

## TEŽNJE NAŠIH PRIVATNIH NAMEŠČENCEV V POGLEDU UREDITVE BOLNIŠKO-NEZGOD- NEGA ZAVAROVANJA

Že leta sem ječi skoraj ves svet pod občutnimi udarci težke gospodarske krize, ki je posebno po svojem najstrašnejšem izrodku brezposelnosti velikih množic delovnega ljudstva, do korenin omajala njega ekonomske in socialne osnove. Odgovorni politiki, gospodarski strokovnjaki in socialni politiki iščejo pota in kažejo resna prizadevanja, da rešijo ljudstva iz tega kaotičnega stanja ter jih zopet povedejo h gospodarskemu blagostanju in socialnemu miru, toda kljub mnogim napovedim in obljubam še niso mogli prodreti svetlejši žarki skozi temne oblake, ki plovejo nad svetom in groze uničiti mnoge gospodarske, socialne in kulturne dobrine človeštva. V takih prilikah je umevno, da ni mogla ostati nedotaknjena tudi najvažnejša socialna pridobitev širokih ljudskih plasti socialno zavarovanje, ki zavzema i po svoji vsebini i obsegu najpomembnejše mesto v socialno političnem udejstvovanju vsake države, ki se zaveda, da je njen višji *raison d'être*, nuditi pomoč in podporo onim ljudskim slojem, kateri so v srditem trenju raznih ekonomskih in socialnih interesov najbolj zapostavljeni in ponižani, najbolj smotrene zaščite potrebni. Milijoni brezposelnih, padanje mezd delavcev in nameščencev, poslabšanje njih življenjskega standarda in zdravstvenih prilik — ta dejstva niso ostala brez zlih posledic na mogočne zgradbe socialnih zavarovanj tudi v socialnopolitično naprednejših državah — Nemčiji, Avstriji, Čehoslovaški. Izpodjedla so finančne temelje socialnih zavarovanj ter omajala njih organizacijske sisteme, odgo-varjajoče normalnim gospodarskim in socialnim prilikam. Zato vidimo v vseh teh deželah in tudi drugih mnogo resnih poskusov, najti časom in razmeram prikladne sanacijske mere ter ustvariti tla za reformo vsega socialnega zavarovanja, da bo zopet postavljeno na zdrave temelje ter zajamčena njega dajatvena sposobnost, ki je v razrvanih socialnih prilikah za zavarovance še tem večjega življenjskega pomena.

Zanimiva in za nas tudi zelo poučna je n. pr. pot, ki so jo ubrali v svrhu dosege uspešne reforme socialnega zavarovanja v sosedni Avstriji. Na Dunaju obstoja takozvani »Kuratorium für Wirtschaftlichkeit« in ta je poveril posebnemu odseku, ki ga sestavljajo odlični predstavniki poslodavcev, delojemalcev, uprav bolniških blagajn, zdravnikov in delegat ministrstva socialne politike, nalogo, da izčrpno razmotriva in pre-trese vse pereče probleme socialnega zavarovanja ter doseže kompromisno bazo za potrebno preureditev. Vse interesente je prevevala resna volja, najti v prevažnem socialno političnem vprašanju sporazumne točke, in tako tudi uspeh ni mogel izostati. Člani odseka so zbrali mnogo aktualnega gradiva ter se zložili vsaj v bistvenih vprašanjih, tako da bo pač

zakonodajalcu rešitev v znatni meri olajšana, saj mu bodo mogla služiti za temelje njegovega dela že konkretna enotna hotenja vseh prizadetih činiteljev. Ta poskus nam dokazuje, da je mogoče — če obstoja odkrita volja do sporazuma — tudi težke in kontroverzne gospodarske in socialne izmahniti nestvarnemu, demagoškemu obravnavanju ter jih podvreči stvarnemu raziskavanju in pospeševanju iz vidika splošnih interesov.

Tudi v naši državi je socialno zavarovanje v zadnjih letih zašlo v obupen položaj in iščejo se leki za njega rešitev in ohranitev.

Že pred dvema leti je bil sicer po posebni komisiji pri SUZOR-ju napravljen osnutek novega zakona o socialnem zavarovanju, efekt pa je bil enak ničli, kajti odklonili so ga i delojemalci i poslodavci, ki sploh niso sodelovali pri njegovi sestavi. Tako je zavarovanje propadalo dalje in v prošlem letu so vsi krajevni organi Osrednjega urada za zavarovanje delavcev izvzemi bolniški blagajni Trgovačke Omladine v Beogradu in Trgovskega bolniškega in podpornega društva v Ljubljani zaključili svoje poslovanje z znatnimi deficiti. Pogubni val se je sicer skušal zajezi, toda na ta način ki je moral v težkih gospodarskih in socialnih razmerah le še povečati nezadovoljstvo pri obeh interesnih skupinah: Prispevki so se povečali, bolezenske dajatve pa zmanjšale. Sedaj se namerava izprememba statuta SUZOR-ja, pri tem pa se pozablja, da tvori statut le dopolnilo k veljavnemu zakonu o zavarovanju delavcev iz leta 1922 in je torej uspešna reforma našega socialnega zavarovanja možna edinole z revizijo obstoječega zakona, odnosno z novim zakonom, ki mora tudi v organizacijskem pogledu postaviti naše zavarovanje na trdnjše, zdravjše temelje. Ne odlašajmo torej, pričnimo z lečenjem zla pri korenini ter se z vso resnostjo, stvarnostjo in potrebno ljubeznijo do stvari same lotimo dela, da z združenimi silami povedemo naše socialno zavarovanje iz težkega stanja in mu zopet ustvarimo trdne podlage za nemoteno vršenje njegovih visokih socialnih nalog.

Zahtevo po preureditvi vsega socialnega zavarovanja z novim zakonom sta postavili tudi novi samoupravi OUZD-eja in Bolniške blagajne Trg. boln. in podp. društva v Ljubljani ter v skupni resoluciji posebno poudarili nujno potrebo njegove najširše decentralizacije po samostojnih nosilcih. Složili pa sta se v tej resoluciji tudi v tem — in to naše trgovinske in druge privatne nameščence prav posebno zanima —, da se naj bolniško-nezgodno zavarovanje za zasebne nameščence uredi v novem zakonu na specijalen način, tako da bo odgovarjalo njihovim posebnim življskim prilikam in potrebam. Z usvojitvijo te zahteve, ki pomeni najvernejši izraz hotenj in smotrenih prizadevanj vseh naših zasebnih nameščenecv, in to baš po obeh samoupravah je storjen velik korak naprej na polju ureditve nameščenskega zavarovanja in zato hočemo v naslednjih izvajanjih nekoliko osvetliti razloge, ki so ji nujno dal konkretno obliko.

Zakon o zavarovanju delavcev z dne 14. maja 1922 je uveljavil enotno bolniško nezgodno zavarovanje za delavce in zasebne nameščence ter s tem popolnoma prezrl, da imajo nameščenci tudi v pogledu socialnega zavarovanja svoje posebne potrebe in interese, ki nujno izvirajo iz njih delovnega razmerja in življskih prilik. S svojimi določbami je ta zakon

okrnili bolezenske dajatve, ki so jih dotlej uživali nameščenci pri svojih avtonomnih bolniških blagajnah, kajti slednje so postale krajevni organi SUZOR-ja ter so morale vse svoje poslovanje in delovanje prikrojiti predpisom zakona o zavarovanju delavcev, statutu ter drugim raznovrstnim odredbam Osrednjega urada za zavarovanje delavcev. Posebno občutno prizadeti so bili v tem pogledu člani Trg. boln. in podp. društva, ki se je v toku dolgih desetletij svojega razvoja kaj jako zasidrilo v vrstah trgovskih, pa tudi drugih privatnih nameščencev, ter jim nudilo največje ugodnosti. Oskrbo in zdravljenje v 2. razredu javnih bolnic, odnosno v Leonišču, dokaj svobodno izbiro med raznimi zdravniki i. dr. Z novim zakonom pa so bile te dajatve znatno reducirane in niso še daleč za nami časi, ko so bili potrebni veliki napor naše Trgovske zbornice, raznih gospodarskih in nameščenskih organizacij, da se je ta naša najstarejša socialna institucija, ki so jo že leta 1835 ustanovili nekateri požrtvovalni ljubljanski trgovci s Schmitt-om na čelu, sploh mogla ohraniti pri življenju!

Iz prednjega smo razvideli, da zakon o zavarovanju delavcev s svojimi dajatvami ni mogel zadovoljiti naših nameščencev, pa je umevno, da je iz njihovih vrst čedalje glasneje odmevala težnja, da jim Trg. boln. in podp. društvo na podlagi plačevanja posebnega prispevka dopolni zakonite dajatve pri Bolniški blagajni. Tej želji in potrebi je društvo početkom leta 1930 uspešno zadostilo z uvedbo takozvanega višjega zavarovanja, ki je omogočilo svojim članom in njih svojcem za skromno odmerjeno mesečno premijo Din 20 zdravljenje v 2. razredu javnih bolnic, odnosno v slučaju prenapolnjenosti slednjih tudi v privatnih sanatorijih. V tekočem letu pa je s finančno pomočjo Pokojninskega zavoda in ljubljanske mestne občine dogradilo in uredilo lasten sanatorij »Šlajmarjev dom«, v katerem se morejo zdraviti brezplačno člani višjega zavarovanja, pa tudi njih svojci, v slučajih internih ter operativnih obolenj.

Nedvomno je torej Trg. boln. in podp. društvo v nekaj letih mnogo storilo za izboljšanje bolezenskih dajatev svojim članom in zato je tudi število zavarovancev i pri Bolniški blagajni i v višjem zavarovanju prav lepo narastlo. Po zadnjih podatkih šteje Bolniška blagajna skoraj že 6000 članov, od teh pa je nad 3200 priglasičenih tudi v višje zavarovanje pri društvu. Uspešno delovanje društva pa je resno ogroženo po določbi čl. 19 Pravilnika Bolniške blagajne, ki pravi, da mora društvo iz naslova višjega zavarovanja prispevati  $\frac{1}{4}$ ino k vsakoletnim upravnim stroškom blagajne. Za leti 1930 in 1931 je ta prispevek dosegel skupno vsoto Din 224.756-34, katerih pa seveda društvo ne more plačati, ker je svoje dohodke porabilo za kritje tekočih obveznosti napram zavarovancem, majhne prebitke pa namenilo ureditvi sanatorija. Na drugi strani pa smatra društvo sploh zahtevo po plačevanju  $\frac{1}{4}$ skega prispevka k vsakoletnim upravnim stroškom blagajne dejansko za neupravičeno, ker ima v višjem zavarovanju svoje lastne, od Bolniške blagajne popolnoma ločene upravne stroške in z njo skupno le to, da se vrši poslovanje obeh zavarovanj v istih uradnih prostorih. Bolniška blagajna ni v pogledu upravnih stroškov po društvu niti najmanj obremenjena, kajti tudi brez izvajanja višjega zavarovanja v društvu, v katero je itak prijavljena le dobra polovica zavarovancev Bolniške blagajne, bi imela isto število uradnih prostorov in isto stanje uslužbencev. Zato znači v bistvu obveznost društva, prispevati k upravnim stroškom blagajne, le plačevanje gotovega zneska za dovoljenje, da sme iz prostovoljnih prispevkov v višjem zavarovanju nuditi svojim čla-

nom večje dajatve kot so predvidene po zakonu o zavarovanju delavcev — in tem umevnejša nam postane zahteva društva, da se omenjena določba čl. 19 pravilnika blagajne črta, tako da bodo služili dohodki višjega zavarovanja le svojim lastnim svrham.

Navedli smo eno izmed obstoječih težkoč, ki groze ovirati uspešen razvoj bolniškega zavarovanja nameščenecv, pridružujejo pa se ji še mnoge druge, ki le podkrepjujejo potrebo po njegovi specialni ureditvi. Tako je nemogoča zadovoljiva rešitev vprašanja zdravniške službe, načina zdravljenja in izdavanja bolezenskih podpor po istih vidikih, ki veljajo za delavsko zavarovanje, kajti uvaževati moramo na eni strani organizacijsko povezanost privatno-društvenih blagajn z društvi, na drugi strani pa se zavedati pred vsem tudi dejstva, da imajo njih člani — privatni namenščenci z ozirom na svoj življenski standard in mentaliteto v navedenih pogledih svoje posebne težnje in potrebe, ki so za njih zadovoljitev pripravljeni nositi tudi večje denarne žrtve. Zato morajo imeti privatno-društvene blagajne v okviru posebnih zakonitih predpisov možnost, da odrejaajo višino zavarovalnih prispevkov po stvarnih potrebah svojega članstva, kakor tudi, da regulirajo bolezenske dajatve v skladu z njegovimi življenskimi prilikami.

