



MESARSKI LIST

Stručni list za mesarski, kobasičarski i srodni obrt.

Izlazi mjesečno.
Uredništvo i uprava p. Št. Vid nad Ljubljano.

Oglasi po cjeniku.
Pretplata za čitavu 1930. godinu 30 Dinara.

Deset godina ljubljanskog velesajma.

Medju mnogim našim privrednim institucijama vrlo važnu ulogu oko napretka domaće industrije, trgovine i zanata igra ljubljanski velesajam.

U ovih 10 godina rada u našoj novoj državi pokazale su se njegove priredbe kao potrebne revije našega rada i napretka i u vrijeme kada je novac tražio robu i obratno kad roba i njezini stvaraoci traže placement — tržište i novac.

I u jednoj i u drugoj situaciji velesajmovi i specijalno priredbe ljubljanskog velesajma potpuno su odgovorili onoj svrsi, kojoj su bili namijenjeni i odlično udovoljavali potrebama domaće produkcije i domaćeg konzuma — u kratko: potrebama našeg tržišta.

Moderna privreda, a osobito industrija i trgovina današnjice usvojila je velesajmove kao najzgodniji forum za propagandu i plasiranje svih vrsti artikala i kao najprikladnija godišnja sezonska sastajališta trgovaca i producenata. Zato su se skoro u svakoj državi poslijeratne Europe sajmovi afirmirali kao tržišta odnosno burze robe, na kojima se posluje na bazi uzoraka. Njihova je glavna misija, da upravo koncentriraju ponudu i stvore jedan centrum za sve one informacije, koje su potrebne da poantiraju tendencije tržišta.

Oni su najvjernija slika ekonomskog stanja pojedine zemlje, a istodobno i jedno od najkompetentnijih mjerila pulsiranja svih privrednih i grana i komponenta dotične države. Pozorni promatralac prvih triju sajмова u Ljubljani jasno je mogao da uoči eru inflacije u našoj državi, obilje papirnog novca i veliko pomanjkanje robe. Tko promatra sadanje velesajmove, dobiva drugačiji pojam. Vidi vrijednijim novac, mušteriju koja kalkuliра i točno vodi računa o cijenama jednog i drugog artikla kod raznih konkurencija, uvjerava se u potačine o bonitetu i kvalitetu robe, o uslovima plaćanja.

A najglavnija je razlika izmedju onih prvih i ovih potonjih manifestacija konstantni napredak domaće industrije. Stranci dolaze i danas na velesajam, ali samo s onom robom, koje mi nemamo: u glavnom sa strojevima. Tekstil, koža, staklo, papir, željezo i preradjevine ovih industrija, toliko su u našoj državi uznapredovali, a što je glavno i upoznali su se sa domaćim konzumentom, odnosno posrednikom-trgovcem, da su se strani artikli morali povući.

A naročito je ovo slučaj kod strojeva, koji služe za preradjivanje mesa, što će naravno naše čitaoce i najviše interesovati. Ovdje svakako ide prvo mjesto tvornici mesarskih potreština Rudolf Grudnik, Ljubljana-Draavlje. Ovoj je tvornici uspelo konstruirati strojeve, koji su najmanje za 50 % bolji i jeftiniji nego strojevi iz inostranstva. Kako nas tvornica izvještava, će ona već ove godine izložiti novi model Cuttera i kvečmašina na ručni i mehanični pogon. Čena će ovih Cuttera biti toliko jeftina i platežni uslovi tako pogodni, da će svakom i najmanjem kobasičaru biti moguće postaviti ovu mašinu u svoju radnju, a konstrukcija tako je odlična, da nijedan inostrani proizvod ne može da mu se usporedjuje. Pored Cuttera i kvečmašina tvornica će izložiti i ostale kobasičarske strojeve u najmodernijim izradbama i svakovrsni mesarsko-kobasičarski alat. Ovo će biti izloženo u paviljonu F 485—487 kod središnjeg ulaza. Preporučujemo našim čitaocima, da prilikom posjeta velesajma posjete i ovaj paviljon i da si ogledaju izložbu mesarsko-kobasičarskih potreština.

Dalje su za naše čitaoce važne hladione naprave, koje će kako svađe tako i ove godine izložiti bečka tvornica I. Gellert po svome zastupniku ing. D. Raubergeru, Koseze-Ljubljana, u vlastitom paviljonu.

Koliko milijuna narodnog novca ostaje uslijed napretka domaće industrije u našoj zemlji, nije potrebno ni govoriti.

Industrijalizacija svih krajeva Jugoslavije išla je neko vrijeme rapidnim tempom. Zatim nastala je stanka i selekcije, tako da danas živi ono, što ima zdravo korijenje i opravdani raison d'être.

Ne pretjeravamo, ako ustvrdimo, da je četiri petine novu osnovanih zdravih industrijskih poduzeća u Hrvatskoj i Sloveniji pružilo interesentima kroz priredbe ljubljanskog velesajma svoju kartu, a stara predratna poduzeća nijesu izostajala da izlažu te da svojim izradjevinama upoznaju mušterije svih krajeva naše zemlje. Ljubljanski je velesajam dakle bio onaj forum, kroz koji se veći dio ovdašnje industrije upoznao ne samo zahtjevima konzumenta, nego i



FIRMA R. GRUDNIK LJUBLJANA-DRAVLJE

upozorava sve mesare i kobasičare na svoju bogatu izlogu na X. Ljubljanskom međunarodnom velesajmu, paviljon: F, kod osrednjeg ulaza br. 485—487.

Izložene su mašine svih vrsta: Wolffi, kvečmašine, mašine za punjenje kobasica, Blitz, mišmašine, kotli, vintе itd. i svakovrsno mesarsko orudje.

Ne propustite ove zgode te si ogledajte bogatu izlogu te na velesajmu nabavite sve, što Vam za Vašu radnju treba.

