

TRGOVSKI LIST

Časopis za trgovino, industrijo in obrt

Letna naročnina za Jugoslavijo: letno 180 Din, za 1/2 leta 90 Din, za 1/4 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 št. 23. — Dopisi se ne vračajo. — Številka pri poštni hranilnici v Ljubljani 11.953.

Leto XIV.

Telefon št. 2552.

Ljubljana, v soboto, 12. decembra 1931.

Telefon št. 2552.

Štev. 142.

Po konferenci gospodarskih zbornic v Ljubljani

Danes pričujemo zadnji del resolucije, katero so soglasno sklenile skupne gospodarske zbornice v naši državi na svoji zadnji konferenci, ki se je vršila v Ljubljani. Kakor smo poročali, so se udeležili konference najprominentnejši zastopniki našega gospodarstva, ki so si stekli za dobrobit gospodarstva v naši državi neoporečne zasluge. Večina skupnih zbornic ni bila zastopana samo po svojih glavnih tajnikih, ampak po članih samih, tako n. pr. dubrovniška zbornica po dveh, novosadska po dveh, osiješka po šestih, črnogorska, splitska in velikobečkereška pa po enem članu svojega predsedstva.

Konferenca je pridobila na važnosti s tem, da so se je po svojih zastopnikih udeležile vse skupne zbornice v naši državi razen skupljanske, ki je pa odločnost svojih zastopnikov opravičila in konferenco brzojavno pozdravila ter v brzojavu naglasila svoje stališče za sistem skupnih zbornic po banovinskih področjih.

Na konferenci, ki je trajala dva dni, se je izčrpno razpravljalo o položaju zbornice, podanem po novem obrtnem zakonu, iz vseh mogočih vidikov, posebno pa iz narodno-gospodarskega, nacionalnega in državno-političnega stališča. Razprave so bile jako živahne. Udeleževali so se jih vsi delegati, ki so se enodušno postavljali na stališče skupnih zbornic tako, da je resolucija enoten in enodušen izraz volje pretežnega dela našega gospodarstva.

Ljubljanska zbornica, ki je po svojem predsedstvu dala inicijativo za to konferenco, je lahko ponosna na uspeh, ki pomenja v zgodovini naših gospodarskih zbornic važen mejnik za njihov bodoči razvoj.

V težkih časih, katere preživlja naše gospodarstvo, mu more pomagati samo do skrajnosti izveden solidarizem. Interesi posameznih gospodarskih panog so med seboj tako ozko povezani, da se v splošnih vprašanjih nikakor ne more s pozitivno sigurnostjo reči, kje nehajo interesi ene in kje pričenejo interesi

druge stroke. Kdor ima naše gospodarstvo kot enoto pred očmi in se zaveda, da obstoji glavna moč gospodarskih zastopstev ravno v složenem in enotnem nastopu, bo tudi uvidel, da morejo samo skupne zbornice uspešno zastopati interese gospodarstva. Za dosego ciljev so mogoča različna pota, vendar pa izkušnja kaže, da se morajo gospodarski interesi uspešno zastopati samo v slogi in v enotnem nastopu vseh gospodarskih činiteljev.

Med našim obrtništvom se je pojavila maloštevilna, a tem agilnejša grupa, ki se ne ustraši nobenih sredstev, da zaseje v naših obrtnikih razdvoj in razpoloženje za ločene obrtniške zbornice. Poslužuje se raznih demagoških gesel, katerih dosedaj nismo smatrali za vredne, da jih zavračamo, ker grede predaleč, da bi jim razsodni ljudje, kakršni so v pretežni večini naši obrtniki, mogli verjeti. Za vzgled navajamo samo klasičen primer demagogije iz enega njihovih shodov, ko je govornik trdil, da obrtniki ne morejo biti v eni zbornici s trgovci, ker trgovci tudi prodajajo obrtniške izdelke, ki so največkrat tujega izvora. Nehote se vsiljuje vsakomur vprašanje, ali trgovci potem, ko se obrtniki izločijo iz skupne zbornice, ne bodo prodajali več obrtniških izdelkov, ali se bo položaj potem kaj izboljšal. Sožitje sloni tako v privatnem kakor v gospodarskem življenju na kompromisih, ki se morajo upoštevati. S svojim delom rušijo na ta način posamezniki slogo v obrtniškem pokretu na škodo stvari same in na prilog element zunaj naših vrst, za katere enotnost gospodarstva, kakoršno predstavljajo skupne zbornice po svoji mogočnosti, nikakor ni v skladu z njihovimi osebnimi interesi in ambicijami. Vrgli so med naše obrtnike jabolko spora in obrnili njihovo pozornost v smer, ki je na videz samo formalnega značaja, v bistvu pa naravnost ogroža interese gospodarstva v naši banovini, katerih na ljubo posameznikom pač ne bomo žrtvovali.

