

TRGOVSKI LIST

Casopis za trgovino, industrijo in obrt.

Naročnina za ozemlje SHS: letno 180 Din, za ½ leta 90 Din, za ¼ leta 45 Din, mesečno 15 Din; za inozemstvo: 210 Din. — Plača in toži se v Ljubljani.

Uredništvo in upravnništvo je v Ljubljani v Simon Gregorčičevi ulici. Dopisi se ne vračajo. — Štev. pri čerkovnem zavodu v Ljubljani 11.953.

LETO X.

Telefon št. 2552.

LJUBLJANA, 9. julija 1927.

Telefon št. 2552

STEV. 77.

Oddaja veleprodaje soli v zakup.

Monopolska uprava je pred kratkim izpremenila pravilnik za založišča soli. Po tem pravilniku je bila prodaja soli dvojna: neposredna potom založišč soli, posredna pa potom veleprodajalcev, ki so vzeli prodajo v zakup. Pri nas se je prodajala sol neposredno iz založišč, v drugih pokrajinah pa je bila oddana prodaja v zakup. Neposredna prodaja se je pri nas popolnoma obnesla in ni bilo v trgovskih krogih v tem oziru v zadnjem času čuti nikakih pritožb. Pač pa so razmere, katere je povzročila neposredna prodaja soli v drugih pokrajinah, dovedle monopolsko upravo do tega, da je sklenila oddajo soli enotno urediti za vse pokrajine naše države. Med drugimi vzroki, ki nujno zahtevajo, da se prodaja soli preuredi, se navaja tudi pretirano naraščanje cene. Tako se je sol, katero so dobivali trgovci iz monopolskega skladišča po 2 Din za 1 kg, v Južni Srbiji v prostem prometu prodajala po 3, 4, 5, 6 ali celo 8 Din, dočim so se gibale cene v pokrajinah, v katerih je uveljavljen sistem zakupa, na povsem primerni višini. S tega je monopolska uprava sklepala, da je sistem zakupa za naše prilike primernejši in je razpisala licitacijo za oddajo veleprodaje soli za Srbijo, Južno Srbijo, Črno goro, Vojvodino, Hrvatsko-Slavonijo in Slovenijo za dan 20. julija t. l. v Beogradu.

Iz detajlnih pogojev tega razpisa posnemamo sledeče:

Izključna pravica veleprodaje soli vseh vrst po prodajnih reonih v Srbiji, Južni Srbiji, Črni gori, Vojvodini, Hrvatski in Slavoniji ter v Sloveniji se oddaja potom ofertalne licitacije v zakup za dobo od 1. septembra 1927 do 31. decembra 1929.

V navedenih pokrajinah tvori vsaka oblast po en prodajni reon, ki se razdeli na posamezne veleprodaje. Za ljubljansko oblast so določene veleprodaje: v Brežicah, v Črnomlju, v Kamniku, v Kastavu, v Kočevju, v Krškem, v Laškem, v Litiji, v Logatcu, v Novem mestu in v Radovljici. Okraj ljubljanski preskrbuje tudi v naprej neposredno samostalno monopolska uprava iz svojega založišča soli v Ljubljani. Mariborska oblast se razdeli na sledeče veleprodaje: Celje, Čakovec, Dolnja Lendava, Prevalje, Gornji grad, Konjice, Ljutomer, Maribor, Murska Sobotica, Prelog, Ptuj, Slovenjgradec in Šmarje pri Jelšah.

Približni letni konzum znaša:

a) v ljubljanski oblasti:

v Brežicah	329.010 kg
v Črnomlju	244.040 kg
v Kamniku	352.970 kg
v Kastavu	98.850 kg
v Kočevju	443.150 kg
v Kranju	549.430 kg
v Krškem	516.590 kg
v Laškem	961.350 kg
v Litiji	375.060 kg
v Logatcu	280.070 kg
v Novem mestu	504.150 kg
v Radovljici	327.120 kg

Skupaj 4.981.790 kg.

b) v mariborski oblasti:

v Celju	672.640 kg
v Čakovcu	465.860 kg
v Dolnji Lendavi	388.460 kg
v Prevalju	289.730 kg
v Gornjem gradu	165.040 kg
v Konjicah	202.620 kg
v Ljutomeru	340.200 kg
v Mariboru	1.267.780 kg
v Murski Soboti	536.760 kg
v Prelogu	519.830 kg
v Ptuj	726.200 kg
v Slovenjgradcu	272.040 kg
v Šmarju pri Jelšah	469.860 kg

Skupaj 6.312.020 kg.

V vsakem prodajnem reonu sme biti samo eden zakupnik, ki mora biti naš državljan in v ostalem izpolniti vse dolžnosti iz zakona o državnem računovodstvu, predno se mu dovoli licitirati.

Ponudbe je staviti za vsak prodajni reon posebej. Ponudnik mora v ponudbi naznačiti odstotek (provizijo), za katero hoče opravljati veleprodajo za vsako založišče soli, iz katerega se bo dotični reon preskrboval s soljo.

Prodajna reona v Sloveniji se imata v prvi vrsti preskrbovati z morskimi soljo in sicer ljubljanski iz založišča na Sušaku, potem v Ljubljani in še le za tem z mineralno soljo iz založišča na Kreki, mariborski okraj bo oskrbovan tudi z morskimi soljo iz založišča na Sušaku, potem v Zagrebu, dalje v Ljubljani in še le nazadnje z mineralno soljo iz založišča v Kreki.

Zakupnik bo moral zalagati svoje veleprodaje po tem vrstnem redu.

Kavcija, katero je položiti pred licitacijo, znaša za prodajni reon ljubljanski 98.000 Din in mariborski 124.000 Din.

Prevozne in vse druge stroške za ekspedicijo soli iz monolskih založišč do kraja veleprodaje nosi zakupnik. Sol v Kreki se bo prodajala po

ceni franco vagon. Ako se železniški tarifi tekom zakupne pogodbe zvišajo ali znižajo, se znižanje ali zvišanje obračuni v prid monopolski upravi ali v prid zakupnika.

Zakupnik je dolžan naročiti sol samo pri onih monopolskih založiščih, ki so za njega določena, sicer zapade globi 5000 Din. Naročiti mora sol en mesec preje, predno jo rabi, pri oblastnem monopolskem inspektoratu, ki ga tekom 10 dni po prejemu naročila obvesti, iz katerih založišč dobi sol. Na zalogi mora vedno imeti toliko soli, kolikor znaša dvomesečna potrošnja na področju dotične veleprodaje.

Prodajne cene za vse vrste soli, vreče in zaboje določa od časa do časa minister financ na predlog samostalne monopolske uprave. Zakupnik ne sme prodajati soli, vreč in zabojev po višji ceni nego je določena.

Zakupnik mora dne 1. septembra 1927 otvoriti veleprodaje soli na vseh krajih, kateri so za veleprodajo določeni. Za varstvo trgovine, ki se je do sedaj pečala z veleprodajo soli, določajo pogoji, da ima vsakdo pravico prosto razprodati sol, katero je imel ta dan na zalogi.

Zakupniki so dolžni shranjevati sol v suhih založiščih, ki so primerna in namenjena edino za shranjevanje soli.

Za pravilno poslovanje zakupnikov so pogoje stroga kontrolna določila in določene za posamezne prestopke občutne kazni.

To so glavni pogoji za prevzem veleprodaje soli v zakup. Ako se bo ta sistem obnesel, je vprašanje, posebno ker je monopolska uprava pri določitvi veleprodaj prezrla važna prometna in gospodarska središča, v katere bi vsekakor spadala veleprodaja, na primer Trebnje, Vel. Lašče, Radeče ali Zidani most, Trbovlje itd.

Glede uspeha novega sistema smo vsekakor ne glede na to pomanjkljivost skeptični, s stališča trgovskih interesov pa moramo, kakor smo to že opetovano storili, naglasiti, da smo pristajali dosedanjega zalaganja soli iz monopolskih skladišč, ker ne moremo pristati na to, da izgine iz privatne veleprodaje tako važen predmet kakor je sol, ki se je prodajala, vsaj v Sloveniji, po cenah, ki niso dajale nikakega povoda za pritožbe.

Izprememba pravilnika o ureditvi prometa z devizami in valutami.

Minister za finance je na predlog generalnega inspektorata ministrstva financ z razpisom I br. 13.165 od 20. junija 1925 razveljavil svoj odlok I br. 5195 od 6. aprila 1922. S tem je razveljavljena odredba, da smejo banke čke in akreditve, ki se glase na tujo valuto, izplačevati samo v dinarjih. Dalje je stopil iz veljave, odnosno se je izpremenil odlok I. br. 35.130 od 8. decembra 1924 v toliko, da smejo pooblašene banke nakazila, katere prejmejo v obliki čekov, akreditivov itd. od naših izseljenikov in drugih oseb, ako se ne porabijo za zavarovanje valute ali za zalogo svojih dinarjev, izplačevati na željo onega, na čigar korist se nakazilo glasi tudi v efektivni inozemski valuti. — S tem se je položaj glede prometa z devizami in valutami sicer izboljšal, vendar je pa ta promet še vedno bolj omejen, nego bi to spričo stabilnosti naše valute bilo potrebno za interese našega gospodarstva.

Naši trgovinski odnosi z Mehiko.

V petek se je vršilo v posvetovalnici Zbornice za trgovino, obrt in industrijo predavanje trgovskega atašaja g. Salvador Prieto, ki je prišel v Ljubljano po nalogu mehiške vlade, da informira naše gospodarske kroge o možnosti gospodarskih stikov z Mehiko. Pozdravljamo z veseljem to inicijativo, tembolj, ker velja prvi obisk g. Salvador Prieto naši beli Ljubljani in sicer v teh pomembnih dneh VII. ljubljanskega velesejma, katerega namen je zainteresirati domači in tuji svet za naše pridobitno delo in stremeljenja.

