



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 1931. godinu 30 Dinara.

Sretnu novu godinu 1931 želi svojim čitaocima, pretplatnicima i oglašivačima

Redakcija i uprava
„Mesarskog lista“.

Rezultat prvog vučenja nagrada za naše pretplatnike.

Kao što smo u našem raspisu nagrada za prethodno vučenje javili, imalo je da se vrši vučenje tih nagrada 6. januara 1931. pod kontrolom mesarskog udruženja za ljubljansku okolinu i Višnju goru. Tako je i bilo.

Vučenje nagrada izvršeno je dne 6. januara 1931. pod kontrolom gg. Alojzija Mrežara, mesara iz Št. Vida kod Ljubljane, Antona Debeljaka, mesara i gostioničara, Dravljice kod Ljubljane, vlasnika I. jugoslavenske tvornice mesarskih potreština, Rudolfa Grudnika, Dravljice, i u prisutnosti članova naše uprave i uredništva. Vučenje počelo je u 3 sata posle podne te je rezultat slijedeći:

I. nagradu i to stolnu kvečmašinu br. 182 sa kurbom primit će g. Ivan Golob, mesar, Retje pri Trbovljah. Vrijednost nagrade Din 2200.

II. nagradu, klijesta za šunku na ploči od mermera i razni alat u vrijednosti Din 600 primit će g. Tomašić Frida, mesarska radnja, Cara Dušana 24, Beograd.

III. nagradu, ručni alat za mesara u vrijednosti Din 300 primit će g. Krajc Vilko, mesar, Stari trg pri Ložu.

IV. nagradu, ručne noževe i masat u vrijednosti Din 200 primit će g. Trape Stefan, mesar, Selnica pri Mariboru.

V. do X. nagradu, prvu jugoslavensku mesarsko-kobasičarsku stručnu knjigu, primit će slijedeći gg. mesari: Cimbrih Andrija, mesar, Andrijaševci, p. Rokovci, Josip Vlašković, mesar, Cvjetkova 41, Osijek III., Duhač Josip, mesar, Prekopakra, p. Pakrac, Velimir Križanov, mesar, Velika Kikinda, Lovšin Rudolf, mesar, Sodražica, Šterk Jože, mesar, Stari trg pri Črnomlju.

I. do IV. nagrada stoje gg. pretplatnicima, čiji su brojevi bili izvučeni, na raspolaganje kod naše uprave te umoljavamo svakoga, da izvoli sa nagradom disponirati.

Ostali, koji će primiti našu stručnu knjigu, primit će istu poštom odmah, čim knjiga izađe.

Sve one, koji pretplatu do sada nisu još doznali, upozoravamo na slijedeće glavno vučenje, gdje će opet imati pravo učestvovanja isključivo samo oni, koji će imati pretplatu podmirenu.

Uprava „Mesarskog lista“.

Slovenskim mesarjem!

Razveselilo nas je, da ste se u ne-pričakovano velikom številu odzvali na naš članek u zadnji številki lista. Žal pa število slovenskih naročnikov še vedno ni dovolj veliko, da bi bilo mogoče priti z izdajo slovenskega mesarskega lista. Kakor smo razložili že v zadnjem članku je izdajanje strokovnega lista združeno z velikimi stroški in samo, ako ima list dovolj veliko število stalnih naročnikov, je list mogoče izdajati.

Iz številnih dopisov iz raznih krajev Slovenije smo se prepričali, da povsod odobrava naš predlog, naj bi bil vsak član mesarske zadruge obenem naročnik mesarskega lista, ki bi za Dravsko banovino izhajal v slovenščini. V lastnem interesu naj torej vsak član zadruge na običnem zboru glasuje za to, da za druga sprejme sklep, naj se vsi člani naračajo na svoj strokovni list, članarina zadruge pa naj se poviša za Din 30, tako da bo s tem zneskom plačana naročnina za Mesarski list. Če pa zadruga na svojem običnem zboru tega ne bi imela na dnevnem redu, potem pa zahtevajte to pri slučajnostih. Vsaka zadruga naj ima vse svoje članove naročene na svoj strokovni list. Brez svojega strokovnega lista je namreč v našem času vsak stan obsojen na propadanje in nazadovanje in ga drugi stanovi z dobro razvitimi glasili prehitavajo povsod.

Odbori mesarskih zadrug naj upoštevajo tudi ugodnost, ki jo bodo imeli v tem, da bodo lahko sklicevali vse stanke, zbere in seje in priobčevali važne sklepe svojih sej potom redno izhajajočega lista in na ta način letno prihranili lepe zneske, ki so jih zadruge morale doslej plačevati za razno dopisovanje in objave v dnevnih časopisih. Vse take objave bo namreč strokovni list prinašal popolnoma brezplačno.

O potrebi mesarskega lista, ki bi izhajal v slovenščini, je odveč pisati. Saj gotovo vsak mesarski obrtnik čuti, da mu pa tudi svetovalec v mnogih vprašanjih, ki se vsak dan pojavljajo v njegovem podjetju. Vsak sloj ima danes že svoj list, ki ga seznanja z vsemi važnimi dogodki v njegovi stroki in mu odgovarja na najrazličnejša pereča vprašanja in svetuje v dvomljivih slučajih. Ali naj samo mesarski zaostane? V Dravski banovini mesarji nimajo domačega lista, čeprav jih je nad tisoč in bi ga brez vsake težave mogli vzdrževati.

Nekateri naši mesarji sicer čitajo razne inozemske strokovne liste in si iz njih nekako izpopolnjujejo svoje strokovno znanje, vendar pa ravno tega, kar jih najbolj zanima, navadno ne najdejo v teh listih, ker so listi pač pisani za razmere v oni državi, kjer izhajajo. Takih mesarjev je samo nekaj. Kaj pa vsi drugi, ki iz tega ali onega razloga ne morejo čitati inozemskih listov in tudi našega lista v srbohrvaščini ne razumejo? Naš čas zahteva od vsakogar, ki hoče ostati na površju čim večje strokovno znanje in široko obzorje. Brez temeljitega strokovnega znanja danes ni mogoče niti shajati, kaj šele napredovati!

Kolike važnosti bi bil tak list za naš stan v Dravski banovini, vidite iz sledečega. Naloga lista bi bila, svoje čitatele strokovno izobraževati, jih seznanjati z vsemi zanje važnimi pridobitvami sodobnosti pri nas in drugod, jim sporočati o cenah in položaju na tržiščih živine, mesa, mesarskih izdelkov itd. na domačih in tujih tržiščih.

Premislite dobro, če bi bil tak list vreden 30 Din na leto! Da bi bil list res pisan tako, Vam v polni meri jamčimo. Vse gornje je bilo v glavnem pisano

za mojstre. Kaj pa osobe po posameznih podjetjih? Ali ni tudi v interesu vsakega podjetnika, da ima kolikor mogoče izpopolnjene ljudi v svojem obratu. Malokdo danes še podcenjuje strokovno znanje in vsakdo ve, da sama praksa brez teorije ni dovolj.

Razen prejetanja redno izhajajočega lista pa bodo imeli vsi naši naročniki tudi ugodnost 5% popusta pri vseh mesarskih potrebščinah, strojih itd., ki jih bodo naročili pri naši upravi, če bo naročilo znašalo nad 200 dinarjev. Naša uprava bo namreč s 1. febr. 1931 pričela z razpošiljanjem mesarskih potrebščin

in bo v tem mesecu izdala zelo obširen ilustriran cenik s točno navedenimi konkurenčnimi cenami. Vsi poznani mesarski obrtniki v naši državi bodo brezplačno dobili po en izvod tega cenika. Upamo, da bomo vse te pridobili v krog naših stalnih odjemalcev.

