

TRGOVSKI LIST

Časopis za trgovino, industrijo in obrt.

Naročnina za Jugoslavijo: 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. — Redništvo in upravnništvo je v Ljubljani v Gregorčičevi ulici šte. 23. — Dopisi se ne vračajo. — Številka pri poštni hranilnici v Ljubljani 11.953.

LETO XIII.

Telefon št. 2552.

LJUBLJANA, v torek, dne 25. novembra 1930.

Telefon št. 2552.

ŠTEV. 137.

Kdaj naj se prične pobirati davek na poslovni promet po novih predpisih?

V mesecu avgustu t. l. je stopil v veljavo zakon o skupnem davku na poslovni promet, ki daje ministru za finance pravico, da preuredi plačevanje tega davka po avstrijskem vzorcu tako, da se davek na vse predmete, ki se izgotavljajo iz ene stvarine ali iz njenih sestavnih delov, plačuje naenkrat po skupni stopnji pri proizvodnikih ali ob uvozu. Bistvo izpremembe obstoji v tem, da se davek na poslovni promet pobere za vse promete odnosno faze, katere običajno napravi blago gotove vrste na svojem potu od proizvajalca ali od uvoza do potrošnika, v primerno zvišani izmeri kot pavšal na enem mestu ne glede na to, ali je pot do potrošnika dejansko daljša ali krajša. Pavšal naj se pri tem sistemu pobere za domače produkte praviloma pri domačem producentu, za uvoženo blago pa praviloma ob uvozu.

S tem se je davek na poslovni promet bistveno izpremenil. Finančna uprava, ki je mnenja, da se donosu tega davka iz proračunskih ozirov nikakor ne more odreči, je upoštevala pritožbe gospodarskih krogov, ki so šle za tem, da je davek v obliki sedanjega faznega sistema, ki obremenjuje vsak promet z 1%, pretrdo breme. Izpremenila je sedanjí fazni sistem v veliko elastičnejši sistem pavšaliranja faz. Pavšaliranje faz ima svojo prednost v tem, da v nobenem oziru ne ovira vmesne trgovine v njenem razvoju. Davčna obremenitev je za blago ene in iste vrste vedno ista, pa naj gre čez več ali manj rok. S tem je torej natančna kalkulacija davčne obremenitve jako olajšana, kar je koncem koncev prednost, ki jako govori za izpremenjeni sistem davka na poslovni promet. Gospodarski krogi stojijo slej kot prej na stališču, katero smo tudi mi že opetovano utemeljevali, da je v interesu neovirane trgovine in produkcije nujno potrebno, da se prometni davek ukine. Uvidevajo pa tudi razloge, ki ovirajo finančno upravo, da ne ugodí njihoví želji in smatrajo, da bo sistem pavšaliranja faz izdatno ublažil trdote tega davka v dosedanjí fazni obliki.

Predpogoj za pobiranje davka na poslovni promet predpostavlja sestavo cele tarife za razne vrste blaga, po kateri naj bi se pobiral ta davek potom pavšalacije faz. Predvsem je treba ugotoviti, koliko faz napravi vsako posamezno blago do potrošnika, koliko se ob vsakem prehodu iz rok v roke povisa cena za dotično blago, koliko se dotične vrste blaga uvaža v našo državo, koliko znaša preobremenitev pri gotovih vrstah blaga po davku na poslovni promet itd. Ugotoviti je celo vrsto okolištin, ki vplivajo na izmero pavšala. Finančna uprava je to tako važno kakor težavno delo odmenila gospodarskim korporacijam in jim prvotno za izvršitev tega dela stavila rok 6 tednov.

Že tekom prvih poizvedb gospodarskih korporacij pa se je izkazalo, da je stavljeni rok prekratek in da že iz tehničnih razlogov ne bo mogoče staviti v tem roku za sestavo tarife ministrstvu predlogov za vse najrazličnejše blagovne vrste tako pravočasno, da bi se mogel pavšalni davek pobrati že od dne 1. januarja 1931.

dalje. Na zadnjih konferencah, ki so se vršile pred kratkim v Beogradu, so gospodarske korporacije navzlic intenzivnemu delu mogle obdelati samo en del za sestavo tarife potrebnih podatkov.

Jasno je torej, da pobiranje davka na poslovni promet potom pavšalacije faz dne 1. januarja 1931 ne bodo mogle stopiti v veljavo. To je tudi povsem naravno, kajti v vseh drugih državah, kjer se je preuredil fazni davek in sistem pavšalacije faz, se je izkazalo, da je potrebno vprašanje tarife izčrpno proučiti, da ne postane nova oblika davka težka okova in ovira za razvoj gospodarstva. Za proučevanje in sestavo tarife so drugod porabili pol leta in še več, v Nemčiji se pa enotna tarifa sestavlja že skoro dve leti. To kaže, da se tudi pri nas tarifa ne more sestaviti preko noči, na kratko, brzo roko.

Spričo tega so se pojavili glasovi, naj se pavšalizacija z dnem 1. januarja 1931. uveljavi vsaj deloma, čujejo pa se tudi zahteve, naj se pavšalizacija odgodi dolet, da bo sestavljena celotna tarifa.

V interesu gladkega poslovanja naših trgovcev, obrtnikov in industrijev nujno želimo, da se ne prične davek na poslovni promet potom pavšalacije faz pobirati preje, nego da bo izgotovljena celotna tarifa. Delno uveljavljanje bi povzročilo v vrstah naših davkoplačevalcev disorijentacijo in zmedo, ker bi še bolj kompliciralo že itak komplicirane davčne predpise. Če smo že toliko potrpeživi, bomo potrpeživi še par mesecev, za več itak ne gre, da dobimo v roke celotno tarifo, ne pa samo odlomek, s katerim bi nam ne bilo ustrezno.

Agrarna kriza in predlogi beograjske konference izvoznih zavodov.

S tem vprašanjem se bavi v beograjskem »Trgovinskem glasniku« znani gospodarski strokovnjak dr. I. Belin in razmotriva, ali bo izvedba sklepov beograjske konference res ugodno vplivala na razvoj današnje agrarne krize ali ne.

Kakor znano, je sila in težak položaj, v katerem se nahajajo danes vse agrarne države, prisilil nekatere vzhodne in srednjeevropske države, med temi tudi Jugoslavijo, da so se začele resno zanimati za to, kakšni skupni koraki naj bi se podvzeli v svrhu če že ne odprave, pa vsaj ublažitve te krize. Tako so se vršile konference v Sinaji, Bukarešti, Varšavi in nazadnje v Beogradu. Vse te konference pa niso doprinesle zaželenih uspehov — cene produktom še nadalje padajo.

Zadnja beograjska konferenca pa je med drugim sklenila tudi to, da naj bi se osnoval poleg državnih izvoznih zavodov še en centralni izvozni bureau, ki bi naj določal cene in proučeval vse možnosti in pogoje za plasiranje agrarnih produktov.

Po mnenju dr. Belina pa ne bo ustanovitev tega centralnega izvoznega bureaua prav nič doprinesla k rešitvi ali

ublažitvi sedanje agrarne krize, kar argumentira na sledeči način:

Predvsem bi bilo treba, če se naj dosledno izvede oni sklep, monopolizirati izvoz vseh žitaric, kar bi ne bilo tako lahko kljub temu, da je to danes pri nas faktično že izvršeno z ustanovitvijo Privilegiranega izvoznega društva. S tem monopoliziranjem pa bi ne bilo še ničesar doseženo, kajti ta centralni izvozni bureau ne bo mogel sam določiti cen, ampak se bo moral ravnati po cenah, ki vladajo na svetovnih tržiščih. Pomisliti je namreč pri tem treba, da te države ne igrajo na svetovnem trgu skoro nobene vloge, ker izvoz vseh držav, ki bi naj osnovali centralni izvozni bureau, je v primeri z izvozom U. S. A., Avstralije, Argentine in Kanade tako malenkosten, da skoro niti v pošte ne pride. Tako bi ta centralni bureau moral enostavno prevzeti cene, ki jih diktirajo te velike države, a to se že danes faktično vrši kljub temu, da centralni izvozni bureau še niti ustanovljen ni.