PREGLAD 1000 DINARSKIH BANKOVCEV.

»Službene novine« objavljajo naredbo Narodne banke, glasom katere bo 21. decembra začela pregledovati vse novčaničke po 100 Din ter jih pričeta nadomestovati z novimi, ki bodo stari podobne razen posebnega znaka, ki bo vnešen v nove bankovce. Pregledovanje tisočdinarskih bankovcev je ukazal finančni minister z naredbo z dne 4. decembra in predvsem zato, da se zaščiti ljudstvo pred ponarejenimi tisočdinarskimi bankovci. Narodna banka izjavlja, da bo bankovce pregledovala in zamenjavala do vstevši zadnjega dne v februarju 1932 leta. Novčaničke po 1000 Din, ki so bile izročene prometu dne 30. novembra 1920 in ki ne bodo predložene Narodni banki v pregled in zamenjavo, bodo 1. marca 1932 prenehale biti zakonito plačilno sredstvo v zasebnem denarnem prometu. Narodna banka sama pa jih bo še nadalje sprejemala v plačilo.

Kdor podpira »Trgovski list« koristi skupnosti, koristi pa najboljše tudi samemu sebi!

ODLIKOVANJE NAŠE DOMAČE INDUSTRIJE!

Na VI. mednarodnem velesojmu v Solunu je bila odlikovana šamotna tovarna, Celje z zlato medaljo. Tako priznanje je najlepši dokaz, da nadkriljujejo proizvodi naše domače industrije one od tuje konkurence in se je le čuditi, da se še vedno najdejo ljudje, ki uvažajo tuje izdelke! Take ljudi imenujemo po pravici lahko škodljivce našega naroda.

NOVE DRŽAVNE CESTE

Nj. Vel. kralj je na predlog gradbenega ministra s soglasjem predsednika ministrskega sveta predpisal in proglasil zakon o dopolnitvi zakona o državnih cestah z dne 8. maja 1929. l.

§ 1. Po točki 50. § 5. zakona o državnih cestah sledita tile dve točki:

Točka 51.: Naklo—Tržič—Ljubelj—avstrijska meja.

Točka 52.: Škofljica—Turjak—Velike Lašče—Ribnica—Kočevje—Livold—Delnice.

§ 2. Ta zakon stopi v veljavo in dobi obvezno moč z dnem razglasitve v »Službenih novinah«.

Ing. Milan Šuklje:

Zaščita umne svojine

Zaščita umne (intelektualne) svojine obsega po sedanjih kodifikacijah sledeče panoge oziroma zakone:

Zaščito industrijske svojine, avtorsko pravo, pobijanje nelojalne konkurence, in navsezadnje še zaščito znanstvene svojine. Prvi trije kompleksi so urejeni z nacionalnimi jugoslovanskimi zakoni na osnovi mednarodnih konvencij, katerim je naša država obvezno pristopila. Četrty kompleks, zaščita znanstvene svojine, se nahaja še v embrionalnem stadiju, pa se nadejamo, da se bo plod odpravil, predno postane živ.

Že na uvodnem mestu je treba povedati, da je pri teh zakonodajnih aktih najzaslužnejše sodeloval odlični naš slovenski rojak, gosp. dr. Janko Šuman. On je bil izdelal načrte preje omenjenih treh zakonov, to pa s prevdarno uporabo najboljših zakonskih določil drugih držav in upoštevaje njih znanstveno oceno ter z njimi pridobljene praktične izkušnje. Njegovi zakonski projekti so postali zakoni skoro brez sprememb, vsaj pa brez bistvenih. Da so ti zakoni dobri in koristni, se splošno priznava.

I. Zaščita industrijske svojine ureja patentno zaščito za tehnične izume, s katerimi se ustvarjajo novi produkti industrije ali nova sredstva produkcije; potem zaščito novih modelov in vzorcev, ki se nanaša na zunanjo obliko industrijskih proizvodov, v kolikor služi novo izumljena oblika v zadostitev okusu ali v materijelno rabo; slednjic je z žigovnim pravom zaščiten za vsa področja industrijske delavnosti poslovno ime ali firma in se ta zaščita zlasti nanaša na označene robe.