Pričakujemo, da bomo kmalu prejeli od vseh mesarskih zadrug v naši ožji domovini obvestilo, da so sprejele na svojem običnem zboru sklep, da bo vsak njihov član obenem naročnik mesarskega lista, in da bo naš list lahko takoj pričel izhajati.

Uprava „Mesarskega lista“.

Slovenskim mesarskim zadrugam.

Ponovno naprošamo vse mesarsko-prekajevalske zadruge v Dravski banovini, da o priliki svojih običnih zborov uvrste v dnevni red tudi točko o vprašanju mesarskega lista v slovenskem jeziku. Tudi prosimo vse zadruge, da nas v slučaju ugoditve tej naši prošnji o tem takoj obveste z vabilom na obični zbor, da bomo lahko na zbor poslali svojega zastopnika.

Vsekakor je že skrajna potreba, da

se že reši tudi vprašanje podzveze mesarjev in prekajevalcev za Dravsko banovino. Tudi o tem vprašanju bi bilo potrebno razpravljati na letošnjih običnih zbiorih vseh naših mesarsko prekajevalskih zadrug.

Če Vam pri sklicevanju zborov more pomagati naš list smo Vam vedno radovoljno na razpolago.

Uprava „Mesarskega lista“.

Organiziranje.

Kad deset puta izgovorite ovu riječ, svaki put možete naći drugu varijantu značenja te riječi. Ali uvijek ćete dolaziti na neki organ. I naše tijelo ima organe, pa je ako su ti organi zdravi i dobro organizirani, zdravo i onda besprikorno radi. Ali naše tijelo organizirano je bez naše volje i zasluge, mi tek trebamo, da taj organizam, da tu organizaciju ne poremetimo i da tu mašinu čim bolje čuvamo i pazimo.

Riječ organizacija igra jednu veliku ulogu u poslovnom svijetu. Tako je na primjer za početak svake radnje potrebna organizacija, pripremna organizacija. A onda kada radnja već radi, potrebna je i dalja organizacija prodje itd. Onaj koji provadja tu organizaciju zove se organizator. Drži se da je organizirati teško, da je to jedna umjetnost, da je ona samo izabranim prirodjena. Ubitačna riječnica je kod nas, kad se kaže: »nisam ja zato«, »nije to meni prirodjeno«. Kao što imade plivača, koji od rođenja znaju plivati, tako imade i onih, koji se tek kasnije nauče plivati. Sve se daje naučiti. Treba samo imati jaku volju te zagrabit, treba početi, treba steći znanja, da nešto počnemo. Treba htjeti!!!

Organizirati znači misliti. I sve dobro promisliti. Nije cilj organizacije samo štednja, samo gospodarenje, nego se tu radi o brzini, brzim odlukama, brzo i bezbučnom radu bez mnogo galame. Treba dakle tako rekuć organizirati i samu organizaciju.

Pregled poslovanja, poznavanje poslovanja, jedno je od najvažnijih orudja jednog organizatora. Stvari treba poznavati u sitnice. Treba znati za svaki zavrtanj, za svaku žilicu u svome poslu, u organizmu svoje radnje, koju treba organizirati. Organizirati treba još tako, da se posao sam od sebe daljnim poslovanjem usavršava, sam dalje i bolje organizira.

Dobra organizacija je gotov uspjeh! Organizacija izbacuje iz radnje sve što je suvišno, traži uvijek nove puteve i nove načine zarade i proširenje djelo-kruga. Organizirati rekli smo znači misliti, zamisliti se. Nam je pred očima uspjeh. Do tog uspjeha moramo doći. Nije nam svejedno, kako ćemo do tog uspjeha doći, dali brže ili polaganije. Organizator postavlja svaku stvar na svoje mjesto i svakog čovjeka na takvo mjesto, gdje on može najviše koristiti radnji. U dobro organiziranoj radnji svaki kodačić čvrsto i tačno hvata za drugi,

da se cijeli stroj nepogriješivo i svom mogućom snagom napred kreće. Kod dobre organizacije jedne radnje nema praznog, neupotrebitivog prostora, koji ne samo da ne bi radio, nego bi smetao i ostalom radu.

Poslovnu organizaciju, poslovni organizam još je uvijek stvorio čovjek, to je njegovo djelo. Organizacija poslova izašla je iz glave čovjeka. Čovjek je nju stvorio. Početak svake radnje je organizacija. Ali i najbolja organizacija je još uvijek motor, koji imade sve kotače u najsavršenijem redu, ali motor koji stoji. Tome motoru treba pogonske snage, treba ulja. Organizacija je još uvijek mrtva stvar, ona je gotov motor, načinjen motor, koji još miruje te čeka na pogon. U organizaciju, u taj motor, stvoren od čovječijeg duha, treba uliti pogonsku silu, a to je energija čovjeka, mozak čovječji. Duh mora još uvijek čovjek uliti u taj svoj motor i to ne samo jedamput, nego uvijek kad zatreba. Organizacija je mrtva, ako taj duh čovječiji nad njom ne bdije. Ne znači organizirati, učiniti nešto gotovim i ostaviti na milost i nemilost trećem, misleći, da je organizacija i time prosperitet radnje osiguran i obezbjeđen samim time, što je ona gotova. Organizacijski motor troši kao i svaki drugi motor pogonsku silu, troši misao ljudsku. Organizirati rekli smo znači misliti. Organizacija mora biti povjerena ljudima mozga i samostalno misli.

Gdje je veličina prvog organizatora? U tome da stvori motor, da stvori organizaciju, koja će čim manje trošiti pogonske sile, čim manje benzina i ulja, stvoriti organizaciju, gdje će svi kotačići čvrsto i tačno hvatati jedan za drugog, tako da svim silama pokrenu motor napred, i stvoriti napokon organizaciju, gdje će biti potrebno čim manje ljudskog uma, i to samo kvantitativno po količini, a zamijeniti će ga kvaliteta uma, po vrsnoći! U tome je sva prednost prvog organizatora i svih daljnjih organizatora, koji vode i ravnaju poslovnim organizacijama.

Učite i radite da budete organizatori! Mislite i razmišljajte, jer ko neće da organizira, da bude organizator, bit će kodačić u velikom organizmu bez svoje volje i bez svojeg ja.

Privredi, napredku ljudi i društva potrebno je da imade čim više organizatora!

Mesorezni strojevi.

Rad je temelj svakoga gospodarstva. Bez rada nema napretka. Jedino radom možemo proizvoditi svakojaka dobra, iskorišćujući prirodu (blago) uz upotrebu kapitala. Najvažniji od ta tri faktora u našem poslu je bez sumnje rad.

No ako već moramo »u znoju svoga lica jesti svoj kruh«, moramo istodobno nastojati, da taj rad olakšamo, tako da sa što manje rada, ali zato promišljenog postignemo, što je moguće više koristi. Moramo dakle odabrati cilj i na tom putu neprestano ustrajati. Koliko se za postignuće toga cilja u našoj struci poradilo?