Tudi bi se nikakor ne mogla obnesti naloga, ki bi jo naj imel centralni bureau, da bi določal pogoje za izvoz žitaric in to radi tega, ker danes ne moremo in ne smemo mi nikdar diktirati pogojev, pod katerimi naj bi inozemstvo uvozilo preveč naših agrarnih produktov; s tem bi odbijali kupce, katerih danes itak ni baš lahko najti.

Ta naloga centralnega izvoznega bureaua bi bila umestna le tedaj, če bi kriza obstojala v nemožnosti plasiranja, kar pa danes ni slučaj; mi smo do sedaj še vedno našli tržišče za naše produkte, a seveda le po ceni, ki vlada na svetovnih trgih. Kriza obstoja v nizkih cenah in temu je treba odpomoči.

Pač pa bi lahko posamezne države podvzele primerne korake za ublažitev krize vsaka zase in to one, ki žitarice uvažajo s tem, da bi primerno prikrojile svojo carinsko tarifo, one pa, ki žitarice izvažajo s tem, da bi omajile produkcijo, podpirale mlinsko industrijo ter tako dosegle, da bi žitarice izvažali v predelanem stanju in zato po višji ceni ali pa da bi dajale premije za izvoz žitaric. Centralni izvozni bureau bi le tedaj imel življensko upravičenost, če bi ga ustanovile vse svetovne države, o čemur pa danes niti govora ne more biti.

SPRIČEVALO IZVORA PRI POŠILJATVAH V FRANCIJO.

Od danes 25. novembra dalje mora biti spodaj navedeno, v Francijo namenjeno blago opremljeno s svedočno izjavo, izdano od Trgovske zbornice produkcijskega območja. Blagovne vrste so: Živa in zaklana perotnina, goveje, žitarice in razna živila, sladkor, melasa, navadni les (razen smolnatega) v štorih največ 2 in pol metra za izdelovanje lesovine (za papir), želatina, olein, stearin, oljna kislina, stearinova kislina.

* * *

NOVA LJUBLJANA.

V četrtek, dne 27. novembra 1930 ob pol 9. uri zvečer predava v restavraciji »Zvezda« v okrilju Trgovskega društva Merkel za Slovenijo v Ljubljani v ciklu »Ljudska univerza za trgovske in obrtniške kroge« podžupan ljubljanski g. prof. Evgen Jarc o predmetu »Nova Ljubljana«. Dame in gospodje so dobrodošli. Vstop brezplačen.

* * *

Dvignite »čisti« dobiček!

Beseda »čisti« dobiček je v trgovskem jeziku najvažnejša in najpomembnejša. »Kosmati« dobiček in »brutto« promet: vse to je brezpomembno, kajti podjetje ima lahko milijonski kosmati promet in kosmati dobiček, a »čisti« dobiček vseh eno izostane.

V Londonu n. pr. je imel znani »Kristolpalast« v slabem poslovnem letu približno 30 milijonov Din prometa, a niti pare »čistega« dobička. Pred to ogromno palačo pa prodaja neki raznašalec časopisov liste in ta je zaslužil v istem času približno sodeč okoli 13.000 Din »čistega« dobička. Ta je imel torej več »čistega« dobička, kot pa ena največjih stavb na svetu.

Največja in res vzorno upravljana podjetja zaslužijo res malo. Zatrjujejo, da je eno najboljših velikih podjetij trgovski dom Macy v Newyorku, a še to ima samo 8% »čistega« dobička. Mnoga ogromna podjetja pa imajo komaj 2%. Pri šestih veletrgovcih s premogom v Londonu znaša »čisti« dobiček letno 9—Din pri toni. Manjšega dobička si skoro ni mogoče misliti!

Če si nabavi kaka modna trgovina 1 ducat srajc in 11 od tega proda, je komaj verjetno, da je že kaj zaslužka. »Čisti« dobiček bo šele tedaj, če proda tudi dvanaajsto srajco od celega ducata. Le malo je trgovcev, ki se tega zavedajo!

Promet ne zviša vedno »čistega« dobička, še manj pa kričave »razprodaje«. Jasno in gotovo pa je: »slajdranje« cen ne dvigne čistega dobička. Kdor želi povečati svoj »čisti« dobiček, naj se ravna po sledečih pravilih

1. Ne bodite malenkostni!
Premnogo podjetnikov dela, a ne vodi. Zapeljejo jih malenkosti. Vsak dan delajo isto, ne gledajo pa v bodočnost in nimajo nikakih načrtov.

Če vprašate ljudi, čemu ne čitajo kakih strokovnih listov, odgovore, češ, da nimajo časa za to.

In zakaj nimajo časa? Sami si nako-pičijo malenkosti in se z njimi ukvarjajo, namesto da bi tako delo prepustili svojim nastavljenecem. Pobirajo pare, a pušče ležati dinarje!

Organiziranje jim ne gre od rok. Skušajo sami opraviti čim več, vs'ed tega pa zanemarijo važne zadeve. Zavedati in priučiti se morajo, da je naloga podjetnika, da delo razdeli med podrejene in sebe osvobodí, da mu na ta način preostane čas za važne in odgovorne posle.

Trgovec, ki je prezaposlen in tiči v malenkostih, nima časa, da bi mislil na svoj obrat kot celoto. On mora čim več odgovornosti prepustiti drugim, na katere se lahko zanese. Kako more uspevati njegovo podjetje, če ga hoče vedno nositi v svojem žepu?!

2. Iščite vzroke izgube!

Trgovec mora neljubim in neprijetnim zadevam vedno v oči gledati! On mora pojasniti, čemu je »čisti« dobiček tako majhen?

Koliko odjemalcev je bilo v preteklem letu izgubljenih in zakaj?

Koliko in kdo izmed nastavljenecv je zagrešil napake, da je trgovec izgubil svoje odjemalce? Ali radi nevljudnosti, brezbriznosti ali radi pomanjkanja vaje v umetnosti prodajanja?

Koliko odstotkov blaga leži kot mrtev kapital na policah ali v skladišču? Koliko odstotkov je prodanega z izgubo? Ali so stroški dostavljanja previsoki? Presegajo pokvarjeni predmeti več kot 1%? So-li stroški plač z ozirom na prodajo večji kot 15%? Ali je reklama uspešna? Podjetnik mora najti napake,

način in vzrok, zakaj se zaman troši denar. On mora proučevati svoj obrat, svoje podjetje; odkriti mora slabe strani in jih odstraniti!

Svojo pažnjo mora osredotočiti na dobičkanosne predmete. Mogoče ima v zalogi preveč vzorcev gotove vrste blaga. Svoj promet mora povečati z nabavo predmetov, ki se hitro razpečajo.

Kratko: podjetnik mora iti po potih, ki donajajo dobiček in ne sme kupovati po mili volji. Njegov cilj mora biti: Pri vsakem predmetu moram imeti čist dobiček!