Predavatelja je pozdravil tajnik zbornice g. dr. I. Pless, ki je po pozdravu informiral navzoče o razvoju in sedanjem stanju naših poslovnih stikov z Mehiko: Vsled pomanjkanja direktnih parobrodarskih zvez je naš trgovski promet z Mehiko, je dejal dr. Pless, minimalen. Do konca leta 1922 sploh nismo imeli z Mehiko nikakega prometa. Šele leta 1923 beleži naš uvoz iz Mehike 23.164 kilogramov industrijskih rastlin v vrednosti 431.279 Din. Ta kvota predstavlja eno stotinko odstotka naše celokupne zunanje trgovine, tako da stoji Mehika na 34 mestu v naši zunanji trgovini. O izvozu v tem letu, kakor tudi v letu 1924 ne moremo govoriti, ker beleži statistika zunanje trgovine v letu 1923 samo vzorčno pošiljatev 1 kg mizarskega kleja v vrednosti 30 Din. V letu 1924 je znašal naš uvoz iz Mehike 5.762 kg in sicer morske trave, slame in drugih industrijskih surovin za pletenje, izdelavo pohištva, ščetk in drugih predmetov v skupni vrednosti 60.664 Din. V letu 1925 pa se je uvoz znatno povečal in sicer poleg prej navedenih surovin in morske trave tudi v glavnem asfalt in asfaltne smole, katere se je uvozilo predlanskem 113.677 kg v vrednosti 379.170 Din. V tem letu je tudi za beležiti prvi početek našega izvoza v Mehiko in sicer 720.000 kg dalmatinskega cementa v vrednosti 342.000 dinarjev, tako da je bilanca v tem letu takorekoč uravnovežena. Za leto 1926 še nimamo definitivnih statističnih podatkov.

Kakor se medtem vidi iz informativnega gradiva, ki ga je predložil gospod predavatelj, obstoja specijelno za Slovenijo mnogo možnosti za organizacijo trgovinskih stikov z Mehiko. Predvsem je potrebno, da se spoznamo medsebojno vsaj v najglavnejših obrisih in da ugotovimo, katere predmete bi lahko uvažali odnosno izvažali, ki jih danes nabavljamo drugod, odnosno, ki jih potom tujega posredništva pošiljamo v Mehiko. Zalbog, da je Mehika za naše pojme bila dosedaj država, katero smo poznali kot torišče pogostih političnih bojov, kar ne vpliva baš najbolje na gospodarske prilike, dočim o stanju njene privrede detajli večini niso bili znani.

Ob koncu je izrazil g. dr. Pless prepričanje, da bo imela akcija g. Prieto brez dvoma tudi političen uspeh. G. dr. Pless je pozdravil nato g. atašaja v francoskem jeziku.

Sledilo je nato predavanje g. Salvadora Prieto, ki je vsebovalo dokaj zanimivih podatkov, mnogo dragocenih informacij, ki bodo našim izvoznikom brez dvoma zelo koristile. Poljedelstvo tvori bazo narodnega gospodarstva v Mehiki. Podnebje je v posameznih krajih v državi zelo različno. Zato najdemo v Mehiki najraznovrstnejše kulture: žito, sočivje, sad-

PRIJAVA TOČILCEV ALKOHOLNIH PIJAČ NA DROBNO IN DEBELO.

Prijave radi nove odmere točilne takse po tarifni postavki 62 taksnega zakona za triletnje 1928/1930 (člen 18., točka 6. točarinskega pravilnika, Uradni list št. 269/83 z dne 3. septembra 1925) je opraviti v območju finančnega okrajnega ravnanjstva v Ljubljani v času od 1. do 20. septembra 1927 pri pristojnem oddelku finančne kontrole.

FINANČNI MINISTER IN POSOJILA SAMOUPRAVNIH TELES.

Ker se množijo primeri, da samoupravna telesa in mestne občine sklepa-jo kratkoročna in dolgoročna posojila v inozemstvu brez predhodnega odobrenja finančnega ministra, je finančni minister na podlagi člena 97 ustave, po katerem pripada finančnemu ministru pravica vo-

ditih vrhovno nadzorstvo nad celokupnim gospodarstvom samoupravnih teles v državi, izdal naredbo, ki določa, da morajo vsa samoupravna telesa v državi v primeru potrebe najetja posojil prositi za predhodno odobrenje finančnega ministra in da brez odobrenja finančnega ministra posojila ne morejo biti realizirana. Finančno ministrstvo je naziranj, da mora med finančno politiko države in samoupravnih teles vladati harmonija, ker more prekomerno zadolževanje samoupravnih teles škodovati javnemu kreditu naše države. Sklepanje posojil v inozemstvu ima tudi vpliv na valutno politiko (konvertiranje posojil v dinarje ter nabava tujih deviz za plačilo obresti in amortizacijskih obrokov). Končno smatra finančno ministrstvo, da je njegova dolžnost pomagati samoupravnim telesom pred izkoriščanjem s strani posojilodajalcev.

je, riž, kava, sladkor, vanilija, kakao, banane itd. Zlasti se intenzivno gojijo industrijske rastline, oljnata semena, specijelno pa trava za krtače in metle vseh vrst. V velikanskih količinah se dobijo v Mehiki razne vrste plemenitega lesa, kot mahagoni itd.

Življenske važnosti za Mehiko je rudarska industrija. Tu igra veliko vlogo predvsem srebrna in zlata ruda. Pridobiva se v obilici tudi svinčena ruda, baker, železo, cink, živo srebro, antimon, grafit, mangan itd.

Važno in mogoče najvažnejšo vlogo v gospodarskem življenju Mehike igra petrolej. Izvori petroleja so takorekoč neizčrpni. Ta industrija je zgrajena na najbolj modernih principih. V Mehiki najdemo na tisoče in tisoče kilometrov cevi, po katerih se pretaka petrolej varno in hitro od izvora ali rafinerije pa do ladje, od koder se prevaža na najrazličnejše trge Evrope in Amerike. Rafinerije so najbolj moderno urejene. Prej je vladala v Mehiki glede pridobivanja petroleja absolutna prostost, sedaj urejujejo pridobivanje, kakor tudi rafiniranje strogi zakonski predpisi.

Zelo važne za Mehiko in ne toliko za eksport v Evropo so tudi druge industrije kakor: tekstilna, kemična in živilska. Mehika poseduje tudi moderne tovarne za papir in vse oblačilne stroke.

Veliko važnost igra Mehika tudi v izseljeniškem vprašanju. V Mehiki so na razpolago široka polja zlasti za emigracijo naših poljedelskih delavcev. Nad 50.000 ha zemlje je sedaj samo v eni pokrajini prosto na razpolago, in čaka na koloniste. Zemlja je mogoče kupiti in ni draga. Daje se pa tudi v zakup po najrazličnejših pogojih. Upotovanje v Mehiko je dovoljeno in gredo mehikanske oblasti priseljencem v vsakem oziru na roko. Zemlja je zelo rodovitna in podnebje zdravo.

Predavatelj je tekom predavanja pokazal večjo zbirko predmetov, ki bi se mogli uvoziti v našo državo.

G. dr. Pless se je v imenu navzočih zahvalil g. atašeju Prietu za predavanje in mu zagotovil, da ga bodo gospodarski krogi v njegovih stremeljenjih vsestransko podpirali.

Po predavanju se je razvila diskusija, ki je pokazala, da je bila konferenca zelo koristna in da bo že v kratkem vodila tudi do praktičnih uspehov, zlasti kar se tiče uvoza mahagonijevega lesa, rastlinske trave za ščelke in kolofonije.



Fr. Zelenik:

Iz prakse.

Pred kratkim se je zgodil sledeči slučaj. Stranka stopi v trgovino, da kupi nek predmet. Prodajalec je slovel na prodajalniški mizi in se pogovarjal s svojo stanovsko tovarišico. Ni se njima zdelo vredno, da bi pozdravila, saj še na pozdrav stranke nista odgovorila niti vprašala kaj želi. Ko stranka povpraša za predmet, se prodajalcu najbrže ni zdelo vredno, da bi šel iskati, pa si je pomagal z izgovorom, da nimajo. Pri odhodu je stranka istotako ostala brez odgovora na svoj pozdrav. Ako strežeta ti dve sotrudniški moči tudi druge stranke tako, tedaj bo njun gospodar prej ali slej zaprl.

Služaj dokazuje dovolj jasno, da ni v redu, če gospodarja ni v trgovini med poslovnimi urami. Marsikateri ima to navado, da popoldan navadno ni v trgovini ali pisarni, pač pa v gostilni ali celo na lovu ali kje drugje in prisopihja še le okoli šeste ure v trgovino ali pisarno in se loti z vso vsemno dela. Ker ne more končati takoj, hiti, poslovni prostori so odprti in uslužbenci se poslanjajo okoli prav po nepotrebnem, ker v tako pozni uri pač redkokdaj pade kaka stranka v

trgovino. Korist trgovca zahteva, da je tudi on med poslovnimi urami v svoji trgovini, da dela s prevdarmom in mirno ter nadzoruje svojo trgovino in svoje uslužbence. Ako je med poslovnimi urami v trgovini, ščiti ne le svojo korist, ampak daje uslužbenecem dober vzgled, končal bo dnevno delo pravočasno in tudi bo redno zapiral svoje prostore. Gospodar je hlapec svojega podjetja in mora prvi v trgovino in zadnji iz trgovine. Red bo imel v odpiranju in tudi v zapiranju, imel bo pa tudi zadovoljne nastavljenec. Nastavljenec so nezadovoljni, če morajo na večer po nepotrebnem ostajati v trgovini, ker gospodarja med dnevom ni bilo. Nezadovoljni nastavljenec pa niso nikdar v korist podjetja.

Pripomnim naj še nekaj. Kjer služujejo skupaj nastavljenec obojega spola, tam se pletejo romani, kakor pravi trgovski pregovor. Poslovodja neke angleške firme je nabil v poslovnih prostorih table z napisom, da uslužbenci naj ne mislijo med poslovnimi urami na svoj oboževani predmet. Zaljubljenec naj grulijo izven trgovine, v trgovini pa naj mislijo na točno postrežbo.