Radu se ljudi i strojeva kao proizvodnom faktoru nije sve do nedavna posvećivala dovoljna pažnja i na njegovom se popravljanju nije sistematski nastojalo, već se je poboljšanje ručnog i strojnog rada puštalo slijepoj sreći i samovolji izumitelja. Da, sva nastojanja oko zamjene ljudske radne snage radom strojeva stavlja se na brigu izumiteljima, koji su mnogo usluga, dapače neprocjenjivih usluga učinili općem narodu, ali mnogo se puta dešavalo, da su izumivši neki novi stroj ili samo njegove dijelove za poboljšanje konstrukcije bolje gledali unovčiti ga ne ispitivši prije njegovu praktičnu vrijednost. Onima, koji su reklamirali nove strojeve, i iskušane i neiskušane, nije bila dovoljno poznata činjenica, da ako jedan stroj i vrijedi za jedne prilike, ne vrijedi za druge, da njegova vrijednost ovisi o tome, u koliko su svojstva stroja prilagođena praktičnim uvjetima: veličini radnje, načinu obradivanja mesa u onoj zemlji i drugim mjesnim prilikama. Trgovci su dakle puštali iz vida tu osnovnu činjenicu, da svojstva svakog stroja moraju biti u što većem skladu sa obrtnom praksom, sa prilikama obrtnika, koji hoće da kupi stroj. Trgovci griješili su moguće i u dobroj vjeri, ali našem obrtniku polako je u glavu došla sumnja prema hvaljenim strojevima.

U nesolidnom postupanju reklame prema našim obrtnicima moramo tražiti izvor dobrog dijela nepovjerenja našeg obrtnika prema mnogim novotarijama, jer »kad se netko speče, onda i na hladno puše«, a naš je obrtnik bio često puta prevaren.

Mnogi stroj bio je kratka vijeka. U mnogoj glavi izumitelja rodio se stroj, koji nije imao skoro nikakove praktične vrijednosti te ga možemo nazvati mrtvorodjenče.

Sve u svemu ne možemo reći, da se nije radilo na polju popravka rada u našoj struci, no istina je da nije bilo u tom nastojanju reda. Bogzna dokle trajala bi ta nesredjenost među našim obrtnicima, da ih na sistematski rad nije potaknula industrija ostalih proizvoda i njezina racionalizacija rada, koja je imala jasni cilj, da sa što manje rada ljudskog i strojnoga postigne što veći učinak.

Uspjesi ostalih industrija i obrta ponukali su i stručnjake u našem staležu, da i oni porade u svom krugu. Pa je uslijed toga došlo do zahtjeva: »Izumijmo strojeve, od kojih ćemo imati koristi u praksi, a ne malo vrijedne igračke ili muzejske ukrase!«

Svaki poduzetnik želi, da osobito danas u teškim danima raznih nepogoda dobije u uporabu samo siguran stroj, a da ne kupuje mačku — u vreći.

Cilj je dakle moderne racionalizacije rada u mesarsko-kobasičarskim poduzećima, da se što više uštedi ljudske snage zamjenom za stroju, da ti strojevi rade u praksi najbolje, te da bi se tim načinom olakšao život i napredak mesarsko-kobasičarskih poduzetnika.

Našem se naprednom mesarsko-kobasičarskom obrtniku, koji je osjetio potrebu raznim strojevima za svoju radnju, mnogoput nudilo, upravo guralo neke u našoj praksi još neispitane strojeve od inozemskih tvornica. Jasno je, da takav postupak ne vodi k ničemu. Hvala Bogu, naš obrtnik vodjen svojim privrednim nagonom ne prima lakovjerno svaku reklamu te je na taj način sačuva od teškog razočaranja sebe — i svoj džep.

Da se stane na put sličnom nesolidnom reklamiranju strojeva uopće a naročito novih strojeva, naš će list u nekoliko članaka donijeti opise onih strojeva za mesarsko-kobasičarske svrhe, koji odgovaraju našim prilikama i kod nas uobičajenom načinu preradivanja mesa.

Najviše upotrebljavani i po vrsnoću kobasičarskih proizvoda najmjerodavniji stroj je mesorezni stroj ili stroj za mljevenje mesa — Wolf.

Najmanji model Wolfa, koji može i smije da se upotrebljava u modernom mesarsko-kobasičarskom preduzeću, a naročito za proizvodnju trajne robe, mora imati promjer ploča 98 mm, što znači oko 10 cm. Svi manji modeli naimo ogrijavaju meso te ga gnječe, tako da se na njima izradjeni prat redovito skratiti. Ova je činjenica i ponukala sve inozemne tvornice, da su odustale od proizvodnje strojeva sa 80, 82, 90 i 95 mm velikim pločama.

Preporučuje se i da se kupi stroj sa točkom za ručni i motorski pogon, jer se može neki put desiti, da otkaze u dotičnom mjestu struja, pa se onda može stroj terati rukom, a manje radnje, koje će u početku terati stroj rukom, će doprinijeti sigurno trebati strojeve za motorski pogon, pa na taj način uštede sve preinadžbe kod ovog stroja. Ovakve se mašine mogu u slučaju kupnje većih mašina vrlo lako prodati dalje.

Najidealniji Wolf današnjice je onaj sa 130 mm promjera ploča i sa novim pužem, koji je izum tvrtke R. Grudnik, Ljubljana-Dravle. Oba se stroja, onaj sa 98 mm i taj sa 130 mm velikim pločama mogu poručiti kod naše uprave i to uz slijedeće cijene: Wolf 98 mm za učvršćivanje na stol Din 2600, na stalku Din 3600. Wolf 130 mm na stalku staje Din 6800, a Wolf sa 150 mm velikim pločama staje Din 8800.

Prema obavijesti u prošlom broju našeg lista dozvoljavamo svima našim pretplatnicima 5% popusta na ove cijene. Isto tako važi taj popust za sve narudžbe od preko Din 200 prema cijeniku i katalogu, koji ćemo priposlati svima našim čitaocima u mjesecu februaru ove godine.

Pitanje pojeftinjenja života.

Najvažnije pitanje, gotovo pravi problem, ovog vremena koje treba riješiti jest ono, koje se odnosi na pojeftinjenje općih životnih prilika i na stvaranje takvih činjenica, koje će pružiti svim slojevima naroda mogućnosti, da uz jeftiniji život povećaju potrošnju i otvore polje većoj djelatnosti. Ostaju dakle dva važna problema: pojeftinjenje života i stvaranje mogućnosti zaposlenja svih slojeva naroda, počevši od malog radnika, preko sitnog trgovca do obrtnika i industrijalca. I baš ta dva problema predstavljaju jedno jako čvorište, koje nije moguće riješiti jednostavnim operativnim zahvatom. To pitanje po sebi vrlo važno, ono je u isto vrijeme i problem, kojeg podjednako rješavaju i proučavaju sve države.

U posljednje vrijeme prilike su se svuda pogoršale. Na jednoj strani zapaženo je vidno opadanje potrošnje, a na drugoj nestašica zaposlenja, nestašica rada i kao vrlo važno: teško stanje našeg seljaka. I uzroke opadanju potrošnje treba tražiti baš u tim činjenicama, što smo ih iznijeli. Ali njih treba i rje-

šavati, treba ih proučavati, stvoriti nova vrela, nove mogućnosti, da ćemo jednom već izaći iz privrednih poteškoća.

Sada kada ova dva pitanja postaju aktuelna, zagrebački je »Jutarnji list« priredio jednu anketu pod natpisom »Pojeftinimo život!«, obrativši se nizu uglednih ljudi i predstavnika pojedinih ustanova. Ovo je list učinio u želji da čuje riječi onih, koji sačinjavaju grad Zagreb, bilo financijski, bilo privredni ili onaj mali, što stanuje na periferiji, te da na taj način pruži mogućnost mjerodavnim faktorima, da im ova anketa posluži u konačnom rješenju tog velikog problema. Među ostalima obratio se »Jutarnji list« i na g. Slavka Kaurića, tajnika Saveza mesarskih obrtnika, inače poznatog socijalnog radnika, te mu je on saopćio, koje stanovište zastupaju mesarski obrtnici u pitanju skupoće i snižavanja cijena.