Prvotni in glavni namen patentov je bil ta, da se zajamči uspevanje izuma samega. Interes splošnosti zahteva, da izum ne ostane tajen, da se marveč čimprej objavi in dovede splošni rabi, kakor tudi, da se vrši tehnično izkoriščanje izuma po obratu, ki je za to čimbolje usposobljen. Nezaščiten izumitelj, ki hoče vendar imeti materijelno nagrado za svoje duševno delo, bi bil primoran držati svoj izum v tajnosti, da vsem drugim onemogoči izrabo njegovega izuma in si na ta način ustvari praktičen monopol. Razume se, da je tajnost izuma, ki se praktično izrablja, učinkovita in mogoča le pri nekaterih izumih.

Navzlic temu je važno, da postane naša patentna zaščita nepotrebna tovarniška tajna in tovarniški monopol, ki sta čba izrazita sovražnika industrijskega napredka. V strokovni literaturi se prikazuje ta moment na epohalnih iznajdbah v produkciji jekla. Ko je Krupp iznašel livno jeklo, ni mogel v Nemčiji doseči patenta za svoj izum; zato se je zavaroval s strogo tajnostjo in je pod njeno zaščito tekem pol stoletja dovedel svojo industrijo do veličastnega, toda popolnoma izoliranega razvoja. Anglež Bessemer ni mogel dobiti patenta v Nemčiji za znani svoj proces, zato se njegov izum dolgo časa ni uvedel v Nemčijo. Nemške železarne so izdelale ogromne stroške za poizkuse, da bi njegov postopek brez pomoči izumitelja in njegovih izkušenj posneli. Pokazalo se je, da je posnemanje brez nagrade izumitelja slab in drag posel. Nasprotno je dosegel Thomas-proces takoj po izumu patentno zaščito in je

mogla nemška železna industrija istočasno z Angleško uvesti ta postopek, pa se je z njegovo pomočjo povzpela na višino, ki je zaostala edino za ameriško produkcijo.

Zgodovina patentov sega v Angliji nazaj v 16. stoletje. Takrat so angleška sodišča proglasila od krone podeljene industrijske monopole neveljavnim, češ da nasprotujejo industrijski svobodi in osnovnim državnim zakonom. Pač pa so sodišča priznala veljavnost onim privilegijem, ki so bila podeljena samemu izumitelju za izključno izrabo njegovega izuma. Isto načelo se je potem sankcioniralo s parlamentnim aktom iz leta 1623, pri čemer se je veljavnost patenta omejila na največ 14 let. — V Ameriki datira patentna zaščita od prve ustave leta 1787, v Franciji od leta 1790. V največji meri je patentna zaščita uplivala na industrializacijo Amerike, katere si sploh ne moremo misliti brez učinkovite zaščite izumov.

V 19. stoletju se je storil predlog, da se naj da izumitelju namesto patenta državna nagrada, izraba izuma pa naj se prepusti splošni konkurenci. Ta misel se je v peodnih primerih z uspehom izvedla, tako v Franciji glede znanih izumov Jacquard-a in Daguerre-a. Jasno pa je, da je ta postopek mogoč le pri onih redkih izumih, ki so očividno in brezdvomno splošne vrednosti in splošnega pomena, kajti le v takem primeru more nastopiti država kot kupec v korist splošnosti. Največji del izumov se mora še boriti za priznanje ali pa pride v poštev samo za peodine industrijske grane, in v vseh teh primerih preostane samo patentna zaščita.

V kraljevini Jugoslaviji se je zakonila zaščita industrijske svojine leta 1920 z uredbo, ki je postala leta 1922 zakon. Srbija ni imela patentne zaščite in bi se morda izdaja tega zakona še zavlekla, da nista mirovni pogodbi Senžermenska oziroma Triavonska določili izvestne obveznosti, katerim se ni moglo zadostiti drugače nego z izdajo zakona in s pristopom mednarodni Pariški Uniji za zaščito industrijske svojine, osnovani leta 1883. Naša država je s posebnimi zakoni leta 1928 izrekla svoj pristop k revidirani Pariški unijski pogodbi ter k Madridskemu aranžmanu iz leta 1891 o mednarodni registraciji tvorniških in trgovinskih žigov. Slednjic je leta 1930 v duhu Pariške unije izdala Zakon o pobijanju nelojalne konkurence. Tako je za nas materija zaščite industrijske svojine urejena z nacionalnimi zakoni in z mednarodnimi pogodbami.