2. Kakor ni v redu, če se ne pozdravlja stranke, tako tudi prevelika in gostobesedna vljudnost ni prijetna. »Kompliment, klanjam se, dober dan, oprostite, s čim smem postreči« je pozdravna oblika nekega jako vljudnega prodajalca. Ta ima kar celo zbirko pozdravov; ali bi ne zadoščala samo eden?

3. Ako na novo došle stranke ni mogoče takoj postreči, tedaj se jo prosi, da za hip potrpi, bodo takoj postregli. Ponudi se ji stol ali se jo prosi, da kar sama nekoliko pogleda po trgovini. Dober prodajalec zna streči tudi po dve stranki naenkrat. Ni potrebno, da posluša, kako se prijateljici posvetujeta na dolgo in široko glede nakupa, in pusti čakati drugo stranko, ampak se oprostí pri prvi, ki je itak zaposlena s prijateljico, pa pokaže drugi stranki blago. Seveda, kdor prodaja zlatino, naj odpravi najprej enega kupca in potem drugega, kar po redu. Kjer prodajajo sladkor ali kavo in cikorijo, tam gre hitro in stranke ne čakajo, oziroma prihajajo po blago otroci in služkinje. Počasi se prodaja v modnih in podobnih trgovinah.

4. Prodajalec mora biti z v vsemi strankami enako vljuden. Vljudnost se ne sme ravnati po zunanosti kupca. Pomisliti se mora, da je danes posebno inteligenca v jako slabih gmočnih razmerah in se malokateri nosi po modi. Lepa obleka ne pokriva vselej pametnega in poštenega človeka. Denar delavca je ravnotoliko vreden kot denar ministra, le da ga prvi težko in premalo zasluži, drugi pa večkrat po krivici prejema veliko.

5. Prodajalec mora pokazati, kar hoče prodati. Mnogokrat je nakup in prodaja kakega predmeta odvisna le od slučaja. Kupec nima namena in tudi ne prave potrebe za to ali ono, pa vseeno vzame, če vidi in se mu dopade. Posebno se lahko tako prodaja marsikaj, kar sicer ni neobhodno potrebno pa je praktično in poceni. Zato naj prodajalec povprašuje, če sme ponuditi to ali ono, samo ne kamna za »pucat«.

6. Kar se tiče hvaljenja blaga, mora biti prodajalec jako previden. Blago in kakovost se naj hvali in priporoča, toda v mejah resnice. So kupci, ki blago prav dobro poznajo, pa se delajo nevedne, samo da ugotovijo, če je prodajalec pošten in ne skuša obesiti slabo robo. Nekateri priporočajo, da se naj pokaže najprej boljša kakovost in če se dozdeva kupcu preveč denarja, tedaj naj prodajalec prinese tudi slabše vrsto, toda naj točno označi razliko v kakovosti in v ceni ter poskuša stranki dokazati, da je nakup dražje robe ugodnejši. Stranka bo dobila zaupanje.



Gospodarska politika Italije.

Od zadnjega govora italijanskega finančnega ministra Volpija je gibanje lire povzročilo na borzah vznemirjenje in razburjenje, ki je rodilo skrajno neprijetno tendenco v cenah papirjev. Gre za »pataloške« manifestacije, kot se je izrazil finančni minister Volpi v svoji najnovejši izjavi, ki jo je dal glavnemu fašistovskemu listu »Popolo d'Italia« in v koji so opisane smernice vladne valutne politike za bližnjo bodočnost.

Špekulacija si pripravlja — novo nesrečo je rekel finančni minister in upajmo, da bo zadnja, vsaj za precej časa, kajti deželi je potreben mir. Gotovo pa je, da je zdrava in poštena italijanska lira ena izmed onih boljših valut, ki se nahaja v dobi ustavljenja, za špekulacijo precejšnja zmešnjava.

Predsednik vlade je deželi jasno zažrtal pot akcije. Mislilo se je, da se bo dal položaj valute zlomiti, a ni se pomislilo, da ima vlada v rokah nadzorstvo nad vsemi elementi, ki vplivajo na pravično ocenjevanje lire. Tudi se ni razumelo, da ima italijanska finančna odločno voljo obvladovati valuto ter pri tem spoštovati le gospodarske potrebe dežele, dobro mišljene potrebe, na zmeren način ter ob žrtvah, ki so potrebne, a ne preko teh.

Kvota 90 se bo ohranila. Bitka proti draginji se je začela na podlagi merila 90, ki ga je označil Mussolini. Režim ne dovoljuje, da bi se ta cilj prekladal po volji sil, ki so popolnoma izven življenja nacije. Seveda ni kvota 90 fizično-matematična točka, temveč predstavlja bližnje točke, ki tvorijo obseg gibanja lire. Toda 90 je osrednja kvota.

Nadalje je minister Volpi omenil, da je morda sedanje gospodarsko preurejanje tu pa tam neprijetno, toda prebivalstvo se zaveda, da zaveda ta preureditev v globino življenja države, in prenaša vse neprijetnosti s požrtvovalnim razumevanjem.

Stvar vlade je, da stori od svoje strani, kar je v njeni moči, da se olajša vsem pot. V ta namen se proučuje načrt za znižanje davčnega pritiska, kakor želi ministrski predsednik. Na prihodnji seji ministrskega sveta se bo formuliral ta načrt.

Proces prilagoditve ne more biti hitrejši in kvota, ki jo je označil Mussolini, bo obvladovala valutne tečaje toliko časa, kolikor bo potrebno, da postane uredba dovolj trdna. Moja izjava glede »jeseni«, ki sem jo podal pred kratkim povsem zato, ker je bilo treba nastopiti proti zavrtnim glasovom o vratolomni revatulaciji, s katerimi se je skušalo pripraviti razpoloženje za špekulacijo, ta izjava se ni točno tolmačila. Sedaj lahko rečemo, da se v oktobru ne bo zgodilo nič, da ostanemo dolgo pri kvoti 90 in da so vsi lahko mirni.

Mi dobro vemo, da se mora italijanski finančni položaj vplesti v mednarodni položaj, toda hip in način hočemo izbirati mi. Mednarodni finančni trg, posebno ameriški, se je napolnil v zadnjem času z evropskimi vrednostmi, toda gotovo ne radi pretirnega povpraševanja s strani Italije. Pred kratkim sem naglašal koristi zunanjih posojil, ki naj se porabijo v proizvodjalne svrhe, toda kredit Italije zasluži boljše pogoje nego se v njih nahajajo sedaj na mednarodnih trgih italijanski vrednostni papirji.

Radi tega ne bo škodoval sklep, da se — tudi z ozirom na leto dobo na trgih — ustavi izdajanje dovoljenj za najemanje posojil v inozemstvu. To bo pripomoglo k doseganju boljših cen za italijanske vrednostne papirje, izdane v inozemstvu, in bo koristilo tudi kreditu podjetij, ki izposojujejo.

Finančni minister se je tu zopet dotaknil položaja na trgu, ki ga je označil za »patološkega«, raznih govoric in maševrov, ki se jih poslužuje špekulacija.

Finančni minister je zaključil svojo izjavo z napovedjo ustanovitve amortizacijske blagajne za odplačevanje državnih dolgov. Že na prihodnji seji ministrskega sveta bo predložil tozadevni načrt, Tej blagajni se naka-

žejo razpoložljivi prebitki iz l. 1925-1926 in 1926/27 ter vse ostale aktivne z namenom, da se ustvari živ instrument finančnega napredka italijanske države, ki hoče izpolnjevati svoje obveze na najvidnejši način in tako postopno nižati svoj javni dolg. Kakor vidite, — je končal minister Volpi — se mnoge govorice razpršijo, čim pridejo v dotiko z realnostjo in resnico.

K gornjim izvajanjem pa moramo dodati mnenje milanskega lista »Il Sole«, ki pravi, da se hoče na umetni način pobijati cene, toda, da se to ne posreči: cene padajo samo vrednostnim papirjem, ne pa blagu. Producenti vina, testenin, sira so zadovoljni z znižanjem cen, toda to naj se zgodi po štirih mesecih ali enem letu, toda ne takoj, kakor bi to želela vlada. Neki italijanski list, ki izhaja v Parizu, piše: finančna kriza napreduje. Iz dneva v dan vzema vedno resnejše oblike in se vedno bolj razširja. Števila bankrotirjev se sploh ne da več šteti.

Dular Metod, dipl. comm.:

Industrija in trgovske šole.

V zadnjem času je prinesel »Trgovski list« več člankov o trgovskem pouku in njega preosnovi. Kot bivši učitelj v dvorazredni trgovski šoli ter praktik v industriji si dovoljujem pripomniti sledeče:

Ves pouk na naših dvorazrednih trgovskih šolah in trgovskih akademijah je usmerjen skoro izključno za izobrazbo trgovskega naraščanja. Absolvent ima gotovo znanje o trgovskem knjigovodstvu, trgovski korespondenci, trgovskem računstvu in organizaciji trgovine, skratka pozna osnove trgovskega poslovanja, a o industriji in obrti čuje v šoli prav malo, kot bi ne bila Slovenija dežela z najbolj razvito industrijo v naši državi. Velik del teh absolventov in absolutinjin gre v industrijska podjetja in v bodoče bodo šli v še večji meri. In ko ti nastopijo službo, se jim zdi skoro vse popolnoma novo in neznano, da se jim zazdi, da jih je pripravljala šola za neki čisto drugi poklic. Navadno nimajo pojma o organizaciji in poslovanju industrijskega podjetja, ne morejo se v novem poklicu znajti in se zanimati za dnevna vprašanja in probleme podjetja in tako ostanejo pomožne moči pri kakem mehaničnem delu leta in leta brez izpopolnitve in napredovanja. Naša podjetja pa imajo mesto domačih strokovnjakov zaposlene dobro plačane tujece. Kakšnega pomena je to za razvoj naše industrije in cel ekonomski razvoj in s tem življenski nivo našega naroda, vidi članek načelnika ministrstva trgovine in industrije g. M. Savića v 73. številki »Trgovskega lista«.