Kakor za bolniško, pa obstoja tudi za nezgodno zavarovanje privatnih nameščenecv nujna potreba, da se prikroji njih posebnim poklicnim razmeram in potrebam. Baš nezgodno zavarovanje zavisi namreč od tolikih poklicnih značilnosti, da se nikakor ne more zadovoljivo urediti brez upoštevanja poklicno-individualnih posebnosti. To nam najboljše dokazuje tudi dejstvo, da je n. pr. Bolniška blagajna Trg. boln. in podp. društva v razdobju 1922/31 pri povprečnem številu 4480 zavarovancev pobrala na račun nezgodnega zavarovanja za SUZOR do Din 1.600.000, na rentah pa je ta izplačal članom blagajne le Din 124.718'19. Kapitalno kritje teh rent nam sicer ni znano, gotovo pa je, da zneska vplačil ne doseže.

Označili smo nekaj momentov, ki so privedli samoupravi obeh naših socialnozavarovalnih institucij do enotnega zaključka, da že pri stativiti predlogov za izpremembo statuta SUZOR-ja, poudarita potrebo in zahtevo po posebni ureditvi bolniško-nezgodnega zavarovanja privatnih nameščenecv v okviru že obstoječih treh privatno-društvenih blagajn — Trgovačke Omladine, Merkurja in Trg. boln. in podp. društva — ter z upoštevanjem teritorialnega načela, po katerem naj pripada izvajanje bolniško-nezgodnega zavarovanja za vse zasebne nameščence na teritoriju Dravske banovine izključno naši bolniški blagajni. Ta zahteva je izraz vitalnih potreb in interesov naših nameščenecv in zato izražamo trdnado, da bo našla umevanje in uvaževanje pri merodajnih činiteljih, svetstih si dejstva, da tvorijo tudi privatni nameščenci važen faktor v našem gospodarskem in socialnem življenju!

F. Z.

FR. ZELENIK

## NEDOSTATEK V TRGOVINI: PREVEČ KREDITIRANJA!

Pred svetovno vojno smo bili vsi mnenja in prepričanja, da bi brez kredita ne mogla obstojati trgovina in bi trgovsko poslovanje moralo nehati. Prišla je potem svetovna vojna in njena prva žrtev je bil trgovski

kredit. Na mah ni nihče več kreditiral, vse se je moralo takoj plačati. Prvi hip je res nastal zastoj v trgovini, potem pa je postalo trgovanje nad vse živahno.

Tudi po vojni je šlo dalj časa brez kredita. Polagoma pa se je začelo dajati na up ne le odjemalcem na debelo, ampak tudi odjemalcem na drobno. Predvojna bolezen se je zopet pojavila in danes tičimo globoko v kreditiranju, kar povzroča ogromno škodo ne le nadrobni trgovini, ampak trgovini sploh. Od odjemalcev danes ni mogoče dobiti denarja. Posebno odjemalci trgovine na drobno so hudo zadolženi pri trgovcih, zelo veliko jih je brezposelnih, veliko se jih pa izgovarja na krizo, pa je danes zelo težko kaj izterjati. Posledica tega je, da tudi trgovec na drobno ne more v redu plačevati svojim dobaviteljem, kakor grosistu tako tovarnarju. Nastajajo tožbe, rubežni, množe se insolvence in stečaji. Hirajo in propadajo trgovine radi pomanjkanja gotovine, ker imajo skoraj vse v knjigah, t. j. pri ljudeh.

Večkrat slišimo mnenje, da se s prodajanjem za gotovino manj zasluzi kot pri kreditiranju. Tako mnenje je popolnoma napačno, ker večji dobiček pri kreditiranju je le navidezen. Nič ni bolj neumestnega, kot je zabijanje premoženja z navidezno večjim dobičkom v terjatve, od katerih potem velikega dela ni mogoče izterjati. Ako odračunamo izgube na kreditiranih terjativah od dobička na papirju, vidimo, da večjega dobička nikjer ni. Boljše je in veliko bolj pametno, da se prodaja z manjšim dobičkom za gotov denar, pa je trgovec res gospodar svojega premoženja, ne pa drugi. Kdor prodaja za gotovino, lahko dokaj cenejše prodaja, ker mu ni treba vračunavati v cene izgub pri odjemalcih.

Razupavanje povečuje potrebo tujega denarja. Z neko posebno lahkoto, da ne rečem lahkomiselnostjo, se je do zadnjega časa kreditiralo. Nesrečni moratorij ali zaščita dolžnikov iz kmečkih vrst je sedaj nekoliko zavrla neumestno razupavanje.

Tega nedostatka pa ne smemo očitati samo trgovcu na drobno, ampak tudi trgovini na debelo. Ta ravno tako z lahkoto kreditira trgovcu na drobno in s tem škoduje sebi in svojemu odjemalcu, kateri radi lahkega kredita sam z večjo lahkoto daje na upanje svojim nadrobnim odjemalcem. Ti se zopet bolj lahkomiiselno zadolžujejo pri trgovcu, pogostoma žive preko svojih razmer, lahkomiiselno porabljajo svoje težko zaslužene in navadno skromne prejemke in živijo v resnici na kožo trgovca. Nadrobna trgovina izgublja zelo veliko pri odjemalcih in je prišla sedaj radi zaščite kmečkih odjemalcev v skrajno neugoden položaj.

Trgovina na debelo naj ne daje na upanje nadrobnim trgovcem preko njihovih lastnih sredstev, oziroma kredit mora biti v pravem razmerju z njihovimi lastnimi sredstvi.

Brez kakih državnih zaščit se mora omejiti razupavanje nadrobnim odjemalcem. S prodajanjem za gotov denar se morejo znižati cene blagu in denarju.

Omejitev kreditiranja bi izločila manjše ali večje število trgovin, katerih je itak preveč. Zmanjšalo bi se tudi število bank, katerih je istotako preveč v škodo vsega našega gospodarstva. To je jasno pokazala sedaj kriza v bančnem poslovanju. Banke so popolnoma odpovedale.

Posameznik ne bo ničesar dosegel, sodelovati mora celota. Naloga stanovskih organizacij je, da posežejo vmes in spravijo kreditiranje v prave meje.

## REKLAMA IN NARODNO GOSPODARSTVO

### I.

Reklama je v svojem bistvu vse bolj obširen pojem, kot jo pod tem nazivom razumevamo v splošni uporabi. Kadar slišimo besedo reklama, mislimo običajno na trgovsko ponudbo, tako inserat, plakat, oferto ali slično.

Ime reklama pa znači ponudbo v širšem smislu. Nemec ima prav prikladen izraz »Werbung«.

Ne gre vedno za trgovsko ponudbo. Vse gospodarstvo je tesno povezano in vsakdo v njem je strogo odvisen od svoje okolice. Človeštvo je danes veriga, vsak njen člen tvori enoto zase, vendar služi vedno drugim členom, je z njimi v zvezi in tako šele v skupnosti tvori to verigo. Iz te povezanosti, odvisnosti drug od drugega pa se je morala roditi ponudba. Tako lahko nudimo svoje fizično ali duševno delo, ideje in dobrine. Ponudba je predpostavka vsega družabnega življenja, da ne rečem, pogoj samoohrane, osnova kulturnega napredka.

Smoter ponudbe utegne biti gospodarski, osebni, socialni, politični, humanitarni, verski, znanstveni ali umetniški. Toda v vsakem slučaju gre za splošen, obči značaj in njen objekt je vedno človek — njen namen pa vplivanje. Ustrojeno uporabo sredstev podanih v taki obliki, da bi z njimi vplivno vodili sicer svobodno odločitev v prilog samega subjekta ponudbe, imenujemo reklamo. Kadar gre za vsiljevanje nečesa s silo, takrat ne more biti govora o ponudbi. Bistvo ponudbe je vedno prosta odločitev. Prav iz tega svojstva so se rodile vse brezštevne tvorbe in prav to dejstvo ustvarja potrebo razmotrivanja in nauke raznih oblik ponudbe.

V kolikor smo dali tej ponudbi obliko, s katero smo v stanju podkrepiti njen učinek do pozitivnega izražanja, moremo govoriti o tehnično in psihološko dovršeni izvedbi ponudbe. Tako ponudbo imenujemo kratko uspešno ponudbo. V našem primeru moremo torej govoriti le o premišljeno zasnovani in določeno izvajani reklami, ki je skrbno predelana po osnovnih vodilih moderne prodajne organizacije. Le reklama v tem smislu more biti vplivna na potek razvoja v gospodarstvu.

Ali bi bilo morda možno ustvariti vso to industrijo in trgovino, ki stoji danes v gigantski veličini pred nami, brez reklame, brez ponudbe? Ali ne sloni razvoj vsake gospodarske panoge predvsem na organizaciji propagande? Z obliko njene upotrebe raste ali pada.

Ponudba je ustvarila vse polno novih potreb, katerih pojav običajno pripisujemo kulturnemu napredku. Toda če gremo do korenine takim, danes že stalnim potrebam, potem moremo ugotoviti, da jih je ustvarila le smotrena, sistematično izvajana ponudba. Poglejmo konzum kave, čaja, čokolade, tobaka, mila itd. To so dobrine, ki jih smatramo danes za neobhodno potrebne, čeravno so nam postale nepogrešljive le zato, ker smo se nanje navadili. V takih slučajih povzroča običaje le dolgotrajna, redna ponudba.

Postanek novih življenskih potrebščin je za gospodarstvo vedno posebno važen pojav, saj tvori nove vire dohodkov in pridobitnosti, blagostanje in pa ugodnejše življenje. Pri velikopotezno zasnovanem širjenju

novega predmeta, ki bi utegnil dvigniti porabo širokih mas naroda, pa se je treba danes predvsem ozirati na procvit lastnega gospodarstva, ker le tako moremo dvigniti določeno panogo na način, da bi donašala koristi v izravnavi domače produkcije z domačim konzumom.

Pri tem moram misliti predvsem na naše agrarne produkte. Vzemimo sadje, mleko, med in povrtnine. Ne zadošča le smotrena priučitev pridelovanja in gojenja, nabavka kvalitetnega semenja, ali za živinorejo nabava in vzdrževanje plemenske živine, nego se mora vzporedno z gospodarsko plodovitostjo razvijati tudi odgovarjajoča reklama, ki je sestavni del te gospodarske pridobitnosti. Ves boljši ali obilnejši pridelek ne more donašati pričakovanih in tudi možnih koristi, ako nismo doumeli s primerno ponudbo spraviti te dobrine v promet na ona tržišča, ki jih morejo porabiti, v roke tistim potrošnikom, ki jih morejo kupiti.

Zatorej ne bi smele živinorejske odnosno slične kmečke in gospodarske zadruge nikdar puščati z vidika upotrebo široko zasnovane reklame, nego bi ji morale posvečati vedno tisto pažnjo, ki ji pritiče. Danes ne velja več — le proizvajati — treba je proizvode tudi prodati in šele če imamo ustrezni izkupiček v žepu, moremo govoriti o donosnosti boljšega gospodarstva.

Znano je, da bi naša živinoreja in prav tako sadjarstvo, čebelarstvo kakor povrtinarstvo donašalo tri do štirikrat toliko, če bi tem gospodarskim panogam posvečali ono pažnjo kot pri proizvodnji tudi pri prodaji, kot jo posvečajo nekatere druge države n. pr. Nemčija, Švica.

Tak napredek moremo seveda dosežati v naši poljedelski proizvodnji le v skupnosti, pod okriljem gospodarskih zadrug, ki edine lahko stvorijo in vzdržujejo primerno reklamno ustrojstvo, poiščejo ali pa tudi šele ustvarijo dobre prodajne trge in tako nudijo našim malim kmetijam možnost, da svoje pridelke donosno vnovčijo.

Delokrog zadrug in pa občinskih ter sreskih kmečkih odborov ni torej le strokovno izobraževanje kmeta, nabavljanje in zbiranje pridelkov ter prodaja, nego tudi propaganda za potrošnjo pridelkov. V slučajih, kadar potreba po njih ne obstoja ali ne v zadostni meri, tudi ustvarjanje take potrebe, z določeno in dovršeno reklamno kampanjo. Kdo more dvomiti, da bi se dal konzum sadja, sira, masla, medu in drugih dobrin s smotreno propagando še znatno dvigniti.

Toda doslej smo videli take propagande le malo in mnogo možnih, pa med njimi tudi prav ugodnih prilik ostane zamujenih. Poglejmo samo naš ljubljanski jesenski velesejem, pa tudi druge enake prireditve v državi in tujini. Na prireditvi, ki je po svojem zamislu predvsem namenjena naši poljedelski propagandi, vendarle niso zadostno zastopani prodajni interesi našega kmetijskega gospodarstva in lahko rečemo, da še nismo uočili vse vrednosti teh zlatih priložnosti. Da ne govorimo o črni umetnosti, katere se skoro ne poslužujemo, dasiravno imamo v njej vse polno možnosti za koristno uveljavljanje.