Podeljevanje patentov se vrši v raznih državah zlasti po sledečih dveh sistemih: po sistemu predispanja in po oklicnem postopku. Brezdvomno je najboljši prvo imenovani sistem, po katerem se podeli patent le tedaj, če je strogo predispanje pokazalo, da je izum smatrat novim. Tu obstoja edino ta nevarnost, da postane metoda urada inkvizitorna in da se izdaja patentov ovira s tesnogradnim preiskavanjem, osnovanim na načelu, da pod solncem sploh ni ničesar novega. Vendar pa ima ta sistem veliko prednost pred oklicnim postopkom, ki je prilično tudi pri nas uveden, po katerem se zahteva zgolj formalno pravilna

prijava in se prijavljeni izum pred podelitvijo patenta skozi dva meseca javno izloži z istočasno objavo v uradnem glasniku Uprave za zaščito industrijske svojine. Vsak zainteresirani ima možnost ugovarjati proti podelitvi patenta, ki ga sme po zakonu zahtevati samo pravi izumitelj ali njegov pravni naslednik in le za nov izum. Ob podelitvi patenta se njegov predmet v celoti publicira. S publikacijo se splošnosti omogoči takojšnje izkoriščanje izuma za teoretično raziskavanje. Znanstveni nauki in principi kot taki pa so izključeni od patentne zaščite.

Po vsem tem je jasno, da naj patentna zaščita največ služi splošnim gospodarskim interesom, pri čemer je zavarovanje nagrade izumitelju za njegovo duševno delo samo akcesorno. Tudi se patentna zaščita ne daje za vsak tehnični izum iz naslova avtorskega prava, marveč mora hoditi izumitelj trnjevo in drago pot postopka podelitve patenta. Čim je patent dosegel, mora plačevati letne takse, kojih višina se naglo stopnjuje. In ves čas je v nevarnosti, da z eno ali drugo zamudo izgubi njemu podeljeno zaščito. Temu nasproti opozarjam na najvažnejšo določbo Bernske konvencije za zaščito književnih in umetnostnih del, vsebovano v členu 4. te konvencije, ki pravi: »Uživanje in izkoriščanje teh pravic ni podvrženo nikakim formalnostim.« Jaz tedaj mislim, da se more v polni meri dokazati, da je pojem avtorskega prava apliciran na industrijsko svojino le v najskromnejši odmeri. Mnenja sem, da so v tej panogi veljavna načela zdrava in koristna, pa bi nastala velika škoda, če bi prodrlo ono drugo naziranje, ki hoče industrijsko svojino spraviti na kopito avtorskega prava. Žal so se že dogodili primeri, da je naša novejša zakonodaja neugodno posegla v to materijo. Zakon o pobijanju neelojalne konkurence ustanavlja strožje sankcije za imitiranje tujega obeležja robe in za imitiranje tujega tvorniškega ali trgovskega znaka, nego jih določa žigovno pravo v Zakonu o zaščiti industrijske svojine. Drug primer takega posega se je zgodil v Zakonu o avtorskem pravu, po katerem obdrži zaščito po tem zakonu tudi ono delo, ki je že zaščiten kot industrijski vzorec ali model. Slednja zaščita, ki se doseže zopet le po dosti dragem postopku, traja največ 10 let, dočim naj velja avtorsko pravo še 50 let po smrti avtorja! Tako določba je v očividnem protislovju s pametnejšimi načeli zaščite industrijske svojine.

Konvencija za zaščito industrijske svojine, revidirana v Haagu leta 1925, to je: veljavna konvencija Pariške unije, pravi v členu 1. takole: »Zaščita industrijske svojine ima za predmet patente, modele za ukoriščanje, industrijske vzorce in modele, tvorniške ali trgovske žige, trgovsko ime in oznake izvora, kakor tudi pobijanje neelojalne konkurence.«

Države, ki so pristopile tej konvenciji, so se obvezale, da po svojem notranjem zakonodajstvu dajo zaščito izumom, modelom in vzorcem ter tvorniškim in trgovskim žigom. Obvezujejo se nadalje ustanoviti posebno Upravo za industrijsko svojino. Z isto konvencijo se je bil ustanovil Mednarodni urad industrijske svojine v Bernu, ki stoji pod pokroviteljstvom vlade švicarske konfederacije. Uradni jezik njegov je francoski. Države pogodnice se zavezujejo dati vsem pripadnikom unije dejansko zaščito zoper neelojalno konkurenco. Akt neelojalne konkurence je vsak akt konkurence, ki nasprotuje poštenim običajem v trgovini in industriji (čl. 10 bis).