Elektrika, radio, avto, aeroplan, a tudi neusmiljena konkurenca, dumping, imperijalizem, ekonomske in socialne revolucije — sami vzroki in posledice ogromnega napredka tehnike in industrije ter ekonomske borbe — so znaki naše dobe. Kdor ne koraka s časom, bo zaostal in sposobnejši ga bodo v konkurenci ubili. Zato vidimo v zadnjih letih po celem svetu — ne samo v trgovini, ampak v prvi vrsti v industriji — nekako mrzlično organiziranje in reorganiziranje industrije ter glad po strokovni literaturi in izobrazbi ter uporabljanje najnovejših izumov v transportu, fabrikaciji, biroju, prodaji, reklami, skratka v vsem ekonomskem delovanju. Sistemiziranje, normiziranje, mehaniziranje, racionaliziranje in znanstvene metode dela* so danes

* Tu opozarjam (vključno temu, da je »Trgovski list« že enkrat opozoril) na ravnokar izšlo knjigo Fran. D. Podbrežnika: Moderna trgovina in industrija. Misli in metode organizacije.

devize industrijaleca. Pri teh nalogah rabi sposobnih ljudi, ki znajo misliti ekonomsko, ki se znajo živeti v posamezne probleme podjetja in jih reševati v duhu časa ter pridonesti, da se podjetje zdravo razvija, da se vzdrži in napreduje v gigantski konkurenčni borbi.

Ali morejo naši absolventi trgovskih šol in akademij postati taki so-

Ljubljanski velesejem se zaključi v ponedeljek ob 19. uri! Ne zamudite prilike!

delavci v industriji? Gotovo ne, ker niso nikdar, ali pa prav malo slišali o organizaciji in poslovanju industrijskega podjetja. Koliko jih je, ki poznajo pojem »obrat«, »polfabrikat«, »režija«, »pribitki«, (na mezde, oziroma material v kalkulaciji) itd.?

Zato pa je potrebno, da se mero-dajni činitelji že enkrat zavedo, da mora ogromno število naših absolventov trgovskih šol in akademij v industriji, kjer jih čakajo težke naloge (če nočejo, da jim še naprej zasedajo najboljše mesta tuji in da ostane naša industrija nesposobna za konkurenco) in da je treba te ljudi na te naloge kolikor mogoče najbolje pripraviti. Za to sem mnenja, da se morajo trgovske šole in akademije pri poučevanju ozirati neprimerno več kot dosedaj na industrijsko izobrazbo svojih učencev. Treba jim je pokazati ne samo razlike pri posameznih predmetih (knjigovodstvu, korespondenci, računstvu, kalkulacijah itd.) med trgovino in industrijo, ampak treba je pri učencu zbuditi smisel za industrijo, seznaniti ga z najaktualnejšimi problemi industrije, razložiti mu čim več mogoče sistemov organizacije posameznih, po možnosti poznanih mu industrijskih podjetij, peljati ga v razne tovarne, sploh dati mu čim več prilike, da se vživi v industrijo in njeno poslovanje. Tako se mu bo — rekel bi — industrija priljubila, začel se bo zanimati za njene probleme in take absolvente potrebuje naša industrija, ljudi sposobne in voljne posvetiti se z vso dušo industriji in njenim problemom, ne pa »pisačec« za mehanična dela.

Posebej bi bilo po mojem mnenju še treba:

V knjigovodstvu: Enostavno knjigovodstvo sploh izpustiti, od dvostavnega italijanskega vzeti samo kratek primer, nemškega najbolje samo kratko omeniti v teoriji, k večjemu izdelati prav kratek primer, ker najti danes te vrste knjigovodstva v praksi je res že bela vrana. Glavna pažnja in največ časa naj se posveti ameriškemu knjigovodstvu. Po mojem mnenju bi bilo tudi za teoretično tolmačenje bivstva dvostavnega knjigovodstva (torej za začetek) najpripravnejše ameriškano knjigovodstvo. Iz ameriškanskega knjigovodstva naj se tudi naredi večji primer iz industrije po možnosti z deljenimi žurnali (za nakup, prodajo, obrat itd.) Prikaže naj se tipične konte industrijskega knjigovodstva: račun surovin, pomožnih surovin, strojev, orodja, modelov, fabrikacije, prodaje, mezd, upravnih, produkcijskih in prodajnih stroškov, pomožnih obratov itd. Prikaže naj se cirkulacija surovine in polfabrikatov ter fabrikatov do prodaje, ter konti, ki pridejo pri tem v poštev, posebno konti režije, in omeni naj se velika važnost teh kontov za kalkulacijo in statistiko. Pove naj se, na podlagi kakih dokumentov se knjižijo te posamezne faze produkcije, odkod se dobe ti dokumenti in na kakšen način, kdo jih izpolni, kontrola itd.

V korespondenci: Poleg trgovske naj se ozira še na posebnosti industrijskega obrata: specialna vprašanja za izdelavo večjih izdelkov (strojev), ponudbe za iste. Pojem tehnične korespondence, cirkularji, korespondenca s potniki in zastopniki.

V trgovskem računstvu: Naj bi se učila industrijska kalkulacija, vsaj v bistvenih točkah. Priznati je treba, da je v tej točki pri nas veliko neznanja in da to ogromno škoduje naši obrti in industriji. Upam si trditi, da je eden glavnih vzrokov konkurenčne nesposobnosti in propasti nekaterih naših podjetij ravno absolutno nepoznavanje kalkulacij, posebno v manjših obratih. To ve samo oni, ki ima priliko iste poznati in to je tudi vzrok, da naši mali obrti ne napredujejo ker nimajo vsled slabe organizacije in knjigovodstva ne kalkulacije, ne statistike ter tako ne morejo najti napak v svojem podjetju in videti, kje

se da kaj poboljšati in kaj se dela neracionalno, kateri obrat in produkt je rentabilen. Naša industrija in obrt producirata predrago, to je splošno znana stvar, a če bi imelo vsako naše podjetje res vzorno kalkulacijo in statistiko, bi bil vspeh vsaj še na pol siguren. Za predavanje o kalkulaciji bi se lahko dobilo kakšnega praktičnega industrijalca, ta bi gotovo vzbudil pri učencih več zanimanja za predmet in bi navajal primere iz prakse, ki si jih učenci bolje zapomnijo. Tudi o posameznih dnevniških vprašanjih in problemih industrije, naj bi se nudila učencem kratka ene- ali dvournna predavanja od strokovnjakov iz prakse. To bi zelo dvignilo zanimanje učencev za industrijo. Poskusite!

Poleg teh že vpeljanih predmetov, ki naj bi vzeli več obzira na posebnosti industrijskih podjetij, bi priporočal, da se uvede — vsaj neobligatno — en predmet specialno o celotni organizaciji industrijskega podjetja, ki bi ga naj predaval priznan strokovnjak iz prakse. Organizacija industrijskega obrata je od trgovskega tako različna, da se ne more skupaj obravnavati, kar nam priča svetovna literatura, ki obravnava vsako organizacijo posebej. V tem predmetu naj bi dobil učenec pravo sliko in pojem industrijskega podjetja, seznanil naj bi se s celotno organizacijo, principi uprave, delitvijo dela, celotno cirkulacijo materiala od nakupa do prodaje izdelka, zveze posameznih faz produkcije z knjigovodstvom in kalkulacijo ter statistiko, obračunanjem in porazdelitvijo mezd z principi znanstvenih metod dela, posebno pa z borbo za tržišče, tehniko in sistemi prodajanja, reklamo in drugim. To bi bil najhvaležnejši predmet

in bi ogromno koristil ne samo posamezniku, ampak celi naši industriji.

Tu bi tudi omenil, da se je pred tremi leti nameravalo uvesti v dvorazredne trgovske šole nov predmet o narodnem gospodarstvu. Ne vem zakaj se to ni storilo, upam, da so zdaj leta pokazala dovolj neobhodne potrebe za vsakega trgovca in industrijca, da pozna elemente nacionalne ekonomije. V Avstriji so uvedli ta predmet v srednje šole, pri nas ga pa še v trgovskih ni. Danes, ko vsi napredni narodi v Ameriki, Angliji, Nemčiji, Rusiji, Italiji in drugod poskušajo, da vzgoje v ekonomskem duhu cel narod, to je ne samo trgovce, obrtnike in industrijce, ampak celo delavce in poljedelce, se pri nas tako važen predmet izpušča iz programa. Upajmo, da se bo to popravilo.

Od tu predlaganih stvari bi zamogla trgovska akademija realizirati, ako ne vse, vsaj večji del, a dvorazredne trgovske šole precejšnji del.

V trg. akademiji bi se event. zadnji letnik delil na industrijski in trgovski oddelek ter bi učenci volili v katerega hočejo, ali pa naj bi se vsaj vzorni kontor delil v trgovski in industrijski oddelek. Naravno bi to moralo iti deloma na račun drugih predmetov, katerih, naj odločajo tozadevni faktorji sami.

Končno še nekaj o trgovskih in obrtnih nadaljevalnih šolah. Predpogoj, da bodo te zadostile svojim nalogam ter nam dale res dobre trgovce in obrtnike je, da se vrši pouk ob delovnem času in da nosi stroške država, ker so učenci ozir. vajenci večinoma gmotno tako slabo situirani, da tega ne morejo prenesti, pa raje zanemarjajo šolo.

ril, drugi pa je vključ zmožnosti zane-marjal službo in odsloviti smo morali enega in drugega.

Tako sedaj že tretje leto iščemo zmožne moči, pa zaman. Kar ne moremo si razjasniti, kaj naj bo temu vzrok.

In take in slične pritožbe niso redke.

Da stvar lažje presojava, je dobro, da čujemo tudi mnenje nameščencev-potnikov. Evo Vam par primerov.

Prvi, ki se oglasi, pravi, da je bil nastavljen pri večji tvrdki, pa samo na provizijo. Tvrdka mu pošilja sproti na pot malenkostne zneske na račun provizij, da more potovati. Pa pride na dogovorjeni kraj, kjer bi ga imel čakati na pošti denar, pa denarja ni. Urgira telegrafično, telefonično, pa se nihče ne zmeni. Kaj mu preostane drugega, kot da si denar izposodi pri kaki stranki, da more sploh nazaj. Nastanejo prepiri, službeno razmerje se razdere in trpita pri tem tvrdka in potnik.