Nespametno bi bilo, nastaviti v kakem podjetju mlada dekleta in fante, ki nimajo izkušenj in vaje v poslovanju in prodajanju ter jim prepustiti in zaupati obrat. To bi pomenilo, s polnimi jadrji pluti v konkurs.

Večina naših podjetnikov pa se ne briga za svoje nastavljenec. Trgovcu je popolnoma vseeno, kake uslužbenice ima v svojem podjetju in kako opravljajo ti svoj posel ter kako postrežejo odjemalcem.

Prodajalci in prodajalke se le redko šolajo sami. Res je, da se najde med prodajalci kak naraven talent, a ti so redki.

Trije največjih trgovskih domov na svetu — Eaton v Torontu (Amerika), Marshall Field v Chicagu in J. Wanemakers v Newyorku — so bili prvi, ki so si omislili posebne šole za izvežbanje in poučevanje svojih nastavljenec.

Kdor hoče imeti čist dobiček, mora posnemati one, ki si ga znajo narediti! S tem pa ni rečeno, da bi uslužbenici morali zahajati v kako tako šolo, ki je ne premoremo. Pa tudi za to se najde izhod!

Cemu ne nudite svojim nastavljenecem vsaj prilike, da bi dobili v roke kako knjigo, revijo ali list njihove stroke? Ali mar mislite, da jim bo škodovalo, če jim daste v roke »Trgovski list«? V Nemčiji, Avstriji i. dr. imajo posebne strokovne liste za poučevanje in vzgajanje nastavljenec. Pri nas tega ni mogoče, kljub temu, da je veliko trgovcev v mestih, ki bi jim to koristilo. Prigovarjajte onim, ki še niso naročniki našega lista, da postanejo! Kajti pri dosedanjem niškem številu naročnikov nam ni mogoče izdajati obširnejšega lista, ki bi imel za vse dovolj zanimive tvarine, za podjetnike kot za nastavljenec. Pridobivajte nam nove naročnike, pa boste imeli stalno tudi članke o umetnosti prodajanja, o povzdigi podjetij in racionalizaciji dela. To bo samo vam v korist — vaš čist dobiček se bo dvignil!

4. Uporabljajte izložbena okna!

Polovico najemnine plača najemnik v mestih zaradi izložbenih oken. Izložba je oko in zrcalo trgovine in pove, kake stroke je dotična trgovina. Način okusnosti opreme izložb izda, kdo in kako se vodi trgovina!

Zlata prilika ponudbe in cenene reklame je zamujena, če vaše izložbe ne zanimajo mimogredočih. Pogled v izložbo se mora vedno osredotočiti na kak predmet, ki je tako spretno razstavljen, da se človek nehote ustavi pred izložbo. Najsi bo karkoli, samo da vzbudi zanimanje ter radovednost in željo po kupu.

Najcenejša in najboljša prilika reklame je čedna in zanimiva izložba. Ljudje, ki jim dinarji v žepih žvenketajo in stoje pred izložbo, se domislijo še nečesa, da bi kupili, kar bi gotovo pozabili, če jih ne bi na to spomnila izložba.

Dandanes je preveliko število trgovcev, da bi mogli i oni uspeti, ki se ne brigajo za svoje izložbe ali ki so slabo in neokusno opremljene.

5. Predajajte kakovostno in ne ceneno blago!

Boljši predmeti ostanejo neprodani, če imate prodajalce, ki samo razglasujejo cene! O tem ste lahko prepričani! Največ prodajalcev je, ki najprvo razkažejo cenejše predmete; to pa posebno odbija premožnejše kupce. Najčesče menijo prodajalci, da želi vsak odjemalec blago cenejše kakovosti, kar pa ni res!

Prodajalci bi morali biti vedno dobro poučeni o kakovosti blaga. Odvadi se morajo najprvo omenjati in navajati ceno. Glavno je kakovost, nato šele cena.

Navedite kupcu, ki se zanima za kak predmet, najprvo prednosti blaga in dobre lastnosti. Če potem navedete ceno, ko ste našli prednosti blaga, se kupcu cena ne bo zdela previsoka.

Skoro vsi trgovci imajo prenizko nastavljene cene. Čisti dobiček znaša komaj 2%. Poleg tega pa mora biti že precejšen promet, da se lahko računa z 2% čistim dobičkom. Ali se izplača to pri tolikem trudu, skrbah in riziku? Pa sami pomislite in računajte! Svesti pa si morate biti, da ni mogoče zaslužiti večji dobiček, dokler vaši nastavljenec prodajajo blago z czirom na ceno, a ne po kakovosti, kot je edino pravilno!

6. Nudite odjemalcem točno, zanesljivo in vrljudno postrežbo!

Če pripravite kupca do tega, da se res odloči za kup kaknega blaga, s tem še ni vse doseženo! A le malo trgovcev se zaveda tega. Razgovor med prodajalcem in kupcem mora biti tak, da se kupec prihodnjič zopet povrne v vašo trgovino in postane vaš stalni odjemalec. Kupci gredo tja, kjer se jim dobro postreež, vljudno, in kjer je prodajalec res pravi svetovalec kupcu. — Pomnite! Vsak kupec ima svojo »črno listo« onih trgovcev, pri katerih noče več kupovati.

Vsaki trgovec mora stremeti zate, da ion ne pridena ono »črno listo«; kako to uredi, je njegova zadeva! Trgovec, ki hoče dvigniti čist dobiček, mora preiščevati in sesam učiti, na kak način si bo pridobil iz priložnostnega kupca svojega stalnega odjemalca.

Teh šest točk torej ne zahteva nikakih posebnih žrtv. Vsaka točka vam bo pa pripomogla, če se po njej ravirate, da se vaš čist dobiček dvigne.

OPOZORITEV NA TEČAJ ZA PRŠENJE BARV.

Zavod za pospeševanje obrta Zbornice TOI v Ljubljani opozarja ličarsko-pleskarske, kleparske, mizarske, strgarske, usnjarske in čevljarske obrtnike in pomočnike na tečaj za pršenje barv, ki ga zavod priredi od 3. do 13. decembra t. l. v Ljubljani. Prijave je poslati pismeno na Zavod PO Zbornice TOI v Ljubljani do petka 28. t. m.

Kolinska
TVORNICI CIKORIJE



Priporoča
svoje izvrstne izdelke

Iz naših organizacij

TRGOVINE V NEDELJO DNE 30. NOVEMBRA 1930.

Gremij trgovcev v Ljubljani obvešča svoje gg. člane, da bodo v zmislu sporazuma trgovine v nedeljo, dne 30. t. m. odprte od 8. do 1. ure popoldne, dočim morajo biti v zmislu člena 33. naredbe o odpiranju in zapiranju trgovinskih obratov valnice v ponedeljek dne 1. decembra t. l. na praznik Ujedinjenja celi dan zaprte. Načelstvo.

Smotreni trgovci in industriji
ci čitajo vse dobavne razpise, ki jih redno prinaša naš list. Dobav potom javnih licitacij se more udeležiti vsak trgovec in vsak producent! Čitajte in ne opuščajte ugodnih poslovnih prilik, ki Vam jih nudijo udeležbe na javnih licitacijah!

Kateri gojenci imajo pravico na dijaški služb. rok.