Budući da ovo pitanje tišti sve slojeve našeg naroda u istoj mjeri kao i građane grada Zagreba, to bi bilo interesantno donijeti odgovore i mišljenja

raznih uglednih ljudi i svih krugova privrede, poradi određenog prostora pri nudjeni pak smo ovaj članak ograničiti samo na mišljenje g. Slavka Kaurića, koje će za naše čitaoce biti i najinteresantnije.

Na stavljenja pitanja odgovorio je g. Kaurić slijedeće:

U prvom redu treba zabilježiti, da su naši obrtnički privrednici tek prije nekoliko godina počeli osjećati sve veće tegobe u proizvodnji i životu. To je uzrokovalo ostvarivanje strukovnih organizacija. Tako su i mesarski obrtnici u Zagrebu g. 1926. osnovali svoj Savez, koji od onda rješava važna mesarska pitanja. Na žalost ipak ih imade mnogo, koji se nisu organizirali. Medjutim, što se tiče pitanja snižavanja cijena živih namirnica smatram, a to je stanovište svih mesara, da se neće ništa polučiti određivanjem cijena po komunalnim vlastima. Ističem, da je mesarski obrtnik godine 1914. za dobro (srednje) blašće platio kilogram žive vage 0.36 K, a danas plaća 8 Din, dakle 22.22 puta skuplje nego li 1914. godine, ako se uzmu u obzir sve okolnosti, koje vladaju u valuti. Meso je danas 33 puta skuplje od onoga u 1914. godini. Medjutim, obitelj od 3 osobe — najskromnije uzevši — potrošila je i platila u mjesec dana živinskih namirnica u godini 1914. za 17 puta jeftinije, nego li u godini 1930.

Moje je mišljenje, da bi nadležne vlasti morale voditi indeks i o industrijskoj proizvodnji, poljodstvu, vanjskoj trgovini, kao što i indeks plaća i nadnica činovnika i radnika tako, da cijene industrijskim proizvodima i poljodstvom plodovima budu razmjerne. Ne bi se tada dogodilo, da mesarski obrtnik plaća 22.22 puta skuplje blašće nego godine 1914., a za lokal 34 puta skuplje nego li 1914. — prodajući meso samo 11 puta skuplje od godine 1914. Radnik imade dnevnicu poprečno 26 dinara, pa je logično da ne može biti dobar potrošač.

Uvjeren sam na primjer, da imade artikla, koji bi morali pojeftiniti. Tako tvorničari koža danas prema prošloj godini plaćaju skoro 50% nižu cijenu za surovinu. Opaža se, da većina kućevlasnika i industrijalaca, nastojeći amortizirati svoje objekte za 5—8 godina, ne mogu shvatiti, da time razaraju temelje općeg privrednog razvoja kao i svojih položaja. Na ovom pitanju dužan je svaki građan pošteno saradivati. Naša država je bogata i u njoj svako može živjeti pristojnim životom, a predujete za to valja stvarati od ozgo, a neće se ništa postići određivanjem cijena samo detaljnim prodavačima hrane.

Zakon o suzbijanju skupoće živinskih namirnica i nesavjesne spekulacije od

30. dec. 1921 prestao je važiti stupanjem na snagu zakona o suzbijanju neloyalne utakmice od 4. aprila 1930. godine, pa me upravo čudi, da se neke gradske ustanove upuštaju u određivanje cijena pozivajući se na zakone, koji više ne postoje.

Ne može se preći preko jednog vrlo važnog razloga skupoće, a to su porezi. Država treba sredstava za potrebe javnih ustanova, zdravstvo, prosvjetu i td. ali mali privrednici su preopterećeni osobito zaostacima nastalim od godine 1928. Oni razmjerno plaćaju skoro 3 puta toliko od 1000 dinara, koliko oni iz redova jakih privrednika.

Konačno stvarno govoreći da bi se postiglo razmjerno normalne cijene svim potrebama u životu, i da se odstrani uzroci skupoći, trebalo bi:

1. Agrarno-trgovačku politiku svesti putem, da se onemoguću uvoz produkata, kojih imamo dosta, a izvoz pretičaka, što više pomagati.

2. Porezne zaostatke do uključno 1928. godine otpisati.

3. Da Narodna banka intenzivno poradi na sniženju kamatnjaka.

4. Uvaditi što veću štednju u državnom gazdinstvu, ujednostavljenjem administracije, te davanjem državnih dobara malim obrtnicima i poduzetnicima.

5. Revidirati carinske i željezničke tarife, te trošarinske i monopolske takse.

6. Energično postupati protiv kartela vlasnika industrijskih poduzeća i kuća i revidirati im cijene.

7. Da sve vlasti u pitanjima privrede traže i primaju mišljenja i predloge malo-obrtničkih strukovnih organizacija.

8. Da u cilju najizdašnjeg podupiranja rada na podizanju opće privredne snage čitave privredne zajednice države naše, svi malo-obrtnici listom pristupaju u svoje strukovne organizacije.

Kao što se moglo očekivati, mišljenja su iz raznih krugova privrede bila na mnoga pitanja posve oprečna. Jer dok se na jednoj strani tvrdilo i uvjeravalo, kako postoje vrlo ozbiljni znakovi skupih životnih prilika, kako postoje prilike, koje nisu ni malo zavidne, na drugoj se uvjeravalo, da prilike nisu ni malo strašne. Ipak pretežan dio uglednih faktora izrazio je svoje mišljenje dovoljno jasno, kako da se riješi taj problem, čija je težina jaka, a dubina zamašna.

Uvjereni smo, da ovo pitanje neće ostati samo kod toga, što se izvršila jedna anketa, već da će se skorom pristupiti rješavanju ovog važnog privrednog problema te da će rezultati ove ankete i iznešena mišljenja poslužiti vrlo uspješno mjerodavnim faktorima u konačnom rješavanju.

Za što bolju i jaču proizvodnju.

Mi moramo što više proizvodjati i uz to nastojati, da kvaliteta proizvoda bude što bolja. Samo ako radimo, možemo napredovati, možemo da pokrijemo naše dugove i tako će nam biti bolje. Znamo, da su potrebe danas velike, da se bolje odijevamo, bolje jedemo, da se djeca študiraju, da su i porezi veći, a za sve to treba novaca. A odkuda obrtniku novaca negoli iz njegove radnje? To je sve, što on imade, pa mora da toj radnji posveti svu pažnju, sav mar, jer u protivnom slučaju nastat će osiromašenje, zaduženje itd. Radimo dakle s ljubavi i marom i naša nam radnja neće biti nezahvalna, već će nam dati toliko, da se olakša naš život te se podigne naša životno blagostanje.

Danas se naročito traži dobra kvaliteta svijui proizvoda. Svi su danas pri govori na tom, da proizvodi nemaju svuda dobre kvalitete. I ako se to ne može protezati na sve naše proizvode, ipak je i u tom mnogo istine. A najviše puta uzrok je nedovoljna pažnja i nerad, da naši proizvodi nisu besprikorni.

Red. Kad bi imao mogućnost napisao bi ovu riječ najvećim pismenima i postavio je visoko gore, da je svatko čita. Red je majka svakog napredka. Bez reda nema nikakvog korisnog rada. Rad bez reda je više nego nerad, jer je to trošenje snage uzalud. Ne znati održavati red, znači ne znati raditi. Ali red nije potreban samo u privrednom životu, već u svakoj ljudskoj djelatnosti. Imati smisla za red je osobite važnosti. Znati održavati red, znači prije naučiti se na red i ne samo naučiti se, nego treba i shvatiti i osjetiti, kolika je

važnost i potreba reda. Tu igra najveću ulogu onaj nesretni »sutra«. Tim sutra se toliko nereda stvori u našim radnjama, da je taj sutra obično početnik svih nereda, koji vladaju u jednoj radnji i u jednom poduzeću uopće, makoje vrsti ono bilo.