Drugi toži, da se je s tvrdko pogovoril na pol, oba, tvrdka in potnik, sta videla preje vse rožnato, življenje pa pokaže ravno nasprotno. Konec: Razprtija in obojestranska škoda.

Tretji jadicuje, da je tvrdka od nje-ga zahtevala, naj bo elegantno oblečen, naj poseca samo prve lokale, naj napravi čim več kupčij, plača in drugi prejemki pa so mogli zadoščati komaj za vožnjo in skromno življenje. Ni konveniralo nikomur, pa se je razdrlo.

Četrty, zopet provizijski potnik, se pritožuje, da ga tvrdka pošlje na pot z vsemi navodili, ko pa naročila dohajajo, jih deloma izvrši, večinoma pa ne. Tvrdka ne more toliko dobaviti, kot pa zbere potnik naročil, pa se potem izgovarja, da ta ali oni ni dovolj zanesljiv, pozablja pa pri tem, da potnik pri samo delnem efektuiranju naročil ne zasluži niti za potne stroške, kaj šele, da bi mogel živeti sploh, ali celo stanu primerno.

Tako se jadicovanja stalno ponavljajo in tudi tu se pojavljajo vprašanja, zakaj je temu tako.

Če motrimo vzroke takih pojav — najsibo na strani poslodavcev ali nameščencev — pridemo do zaključka, da je sistem izbire pomanjkljiv in da pogostoma oseba nima prave vzgoje v splošnem, še posebej pa ne za potovanje. Vzrok je nadalje tudi to, da vsakdo misli, da je potniški poklic najlažji in da ga vsakdo lahko izvršuje.

Sposobnost trgovskega potnika ni uspeh naučenih pravil, ampak neka individualnost, ki jo nekateri imajo, drugi pa zopet ne. Ravno tako pa je zopet osebna nadarjenost trgovca, najti sposobne sotrudnike ter jih nase privezati; taki talenti so pa zelo redki. Industrijski prvaki se imajo v glavnem zahvaliti bistroumnosti in srečni izbiri svojih sotrudnikov za svoje uspehe.

Običajni potek nastavitve potovalnega osebja je sledeči: Tvrdka inserira v list, dobi na to več ponudb, ki jih zbere in nato začne ugibati, kako naj se odloči. Utise zajema seveda iz pisave in sloga ter se odloči za nekoga. Pri osebnih predstavah se po medsebojnem barantanju za plačo in druge prejemke doseže sporazum, ki pa se že po par mesecih razblini. Iskanje se začne iznova.

Da ima tu pa tam trgovec pri preresetavanju ponudb srečno roko, samo potrjuje pravilo, da časopisje nikakor ni primerno za iskanje osebja, osobito pa ne vodilnejšega ali potnikov.

Mnogo bolj priporočljivo je povpraševanje pri znancih in smotrene poizvedbe, da se najde primerno osebo.

Predno pa se lotiš iskanja, si moraš biti na jasnem kaj iščeš, kakšne sposobnosti zahtevaš, kaj od iskanega pričakuješ in koliko mu misliš plačati. Šele, ko si si v vsem tem na jasnem, pa začni z delom.

Jasno je, da se skuša tako trgovec

Vinocet

**Tovarna vinskega kisa,
d. z o. z., Ljubljana, nudi**

**najfinejši in najokusnejši
NAMIZNI KIS
iz pristnega vina.**

Zahtevajte ponudbo!

Tehnično in higijenično najmodernejše urejena kisarna v Jugoslaviji

Pisarna: Ljubljana, Dunajska cesta 1a, II. nadst. Telefon št. 2389.

K. Tiefengruber:

Problem naših potovalnih sotrudnikov.

Že od nekaj je bilo eno najkočljivejših vprašanj za trgovce in poslodavce sploh, izbrati in zasigurati si vsestransko ustrezajoče sotrudnike, zastopnike, potnike itd. V povojnem času pa je postal ta problem še težji. V interesu trgovine pa je, da se ta problem vendar že reši in zato mislim, da ne bo škodilo, če pogledamo enkrat resnici v oči. Krivda je na obeh straneh — pri poslodavcu in nameščencu — in če hočemo to rano izlečiti, je treba, da sta si oba ta odločilna faktorja v stvari na jasnem.

Pa si oglejmo najprej, kaj pravijo poslodavci.

Ugledna domača tvrdka poroča:

»Po vojni se neprestano trudimo, da bi dobili res vsestransko odgovarjajočega potnika. Samo v zadnjih dveh letih smo poskusili že z nad pol tucata moči, ki pa se niso obnesle. Eden, približno 40 let star, oženjen, je kazal precejšnjo vnemo za stvar, tudi strokovne sposobnosti mu nismo mogli odrekati, ampak njegova zunanost je

pokvarila vse. Ni nas zadovoljil, pa smo se ločili. — Drugi zopet je sicer v splošnem odgovarjal, pa je bil tako gostobeseden, da je postal s svojim neprestanim govorenjem strankam neprijeten. Odpustili smo ga in iskali novega. — Naslednji je bilo zelo reprezentativen, lepega nastopa, sposoben in povsod priljubljen, pa manjkala mu je agilnost, tako da napravljene kupčije niso odgovarjale njegovim prejemkom. Ker ga tudi zvišanje prejemkov ni spravilo iz ravnotežja, smo se ločili tudi od njega. — Iskali smo naprej in dobili smo res zmožnega človeka. Nudili smo mu, kolikor smo le mogli, ker pa so šle njegove zahteve v nedoglednost, smo bili prisiljeni prekiniti službeno razmerje z njim. — Njegov naslednik je tudi povsem zadostil zahtevam v vsakem oziru, pa tudi on je zahteval od dneva do dneva več, tako da nam je končno postal predrag. Ko smo nazadnje njegove zahteve kot res pretirane odklonili, ni zapustil službe, ampak je začel v svojem delovanju na celi črti popuščati. Razstali smo se tudi s tem.

Precej neprijetnosti doživljamo tudi z vodji podružnic. Prvi nas je opeha-

kot potnik čimbolj ubraniti rizika, pa kalkulira po svoje.

En trgovec pravi: »Mož naj vzame vzorce, pa naj zbira naročila. Čim več zbere, tem več zasluži na proviziji. Rizika pa ne maram nobenega.«

Drugi pa si misli drugače: »Glavni zaslužek naj bo za potnika provizija, ker to je najmočnejša gonilna sila. Vendar mu moram zagotoviti najnujnejše življenske pogoje, pa mu dovolim še zmerno fiksno plačo, da mu je v spodbudo k večji vnemi in da potnik že v naprej ne obupa.«

Tretji pa pravijo: »Naši potniki niso primorani prodajati, da žive, plačamo jih kakor ostalo osebje brez vsake provizije, ker ne reflektiramo na izsiljena naročila, ki nam lahko od-tulijo odjemalce ali pa da se po nepotrebnem spuščamo v negotove kupčije.«

Vsi imajo prav, seveda vsak po svoje. Okolnosti so res različne in stvar se ne da meriti po enem kopitu. Res pa je eno: Vsaka tvrdka si mora biti že v naprej na jasnem, če more potnik ob mogočem zaslužku živeti ali ne. To velja osebno za provizijske potnike, ki so nastali prav za prav šele po vojni. Preje so prejemali samo provizijo le trgovski zastopniki, ki potujejo za več predmetov in imajo na razpolago dovoljna sredstva za potovanje in torej niso sproti odvisni od zaslužka. — Kdor pa že v naprej ve, da potnik ne more nuditi polne eksistence, naj ga raje ne išče.

Če govorimo o uspehih potnika, ugotovimo, da so za sposobnost potnika merodajni za občo sposobnost:

1. naravni odnosi do delovanja,
2. prodajna politika podjetja in
3. izobrazba potnika.

Mnogo podjetij sploh nima začrtanih nikakih prodajnih načel. Često-krat prodajajo tovarne grosistom, hkrati pa tudi detalistom in to celo po istih cenah. Ni torej izključeno, da se snideta potnika tovarne in grosista pri isti tvrdki kot konkurenta. Zopet imate grosiste, ki obiskujejo potom svojih potnikov detaliste, ob enem pa tudi konsumente. Posledice so za prizadete potnike včasih skrajno neprijetne, kar si lahko mislimo.

Ko motrimo uspehe potnika, pride-mo do zaključka, da se ne da ravno trditi, da bi bili sijajni uspehi vedno posledica posebne nadarjenosti, ali pa odvisni od visoke izobrazbe. Vsako priliko dobro izrabiti in v vseh okoliščinah najti najprimernejšo pot, je vsa tajnost uspehov.

Da se pa pretežna večina potnikov ne povspne preko povprečnosti, zakrivi šematiziranje dela po običajnih pravilih in takih potnikov je preko 85 odstotkov. Originalnost je prav redka. Tu naj trgovec poseže vmes osebno, dá naj navodila in slučajne migljaje, kako delajo drugi potniki. Sploh se dajo izkušnje drugih potnikov prav spretno uporabiti. In marsikateri te-žave se bodo omilile in uspehi ne bo-do izostali.

TRANSPORTNE TARIFE MED JUGO-SLAVIJO IN ČESKOSLOVAŠKO.

Pripravljalna pogajanja o trgovski pogodbi med Jugoslavijo in Čekoslovaško se ne bodo omejila samo na ureditev medsebojne carine in drugih tozade-vnih postavk. Tako jugoslovanska kot češkoslovaška vlada hočeta povodom po-gajanj o trgovski pogodbi urediti ves kompleks vprašanj, ki bo odločiven tudi za najintenzivnejši razvoj gospodarskih razmer med obema državama. Zato se bo študiralo tudi vprašanje, do kakšne mere vplivajo na medsebojno gospodar-sko razmerje posebno transportne tari-fe; z redukcijo in s prilagodenjem na izvozne zahteve te ali one države naj pospešujejo razvoj medsebojne trgo-vine. V poštev pridejo tako železniške kot donavske tarife. Dogovor o tarifah bo tvoril najbrž del trgovske pogodbe. Z redukcijo carinskih in transportnih tar-if bi se ustvarila najsigurnejša vez za ožje in živahnejše gospodarske stike med obema prijateljskima državama.

