivanje rok.
- Luksuzna mila ne spadajo pod kontrolo cen.

Naš lesni trg

Iz poslovnega poročila Liublianske borze

Nepričakovana zaostritev mednarodnega položaja je imela posebno odločilen vpliv na naš lesni trg.

Do srede l. 1939. je bila naša lesna trgovina v precejšnji negotovosti. Proti koncu junija dalje pa se je začelo povpraševanje po našem lesu stalno večati ter je doseglo v septembru svoj višek. Večje povpraševanje je tudi dvignilo naš lesni izvoz, ki se je v primeri z letom 1938. povečal po količini za 28%, po vrednosti pa za 26%. Zlasti se je povečal izvoz mehkega lesa in tramov. Dvig izvoza in cen pa ni nastal iz utemeljene trgovske konjunkturalne, temveč zaradi vojne nevarnosti in razmaha vojne industrije, ki potrebuje tudi silne količine lesa za svojo proizvodnjo. Upoštevati pa se mora tudi to, da so zaradi vojne izpadle iz konkurence ravno one države, ki so imele sicer na mednarodnem lesnem trgu vedno veliko veljavo, tako Finska, Poljska, Češka itd. Tudi izredno ostra zima je vplivala na zvišanje cen, ker je gozdna proizvodnja zaradi nje zastala. Proti koncu l. 1939. so bile stare zalo-

ge skoraj popolnoma izčrpane, dobava novega blaga pa tehnično nemogoča, dočim je povpraševanje raslo. Iz vseh teh vzrokov so morale cene rasti, da so dosegle višino kakor niti v povojnih letih. Iz Slovenije se je izvažal les največ v Italijo, nato pa v Nemčijo, Madžarsko, Grčijo itd. Na Madžarsko se je izvažal les v glavnem iz dravske, savinjske in mežiške doline. Predvsem smo izvažali trame, mehki les, oglje, brusni les ter drva. Večinoma je šel les v klirinške države. Lesni izvoz v Italijo se je plačeval hitro, ker pa je bilo povpraševanje veliko, se je udomačilo plačevanje v naprej, kar je našim izvoznikom zelo olajšalo sklepanje kupčij.

Slovenija bi mogla v drugi polovici l. 1939. prodati mnogo več blaga, toda producenti niso imeli znatnejših zalog desk in tramov. Tudi z Nemčijo so bile kupčije dokaj živahne. Ker so nemški odločujoči krogi določili kontingente posameznim uvoznim tvrdkam, je to trgovanje olajšalo, ker so na ta način dobili uvozniki potrebne devize.

ja po uvedbi sankcij glede tega blaga preorientirala. Nekaj blaga boljše vrste (parjeno in tudi surovo) smo sicer prodali za izvoz, vendar pa je bilo stanje za rezano bukovo v glavnem isto ko l. 1938. Proti koncu leta je bilo živahnejše povpraševanje po obrobjeni parjeni bukovini. Slovenija pa ima premalo parilnic, da bi mogla vsem zahtevam ustreči. Živahno je bilo tudi povpraševanje po bukovi furnirskih hlodih ter hlodih za luščenje. Te hlode smo mogli prodati po primernih cenah predvsem v Nemčijo in Italijo.

Trgovanje z rezano hrastovino

se ni nič zboljšalo. Proizvodnja je bila celo manjša ko l. 1938., ker je bilo povpraševanje močno predvsem po mehkem rezanem lesu. Cene hrastovine se zato niso niti primeroma dvignile tako ko cene mehkega lesa. Nabava okroglega hrastovine je bila zato težavna. Dostikrat so se dosegle višje cene za smrekove hlode kakor pa za hrastove. To je povzročilo znatno nazadovanje produkcije. Zaradi manjše produkcije je padel tudi izvoz frizov. Ostale vrste hrastovega rezanega lesa iz Slovenije pa manj ustrezajo tujim trgovim in smo jih zato tudi malo izvažali.

Plemenitega lesa za izvoz ima Slovenija le manjše količine. Precej so se iskali okrogli, zlasti furnirski les orehov, jesenov in javorjev, ki so tudi dosegli dobre cene. Glavni odjemlec je bila Nemčija, precej pa so ga kupile tudi domače tvornice.

Situacija za železniške prage

je bila v začetku l. 1939. precej neugodna. Zaradi velikih zalog v državi so se zelo znižale cene pri domačih državnih dobavah. Skoraj nenadoma pa se je situacija spremenila. Največ hrastovih železniških pragov smo izvozili v Belgijo in Nemčijo. Največji del te kupčije pa je odpadel na Slavonijo in Bosno. Proizvedba bukovi ko hrastovih železniških pragov je v Sloveniji zelo padla, ker ni prišla Slovenija niti za domačo uporabo tako v poštvo ko druga leta.

Konjunktura za drva

je bila stalno dobra in je zato proizvodnja narasla. Zelo veliko drv smo prodali na domačem trgu, ker smo mogli konkurirati uspešno s Slavonijo in Bosno. Ostra zima je povpraševanje po drvah zelo dvignila. Cene so bile do zgodnje jeseni normalne, nato pa so se zelo dvignile. Močno je povpraševala po drvah Italija, ki pa uporablja lepa bukova dr-

va tudi za izdelavo celuloze. Precej drv smo izvozili v Švico, izvoz v Madžarsko je pa nazadoval. Proizvodnja bukovi drv je zelo dvignila pomanjkanje surovin ter so se začela drva uporabljati tudi v industrijske namene. Proti koncu jeseni je bil izvoz industrijskih drv že precej znaten.

Proizvedba oglja

je bila zadovoljiva. Proti koncu leta pa je zaradi slabega vremena trpela, da je začelo oglja primanjkovati. Dve tretjini bukovega oglja smo izvozili v Nemčijo. Nemčija je imela za to oglje tako velik interes, da nam je ob pomanjkanju vagonov celo sama dostavila potrebne vagone. Na drugem mestu glede izvoza oglja je bila Madžarska, ker so bile cene in pogoji za izvoz v Nemčijo bolj ugodni.

Velike količine oglja pa je pokupila tudi domača industrija. Cene so bile zadovoljive in so se proti koncu leta še zboljšale. Verjetno je, da se bo visoka cena za oglje ohranila, ker je še sedaj tendenca za ceno oglja zelo čvrsta.

Smrekovo lubje

(čreslo) smo začeli l. 1939. tudi izvažati. Z izvozom so se tudi cene zvišale in postale rentabilne. Zmleto lubje smo izvažali na Češko, nato v Nemčijo, sedaj pa prihajata v glavnem v poštvo Švica in Madžarska. Za izvoz je uporabno samo prvovrstno blago, t. j. zdravo, suho in neplesnivo smrekovo lubje.

Za lesno trgovino pomeni leto 1939. znatno zboljšanje. Skoda le, da je prišlo to zboljšanje kar čez noč, da se ni moglo popolnoma izkoristiti. Vodne žage namreč, katerih ima Slovenija največ, niso imele dovolj razpoložljivega okroglega lesa. Nato pa je uraz onemogočil produkcijo.

Omeniti pa je treba še naslednjo nevarnost. Nagli razvoj dogodkov je slabo vplival na moralno kupcev pa tudi naših manjših producentov. Niso več pazili na kakovost, izdelavo in manipulacijo. Stalna nevarnost pred negotovo bodočnostjo je omajala redno trgovsko poslovanje. Včeraj sklenjene pogodbe niso več veljale. Dobavni roki so bili iluzorni, producenti pa niso pazili ne na izdelavo ne na sušenje. Proizvedba merkantilnega blaga je zato zelo nazadovala. Le težko se bo spravilo našo lesno trgovino zopet v normalne razmere. Toliko eksekutivnih nakupov, toliko sporov ko letos od obstoja ljubljanske borze še ni bilo.