(Za velesajam dozvoljen je od ministarstva 50. % popust na željeznicama, parobrodima i avijonima.)

Očekujući mnogobrojan posjet preporučuje se
R. Grudnik, Ljubljana-Draavlje 103.

afirmirao kod svoje kuće, a i u doba privredne krize vršio je ljubljanski velesajam kroz svoje priredbe blagotvorni uticaj, jer su se baš u tim prigodama znali sporazumjeti producent i kupac o svim olakšicama plaćanja i kreditu.

Predugo bi nas zavelo nabranjanje svih dobrih strana velesajma kao važnog potporanja naše privrede.

Ukazali smo samo na to, kako je njegova uloga u svim situacijama bila odlična i postigla svoju svrhu.

Važnost kalkulacije.

Koliko me koštaju kobasice, koje prodavam? Pravilni odgovor na ovo pitanje zapravo morao bi svakom mesarsko-kobasičarskom obrtniku da bude nešto, što se po sebi razumi. Ali mnogi se poduzetnik vara. Što je u većim poduzećima po sebi razumljivo i životna potreba, to se kod velikog broja manjih radnja malo ili uopće ne uzima u obzir, naime točna kalkulacija. Nećemo se danas još upuštati u kalkulacije, nego ćemo jedino skrenuti našim čitaocima pažnju na veliku važnost točne kalkulacije, otvoriti tome i onome kobasičaru oči te ga upozoriti na štetu i gubitak. Prvo treba da skrenemo pažnju na kalkulacioni postupak u velikom poduzeću. Na osnovu kupovne cijene i ostalih troškova ustanovi se osnovna cijena za kilogram zaklane životinje. Na osnovu mnogih iskušenja poznati su od prilike težina i vrijednost pojedinih komada mesa i prema ovim brojevima ustanovi se prodajna cijena svakog komada i oni dijelovi, koji će služiti za fabričaciju. Drobina računa se prema dnevnim cijenama, isto i crijeva. Proizvodnja pojedinih vrsti kobasica uslijedi na osnovu recepta, koji se rijetko kada mijenja. Svaka pojedina vrst dobije svoj posebni list proizvodnje, koji služi za kalkulaciju, sa kojom se ustanovi prodajna cijena svake vrsti kobasica. Na ovom su listu zabilježeni vrste upotrebljenog mesa, postotni gubitak pri kuhanju, vrijednost po kilogramu i ukupno, količina i vrijednost crijeva, mirodijske, kanap, gubitak kod loženja u dim itd. Slična su izračunavanja za soljeno i sušeno meso, trajnu robu i konzerve. Priračunaju se dalje i ukupni troškovi za pogon, svijetlo, gorivo, plaće, materijal za sušenje itd. Na taj bi dakle način bili poznati vlastiti troškovi, a pribroje se onda još i event. troškovi za transport, prodavanje, zamotavanje i dostavljanje. Porez, kamati, rezerve i neki čisti dobitak naravno mora da se uzimaju u obzir. A usprkos toga više puta nastaje potreba promijeniti račune poradi osobina mesa, sušenja i obradivanja i to naročito kod trajne i sušene robe.

Naravno neće ovako točan pregled biti moguć jednom mesarsko-kobasičarskom obrtniku, koji mora sam lično da obavlja kupovanje blaga, prodavanje mesa i mesnih proizvoda, proizvodnju kobasica, a često puta i klanje. Pa i za njega je od velike važnosti, da s vremena na vreme izvrši točnu kalkulaciju o pojedinim vrstama kobasica ili mesa, što ih prodava.

Tko će to više puta učiniti, brzo će naći uzrok svojih poslovnih neuspjeha. Time razvijaju se i potrebne trgovačke sposobnosti i pravilno procjenjivanje, što poslije kod točnog vodjenja knjiga umesto dotadašnjeg nikakvog ili primitivnog donosi radnji nove koristi. Pa i sa strane mesarsko-kobasičarskih udruženja bilo bi potrebno da upozoravaju na takve kalkulacije. Onaj majstor naime, koji točno zna, koliko njega košta roba, koju prodaje, neće svojem računajućem drugu nikad biti nepravi konkurent.

Gubitak pri kuhanju i obarenju mesnih dijelova, koji se upotrebljavaju za proizvodnju kobasica.

Nije svakom majstoru poznato, kako veliki je gubitak pri kuhanju mesnih dijelova, koje će upotrebiti za kobase ili druge mesarsko-kobasičarske proizvode. Al ipak igra ovaj gubitak kod kalkulacije prodavne cijene vrlo važnu ulogu. Jedan mesar-

Od 29. maja do 9. juna održaće se u Ljubljani X. međunarodni jubilar- ni velesajam. Preporučujemo našim čitaocima, da ga posjete i ovdje poručuju sve što im treba za njihove radnje.

Legitimacija daje pravo na željezničku vožnju uz pola cijene te na vozne povlastice na parobrodima. Staje 30 dinara te se dobije u svim većim novčanim zavodima, u biljetnicama »Putnika« ili direktno od ureda velesajma u Ljubljani.

sko-kobasičarski obrtnik izračunao je na osnovu 35 godišnje prakse gubitak pri kuhanju i obarenju raznih sastavnih dijelova za kobasice. Od ovog obrtnika ustanovljeni postotci gubitka činit će se mnogom čitaocu zapanjujuće visoki. Ova činjenica pokazuje veliku potrebu objavljivanja ovakih brojeva, budući da se time mnogom majstoru otvara posve novi pogled i pokaže potreba po točnoj kalkulaciji.