Treba proći našim krajevima, našim radionicama, našim mesnicama, treba proći svim našim prostorijama pa da vidimo, koliko smo mi robovi toga nereda. Ako se nešto traži, treba nekoliko sati, a da se opet ništa ne nadje. Neredom, ne neradom propadaju nam dnevno milijuni narodne imovine. Treba dakle kod sebe u prvom redu, a onda i kod osoblja pobuditi smisao za red i volju, a onda ga znati i prigrliti.

Držite u redu svoju radionicu, svoju mesnicu, svoju hladionicu i sve drugo i naučite se na red. Posvršavajte sve poslove istog dana, ako ne možete radite nešto dulje. Nemojte gledati na sat, nego na rad. Kad radite, ma bilo kome radili, mislite kao da sebi radite, jer tek tako ćete naučiti na rad i red. Tako od prilike treba pričati osoblju a i poduzetnik sam mora biti takav, da se osoblje može u njega ugledati.

Nemojte ostaviti radionice, dok Vam nije sve ostalo u redu. Nemojte sobom biti zadovoljni, dok sve kod vas nije u redu. Priviknite se na red u Vašem poslu, neka bude red kud vi dolazite i nosite ga sa sobom, u sebi, za sebe i za druge — za sve!

Red će nas sačuvati, podići našu proizvodnju i poboljšati kvalitetu naših proizvoda!

Izvoz našeg govedjeg mesa u Njemačku

Zbornica za trgovinu, obrt i industriju primila je od našeg generalnog konzulata u Düsseldorfu (Njemačka) izvještaj o mogućnosti uvoza svježeg govedjeg mesa iz naše države u Njemačku. Iz tog izvještaja donosimo slijedeće:

U Rensko-Westfalskoj provinciji postoji danas velika potražnja po mesu, kojoj nikako ne može udovoljiti domaće tržište. Poradi toga uvozi se meso iz inostranstva. Od januara do septembra ove godine, t. j. 1930, kada je uvoz bio tri do četiri puta manji od uvoza u god. 1925., uvoženo je u Njemačku 84.582 kvintala svježeg govedjeg mesa u vrijednosti 10.5 milijuna RM, što znači, da je potreba Njemačke po svježem govedjem mesu iz inostranstva dosta velika.

Naredna tabela prikazuje, kako se je u posljednjih 5 godina kretao uvoz svježeg govedjeg mesa iz inostranih država u Njemačku, i to u svakoj godini od januara do septembra:

Cijelokupni uvoz u q l. 1925 303.135, l. 1926 237.197, l. 1927 157.689, l. 1928 155.177, l. 1929 140.696, l. 1930 84.582.

Vrijednost u RM l. 1925 35.135, l. 1926 29.505, l. 1927 20.342, l. 1928 20.220, l. 1929 16.898, l. 1930 10.527.

Danska l. 1925 201.029, l. 1926 137.913, l. 1927 14.500, l. 1928 20.191, l. 1929 33.448, l. 1930 35.992.

Holandija l. 1925 69.682, l. 1926 51.630, l. 1927 112.070, l. 1928 89.178, l. 1929 89.482, l. 1930 38.177.

Belgija l. 1925 10.542, l. 1926 39.469, l. 1927 20.156, l. 1928 23.416, l. 1929 8.227, l. 1930 658.

Litva l. 1925 4.981, l. 1926 1.199, l. 1927 1.652, l. 1928 2.514, l. 1929 5.933, l. 1930 7.130.

Austrija l. 1925 3.944, l. 1926 2.351, l. 1927 1.736, l. 1928 1.332, l. 1929 1.184, l. 1930 1.106.

Čehoslovačka l. 1925 —, l. 1926 —, l. 1927 —, l. 1928 —, l. 1929 566, l. 1930 432.

Iz gornjega jasno može se vidjeti, da uvoz mesa u Njemačku stalno opada. Uzrok tome leži u kampaniji njemačkih agraraca protiv uvoza mesa iz inostranstva, a naročito jako je na opadanje uvoza utjecao novi agrarni zakon, koji uvadja veliku carinu na meso, i to RM 45 za 100 kilograma svježeg mesa i RM 66 za 100 kilograma soljenog mesa.

Porasao je u to doba jedino uvoz svježeg mesa iz Litve, dok je iz svih ostalih zemalja pao, u nekim dapače za 90%.

Cijene kreću se prema ponudi i potražnji, fiksiranih cijena nema, jer se sve dobave obavljaju putem komisijonara. Izuzeti može se samo tvrtka Ruwa-Fleischwerke u Ratingenu, koja ku-

puje samo uz gotov novac. Obračun obično izvršava se odmah nakon predaje robe sa odbitkom provizije za komisijonara.

Troškovi za transport kreću se oko jedne određene visine, već prema tome, koliko se leđa treba kod transporta. — Zbog toga je ljeti prevoz nešto skuplji, nego li zimi. Biće dakle najbolje, da se glavne količine mesa uvoze zimi ili kada vlada hladnije vreme. S obzirom na to variraju troškovi od njemačke granice do uputne stanice od 26,5—27 feniga za funtu mesa.

Po mišljenju gore pomenutog našeg generalnog konzulata te po mišljenju njemačkih uvoznčkih udruženja bio bi uvoz svježeg govedjeg mesa iz naše države u Njemačku s obzirom na gornje uslove omogućen, a to naročito iz razloga, jer do sada nijesu poznali našeg mesa na njemačkim tržištima.

Prema izvještaju tvrtke Ruwa-Fleischwerke bio bi uvoz svježeg govedjeg mesa iz naše države omogućen — premda sada vlada tržištem Danska — ako će se uvoziti govedje meso prvovrsne kvalitete i uz cijene, koje bi mogle konkurirati sa cijenama danskog mesa.

Pri kalkulaciji treba uzeti u obzir transportne troškove od naše stanice do uputne stanice u Westfalskoj. Od njemačke granice do Ratingena iznose transportni troškovi oko 12 feniga za funtu mesa. Osim toga treba ukalkulirati još i 1—1,5 feniga za funtu mesa za hlađenje ledom.

Carina za svježe govedje meso iznosi 45 RM za 100 kilograma, a 66 RM za 100 kilograma soljenog mesa. S obzirom na ovu visoku carinu za soljeno meso, skorom neće uvoz soljenog mesa i znaše zemlje dolaziti u obzir. Soljeno se meso plaća franko Ratingen 74 feniga po funti. Radi se ovdje samo o mesu, koje se može upotrebiti za fabričaku salama i kobasica.

Nadamo se, da će Zavod za unapređivanje spoljne trgovine točno proučiti sve uslove i prilike te učiniti sve potrebno, da se po mogućnosti otvori novo tržište za naše svježe govedje meso.

Naš konzulat navadja još nekoje tvrtke iz okruga Wupertal-Remscheid, koje dolaze u obzir za uvoz svježeg govedjeg mesa: Carl Magersuppe, Wupertal-Elberfeld, Ronsdorferstrasse 23. Adolf Herbst, Wupertal-Elberfeld, W., Ratenaustasse 2. Grosshandels-gesellschaft in Lebensmitteln m. b. H., Wupertal-Elberfeld, Schlacht und Viehof. — Paul Timmer, Wupertal-Barmen, Schlachthof. — Emil Leuchter, Wupertal-Barmen, Huldastrasse 44.

Tržište kože.

Domaće:

Opadanje cijena na stranim tržištima skoro i ne utječe na domaće tržište, jer imade malo naše zaklane robe, koja dostaje za domaće potrebe i za eksport. Na taj način nema većih količina robe na skladištima.