Jeklene valjane zastore ter vsa klu-čavničarska dela izvršuje in se pripo-roča za cenjena naročila ključavničar-stvo Avgust Martinčič, Ljubla-na, Rimska cesta 14. Glej današnji in-serat na zadnji strani.

Oblastno koncesijonirani mednarodni informacijski zavod

Viktor Blažič, Ljubljana, Rožna ulica št. 33/1.

se priporoča interesentom za preskrbo strokovno izvedenih trgovskih, trgovsko-kreditnih in zasebnih informacij po brezkonkurenčnih cenah.

Zahtevajte prospekt!

ZANIMIVO NAROČILO JUGOSLAVIJE V AVSTRIJI.

Jugoslovansko prometno ministrstvo je z odobrenjem vseh zakonitih činite-ljev sklenilo z avstrijsko tovarno loko-motiv G. Sigl, Wiener-Neustadt, pogod-bo o dobavi 25 lokomotiv s tenderji. Ker so lokomotive že dogotovljene, jih bodo takoj dobavili. Pri tem gre za kreditno kupčijo na več let; začasno plačilo se izvrši z zakladnicami, ki se obrestujejo s 6 ali 7%. S tem je Avstrija prehitela Nemčijo, ker so nemške velebanke do-slej jugoslovanske državne bone načel-no odklanjale, razen če je jamčila Ju-goslovanska Narodna banka ali pa do-tična tvrdka.

KRANJSKA HRANILNICA PREIDE V LAST LJUBLJANSKE OBLASTI.

Včeraj, dne 7. julija t. l. se je vršil občni zbor regulativne Kranjske hranil-nice, ki je sklenil, da se društvo Kranjska hranilnica razpusti in društveno premoženje likvidira na ta način, da prevzame vse dolžnosti in pravice društva ljubljanska oblast, ki iz naslova kupnine plača znesek 2.850.000 Din, ka-teri se porabi za dobrodelne namene. Oblast pretvori zavod v oblastni hipote-karni zavod, ki bo posloval pod imenom »Kranjska hranilnica«. S pretvoritvijo se bo zavod postavil na še trdnjšo pod-lago, ker prevzame neomejeno jamstvo za vse obveznosti zavoda oblast z vsem svojim imetjem in z vso svojo davčno močjo. — Na ta način preneha Kranjska hranilnica v Ljubljani, ki je bila kot eden prvih teh zavodov ustanovljena pred več nego 100 leti v Ljubljani in ki se je tekom svojega obstoja vedno odli-kovala po reelnosti in solidnosti, vsled česar je uživala zaupanje najširših kro-gov našega prebivalstva. Postavljen na širšo in še trdnjšo podlago bo zavod brez dvoma tudi v svoji lastnosti kot oblastni hipotekarni zavod izpolnjeval svojo nalogo v pro-speh našega gospo-darstva.

GOSPODARSKI POLOŽAJ ČESKOSLOVAŠKE.

Bančni svet Čekoslovaške Narodne banke je v svoji redni mesečni seji ugotovil razveseljiv razvoj v stavbnem gibanju, zlasti na deželi. Kreditne zahte-ve pri Narodni banki so se nebiestveno zvišale. Z obžalovanjem so vzeli na zna-nje, da so nekateri ljudski kreditni za-vodi dovoljevali industrijskim podjet-jem posojila, kojih izmera se ne da spra-viti v sklad z normalnim delokrogom teh zavodov in ki povzroča zato večkrat zgube. Neugoden moment so tudi zgube posameznih krogov domačega gospodar-stva na mednarodnih sladkornih trgih. Domača industrija zaznamuje napredu-joče zboljšanje v posameznih vrstah, zlasti v tekstilijah in kovinskih izdelkih.

Nasprotno pa traja zastoj v nekaterih eksportnih industrijah še naprej. Opaža se večkrat mezno gibanje, kojega pot-tek je v ozki zvezi s konkurenčno zmož-nostjo dotične industrije. Stanje posev-kov v raznih delih republike je neena-komerno. Krona je stabilna.

FRANOSKI PRORACUN

za leto 1928 je sedaj izgotovljen. Govo-ri o 42.2 milijardah dohodkov in o 41.5 milijardah izdatkov, tako da bi preostal velik previšek. Zelo obširno utemelje-vanje k načrtu je napravil menda Po-incaré sam. Pravi, da se je sicer finančni položaj zboljšal, da je pa še daleč od končne stabilizacije. Treba je rešiti še šte-vilna in zelo težka vprašanja. Kljub na-predku v konsolidaciji višjega dolga je ta dolg še zmeraj težko breme. Dobro polovico vseh dohodkov bo tudi to pot požrl javni dolg.

BORAH PROTI DOLARSKIM KREDITOM EVROPI.

Znani ameriski senator Borah je v nekem govoru zahteval od ameriške vlade, naj se peča rajši z domačo obno-vo kakor pa z obnovo inozemstva. De-jel je: »Po mnenju evropskih narodov jim pomagamo na ta način, da jim dol-gove odpuščamo ali pa da jim denar po-sojamo. S tem pa pomagamo samo ev-ropskim kalilcem miru. Zgodovina Ev-rope v zadnjem mesecu nam je poka-zala prav tiste bojaželjne in prepirljive elemente, ki so označali čas pred izbru-hom velike svetovne vojske.« Kot doka-ze za svojo trditev je navedel Borah, najprvo Mussolinijev govor, v katerem zahteva za bodočo vojsko armado 5 mi-lijonov mož, dalje prelom med Veliko Britanijo in Sovjetsko Rusijo, umor ru-skega poslanika Vojkova, v Varšavi, umore v Rusiji in govor Poincaréja v Luneville, ki je bil prepojen jeze in ozlovljenosti. — Borah ima prav: če bi jim nihče denarja ne dal, bi bili kmalu mirni.

Vsem trgovcem in trgovskim nastav-ljencem v ljubljanski oblasti. Vse sta-novske organizacije imajo že svojo »Sa-mopomoč«, ki izplačuje v slučaju smrti ostalim izdatne podpore, le trgovski stan je brez te prekornostne institucije. Na inicijativo ljubljanskega gremija tr-govcev se je ustanovilo sedaj »Trgovsko dobrodelno društvo Pomoč«, ki bo pri-čelo svoje delovanje takoj, ko se zgla-si zadostno število članov. Čim več članov se bo priglasilo, tem izdatnejše bodo podpore. Opozarjamo na to prepotrebno društvo zlasti trgovske uslužbenice. Pri-jave se sprejemajo do 30. t. m. pri Gre-miju trgovcev v Ljubljani in pri vseh ostalih gremijih ljubljanske oblasti. Vse potrebne informacije daje Gremij trgo-vec v Ljubljani, kjer se dobe tudi po-trebne tiskovine.

Ljubljanska borza.

Tečaj 8. julja 1927	Povpraševanje Din	Ponudba Din
DEVIZE:		
Amsterdam 1 h gold.	22.82	—
Berlin 1 M.	13.480	13.510
Budimpešta 1 pengő	—	9.93
Curih 100 fr.	1093.5	1096.5
Dunaj 1 šiling	7.9975	8.0275
London 1 funt	275.90	276.70
Newyork 1 dolar	56.70	56.90
Pariz 100 fr.	223.25	—
Praga 100 kron	168.20	169. —
Trst 100 lir	308.25	310.25
VALUTE:		
Čekoslovaška K 100 K	125.60	126.40

Trgovina.

Lan. Mednarodni trg lanu je od začet-ka maja naprej v znamenju hitrega dvi-ganja cen. Zredčenje razpoložljivih za-log na vzhodnih trgih, kojih dovozi v zadnjem času zmeraj bolj ponehajejo, je cene za ruski in latvijski lan zelo dvignilo. Sledijo jim trgi Zahodne Evro-pe. Mislijo, da bo tendenca tudi še za-naprej kazala navzgor. Podprta je dvi-gajoča se tendenca po neugodnem raz-voju v skoraj vseh produkcijskih deže-lah.

Čehi in italijanska svila. Na čekoslo-vaškem trgu svile se je položaj zboljšal, zlasti povpraševanje po cenemem blagu se je poživelo. Uvoz italijanskega blaga je vsled dviga lire zelo nazadoval. Nato so Italijani ceno svojih izdelkov znižali, a je bila zato tudi kvaliteta slabša in ni ugajala potrebam čekoslovaškega trga. Mem čekoslovaškimi importirerji in med italijanskimi tovarnami je prišlo vsled tega do številnih diferenc, ki večkrat še danes niso poravnane. Pisali smo že, da so se svoj čas tudi Rusi zelo pritoževali nad kvaliteto italijanskega blaga.

Industrija.

Svilarska konferenca. — Tekom tega meseca se bo vršila v ministrstvu polje-delstva in vod konferenca zastopnikov svilarskih ustanov. Eno izmed glavnih vprašanj, o kojem se bo razpravljalo na tej konferenci, je vprašanje oddaje v za-kup državnih tovarn svile.

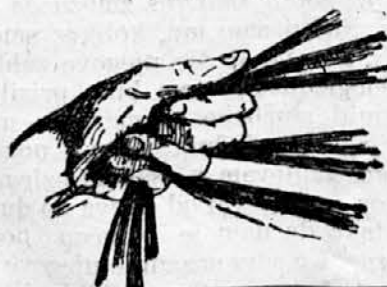
Razširjenje omrežja elektrarne na Fali. Med upravo falske elektrarne in varaždinsko mestno občino se vrše po-gajanja zaradi priključitve Varaždina na omrežje falske elektrarne. Sporazum je v bistvenih točkah že dosežen. Varaždin-ska mestna občina pričakuje, da bo po-cenitev struje za industrijske svrhe znat-no pospešila industrializacijo v mestu in okolici.