Kod slijedećih brojeva radi se naravno samo o poprečnim brojevima. Variacije navije ili naniže stalno će se dešavati, kao što se na primjer i kod najbrižljivijeg rada kod

obarenja jetara

mogu ustanoviti gubitci. Prema ustanovljenju spomenutog mesarsko-kobasičarskog obrtnika iznose gubitci kod:

Svježih svinjskih jetara, lako obarenih 3 do 10,8%;
svježih svinjskih jetara, jače obarenih 11,3%;
soljenih svinjskih jetara, lako obarenih 14 do 17%;
svježih govedjih jetara, lako obarenih 15 do 18%;
soljenih govedjih jetara, obarenih 7 do 8,5%;
soljenih otpadaka od govedjih jetara 20,1%.

Masni komadi

takodjer pokazuju kod obarenja velike gubitke, ali se kod njih dobija mast, koju treba pažljivo pokupiti. Gubitak pri obarenju masnih komada iznosi za:

Slaninu, svježu, koja je sirova narezana u kocke 3 do 5%;
soljenu slaninu 33%;
soljeni odresci od slanine 37%;
masni odresci od svinjskih trbuha itd. 10 do 12,3%.

Gubitci pri kuhanju raznih komada mesa.

Meso od svinjskog vrata, kuvano 12,5%;
svježi trbusi bez kosti 16%;
soljeni trbusi bez kosti 20,6%;
svježa svinjska pleća, kuvana, sarezana na kocke 15 do 23%;
svinjski bubrezi, kuvani 30 do 35%;
svinjski bubrezi, tvrdo kuvani 50%;
soljeni svinjski jezici, kuvani 44,5%;
soljeni svinjski želuci, kuvani 41,2%;
soljene svinjske glave 42,6%;
soljene svinjske gubice 31 do 33%.

Gubitci pri kuhanju djelomično leže u rukama kuhača. Variacije će se naravno pokazati kod svakog kuhanja, ali one nikako ne smiju pre- više prekoračiti poprečnih brojeva, koje smo naveli. Ovde je potrebna pažljivost majstora kao i naknadna kontrola.

Slijedeći brojevi izračunati su na taj način, da se je uzelo od većeg broja kuhanja poprečnost.

Pri kuhanju gube:

Soljeno govedje meso 40 do 43%;
kruti komadi 50%;
soljeno meso od govedjih glava 43,6 do 46%;
mlada govedjina, soljena 23%;
starija govedjina, soljena 41%;
soljeni govedji jezici, 26%;
govedja srca, svježa 29%;
govedja srca, soljena 36 do 40%;
soljena vimena 50%;
svježa vimena 42%;

govedji repovi gube na mesu 50%;
govedji bubrezi, kuvani 12%;
govedji bubrezi, tvrdo kuvani 30%;
svježa govedja pluća 16,5 do 30%;
soljena teleća pluća 14%.

Kako rekosmo, svi su ovi brojevi poprečni.

Gubitak pri sušenju u dimu.

Da se točno ustanovi cijena kobasica i salama, važno je da se uzima u obzir količina upotrebljenih crijeva. U najviše slučajeva će ovdje najbolja crijeva biti i najjeftinija, ovo će naročito biti slučaj kod onih vrsti, koje se upotrebljavaju za ku-

vane kobasice. Mnoga crijeva, koja se čine jeftina postaju skupa, ako pucaju pri punjenju kobasica ili u kazanu, da ne govorimo o gubitku vremena i o šteti u kazanu. I jeftini i zbog toga loši kanap je stalni izvor gnjeva i gubitaka. Mirodijske takodjer će služiti svojoj svrsi jedino onda, ako će se upotrebiti u punom posjedu svojeg mirisa te izdašnosti.

Naročito pažnju treba skretati brzom dimu (Heissrauch), budući da pri tome vrlo lako mogu nastati veliki gubici radi nepravilnog postupka ili radi loše naprave. Gubici pri sušenju variraju, a prosječno gube kobasice oko 10%.

U narednom broju ćemo početi sa kalkulacijama.

Podmladak u našem zanatu.

Nevjerovatnim tempom pospješili su uslovi današnjice razvoj svega, što bi uprostilo i lakšim učinilo savremeni život. Logičan rezultat toga bilo je povećanje prohtjeva, istančanost ukusa i životnih potreba na jednoj strani, i povećanje raznovrsne produkcije i fabrikata na drugoj strani.

Sve struke zanata, produkcije i trgovine morale su da se preporode brzim tempom i da prime te novine, kako bi mogle da ih pruže svojim potrošačima.

Sve branže, pa i mesarska, doživjele su ovaj preporod, morajući poći u korak s ostalima, kako bi naročito danas u doba stagnacije svojom jakom garancijom i ubjeđenjem u dobar kvalitet i čistoću mogla privući kupca.

Sve gore navedeno traži od savremenog mesarsko-kobasičarskog obrtnika sve veću obću i stručnu naobrazbu, negoli je bila potrebna našim predjacima. Školska i stručna naobrazba i savršenost mora da našnjeg mesara usposobljavati za moderni napredak i konkurenciju. Svojedobno bilo je dovoljno, da je obrtnik bio valjan i marljiv radnik i prosperitet je njegovoj radnji bio siguran. A svi uslovi današnjice traže pored stručnog znanja i savršenosti i mnogo općenite naobrazbe i savršenosti, pa i jake volje.

Glavni prethodni uslov za egzistenciju i napredak savremenog obrtnika jest jaka organizacija. Organizacija danas je snaga, bez koje napredak nije moguć. Na žalost svi staleži bolje uviđaju potrebu organizacije, negoli razni zanati. Djaci, invalidi, službenice i razni mali staleži osjetili su ovu potrebu i osnovali organizacije, međutim ima mnogi zanatlija, koji smatra organizaciju nepotrebnim i suvišnim. Međutim nije dovoljno, ako obrtnik jedino postaje članom nekog udruženja, nego treba u svojoj organizaciji i raditi za prosperitet svojeg staleža time da skrećemo pažnju našem pokretu, tisku i uopće našoj organizaciji. Podupirati staleške akcije, učestvovati na saborima, predavanjima i po mogućnosti i sudjelovati — to traži naša staleška savjest i naš zanatlijski ponos!