Glavni prosvetni savez v ministrstvu prosvete je določil, da imajo na podlagi čl. 49., odst. A, točka 1 zakona o ustroju vojske in mornarice pravico na dijaški rok:

A. Diplomirani študenti univerz naših in tujih in visoke ekonomske šole v Zagrebu.

B. Vsi učenci, ki so absolvirali redni študij z višjim tečajnim izpitom ali sklepnim izpitom na teh šolah:

umetniška akademija v Zagrebu, srednja glasbena akademija v Zagrebu, visoka glasbena akademija v Zagrebu, srednja šola za konservatorij v Ljubljani, visoka šola za konservatorij v Ljubljani, učiteljski oddelek glasbene šole v Beogradu, učiteljski oddelek glasbene šole »Stanković« v Beogradu, višji akademski tečaj umetnosti v Beogradu, učiteljski oddelek umetniške šole v Beogradu;

vse gimnazije v kraljevini Jugoslaviji; vse realne gimnazije v kraljevini Jugoslaviji; vse realke v kralj. Jugoslaviji; vsa učiteljska v kraljevini Jugoslaviji; vsa bogoslovja v kraljevini Jugoslaviji; pravoslavna bogoslovja v Bitolju, Prizrenu, Sarajevu, Sremskih Karlovcih in Cetinju; katoliško bogoslovje v Djakovu, frančiškansko katoliško bogoslovje v Dubrovniku in v Makarski, Mariboru, Mostaru in Sarajevu; centralno katoliško bogoslovje v Splitu, frančiškansko bogoslovje v Sarajevu, dalje krinski kadetski korpus v Beli Crkvi, rusko-srbska gimnazija v Beogradu, frančiškanski gimnaziji v Banja Luki in v Jajcu, zasebna nadškof. gimnazija v Beogradu, zasebno novobečeska gimnazija v Novem Bečju, zasebna gimnazija v Otoku, velika medresa kralja Aleksandra I. v Skoplju, šerijatska gimnazija (šerijatska sodna šola) v Sarajevu, šola ruskega kadetnega korpusa v Sarajevu, šola donskega kadetnega korpusa v Grozdu, zasebna škof. gimnazija v St. Vidu nad Ljubljano, frančišk. gimn. v Sinju, v Travniku, na Širokem Bregu, državna strokovna obrtna šola v Livnu, v Tuzli, na Sušaku, v Osijeku in Korčuli, drž. trgovska šola v Vinkovcih, Pančevu, Osijeku, Splitu, Kotoru, Tuzli, Celju, Ljubljani in Mariboru, vojaško-obrtniška šola v Kragujevcu, drž. trg. akademija v Nišu, v Zemunu, Pančevu, Beogradu, Velikem Bečkereku, Novem Sadu, Osijeku, Zagrebu, Sušaku, Ljubljani, Mariboru, Splitu, Dubrovniku, Sarajevu, Brčkom, Skoplju, Virovitici in Podgorici, drž. pomorska akademija v Bakru, Dubrovniku in Kotoru, državna srednja teh. šola v Beogradu, Zagrebu, Ljubljani, Sarajevu, Splitu in Novem Sadu, državna strojna šola pri pomorski akademiji v Bakru, drž. srednja poljedelska šola v Valjevu, Bukovem in Križevcih, drž. poštno-brzojavna šola v Beogradu (ki je obstojala do 17. julija 1926) in drž. prometna železniška šola v Beogradu.

C. Pravico na odložitev dijaškega roka imajo študenti odnosno učenci vseh gori naštetih šol, če so pri rekrutiranju v vojsko redni dijaki šol.

To interpretacijo je sprejel minister za prosveto.

TEČAJ ZA MIZARSKO LUŽENJE V MARIBORU.

Zavod za pospeševanje obrta Zbornice TOI v Ljubljani priredi na soboto in nedeljo 6. in 7. decembra t. l. tečaj za mizarsko luženje v Mariboru. Tečaj se bo vršil ob dneva celodnevno. Poučevalo se bo luženje raznovrstnega mehkega in trdega lesa, pri čemer se bodo uporabljala lužila po najmodernejših receptih. Dala se bodo tudi navodila glede nabave lužil in vsak udeleženec dobi vrhu tega še seznam preko 100 receptov za sestavo lužil. Sprejmejo se v tečaj v prvi vrsti mojstri, po razpoložljivosti prostora pa tudi pomočniki. Prijave je poslati neposredno Zavodu za pospeševanje obrta Zbornice TOI v Ljubljani najkasneje do 2. decembra t. l. Pristojbina za mojstre znaša Din 50.—, za pomočnike Din 25.—. Vsak udeleženec nosi tudi stroške za nabavo 65 komadov deščic iz raznovrstnega lesa v dimenzijah 20 × 10 cm, katere preskrbi za vsakega udeleženca zavod sam.

Po svetu

Obtok bankovcev v Jugoslaviji je znašal po zadnjem izkazu Narodne banke 5352 milijonov Din.

Tovarno gumbov v Beogradu hočejo ustanoviti domači in tuji interesenti. — Poleg gumbov bo izdelovala tovarna tudi druge galanterijske predmete. Zanimanje za tovarno je veliko.

Japonska trgovska delegacija se je mudila v Beogradu in se je posvetovala z našimi uradnimi in gospodarskimi mesti in organizacijami o možnosti otvoritve trgovskih stikov med Jugoslavijo in Japonsko.

Podružnica v Pančevu je ustanovila Jugoslov. Union-banka in ne Jugoslovenska banka.

V Vukovaru nastajajo nova industrijska podjetja; tako omenjajo tkalnico umetne svile, ki bo zaposlovala najprvo ca. 600 delavcev, koje število se bo moglo dvigniti na 1200. Tovarno bodo ustanovili nemški tovarnarji, ki imajo v Nemčiji že več takšnih podjetij.

Za borbo proti ušem in drugim škodljivcem sadjereje in žita je določila Donavska banovina kredit 500.000 dinarjev. Potrebna sredstva bodo dobavili licitacijskim putem.

Za svetovni kongres informacijskih pisarn so došli priglasili sedaj iz 28 dežel. Referatov je priglasenih 55.

Radio Corp of America je imela v prvih treh letošnjih četrtletjih 32.4 milj. dolarjev brutodohodkov proti 63.3 milijonom v isti lanskoli dobi; lani je bil v mesecih januar—september izkazan čist dobiček 13.73 milijonov dolarjev, letos pa izguba 3.03 milj. dolarjev.

Rumunija in Francija sta sklenili dogovor, po katerem bo dobavila Rumunija Franciji 80.000 ton koruze.

Poraba sladkorja v Avstriji je letos za ca 25 odstotkov manjša kot je bila lani; ne gre toliko za konsum sladkorja samega v domači porabi kot za zmanjšani konsum marmelade, sadnih sokov, bonbonov itd.

Indijska banka je znižala obrestno mero na 6 odstotkov.

Delavske mezde v Angliji so dvakrat tako velike kot v Italiji, Španiji in Avstriji, za dve tretjini večji kot v Kanadi in skoraj za polovico večje kot v U. S. A.

Grčija je podpisala v Moskvi trgovsko pogodbo s Sovjetsko Rusijo in se bo pričela pogajati glede sklepa trgovske pogodbe z Rumunijo.

Obtok bankovcev v Nemčiji je znašal po zadnjem izkazu Državne banke 4131 milijonov mark in je bil krit v zlatu in devizah s 64.5 odstotki.

Francoska tvrdka Schneider-Crenzot izkazuje za poslovno leto, preteklo 30. aprila, 25.6 milijonov frankov čistega dobička (lani 26.3). Dividenda znaša kot lani 100 frankov.

Mednarodna konferenca o rečni plovbi je bila otvorjena 18. t. m. v Zenevi. Udeležena je tudi Jugoslavija in se je tudi že oglašila k besedi glede državne pripadnosti ladij, ladijskih hipotek in odškodnine pri trčenju ladij.