Licitacija gradbe ceste Kraljevo—Raška. Gradbena direkcija opozarja vse interese na razpis prve ofertne lici-tacije za dovršenje državne ceste Kra-ljevo—Raška, ki se vrši v računskem oddelku Ministrstva za gradbe in sicer dne 25. julija t. l. za četrti del od kilo-metra 36'520 do km 43'000 in dne 26. ju-lija t. l. za peti del od km 43'000 do kilo-metra 56'000. Natančnejši pogoji so raz-vidni iz razglasov, ki so nabiti na urad-ni deski gradbene direkcije v Ljubljani, Turjaški trg, I. nadstropje.

Tribuna F. B. L. tovarna dvokoles in otroških vozičkov v Ljubljani, Kar-lovska cesta 4, je razstavila na letošnjem velesejmu svoje izdelke v veliki izbiri v paviljonu F 257—275. Razstavljena so dvokolesa najnovejših modelov po brez-konkurenčnih cenah, otroški vozički vsakovrstnih sistemov, igračni vozički, stolice, vrtni stoli, stolice za učenje ho-je, vrtni naslanjači, tricikli in holender-ji za otroke, skiro, tricikli za prevažanje blaga, motorji svetovno znane tovarne Frera, šivalni stroji, kolesni deli, pnev-matika itd. Razstavljene so tudi najmo-dernejši invalidski vozovi, katerih je iz-delala tovarna letos večje število za dr-žavo. Podjetje je priznано eno izmed najsolidnejših ter ima tudi moderno urejene oddelke za popravila, poniklja-nje, emajliranje in sprejema vsa v to svrhu spadajoča popravila kot kolesa, moterje, vozičke in stroje. Tovarna ima zaposlene le prvovrstne moči in je opremljena z najmodernejšimi stroji. Številni odjemalci širom naše države nam pričajo o solidnosti podjetja. Prav posebno opozarjamo gg. trgovce in sl. občinstvo, da si ogleda razstavljene iz-delke tega našega domačega podjetja.

Predvajanje praktičnih organizacijskih pripomočkov za trgovske, industrijske, obrtne in druge obrate

od 8. do 18. ure



„Organizator“

Velesejem Paviljon E. 95, 97, 99.

Škoda d. d. Škodove tovarne bodo imele v prvi polovici tekočega meseca sejo in se bo na tej seji predlagalo izplačilo dividende v znesku 50 Kč. Hkrati z zaključno bilanco za tekoče leto bo predložena tudi stabilizacijska bilanca z datumom 1. januarja 1927, in so Škodove tovarne prvo tovrstno podjetje v Češkoslovaški, ki je izgotovilo svojo stabilizacijsko bilanco. Podjetje je v tekočem letu dobro zaposleno in z naročili najmanj do konca leta preskrbljeno.

Poljedelski stroji za Rusijo. Uradna statistika sovjetsko-ruske zunanje trgovine priobča sledeče podatke o importu poljedelskih strojev: Skupni import v letu 1924/25 je znašal 58.584 ton v vrednosti 31.9 milijonov rubljev, v letu 1925-1926 pa 87.606 ton v vrednosti 47.8 milijonov rubljev. Tako glede ton kot glede vrednosti se je import v enem samem letu dvignil za polovico. Uvažale so Nemčija, U. S. A., Češkoslovaška, Avstrija, Latvija, Poljska, Švedska itd.

Denarstvo.

Papirnati drobiž se vzame iz prometa. Finančna delegacija v Ljubljani opozarja občinstvo na svoj razglas z dne 16. maja 1927, števil. A IV. 2115, da se vzame državni papirnati drobiž po Din 1.—, 0.50 in 0.25 do 30. septembra 1927 iz prometa. Zamenjavanje za kovan drobiž po Din 0.50, 1.— in 2.— ter izjemoma tudi za bankovce Narodne banke se vrši v Sloveniji pri vseh davčnih uradih. Vsi, ki imajo še kaj papirnatega drobiža, naj ga čimprej zamenjajo, da ne bodo imeli škode.

Stanje Narodne banke SHS z dne 30. junija 1927. (Vse v milijonih Din: v oklepajih razlika napram stanju z dne 22. junija.) **Aktiva:** Kov. podloga 491.3 (—4.3); posojila: na menice 990, na vrednostne papirje 177.6, skupaj 1167.6 (—7.2); saldo raznih računov 1519.2 (—18.7); **pasiva:** bankovci v obtoku 5294.7 (+37.8); državne terjatve 212.4 (—209.1); obveze: po žiru 1031.4, po raznih računih 585.7, skupaj 1.617.1 (+140.9); bilančna vsota 9.705.3 (—30.3); ostale postavke neizpremenjene.

Carina.

Posvetovanje o znižanju carine na Nemškem. V temi »svetovna gospodarska konferenca in carinska predloga« je v utemeljevanju zakonskega načrta o spremembah carine, ki ga je državna vlada naslovila na državni zbor, tole besedilo: »V sklepih svetovne gospodarske konference se izraža tendenca, da je potrebno splošno znižanje carinskega nivoja. To mnenje hoče upoštevati državna vlada na ta način, da prosi državni gospodarski svet, naj se začne takoj o tem posvetovati, katere carinske postavke carinske tarife bi se dale znižati. Poleg tega naj se stopi tudi v stik s pogodbenimi državami, da se tudi tukaj z novimi pogajanjimi medsebojna pogodbenar carina zniža.«

Telefon 2578

Ustanovljeno 1. 1886.

TOVARNA KISA

Telefon 2578

Ustanovljeno 1. 1886.

Jernej Jelenič, Ljubljana, Stara pot 1

(poleg Leonišča)

priporoča svoj priznani dobri

(poleg Leonišča)

„Majarončkov“ špirilov in vinski kis ter prvovrsten kis za vlaganje sočivja.



Na VII. Ljubljanskem veletrgju od 2.—11. julija 1927

RAZNO.

Izprememba v zakonu o taksah in pristojbinah in tozadevnem pravilniku. Tiskovna zadruga v Ljubljani je izdala v ponatisu izpremembe in dopolnitve, in sicer v zakonu o taksah in pristojbinah, ki jih navaja finančni zakon za leto 1927-1928, in v taksnem in pristojbinskem pravilniku izza dne 31. decembra 1923, ko je izšel ta pravilnik v Uradnem listu. Vsa stvarina je natisnjena na listih, to je samo na eni strani papirja, tako, da lahko vsakdo posamezne nove odstavke odreže in prilepi v knjigo. Izpremembe in dopolnitve so izšle v dveh snopiščih, katerih oba veljata Din 6.—, s poštnino pa Din 6.50. Naročila sprejema Tiskovna zadruga v Ljubljani, Prešernova ulica števil. 54.

Zavarovanje. V Londonu se je vršil osmi mednarodni znanstveni kongres o zavarovanju. Povodom tega kongresa izšla številka strokovnega lista »Zavarovanje« vsebuje izvirne doneske odličnih udeležencev v angleškem, francoskem in nemškem jeziku, dalje pa tudi kratek pregled obravnav, priglasihih k točkam kongresovega programa. Za zavarovalnice je ta številka strokovnega lista pomembna.

Po svetu. Mesto Berlin je najelo na Angleškem posojilo v znesku 100 milijonov mark. — Srednjeevropska druž-

ba spalnih in jedilnih vagonov bo izplačala 5 odstotno dividendo. Razvoj označajo kot zadovoljiv, prometni dohodki so dosti večji kot lani. — Na londonskem zborovanju izdelovalcev tračnic so dvignili ceno za 2.6 shil. pri toni, ker je konjunktura za tračnice ugodna. O eventualnem pristopu Anglije k kartelu so se neoficijelno pogovarjali v ožjem krogu. — Delniška družba tovarn fesov na Češkoslovaškem izkazuje deficitno bilanco, pa bo vseeno iz lanskega dobička izplačala 4 odstotno dividendo = 16 Kč (lani 32). Poslovno poročilo naglašja vsled turške prepovedi fesov nastalo zmanjšano prodajo fesov in vsled tega velike vrednostne odpise v zalogah. — Iz mlina, ki stoji, bodo napravili v Budimpešti predilnico s 40.000 vreteni in tkalnico s 550 statvami. — Stanje sladkorne pese na Češkoslovaškem je pri 3% tovarn prav dobro, pri 55% dobro, pri 41% zadovoljivo, pri 1% slabo (lani 0, 25, 48 in 27%, torej letos dosti bolje). — V Parizu hočejo obrestno mero zopet znižati in poročajo k temu, da je razen enega samega člana ves upravni svet Francoske banke za to. — Rumunski finančni minister Bratianu je odredil revizijo nove rumunske carinske tarife. Bratianu se izjavlja za načelo zaščitne politike in hoče odpraviti posamezne olajšave, v carinski tarifi dovoljene. — Vsled trgovske pogodbe s Češkoslovaško bodo cene tekstilij na Ogrskem bolj ali manj padle. Domače ogrske tovarne bodo morale gledati na boljšo kakovost. — Tekom enega meseca je Indijska banka (Imperial Bank of India) obrestno mero že drugič znižala, to pot od 6 na 5%. — Kljub najrazličnejšim težkočam, nastalim v vprašanju nemško-francoskega trgovskega provizorija upajo, da ga bodo podaljšali za enkrat za kratko dobo; preko tega se odpirajo menda tudi dobri izgledi za pogajanja o trgovski pogodbi. — Znano poljsko podjetje Giesehe nasledniki bo za leto 1926 izplačalo 11 odstotno dividendo. — Rumunska vlada je izdelala zakonski načrt o sindiciranju industrije špirta, o kontingentiranju produkcije špirta in o ureditvi porabe špirta. Najkasneje do 4. septembra mora novi prisilni sindikat pričeti z delovanjem. — V zadnjem času so naročila za češkoslovaške izdelke čevljarske industrije zelo nazadovala, najbolj vsled nepojasnjenih trgovskih razmer z Rumunijo in pa vsled