Za bodoče ni mogoče postaviti nobene prognoze za razvoj naše lesne trgovine. Niti domneve niso mogoče. Vojna konjunktura lahko traja še dolgo, more pa tudi kar čez noč prenehati. V vsakem primeru pa se je treba tako pri nakupu ko pri prodaji ozirati na vsako možno spremembo sedanjega položaja.

Proizvodnja posameznih lesnih vrst

Tesani les

Glavni proizvod slovenske lesne industrije so trami. Proizvodnja se je povečala, konjunktura pa je bila vse leto dobra, v drugi polovici l. 1939. celo nad normalo. Največ povpraševanja je bilo po tramih 8/8 in 13/16 cm, manj za debelejšje vrste. Proti koncu leta so bile že skoraj vse razpoložljive zaloge prodane. Največ tramov je šlo v Italijo, precej tudi na Madžarsko in v Grčijo. Pomanjkanje vagonov je zelo oviralo izvoz. Celo po več mesecev so morali nekateri izvozniki čakati na vagone.

Zaradi dobre stavbne sezone je bila tudi poraba tramov doma dobra. Mnogo blaga je šlo po splavih v Zagreb in južnejše kraje. Cene so bile zadovoljive, tendenca pa stalno čvrsta.

Proizvodnja mehkega rezanega lesa je v primeri z l. 1938. stalno narasčala. Običajno 4 m rezano blago je šlo predvsem v Italijo, dočim proizvodnje po angleških merah skoraj ni bilo. Po izbruhu vojne je kupčija z mehkim lesom skoraj popolnoma zastala, ker je vse čakalo na razvoj situacije. Zastoj pa je trajal le nekaj tednov, nakar je nastalo močno povpraševanje po mehkem rezanem lesu za izvoz v Italijo, Madžarsko in zlasti Levanto. Zaradi slabega vremena je proti koncu leta bila gozdna manipu-

lacija zelo otežkočena, kar je povzročilo nagel dvig cen. Ta skok je bil deloma neugoden za trgovce in industrije, ki so bili navezani na nakup okroglega lesa, korist pa so imeli od višjih cen gozdni lastniki.

Najbolj je ustrezala producentom prodaja v tombante kakovosti. Zaradi velikega povpraševanja ni bila važna več provenienca, dostikrat tudi ne obdelava in kakovost. Glavno je bilo, da se je sploh dobil les. Mnogo borovine in macesnovine se je letos prodalo na Malto. Tudi tem proizvodom je cena narasla, vendar pa manj ko smrekovini in jelkovini.

Proizvodnja brusnega lesa

je nekoliko nazadovala, ker je bila cena za jamski les ugodna. Kljub stalnemu povpraševanju po brusnem lesu iz tujine, smo ga razmeroma malo izvozili, ker so se za ta les zanimali tudi domače tovarne za izdelovanje celuloze. Največ našega brusnega lesa je uvozila Italija, dvakrat več ko vse druge države, za njo pa Madžarska in Bolgarska. Cena je bila v splošnem zadovoljiva.

Bukovina

Proizvodnja in odjem slovenske bukvine stalno nazaduje. Zlasti je popolnoma zastopala proizvodnja testonov, tavolet in pakonov, kar pomeni, da se je Itali-

Delniška družba pivovarne

»UNION«

Poštni predal št. 45

Telefon št. 23-10 in 23-11

Pivovarna in sladarna. Tovarna za špirit in kvas v Ljubljani

Priporoča svoje izborne izdelke, in sicer:

SVETLO IN ČRNO PIVO

V SODIH IN STEKLENICAH

Pekovski kvas, čisti rafinirani špirit

Davčni svetovalec

Novi davčni odbori

G. Fr. L. v K. — Vprašanje: Bil sem v zadnji periodi član davčnega odbora za naš srez, in sicer sem bil izrečno imenovan za dobo 1938—1940. Sedaj sem pa zvedel pri davčni upravi, da ne pridem več v poštev za leto 1940. — Prosim, pojasnite mi, zakaj ne bom več klican k zasedanju davčnega odbora, saj mi funkcijska doba še ni potekla.

Odgovor: Funkcijska doba člana davčnih odborov je bila prvotno res določena za tri leta, vendar se je medtem zaradi spremembe zakonona o neposrednih davkih pojavila potreba, da se davčni odbori na novo postavijo. Z uredbo z dne 23. decembra 1939. se je namreč davčni odbor, ki je po prejšnjih zakonih posloval za območje vse davčne uprave, pretvoril v občinski davčni odbor. Po tem zakoničnem določilu bi se moral davčni odbor za vsako občino na novo postaviti. Medtem se je pa to zakonično določilo naknadno toliko dopolnilo, da se morajo novi davčni odbori postaviti samo v občinah, v katerih je obdačenih najmanj 30 trgovcev ali 30 obrtnikov ali 30 gostilničarjev ali 30 industrialcev. Le v občini na sedežu davčne uprave se mora imenovati davčni odbor ne glede na število v dotični občini obdačenih davkoplačevalcev. Zaradi tega so prejšnji davčni odborni izginili pravico, da svoj posel še nadalje opravljajo in bodo postavljeni novi.

Plačevanje takse za službene pogodbe

G. Z. S. v L. — Vprašanje: Sem trgovec, ki imam v službi pomočnika, za katerega sem na pomočnikovo željo ob vstopu napravil posebno službeno pogodbo, v kateri sem mu priznal nekatere izjeme glede odpovednega roka. Sedaj sem nekaj bral, da se je taksa za take pogodbe na novo določila, in mi ni znano, kako se izračuna ta taksa in kako se pobira.

Odgovor: Taksa se pobere v tem

barva, plesira in kemično snazi obleke, klobuke itd. Skrobi in svetlolika srajce, ovrtnike in manšete. Pere, suši, monga in lika domače perilo

tovarna JOS. REICH

Poljanski nasip 4-6. Selenburgova ul. 3

Telefon št. 22-72.

primeru v izmeri 1% od triletna plače uslužbenca. Razen stalne takse za pogodbe te vrste, ki znaša 20 din in ki se nalepi na pogodbo, se plača (1%) taksa v gotovini pri pristojni davčni upravi. Pri tem je važno, da je treba tako pogodbo prijaviti davčni upravi v roku 15 dni od dneva, ko se pogodba

sklene, s posebno prijavo v duplikatu, ki mora vsebovati sledeče podatke: 1. tek. številka, 2. priimek in ime uslužbenca, 3. poklic, 4. čas, za katerega je pogodba sklenjena, 5. prejemki: a) v gotovini; b) v naravi; c) denarna vrednost prejemkov v naravi, d) skupaj — d) v din, 6. osnova za odme-

ro takse, 7. znesek takse, 8. pripomba. — Ako se pogodba ne prijavi v 15 dneh, se pobere poleg redne takse kazenska taksa, ki znaša še enkratni znesek redne takse. Pripominjamo, da se ta taksa ne pobira, ako ne obstoji nikaka pismena ugotovitev o namestitvi.

Sam gledati, da je blago dobro zavarovano. V nasprotnem primeru bo sicer stranka brez slabe besede vzela blago, toda v bodoče se bo tej trgovini izogibala. Le kadar se pošlje blago stranki na dom, sme biti nekoliko slabše, ne pa slabo zavito.