Kako su naši predjaci ostavili svoja mjesta nama, tako ćemo i mi ova naša mjesta ostaviti našem podmlatku i stoga nikako ne smije nama biti sve jedno, u kakve će ruke doći naše radnje, naš obrt i naše organizacije. Naši nasljednici treba da su vrijedni našeg rada i naših tradicija. Budući da nama ne može biti sve jedno, kakav će biti razvoj našeg staleža poslije nas, to moramo našem podmlatku posvetiti najveću pažnju.

Kod polaganja ispita za pomoćnike zapaža se kod naših naučnika sve veće i veće neznanje bilo u teoriji bilo u praksi. Iz toga može jasno da se vidi, da naučnici nisu na korist upotrebili svojeg naučnog vremena. U mnogim slučajevima leži krivnja na njihovom majstoru samom. Obzirom na prilike, u kojima se neki naučnici nalaze, propuštale su ispitne komisije i takve naučnike, a od sada bezuslovno je potrebno, da komisije od svakog naučnika traže ono zna-

nje, koje je potrebno pomoćniku početniku, i to iz razloga, jer se uslijed površne i nepotpune stručne naobrazbe stavlja u opasnost naš obrt i jer se od pomoćnika, koji u naučno doba nije mogao da nauči ni najpotrebnije stvari za početnika, ne može to očekivati ni u budućnosti. Takvog pomoćnika, koji kao naučnik nije ništa naučio, majstor ne može uposliti kao radnika te mora svaki poslodavac da ga otpusti za nekoliko dana. A budući da mora svaki čovjek da živi, to obično takav pomoćnik počne šeptrljati i time pravi štetu majstorima pa i staležu.

Iz gore nabrojanih razloga potreban je slijedeći postupak: Naučnika neka se uzgoji samo onaj broj, koji je za obrt neophodan. Preveliki broj naučnika prouzrokuje besposelnost i upropašćuje obrt. Primaju neka se isključivo samo naučnici s dobrom školskom naobrazbom i dobrog vladanja. Jedino od takvih naučnika moguće je očekivati potpunu stručnu naobrazbu i savršenost, što će osigurati našem obrtu dobar podmladak. Doba preiskušanja naučnika neka traje 4 nedjelje. U toku ovog vremena majstor može ustanoviti, dali je naučnik fizički i moralno sposoban za obrt. Naučni ugovor treba sklopiti tek nakon ovog vremena, ako naučnik bude za obrt sposoban.

Majstor neka naučnika odmah prilikom stupanja u učenje upozori na to, da se najvećom brigom i pažnjom posveti svome budućem zvanju i da se interesuje za svaku pojedinu stvar, budući da mu je jedino na taj način moguće prikupiti ono stručno znanje, koje će se od njega kao pomoćnika tražiti i koje će morati pokazati prilikom polaganja ispita za pomoćnika.

Dužnost je majstora, da u toku naučnog doba upozna naučnika sa svim radovima u obrtu, da ga kontroliše i da mu omogućava što najbolju stručnu naobrazbu. A naročito pažnju mora majstor skretati točnom posećanju zanatske škole. Kod ispita više puta se dešava, da kandidati za pomoćnike ne znaju ni najlakših računa, koji su neophodni već za pomoćnika, a još u većoj mjeri za budućeg majstora.

Ne radi se o tome, da prodje nastavno doba i da naučnik postaje pomoćnik, nego da u dovoljnoj mjeri nauči svoj zanat, kako bi kao samostalan obrtnik uspješno mogao da vodi svoju radnju.

Tržište stoke.

Na ljubljanski sajam, koji je bio održan 7. V. 1930, dogon stoke je bio slijedeći: Konja 291, volova 58, krava 63, teladi 11, odojčadi 418. Od toga je prodano 57 konja, 26 volova, 29 krava, 7 teleta i 390 odojčadi. Sajam bio je dobro posjećen. Na naročitu potražnju naišla je odojčad, u ostalom bila je potražnja srednje dobra. Cijene su u glavnom ostale nepromijenjene, jedino su cijene teladi nešto skočile. Po kilogramu žive težine notiraju: Volovi I. 10 Din, volovi II. Din 9—9,50, volovi III. Din 8 do 8,50. Krave tovljene 5 do 7 Din, krave za mesarske svrhe 4 do 5 Din, telad 14,50 do 15,50. Odojčad prodavala se od 250 do 400 Din po kom.

Naša nova knjiga.

Uprava našeg lista priprema s sudjelovanjem naših najodličnijih mesarsko-kobasičarskih stručnjaka novu stručnu knjigu, koja će opsegati oko 500 za naše prilike odgovarajućih recepta. Knjiga će se štampati na srbohrvatskom jeziku latiničom te će za svakog mesarsko-kobasičarskog obrtnika predstavljati kapital. Cijena će ovoj knjizi biti Din 160.—

Umoljavamo sve mesare i kobasičare, koji se za ovu knjigu interesuju, da nam dopisnicom jave svoje interesovanje, kako bi naša uprava bila u stanju ustanoviti nakladu knjige.

Tržište kože.

Domaće:

Općeniti položaj je vrlo miran. Premda su inostrane aukcije donijele povišenje cijena, nije to imalo nikakvog uticaja na naše tržište.

Cijene volujskim kožama kreću se između 12—13 dinara bez soli; bosanske i srpske su odgovarajuće jeftinije.

Sva teleća koža, koja dolazi na tržište, prodaje se odmah, tako da ne dolazi do nikakve zalihe. Cijene su nepromijenjene. Plaća se za teleće kože s glavom i dugih nogu dinara 23—24, a za teleće kože bez glave i kratkih nogu Din 30—31, sve bez soli.

Konjske kože dolazi malo na tržište, a svu robu kupuju domaći tvorničari. Konjske kože počam od 220 cm notiraju Din 145—150 po komadu.