Poenotenje carinske nomenklature je zahteval na mednarodni gospodarski konferenci v Zenevi francoski delegat. Pristavil je, da pogoji za prisilno akcijo glede znižanja tarif niso ugodni.

Francoske kolonije Zahodna Afrika, Madagaskar, Indokina, Togo in Kamerun so dobile od francoskega parlamenta dovoljen kredit 39000 milijonov frankov.

Število brezposelnih v Avstriji je že nad 300.000, povprečno za 30 odstotkov več kot lani ob tem času.

Nova kitajska carinska tarifa, obsegajoča 47 postavk, bo stopila v veljavo s 1. januarjem 1931. Nove carine se gibljejo med 7 in 40 odstotkov vrednosti blaga.

Od francoskih kartelov železa so mogli samo zvezo surove pločevine podaljšati do aprila 1931. Za druge zveze so potrebna nova pogajanja, a dvomijo o njih uspehu.

Pogajanja srednjeevropske bombaževne industrije so se končala brez uspeha, ker se jih italijanska industrija ni udeležila.

Zadnja pot tovarnarja Globočnika.

Gospodarjev, samozvestnih, podjetnih in naprednih imamo Slovenci malo. Zlasti neznatno je število takih gospodarskih mož, kot je bil pokojni Karl Globočnik iz Tržiča. Bil je v resnici vzor gospodarja in podjetnika, mož kremenitega značaja, blaga duša in nacijski nalen skozi in skozi.

V sredo popoldne je legel k večnemu počitku, spremljan od prijateljev in znancev, ki so prišli od blizu in daleč, da izkažejo dragemu pokojniku zadnjo čast. Tržič ni še videl tako veličastnega spreveda, kot ga je imel na svoji zadnji poti Karl Globočnik. Počastili so ga prijatelji, izkazali so mu zadnjo čast v znak globoke hvaležnosti zastopniki raznih korporacij, organizacij in društev, saj je bil pokojni Globočnik stebber raznih naprednih društev, za katere je žrtvoval mnogo truda in denarja, ne da bi za to zahteval kateregakoli priznanja. Skromen je bil skozi celo svoje življenje, dasi si je že kot mlad gospodar priboril mnogo zaslug za nacionalni in gospodarski procvit svojega kraja. Tržič bo večno hvaležen pokojniku, ne samo da mu je v prav znatni meri pripomogel, da je postal Manchester, ampak še bolj, da je postal slovenski Manchester. Prav v tem oziru bo ostalo ime pokojnega Karla Globočnika zapisano z zlatimi črkami v analih Tržiča.

Obrat, ki ga je prevzel po svojem očetu, je pokojnik na novo preuredil, opremil z modernimi pripomočki, tako da je mogel tudi v najtežjem konkurenčnem boju ohraniti in utrditi izdelek svojega obrata renome, ki si ga je pridobil že njegov pokojni oče. Fužinarski izdelki tovarne Globočnik, zlasti njegove kose, so najboljše uvedene na velikih trgih na Balkanu, pa tudi v Italiji in Poljski, kjer so bili znani že pred vojno, od koder so se uvažali tudi v Rusijo.

Karl Globočnik pa se ni zadovoljil samo z delom v svojem obratu. Velik del svojih energij je žrtvoval tudi za splošni napredek. Zato so ga občani že pred 10 leti izvolili v občinski svet, kjer je požrtvovalno deloval do svoje smrti. Poleg intenzivnega udejstvovanja pokojnika v raznih kulturnih in narodnih društvih moramo prav posebno poudariti njegovo skrb za vzgojo in napredek obrtniškega in industrijskega naraščanja. Bil je dolgo vrsto let aktiven član obrtno-nadaljevalne šole v Tržiču. Pokojnega Globočnika smo videli na vseh večjih zborovanjih, kjer je šlo za gospodarski in kulturni napredek naše domovine in naj bo tu posebej poudarjeno, da je bil Karl Globočnik zvest čitatelj »Trgovskega lista«, naš prijatelj in podpornik, odkar list izhaja. Malo je tako zavednih in stremičnih gospodarjev, prav malo, zato za pokojnikom iskreno žalujemo. Vrzel, ki se je odprla z njegovo smrtjo v vrsti slovenskih gospodarjev, bo težko izpolniti.

Vzornega podjetnika, ljubeznivega gospodarja in blagega moža ohranimo v častnem spominu! Njegovi težki prizadezi družinici in sorodnikom naše iskreno sožalje!

Pomudbe in poupraševanja

Za izvoz fižola in orehov. Tvrdka Carlo Ledner, Dunaj VII., Neubaugasse 25 se zanima za uvoz fižola in orehov.

Gospodarske zveze v Čile. Pred kratkim se je osnovalo v republiki Čile večje trgovsko podjetje pod naslovom »Compania Interamericana de exportaciones Chile-Antillas«. Glavnica znaša 5 milj. pesosov, a sedež društva je v Santiagu de Chile (Casilla 41-37). Družba bo pričela v glavnem z izvozom čilskih produktov, prevzela bo pa tudi zastopstva inozemskih tvrdk. V upravi družbe so odlične osebnosti finančnega in gospodarskega sveta v Čile. Točnejše informacije o novi družbi daje konzulat republike Čile v Zagrebu.

Ivan M. Madun, Skopje. Mokranjeva 9, želi prevzeti zastopstvo tukajšnjih tvrdk za Južno Srbijo. Imenovani je že zastopnik za mineralno vodo Slatina Radenci.

Zakon o občnem upravnem postopku.

Nj. Vel. kralj je na predlog predsednika ministrskega sveta in ministra notranjih zadev generala Petra Živkovića podpisal zakon o občnem upravnem postopku. To je četrti zakon, kar jih je bilo po vrsti izdelanih na polju notranje uprave.

Po 6. januarju 1929 se s tem zakonom enotno uredi za vso državo enoten postopek v vseh upravnih zadevah, izvzemši upravno-kazenski postopek, ki velja v primerih, ko so oblastva in njihovi organi zaradi javne varnosti pooblašteni storiti nujne ukrepe brez predhodnega postopka. Zakon velja za vsa oblastva in njihove organe, za ministrstva, ki so jim oblastva podrejena, dalje za banovine ter za občine, kjer so, vpoštevaje posebne razmere kmetijskih občin, določeni posebni predpisi.

Prvo poglavje prinaša splošne predpise o oblastvih, o njihovi stvarni in krajevni pristojnosti, poverjenju uradnega dela drugim oblastvom in vzajemno pravni podpori oblastvom. — Zlasti so posebne odredbe o občinsko-upravnem oblastvu in o njegovi pristojnosti, v kolikor ni izrečno drugod urejeno o sposobnosti in bistvu strank, sposobnosti za samostojno izvedbo postopka, urejeno analogno načelom civilnega prava. Kot pooblaščenca smejo nastopiti vse samostojne osebe. Oblast je dolžna sprejeti in predložiti vloge s formalnimi napakami, toda mora zaradi reda preskrbeti, da se popravijo. Strankam je dovoljeno pogledati spise in vzeti prepise, razen v posebnih izjemah, kakor na primer pri zapisnikih o posvetovanjih in spisih, označenih kot zaupni. Oblastva smejo izpremeniti roke, ki so jih sama postavila, ne smejo pa izpremeniti rokov, ki jih določijo zakoni in uredbe. V splošnem se je gledalo na to, da se v tem pogledu vpoštevajo upravičene zahteve strank.

Roki se računajo od dne, ki pride za onim, ko se je dogodek zgodil.