Tudi naš Zakon o zaščiti industrijske svojine vsebuje, poleg patentne zaščite, zlasti tudi zaščito žigov in trgovskega imena, nadalje izvestna določila za zaščito napram neelojalni konkurenci. Vendar je slednja materija še obdelana v posebnem zakonu.

Tvorniški in trgovski žigi so znaki, s katerimi se označuje izvor robe v prometu in ki so bili v ta namen uradno registrirani. Oznaka robe vsebuje lahko polno navedbo imena in sedeža producenta ali trgovskega posrednika, ali pa je oznaka dana v sliki. Slika zlasti služi v to, da se roba spozna tudi tam, kjer je oseba producenta ali posredovalca nepoznana in je znana le kvaliteta njegove robe. Žig je vezan na podjetje, in se registrira samo za izvestno robo, tako da sme druga tvrdka uporabiti slični žig za drugačno roko. Časovno je obstoj žiga neomejen, dokler se registracija vzdržuje s plačevanjem letnih taks. Zveza med žigovnim pravom in avtorskim pravom je tedaj dosti rahla, pač pa obstoji tem nujnejša zveza s pojmom trgovske in industrijske konkurence.

Zgodovinsko sega izvor žigov daleč nazaj v 16. stoletje in so najprej sestavili registre žigov nožarji in fabrikanti jeklene robe, združeni v cechah, tako v Avstriji kot v Nemčiji in v Angliji. Pravilni splošni zakoni o žigih so se izdali šele v drugi polovici 19. stol. Tako sta bila tudi v Srbiji l. 1884 proglašena zakon o vzorcih in modelih ter zakon o zaščiti žigov. To je bil edini del industrijske svojine, ki je bil v Srbiji zakonito urejen, dočim v Črni gori sploh ni obstojala nikakava zaščita industrijske svojine. Pri tem je zanimivo, da je bila Srbija pristopila Pariški uniji ob njeni ustanovitvi, to je že l. 1883. Kraljevina Jugoslavija je pristopila l. 1928 tudi Madridskemu aranžmanu, to je konvenciji o mednarodnem registriranju tvorniških in trgovskih žigov. Po tej konvenciji more vsak državljani pogodbenih držav zahtevati registracijo svojega žiga pri Mednarodnem uradu za industrijsko svojino v Bernu, in uživa tako registriran žig enako zaščito v vseh državah, ki pripadajo uniji.

(Nadaljevanje sledi).

nastala kmalu prevelika ponudba stanovanj. Sicer se pa nihče ne bo selil, kdor stanuje v najemniško zaščiteni hiši; kajti tako poceni ne bo nikjer stanoval. V novih hišah se zahteva za sobo, ne vračunši stranske prostore, 70 do 100 šilingov. Tako stanovanje je torej drago in ostane zato vsakdo rajši v starem stanovanju, za katero plačuje 30 do 80 šilingov na mesec, po naše 240 do 640 dinarjev.

JAVNA PRODAJA

se bo vršila v skladišču glavne carinarnice v Ljubljani dne 15. t. m. ob 9. uri. Prodalo se bo: 1 sod vina, razne papirne izdelke, preparati za čiščenje metalov, bombažne tkanine, 1 dečji bicikel, saharin, svilene nogavice, izdelki iz litega železa, svilene tkanine i. dr.

Nizozemski velesejem v Utrechtu se bo vršil od 15. do 24. marca 1932.

Fotoaparate, očala, daljnoglede, ure in zlatnino, kupite najboljšo pri tvrdki Fr. P. Zajec, optik in urar, Ljubljana, Stari trg 9.

Pomudbe, poupraševanja

Arturo Gogoy, Trieste, Via San Anastasio No. 16 želi stopiti v stik s tukajšnjimi izvozniki tvrdkami za jabolka, ki žele imeti v Italiji svoje zastopstvo.

Fernando Nocentini, Firenze, Casella Postale 355 želi stopiti v stik s tukajšnjimi izvozniki jabolka.