Od sitnih koža dolazi u obzir samo jagnjeća, a inostranstvo nema za te kože sada interesa. Plaća se za janjeće kože Din 15 do 20 po kom.

Jareće kože. Za jareće kožice od kozladi plaća se po komadu 20 dinara, za težu robu odgovarajuće više.

Inostrana tržišta:

Italija:

Unatoč mlohavoj situaciji imale su lake i osrednje teške kože glatku prodju uz otprilike iste cijene kao prošlog mjeseca. To valja pripisati okolnosti, da se sada u Italiji kolje za jednu trećinu manje negoli prije štaviše u nekim krajevima još manje, tako da količina svježih koža jedva dostaje za domaću industriju.

To ujedno tumači i činjenicu, da su cijene u Italiji otprilike za 5 posto više, nego što bi redoviti inostrani kupci bili voljni da plate. Juneće i volujske kože od 30 do 40 kilograma kupovala je Engleska, tako da ni kod ovih vrsta koža nije moglo doći do nagomilavanja zaliha. Pred nekih 14 dana bilo je još prilično mnogo raspoloživih teških volujskih koža, ali sada su se zalihe ovih vrsta koža prilično razrijedile. Sada se traže otprilike slijedeće cijene:

Kravljke kože do 30 kg 5.10—5.25 lira. Kravljke kože od 30 do 40 kg 5 do 5.10 lira. Kravljke kože preko 40 kg 5—5.20 lira. Volujske kože od 40 do 50 kilograma 4.75—4.80 lira. Volujske kože preko 50 kg 4.50—5.65 lira. Juneće kože preko 30 kg 5.30—5.75 po kg prvobitne vage.

Teleće kože: I teladi klalo se manje negoli inače, a budući da su veće količine prodane u inostranstvo i da je osim toga i domaća industrija morala da podmiri svoju potrebu, to je uspjelo svu količinu svježih telećih koža otuditi a da cijene nisu mnogo pale. Posljednje su prodaje izvršene otprilike na slijedećoj bazi: Bez glave, kratkih nogu od 3 do 7 kg, prosječno 4½ kg 11.25 do 11.40 lira. Bez glave, kratkih nogu od 3 do 8 kg, prosječno 5 do 5.75 kg 10.25 do 10.50. Bez glave, dugih nogu od 3 do 6 kg, prosječno 4½ do 5 kg 10.40 do 10.70. Bez glave, dugih nogu od 6 do 8 kg 9—9.10 lira, bez glave, dugih nogu od 8 do 12 kg 7.90 do 8 lira po kilogramu prvobitne težine.

Uticaj Izvoznih sindikata na tržište svinja.

Sada je već definitivno riješeno pitanje organizacije izvoznog sindikata u Jugoslaviji i Rumuniji. U obe te države će se sindikati obrazovati državnom pomoći, a osim toga će sindikati dobiti monopol na izvoz žive marve, jer će se na izvoz osim sindikata navaliti teške carine. Na taj način pored Poljske Rumunija i Jugoslavija osnivaju monopolske organizacije za izvoz žive marve, koje će predstavljati jaka i privilegovana preduzeća.

To stanje stvari moralo je uticati na tržišta, a na prvom mjestu na čehoslovačka i austrijska. Već osnivanje poljskog sindikata je na tim tržištima izazvalo izvjesne promjene, među njima smanjenje uvoza i skok cijena. Ali u danom slučaju poljski sindikat stalno mora računati na to, da se uvoz iz Poljske može zamijeniti uvozom iz Jugoslavije i Rumunije. Monopolizacija izvoza žive marve i u tim državama znatno mijenja stanje na tržištu, jer će sada postojati tri krupne monopolske organizacije, koje koordinovanom akcijom vrlo lahko mogu postići sve što smiju (u prvom redu skakanje cijena).

Monopolizacija izvoza svinja u državama, koje su glavne izvoznice u Čehoslovačku, mora uticati na stanje čehoslovačke kobasičarske industrije, koja se time nalazi u gorem položaju od kobasičarskih poduzeća u državama izvoznicama. To ilustrira vrlo lijepo primjer Poljske, koja je istovremeno sa osnivanjem izvoznog sindikata počela da preradjuje meso. Godine 1924. je samo 0.5% izvoza (prema vrijednosti) otpadalo na izvoz preradjenog mesa, ostalo je sve više išlo na izvoz žive marve, a godine 1929. iznosio je izvoz preradjenog mesa već 20% i apsolutna vrijednost toga izvoza nadvisuje vrijednost cjelokupnog izvoza mesa iz Poljske.

Ista pojava je primjećena u Jugoslaviji. Iz Rumunije nema još vijesti.

Osnivanje sindikata za izvoz svinja i mesa iz Jugoslavije, Poljske i Rumunije čini čehoslovačko tržište zavisnim od tri jake organizacije, a s druge strane predstavlja za čehoslovačku kobasičarsku industriju nove i vrlo jake konkurente.

Naši su izvoznici naše proizvode do sada predavali u inozemstvu tek preko posrednika velikih stranih firmi, koje su na tome zaradjivale velike sume. Stoga je bio potreban osnatak ovakova jednog društva, koje će ulogu posrednika preuzeti na sebe, te će tako dobitak, koji su prije zaradjivali stranci, ostati u našoj zemlji.

Dopis.

Iz Slovenske Bistrice. — Spoštovani g. urednik! Prosim, da objavite ta moj dopis u Vašem uglednom listu u svarilo vsem mesarjem in prekajevalcem.

Gre za trgovskega potnika D., o katerem ste najbrže pisali v 5. številki lanskega letnika, kjer ste točno navedli njegove navade in nastop. Kljub temu Vašemu opozorilu in točnemu opisu, sem vendar imenitno nasedel potniku D., ki se mi je samozavestno predstavil kot lastnik velike delavnice mesarskih potreščin in električne precizne brusilnice za plošče in nože nekje pri Ljubljani, poleg tega pa še kot zastopnik največjih tvornic mesarskih strojev iz inozemstva.