Da moramo ravno propagandi poljedelskih proizvodov posvečati posebno pozornost ter z njo gospodarsko dvigniti našega poljedelca, sledi iz dejstva, da je naša država pretežno poljedelska in zato nepovoljno stanje kmečkega naroda, ki je odnosno vendar največji potrošnik, nekako posredno vpliva tudi na razmere ostalih stanov.

Prezreti ne smemo, da bi taka narodno gospodarska propaganda naletela na mnoge težave in težkoče. Predvsem se pojavi denarno vpra-

šanje, ali ne bi šel uspeh propagande enega proizvoda na škodo drugega. Vzemimo kot primer mleko in vino. Pri nepravilno usmerjeni propagandi za mleko, bi se utegnili zmanjšati potrošnja vina. Uspeh ene panoge, pa ne sme iti na škodo druge, ali kvečjemu v znosni obliki. Oba proizvoda sta važna za naše gospodarstvo.

Še predno se prične reklama pri potrošniku pa je potrebna propaganda pri proizvajalcu za tipizacijo proizvodov in izdelkov. Šele za take proizvode je mogoče ustrojiti v določenem pravcu širšo propagando.

Poljedelska propaganda za gojitev poljedelstva je gotovo eno najvažnejših sredstev, s katerimi bi mogli izdatno izboljšati prilike našega narodnega gospodarstva. Te činjenice so se zavedli že v mnogih državah in tako so nam znane velikopotezne reklamne kampanje, za katere so bili potrošeni ogromni zneski, donesle pa so povsem odgovarjajoč in zadovoljiv uspeh. Da se spomnimo markantnejših: velika reklamna akcija ameriških proizvajalcev zelja, s katero jim je uspelo potrošnjo zelja znatno dvigniti. Dalje velika reklamna kampanja v Združenih državah, podvzeta od plantažarjev kave v borbi proti kavnim nadomestkom. Tudi v tem primeru je bil uspeh presenetljiv. Angleškim trgovcem s sadeži je uspelo izdatno dvigniti potrošnjo. Nemci dnevno bijejo na veliki zvon: pijte samo nemško vino. Tekom pol leta so izdali za tako propagando pol milijona mark. Zneske krijejo iz dohodkov davka na vino. Reklama torej, ki jo plača konzument vina sam in se ne prevali morda na druge proizvode. Radi izredno večje potrošnje obremenjuje reklama posameznega potrošnika letno seve le za nekaj fenigov. Francoska država stavlja letno za narodno gospodarsko propagando do 100 milijonov dinarjev na razpolago. Približno enake so prilike v Holandiji, Danski in drugod.

Seveda...

Lepo nam je povedal naš reklamni strokovnjak gospod Rozman:

»Fizol Soja« ne uspeva povsod.

---

DR. I. ROŽMAN

## KAKO NASTANE USNJE

Kmet, ki kupuje škornje, delavec, ki si hoče privoščiti čevlje, dama, ki si natika glase-rokavice, kavalir, ki si izbira fino listnico — vse te bode zanimalo izvedeti, kje imajo vsi ti usnjarski izdelki svoj začetek. Dobavitelji usnja so naši četveronožci, ki rigajo, mukajo in krulijo, svoidoljubni jeleni in divji kozli, ki se spenjajo po strmih gorah ter krokodili in aligatorji, ki v južnih vodah zavratno preže na svoj plen. Koliko je pa še takšnih dobaviteljev, ki zaradi svojega dekora ne smejo ali pa nočejo biti imenovani. Vsi pa morajo za visoki naslov »dobavitelja usnja« prispevati del svojega telesa in sicer svojo kožo, brez katere je, kakor znano, težko živeti. Prvi in pravzaprav glavni proces, kateremu se mora vsaka koža podvreči, prej ko doseže metamorfozo, je strojenje.

Obrt strojenja so poznali že stari narodi; izdelovali so usnje po čisto dobrem načinu; naši domači strojarji po kmetskih vaseh še morda dandanes ne prekašajo mojstrov iz starih dob. Seveda je pa nekaj drugega današnja industrializacija strojenja; ona je iznašla načine in sredstva za

strojen'je, da bi si človek mislil, da ni mogoče še večjega napredka. In vendar kdo ve o nadaljnjih izumih človeškega duha, ki nikdar ne miruje, temveč vedno išče le nova, popolnejša pota. Hočem tedaj podati sliko današnjega položaja strojarske obrti.

### Pomen strojenja

Kakor je večini čitateljev znano, postane živalska koža trda in krhka, če jo posušimo. Če pa ostane vlažna, pa začne gniti in smrdeti. Naloga strojenja je tedaj eden kakor drugi pojav pri koži preprečiti ter s posebnimi sredstvi doseči, da postane iz kože nekaj trajnega — usnje.

Živalska koža sestoji iz več plasti, izmed katerih so najvažnejše sledeče: 1. spodnja ali maščobna, 2. srednja ali usnjata in 3. zgornja ali dlačja plast. Za pridelovanje usnja pride v poštev le srednja plast; odstraniti tedaj moramo spodnjo plast z ostanki mesa in krvi in istotako zgornjo plast z dlako vred. Usnjata plast ima tedaj 2 strani: 1. mesnato ali spodnjo stran, to je tisto stran, kjer je bila preje maščobna (mesnata) plast in 2. gornjo, pravo ali dlačjo stran, kjer je bila preje zgornja (dlačja) plast. Gornja, prava stran ima tudi svoje posebno lice in to od globin, iz katerih je preje molela dlaka.

### Priprave za strojenje

Živalsko kožo najpreje temeljito namočimo v vodi in jo potem po notranji strani postržemo s topim nožem, da odstranimo ostanke mesa in krvi. Odstraniti pa moramo še tudi dlako, pri čemer se poslužujemo dveh sredstev: 1. »potenja« pri debelih in 2. »apnenja« pri tankih kožah.

### Potenje

Mokre kože se polože v jamo ali pa v posebno omaro in sicer tako, da se dotikata po dve notranji (mesnati) strani, kateri se preje dobro nasolita. Čez nekaj dni začno kože gniti; ta proces trohnenja sme in mora le tako dolgo trajati, dokler se sluzasta plast, ki leži med gornjo in srednjo plastjo, ne raztopi; še le potem se da zgornja plast lahko od sluzaste postrgati.

### Apnenje

Kože se polože v cementirane jame, v katerih se nahaja apnena voda; kože se v gotovih presledkih potegnejo iz jame in se presortirane zopet nazaj polože; pri tem se pa mora apnena voda stalno ojačevati. Tudi pri tem procesu se sluzasta plast raztopi in sicer pod vplivom bakterij; tako se da zgornja plast že čez 3 tedne odluščiti. Z apnenjem se tudi kožna mast spremeni v posebno milnato snov. Še hitreje nego apnenje deluje kemično sredstvo »rusma«, sestavljeno iz žveplovega arzena in apnene vode; to sredstvo so stari narodi uporabljali tudi za odpravo brk.

### Usnjica

Ko se odstrani zgornja plast, se poreže še spodnja plast in sicer z jako ostrim nožem; to delo opravi človek ali pa stroj. Odpadki kože, ki nastanejo pri tej manipulaciji, se uporabljajo za pridobivanje lima. Od sedaj naprej ima srednja plast, ki je že izgubila dlačno in mesnato sosedo, posebno ime; naziva se »usnjica«.

## Namakanje

Usnjica se potem obdeluje z razredčenimi kisljinami, da se zrahlja, da lažje vsrkava strojila in da izločuje pribitek na apnu. Za namakanje se uporablja enprocentna (razredčena) žveplena kislina ali pa kisel žitni zdrob, ki vsebuje mlečno in druge mentolne kisline, ali pa staro, že kislo čreslo.

## Strojenje

Še le na ta način je usnjica postala sposobna za strojenje; strojenje je dandanes mnogolično in sicer se loči po uporabljenih strojilih. V glavnem imamo 4 načine strojenja in sicer 1. strojenje s čreslom, 2. strojenje za semiš-usnje, 3. strojenje z galunom in 4. strojenje s kromom. Kako ravno posamezna strojila kemično na kožne nitke delujejo, to je komplicirana stvar, ki čitatelja ne bi zanimala. Zato hočem podati le princip in končni efekt dotične metode strojenja, pri čemer pa pripomnim, da uporablja vsaka tovarna še svoje lastne trajne recepte, katere pa dobro čuva.

### Strojenje s čreslom (rdeče strojenje)

Kot strojila za rdeče strojenje se uporabljajo raznovrstni rastlinski produkti, posebno pa drevesna skorja, ki se fino razdrobi in se potem imenuje čreslo. Najbolj učinkovito čreslo se dobiva od hrastove skorje, ki daje usnju rdečo barvo, zato se takšno strojenje tedaj »rdeče« naziva. Uporabljiva je pa tudi skorja smrek, vrb, brez in pa tudi šiška. Vse te tvarine vsebujejo čreslovo kislino in nekatere ogljikove hidrate, ki se pa tudi izpremenijo v kisline. Da se tedaj usnjica ustroji, se položi v jamo, izdelano iz cementa ali lesa, in sicer tako, da se nahaja med dvema usnjicama par cm debela plast čresla; potem se cela vsebina jame polije z vodo. Voda namreč izvleče iz čresla kislino in jo prenese na usnjico. Da dobe vse usnjice enako mero čreslovine, se potegnejo zopet iz jame ter položijo v drugo jamo, napolnjeno s svežo čreslovino, pri čemer se kože presortirajo; ta manipulacija se nekolikokrat ponovi. Ta način strojenja se imenuje tudi »jamsko strojenje« in traja pri debelih kožah do 2 leti. Za tanjše usnjice se dandanes ne uporablja več čreslo, temveč le njegovi ekstrakti, ki so učinkovitejši; strojenje z ekstrakti traja le malo časa, zaradi česar se ta proces imenuje »brzostrojenje. Umljivo je, da postane usnjica ravno zaradi strojenja težja, ker se kemično zveže s čreslovo kislino. Proces strojenja je gotov, kadar prerezna ploskev usnjice ni več prosojna.

Strojenje s čreslom je še dandanes glavni način pridelovanja usnja.

### Oljnato (semiš) strojenje

Za oljnato strojenje se uporabljajo samo kože manjših živali, kakor koz, ovc itd. Kot strojilo se uporablja maščoba (olje), ki v dotiku z zrakom oksiduje (postane žarka); pri tem nastanejo kisline, ki delujejo na kožo na podoben način kakor čreslovine. Koža se najpreje preparira, kakor je bilo že opisano; potem se pa zgornja, tedaj gostejša stran od usnjate plasti odreže. Na ta način postane semiš usnje tenko, mehko in voljno. Odlikuje se tudi po tem, da se ga ne prime vroča voda, odtod tudi naziv »pralno usnje«.

### Galunsko (belo) strojenje

Kot strojilo se uporabljata galun in kuhinjska sol; usnje postane belo. Od vseh strojenj rabi ta način najmanj časa in dela, je pa zato pridelano usnje najmanj trpežno. Tako usnje uniči voda, posebno pa vroča. Jako uporabljen je pa ta način strojenja pri kožuhih, ker se dlaka ne pokvari. Posebna vrsta »belega« strojenja je »glase«-strojenje, ki producira važne vrste usnja, kakor usnje za rokavice (iz jagnjetove oz. kozličkove kože). Iz takih kož se odpravi dlaka z zgoraj imenovano »rusmo«, kot strojilo se uporablja mešanica iz galuna, kuhinjske soli, rumenjaka in pšenične moke.

### Kromsko (brzo) strojenje

To je najnovejši način strojenja, ki ima svoj izvir v Ameriki; za strojenje usnjic se uporablja ena ali pa dve raztopini (kopel). Po načinu »ene kopeli« se kromova sol pomeša s sodo in se potem s to mešanico stroji; ta način deluje zelo naglo in od tega je tudi ime »brzostrojenje«.

Po sistemu »dveh kopeli«, se usnjica vrže najprej v kopel iz kromove soli in solne kisline, potem pa v drugo takozvano »redukcijsko« kopel, sestoječo v glavnem iz subžveplenokislega natrona. Na kromski način izdelano usnje je elastično, mehko, trdno in trajno, odporno proti vodi ter se da jako lahko čistiti; uporablja se največ za čevlje.