RO-LEX

knjigovodstvo
VSAK DAN BILANCA
„KARTOTEKA“ d. z. o. z.
Ljubljana, Selenburgova 6/1
Telefon šte. 33-38

Konkurzi in poravnave

Društvo industrijecev in veletrgovcev v Ljubljani je izdalo naslednjo okrožnico o otvorenih in odpravljenih konkurzi in prisilnih poravnava izven konkurza za čas od 21. do 30. novembra 1931. A. Otvorjeni konkurzi: Dravska banovina: Cvilak Martin in Josipina, Jarenina; Hernet Mirko, Maribor; Schara Arnold, Razvanje pri Mariboru. — Savska banovina: Cirilo-Metodska nakladna knjižara i papirnica d. d., Zagreb; Gornik Ivan, Hrast, p. Suhor. — Primorska banovina: Jungbauer Vladimir, Split. — Drinska banovina: Pajević Dragomir, Čačak; Petrović Milorad, Draginac. — Zetska banovina: Bošković Jelfa i sin, Kolašin. — Dunavska banovina: Bošković Jovan, Dobrinac; Lazarević Božidar, Smederevo. — Moravska banovina: Živojinović M. Života, Vel. plana. — Beograd, Zemun, Pančevo: Djurdjevac Dragutin, Beograd; Konstantinović N. Darinka roj. Sapundžić, Pančevo. — B.

Razglašene prisilne poravnave izven konkurza: Dravska banovina: Poš Anton, Maribor. — Savska banovina: Gregl E., Varaždin; »Jugokirurgija« k. dr., Zagreb; Milanković Marijan, Požega; Nedeljko Vasilij, Donji Miholjac; Sattler Mavro, Ludbreg. — Zetska banovina: Galić Bartul, Dubrovnik. — Drinska banovina: Izakar Z. Danon, Sarajevo; Janković Ivan, Vukovar; Papo J. Isak, Sarajevo. — Dunavska banovina: Ber Josef, St. Bečej; Bolaz Lajoš, St. Bečej; »Esencija« E. Gusman, Novi Sad; Jolić Ivan, Nova Kanjiža; Janković Sava, Indjija; Kovač i Gelanji, Subotica; Momčilović Jovan, Smederevo; Polaković Alojz i Zomborčević Stipan, Subotica; Sekulić Vojin, Stari Bečej; Starek Dezider, Subotica. — C. Odpravljeni konkurzi: Vrbaska banovina: Gvozden Julija, Prnjavor. — Primorska banovina: Hajon Lelio, Split. — Drinska banovina: Gligić Mihajlo, Ub. — Zetska banovina: Dudić Milan, Mokrine; Nedeljković Milosav, Batula. — Dunavska banovina: Braun Ladislav, Apatin; Djordjević Dragomer, Kragujevac; Krgić Stevan, Novi Sad; Raković Gmitriji, Kragujevac. — Moravska banovina: Brkić Milovan, Kragujevac; Nikolić Jakob, Zaječar; Premović Milojko, Končić. — Vardarska banovina: Blagojević Cvetko, Prizren. — D. Odpravljene prisilne poravnave: Dravska banovina: Beve Franc, St. Jernej; Löschnigg Rihard, Slov. Bistrica; Koradžija Ivan, Maribor; Kramžar Janko, Prevalje; Trapečar Rudolf, Radna. — Savska banovina: Jelinek Josip, Zagreb; Kovačević Ilija. — Drinska banovina: Kovačević Braća, Srem. Mitrovica. — Dunavska banovina: Golušin i Popov, Kumanica; Ivanović M. Vel. Kikinda; Kratz Barbara, roj. Köhl, Indjija; Kratz Georg, Indjija; Kratz Peter, Indjija; Kratz Stefan, Indjija; Kratz Terezija, roj. Schwartz, Indjija— Polak Mavro, Novi Sad; Rančič Braća, Vršac; Teldjiš i Sent, Bačka Topola; Žigić Djoka, Ruma. — Vardarska banovina: Jakovljević Bora, Kraljevo. — Beograd, Zemun, Pančevo: Friedman Leon, Zemun. — Opomba: Ostali podatki, n. pr. kdaj je ugotovitveni narok, katero sodišče je razglasilo konkurz (poravnavo), kdo je konkurzni (prisilni) upravitelj, kakaj je bilo postopanje odpravljeno, se izve v društvenem tajništvo.

Po svetu

Izvoz iz Jugoslavije v Češkoslovaško je v češkoslovaški uradni statistiki naveden za prvih deset letošnjih mesecev z 277 milijoni Kč, izvoz iz Češkoslovaške v Jugoslavijo pa s 676,5 milijoni. Jugoslavija je torej v relaciji s češkoslovaško še zmeraj močno pasivna.

Francoski proračun izkazuje nad 40 milijard frankov izdatkov in skoraj prav toliko dohodkov.