Kdor streže stranki, se mora zavedati, da ima stranka vedno prav. Če se bo prodajalec po tem ravnal, si bo prihranil mnogo neprijetnosti. Vsa umetnost prodajanja je prav za prav v tem, da se vsaka stranka pravilno presodi ter da se ji potem sugerira volja prodajalca, ne da bi stranka to opazila. Nikakor ni prav, če kdo reče stranki kar naravnost, da nima prav ali da se moti. Bila bi razžaljena, pa čeprav bi kasneje spoznala, da ni imela prav. Zato je treba stranko mirno poslušati in z največjo pazljivostjo poslušati, da pove, kar misli. Šele potem, ko je stranka povedala vse, kar misli, je treba reči stranki približno takole: Z vašega stališča imate popolnoma prav. Če pa dovolite, bi vam predložil to in to. Sedaj je naloga prodajalca, da privede stranko na pravo pot, ne da bi imela občutek, da je bilo njeno stališče napačno. Kakor hitro da prodajalec stranki občutiti, da ni imela prav, je navadno stranko za vedno izgubil. Ljudje vendar ne hodijo v trgovino zato, da bi se blamirali. In ljudje mislijo, da se blamirajo, če nimajo prav.

Vsako stranko je treba sprejeti v trgovini tako, da se takoj počuti domače. Ko je nekaj časa v trgovini, se mora počutiti še bolje in potem bo prodajalec dosegel ne samo to, da bo razkazoval blago, temveč da ga bo tudi prodal. In prodati blago, je glavno in za ta namen se splača tudi nekaj potrpeti.

Slogani so besede, ki so zlata vredne

Slogani so besede ali stavki, ki s svojo kratkostjo najbolj točno izražajo različne teorije. Posebno Amerikanci imajo radi slogane. Nekaj teh sloganov naj navedemo: Če se izgubi denar, ni nič izgubljeno. Če se izgubi čas, je mnogo izgubljeno. Če pa se izgubi odločnost, se je izgubilo vse!

V Ameriki posebno cenijo slogane za trgovsko reklamo ter se navadno pravi, da krilatica treh besed zajamčuje prodajo predmetov za tri leta, krilatica dveh besed pa za dve leti. To so torej besede, ki so res vredne zlata.

Ko so hoteli v Angliji prepričati prebivalstvo o moči angleškega letalstva, so iznašli angleški listi krilatico, da ima angleški lev krila.

Če kakšne kupčije takoj ne morem doumeti, imam navado postopati takole: Na posamezne listke napišem ime ali označbo vsakega činitelja, ki se mora pri transakciji upoštevati. Včasih jih je v začetku 18 do 20. Potem pregledam vse te listke, zberem najvažnejše in izločim nebitvene činitelje. Tako se polagoma zadeva bolj in bolj čisti, postaja razumljivejša in ostro začrtana, izkratka: enostavna.

Najtežje delo, ki sem se ga bil kdaj lotil, je bilo razčlenjevanje 8000 oglasov. Po dveh mesecih proučevanja mi je uspelo, da sem jih razdelil v 25 različnih kategorij. Do tedaj so smatrali to nalogo za dejansko neizvedljivo, pa vendar je, čeprav malo težje.

Resnica, ki jo uči ta aksiom, pravi, da so tri prvine vsake kupčije:

mi sami,
blago in
občinstvo.

Kupčije lahko primerjamo s trinogatim stolcem. Poizkusimo sesti nanj in dvigniti eno izmed nog. Nekaj časa bomo vztrajali v ravnovesju, naposled se bomo pa vendarle prevrnili.

Da more tvornica živeti in uspevati, morajo sodelovati v njej tri moči: finančnik, industrijec in prodajalec. Nihče ne more opravljati naloge drugega, zakaj oni so si med seboj tako različni kakor pes, konj in krava.

Vsako ve, da sodelujejo družabniki kakega podjetja tem uspešnejše, čim bolj različno so nadarjeni. Če so si njih lastnosti le preveč podobne, ni uspeha. Trije »prodajalci« bodo svoje podjetje prav tako upropastili kakor trije »industrijci«, ako ne bo drugih protivesnih prvov. Neogibno bo tukaj zmaga ena na račun druge prvine.

Finančnik se mora ukvarjati z dobičkom. Vzdrževati mora zveze z bankami in obračati vso svojo pozornost na

Trgovskemu naraščaju!

In kako bi vi odgovorili?

V Franciji vajenci le slabo obiskujejo strokovne nadaljevalne šole. Tudi šefi se ne menijo dosti za naobrazbo svojih vajencev. Zato so začeli v zadnjem času strokovni listi močno kampanjo proti temu ravnodušju vajencev in tudi delodajalcev za obiskovanje strokovnih šol. Vodilni francoski strokovni kovinarski list »La Metallurgie Française« je začel celo prirejati posebne tečaje za večjo strokovno naobrazbo trgovskih vajencev. Ob koncu tečajev se prirejuje posebni izpiti ter se podeljujejo najboljšim učencem tudi lepe nagrade. Lansk leto je dobil prvo nagrado mlad železninar, ki je odgovoril na postavljeni dve vprašanji takole:

1. vprašanje: Neki amater si hoče doma urediti malo mizarstvo delavnico. Za prvo silo hoče kupiti 15 predmetov. Pride v trgovino, da kupi te predmete. Katere bi mu priporočili kot najvažnejše?

Vajenec je odgovoril: oblič, mizarstvo mizo, kolomer, kladivo, klešče, klešče za žico, zavijač, veliko žago, malo ročno žago, dva mizarstva dleta z ročajem, sveder in pilo.

2. vprašanje: Kateri je najboljši način sprejemanja stranke?

Odgovor: To zavisi od stranke, t. j. če imamo pred seboj delavca, kmetovalca ali meščana. Če pride delavec, velja naslednje: Delavec nava no ve, kaj hoče kupiti in ima predmet, ki ga želi, pred očmi. Delavca je treba sprejeti prijazno, dejal bi skoraj prijateljsko, toda ne familiarno. Delavec je navadno že vse pripravil za posel, ki ga namerava izvršiti in zato hoče predmet določene vrste in velikosti. Zato je treba storiti vse, da se natančno ustreže njegovi želji.

Če pride kmetovalec, je treba upoštevati naslednje: Kmetovalec je neodločen in omahljiv kupec. Dostikrat niti sam ne ve za ime predmeta, ki ga hoče kupiti. Prodajalec mora zato biti z njim prijazen in gledati, da izgubi kmet njemu prirojeno nezaupljivost, ker le tako more pomagati kmetovalcu, da si izbere predmet, ki si ga želi.

Meščan v trgovini išče predvsem novosti. Le redko pa ima le nekaj strokovnega znanja. Dostikrat si želi blago, ki ga je videl v izložbi. Takšne stranke zahtevajo, da se sprejmejo prijazno in z vso pazljivostjo. Prodajalec se mora takšnim strankam znati priporočiti tudi z vljudnostjo. Mora jim znati svetovati in to tako, da nimajo niti občutka, da delajo in kupujejo po nasvetu drugega. Seveda pa mora prodajalec tudi dobro poznati blago, ki ga ponuja.

Za nove izpite pa so bila določena naslednja vprašanja:

1. vprašanje: Neka stranka zahteva potrebno orodje za škropitev vrta. Kaj jo moramo vprašati, da ji bomo dobro postregli? Naj-

prej jo je treba vprašati, če ima na vrtu vodovod, kajti v tem primeru potrebuje druge predmete, kakor pa, če vodovoda nima. Nato je treba vprašati, če goji cvetice ali povrtnino, kajti tudi od tega zavisi naš odgovor.

2. vprašanje: Kateri predmeti so najvažnejši za gospodinjstvo? Kako se proizvajajo?