### Pergament

Zanimivo je še pridobivanje pergamenta, kar pa sicer nima direktne zveze s strojenjem. Pergament tedaj v tehničnem pomenu ni usnje, temveč le neustrojena koža od svinje, teleta ali pa osla. Iz kože se samo odpravi dlaka; potem se koža na mesnati strani izgladi, na to napne, posuši in nadrgne s kredo. Pergament so rabili stari narodi za listine, a dandanes bi bil za take svrhe predrag. Pergament slišimo le še brniti na bobnih, ali pa vezemo z njim prav dragocene knjige.

### Kože in vrste usnja

Pridati hočem še nekaj zanimivih podatkov o kožah in posameznih vrstah usnja. Surova teža živinskih kož znaša povprečno 8—25, telečjih pa 4—5 kg. Za pridobivanje podplatov se strojijo debele živinske kože in sicer deloma s čreslovino, deloma pa z ekstrakti čreslovin. Za notranje podplate se uporabljajo tanjše kože domačih živali ali pa kože divjačine. Jermensko usnje mora biti trajno, gibko in elastično in zelo trdno, da se ne raztrga; za tako usnje so uporabne kože od ne preveč stare živine in sicer nemškega, švicarskega ali gališkega plemena. Galanterijsko in pohištveno usnje je samo imitacija. Umetno usnje se prideluje iz odpadkov usnjarskih izdelkov, ki se najprej razdrobe in potem vežejo z limom ali kavčukom; hidravlična stiskalnica da na to takemu usnju potrebno obliko.

Važni so tudi surrogati usnja; najbolj navadno nadomestilo je voščeno platno, ki se uporablja za listnice in vezanje knjig. V prometu je pa še sto drugih raznovrstnih surogatov, napravljenih večinoma iz rastlinskih snovi.

## OPTIMIZEM SE VRAČA

Pred seboj imamo dve zanimivi poročili, ki nam govorita o prihajajočih boljših časih. Eno je iz Amerike, drugo iz Nemčije. Čeprav izražata tudi pomisleke proti prevelikim upom, sta vendar priča, da se obrača na boljše in da je globinska točka moreče svetovne krize najbrž res že prekoračena.

### Amerika upa na lepše čase

Poročilo iz New Yorka, iz prvih dni novembra, pravi:

»Razpoloženje je dobro, kupčija je slaba.« S tem geslom stopajo Zedinjene države polne upanja in kljub enajstim milijonom svojih brezposelnih prav nič obupane v četrto depresijsko zimo, ki bo po teži in stiski pretekla tri še prekosila. Večina prihrankov v družinah je namreč že porabljen. A vseeno prevladuje skoraj povsod previden in zdrav optimizem, ki je slednjič vendarle predpogoj za vsako gibanje navzgor.

Vse izjave merodajnih gospodarskih osebnosti Amerike se gibljejo v smeri, da je prišel čas preobrata. Celo stari prerok I. P. Morgan se izjavlja: Jutranja zarja boljših časov ni več daleč; globinska točka v dolini krize je dosežena, čeprav bo dolina mnogo širša nego je bila v prejšnjih dobah kriz.

Triletna kriza je dovedla na vseh poljih do nekega gotovega razčiščenja, ki je temelj ozdravljenja. Statistike zadnjih tednov in do decembra logično pričakovano izboljšanje pa seveda žalibog ne opravičujejo popolnoma optimističnih izjav vodilnih gospodarskih voditeljev. Sezijsko izboljšanje nikakor ne gre preko sezijskega okvira. Pride zraven še, da bodo znašale vse zaloge male trgovine na koncu tekočega leta 4400 milijonov dolarjev proti 7260 milijonom na koncu leta 1929. Vpoštevajoč med tem nastopivši padec cen v izmeri ca 30 odstotkov in skrčenje prometa s ca 40 odstotki se nam zaloge nikakor ne zdijo tako majhne kot bi se dalo sklepati po gornji številki. Produksijsko poživljenje se more doseči le s poživljenjem nakupnega veselja širokih množic prebivalstva.

Poživljenje v glavnih industrijskih panogah gre sicer le počasi naprej, gre pa le; povprečna zaposlenost je rabila več mesecev, da se je dvignila od globinske depresijske točke 38 na 39 normalne zaposlenosti. Lani ob tem času je izkazana še z indeksom 58. Če vzamemo za leta 1925 do 1928 indeks 100, je bila dosedanja zaposlenost največja v juliju 1929 in je znašala 118 točk. Zaposlenost v jekleni industriji raste, prodaja petroleja kljub raznim nezdravim pojavom dobro napreduje. Zares zadovoljivo delajo usnjarska, čevlarska in tekstilna panoga, akoravno cene še zmeraj niso toliko narasle, da bi prinašale normalne dobičke.

V Ameriki se borijo sile za izgraditev in uničenje. K prvim spadajo: izboljšanje delniških tečajev in sirovinskih cen, pojevanje nabiranja in spravljanja denarja, padanje števila konkurzov, olajšanje kredita skupaj z večjim splošnim zaupanjem, zopetni dotok denarja. Na drugi strani pa vidimo visoko fundirane dolgove skoraj vseh podjetij (zlasti železnic), neizenačeno gospodarstvo Zvezne vlade, slab finančni položaj držav in občin, slabo zaposlenost industrije, velike zaloge sirovin, še zmeraj trajajoče razvrednotenje posestev in pa negotovost glede zahtev do inozemstva. — Temeljni ton pri vsem tem je pa, kot rečeno, optimističen.

### V Nemčiji gre na bolje

Preden podamo gori omenjeno poročilo, zapišemo nekaj uvodnih besed.

Nemški zavod za konjunktorno raziskovanje se izjavlja zelo upajoče in pravi, da se bližajo boljši časi. V številnih industrijskih panogah se opazuje produkcijsko izboljšanje; če vzamemo za leto 1928 številko 100, je bila letošnja avgustova produkcija pri črnem premogu 62 9/10, septembrova 66 5/10, pri sirovem železu 27 in 28 2/10, pri bombažu pa 87 8/10 in 101 3/10! »Nastopil je zastoj v padanju zaposlenosti, dočim se običajno v jesenskih mesecih opazuje ravno nasprotno. Zato se mora izboljšanje v tem letnem času konjunktorno tem više oceniti.« — Sindikat ruhr-

skega premogarstva pa navaja številke o izrabi kapacitete v zadnjih mesecih in pravi, da je ta izraba čimdalje večja. Izraža se to tudi v večjih naročilih vagonov za premog. Zboljšanje v nemški industriji železa traja dalje, zlasti železo v palicah se dobro prodaja. Tudi eksport se je kljub še vedno nizkim številkam bistveno zboljšal. — Optimistično je med drugimi tudi poročilo Nemške bombaževe d. d. v Osnabrücku: »Konzern je dobil v avgustu toliko naročil, da je vsem njegovim podjetjem zjamčena polna zaposlenost do konca leta. Leto se bo zaključilo skoraj gotovo z večjim produkcijskim obsegom kot preteklo leto. Tudi cene so najnižjo točko najbrž že prekoračile. Kreditna varnost se je bistveno zboljšala. Število delavcev je v zadnjih tednih naraslo za 6 odstotkov, ne da bi bilo potrebno krčenje dela.«

Carl Sennewald pa priobčuje v berlinskem Lokal-Anzeigerju daljši članek z naslovom »Die Wirtschaft vor dem Winter« in s podnaslovom »Hoffnungsvolle Ansätze zur Besserung«. Iz njegovih izvajanj povzemamo sledeče:

»Zimsko polletje je za države severnega zmernotoplega pasu vselej gospodarsko najtežji čas, ker mora velik del dela samobesebi počivati, zlasti v stavbni obrti. Zato je prinesla zima skoraj zmeraj nekaj brezposelnosti; tako na primer so bili že pred vojsko zidarji pozimi navadno brez dela, za kar so bili pač odškodovani z večjimi mezdami poleti. In kaj opazimo letos? Da v zadnjih tednih brezposelnost ni skoraj nič narasla (Sennewald piše v novembru). Nove nastavitve delovnih moči so število iz sezijskih vzrokov izstopivših moči več kot izenačile. Vsako leto delodajalcem preteče breme odpuščanja delavcev je letos hvala Bogu izostalo. To je napram prejšnjim letom že prav velik uspeh, ki ga ne moremo zadosti močno podčrtati.

S tem pa znaki prihajajočega boljšanja v gospodarskem položaju še nikakor niso izčrpani. Važno merilo za gospodarski položaj je naročanje vagonov pri Državni železnici. Tudi tu gre na bolje, zlasti v Ruhrskem okraju, kjer se to naročanje ocenjuje kot znak resničnega konjunktornega boljšanja. Tudi razne vrste obrti in industrije javno priznavajo zboljšanje zaposlenosti. Seveda se pa gospodarsko poživljenje ne vrši skokoma, in to je še dobro, ker bi bila potem obojina nevarnost prevelika. Boljše je počasno in sigurno dviganje kot pa hitro goreča slama, ki kmalu ugasne.

Vidno gospodarsko poživljenje se more v najboljšem slučaju javiti šele pomladi, ko prične stavbna obrt z delom. Zato označujemo kot velik uspeh že dejstvo, da letos v teh mesecih brezposelnost ne raste.

Gospodarski položaj Nemčije pač ni rožnat, a ima ravno v letošnji zimi izredno močno oporo, in sicer v obilni in dobri domači letini. S prehrano smo preskrbljeni. Tudi prezebat nam ne bo treba; Nemčija je glede premoga od inozemstva neodvisna. In to dvojje je glavno.«

\*  
\*      \*

Tako vidimo iz vseh izjav, da se obrača v Ameriki in Nemčiji polagoma na bolje. In ker je sedanji svet navsezkríž zvezan, se boljšanje v eni državi javi takoj tudi v drugi. Bodimo torej po možnosti dobre volje!

## NEKAJ ZNAKOV BOLJŠANJA

Na eksportnih trgih železa se je pojavilo v zadnjih dneh nepričakovano živahno povpraševanje, zlasti iz Vzhodne Azije. Tudi Argentina, Skandinavske države in Holandija so močno povpraševale. Zato so se cene povsod krepko ojačile in so se dvignile od svoje globinske točke za 35 odstotkov. Dosedanja naročila so prišla v dobro v prvi vrsti francoski, belgijski in luksemburški železni industriji, a se kaže, da bodo tudi drugi evropski producenti železa prišli na vrsto.

Oktoberško poročilo Industrijske in trgovske zbornice v Düsseldorfu pravi, da je dobil gospodarski položaj prijaznejše lice. Pri večjem

število podjetij se je promet nekoliko poživil. Nalahno poživljenje železnega trga se je nadaljevalo.

V pristanišče Hamburg je prišlo v oktobru 1631 ladij s tonažo 1.600.000 netoregistriranih proti 1408 ladjam in 1.400.000 tonam v septembru. Odšlo je iz pristanišča 1724 ladij z 1.600.000 tonami proti 1557 ladjam z 1.400.000 tonami v septembru.

Število konkurzov in poravnalnih postopanj v Nemčiji, ki je izkazalo že v septembru nazadovanje, je v oktobru nadalje padlo.

V belgijski stekleni industriji je nenadoma nastopilo kupčijsko poživljenje velikega obsega, tako da so dosedanje velike zaloge skoraj popolnoma razprodane. Mnogo doslej počivajočih tovarn je pričelo na novo obratovati.

Mednarodna Zveza blagovnih hiš, ki obsega vrsto vodilnih blagovnih hiš v Holandiji, Angliji, Švici, Belgiji, Danski, Švedski, Franciji, Španiji in Nemčiji, je pred kratkim zborovala v Kölnu, in so na zborovanju posamezni delegati ugotovili, da so se pojavili v njih deželah prvi znaki nalahnega gospodarskega poživljenja.

Evropska organizacija celuloze poroča, da je njen statistični položaj ugoden in da so se zaloge zelo zredčile. Glede na ugodne zaključke, dosežene v zadnjih dveh letih, je bil dogovor o cenah itd. podaljšan do konca l. 1933.

Ameriška jeklena industrija poroča o nalahnem zbolšanju zaposlenosti; padla je bila že na 15 odstotkov normalne zaposlenosti, sedaj je pa že zopet vsaj 20 odstotna.

Nemški plovni družbi Hapag in Severonemški Lloyd poročata, da je bil zaključek prvih letošnjih desetih mesecev ugodnejši kot je bilo predvideno. Lloyd zaznamuje napram lanskemu letu samo za 2½ odstotka manj potnikov.

Industrijska produkcija Zedinjenih držav je narasla v avgustu za 8 točk napram juliju in v septembru zopet za 6 točk napram avgustu.

Brezposelnost v Angliji je padla v oktobru za 110.000 oseb, od katerih pride na industrijska okraja Lancashire in Midland 40.000 oseb.