Najveća je potražnja za govedjim kožama, u težini do 20 kilograma i iznad 30 kilograma. Kože u težinama između 20 i 30 kilograma su zanemarene. Cijene se skoro nijesu promijenile, te donosimo trgovačke cijene.

Govedje kože sviju težina bez soli plaćaju se Din 13—14, srpske 10%, bosanske i dalmatinske kože su 20% jeftinije.

Mlohavost na inostranim tržištima telećim kožama ne utječe mnogo na naše cijene, jer nema mnogo zaklane robe. Zalihe su malene. Plaćaju se teleće kože sa glavom i dugih nogu Din 22 do 23, bez glave i kratkih nogu Din 28 do 29 bez soli.

Zagrebačka udruga mesara prodala je svoje govedje kože od mjeseca decembra 1930. god. po Din 13,75 bez soli. (U novembru Din 14,25). Teleće kože nisu prodane.

Konjske kože su zanemarene, stoje Din 130 do 140 dulje od 220 cm. Kraće kože su jeftinije.

Svinjske kože. — Sezona za taj artikal doduše napreduje, ali je eksport na koji je taj artikal upućen vrlo težak radi ruskog dumpinga. Rusku robu, koja je doduše mnogo lošija od naše štajerske i kranjske robe visoke kvalitete,

nudaju uz tako niske cijene, da isključuju svaku konkurenciju s našom robom. — Importeri drže se prema našim ponudama vrlo pasivno, te ćemo morati dati koncesije, da prodamo naše zalihe. Potreban je dakle velik oprez kod kupnje, i odvrćamo od kakvog optimizma.

Za štajerske i kranjske kože plaćaju Din 6—7, za hrvatske Din 3—4 bez glave i kratkih nogu.

Sitne kože:

Janjeće kože. — Sakupljači teško prodaju svoje zalihe. Kože notiraju: 48 do 50 kg 100 komada Din 21—22, 68—70 kg 100 komada Din 26—27, 75—80 kg 100 komada Din 27—28, 95—100 kg 100 komada Din 29—30.

Jareće kožice. — Najveći dio sakupljene robe prodan je s tržišta. Ostatak robe momentano ne nalazi na interesovanje. Plaćaju se jareće kožice Din 32 do 35 po komadu.

Ovčije kože. — Nema nikakvog poslovanja. Manje količine robe (sezonska roba) prodaju po Din 15—16 po kg.

Kozje kože. — Nudaju veće količine robe, ali ima malo interesenata. Kozje kože od 130—150 kg 100 komada notiraju Din 28—30 po komadu.

Inostrana tržišta:

Njemačka:

Promet na tržištu sirovim kožama bio je minimalan, kako i odgovara vremenu oko nove godine.

Nominalna notiranja govedjih koža u

RM po funti težine za lake kože i kože od čokladi do 39 funti bez glave su 0,50 po funti, kravlje kože sviju težina stoje 0,33 po funti, volujske i juneće i bikovlje do 49 funti 0,41 po funti, volujske i juneće kože od 50 funti i teže 0,35 po funti, bikovlje kože od 79 funti 0,30, od 80 funti na više 0,27.

Teleće kože, za koje nema osobitog interesa, notiraju: najbolje provenijence RM 0,66 po funti, suhe RM 1,25 po kg.

Konjskim kožama se prodja nešto povećala, te notiraju kože dulje od 220 cm RM 14 po komadu.

Sitne kože: Položaj na tržištu sitnim kožama u glavnom je nepromijenjen.

Ovčijim kožama ostala je cijena nepromijenjena. Kozje kože vrlo su pale u cijenama uz slabo poslovanje. Prvorazredni heberlinzi notiraju RM 4—7,5, kože od bredjih životinja RM 3,75 po komadu.

Austrija:

Položaj na tržištima je vrlo miran, te se situacija u glavnom nije promijenila.

Općenito i nadalje preporučuju najveći oprez, jer je teško predvidjeti daljnju promjenu situacije na tržištu.

Sitne kože: Nije nastupila nikakva promjena ni u situaciji ni u cijenama. Općenito preporučuju najveći oprez kod kupnje.

Čehoslovačka:

Promet sirovim kožama završio je ove godine vrlo loše. Nazadovanje cijena soljenih koža iznosilo je prosječno samo 10—15% radi vrlo niskih cijena na početku godine, dok je trgovina suhim kožama izgubila vrlo velike svote.

Na dražbama ostala je roba u glavnom neprodana.

Mađarska:

Položaj na tržištu ostao je od našeg posljednjeg izvještaja nepromijenjen. Na tržištu vlada tiha mlitavost i jednake cijene.

Vlada je donijela interesantno iznenađenje za Božić. Dala je isključivo pravo za održavanje dražba »Internacionalnom a. d. mađarskih veleposrednika za promet kožama i crijevima«, te osigurala ovu povlasticu na 20 godina. 20 godina je veliko razdoblje, te u ovo vrijeme mogu nastati znatne promjene, danas ta stvar nema velikog značenja, jer trgovci najveći dio potrebe povlače iz inostranstva.

Sitne kože: Zaključen nije skoro nijedan posao. Kozje kože cijene se 2—3 pengö, ovčije kože, suhe, notiraju pengö 0,70 do 0,75, laka roba pengö 1,30 do 1,40, teške kože sa grubom vunom pengö 1,10, kože golice pengö 1. Svježe zaklana roba stoji pengö 0,50.

Poljska:

Raspoloženje za kupnju je vrlo slabo, a cijene nazaduju. Na posljednjim dražbama ostale su govedje kože neprodane, teleće kože stajale su zloty 3,40 po kilogramu.

Tržište stoke.

Zagreb, 31. decembra 1930. — Brojevi u zagradi označuju dogon, odnosno cijene prošlog tjednog sajma, održanog 24. decembra 1930. godine.

Dogon stoke:

Bikova 3 (7), krava 214 (48), junica 43 (7), junaca 4, volova 256 (101) teladi 151 (25), pastuha 8, konja 88 (20), žrebadi 16, svinja nad 1 god. 165 (20), svinja ispod 1 god. 564 (16) odojčadi 157.

Cijene:

Bikovi 7,75—8,50, krave muzare komad 3—4000 Din, krave u mesarske svrhe 4—6, junice za prigoj 2—3000 Din komad, junice u mesarske svrhe 7—8 Din, junci prvorazredni 7,25—8, junci drugorazredni 7,75—8,50, volovi bosanski prvorazredni 7,50—8, volovi bosanski drugorazredni 6—6,50, telad živa 11—12, telad zaklana 14—15 (14—15,50), konji za klanje Din 1—1,25, svinje domaće tovljene kg Din 11,50—12, srijemске zaklane 12,50—13, svinje do jedne godine 10,25—10,50, odojci živi, komad od 150—230 Din.

Tjedni sajam u Vinkovcima.

Vinkovci, 3. jan. 1931. god. — Današnji tjedni sajam bio je prilično slab radi lošeg vremena. Cijene su bile nešto čvršće. Na tržištu svinja bilo je dosta odojaka, koji su plaćani od 100 do 150

dinara. Debelih svinja bilo je malo, a plaćane su po 9 do 9,50 dinara po kilogramu žive vage.

Potrošak mesa u prošloj godini: U prošloj godini zaklano je u Vinkovcima 815 govedi, 1633 teladi, 94 ovce, 438 janjadi, 9 koza, 1498 debelih svinja, 170 prasadi. U mesnicama prodana su i tri jelena, koja su ubijena u lovu. Od nužde su zaklana 3 bika, 3 krave, 1 junica i jedno tele radi naduše, te 3 krave od drugih bolesti. Za prehranu vojske zaklano je 500 komada goveda.

Obavijest.