Podobnih vprašanj bi mogli za vsako stroko navesti celo vrsto. Kdor zna na ta vprašanja dobro odgovoriti, ta je ne samo dokazal svojo strokovno sposobnost, temveč ta bo tudi dobro prodajal. Zato pa si naj vsak vajenec in vsak pomočnik sestavi takšna vprašanja in nanje tudi odgovori. Tako bo tudi zelo učinkovito kontroliral svoje znanje ter spoznal, kje ga mora izpopolniti. Vsakdo naj se vpraša, kako bi odgovoril na takšna vprašanja, če bi mu jih postavil odjemalec.

Nekaj praktičnih nasvetov

Kadar prodamo kak predmet in naj bi bil še tako male vrednosti, je treba to blago dobro zaviti. Če vzame stranka predmet s seboj,

potem ga je treba vedno pošteno zaviti. Nekatere stranke se sramujejo zahtevati, da se jim blago bolje zavije. Zato mora prodajalec

Nad 100 let prodajamo samo dobro blago!

Velika izbira vrtnih namiznih garnitur!

H. N. Casson:

Business

(Prevedel Ivo Zor)

V Chicagu so radi omenjali besede Marshalla Fielda: »Kupčeva je vedno pravica. Ta trditev sega brez dvoma nekoliko predaleč. Kaže pa, kako globoko je bil ta genialni veletrgovec prežet z vero v važnost našega aksioma. Znano nam je, da je bil on najmožnejši med vsemi tako sposobnimi ameriški trgovci in da je značalo njegovo premoženje, ko je umrl 60.000.000 dolarjev. Očitno torej kaže upoštevati obe stališči.«

DRUGI NAUK

Vsaka kupčija sestoji iz treh prvov: iz kupeca, prodajalca in blaga.

Kemijo dela čudovito in zanimivo to, ker lahko z njeno pomočjo snov razčlenimo in poiščemo prvine, ki je iz njih snov sestavljena. Bistvo znanstvenega postopka se izraža prav za prav v tem, da doženemo bistvo in vzrok posamezne stvari. Tega pa ne delajo samo v laboratorijih; znanstvena metoda velja prav tako v prodajalnici, tvornici, delavnici in v banki.

Analiza je prvi pomoček, ki ga moramo uporabljati v znanosti o uspehu. Koliko izgub, koliko jeze, koliko obupa bi si lahko prihranili, ko bi pogledali prilikam pogumno v oči pa jih potem hladno in odločno preiskali! Če vse stvari, ki nanje naletimo, jasno in pametno razčlenimo, je to edino sredstvo, s katerim si razvijemo inteligentno duševni pravec in natančen delovni postopek. Edino na ta način se lahko rešimo bojazni, pred-

sodkov in nevednosti — teh najnevarnejših vplivov v kupčijem svetu.

Dokler ta pojem o razčlenjevanju še ni dozorel, se nam bo vedno zdelo, da ima tudi najpreprostejša kupčija najmanj dvajset različnih prvov. To je zato, ker ne znamo jasno opazovati stvari, zaradi česar združimo po dve ali več faz dogodka, torej različne skupine elementov. Prav za prav pa nima nobena kupčijska transakcija več ko tri in vedno samo te tri prvine.

V trgovini ni nobena stvar važnejša od jasnega predudarka. Trgovina nima z metafiziko nič skupnega; nič ni tukaj nevarnejšega od splošnih vtiskov. Treba je vedeti, natančno vedeti. Torej je potrebno, da vsako poedino okolnost nameravane kupčije temeljito proučimo.

Naj to pojasnim s primerom: V prodajalnico pride neznanec in si kupi par čevljev. Veljajo pet dolarjev. On plača s stotakom. Prodajalec pa nima drobiža, zato skoči do banke in izmenja stotak. Čez dve uri, ko je bil tujec že odšel, plane v prodajalnico bančni blagajnik in pove, da je stotak ponarejen. Trgovec ga mora seveda zamenjati s pravim. Kaj je torej izgubil čevljar pri tej transakciji? Večkrat sem bil zastavljen to vprašanje trgovcem in sem dobil nič manj ko pet različnih rešitev. Odgovorili so mi: 200 dolarjev, 200 dolarjev in par čevljev, 195 dolarjev in par čevljev, 95 dolarjev in par čevljev. Pravilen je samo zadnji odgovor. V kupčiji so bile tele tri prvine: tujec, trgovec in čevlji. Banke sploh ne upoštevamo, ker ni nič izgubila niti dobila. Vpletel sem jo bil samo zato, da je vso to reč zmedla. V tem primeru sta samo dve transakciji, ki pa jih malokdo takoj razloči. Prvine prve so: trgovec, ponarejeni denar in banka, prvine druge pa: trgovec, čevlji in tujec. Izguba je nastala samo med drugo transakcijo. Ta primer nazorno kaže praktično vrednost našega drugega aksioma.

Grič

tovarna čokolade, bonbonov in marmelade

ZAGREB Poslovalnica: Jurišičeva ul. Tovarna; Pile I. šte. 10

Priporočamo svoje prvovrstne izdelke vseh vrst čokolade, bonbonov, desertov in marmelada. Specialiteta: Dvakrat pasirana mezga (pekmez)

Zahlevajte našo domačo znamko v vseh boljših trgovinah!

Zastopnik za Slovenijo:

tt. Bon-Bon, Florjanc Josip, Ljubljana, Miklošičeva c. 30 - Tel. 44-42

Trboveljska premogokopna družba

je imela v ponedeljek 27. maja svoj redni letni občni zbor. Upravni svet in ravnateljstvo družbe sta predložila obnemu zboru obširno poročilo o delu družbe ter o položaju na premogovnem trgu.

Iz poročila upravnega sveta se vidi, da je bil položaj na našem premogovnem trgu lani zadovoljiv. To se najbolj vidi iz povečane proizvodnje v letu 1939. Zlasti se je povečala potrošnja za potrebe industrije zaradi ustanovitve novih industrijskih podjetij. A tudi potrebe naših železnic so se povečale. Vse kaže, da bo tudi v bodoče tendenca domače potrošnje premoga v dvigu. Zato so tudi izgledi za bodočnost zadovoljivi. Zaradi teh ugodnih znakov za bodočnost je tudi TPD izvršila nove in velike investicije, da se njena proizvodnja še bolj poveča.

Kako veliko vlogo ima TPD za naše gospodarstvo in še posebej za slovensko, se vidi iz tega, da krije TPD eno četrtino vseh domačih potreb na premogu.

Proizvodnja TPD raste v zadnjih treh letih stalno, kar kažejo mazorno naslednje številke o proizvodnji. Družba je proizvela (v tisoč tonah):

leta	premoga	cementa	apna
1937.	1.166'0	673	20'6
1938.	1.423'6	743	19'6
1939.	1.501'1	802	14'8

Proizvodnja premoga se je torej lani zvišala za 77.000 ton ter se je v letu 1940. še povečala. Kljub znatno povečani proizvodnji pa so zaloge družbe zelo padle in so danes že malenkostne.

Proizvodnja cementa se je zvišala za skoraj 6000 ton. Padla pa je zaradi slabe gradbene delavnosti proizvodnja apna. Da ni padla proizvodnja cementa, kar bi bilo zaradi manjše stavbene delavnosti pričakovati, je vzrok v večjih javnih delih. Proizvodnja cementa v Trbovljah pa se je povečala tudi zaradi modernizacije in povečanja trboveljske cementarne.

Proizvodnja električnega toka, ki se je lani zaradi ponovnega

obratovanja turbo-agregatov zvišala ter je dosegla lani 43'1 mil. kilovatnih ur. V l. 1938. je znašala samo 8'1 milijona. Proizvodnja električnega toka se je zvišala torej za 430%. Prodaja toka se je zvišala od 1'3 milijona kilovatnih ur v letu 1938. na 8'7 milijona v letu 1939.