Industrijska produkcija Nemčije je po dolgem padanju pričela kazati v oktobru znake boljšanja. Od zadnje konjunkturalne sredi leta 1929 je padla za 50 odstotkov, v teku letošnjega leta do konca oktobra pa samo za 65%. Seveda, enkrat se mora vsaka stvar ustaviti.

Angleško triodstotno konverzijsko posojilo je bilo v začetku novembra podpisano v par urah, pa znaša 300 milijonov funtov.

Krahi v nemški tekstilni industriji so padli napram lanskemu letu za 20 do 30 odstotkov, kar je jako razveseljiv pojav. Mnogo je k temu pripomoglo dejstvo, da se je industrija prilagodila spremenjenim zahtevam občinstva.

---

PETER ŠILEC

## ČESA JE TREBA ZA TRGOVSKI POKLIC?

(Konec)

»Ako hočeš biti prvovrsten trgovec, napravi često inventar o samem sebi: sestavi si seznam prijateljev in sovražnikov svojega zdravja! — Ne pozablajmo, da je tvornost in vztrajnost duševnosti odvisna od našega zdravja! Skepost glede zdravja je najbolj brezvestno zapravljanje, ki se ne da nikoli in z ničimer popraviti! Krepmo zdravje podesetorja našo agilnost in ustvaritелnost.«

In isti O. S. Marden poroča:

»Zelo nadarjen trgovec je sestavil listo najvažnejših lastnosti uspešnega trgovca, namreč: zdravje, poštenost, pamet, odločnost, strokovno znanje, takt, iskrenost, marljivost in navdušenje. Brez te poslednje lastnosti pa so vse ostale skoraj brez vrednosti.«

Zdravje je torej postavil na prvo mesto, a navdušenje na poslednje s pripombo, da je brez navdušenja vse drugo zaman. In res je tako: brez navdušenja za svoj poklic ne moreš uspevati nikjer, najmanj pa v trgovstvu. Navdušenje ustvarja povsod in vedno čudeže. Navdušenje izpreminja najtežje naloge v igrabo in vpliva na vso okolico; ako imaš v srcu veselje pri prodajanju, ga bodo imeli tvoji gostje za kupovanje. Brez radosti opravljano delo je večinoma tudi brez uspeha. Zato so vedri prodajalci, ki vedno z navdušenjem razkazujejo robo, jo iskreno označujejo, ne zatajujejo niti njenih nedostatkov niti vrlin in znajo biti zmerom taktno humorni, za trgovca nepoplašljivi sodelavci. Marsikak čmeren, vsega naveličan in zato neuslužen sotrudnik pa je odbil za vedno že marsikakega kupca.

Marden pripoveduje: »Nedavno sem slišal o mladem možu, ki je imel veliko plačo, ker je znal pridobivati nekega odjematelja za naročila. Ta odjematelj je bil za trgovino zelo važen, a edini, ki je znal ž njim prav občevati — zakaj odjematelj je bil silno jezljiv in nedostopen — je bil tisti mladi mož. V njem so se združevale umetnost simpatičnosti, velike podjetnosti, navdušenja in močne samozvesti. Jezljivi kupec ga je videl vselej rad, ga povabljal celo v svojo hišo in mu dajal vsak čas velika naročila.«

Navdušenost si povsod dela gaz; ljudje jo poslušajo, se dajo prepričati in celo dvomljivce in mrzlokrvce zna ogreti. Nobena reč ni bolj nalezljiva kakor navdušenost.

Seveda je velika umetnost, da si vzlic vsem dnevnim brigam in neprijetnostim navdušen. Ali tudi te umetnosti se človek priuči. Treba je, da zna vse zle misli odbiti, vse težke čute zamoriti in se povsem pogrezniti v delo, ki ga veseli. Treba je znati pozabiti.

Poznam moža, ki zna pozabljati, kadar hoče. Dosegel je to umetnost s silno energijo volje. Zvečer, ko odlaga obleko, odlaga tudi najhujše skrbi in največje bridkosti, izprazni možgane in dušo kakor zaboj smeti, ne misli ničesar drugega kakor na spanje in spi mirno kakor dete. Naslednje jutro se mu seveda skrbi in bridkosti vrnejo, ali manjše so, lažje premagljive. In znanec se jih osvežen loti, da jih uniči ali zmanjša do ničnosti.

To je zmaga discipline in energije, s katero se more vzdrževati tudi navdušenje in radost za delo. Radostna navdušenost je trgovcu neobhodna. A kajpada, tudi navdušenje mora biti pod nadzorstvom jasne razsodnosti, sicer se zaletava in pretirava. Preveč ni ničesar dobro. Pretirana navdušenost je nekritična in zato sumljiva. Uporabljati pravo mero navdušenja... Da, tudi to je umetnost, ki se je je pač treba naučiti.

Zakaj glavno je, da je navdušenost iskrena. Prodajalec ali trgovec, ki ni sam prepričan o tem, kar trdi, ki ne more stranki svobodno pogledati v oči in pošteno izjaviti: Čisto tako je, kakor sem rekel in prav nič drugače! — je slepar. A sleparstvo se zmerom razkrinka in maščuje.

Zakaj ni dovolj, da znaš robo prodati, — odjemalca moraš tudi res zadovoljiti in ga prepričati, da si mu pošteno svetoval in pošteno prodal,

t. j. da je roba vredna kupnine in da je kupec opravil kupčijo sebi na korist. Le potem se bo kupec rad vračal in ne bo iskal drugod boljše postrzebe in večjega zadovoljstva.

Dober trgovec ne bo izkušal odjemalca omamiti in preslepiti, nego bo zaradi trdnega dobrega slovesa svoje tvrdke pri prodajanju vedno odkritosrčen. Kajti mislil bo, da ne prodaja le za enkrat, nego tudi za bodočnost, t. j. da odjemalca trajno naveže nase in na svojo trgovino. Moder trgovec torej ne bo vsilil preveč robe, nego le toliko, kolikor je je odjemalcu res treba. Trgovec, ki človeka ne pušča iz trgovine, nego ga sili naj kupi še to in ono, še tisto in tako, pa razkazuje, hvalisa in govoriči vse mogoče, odbija svoje odjemalce in marsikdo si ne upa več prestopiti prag, da bi ne bil zopet morjen. Bržčas pa svari tudi znance pred trgovino, kjer človeka posiljujejo.

Nasprotno pa so trgovine, za katere delajo reklamo odjemalci, ker so bili ne le z dobro robo, vredno svoje cene, postrzeženi, nego tudi ljubeznivo in taktno, brez vsiljivega prigovarjanja in smešnega hvalisanja.

Seveda so reči, ki brez priporočanja ne gredo gladko v prodajo. Ali odjemalec se navadno boji, da bi ne bil speljan na led z robo, ki je ne pozna; zato mora prodajalec odkritosrčno opozoriti na vrline novosti, a prepustiti stranki, da se odloči svobodno za nakup ali odklonitev. Stalni odjemalec ti ostane, robe pa se iznebiš morda slučajno pri drugem kupcu čisto lahko.

Rekel sem, da je temelj dobre trgovine temeljito strokovno znanje in obširne izkušnje poleg prirojene prodajalske nadarjenosti. Zelo važna pa je tudi osebnost trgovčeva. To se pravi, da ni le zdrav, zunanje negovan, lepo oblečen, nego da ima tudi taktno, lepo vedenje, da zna biti živahno, ne vsiljivo ali sladkobno prijazen in da zna jasne, pravilno govoriti. Tak mož je simpatičen in uživa zaupanje. Z ničimer ne delaš boljšega vtiska, kakor z vljudnim, vedrim, moškim vedenjem. Pravijo, da kdor se smehljati ne zna, ne bo nikoli dober prodajalec. Kdor je vedre duše, se ne da spraviti ob pogum in energijo in hodi z uspehom skozi viharje življenja.

Simpatična osebnost, solnčna duševnost, izbranost v zunanosti in vedenju, prijeten glas... kdo bi mogel dovolj ceniti takega prodajalca! Odprta so mu vsa vrata in vsa srca. In delo mu je lažje in uspešnejše kakor drugim, ki so brez takih lastnosti.

Marden piše: »Najboljši prodajalci in prodajalke so pristno, po svoji naravi prijetni, prijazni, uslužni in taktni ljudje. Mnogo prikupnejši so kakor oni s prisiljeno, le igravo ljubeznivostjo. Toda vedno se izplača trgovcu, da svoje uslužbenke navaja k prijaznosti, uljudnosti in uslužnosti.«

Kdor pa se jih niti priučiti ne more, tistemu na lastno korist rajši odpovej službo! Prodajalec pravega jedra in prirojenega talenta za svoj izvoljeni poklic je zmerom dobre volje in pripravljen za delo, je sam po sebi vsakomur ustrekljiv, do strank vedno pozoren in potrpečljiv, do gospodarja pa iskren in zvest.

Težke so vse te zahteve, težke za gospodarja in sotrudnike. Kdor jih ima od nature, je srečen, kdor si jih pridobi in priuči, bo uspešno živel; vsi drugi pa ne spadajo v trgovski poklic in delajo gospodarju in odjemalcem le škodo in jezo, sami pa živijo nezadovoljno.

Na tisoče in tisoče ljudi je razočaranih od svojih poklicev, ki jih opravljajo brez radosti kakor suženjstvo; brez uspehov so, brez zadovoljstva, žrtve lastnih napak in nedostatkov, razvad in lenobe. Zašli so v

napačno strugo, a nimajo energije, da bi se okrenili, si poiskali drugo — nov poklic, ki jih veseli. Zakaj brez navdušenja za poklic je nemogoče dobro, uspešno delovati. Za vsak poklic se je treba tudi učiti in vežbati, si ustvariti pravilno zunanjo in notranjo ubranost, si privzgojiti pravi značaj in osebnost, ki jo dotični poklic zahteva.

Vsak poklic zahteva svoj posebni temperament, svoj posebni nastop, svoj posebni jezik in svoje posebno vedenje. Kdor jih nima za izvoljeni poklic, naj si urno poišče drugega, ki mu bo primeren, a naj ne sili še dalje tja, kamor ni poklican niti po svojem znanju niti značaju in zunanosti. Čmeren, dolgočasen, v govorjenju zaspan in po zunanosti (obleki in telesni negi) zanemarjen človek je za trgovski poklic nezmožen, dasi nosi v svoji glavi morda vso trgovsko vedo! Naj gre za profesorja; dasi niti ondi ne bo mogel dovolj koristiti svojim dijakom, toda vsaj škode ne bo delal.

Mnogo bistrih mož za trgovski poklic ni uporabnih, ker se ne znajo lahko in jasno izražati. Z jecljanjem in zatikanjem jezika ni mogoče, da delaš kupčije. Jasno, jedrnato izražanje dela vedno dober vtis. Toda marsikdo hoče govoriti, preden je premislil in preden si je sam na čistem, kaj in kako bi povedal. Tudi govorjenja se je treba šele učiti. Vedeti treba, da je zmerom najprej govoriti o splošnosti, o bistvenosti, nato šele o posameznostih, ne pa narobe ali vse zmešano.

Paziti moramo tudi, da se ne navadimo po vsakih desetih ali petnajstih besedah vtikati v svojo govorico vedno iste besede. Zelo smešno in zoprno je, ako brezsmiselno ponavljaš n. pr. vprašanje: »Ne?« »Kaj ne?« »Ni res?« ali besede »storej«, »also«, »takorekoč« i. dr. So ljudje, ki se obešajo na tujke, ki jim ne poznajo pomena ali jih izgovarjajo napačno. Ako slišiš trgovca, ki pravi n. pr. »incijativa« namesto inicijativa, veš, da imaš pred seboj neizobraženca, ki si je nateknil pavje perje. Zato je bolje, da govoriš lepo po domače, čisto slovenski.

Celo zvok tvojega glasu je važen. Kdor govori rezko, kričeče, noslja-joče ali votlo bobneče, gotovo nima prijetne govorice in ne more biti kupcu simpatičen. Stranka čim prej pobegne pred njim. Treba je, da posluša sam sebe in se kritično popravlja.

Mnogim trgovskim osebam tudi nedostaje takta in si uspehe sproti podirajo z neumestnimi opazkami, vsiljivimi vprašanji, nepremišljenimi sodbami, grajami, posmehovanji, omalovaževanjem. Vedejo in izražajo se, da mora biti odjemalec užaljen ali vsaj nemilo dirnjen, ker mu prodajalec odkrito ali prikrito dopoveduje, da nima dobrega okusa, da si pač iz revščine ne more kupiti najboljšega blaga ali pa da je skop itd. Pote n je naravno, da se stranke take trgovine, kjer jih zafrkujejo, ogibljejo in je nikomur ne priporočajo. So trgovci in sotrudniki, ki so preveč radovedni; se vtikajo v osebne zadeve in vsiljujejo svoje modre nasvete in kritike, za katere jih nihče ni prosil.