Tovarna vagonov »Ferrum« d. d. v Subotici je zaprosila za otvoritev prisilne poravnave izven konkurza. Ponuja 50 odstotkov. Od leta 1919 dalje je delala ta tovarna z več sto delavci.

Od češkoslovaškega uvoznega žitnega kontingenta za december v znesku 6000 vagonov je dodeljenih 4000 vagonov Jugoslaviji in 2000 vagonov Rumuniji. Cena franko Bratislava je za našo pšenico 80 Kč, za rumunsko-banatsko le 60 Kč.

Zadnji izkaz Češkoslov. Narodne banke govori o 34,8 odstotnem kritju obtoke bankovcev v znesku 7166 milijonov Kč.

Wabash Railroad Co, ena največjih ameriških železniških družb, ki razpolaga z omrežjem več kot 35.000 km, je zašla v plačilne težkoče in ne more več poravnati svojih obveznosti. Železniško omrežje Jugoslavije ima 10.000 km.

Zadolženje Nemčije v inozemstvu se ceni na 28 milijard mark, dočim znaša imovina nemških državljanov v inozemstvu ca. 8 milijard mark.

Insolvenca francoskih podeželskih bank se nadaljuje. Vedno na novo se bere kakšno novo ime. Isto se bere iz Nemčije.

Obtok bankovcev v Ogrski je v znesku 391.800.000 pengő krit v zlatu s 123 milijoni 300.000 pengő; razmerje se od predzadnjega izkaza ni dosti spremenilo.

Mednarodni kartel žice je ustanovljen, sedež mu je Bruselj. Kartel, ki mu pripadajo francoska, nemška, belgijska, holandska, danska in češkoslovaška podjetja, ima za cilj efektivno kontrolo cen potom centralizacije izvoza.

Tudi Turčija se zapira proti inozemstvu in navaja za vzrok zaščito vrednote in obrambo proti dumpingu. Zanima se pa za izmenjalno trgovino.

Zlate zaloge Francoske banke so po zadnjem bančnem izkazu dosegle vsoto 67.844 milijonov frankov.

Obtok bankovcev v Avstriji je bil na koncu novembra v znesku 1130 milijonov šilingov krit v zlatu in devizah s 27-28 odstotki.

Cena surovega masla na Danskem se vsled razvrednotenja danske krone dviga. Krona je, kot smo že povedali, navezana na angleški funt.

Nizozemska banka je prodala vso svojo zalogo angleških funtov. Nizozemsko-indijski banki, ki hoče plačati s tem dve funtovi posojili Nizozemske Indije.

Konkurzov v Avstriji je bilo otvorenih v novembru 77, poravnalnih postopanj 359.

Omejitev uvoza premoga v Francijo je bila zvišana od 20 na 25 odstotkov, razen onih vrst, ki jih Francija sama ne producira.

Veletrgovina

A. Šarabon

v Ljubljani

priporoč

špecijsko blago
več vrst žganja, moko
ter deželne pridelke —
kakor tudi raznovrstno
rudniško vodo

Lastna pražarna za
kavo in mlin za dišave
z električnim obratom

telefon 26-66

Zahteve skupnih zbornic

(Rezolucija, sprejeta na gospodarski konferenci delegatov skupnih zbornic za trgovino, obrt in industrijo, ki se je vršila dne 27. in 28. novembra 1931. v Ljubljani.)

(Konec.)

III. Pripadniki zbornic.

Konferenca zlasti povdarja, da v obrtnem zakonu ni izčrpano predvideno kdo spada k zbornicam. Vse obrti in vsa podjetja pa naj jih upravljajo fizične ali pravne osebe, naj si bodo državna ali samoupravna ali privatna morajo spadati pod zbornice. Treba pa je to točno in taksativno določiti v zakonu. Razne gospodarske grane kakor n. pr. rudarstvo, gozdarstvo, bankarstvo, zavarovalna podjetja, gospodarske zadruge, elektrarne itd. morajo spadati pod skupne zbornice brez ozira na to ali je njihovo delo regulirano z obrtnim zakonom ali s kakim drugim specialnim zakonom. Dotični specialni zakoni ne smejo obrogirati zakonske določbe v pogledu vprašanja pripadnosti h gospodarskim zbornicam. To mora zlasti veljati za denarne zavode in rudarska podjetja.

IV. Naloge zbornic.

Konferenca meni, da je treba naloge zbornic določiti na način kakor je to že napravljeno v obrtnem zakonu za strokovne organizacije.