Z ozirom na zvišano proizvodnjo se je povečal tudi poslovni uspeh družbe. Račun aktiv in pasiv izkazuje vsoto 367'1 milijona din. Od te vsote odpade na (vse številke v milijonih din): rudarsko lastnino 38'8, na nepremičnine 5'4, na visoke stavbe 15'1, na rudniške stavbe in opreme 82'7, industrija cementa 37'0, blago (apno, premog in cement) 31'4, gotovina v blagajni 3'0, vrednostni papirji 2'7, dolžniki 149'5 in tečajna razlika prioritetnega posojila 1'2 milijona din.

Na pasivni strani so naslednje postavke: delniška glavnica 200'0, 5% prioritetno posojilo iz l. 1907 33'3, rezervni fond 31'1, rezervni

fond za delniški kapital 12'8, posebne rezerve za kritje valutnih izgub 35'5, posebni rezervni fond 7'7, prenosne takse 2'9, upniki 44'7, čisti dobiček 28'6 milijona din.

V računu dobička in izgube se navajajo naslednje postavke: stroški in plače 7'5, izdatki za socialno skrbstvo 12'7, davki in pristojbine 21'5 ter odpisi 20'0 milijona din.

V lanskem letu je družba izdala za ime investicije 34'3, leta 1938. pa 33'1. Odpisi so se zvišali za 3 milijone din.

Od čistega dobička v višini 28'6 milijona din je občni zbor odredil, da se nakaže pokojninskemu skladu nadzornega in pisarniškega osebja 0'1, pokojninskemu skladu nameščencev 0'3, za 5% dividende 10 milijona din. Za superdividende je določenih še 6'5, za pokojninski fond 2, Glavni bratovski skladnici za ustanovitev podpornega fonda za delavstvo dva milijona dinarjev. Končno se je ustanovil še poseben fond oziroma posebna davčna rezerva v višini 3'5 milijona din. 1'7 milijona din se prenese na nov račun.

Dividenda za leto 1939. je določena na 16'50 din za delnico.

Navodila

za izvrševanje uredbe o prometu s koruzo

Minister za trgovino in industrijo je predpisal v zvezi s čl. 1. uredbe o prometu s koruzo zaradi natančnega izvajanja te uredbe naslednje navodilo:

1. Prijavljanje zaloga koruze, kar morajo storiti po uredbi proizvajalci (kmetovalci), trgovci, zadruge, rejci, industrialci in druge osebe, ki imajo koruzo v zalogi v večjih količinah ko 5000 kg v zrnu ali 8000 kg v storžih, se mora končati do 25. maja tega leta. (Tu pripominjamo, da je bilo to navodilo objavljeno šele v »Službenih novinah« z dne 25. maja, da torej prizadeti sploh niso imeli možnosti, da bi to navodilo pravočasno dobil v roke.)

Prijaviti mora zalogo glavni obrat, pa tudi vsaka njegova podružnica, izpostava in odkupna postaja.

Dolžnosti prijave so zavezana tudi javna in zasebna skladišča ter tudi za one količine, ki so jih prejeli v hranjenje. Prav tako morajo prijaviti vse luščilnice koruze vso količino koruze, ki se nahaja pri njih.

Dolžnost prijavljanja koruznih zalog so zavezane tudi osebe, ki so po uredbi o prijavljanju žitaric z dne 29. novembra 1939. oz. po pravilniku II z dne 8. maja 1940. zavezane, da mesečno prijavljajo svoje zaloge.

2. Zaloge koruze se prijavljajo analogno vzorcu obrazca, ki je za prijavljanje žitaric predpisan in objavljen v pravilniku II z dne 8. maja 1940.

Prijavljati se mora neposredno ali posredno po občini splošne upravne oblasti prve stopnje, na katere območju je oseba, ki je za-

vezana na prijavo, v mestih pa, ki opravljajo posle občne uprave prve stopnje po mestnem poglavarstvu.

Upravne oblasti morajo sestaviti za svoje območje pregleden izkaz o stanju zalog in o tem obvestiti ministrstvo za trgovino in industrijo do 5. junija t. l. Temu poročilu je treba dodati tudi vse vložene prijave.

3. Z uredbo o prometu s koruzo niso ukinjene dolžnosti, ki jih predpisuje uredba o prijavljanju žitaric z dne 29. novembra 1939. ter pravilnika za izvrševanje te uredbe z dne 8. maja 1940. Zato morajo osebe, ki so na podlagi te uredbe in tega pravilnika zavezane prijavljati zaloge, da še nadalje redno mesečno pošiljajo prijave o stanju zalog po predpisih navedene uredbe oz. pravilnika.

4. Občne upravne oblasti morajo strogo nadzirati izvajanje uredbe in tega navodila. V ta namen morajo odrediti pregled prostorov vseh oseb, ki so po uredbi zavezane, da prijavljajo svoje zaloge.

Upravne oblasti prve stopnje, ki so pristojne za sprejemanje prijav o stanju zalog koruze, morajo takoj na primeren način opozoriti zainteresirane kroge na dolžnosti, katere jim nalaga uredba ter na posledice, ki bi jih zadele, če teh dolžnosti ne bi izpolnjevali. Kmetovalci se morajo na to opozoriti po občinah na običajen način objave.

Pristojnost upravnih oblasti pri banski upravi spada pod nadzorstvo oddelka za trgovino, obrt in industrijo.

5. Upravne oblasti morajo v primeru dvoma, da prijava ni bila vložena v smislu uredbe in tega navodila izvršiti vse potrebne poizvedbe. Kadar koli se ugotovi kaka opustitev prijave, se mora takoj o tem vložiti prijava na pristojnem sodišču, da uvede kazensko postopanje.

Konkurzi - poravnave

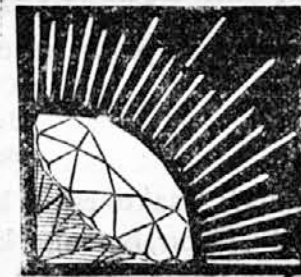
Poravnalni upravitelj v poravnalni zadevi trgovca Antona Vajdiča v Ptuj se zaradi zadržka razrešuje posla in se namesto njega postavlja za upravitelja odvetnik dr. Fermeve.

Poravnalno postopanje trgovca Slavana Ribariča v Mariboru je končano.

Sejmi

2. junija: Motnik.
3. junija: Novo mesto, Zagorje ob Savi, Ormož, Murska Sobota.
4. junija: Ptuj, Ormož, Slovenska Bistrica, Dolnja Lendava, Križevci okraj Murska Sobota.
5. junija: Krško, Ljubljana, Veliki Podlog obč. Leskovec pri Krškem, Celje, Ptuj, Trbovlje.
6. junija: Mokronog, Turnišče.
7. junija: Loški potok, Maribor, Kapelje pri Brežicah.
8. junija: Brežice, Celje, Trbovlje.

BRILLANTE,



smaragde, safirje, rubine in vse druge kamne, stari nakit (dragulje), zlato in srebro v vsaki obliki, slavinske ure, umetnine i. t. d.

nakup in prodaja

pri trdki

JOS. EBERLE.