Jaz sem jezikaču verjel in res naročil pri njem stroj, poleg tega pa sem mu dal v brušenje vse plošče in nože od mesoreznega stroja, ker mi je stavil za to stvar nizko ceno. Ko sem nože in plošče dobil nazaj, sem moral na svojo največjo jezo ugotoviti, da so vsi noži in plošče pokvarjeni. Prvič so bile plošče in noži nepravilno brušeni, drugič pa so bili vsi noži prežgani, ker dotični, ki jih je brusil, ni imel pojma o brušenju. Naknadno sem izvedel, da gospod D. nima niti delavnice niti brusilnice,

ampak da daje nože in plošče brusiti navadnim pocestnim brusarjem, ki se seveda razumejo samo na škarje in britve, ne pa tudi na naše orodje. — Orodje, kar ga na svojih potovanjih proda, kupuje pri raznih ljubljanskih železotrgovcih, stroje pa sedaj tukaj, sedaj tam, ker se ga povsod kmalu naveličajo.

Pri stroju sem ugotovil, da ima mož tudi tole navado: Na račun vzame približno eno četrtino vsega zneska in napiše na naročilnico, katero Vi podpišete, jako lepe dobavne, plačilne in garancijske pogoje, tako da ste prepričani, da ste napravili najboljšo kupčijo, kar jih je do sedaj bilo sklenjenih v mesarskem stanu s potniškim posredovanjem. Ko pa možakar pride z dobljenim denarjem na varno, se spravi nad Vaše naročilo in ga temeljito preuredi. Napiše kar enostavno novo naročilo s čisto drugačnimi pogoji in ga pošlje oni firmi, za katero ima največ upanja, da mu bo še kaj zaupala. Firma seveda naročilo izvrši točno po naročilnem listu. Vi pa dobite čisto nekaj drugega kot ste naročili, ker je »veleindustrijec« naročilo napravil čisto po svoje, tako da se Vam čisto lahko zgodi, da boste namesto šprice na ročni pogon dobili navadno ročno šprico kakor jih imajo klavci, namesto Wolfa strojček za faširanje itd.

Svarim torej vse tovariše-mesarje in prekajevalce, da se varujejo tega potnika D., ki nastopa kot lastnik velike delavnice in precizne električne brusilnice in zastopnik tvornic za mesarsko-prekajevalske stroje. Falot ima tudi svojo naročilno knjigo in svojo stampiljko, da se človek lažje ujame, je pa prav navaden prevrtač, ki gleda samo na to, kje bo dobil kakega poštenega človeka, da ga olajša za nekaj stotakov. Ker s tem tudi poštenim trgovskim potnikom onemogočuje delo, bi bilo zelo potrebno, da mu organizacija stopi na prste in mu enkrat za vselej prekriža račune.

Opomba uredništva: Prosimo tudi vse ostale naše čitatelje, da nam sporoče slične slučaje, ki jih bomo radi objavili, da se enkrat za vselej napravi konec takim sleparstvom, obenem pa bomo tudi poskrbeli za nagrado za vse dosedanje kupčije. Vse one, ki dajejo svoje plošče in nože brusiti navadnim cestnim brusarjem, pa opozarjamo, naj nikar ne škodujejo sami sebi in naj pošiljajo te stvari brusiti tvrdki R. Grudnik, Ljubljana - Dravljje, ali pa tvrdki Friedrich i Haaga, Zagreb, ki imata za to svrhu urejene posebne brusilnice, v katerih se noži in plošče na specijalnih strojih precizno in res pravilno zbrusijo. Vse pa ponovno svarimo pred potnikom D.

Kvečmašina R. G. D. 182.

(Vidi oglas na 4. strani.)

Tvornica R. Grudnik, Ljubljana-Dravljje, izvještava nas, da je počela izradjivati poznate strojeve br. 182 za gnječenje mesa i sa običnom ručicom (Kurbel), tako da sada ima 3 modele ovih odličnih kobasičarskih mašina i to mašina sa kurbelom, koja stoji uz plaćanje o primitku Din 2000, a na otplatu Din 2200; mašina sa običnim točkom stoji uz pouzeće Din 2200, a na otplatu Din 2400; mašina s točkom za ručni ili mehanički pogon stoji uz pouzeće Din 2400, a na otplatu Din 2600.

Kod naručbe treba točno naznačiti, koju kvečmašinu se želi dobiti: sa ručicom, običnim točkom ili sa kombiniranim točkom. Na otplatu može ovu mašinu dobiti svatko bez ikakve garancije, jedino si firma do podmirjenja računa pridržava vlastništvo.

Kako smo već u prošlom broju napomenuli, može se ova mašina poručiti putem uprave »Mesarskog lista« ili direktno od firme R. Grudnik.

Iskreno zahvaljujemo svima, koji su poručili ove mašine putem naše uprave te time pomogli svoj stručni list, a ostalim koji ovu mašinu još nemaju preporučujemo, da istu što prije poruče putem naše uprave.

Jugoslavenska industrija sapuna.