Prihodnja poglavja obdelavajo podrobnosti postopka v njegovih posrednih stadijih. V načelu velja princip, da se v glavnem izda en sklep, vendar se mora po potrebi predmeta tudi razčleniti v različne točke in v vsaki izdati odločitev. Proti predpisu prvostopne odločitve je upravičena pritožba samo na prvo višjo oblast. Po pravilu pritožba odlaga izvršitev sklepa, toda zakon predvideva tudi izjeme te norme. Razen tega so odredbe, s katerimi se izvršitev sklepa ukine, sama po sebi, kakor na primer: povrnitev v prejšnjo stanje, obnovitev postopka itd., in v primerih, kjer se taksativno navajajo.

V pogledu izvrševanja oblasti velja načelo koncentracije. Od tega so izvzeti samo posebni primeri, kakor na primer eskukcija pri davku in podobno. Drugeče izvrši sklep prvostopna upravna oblast. Krajevna politična oblastva in občine skrbijo samo za izvršitev sklepa v svojem delokrogu. Do sedaj so upravna oblastva postavljala brez predpisa in si pomagala tako ali tako, bodisi da so se ravnala po sodnem postopku v praksi, ali pa ustvarjala neko običajno pravo.

Za posamezna področja uprave so zato veljali različni predpisi, vrhu tega so bili raztreseni v nepreglednem nizu zakonov. Zdaj so ti predpisi vsi enotni in sistematično urejeni. Zakon o občnem upravnem postopku ukinja to nesrečno stanje in daje v polnem obsegu enotnost uprave na vsem njenem področju.

ZUNANJA TRGOVINA ITALIJE.

Uvoz v Italijo v prvih desetih letošnjih mesecih je izkazan s 14.417 milijoni lir napram 18.809 milijoni v prvih desetih lanskih mesecih; izvoz pa znaša 10.110 milijonov lir proti 12.469 milijonom v prvih desetih lanskih mesecih. Oboje je padlo, a uvoz bolj kot izvoz in je zato letošnji deficit s 4307 milijoni lir manjši kot lanski, ki je znašal 5540 milijonov lir.

TRGOVINA MED RUSIJO IN ANGLIJO.

Odkar so vzpostavljeni zopetni trgovski stiki med Vel. Britanijo in Rusijo, se je trgovska bilanca Vel. Britanije v medsebojnem razmerju preokrenila zelo njej v prilog. V gospodarskem letu, zaključenem 3. septembra t. l., je kupila Rusija v Angliji za 14,5 mil. funtov blaga proti 9,91 milijonom v letu 1928/29. Nasprotno je pa izvoz Rusije v Anglijo padel od 29,3 na 23,5 milijonov funtov.

KONKURZI.

Društvo industrijev in veletrgovcev v Ljubljani je izdalo naslednjo okrožnico o otvorjenih in odpravljenih konkurzi in prisilnih poravnava izven konkurza za čas od 11. do 12. novembra 1930: *

A. OTVORJENI KONKURZI:

Dravska banovina: Naraks Ivan, Zg. Ložnica.

Savska banovina: Adler Ernest, Sl. Požega; Georgijević Luka S., Ruma; Wissiak Matija, Osijek; Vujić Tošo, Bobota.

Primorska banovina: Smoljan Ivanov Mato, Split.

Dunavska banovina: Lenhart Antun, Vel. Bečkerek.

Moravska banovina: Minić-a Djordje ž. Paraskeva, Caribrod; Minić Djordje, Caribrod; Stojković T. Borivoj, Čurpija.

Vardarska banovina: Bečir Izet, Resan.

Beograd, Zemun, Pančevo: Hrnjak Dane, Zemun.

B. RAZGLAŠENE PRISILNE PORAVNAVE IZVEN KONKURZA:

Dravska banovina: Krick Franc, Celje.

Savska banovina: Deutsch Marko, Križevci; Kalman Antun i Dragica, Džakovo; Milanković Meša, Vukovar; Sljukić Ilija, Ruma.

Dunavska banovina: Jovanović Josip, Vršac; Ratković i Tatić, Rastine; Röhrich Johann, Vel. Bečkerek.

Moravska banovina: Kocić Tasa, Prokuplje.

Beograd, Zemun, Pančevo: Ajhert Mihajl, Pančevo; Solarić Dušan, Zemun.

C. ODPRAVLJENI KONKURZI:**)

Savska banovina: Hlavaty Belestin i dr., Zagreb.

Drinska banovina: Basurović Radivoj, Užice; Daničić Petko, Arilje; Majstorić Mihajl, Čačak; Marinović Dragiša, Čačak; Marinović Miladin, Čačak; Nenadović A. i A. Pavlović, Čačak; Petrović Živojin, Piroman.

Dunavska banovina: Blagojević Mladen, Lazarevac; Jovanović Radić, Bečevica; Lukić Djuro, »Semkoret«, Vršac; Milošević D. Radomir, Natalinci; Sajić Jezdimir, Ljig; Srbulov A., Vel. Kikinda.

Moravska banovina: Kitić Milan, Niš; Marković Djordje, Lasovo; Petrović Kosta, Jagodina; Pijović Radulo, Grljan; Stanisavljević Milosav, Jagodina.

Vardarska banovina: Bokić Aleksa, Skoplje; Djordjević Borivoj, Skoplje; Filipović Risto, Skoplje; Stojanović Cvetan, Bistrica; Urošević Neša, Skoplje.

Beograd, Zemun, Pančevo: Nanković Rado, Beograd.

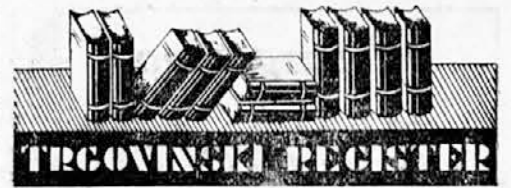
D. ODPRAVLJENE PRISILNE PORAVNAVE:**)

Dravska banovina: Frangesch Franc nasl. Rupert Jeglitsch, Maribor; Kovacec Ljudmila, Ptuj.

Savska banovina: Spiegel Franjo, Ogulin.

Drinska banovina: Finzi M. Lenka, Tuzla; Muftić Mujaga H., Gračanica.

* Ostali podatki, n. pr. kdaj je ugotovljeni narok, katero sodišče je razglasilo konkurz (poravnava), kdo je konkurzni (prisilni) upravitelj, se izvedo v tajništvu društva. **) Vzrok, zakaj je bilo postopanje odpravljeno, se izve v tajništvu društva.



Vpisale so se nastopne firme:

755. Sedež: Maribor.

Dan vpisa: 6. novembra 1930.

Besedilo: A. Durjava, tvornica perila. Obratni predmet: izdelovanje perila.

Imetnik: Durjava Anica, zasebnica v Mariboru, Gregorčičeva ulica št. 24.

Prokurist: Durjava Maks, trgovec v Mariboru, Gregorčičeva ulica št. 24.

771. Sedež: Ribnica.

Dan vpisa: 15. oktobra 1930.

Besedilo: Tekstilna industrija, družba z o. z. v Ribnici.

Obratni predmet: predenje, tkanje, barvanje, beljenje, tiskanje, sploh proizvajanje vsakovrstnih tekstilnih izdelkov, pletenin in sploh vseh v tekstilno stroko spadajočih proizvodov iz bombaža, svile katerekoli vrste, volne in iz drugih surovin. V ta namen in v svrhu nadaljnje prodaje nakupuje družba surovine in polfabrikate, prodaja lastne izdelke, jih izkorišča za svoj ali za tuj račun, prevzema v last z nakupom ali jemlje v zakup in ustanavlja trgovska in industrijska podjetja te vrste, eksploatira taka podjetja ter ustanavlja v dosego teh ciljev poleg podružnic zaloge in agenture v tu- in inozemstvu.