LJUBLJANA, TYRSEVA CESTA 2

Velika zaloga ur vseh vrst! / Telefon 31-49.

dohodke in izdatke. On je za družbo nekakšna posebna skopost in sebičnost. Njemu ni treba prav nič poznati ne blaga ne kupcev. Vse njegovo prizadevanje ima edini cilj: »Več dobička!«

Industrijec se ukvarja s surovinami, s stroški izdelave in z vsem proizvajanjem. Porazdeliti in voditi mora vse delo, poznati stroje in pogon obrata ter mora znati delavce prav uporabiti. Dobro mora znati kupovati, ne prodajati. In čim manj razume finančne zadeve podjetja, tem bolje je za ves obrat. Prizadevanje industrijca ima tudi samo en cilj: »Čim ceneje proizvajati!«

Prodajalec pa mora misliti na občinstvo. Njemu ni treba vedeti, kako blago izdelujejo, ne, kako je podjetje finansirano. On mora imeti mnogo prijateljev, mnogo znancev, biti mora gibčen in zlasti zgovoren. Neprestano mora širiti atmosfero simpatije, s čimer pripravi ljudi, da si prav tega zažele, kar prodaja. Poznati mora vsa reklamna sredstva in vedeti, kako se blago najlepše razstavi. Njegov cilj je: »Vedno čim dražje prodati.«

Ako se ti trije ljudje zedinijo in spoštujejo med seboj svoje različne sposobnosti, potem je taka družba vselej uspešna. Le tako organizirana družba more biti v ravnovesju. Delovala bo kakor stroj in bo avtomatično pridobivala denar, zakaj slonela bo na našem aksiomu, da sestoji vsaka kupčija iz treh prvin.

Tvorničar, ki hoče sam prodajati svoje proizvode, je prav tako smešen kakor slon, ki poizkuša plesati valček. Nehote bo določil prenikozno ceno in nikoli ne bo razumel, zakaj so prodajni stroški tako visoki. Skoraj vselej bo tudi podcenjeval pomen reklame. Njemu ne bo reklama drugo kakor izdatek. In če bo kdaj sam sestavljal oglas, bo z največjim naporom izbral kar najbolj nerazumljive strokovne izraze, kakor da bi bila njegova anonca namenjena samo inženirjem.

Tudi »prodajalec« je, kadar se vtika v zadeve tvorice, kakor tista mačka, ki hoče jajca nesti. Ne bo se ji posrečilo, ker pač ni za to. Komaj eden izmed dobrih prodajalcev bi znal določiti proizvodno ceno kakemu blagu. Malokateri zna dobro nakupovati, malokateri ima toliko avtoritete, da bi ohranil disciplino v svojem podjetju. Redki poznajo mehaniko, pa tudi smisla za prihranke nimajo. A malo jih je zadosti žilavih, da bi se vzdržali nepotrebnega zapravljanja.

Spomnimo se vseh uspešnih podjetij, ki jih poznamo. V vsakem bomo našli na sodelovanje treh činiteljev, s treh stališč in v treh posebnih svojstvih: **lastni interesi, kakovost blaga in želje kupcev.** Torej je resnično, da je vsako veliko podjetje vedno in povsod neka trojica.

Včasih naletimo na genialnega podjetnika, ki združuje po dve teh sposobnosti. Lahko se celo zgodi, da je kak genij sposoben obseči vse tri. Naletel sem že na stotine ljudi, ki so bili prepričani, da so taki posebneži. Ne trdim, da bi bilo to nemogoče, pravim pa, da je skoraj neverjetno in na vsak način ena največjih redkosti. Večina izmed nas ima le ulomek inteligence. Čim prej spoznamo to, tem bolje za nas.

TRETI NAUK

Cena je vsota stroškov in dobička.

Če si še tako pomemben trgovec, se ti bo izplačalo, če si privoščiš en dan oddiha in ga posvetiš samo resnemu proučevanju cen na osnovi osebnih izkustev.

Najprej torej: Kaj je cena? Iz česa sestoji? Ali jo sestavlja šest, deset ali dvajset činiteljev?

Zastavimo si vprašanja: Ali določujemo ceno po načrtu ali po ocenjevanju na osnovi približnega računa? Ali postopamo pri tem kot despoti ali s preudarkom, ki

se pravemu trgovcu spodobi? Ali rešujemo problem cene tako, da zahtevamo vedno najvišjo dosegljivo številko? Ali hočemo izgubo, ki smo jo utrpeli pri enem, kriti z dobičkom pri drugem predmetu? Ali ravnamo po neizpremenljivem postopku in priračunamo k ceni vsakega predmeta določen odstotek kot dobiček? Ali ocenjujemo po stalnem ključu ali po tem, kakršna je stranka? Morda celo glede na trenutno potrebo denarja? Ali imamo sploh v tem pogledu lastne nazore ali jih izpreminjamo, kakor nanesejo okolnosti?

Popolnoma pravilno je, če določimo ceno vedno na osnovi vsestranskega preudarka. Cena nakupa, položaj na trgu, konkurenca med kupovalci, višina obrestne mere, davkov in carine, važnost osebnih odnosov, splošni položaj, vse to so okolnosti, ki jih moramo poleg vprašanja dobička upoštevati.

Ni lahko določiti prodajno ceno predmetu. To je silno zamotana operacija. Mnogi pa prezirajo prav tako potrebo »stalnih cen«, kakor tudi neizpremenljivi zakon o cenah, ki bi ga morali na vsak način uvaževati.

Trgovina ne more biti nikdar uspešna, če trgovec skrbno ne sešteje vseh proizvodnih stroškov in ne pribije primerne dobička. Vsa trgovina sloni na dobičku. Njen namen ni samo, da bi blago prehajalo iz rok v roke.

Prodajati blago pod lastno ceno, se ne pravi več kupčevati, ampak propadati. Tako početje je prav toliko trgovina kakor je pes bolha.

Polom ni kupčija. Kolikokrat moramo poudarjati to osnovno dejstvo! Bolezen ni zdravje. Slab uspeh ni uspeh. Slepomišenje ni delo. Kar ni dobičkanosno, ni kupčija.

Koliko je državnih uradnikov, ki si resno domišljujejo, da »trgujejo«. Toda bridko se varajo. Njih udejstvo vanje je javna služba — torej čisto nekaj drugega.

Dvoje stavk v Mariboru

Obmejni Maribor ima zadnje dni kar dvoje stavk. Pretekli teden so zapustili pleskarski in slikarski pomočniki delo, sedaj pa so stavbinski delavci sledili svojim ljubljanskim tovarišem in stopili v stavko. Zadeva postaja z oziranjem na sedanji položaj, v katerem se nahajamo, resna, vendar ni pričakovati kakšnega vznemirjanja, ker sta obe stranki disciplinirani in si želita čim prejšnje poravnave spora.

Slikarski pomočniki so postavili zahtevo, da se jim morajo zvišati urnine primerno z naraščajočo dragotino. Kakor izjavljajo, se drže sklepa konference na magistratu z dne 24. aprila t. l., na kateri so se mojstri zavezali, da bodo zvišali mezde na 4 do 6 dinarjev na uro, onim, ki so že sedaj imeli te urnine, pa se bodo mezde zvišale za 50 par na delovno uro. Ker se mojstri niso držali tega sklepa, zato so pomočniki stopili v stavko in vztrajajo na svojem stališču, da velja dogovor z dne 24. aprila in da se ne bodo vrnili na delo, dokler se ta dogovor znova ne izvede.

Slikarski mojstri pravijo, da razumevajo neugoden položaj pomočnikov, ker tudi sami niso nič na boljšem in morajo z dneva v dan doprinositi hude žrtve. Pomočniki nočejo uvideti, kako težko je danes pridobiti stranko, da naroči delo, še težje bi bilo to dosegljivo pri zvišanih cenah. Cene pleskarskega materiala so se dvignile deloma celo za 120%. Mojstri so skušali dobiti delo, v glavnem zato, da morejo še nadalje zaposlovati pomočnike. Mojstri nikakor ne morejo sprejeti zahteve pomočnikov, naj se uvedejo urnine po kategorijah, temveč pravijo, da je zanje odločilna le sposobnost in spretnost pomočnikov. Ker imata obe stranki občutno škodo, se skuša

na obeh straneh najti izhod iz situacije in se sporazumeti.