Jugoslavenska industrija sapuna počela se je poslije rata, a naročito zadnjih godina naglo razvijati. Potrošnja sapuna u poredjenju sa kulturno naprednijim zapadnim zemljama još uvijek je relativno mala. Osim toga u poljoprivrednim bogatim krajevima Jugoslavije mnoge domaćice još i danas prave od raznih otpadaka loja i masti velike količine sapuna za kućnu potrebu. Ovaj sapun ne može se, istina, po svojoj kakvoći uporediti sa tvorničarskim proizvodima, izradjenim najmodernijim načinom iz najfinijih sirovina, ali je pravljenje domaćeg sapuna u tim krajevima tako rekuć tradicija. Medjutim su ipak mnoge domaćice odustale od kuhanja sapuna, pošto su se uvjerile, da dobar tvornički jezero sapun mogu kupiti, ako ne jeftinije, to barem za iste pare koliko ih košta vlastiti proizvod, ako samo računaju utrošeno vrijeme, gorivo i potrebne kemikalije. Prodja tvorničkog sapuna trpila je zadnjih godina i zbog privredne krize, te se poboljšanje ove grane industrije može očekivati, čim spomenuta kriza bude prebrođena, i sama potrošnja sapuna uslijed kulturnog napretka zemlje poraste. Već i sada industrializacija zemlje donijet će sa sobom povećanje prodje sapuna.

U Jugoslaviji imademo oko 20 što većih što manjih tvornica sapuna. Na čelu ove industrije stoji osiječko poduzeće: Jugoslavensko d. d. Georg Schicht, koje je osnovano 1921. god. kao ogranak čuveni sovjetske kuće Georg Schicht d. d. Usti na Labi u Čehoslovačkoj. Tvornica u Osijeku snabdjevena je najmodernijim postrojenjem i zaposluje sada oko 250 namještenika i radnika. Promet ovog poduzeća raste iz dana u dan, a tvornica je već sada u stanju da izradi godišnje 500 vagona peraićih proizvoda.

Mora se još naglasiti, da je ova tvornica uređena i za proizvodnju toaletnih sapuna i kozmetičkih sredstava, te se u njoj izradjuju čuveni proizvodi marke Elida. Ovi produkti opravdano su zauzeli svoje mjesto među prvim i najboljim proizvodima na svijetu i postali omiljeni u svim slojevima potrošača. Ova grana industrije iziskuje osobito mnogo radne snage i grad Osijek može biti zadovoljan, da je na njegovom području osnovano takovo poduzeće.

Peraći sapuni i ostala sredstva za pranje rublja danes se uopće više ne uvoze iz inozemstva, a i sam uvoz toaletnih sapuna i kozmetičkih proizvoda pada iz godine u godinu. Publici i više nije potrebno uzimati strane proizvode, pošto imade prilike kupovati domaću robu bar jednako dobre kakvoće i time ujedno pomagati domaću radnu snagu, što u današnjim prilikama treba naročito istaći. Eksport proizvoda domaćih tvornica nije se mogao razviti, jer s obzirom na visoke uvozne carine ne mogu se pojaviti na tržištima stranih zemalja, koja su zaštićena za vlastite izradjevine. Osim toga moraju se skoro sve sirovine za industriju sapuna uvoziti iz inozemstva, jer domaće zalihe nedostaju.

Kokosovo ulje morat će se tako dugo uvoziti sa strane, dok domaće potrebe ne porastu toliko, da bi se isplatilo osnivanje tvornice ulja, koja će se baviti presovanjem kopre (osušeni komadići kokosovih oraha). Jugoslavija bi se s vremenom mogla emancipirati od uvoza loja, kad bi se u većim gradovima podigle moderne klaonice, koje bi skupljale zalihe loja. Bilo bi poželjno, da naši privredni krugovi posvete ovom pitanju potrebnu pažnju.

**Širite
„MESARSKI LIST“**

Prodaj kompletan kobasničku radnju i nuzprostorje sa svim modernim strojevima na mehanični pogon. Uprati: »Merkur«, Terasije 29, Beograd.

G. Rudolf Krnić, agent, Osijek, ovlašten je primati preplatu za naš list, i to čitavi iznos od Din 30.—.

Trgovački putnik mesarske struke traži poznanstvo u svrhu što prijateljstvo i utemeljenja eksistencije u Beogradu — najradije sa kćerkom imućnog mesara. Starost 20—30 godina. Dopise i sliku na upravu »Mesarskog lista«.

Mesarski i kobasnički pomoćnik, vešt samostalnosti, traži namještenje. Ponude slati na upravu lista pod »Pomoćnik«.

Mesnicu i gostionu sa celokupnim inventarom, kobasničku radnju na mehanični pogon kao i nuzprostorje na prometnom mestu prodam ili iznajmim. — Uprati: A. Maixner, mesar, Indija.

Agilan mesarsko-kobasnički obrtnik, srednjih godina, 12 godina samostalan u većem mestu Slavonije, nudi se kojom većem mesarskom ili kobasničarskom poduzeću ili trgovcu blagom na veliko kao stalni dobavljač ili cenaz blaga, telica i svinja, bilo uz proviziju, stalnu plaću ili na vlastitu ruku. — Ponude prima uprava »Mes. lista«.

Kumpanjona traži dobro uveden trgovački putnik tvornice mesarskih potreština, koji želi u Beogradu utemeljiti filijalu ove tvornice. Ponude pod značkom »100.000 Din« na upravu »Mesarskog lista«.

Prodaj moderno urejeno prekajevnicu s stroji na električni pogon, z dobro ideoćim hotelom in restavraciju na prometnom kraju većega mesta Dravske banovine. Točne informacije daje uprava lista.

Dobro uvedena tvornica mesarskih malina i slati traži agilnog agenta. Prima se i za agenturu sposoban mesarski pomoćnik. Traži se 5000 Din kaucije ili pismena garancija. Ponude slati upravi »Mesarskog lista«.

Prodaj kobasničke strojeve, i to: Kvečmalinu, Wolf, špricu i linkemalinu sa svim priborom na mehanički pogon. Mašine su svega 2 godine upotrebljavane i u vrlo dobrom stanju. Marka: »Friedrich i Haaga«. Ponude na upravu »Mesarskog lista«.

Sve mesarske potreštine — najbolje poniklja VID ABERSEK, Ljubljana, Karlovska cesta 2.

Prodaj mesarsku i kobasničku radnju na prometnom mestu. Uprati kod L. Stefanović, mesar, Kovin.