Izvjerni agenti konkurencije šire o meni neistinite glasine, kao da ja ne tjeram više nikakav posao, pa ovime cij. mušterije upozorujem, da sam od tvrtke Friedrich i Haaga, tvornica strojeva u Beču i Pragu, kupio njihov posao u Zagrebu, dne 1. oktobra 1928., te da isti tjeram pod vlastitim imenom i na vlastiti račun, baveći se i nadalje prodajom mesarskih strojeva i pribora, te inih mesarskih potrebština. Protiv onih, koji o meni neistinite glasine šire, poduzeti ću korake temeljem zakona o nepoštenoj utakmici kod nadležnih vlasti.

U Zagrebu, dne 2. decembra 1930.

Krutzler Ivan,

trgovina mesarskih strojeva i inih mesarskih potrebština, Zagreb, Smičiklsova ulica br. 21.

Projekt klanice i stočne pijace u Nišu.

Gospodin ministar poljoprivrede uzeo je u razmatranje izradjeni predlog načelnika veterinarskog odeljenja ministarstva poljoprivrede po pitanju gradjenja jedne velike moderne klanice u Nišu koja će odgovarati higijenskim uslovima, veterinarsko policijskim propisima i potrebama grada Niša. Prema projektu ova klanica biće snabdjevena potrebnim hladnjačama, koje će dobro poslužiti ne samo domaćim mesarima, već i eksporterima mesa.

Sem toga ovaj projekat predvidja i potrebu izgradnje stočne pijace u Nišu, pošto je dogon stoke dosta veliki. Klanica i stočna pijaca mogle bi se prema tome projektu podići na podesnom mjestu, nedaleko od mjesta, gdje se sadašnja klanica i pijaca nalaze.

Potreban je dovoljno veliki zajam, koji bi se vrlo lahko otplatio od samih klaničnih i pijačnih taksa.

Za potrebu podizanja ovih ustanova najbolje znadu mesarsko kobasičarski obrtnici iz Niša i okoline i sigurni možemo biti, da će se otvorenjem nove moderne klanice i nove stočne pijace u Nišu mesarsko kobasičarskim preduzećima u Moravskoj banovini otvoriti nove mogućnosti zarade.

Novi pravilnik zakona o stočarstvu.

Novi pravilnik zakona o stočarstvu svršen je u ministarstvu poljodjelstva i voda i upućen banovinama na ocjenu radi konačne redakcije. Veći dio ovoga pravilnika odnosi se na spremanje i izvršenje licenciranja priplodne stoke. Cijeli pravilnik biće dogotovljen za dva mjeseca. U ministarstvu poljodjelstva sada se čeka povratak pravilnika od banovina, kako bi mogao dobiti posljednju redakciju. Prvi dio je poslan radi toga banovinama, što se želilo da se licenciranje kao najvažnija mjera za promicanje stočarstva provede još u ovoj sezoni, da bi se na taj način dobilo pregled o broju i kvaliteti priplodnih grla u poedinim banovinama.

Naša knjiga.

Svima, koji su se predbilježili na našu novu knjigu i onima, koji se za knjigu interesuju, javljamo, da smo svoj nart promijenili te naša knjiga neće biti samo receptna knjiga, već će ona obuhvatati sva pitanja iz mesarske struke te će dakle biti mesarsko-kobasičarski leksikon. Naravno će ovakva knjiga tražiti više vremena dok bude gotova, pa stoga umoljavamo sve interesente za ustrpljenje. Cijena se knjizi neće promijeniti, pa prema tome smatramo, da sve naručenice važe i dalje.

Uprava »Mesarskog lista«.

Pri nakupovanju inozemskih strojev bodite oprezni.

Naše kraje preplavlja agent inozemskih tovarni in ponujajo razne stroje, hladilnice itd. Običajno podkrepljuje svoje ponudbe z zatrjevanjem, da se stroji, kakršne ponujajo oni, ne izdelujejo v naši državi in da se torej morejo uvažati carine prosto tudi v primerih, v katerih dobro vedo, da njihova trditev ni točna. Ljudje največkrat verjamejo, da bodo mogli dotični stroj uvoziti carine prosto brez nadaljnega in se odločijo za nakup stroja. V zadnjem času se množe primeri, da naročniki strojev šele ob dospetu strojev na carinarnico zvedo, da se naročeni stroji sploh ne morejo uvažati carine prosto ali pa, da morajo za carine prost uvoz šele prositi, če so zato sploh podani predpisani pogoji. S tem prihajajo naročniki inozemskih strojev največkrat v veliko zadrego, ker jim carina poviša ceno tako, da je ali ne znorejo ali pa je stroj tako drag, da ni zanje več rentabilen. Spričo tega je za interese za inozemske stroje potrebno, da se o carinski oprostitvi informirajo v dvomljivih slučajih pred naročilom, da vidijo, če so sploh dani pogoji za carine prost uvoz dotičnega stroja. Na naročilih naj vsakdo izrecno pripomni, da je stroj kupljen franko postaja, kjer naročnik prebiva. Tudi opozarjamo vse take interese, da ne dajo takim agentom niti dinarja na račun. Vse informacije se dobe pri Zbornici za trgovino, obrt in industrijo v Ljubljani.

Zvanični kursevi za januar.

G. ministar finansija je utrdil slijedeče kurseve, po kojima se sve isprave, koje glase na zlato ili stranu monetu obračunavaju na vrijednost dinara i po tome se iznosu ima vršiti naplata taksa po zakonu o taksama i određivati nadležnost pri sudjenju:

1 napoleon 218.60 dinara, zlatna turska lira 249 dinara, engleska funta 247.20 dinara, dolar 56.35 dinara, kanadski dolar 56.05 dinara, zlatna njemačka marka 13.45 dinara, zlatan zlot 6.33 dinara, austrijski šiling 7.95 dinara, belga 7.88 dinara, madjarski pengö 9.88 dinara, braz. milrajz 5.20 dinara, egipatska funta 281.20, urugvajski pezos 43 dinara, argentinski pezos 18.70 dinara, turska papirna lira 26.70 dinara, 100 turskih papirnih pijastra 26.70 dinara, 100 zlatnih francuskih franaka 1095.90 dinara, 100 francuskih franaka 221.70 dinara, 100 švajcarskih franaka 1095.90 dinara, 100 talijanskih lira 295.40 dinara, 100 holandskih forinata 2269 dinara, 100 rumunjskih leja 33.50 dinara, 100 bugarskih leva 40.88 dinara, 100 danskih kruna 1506.70 dinara, 100 švedskih kruna 1512.70 dinara, 100 norveških kruna 1506.70 dinara, 100 pezetosa 601 dinara, 100 drahmi 73 dinara, 100 čehoslovačkih kruna 167.55 dinara, 100 finskih maraka 142 dinara, 100 letonskih lata 1083.50 dinara.

Ovi kursevi važe od 1. do 31. januara 1931. godine.

Nabava rasplodnih svinja.

Koncem mjeseca vraća se iz Londona stručna komisija, koja je otišla radi nabavke yorkširskih svinja, koje će biti razdijeljene zadrugama u pojedinim banovinama. Inicijativa za nabavku ovih svinja potječe od samih banovina i nekih privatnika, jer je potreba za rasplodnim materijalom vrlo velika. Osim nabavke svinja savska banovina nabaviće za svoju stočarsku stanicu u Mrzloj vodici 30 komada kokoši Sussex. Ovo će biti u isto vrijeme prva službena farma ove vrsti. Radi nabavke yorkširskih svinja ministarstvo poljodstva 150.000 dinara, savska banovina 250.000 dinara, duнавaska banovina 312.000 dinara, vrbaška banovina 20.000 dinara i drinska banovina 30.000 dinara. Osim toga neki

pojedinci i neke zadruge također su dale komisiji novac, da im nabavi svinje ove pasmine. Uvedenjem ove pasmine u naše krajeve dobit ćemo najbolju pasminu za mesarske svrhe te će se bez sumnje kvalitet naših mesnih proizvoda u kratko vrijeme podići na zamašnu visinu, tako da ćemo moći konkurirati sa najboljim proizvodima inostranstva.