Skratka, trgovskim ljudem je treba precej psihologije, dušeslozja, da se znajo vmisliti v miselnost, položaj in značaj kupujočih oseb. Edino pravilno je, da se postaviš na stališče stranke, da premisliš, kako bi ravnal ti, ako bi bil dotični odjemalec, zakaj vse ni in ne more biti enako za vsakogar. Kultura, potrebe, okusi in zlasti sredstva, ki so na razpolago, so različna. Prodajalec, ki hoče doseči uspeh, mora te različnosti upoštevati. Zato tudi ne more z vsemi odjemalci enako govoriti, ne glede na njih socialni položaj in njih starost.

Marden pripoveduje: »Izkušen trgovec mi je pripovedoval o svojih izkušnjah, ko je kupoval novo, narejeno obleko. Dejal je: Prodajalec, ki mi je stregel, mi je pokazal množico oblek v vseh bojah in krojih. S tem je moje pozornost obračal neprestano drugam in bilo mu je, kar je kazal čisto jasno, popolnoma vseeno, ali obleko kupim ali ne. Nad eno uro sem tako potratil in ogorčen odšel. Dejal sem si: V trgovini, ki ima na skladišču tisoče oblek, bi moral prodajalec znati, da mi proda vsaj eno obleko. Odšel sem nato v drugo trgovino, a moje kupovanje se je sedaj izpremenilo predvsem v študij umetnosti prodajanja. Hotel sem opazovati, kako različni prodajalci ravnaajo s strankami. Prodajalec v tej drugi trgovini si je znal takoj spočetka pridobiti moje zaupanje. Pokazal mi je tri obleke in opozoril na eno med njimi, mi razlagal, zakaj bi bila baš ta prava zame, in po osemnajstih minutah sem obleko že plačal ter jo nosim zdaj z velikim zadovoljstvom.«

Ta prodajalec je znal pač kar hitro dognati, kakšna barva in fasona sta trgovcu ljuba, in napravil je kupčijo nato izlahka.

Dober prodajalec mora imeti za kupujoče ljudi toplo srce. Le mrzla spretnost ne zna prodajati. Med seboj in kupujočim človekom zna ustvariti prijetno zvezo, tako da je odjemalec prepričan, da prodajalec res skrbi, kako bi mu ustregel docela in mu prodal povsem primerno, dobro in uporabno blago.

Saj se zdi morda smešno, zahtevati od prodajalca srce, pa mi. Zakaj vemo, da je mnogim prodajalcem za kupce toliko mar kakor za lanski sneg; malomarno govore, dolgočasno razgrinjajo robo in zro razmišljeno skozi okno. »Tu imaš, pa vzemi, če in kar hočeš, ali pa pusti! Briga me!« jim bereš na obrazu. Namesto njih bi lahko stal za mizo mehaničen stroj s fonografom. Stari, izkušeni odjemalci, ki se zanašajo na sloves trvdke, morda ostanejo vendarle zvesti, neizkušeni se ne morejo odločiti, a novih odjemalcev taki prodajalci ne morejo pridobiti.

Pri mnogih prodajalcih opažamo tudi nedostatek, da se takoj vdajo, ako jim kdo ugovarja. Ko oddrdrajo priučene fraze, jim zmanjka besed in novih razlogov ne zmorejo. Na prvo sumljivo ali odbijajočo opombo stranke so že brez poguma in ne morejo vztrajati. Prevelika občutljivost, plahost, omahljivost pa pokopljejo vsak uspeh.

Trgovska psihologija je le novo ime za načela, po katerih so delali dobri trgovci in dobri prodajalci v vseh časih od začetka trgovstva. Bistrost, takt, uslužnost in zbujanje zaupanja vate in v robo, ki jo prodajaš, pa če si trgovec, obrtnik, gostilničar ali uradnik, vse to spada k uspehu tvojega delovanja.

Uspeh ali neuspeh tvojega življenja je položen v tvoje roke. »Bogovi prodajajo vse in vsakomur za primerno ceno,« je pregovor. Zastonj ni nič in povsod moraš plačati: cena pa je velika. Da postaneš dober, uspehov bogat trgovec, treba plačati s trdim delom, predvsem na samem sebi. Težak, zelo težak je trgovski poklic; nikoli se ga do konca ne naučiš, nego se moraš učiti vedno nanovo in nanovo.

Zato pa zahtevajmo, da si naj izbirajo ta poklie res najbolj sposobni, najbolj vestni in neprestano kvišku stremeči ljudje. Le takrat bo še nadalje korakal tudi naš trgovec na čelu vseh poklicev.

# TO IN ONO

## Visoko odlikovanje dr. Frana Windischerja

Predsednika trgovskega društva »Merkur« za Slovenijo dr. Fr. Windischerja, upokojenega generalnega tajnika Zbornice za trgovino, obrt in industrijo v Ljubljani, je odlikoval Nj. Vel. kralj v priznanje njegovih zaslug za Zbornico in naše gospodarstvo z redom sv. Save II. stopnje.

V trgovskih, obrtniških in industrijskih vrstah in njihovih organizacijah je znano njegovo delo in so vidne globoke brazde, ki jih je zaoral v to ledino slovenskega gospodarstva. Te panoge našega gospodarstva so začele postajati res naše, domače, slovenske, pred desetimi, dvajsetimi, tridesetimi leti. Če prebiraš to kratko dobo od početkov našega slovenskega gospodarstva do danes, povsod boš našel tudi iniciativno sodelovanje dr. Windischerja. V kolikor ni delal in vodil sam, so naši posebno v prejšnjih dobah glasniki misel in oporo v njem. To je resnica, ki jo je treba ugotoviti, kakor je tudi resnica lepo in vzgledno dejstvo, da ni živel le kot uradnik in le v uradnih urah za potrebe stanov, ki so ga poverili z delom, nego je bil vedno in vselej živahen in delaven, življenjsko povezan s stanovskim delom v najrazličnejših trgovskih, obrtniških in industrijskih organizacijah vse do današnjega dne. Zato mu izrekamo k visokemu priznanju z najvišjega mesta prav prisrčne čestitke.

### Stečaji in prisilne poravnave v mesecu oktobru 1932

Društvo industrijcev in veletrgovcev v Ljubljani objavlja za čas od 1. oktobra 1932 do 31. oktobra 1932 statistiko (številke v oklepaju se nanašajo na isto dobo pretečenega leta):

#### 1. Otvorjeni stečaji:

V Dravski banovini 6 (6), Savski 9 (7), Vrbaski — (—), Primorski 1 (2), Drinski 3 (4), Zetski 4 (5), Dunavski 5 (11), Moravski 4 (3), Vardarski 3 (7), Beograd, Zemun, Pančevo 1 (4).

#### 2. Otvorjene prisilne poravnave izven stečaja:

V Dravski banovini 16 (5), Savski 19 (24), Vrbaski 2 (—), Primorski 2 (4), Drinski 6 (11), Zetski 4 (1), Dunavski 10 (16), Moravski — (—), Vardarski 1 (1), Beograd, Zemun, Pančevo 4 (3).

#### 3. Odpravljeni stečaji:

V Dravski banovini 7 (7), Savski 8 (6), Vrbaski 1 (—), Primorski 2 (—),

Drinski 4 (3), Zetski 5 (—), Dunavski 17 (5), Moravski 3 (6), Vardarski 7 (5), Beograd, Zemun, Pančevo 2 (1).

#### 4. Odpravljene prisilne poravnave izven stečaja:

V Dravski banovini 16 (10), Savski 9 (8), Vrbaski 2 (—), Primorski 5 (1), Drinski 15 (3), Zetski 5 (—), Dunavski 24 (18), Moravski 2 (—), Vardarski 1 (1), Beograd, Zemun, Pančevo 11 (1).

V prvih 10 mesecih tekočega leta je bilo v državi 1623 insolvent in sicer 616 stečajev in 1007 poravnav. V razdobju: januar—oktober 1931 pa je bilo stečajev 427 in 617 poravnav; v istem času 1930 pa 545 stečajev in 122 poravnav. Število insolvent je torej napram lani porastlo za 56%, napram 1930 pa se je podvojilo.

#### Vloga agrarnih in industrijskih proizvodov v našem izvozu

Naš izvoz se deli v tri glavne skupine, in sicer v izvoz agrarnih proizvodov, izvoz živine in živinskih proizvodov in izvoz industrijskih proizvodov.

Delež teh treh skupin na vrednosti celokupnega izvoza je bil v posameznih letih:

1926: agrarni proizvodi 38-29%, — živina in živ. proizvodi 26-75%, — industrijski proizvodi 34-96%.

1927: agrarni proizvodi 19-68%, — živina in živ. proizvodi 33-34% — industrijski proizvodi 46-98%.

1928: agrarni proizvodi 19-66%, — živina in živ. proizvodi 28-76%, — industrijski proizvodi 51-58%.

1929: agrarni proizvodi 28-07%, — živina in živ. proizvodi 23-93%, — industrijski proizvodi 48%.

1930: agrarni proizvodi 24-46%, — živina in živ. proizvodi 27-22%, — industrijski proizvodi 48-32%.

1931: agrarni proizvodi 22-75%, — živina in živ. proizvodi 27-60%, — industrijski proizvodi 49-75%.

Iz tega pregleda sledi, da predstavlja izvoz industrijskih proizvodov, čeprav je med njimi mnogo le polizdelkov, vendarle tako važno vlogo, da njen veliki pomen za naše narodno gospodarstvo ne moremo zanikati. Postavka izvoza naših žitaric, ki predstavljajo med agrarnimi proizvodi najznatnejšo pozicijo, je nestabilna, odvisna od letine in vsakokratnega položaja na mednarodnem žitnem tržišču in tudi ni zgleđa, da bi v bližnji bodočnosti zavzela stabilnejše mesto. Zato se pojavljajo v vr-

stah gospodarskih strokovnjakov vedno česše glasovi, da je treba težišče naše trgovinske bilance in gospodarskega napredka polagati na industrializacijo agrarnih proizvodov. To industrializacijo je treba izvesti tako, da bo zmožna proizvajati v zadostni količini za potrebe domačega trga tudi finalne izdelke in s tem omejiti uvoz izdelkov, za katerih predelavo dajemo za cenen denar inozemstvu surovine. Od izrabe naših surovin črpa inozemstvo s predelavo in zopetnim uvozom izdelkov tri četrtine vrednosti.

### Socialno zavarovanje delavstva

Potreba po pospeševanju socialnega zavarovanja delavstva obče, se je pokazala pred nekako 40 leti, ko so se prvič sestali nosilci socialnega zavarovanja v posameznih državah radi izmenjave misli in izkušenj pri izvajanju socialnega zavarovanja.

Prvi je uvidel potrebo po mednarodnem reševanju vprašanja socialnega zavarovanja predsednik nemškega državnega urada za zavarovanje Tomo Bedicker, ki se ga smatra za iniciatorja prvih mednarodnih kongresov delavskega socialnega zavarovanja. Pred vojno se je vršilo 8 takih kongresov. Osnovan je bil tudi že pred vojno permanentni komite mednarodnega kongresa. Zadnja konferenca se je vršila 1912 v Curihi, kjer se je razpravljalo zlasti o obremenitvi gospodarstva za izdatke socialnega zavarovanja in o zavarovanju pripadnikov smostojnih poklicev. Svetovna vojna je vse te pred vojno razpredene mednarodne zveze popolnoma pretrgala.

Po vojni pa se je gibanje socialnega zavarovanja delavcev jako naglo razvijalo in mednarodna organizacija nosilcev socialnega zavarovanja za primer bolezni in nezgode, je na svoji skupščini leta 1928 na Dunaju izkazala že jako lep napredek socialnega zavarovanja. Za 8 severnoevropskih držav je izkazala namreč 18,463.000 za primer bolezni in nezgode zavarovanih članov.

V poslednjih letih je zakonodaja s socialnim zavarovanjem prodrla že v vse države, vedno bolj pa se stremi tudi za izvedbo socialnega zavarovanja za samostojne poklice.

### Naše zadružništvo

Glavni zadružni savez je objavil statistiko o svojem delu za leto 1931. Statistika se nanaša na 5796 zadrug in iz nje sledi, da so imele zadruge skupnega obrtnega kapitala 3.577.626.735,74 dinarjev. Od tega je odpadlo: na deleže zadružnikov 152.979.077,42 Din, na re-

zervne in ostale sklade 194.429.253,89 dinarjev, torej skupno na lastna sredstva 347.408.331,31 Din. Na hranilne vloge je odpadlo 2.400.294.351,89 Din tako, da je bilo skupno 2.747.702.683,20 Din. Statistika navaja nadalje, da so znašali krediti, izdani od zadrug, skupno s postavko dolžniki, ki vsebuje v glavnem kredite v obliki blaga (raznih potrebščin) 2.381.890.231,24 Din; vrednost od zadrug samih za člane nabavljenih potrebščin vseh vrst 607.578.856,02 Din, vrednost potom zadrug prodanih proizvodov zadružnikov pa 626.788.518,97 dinarjev.