Družbena pogodba z dne 2. oktobra 1930.

Višina osnovne glavnice: 100.000 Din. Na to vplačani zneski v gotovini 100 tisoč Din. V prosti razpoložljivi poslovdiji.

Poslovdije: Čihal Vaclav, podjetnik v Ribnici, Šmalec Anton, trgovec v Ribnici. Prokurist: Arko Ivan ml., trgovec v Ribnici, Čihal Jože, podjetnik v Ribnici.

772. Sedež: Stična.

Dan vpisa: 6. novembra 1930.

Besedilo: Koščak & Trost, družba z omejeno zavezo.

Obratni predmet: lesna industrija in trgovina.

Družbena pogodba: z dne 6. oktobra, opr. št. 16164.

Višina osnovne glavnice 200.000 Din. Na to vplačane osnovne vloge: 200.000 dinarjev, in sicer v gotovini 155.000 ter vnos v družbo vložka 225 Gorenjavas.

Poslovdiji: Koščak Josip iz Znojil št. 1 pri Krki in Trost Humbert iz Trsta, Rojan, via dei Mirti št. 6.

773. Sedež: Novo mesto.

Dan vpisa: 11. novembra 1930.

Besedilo: A. Kržišnik & Co.

Obratni predmet: trgovina šivalnih, pisalnih in poljedelskih strojev, koles, otroških vozičkov, nadomestnih delov za gorenje predmete, potrebščin za šivilje, krojače in čevljarje, predtiskarija za ročno in strojno vezenje ter prirejanje reklamnih brezplačnih poučnih tečajev za šivanje in umetno vezenje po deželi ter prodaja potrebščin, ki se rabijo na brezplačnih poučnih tečajih.

Imetnika firme: Kržišnik Anton, posestnik in privatni nameščenec v Novem mestu št. 152 in Hrovat Hermina, trgovka v Novem mestu št. 152.

Vpisale so se izpremembe in dodatki pri nastopni firmi:

774. Sedež: Celje.

Dan vpisa: 12. novembra 1930.

Besedilo: Prva jugoslovanska žična industrija, družba z omejeno zavezo.

Izbriše se poslovdija: Fuchs Franc.

Vpiše se kot poslovdinjinja: Fuchs Fani, posestnica v Celju.

Ljubljanska borza

Tečaj 24. novembra 1930.	Povpraševanje Din	Ponudbe Din
DEVIZE:		
Amsterdam 1 h. gold.	—	2276
Berlin 1 M.	134675	134975
Bruselj 1 belga	—	78866
Budimpešta 1 pengö	—	98889
Curih 100 fr.	109440	109740
Dunaj 1 šiling	79468	79768
London 1 funt	27426	27506
Newyork 1 dolar	—	56455
Pariz 100 fr.	—	22224
Praga 100 kron	—	16768
Trst 100 lir	29490	9690

Trgovci! Naročajte blago pri tvrdkah, katere oglašajo v »Trgovskem listu«.

Veletrgovina A. Šarabon

v Ljubljani

priloga

špecerijsko blago

raznourstno žganje, moko in
deželne pridelke, raznourstno
rudninsko vodo.

Lastna pražarna za kavo in
mlin za dišave z električnim
obratom.

Ceniki na raspolago

Telefon št. 2665

Trgovski koledar za leto 1931. Trgovsko društvo »Merkur« za Dravsko banovino je založilo 17. letnik Trgovskega koledarja, katerega je uredil g. Fr. Zelenik. Je to priročna in lično vezana knjižica, katera stane Din 15.— s poštno vred in se naroča pri društvu »Merkur« v Ljubljani, Trgovski dom v Simon Gregorčičevi ulici 27, telefon št. 26-52. Poleg običajnega kalendara prinaša koledar podatke iz zakona o vinu, iz zakona o nadzorstvu nad živlenskimi potrebščinami, iz zakona o prodaji drž. vrednostnih papirjev, navodila za računanje obresti in dobička, važne podatke za lesno trgovino, takse za pregled parnih kotlov, stroške za dviganje meničnega protesta, poštne določbe in še druge v trgovskem poslovanju potrebne podatke in navodila. Doslej je še vsaki letnik trgovskega koledarja imel vsebinsko trajno vrednost, pa imajo mnogi trgovci vse trgovske koledarje vedno pri rokah. Tudi letošnji letnik prinaša novo vsebino, katera bo služila praktičnemu trgovskemu življenju mnoga leta. Zato mali izdatek za koledar ne bo izgubljen, ampak bo donasal koristi vsakomur.

Trgovci in industrijci!
Naročajte in podpirajte
»TRGOVSKI LIST«!

ČESKOSLOVAŠKA PLAČILNA BILANCA.

Plačilna bilanca Češkoslovaške republike izkazuje za leta 1925 do 1929 aktivnost ca 7350 milijonov Kč. (Čsl. dolgovi in imovina v inozemstvu izkazujejo na koncu leta 1929 pasiven saldo. Inozemski dolgovi države so znašali 5999 milijonov Kč, dolgovi občin 497 milijonov, zasebni dolgovi (trgovina, industrija in banke) 5139 milijonov, skupaj torej 11.635 milijonov. Zahteve češkoslovaške države v inozemstvu so znašale 584 milijonov Kč, zasebne zahteve 9090 milijonov, skupaj 9674 milijonov; pasivni saldo je izkazan torej skoraj z dvema milijardama Kč.

Dobava-prodaja

Dobave. Direkcija državnega rudnika Velenje sprejema do 2. decembra t. l. ponudbe glede dobave 3000 kg riža in 200 kg papirnatih vrečic. — Direkcija državnega rudnika Senjski Rudnik sprejema do 2. decembra t. l. ponudbe glede dobave 57 komadov nosilcev in 1000 kg železa. — Direkcija državnega rudnika Breza sprejema do 4. decembra t. l. ponudbe glede dobave 3950 kg žebeljev, 160 komadov ključavnic, 400 komadov za železo, 350 komadov lopat, 100 kg kleja, 100 kg zelene suhe barve, 100 kg modre barve, 25 kg krede, bakrenih vodov, zobatih koles, stekla, 40 tisoč kg portland-cementa in 25 kg podkovnih žebeljev. — Direkcija državnega rudnika Kreka sprejema do 5. decembra t. l. ponudbe glede dobave jeklenih palic. — Dne 28. novembra in 15. decembra t. l. se bosta vršili pri Ekonomskem oddelku Generalne direkcije državnih železnic v Beogradu ofertalni licitaciji glede dobave železniških pragov. (Predmetni oglasi z natančnejšimi podatki so v pisarni Zbornice za trgovino, obrt in industrijo v Ljubljani interesentom na vpogled.) — Dne 6. decembra t. l. se bo vršila pri Računsko-ekonomskem oddelku ministrstva za zgradbe v Beogradu ofertalna licitacija glede dobave bakrenih cevi. (Oglas je na vpogled v pisarni Zbornice za TOI v Ljubljani, pogoji pa pri istem oddelku.)

Prodaja lesa se bo vršila potom ofertalne licitacije dne 6. decembra t. l. pri Kr. direkciji šum v Vinkovcih. (Oglas in pogoji so na vpogled v pisarni Zbornice za TOI v Ljubljani.)