Prodaj kveč 4—5 noža, motorni pogon, mišmalinu 40 litara, špricu 14½ litra i kazan za šurenje svinja 230×120 cm. Uprati kod: Aleksa Mladenović, mesar, Požarevac.

Tražim sposobnog kobasničkog pomoćnika za samostalni dućan. Kaucija potrebna. Uprati kod: S. Marković, kobasničar, Smederevo.

Kupim rabljen »Blitz« ili »Zwilling«. Naslov u upravu lista.

PATENTIRANI POGONSKI STROJEVI ZA HLADJENJE

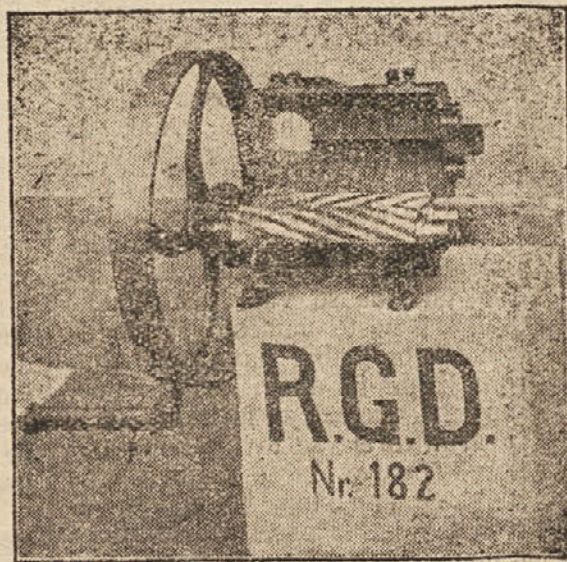
Nedostižno jednostavnost!
Ne treba nikakve posluge!
Nema nadopunjavanja!

IGNAZ GELLERT & Co.

gradnja hladiona i ledana,
Wien III, Kezelsasse 27

Reprezentanca za Jugoslaviju u Ljubljani, Dunajaka c. 31.

Najidealnija kvečmašina današnjice



Ovaj novi model kvečmašine dobavlja se uz cijenu Din 2400.—, a na otplatu Din 2600.— i to na motorni ili ručni pogon. Ova kvečna proizvodi u isto vrijeme istu količinu prata kao veliki kveč od 7—8 noža, koji traži 4 puta više snage. Na ovoj se mašini meso istodobno gnječi i seče, tako da izadje bolji prat kao iz velike kvečmašine. Mašina teži netto 46 kg, pogonski točak ima premjer ½ metra, a širina za kajiš 6 cm. Valjci su dugi 28 cm, a dužina kvečmašine bez točka iznosi 44 cm.

Ista mašina bez točka sa kurbloj stoji samo Din 2000.—

Doznačite 200 Din kapare, pa ćete odmah primiti mašinu.

(Vidi točni opis u reklamnom članku, strana 2).

Rudolf Grudnik, Ljubljana - Dravlje

Specijalno poduzeće za projektovanje i izvedenje većih i manjih hladionih naprava, naprava za proizvodnju leda, klaonica, mesarskih mašinskih radionica, mesarnica, delikatesnih radnja i t d.

Ing. Rauberger, Koseze, vila Tönnies, Ljubljana VII.

X. jubilarni

MEDJUNARODNI VELESAJAM

u Ljubljani od 29. maja do 9. juna 1930.

VELIKI IZBOR SVAKOJAKE ROBE.

IZLAŽE cca 800 FIRMI.

Najbolja zgoda, da se razgledate po divnoj Sloveniji. Na željeznica 50% popusta. Na parobrodima povlastice u vožnji.

Legitimacije po Din 30.— prodaju veći novčani zavodi, biljetarnice »Putnika«, trgovačke i stručne korporacije u zemlji.

Biti s nama u vezi, znači gotovu

ZARADU

Preporučamo stoga gg.

MESARIMA

koji nemaju potrebnih sprava i strojeva za izradu boljih vrsti

**Salame
Kobasica**

**Šunke
Suhog mesa itd.**

da se nama obrate za cijene i ponude. Naše proizvode razaslijeemo dnevno dijelom cijele države.

Češka industrija suhomesnate robe i mesnih konserva

**Braća Nedela
Sl. Požega**



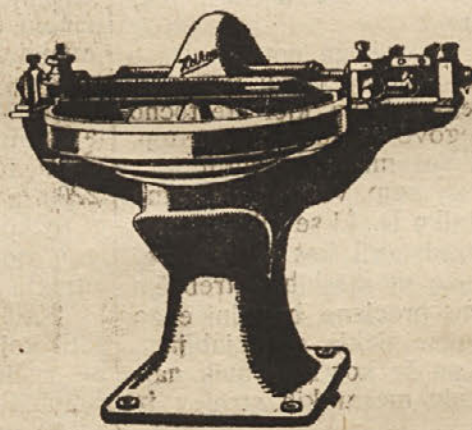
**To su Vam
najbolji i najmoderniji
kobasnički strojevi**

Proizvod poznate tvornice:

Richard Heike, Berlin - Hohenschönhausen

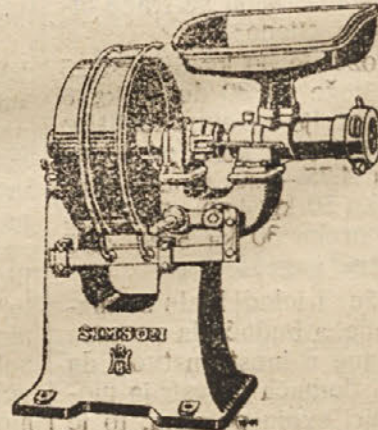
Zastupnik za Jugoslaviju:

Rudolf Grudnik, Dravlje.



Blitz 30 litara
cijena 13.500 Dinara

Postavno stanica naručitelja.



Wolf 100 mm
cijena 6.500 Dinara