### Iz naše tekstilne industrije

V naši agrarni proizvodnji in tekstilni industriji igrajo važno vlogo zlasti z ozirom na našo zunanjo trgovino — konoplja, bombaž, lan in svila. Izvoznice konoplje na svetu so edinele Rusija, Jugoslavija, Poljska, Ogrska in Italija. Napram pridelku konoplje, se je naša industrija le jako malo razvila tako v pogledu produkcije, kakor tudi načina dela. Uvozimo letno za povprečno 12 milijonov Din konoplje, kljub temu, da imamo dokaj povoljne pogoje za razvoj kulture.

Bombaža uvozimo letno povprečno za 1 milijardo Din. V naši državi gojimo bombaž v nekaterih predelih Južne Srbije, vendar pa njegova kvaliteta ne odgovarja potrebam bombažne industrije. Uporabljen bi bil le z mešanjem uvoženega bombaža. Po podatkih o stanju z bombažem zasejane površine v naši državi v razdobju od 1920 do 1928 sledi, da je znašala površina povprečno 664,4 ha z letnim pridelkom 2224 mte.

Naša bombažna industrija se je od leta 1921 dalje podvojila. V vsej državi je bilo 1931 — 45 podjetij s kapaciteto 140.000 vreten. Bombažna industrija zaposluje letno okrog 13.000 delavcev.

Naša lanena industrija bi morala biti bolj razvita kakor je. Po podatkih ministrstva za kmetijstvo je bilo v razdobju 1920 do 1928 — 13.380 ha z lanom zasejane površine z letnim pridelkom 84.021 mte. Kakor pri bombažni, tako se tudi v industriji lana čuti pomanjkanje predilnic.

Posebno pažnjo zasluži tudi naše svilarstvo. Po svetovni proizvodnji svile stoji naša država na šestem mestu, po proizvodnji v Evropi pa na 5. mestu, pred svetovno vojno je stala Srbija v proizvodnji svile na tretjem mestu v Evropi z letno 1.500.000 do 2.000.000 kg svilenih kokonov. Danes pa znaša produkcija kokonov le okrog 1 milijon kg. Gojenje sviloprejk je padlo za 50%.

čemur je vzrok predvsem padanje števil murvinega drevja, ki je glavna hrana sviloprejkam.

Razmotrivajoč našo tekstilno industrijo raz stališče naše zunanje trgovine, vidimo, da je uvoz tekstilnih proizvodov predstavljal v letu 1920 49 % celokupnega uvoza (1707 mil. Din) in nato polagoma upadal in sicer na 40 % v letu 1924 in 30 % v letu 1930, na kateri stopnji je ostal tudi v preteklem letu.

Le v prav neznatni meri gre zmanjšanje uvoza tekstilnih proizvodov na račun povečanja naše domače produkcije.

Uvoz tekstilnih proizvodov se je v razdobju 1925 do 1931 gibal sledeče:

Vrednost uvoženega bombaža in bombažnih izdelkov je znašala 1925: 1900.9 mil. dinarjev, — 1928: 1338.5 mil. Din, 1931: 759.6 mil. Din.

Uvoz konoplje, lana in jute: 1925: 246.6 mil. Din, 1928: 199.1 mil. Din, — 1931: 91.2 mil. Din.

Uvoz volne in volnenih izdelkov: 1925: 723 mil. Din, — 1928: 525.5 mil. dinarjev, — 1931: 314.5 mil. Din.

Uvoz svile in svilenih izdelkov: 1925: 169.6 mil. Din, — 1928: 185.6 mil. Din, — 1931: 160.5 mil. Din.

Napram temu pa stoji izvoz naših tekstilnih izdelkov, ki je znašal:

Izvoz bombaža in njegovih izdelkov: 1925: 39.3 mil. Din, — 1928: 0.8 mil. dinarjev, — 1931: 1.5 mil. Din.

Izvoz konoplje, lana in jute: 1925: 133.1 mil. Din, — 1928: 30.6 mil. Din, — 1931: 71.5 mil. Din.

Izvoz volne in volnenih izdelkov: 1925: 2.4 mil. Din, — 1928: 2.3 mil. Din, — 1931: 0.9 mil. Din.

Izvoz svile in svilenih izdelkov: 1925: 19.1 mil. Din, — 1928: 2.6 mil. Din, — 1931: 25.2 mil. Din.

Ce na osnovi teh podatkov primerjamo uvoz in izvoz tekstilnih proizvodov, pridemo do zaključka, da je bila tekstilna stroka v zgoraj navedenih vrstah tekstilnih proizvodov v naši trgovinski bilanci pasivna: 1925 za 2846.2 mil. dinarjev, — 1928 za 2189 mil. Din, — 1931 za 1126.7 mil. Din.

S stališča naše trgovinske bilance in narodnega gospodarstva je torej neobhodno potrebno, da v izogib tako velike pasivnosti te stroke v naši zunanji trgovini pristopi naša gospodarska politika k intenzivnemu pospeševanju kulture, zlasti konoplje, lanu, jute, pridobivanja volne in izboljšanja svilarstva. Na nasprotni strani pa je potrebno izvesti prav tako intenzivno industrijskizacijo surovin. Tu nam je potrebna uvedba avtarkične smeri.

## Svetovni dolg

Nemški profesor dr. Julij Hirsch je preračunal svetovni dolg po stanju v letošnjem letu. Svetovni dolg znaša: 54.5 milijard mark (735.5 milijard Din) politični dolgi, — brez reparacij, 234 milijard mark (3159 milijard Din) pa zasebni mednarodni dolgi. Skupno torej 3.89 bilijona dinarjev.

Za to vsoto je treba plačati za obresti in amortizacijo 16—18 milijard mark (216—243 milijard Din) letno.

Plačevanje obresti in amortizacije je bilo jako težavno že leta 1928 in 1929, ko je znašala svetovna trgovina od 145 do 150 milijard mark (2.02 bilijona dinarjev); postalo pa je povsem nemogoče, ko je v tekočem letu vpadla svetovna trgovina na 60 milijard mark.

Zato vidimo povsod moratorije, konverzije obresti in vedno večje avtarkične težnje držav.

## Iz svetovne trgovine

Po statističnih publikacijah Društva narodov, ki se nanašajo na 79 držav, to je skoraj na vso svetovno trgovino, sledi, da je bila svetovna izmenjava blaga do leta 1929 v stalnem porastu. Napram celokupnemu prometu svetovne trgovine, ki je znašal 1926 — 61.887 milijonov dolarjev, je znašal promet svetovne trgovine 1929 — 68.460 milijonov dolarjev; porasel je torej v tem razdobju za 10.62 %.

V letu 1930 je nakrat nastopila močna redukcija svetovnega prometa na 55.365 milijonov dolarjev; to je za 19.13 % manj nego 1929, l. 1931 pa je padel na 42.667 milijonov dolarjev (23 % napram 1930) in s tem predvojni nivo po vrednosti in skoro tudi po količini.

V svetovni trgovini je pripadala največja vloga Zedinjenim državam Sev. Amerike in Angliji. Zedinjene države so imele v svojih rokah 1926 — 14.4 % svetovne trgovine, 1930: 12.61 %, lansko leto pa le nekaj višje od 10 %. Anglija je zmanjšala svoj delež na svetovni trgovini od 13.89 % v letu 1926 na 12 % v letu 1931.

Kakšna je vloga naše države v svetovni trgovini? Naša gospodarska aktivnost nima na svetovno izmenjavo blaga nikakega vpliva. Med 79 državami, katerih podatke o svetovni trgovini pri naša statistika Društva narodov, je Jugoslavija na 40. mestu. Obenem z Rumunijo, Ogrsko in Poljsko spada v vrsto onih držav, katerih svetovna trgovina je manjša od 1 % svetovne trgovine.

Naša država je sodelovala v svetovni trgovini l. 1926 z 0.44 %, 1927: 0.37 %, 1928: 0.37 %, 1929: 0.40 %, 1930 celo

0,43 %, 1931 pa z 0,39 %. V absolutnem pogledu je upadel naš skupni promet od 241 milijonov dolarjev na 168 milijonov.

### Svetovni kovinski trgi konec oktobra

Razvoj cen na mednarodnih kovinskih trgih se je nagibal tudi v oktobru k slabosti. Izjema so bili le močno zaščiteni trgi cina. Prodaja je vobče zopet precej padla, kar je posledica dejstva, da se industrijska zaposlenost v jeseni ni dosti poživela in posebno še, da je zaposlenost ameriške kovine predelujoče industrije še zmeraj slaba, kar se čuti zlasti v avtomobilni industriji. Na drugi strani se pa zopet ne sme prezreti, da je nastopilo v zadnjem času v Rusiji močnejše zanimanje za nakup raznih kovin. Tako so naročili Rusi večje množine cinka in svinca v Poljski in se pogajajo o nadaljnjih nakupih kovin v Angliji in Franciji.

Statistični položaj se polagoma boljša, denar na mednarodnih trgih pada. Zmanjšanje prevelikih zalog je deloma posledica nadaljujočih se produkcijskih omejitev, še bolj pa posledica poživljenja konsuma, ki je nastopilo v avgustu in septembru. Najbolj so padle zaloge cinka: od maja 1931 do konca letošnjega septembra so padle zaloge kartela od 228.000 na 155.000 ton, zaloge Amerike od 143.000 na 123.000 ton. Bolj počasno je zmanjšanje zalog bakra, svinca in cina: baker od srede tekočega leta do konca oktobra od 711.000 na 706.000 ton, svinec v Ameriki v isti dobi od 180.500 na 175.000 ton in cin tudi v isti dobi od 59.800 na 56.400 ton.

Kupčija na trgih bakra je mnogo trpela vsled nezanimanja konsumentov. Od prve polovice septembra dalje se je položaj vidoma slabšal. Značilno za letargijo trgov je dejstvo, da celo od angleške strani sproženi predlog za ustanovitev zveze bakrenih producentov ni mogel tendence ojačiti. Izkustva zadnjih let glede kartelov in njih politike cen in vskladiščenja opozarjajo k previdnosti. Namen obstoji, da bi se z zneskom 40 milijonov dolarjev nakupile ogromne množine bakra po 5 centov in da bi se toliko časa odtegnile trgu, dokler ne naraste cena na 12 centov. Popolnoma nejasno pri tem je vprašanje, kdo bo ono glavnico dal in kaj naj se zgodi, če bi se cena 12 centov ne dala v doglednem času doseči. Na trgih, ki niso s carino zaščiteni, tako na primer na nemškem trgu, računijo

na spodbijanje cen v konkurenci med Anglijo in Ameriko; skušali se bosta na vsak način znebiti svojih zalog. — Mnogo beremo tudi o sklicanju nove svetovne bakrene konference. Treba je le še počakati, kako se bo v Angliji razvilo vprašanje bakrene carine; potem nima sklicanje konference nobenih ovir več.

V razmerju do drugih kovin je cin še zmeraj nenavadno drag, kar povzroča stalna oporna politika kartela in obeh poolov (združenj). — Skrčenje kupčije na trgih svinca je pripisati v prvi vrsti izostanku prej jako izdatnih kupnih naročil mednarodne industrije kablov. — Ugodno se presoja položaj na trgih cinka. Na zadnji konferenci Mednarodnega cinkovega kartela je bilo sklenjeno, da se ob koncu tekočega leta potekajoči kartel načelno podaljša za eno leto. V Ostende sklenjena omejitev produkcije za 45 odstotkov je še zmeraj pravomočna.