Hujša je stvar s stavbinskimi delavci. Par dni po Ljubljani so tudi v mariborski podružnici organizacije stavbincev organizirani delavci zapustili delo. Za stavko je glasovalo kakih 90% delavcev, ki so ta teden začeli stavkati. Kakor v Ljubljani, so tudi v Mariboru zahtevali 1 dinar zvišanja pri urnini, določeni z lanske kolektivno pogodbo. Pred enim letom so v Ljubljani stavkali gradbeni delavci, v Mariboru pa se jim niso pridružili, vendar so v Ljubljani sklenjene določbe veljale tudi za Maribor in sploh za vso Slovenijo. Stavbna podjetja so delavcem, zidarjem, tesarjem in pomožnemu osebju, hotela povišati urnino za 50 par, od 25. junija t. l. dalje pa še za 25 par, tako da je bilo razlike med stališčem obeh strank le še 25 par na uro. Pogajanja pa so se razbila, ker zahtevajo delavci sedaj tudi kategoriziranje po skupinah in službenih letih, kar se tiče mezde, ki bi se zaradi tega morala v določenih primerih zvišati celo za približno 150 dinarja pri uri.

Zaradi te stavke je nekoliko razburjanja v Mariboru, ker stoji delo na stavbah. Delavci imajo tam straže, da se stavbe ne kvarijo in da ne pride do neljubih incidentov. Letos se v Mariboru

ne zida toliko, kot se je splošno pričakovalo, vendar je gradbena sezona kolikor toliko zadovoljiva. V dogotovitvi dela bo vsekakor nekaj zastanka, če se zadeva hitro ne uredi. Stavka stavbincev je odvisna od poteka pogajanj v Ljubljani. V Mariboru računajo, da se bo spor poravnal že v par dneh, tako da se bo delo lahko kmalu zopet začelo. Oblasti se trudijo, da bi med obema strankama prišlo do sporazuma, ravno tako se trudijo tudi delavske organizacije.

A. B.

Doma in po svetu

Madžarski konzulat v Zagrebu je povišan v gen. konzulat.

Izdelana je uredba o železu in jeklu. Besedilo nove uredbe so sprejeli vsi odločilni činitelji, razen banske oblasti v Zagrebu, katere pritrditev pa se pričakuje. Z novo uredbo se bo urejala trgovina, kontrola ter razdelitev železa in jekla.

Banska oblast v Zagrebu bo ustanovila še štiri posvetovalni odbori, in sicer za denarne in zavarovalne zavode v banovini Hrvatski. V odboru bosta po dva zastopnika bank, zavarovalnic in samoupravnih hranilnic z območja vsake gospodarske zbornice.

Ivana Meštrovića je izvolila Romunska akademija znanosti in umetnosti za svojega rednega člana.

Monumentalne slike iz slovenske zgodovine, ki jih je naslikal akad. slikar Gojmir Anton Kos za bansko palačo, bodo razstavljene v Jakopičevem paviljonu. Otvoritev

razstave je v soboto dopoldne. Opozorjamo vse, da si ogledajo ta izredna dela.

Plantaze čaja na južnih obronkih Kavkaza bodo sovjeti znatno povečali. Istocasno se bodo zgradile tudi tovarne za predelavo čaja.

Od 1. junija dalje je v Italiji zopet ustavljena prodaja bencina za zasebne avtomobile.

Eno prvih madžarskih gledališč v Budapešti bo gostovalo v Zagrebu ob otvoritvi razstave madžarskih upodabljaljivih umetnikov v Zagrebu.

Trgovinski minister je odobril ustanovitev delniške družbe »Jugoslovensko rudarsko azbestno društvo« s sedežem v Beogradu ter delniško glavnicu 1,5 milijona din. Nova družba bo zlasti izkoriščala azbestna ležišča ter predelovala azbest.

S 1. junijem pridejo v promet novi tovarni listi, ki bodo veljali 1 din in ne samo pol dinarja. Skupno s takso se cena brzovoznega tovarnega lista zviša od 250 na 3 din za kosovne pošiljke in od 2050 na 21 din za vagonске pošiljke, oz. od 2550 na 26 din. Stari tovarni listi se morejo zamenjati v 90 dneh, če pa so pokvarjeni v 30 dneh.

Simplonski ekspresni vlak ne vozi več v Franciji in Švici, temveč samo na progi Milan—Carihrad.

Italijansko-švicarska meja ni zaprta. Tudi francosko-italijanska meja ni zaprta. Neresnične so bile tudi vesti, da bi bila zaprta jugoslovansko-albanska meja.

Henry Ford je izjavil v nekem intervjuu, da bi Fordove tovarne mogle v šestih mesecih začeti izdelovati na dan po 1000 letal. Cena letal bi se pri tako veliki proizvodnji zelo znižala.

Japonska vlada je izjavila, da hoče ostati v sedanji vojni še nadalje nevtralna.

Avstralska vlada je sprejela sklep, da razpiše notranje posojilo v višini 5 milijonov funtov.

Italijanska vlada je izdala vsem ladijskim družbam nalog, da odpokličejo vse svoje ladje iz turških vod.

Japonska vlada je naročila vsem japonskim tovarnim in potniškim ladjam, da ne plovejo več v Evropo. Ladje, ki so že na poti čez Tih ocean v Evropo, naj se ustavijo v Evropi.

Ameriška vojna letala prihajajo, kakor poročajo iz Pariza, v vedno večjem številu v Francijo.

Ivan Brunčič

Ljubljana, Celovška c. 42

Stavbeno in pohištveno pleskarstvo in ličarstvo. Se najtopleje priporoča za vsa v to stroko spadajoča dela.

Cena zmerna! Delo solidno!



BIRMANSKA DARILA

ure, zlatnina, srebrnina in optični predmeti po nizkih cenah pri

J. VILHAR, urar — LJUBLJANA
SV. PETRA CESTA ŠTEV. 36

»GROM« špedicija

LJUBLJANA
Masarykova c. št. 14/1.

Zastopstva v vseh večjih mestih
v tu- in inozemstvu

Naslov brzojavkam: »GROM«
Telefon interurban št. 24-54

Zastopniki družbe spalnih vozov
S. O. E. za ekspresne pošiljke

— Vse potrebne informacije brezplačno —

Za vroče poletje

nabavite lahka volnena blaga: „fresco“, „tropical“, kamgarn itd.

PRI TVRDKI

DRAGO SCHWAB
LJUBLJANA, Aleksandrova c. 7

V zalogi vsakovrstna oblačila za šport, turistik, letovanje itd. —
Precizni kroji — Solidna domača izdelava

I. Bonač sin

Ljubljanska kartonažna tovarna in papirna industrija

Ljubljana, Čopova cesta št. 16

Tovarna za papir in lepenko: Količevo-Domžale

Centrala: Ljubljana, Čopova 16

Telefoni interurban 23-07 in 34-81

Brzojavi: Bonač sin Ljubljana

Izdelki: Vsakovrstna kartonaža in ostali papirni izdelki. Papir, lepenka, karton. Tovarniške znamke: toaletni papir „Sanol“ in „Hermes“, registratorji in mape za korespondenco „Hermes“ in „Redos“

PROMETNA BANKA D. D.