odredb Norveške in Švedske. — Vereinigte Stahlwerke poročajo o dobri zaposlenosti v tekočem letu. S 1. julijem je stopil v veljavo novi delovni čas, ki bo povzročil nižje dohodke. Ker je bil pa dosednji potek zadovoljiv, ne bo letošnje leto za lanskim nič zaostalo. — Štiri največje italijanske kreditne banke so sklenile, da bodo znižale zasebno obrestno mero, gibajočo se med 7 in 8%, za 1%. — Občni zbor nemške Lufthansa je sprejel letni zaključek. Delovna zmožnost družbe se je povečala, promet z inozemstvom se je pomnožil in upajo, da se bo pomnožil letos še za nadaljnjih 20%. Zaposlenost se je zelo dvignila in je povprečno za 50% večja kot lani. — Češkoslovaški ministrski svet je naklonil pol milijona Kč za namene znanstvenega raziskovanja v pivovarniški industriji. O uporabi nakazane svote se mora podati natančno poročilo. — Vseh motornih koles na svetu je okoli 1 milijon 600.000; na Evropo jih pride 1 milijon 235.000, na Azijo 58.000, Afriko 48.000, Avstralijo in Oceanijo 108, na U. S. A. 129.000 in na ostalo Ameriko 19.000 motornih koles. Čudimo se, da je v U. S. A. čez 22 milijonov avtomobilov in tako malo motornih koles; to pa zato, ker je cena avtomobilov v U. S. A. tako nizka. — Ves svet porabi na dan okoli 140 milijonov litrov bencina ali okoli 51 milijard litrov na leto. — Leto 1926 so napravili na vsem svetu 75 milijonov avtomobilnih pnevmatik; skoraj tritretine, 56 milijonov kosov, so jih napravile U. S. A., vredne so bile pa 900 milijonov dolarjev.

Borza dela v Mariboru išče nujno monterja za vodovodno napeljavo.

Pojasnilo. Čeprav je ime »Žika« sobodna skovanka iz besed »žitna kava«, je vendar postalo to ime zelo popularno, ker ima čisto domač kolorit ter znači priznano dobro in razširjeno blago vsakdanjega konzuma. Neprimerno pa je uporabljati to ime za vsako žitno kavo. Kajti ime »Žika« je zakonito zaščiteno ter pristoji samo dvojnosladni rženi Žiki, ki jo izdeluje pražarna Žika v Ljubljani.

TRŽNA POROČILA.

Cene na debelo v Gorici. Tozadevna komisija pri Trgovski goriški zbornici pod predsedstvom komisarja g. Orzana priobčuje cenik glavnih jestvin v prodaji na debelo, veljaven na goriškem trgu od 27. junija 1927 dalje. Cene so sledeče: riž navaden od L 140 do 145, riž boljše vrste 145—150, turšična rumena moka 88—90, navadne testenine (vštevši zaboj) 275—280, sladkor v kristalih 635 do 638, semensko olje 585—590, domača slanina 690—700, ameriška slanina 600 do 610, navadna kolonijalna kava 1975 do 2000, ječmen št. 10 165—170, fižol druge vrste 150—155, fižol prve vrste 188—190, letošnji krompir 60—65. — V navedenih cenah se ni všetela užitnina.

Vse vrste trgovske knjige kot: ameriški Journali, glavne knjige, blagajniške knjige, vsakovrstne štrance, bloke, mape kakor tudi vse vrste šolske sveske vam nudim s svojimi prvovrstnimi izdelki najugodnejše

A. JANEŽIČ, Ljubljana
Florijanska ulica št. 14

knjigoveznica, industrija šolskih zvezkov in trgovskih knjig.

Na veliko!

Na malo!

POZOR! Paviljon „F“ 257—275!



Velika izbira dvokoles, motorjev, vsakovrstnih otroških vozičkov, nadomestnih delov in pnevmatik, po zelo znižani ceni. Posebni oddelki za popravilo, dimnjiljanje in poniklanje dvokoles, otroških vozičkov, šivalnih strojev itd. Prodaja na obroke. Ceniki franco.



Tribuna F. B. L., tovarna dvokoles in otroških vozičkov, LJUBLJANA, Karlovška c. 4.

Izdelovanje oljnatih barv, firneža, lakov in steklarskega kleja. — Zaloga kemčnih in rudniških barv. — Potrebščine za slikarje, plekarje, ličarje in druge, vse v te stroke spadajoče.

Se priporočam

IVAN JANČAR

Trgovina Miklošičeva cesta 4
Skladišče Vidovdanska c. 14.

TRGOVCI, OBRATNIKI
OGLAŠAJTE V
TRGOVSEM LISTU!

KASTELIC IN DRUG

Trgovina s papirjem
na veliko

LJUBLJANA

MIKLOŠIČEVA CESTA ŠTEV. 6.

GENERALNO ZASTOPSTVO

Združenih papirnic Vevče, Goričane in Medvode d. d. v Ljubljani
in Sladkogorske tovarne papirja
in lepenke d. z. o. z. v Ljubljani.

„Trgovski list“

Časopis za trgovino, industrijo in obrt

se priporoča p. n. trgovcem, industrijcem in obrtnikom za naročanje, razširjanje in inseriranje.

TISKARNA MERKUR LJUBLJANA
GREGORČIČEVA 23

TRG.-IND. D. D.

Se priporoča za tisk vseh trgovskih, obrtnih, industrijskih in uradnih tiskovin. — Tiska časopise, knjige, brošure, cenike, tabele, vabil, lepke, posetnice itd. — **LASTNA KNJIGOVESNICA.** — TELEFON. ŠT. 2332.

Ustanovljeno l. 1879.

Telefon št. 2553.



Ključavničarstvo Avgust Martinčič

Ljubljana, Rimska cesta štev. 14

prvo in edino podjetje za napravo jeklenih
valjčnih zastorov v Slovenijipriporoča napravo novih valjčnih zastorov in popravo istih po konkurenčnih
cenah ter ima vse pripadajoče blago stalno na skladišču.

Izdeluje in se priporoča za naročilo

solnčnih plaht, okrižij vsake vrste od priproste do najbogatejše izpeljave,
škarjasta omrežja, železja za štedilnike, ventilacije raznih vrst, razna okovja,
železna vrata in okna, okrogla železna stopnišča, predpečnike iz železa in
bakra.

Stalna zaloga štedilnikov

Avtogeno varenje

v priznani vestni in solidni izvršitvi.

in rezanje.

Tovarna Triglav, Ljubljana

perila
Kolodvorska ulica štev. 8,
nasproti hotela Štrukelj
priporoča veliko izbiro moškega perila po konkurenčnih
cenah. — Izdeluje se tudi po naročilu.

Pisalni stroji **URANIJA** so najpopolnejši, vrhu-
nec nemške tehnike.

Najboljši v materialu so švi-
carski **PLETILNI STROJI DUBIED**

NAJNIZJE CENE

tudi na mesečna odplačila samo pri

Josip Petelincu, Ljubljana

ob vodi blizu Prešernovega spomenika.

Zahtevajte prospekte!



Razpošiljalnica sira
Franc Žmitek
Bohinjska Bistrica.

Stalna zaloga bohinjskega sira
v različnih hlebih od 15—80 kg
teže, kakovost ne zaostaja prav
nič za pravim švicarskim
ementalcem.

Postrežba točna. Cene konku-
renčne. — Zahtevajte ponudbe.

POZOR!

Priporočamo svoje prvovrstne

bičevnike

(koprice)

Delavnica tržaških bičevnikov

STRANIK, NAKLO, Slovenija.

Veletrgovina
kolonijalne in
špecerijske robe

Ivan Jelačin
Ljubljana

Zaloga
sveže pražene
kave, mletih dišav
in rudninske vode

Točna in solidna
postrežba!

Zahtevajte ceniki!

REMEC-CO,

tovarna upognjenega pohištva,
lesna industrija,

DUPLICA pri KAMNIKU. Pisarna: Ljubljana, Kersnikova ulica 7.

Telefon 2266.

Brzjavni naslov: Ingenieur Remec.

Telefon 2266.

Vodovarni prešani furnirji
za stole

Okles (oklenjeni les —
Sperrholz) za mizarstvo.

Pohištvo iz upognjenega lesa. Opreme
za restavracije, kavarne, gostilne, dvo-
rane, gledališča.

Specijalni izdelki en-gros.
Otroški kotači, nezlomljivi
torbni in telovadni obroči,
igračni vlaki, zložljive gospo-
dinske stiskalnice za sadne
soke.



Odlikovanja:

Zlata kolajna na mednarodni
razstavi Bruxelles sept. 1925.
Zlata kolajna in častni pokal
na mednarodni razstavi Paris
december 1925.

Pohištvo za pisarne iz trdega lesa

Parketi in rezan les.

Zastopstva:

Braća Macura,
Skoplje - Beograd, Makenzijeva ul. 26.

Kajo Jelaska,
Split

Josip Gmaz,
Zagreb, Ilica 32.

O priliki velesejma ne pozabite posetiti naše pisarne. Dajemo posebne popuste!

Otroške majice, kratke noga-
vičke v raznih
barvah, kopalne hlače, flor-nogavice za ženske
in moške, kravate, žepne robce, ovratnike,
manšetne gumbi, dežnike, palice, nahrbtnike,
dišete milo kupite najceneje pri

Josip Petelinc-u

Ljubljana, ob vodi blizu Prešernovega spomenika.
Na veliko!

KONFETI, SERPENTINE, LAMPIJONE,
TRGOVSKE KNJIGE, ŠOLSKE ZVEZKE,
ALBUME, BELEŽNICE I. T. D. IZDELUJE
V NAJVEČJI IZBERI

KNJIGOVEZNA INDUSTRIJA

V. WEIXL

MARIBOR

LASTNA ČRTALNICA ZA VSE
VRSTE TRGOVSKIH KNJIG.

PAPIROGRAFIJA

DRUŽBA Z O. Z.

LJUBLJANA, Gosposvetska 10

TELEFON INT. 2747

En gros prodaja papirja!
Stalna zaloga papirja vseh vrst!
Konkurenčne tvorniške cene!

Najboljša
so še vedno **Puch-kolesa!**
Solidne cene! Plačljivo na obroke!
IGN. VOK, Ljubljana - Novo mesto