Oddaja krovskih del. Direkcija državnih železnic, gradbeni oddelek v Ljubljani sprejema do 28. novembra t. l. ponudbe glede oddaje krovskih del na kurilnici na postaji Zidani most. (Oglas je na vpogled v pisarni Zbornice za TOI v Ljubljani, pogoji pa pri istem oddelku.)

Tržna poročila

Mariborsko sejmsko poročilo. — Na svinjski sejem dne 21. novembra 1930 je bilo pripeljanih 255 svinj, 2 ovci in 2 koze, cene so bile sledeče: mladi prašiči 5 do 6 tednov stari komad Din 90 do 100, 7 do 9 tednov stari 150 do 200, 3 do 4 mesece stari 250 do 350, 5 do 7 mesecev stari 400 do 450, 8 do 10 tednov stari 550 do 600, 1 leto stari 800 do 1200, 1 kg žive teže 10 do 13, 1 kg mrtve teže 14—15. Prodanih je bilo 190 svinj.

EVROPSKI LESNI TRG.

Motrenje celotnega evropskega lesnega trga poda neugodno sliko i za mehki kot tudi za trdi les. Povpraševanje po okroglem lesu je v tem času pod običajnim. Roko v roki s tem se izraža tudi pritisk na cene. Velike zaloge lesa v razmerju z malim odjemom, vplivajo na cene in posebno pa na mehki in gradbeni les, kot tudi na običajnejše kakovosti. To velja tudi za Anglijo, čeprav je tam konjunktura za notranje trge bolj.

Poljska do sedaj še ni podaljšala dogovora z Nemčijo, ki poteče 31. decembra 1930 ter hite raditega izvozniki v velikih količinah izvažati blago v nemška skladišča. Ali bo zopet sledil carinski boj med obema državama?

Sovjetska lesna politika zadeva na prve aktivne odpore. Francija je, radi ščitenja domače lesne industrije, prepovedala uvoz vsakega ruskega blaga. — Podobne korake bosta v kratkem podvzeli tudi Finska in Švedska.

Številne izgube so pospešile stremiljenje in gibanje za izboljšanje celega evropskega lesnega trga. To se izraža v glavnem v treh točkah: 1. Obdržanje zmerne napetosti med ceno neobdelanega lesa in izdelkov; 2. boljša prilagoditev produkcije na zmanjšani odjem in s strani Rusije močnejše oskrbovano potrebo in 3. dvig cen za obdelani les na znosno višino, ki bi bila primerna i za izdelovalce kot tudi za prodajalce. Te-

ga pa ni mogoče izvesti v nekaj tednih, ker to zahteva zmanjšanje in izpraznjenje zaloga odvisnega blaga na celnem evropskem lesnem trgu. Če se noče še nadalje izvajati pritisk na cene, se mora to izvesti polagoma. V glavnih produkcijskih deželah ne bo mogoče obiti prezimovanja precejšnjega dela zaloga mehkega lesa. Dejansko se priprave za to že opazajo pri nas, v Avstriji, Romuniji, Poljski, Finski in Švedski.

Izvoz Jugoslavije dve leti stalno narašča. Izvoz gradbenega lesa je znašal v septembru 77.050 ton v vrednosti 74.9 milijonov Din (lani septembra je znašal 44.800 ton to je 49.4 milijonov Din in 1928 v septembru pa za 31.810 ton to je 14.3 milijonov Din). Izvoz drv istotako narašča. Vzrok nazadovanja je iskati v glavnem v Italiji, ki je postala odjemalka sovjetskega lesa.

Rumunija preživlja skrajno težko lesno krizo.

Avstrijska lesna trgovina, ki tudi komaj živi, se nada izboljšanja z bližnjo ratifikacijo nemško-avstrijske pogodbe in to predvsem za cene okroglega lesa.

Čehoslovaška namerava obdržati na sedanji, čeprav ne visoki višini ponudbo okroglega lesa. Tudi izsekavanja ne bo omejila, kar si je razlagati s potrebo po denarnih sredstvih, ki tudi drugod otežkočajo konsolidacijo trga.

V Nemčiji so padle cene za okrogli les iglavcev skoro na predvojno višino, kot tudi cene za rezano blago. Skušajo dvigniti cene z zmanjšanjem in počasnejšim izsekavanjem ter prodajo preko osrednje zveze.

Gibanje cen.

Veletržni indeks Jugoslovanske Narodne banke kaže v oktobru majhen padec cen proti novembru. Pri rastlinski produkciji znaša oktoberski indeks 77.3 proti 78.0 v septembru in 106.6 v lanskem oktobru; pri živalskih produktih 93.3 proti 95.6 in 106.6, pri mineralnih produktih 88.4 proti 88.4 in 84.4, pri industrijskih produktih 75.4 proti 78.2 in 89.9; skupaj 80.9 proti 82.8 in 96.8. Temelj je indeks 1. 1926 s 100.

Vinska kupčija v Dalmaciji se boljša. Iz Šibenika poročajo: V vinski trgovini je nastopilo tukaj v zadnjem času zboljšanje. Pred par dnevi je bila odpisana prva partija 15 vagonov vina v Nemčijo. Na nemških trgih se javlja živahno zanimanje za dalmatinska vina. Letošnji pridelek v Šibenškem okrožju je znašal 80.000 hl, izvoženih je bilo pa doslej samo 250 vagonov.

Zahvala.

Za premmoge dokaze iskrenega sočutja, ki smo ga prejeli ob nenadni izgubi ljubljene soproga, draga očeta, brata, strica itd., gospoda

Karola Globočnika

tovarnarja in posestnika v Trzinu

in za poklonjene krasne vence in cvetje, kakor tudi za mnogoštevilno udeležbo na zadnji poti blagopokojnega, se s tem vsem najiskrenejše zahvaljujemo.

Posebno zahvalo izrekamo častiti duhovščini, g. dr. Pavlu Pancetu, občinskemu zastopu, korporativni udeležbi Sokola, Gasilnega društva, za prekrasni žalostinki, katere je odpelo »Bralno društvo«, kakor tudi ostalim zastopnikom, prijateljem in znancem.

Ivanka Globočnik z otroci
in ostalo sorodstvo.



== IZDELUJE SOLIDNO ==
KLISEJE
VSEH VRST PO FOTOGRAFIJAH
ALI RISANJE V ENI ALI VEČ BARVAH
== KONKURENČNE CENE ==
KLISARNA ST. DEU LJUBLJANA
DALMATINOVA ULICA ŠT. 13

VINOCET

tovarna

vinskega kisa, d. z o. z., Ljubljana

nudi najfinejši in najokusnejši
namizni kis iz pristnega vina.

Tehnično in higijenično
najmoderneje ureje-
na kisarna v Ju-
goslaviji.

Pisarna:

Ljubljana, Dunajska cesta 1a, II. nadstr.

Zahtevajte ponudbo!

LJUBLJANSKA KREDITNA BANKA

USTANOVljena 1900

CENTRALA: LJUBLJANA, DUNAJSKA CESTA

USTANOVljena 1900

Delniška glavnica:
Din 50.000.000.—

PODRUŽNICE:

Brzjavni naslov:
BANKA

Prežica, Celje, Črnomelj, Kranj, Maribor, Metković, Novisad, Novomesto, Ptuj,
Rakek, Sarajevo, Slovenjgradec, Split, Šibenik, Zagreb

Brzjavni naslov podružn.:
Ljubljanska banka

Skupna rezerva cca.
Din 10.000.000.—

Telefonske številke:
2851, 2413, 2502, 2503

Se priporoča za vse bančne posle