Podamo še razvoj cen (London, loco, funtov za tono):

| Datum              | Standard-baker                   |  | Cin                              |
|--------------------|----------------------------------|--|----------------------------------|
|                    |                                  |  |                                  |
| Povprečnost 1914   | 59 <sup>5</sup> / <sub>8</sub>   |  | 151 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>  |
| 2. oktobra 1931    | 32 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |  | 122                              |
| 18. januarja 1932  | 39 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>   |  | 140 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>  |
| 1. julija 1932     | 25 <sup>5</sup> / <sub>8</sub>   |  | 123 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>  |
| 5. septembra 1932  | 37 <sup>3</sup> / <sub>8</sub>   |  | 155                              |
| 20. septembra 1932 | 33                               |  | 149 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>  |
| 31. oktobra 1932   | 30 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |  | 152 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>  |
| Datum              | Svinec                           |  | Cink                             |
|                    |                                  |  |                                  |
| Povprečnost 1914   | 18 <sup>5</sup> / <sub>8</sub>   |  | 23 <sup>3</sup> / <sub>8</sub>   |
| 2. oktobra 1931    | 13                               |  | 11 <sup>7</sup> / <sub>8</sub>   |
| 18. januarja 1932  | 15 <sup>13</sup> / <sub>16</sub> |  | 14 <sup>7</sup> / <sub>16</sub>  |
| 1. julija 1932     | 9 <sup>11</sup> / <sub>16</sub>  |  | 11 <sup>7</sup> / <sub>16</sub>  |
| 5. septembra 1932  | 13 <sup>13</sup> / <sub>16</sub> |  | 15 <sup>13</sup> / <sub>16</sub> |
| 20. septembra 1932 | 12 <sup>11</sup> / <sub>16</sub> |  | 15 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |
| 31. oktobra 1932   | 11-81                            |  | 15-12                            |

### Gibanje zlata in srebra v oktobru

V zadnjih mesecih v Ameriki opazovana tendenca po težaviranju zlata se je v oktobru v veliki meri ojačila. Dvanajstere ameriške zvezne rezervne banke so v oktobru pomnožile svoje zlate zaloge za 114 milijonov dolarjev, dočim so jih merodajne evropske novčane banke okrepile v istem času samo za 16 milijonov dolarjev, in sicer Nemška Državna banka za 5, Italija in Belgija po 4, Francija za 2 in Poljska za 1 mil. dolarjev. Vsled mednarodnega gibanja zlata v zadnjih mesecih se je izvršila precejšnja sprememba v razdelitvi zlatih zalog; Francija je pomnožila svoje zaloge za 945 milijonov dolarjev, Švica za 274, Holandija za 149, Belgija za 137, Anglija za 19 in Italija za 18 mil. dol.

Nasprotno so pa zgubile Zedinjene države Severne Amerike 758 milijonov dolarjev, Nemčija 132, Danska in Poljska vsaka po 10, Švedska in Norveška po 7 in Avstrija 6 milijonov. Pri drugih evropskih novčnih bankah se stanje zlatih zalog ni bistveno spremenilo.

Padeč funta je vrednost novčanic na Daljnem vzhodu, kjer rabijo pretežno srebro, zelo dvignil, in se je povpraševanje po srebru iz Indije in Kitajske razmeroma pomnožilo. Kitajska vlada je prepovedala izvoz srebrnega denarja iz Južne Kitajske, ker obstoji nevarnost, da bo srebro popolnoma izginilo s trga. Japonske banke javljajo, da so zaloge srebrnega denarja na Kitajskem padle v teku oktobra od 70 na 45 milijonov dolarjev.

### Trgovina Evrope ne pada več tako hitro

Iz večine evropskih držav so že objavljena poročila o njih zunanji trgovini v prvih treh letošnjih mesecih. More se ugotoviti, da je padanje zunanje trgovine znatno počasneje nego je bilo prej. Podamo par zanimivih slučajev:

V Nemčiji je dosegel izvozni previšek v prvih devetih mesecih t. l. 874 milijonov mark. Uvoz je znašal 3444 milijonov mark proti 5269 milijonom v istih lanskih mesecih, izvoz 4291 proti 7233 milijonom (v tej številki so tudi še reparacijske dajatve). Eksport je padel po vrednosti za 41 odstotkov, po obsegu za 30, import za 35 in za 12 odstotkov.

Francija izkazuje v istih mesecih importni previšek 7610 milijonov frankov proti 9980 milijonom v prvih treh lanskih četrtletjih. Uvozu v znesku 22.170 milijonov frankov stoji nasproti izvoz v znesku 14.560 mil. fr.; import je padel za 34 odstotkov, eksport za 38 odstotkov.

Import Švice je bil s 1306.6 milijoni švic. frankov za 354.9 mil. frankov manjši kot v odnosni lanski dobi. Eksport v znesku 598.3 mil. švic. frankov je za 437.8 milijonov manjši od lanskega.

V Danski se je trgovska bilanca zboljšala za več kot 80 milijonov danskih kron, ker je padel uvozni previšek od lanskih 81.095.000 kron na 724 tisoč.

V Češkoslovaški je padel eksport od 9700 milijonov Kč na 5300 milijonov, import od 8400 na 5500 mil. Kč. Lani je bila trgovska bilanca prvih devetih mesecev za 1900 milijonov Kč aktivna, letos pa za 140 milijonov pasivna.

V Ogrski se je trgovska bilanca zboljšala, in zaznamuje mesec september prvič v tekočem letu izvozni previšek. Napram lanskemu uvozu v prvih treh četrtletjih v znesku 429.9 milijonov pengő je izkazan istodobni letošnji uvoz le z 244.3 milijoni, eksport pa s 400.7 in z 233.1 mil. pengő. Importni previšek se je zmanjšal od 29.2 na 11.2 mil. pengő.

V Avstriji je padel uvoz za 570.6 mil. šilingov, izvoz za 433.2, in se je s tem pasivnost zunanje trgovine zmanjšala od 638.3 na 500.9 mil. šilingov.

O Jugoslaviji pa »Trg. Tovarišč« itak vsak mesec posebej poroča.

### Stoletnica vžigalice

Tragična usoda je hotela, da je »kralj vžigalic« Ivar Kreuger preminul ravno sto let potem, ko je vžigalica nastopila svojo zmagoslavno pot skozi vse civilizirane države. Od tedaj naprej je postala eden najvažnejših predmetov vsakdanjega življenja, predmet, brez katerega bi težko izhajali.

Prve vžigalice je podaril svetu Štefan Romer, rojen leta 1788 v Ujhely na Ogrskem. Leta 1809 je prišel na Dunaj, je otvoril pozneje tam kemično tovarno in postal kmalu eden prvih producentov na tem polju. Njegova hiša je bila med središči družabnega in duševnega življenja na Dunaju, tja je poleg drugih pisateljev zahajal tudi Grillparzer. V Romerju se je na izreden način družila tehniška in trgovska nadarjenost, smisel za konjunkturo in na drugi strani veselje do literarnega in glasbenega udejstvovanja. Bil je pesnik in komponist in je obenem podaril svetu koristnosti predmet najbolj vsakdanjega življenja, vžigalico. Dolgoletno pridno laboratorijsko delo je bilo potrebno, preden so bile po vsej Evropi na mah odpravljene dotedaj uporabljene »pomakalne niti«.

Tehniška visoka šola na Dunaju je pred nekaj časa neoporečno ugotovila, da je bil Romer zares prvi in edini, ki je dobil dovoljenje za izdelovanje vžigalic, leta 1832. Če se glede tega dejstva še zmeraj pojavljajo dvomi, je vzrok v prvi vrsti ta, da je Romer prav hitro umrl, leta 1846, ko njegovo podjetje še ni bilo popolnoma izgrajeno. Nekdo, ki ni bil poklican za to, je izrazil Romerjevo iznajdbo, neki Prehsel, ki je bil prej v Romerjevi hiši sluga in ki je po Romerjevi smrti skupaj s prejšnjim kuharico te hiše začel kar enostavno s produkcijo vžigalic. Čeprav sta bila Prehsel in kuharica oba opetovano kaznovana zaradi prestopka

proti privilegijem, se nista dala prav nič motiti in sta se neopravičeno vrnila v zgodovino odkritja vžigalice.

Resnejše zahteve na duševno udeležbo pri zaslugah Romerja bi mogli pripisati mlademu francoskemu zdravniku Charlesu Sauria. On je pri kemičnih poskusih v svoji spalnici skoraj ob istem času kot Romer znašel drgnilno vžigalico; pomotoma je drgnil majhno leseno palčico z žveplom in kalcijevim kloratom ob steno, na kateri so bili ostanki fosfora. Ko je les začel goreti, se je Sauria strašansko ustrašil. Ta sicer nekako legendarno se glaseča dogodba pa seveda zaslug Romerja ne more zmanjšati.

Nekaj pa pri Romerjevi vžigalici le ni bilo v redu: bila je strupena. Pri zadevanje, da se pri produkciji porabljeni fosfor napravi neškodljiv, je bilo dolgo časa brezuspešno. Že je kralj Hannovera prepovedal uporabo nevarnih žveplenk, že se je pričela po vsej Nemčiji vojska proti začetkoma tako z veseljem pozdravljeni iznajdbi, pa pride kemik profesor Kopp iz Heidelberga in vzame vžigalici s pomočjo nestrupenega fosfora, kar je bil njegov izum, vso škodljivost. Od tedaj dalje je poraba vžigalic po vsem svetu stalno naraščala. Ogromni gozdi dajejo vsako leto novega materiala za majhne palčke, ki jih napraviš iz srednje velikega drevesa lahko dva milijona. V Nemčiji porabi vsak človek povprečno 3000 vžigalic na leto. Pa izračunaj dolžino, če bi položil vžigalice po dolgem drugo za drugo! Tako zelo se je vžigalica razširila.

### Nalivno pero je že staro

Danes nalivno pero neprestano uporabljamo in seveda mislimo, da je to izum modernega časa. Pa ni; in moremo njegovo zgodovino v raznih državah zasledovati več stoletij nazaj. Tako bomo v nekem potovalnem časopisu iz Pariza z dne 11. julija 1657 sledeče presenetljive omembe:

»Videli smo človeka, ki je bil napravil čudovito iznajdbo, da udobno piše. Dela peresa iz srebra in jih napolni s črnilom, ki se ne posuši. In ne da bi rabili drugo črnilo, moremo popisati s takim peresom za pol širine roke papirja. Če bo postala njegova iznajdba znana, bo postal v kratkem času bogat; kajti vsakdo bo hotel imeti tako pero. Tudi mi smo seveda naročili pri njem par kosov. Prodaja jih po 10 in po 12 frankov takim ljudem, od katerih ve, da si nove iznajdbe močno želijo.«

Zdi se, da ta nalivna peresa v Fran-

ciji niso ostala nepoznana; kajti leta 1725 so naslikana in razložena v neki knjigi matematika Biona z imenom »brezkončna pisalna peresa«.

Tudi v Nemčiji so nalivno pero že kmalu poznali. Znani knjigotržec Nicolai poroča v prilogi k prvemu zvezku njegovega velikega potovalnega popisa po Nemčiji leta 1783, da izdeluje mehanik Scheller v Leipzigu »potovalna peresa« in da jih prodaja po deset grošev. Peresa so obstojala iz zožujoče se kovinaste ali rožene cevke, ki je imela na svojem tenkem koncu podobo pravega peresa. Na debelejšem koncu je bil ovoj zaprt z vijaknim pokrovčkom; tu se je nalivalo črnilo v držalo. Iz male odprtine je teklo zmeraj ravno toliko črnila, kolikor se ga je potrebovalo za pisanje. Če se držalo ni uporabljalo, je bila odprtina zaprta s finim žebličkom. Tudi znani žepni koledar tedanjega elegantnega sveta, »Dvorni koledar iz Gothe«, prinaša leta 1791 sliko in popis tega nalivnega peresa.

V Italiji je bilo nalivno pero prav tako dobro znano in je bilo leta 1791 v knjigi »Opuscoli scelti« naslikano in popisano.

V Angliji je vzel neki Fölsch leta 1809 na nalivno pero celó patent, ki datira pod številko 3235 od 5. maja onega leta. Iznajditelj Frederick B. Fölsch piše v patentu sledeče: »Razna zboljšanja na gotovih inštrumentih in peresih, da se pospešuje lažje pisanje. Pero, oziroma bolj rečeno pero in držalo, more biti sestavljeno iz kakršnekoli kovine in je razdeljeno v tri dele: v prostor za črnilo, v cevko in v nastavek. S tem peresom pišemo tako, da je hrbtnica ali rob proti nam.« ltd. Šest let nato beremo, da je bil vzet tudi v Franciji patent na »nočnega pisača«, kar pa ni bilo nič drugega kot navadno nalivno pero. Za patent je prosil 18. avgusta 1815 pod št. 682 pariški urar Leroy.

Iz zadnjih sto let omenimo glede nalivnega peresa še sledeče: neki John Scheffer vzame leta 1819 zopet angleški patent na nalivno pero; in pet let nato so v Nemčiji v porabi že zlata peresa, ki ne zarjavijo. Leto nato se dela na Angleškem reklama za zlata peresa s trdimi konicami. Leta 1821 priobčuje »Hoyau« v Parizu poseben popis o nalivnih peresih; izvleček iz njega je izšel tudi v nemških časopisih. Gre za nalivno držalo, ki je napravljeno čisto iz kovine; že naslednje leto je pariški zlatar Pradier držalo bistveno zboljšal, kakor pravi patent od 23. marca l. 1822.