V LJUBLJANI
STRITARJEVA ULICA 2
Telefon 21-49

Ugodni trgovski krediti
Eskompent menic — Nakazila
v inozemstvo

Stare in nove vloge izplačuje brez
vsake omejitve

Obrestovanje vlog od 4% do 5%

HRANILNICA DRAVSKE BANOVINE

LJUBLJANA • MARIBOR • CELJE • KOČEVJE

== EKSPOZITURA: KOČEVJE ==

IVAN PIELICK, LJUBLJANA

trgovina z južnim in domačim sadjem ter zelenjavo na debelo

Pisarna in skladišče: Lingarjeva ulica
(v knezoškofijski palači)

Telefon interurban 45-47

Pošt. pred. 335 - Brzojavi: Pielick Ljubljana
Pošt. ček. rač. št. 17.706



Predno obesite oz.
kupite nove zavesa,
si oglejte izložbe
trvdke

A. & E. SKABERNÉ
LJUBLJANA

Poseben oddelček za linolej, zavesa itd.

Priporoča se
manufakturna veletrgovina



F. HREHORIČ, Ljubljana

Tyrševa cesta 28



The Rex Co.

Ljubljana

Gradišče št. 10

Telefon št. 22-68



Fr. P. Zajec

diplomiran optik

Ljubljana

Aleksandrova c. 4

Prehod Nebotičnika

Specialna zaloga
platna, belega in
pralnega blaga

Robert Goli

Ljubljana

Šelenburgova ulica 3



Za nabavo vagonovskih pošilk
moke, pšenice, koruze, zelja,
ovsa i. t. d. se obrnite na tvrdko

BREGAR & KREK

Telefon 3675 — Brzovav: Žitopromet

Palača Vzajemne zavarovalnice

Ljubljana, Miklošičeva 19

VELEZGANJARNA

Tvornica likerjev, ruma, vinjaka, vina-vermuta,
bermeta, malinovca iz gorskih malin in kisa

Viktor Meden-Ljubljana

Celovška cesta št. 10 — Telefon št. 20-71



**AKCIJSKA DRUŽBA ZA KEMIČNO INDUSTRIJO
LJUBLJANA**



DIAMANT

PLETILNI STROJI

najnovejše konstrukcije,
poznano kvalitetno delo

Igle za pletilne stroje
vseh strojnih sistemov

ADOLF FÜHR, LJUBLJANA

Masarykova cesta št. 19 • Telefon št. 44-34

**PRELOG
KARL**
Ljubljana

Najugodnejši in
najcenejši nakup
perila za dame, go-
spode, kakor tudi
za otroke, volne,
bombaža, svile, no-
gavice, rokavice, ple-
tenin i. t. d., i. t. d.

Židovska ul. 4
Stari trg št. 2
Tyrševa c. 22

**KNJIGOVEZNICA
JUGOSLOVANSKE
TISKARNE**

reg. zadr. z o. zav.

**LJUBLJANA
KOPITARJEVA 6**

*
Nudi po izredno nizkih
cenah: Salda konte, štra-
ce, jourmale, žolske zvez-
ke, mape, odjemalne
knjižice, risalne bloke
itd.

Občni zbori

Obrtna banka v Ljubljani ima
svoj 19. redni občni zbor v sredo
12. junija ob 11. v prostorih rav-
nateljstva v Gradišču 2. Najmanj
10 delnic se mora položiti vsaj
šest dni pred občnim zborom.

Ivan Vrbinc

Ljubljana, Kolodvorska ulica 23

Stavbeno, pohištveno pleskarstvo, ličarstvo in soboslikarstvo

Se priporoča za vsa v to stroko spadajoča dela. — Izdelava zelo solidna in po zmernih cenah

Pri nakupu vsakovrstnega manufakturnega
blaga Vam priporočamo znano veletrgovino
**R. MIKLAUC - „Pri Škofu“
LJUBLJANA**

Lingarjeva ulica 3 - Pred Škofijo 3

Ustanovljeno leta 1869

Telefon št. 29-09

Trgovina na drobno v pritličju / na debelo v prvem nadstropju

Obiščite

galanterijsko
veletrgovino



Ivan Samec

Ljubljana

Mestni trg št. 21

Kreditni zavod za trgovino in industrijo, Ljubljana

Prešernova ul. 50. Telefon: 37-81, 37-82, 37-83, 37-84
Brzjavni naslov: Kredit Ljubljana
PODRUŽNICA BEOGRAD, Uzun Mirkova ul. 10
Telefon: 29-154. Brzjavni naslov: Kredit Beograd



Obrestovanje vlog, nakup in prodaja vsakovrstnih vrednostnih papirjev, deviz in valut, borzna naročila, predjmi in krediti vsake vrste, eskompt in inkaso menic, kuponov, nakazila doma in v tujino, safe-deposits itd.

MANUFAKTURNA IN
MODNA VELETRGOVINA

FELIKS URBANC

LJUBLJANA, SV. PETRA CESTA 1

PRIPOROČA CENJ.
OBČINSTVU SVOJO
VEDNO NAJNOVEJŠO
ZALOGO MANUFAK-
TURNEGA IN MODNE-
GA BLAGA ZA MOŠKE
IN ŽENSKÉ, SVILE, VSE
VRSTE PLATNA, BELE-
GA BLAGA, ŽEPNIH IN
NAGLAVNIH ROBCEV,
ZAVES, PREGRINJAL,
PREPROG ITD. PO
NAJNIŽJIH CENAH.
POSTREŽBA SOLIDNA
IN TOČNA

Dobro poznana



kvalitetna cikorija

Varaždinska

INDUSTRIJA SVILE D.D. Varaždin

TELEFON ŠTEV. 159

BRZOJAVI: VIS



Naši proizvodi: krepdešin, krep-maroken, krep-saten, žoržet, modne svilene tkanine, svila za podlogo, šali, rute iz naravne in umetne svile

KUPUJTE DOMAČE BLAGO!

PREJELI SMO VELIKO IZBERO

poletnih novosti

ZA DAMO elegantne plašče, paletaje, kostime;
ZA GOSPODA moderne površnike in obleke.

F. Lukič
Štritarjeva ulica

Srečko Lapaine

TRGOVINA S KRZNOM

Ljubljana, Aleksandrova cesta 4 - vhod s pasaže

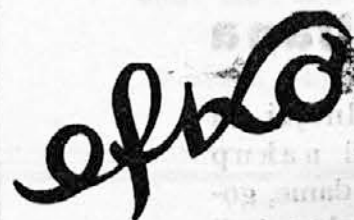
TELEF. 37-37

Kdor hoče biti res dobro in poceni postrežen, ta naj obišče
hotel, restavracijo in kavarno

»METROPOL«

150 sob — 200 postelj (Miklič) Sobe à dln 25' — in 30' —
nasproti glavnemu kolodvoru v Ljubljani
Telefon: hotel 27-37 Telefon: kavarna 20-22

TRIKOTAŽA:
PLETENINE:



perilo, bluže, srajce za
dame in gospode v mako,
svilenem in volnenem perilu
jopice, puloverje, sviterje,
jersey-obleke, modne
športne drese, pijame itd.

F. KOS, Ljubljana, Židovska ulica šte. 5

Čekovni račun za življenje štev. 39.652

LA NATIONALE

Čekovni račun za požar štev. 39.653

AKCIJSKA DRUŽBA ZA ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE. ZAVAROVALNA DRUŽBA PROTI POŽARU IN EKSPLOZIJI

FILIJALA V ZAGREBU

Leta 1820
Glavnica: 50,000.000 francoskih frankov

Leta 1830
Glavnica: 75,000.000 francoskih frankov

Ustanovljeno v Parizu

Fond: 1.500.000.000 francoskih frankov

Naslov za brzjavke: LANATIONALE Telefon šte. 86-41

Glavno zastopstvo za dravsko banovino:

Predstavnik: A. M. FRIEDRICH, LJUBLJANA

Tyrševa cesta 1a — Telefon št. 47-58