Za izvoz salama u Marseille.

Naš generalni konzulat u Marseille-u izvjestio je Zavod za unapređivanje spoljne trgovine, da vlada na tamošnjem tržištu veliko interesovanje za salame.

Salame se u Marseille-u mnogo troši poradi namorskog karaktera ovog grada. Uvozi se ovaj proizvod najviše iz Italije. Suhe salame plaćaju se na veliko po 29 do 30 franaka za kilogram, uključiv carinu i trošarinu, koja ukupno iznosi 3.55 francuskih franaka za kilogram. Veletrgovci prodavaju detaljisti salame po 32 franka po kilogramu. U detalju plaćaju se ove salame po Din 38 do 40 franaka za kilogram.

Usljed toga, jer Talijani kupuju našu stoku, a izvoze »talijansku« salamu, kao i uslijed vanredne kvalitete proizvoda naše suhomesnate industrije, učinjeni su u posljednje vrijeme pokušaji, da se naša salama plasira na tržištu u Marseille-u. Rezultati tih prvih pokušaja su slijedeći: grosistima naše salame gode potpunoma, ali se one ne mogu u Marseille-u plasirati uz ove cijene, koje su bile postavljene kod ovih prvih pokušaja. Naša je industrija suhomesnate robe postavila cijenu Din 65 za kilogram, više 3.60 Din carinske pristojbe za izvoz i podvoznih troškova. Franko Marseille stoji dakle kilogram naše salame 70 Din, odnosno 32 franka za kilogram. Ako ovoj cijeni pridodamo još uvozu carinu i trošarinu, staje kilogram naše salame u Marseille-u 35.55

franka, što znači da za sada ne možemo grosistima prodavati naših salama. Na prigovore naše industrije, da bi se naše salame poradi bolje kvalitete mogle u detalju prodavati najmanje po 45 franaka za kilogram, odgovaraju grosisti, da je to istina, ali je prvo potrebno, da potrošači naviknu na novu robu.

Naš konzulat je mišljenja, da bi se naše salame mogle sa uspjehom unovčiti u Marseille-u, ako bi kod naše industrije bilo nešto više volje. U početku bilo bi potrebno osloboditi se raznih izvoznih carin, pristojbi i grosistima dozvoliti nešto jeftinije cijene, koje bi mogle konkurirati sa uspjehom francuskim, talijanskim i američkim proizvodima. Na taj bismo način privukli potrošače, koji sigurno ne bi reagirali na eventualno kasnije dizanje cijena, kada bi jednom tamo bila poznata vrsnoća naše suhomesnate robe.

Glavno je, da naša roba dodje tamo na tržište, pa je prema tome potrebno poraditi u pravcu, da se to čim prije postigne.

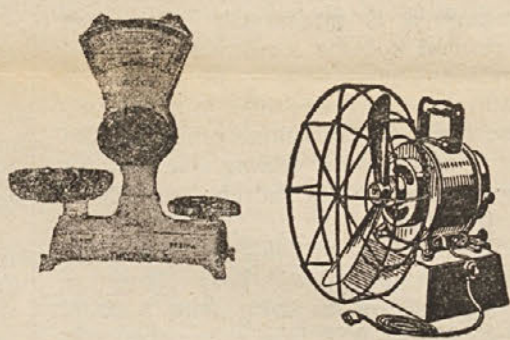
Snizjenje cijena mesa u Celju.

20. dec. 1930. bile su cijene mesa u Celju snizene te sada iznose za kilogram: teleće meso 18 do 20 Din (prije 20 do 22 Din), svinjsko meso 18 Din (prije 25 do 28), šunka 24 dinara. Cijene volujskog mesa ostale su nepromijenjene te staje kilogram prvorazrednog mesa Din 20, ostalog mesa Din 16 do 18. Cijene stoke po kilogramu žive težine su slijedeće: Tovljeni volovi 9.50 Din, drugorazredni volovi od 8.60 do 9 Din, trećerazredni volovi 7.70 do 8 Din, junice tovljene 7.50 do 8 Din, telad 10 do 11 Din (telad zaklana 13.50 do 14 Din), svinje zaklane Din 14 do 15 Din. Prvorazredno sušeno meso staje 24 Din za kilogram, a drugorazredno Din 23 za kilogram.

Uprava »Mesarskog lista« prodaje uz vrlo povoljne cijene polunove mašine kako slijedi: 1 Blitz, 75 litara, Din 13.000. 1 Wolf, 150 mm, Din 6000. 1 kvečmašina, 19 noža Din 6000. 1 mlin na mehan. pogon za mlirodije Din 1000. 1 mlin za kosti Din 1000. 1 mali Wolf 90 mm na stojalu na ručni i mehanični pogon Din 1500. 1 šprica na drvenom stojalu, ležeca, 35 litara sadržine, Din 1500. 1 stojeća njemačka šprica, 15 litara, Din 1500. Mašine su u najboljem stanju te vrlo malo upotrebljavane. Točne informacije daje uprava »Mesarskog lista«.

Sretnu i uspeha punu novu godinu želi svima gg. mesarima i kobasičarima **Rudolf Krnić**, agent mesarskih potreština.

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



Automatsku brzovagu »Dayton« i Eisluft Kompressor

pošalje Vam uz najnižu cijenu uprava »Mesarskog lista«. »Dayton« vaga može se dobiti na odplatu à 500— dinara mjesečno. Ovih vaga ima preko 2,000.000 u prometu. — Najbolja sjetska marka!

Predbilježite se dakle još danas na

I. jugoslovensku mesarsko-kobasičarsku stručnu knjigu sa donjom poručbenicom

Ovdje odreži!

Poručbenica

Upravi »Mesarskog lista«, Št. Vid nad Ljubljano.

Izvolite me predbilježiti na I. jugoslovensku mesarsko-kobasičarsku knjigu, te mi je priposlati odmah čim izadje poštanskim pouzecom uz cijenu Din 160.—.

Ime i prezime:

Mjesto:

Ulica i broj kuće:

Banovina:

Sretnu Novu godinu

Svima svojim mušterijama želim
Sretnu novu godinu
i nadam se, da će me i u 1931. godini počastiti sa svojim cij. narudžbama.

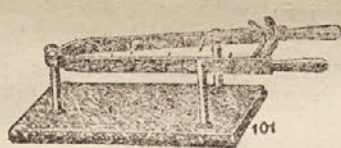
Ivan Krutzler, Zagreb
Smičiklasova ulica 21

trgovina mesarskih strojeva i sviju mesarskih potreština ltd.

Specialno 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.

Najbolja, najveća i najjeftinija klijesta za šunku prodava uprava »Mesarskog lista«.

Dužina klijesta bez držaka 35 cm, a ploča je 24 cm široka i 46 cm dugačka; dužina montiranih klijesta 55 cm. Cijena: na drvenoj ploči Din 200.—, na mermernoj Din 240.—.



Širite
Mesarski list!

Sretnu i veselu novu godinu
želimo svim našim mušterijama

IGNAZ GELLERT & Co.

gradnja hladiona

Wien III, Kegelgasse 27

Reprezentanca za Jugoslaviju u Ljubljani, Dunajska c. 31.

želi svima mesarima i kobasičarima I. jugoslavenska tvornica mesarskih potreština

Rudolf Grudnik, Ljubljana - Dravlje