Med prve naloge zbornic smatramo, da spada:

1. Proučevanje vseh vprašanj v pogledu trgovine, industrije in obrti kakor tudi vsega onega, kar je v zvezi s temi tremi granami.
2. Vlaganje predlogov in poročanje o vseh teh vprašanjih državnim oblastem pa bodisi iz lastne inicijative ali na podlagi zahteve oblasti.
3. Podajanje mnenj o zakonskih načrtih, uredbah in predpisih, bodisi da ti direktno interesirajo trgovino, obrt in industrijo, bodisi da so v kakršnikoli zvezi s temi tremi granami. Tako n. pr. ureditev odnosov med delodajalci in delavci, zaščita delavcev, splošna šolska in strokovna izobrazba itd.
4. Ustanavljanje zavodov in ustanov za pospeševanje trgovine, obrti in industrije, upravljanje teh ustanov in sodelovanje pri njih osnovanju.
5. Zbiranje in obdelovanje statističnih podatkov v vprašanih vseh gran narodnega gospodarstva in zlasti pa trgovine, obrti in industrije.
6. Izdajanje potrdil o obstoječih trgovskih uzansah.
7. Izdajanje potrdil o poreklu blaga, legitimacij trgovskim potnikom, kakor tudi ostala potrdila v stvareh zbornične delokroga.
8. Nadzorstvo med trgovskimi, industrijskimi in obrtnimi združenji.
9. Sodelovanje pri reguliranju vprašanj javnopravne narave, kakor so n. pr. vprašanje gradnje komunikacij, luk, javnih skladišč itd.
10. Razdelitev na odseke in odbore.

Skupne zbornice se morajo načelno razdeliti na tri odseke: trgovski, industrijski in obrtni. Ustanavljanje speci-

jalnih odsekov za druge grane gospodarstva se prepušča odločbi plenarne seje z namenom, da morejo posamezne zbornice čim bolj upoštevati specialne potrebe tudi drugih gran svojega področja. Število članov v specialnih odsekih je lahko manjše od števila članov v glavnih odsekih. Ustanavljanje odborov, kakor tudi njih število se prepušča svobodni odločitvi zbornic.

VI. Finansiranje zbornic.

V pogledu finansiranja zbornic predlaga konferenca, da se izpremeni in dopolni zakon o obdavčevanju in plačevanju zborničnih doklad z dne 2. junija 1930 zlasti z uporabo sledečih določb:

1. Da spada odobritev zborničnih buĝetov, končnih računov in zborničnih doklad v izključno pristojnost ministrstva trgovine in industrije.
2. Da dohodki v smislu tega zakona ne smejo biti manjši od 1‰.
3. Da ugodnost, ki jo uživajo gotova podjetja, da ne plačujejo davkov, ne sme imeti nikakega vpliva na to, da bi ta podjetja ne plačevala tudi zborničnih doklad.

Konferenca nadalje predlaga a) da se določitev višine taks, katere plačujejo zbornice i v bodoče prepusti svebodni odločitvi zbornic, b) da se zbornice oproste plačevanja poštarine in drugih taks, kakor je to tudi sedaj določeno za večino naših zbornic.

VIII. Stalno razsodišče.

Osnovanje stalnega razsodišča pri zbornicah se prepusti uvidevnosti zbornic z ozirom na potrebe dotičnega področja in v smislu določb civilnega procesa in to v svrhu reševanja sporov trgovske, industrijske in obrtne narave. Za delovanje stalnega razsodišča in za določitev pristojbin, ki jih je treba za to plačati, bo vsaka zbornica izdelala poseben pravilnik, ki bo veljal šele, ko ga odobri minister trgovine in industrije.

V zakonu je treba določiti, da veljajo za sodbe in poravnave stalnih razsodišč dotedanje takse iz taks. zakona.

VIII. Razporeditev zborničnih področij.

Konferenca predlaga, da se razmejitev zborničnih področij izvrši iz razloga administrativno-tehnične narave tako, da se njih meje krijejo z mejami banovin. Toda konferenca uvideva, da je za podravsko in posavsko področje (t. j. sedanje področje osiješke zbornice) in področje Dunavske banovine, to načelo neizvedljivo. Radi tega predlaga, da se na teritoriju Savske banovine obrdri razen zbornice v Zagrebu še ono v Osijeku, ki obstoja že 78 let. To zahtevo si je razlagati z velikostjo Savske banovine, številom prebivalcev in zlasti še radi tega, ker je bil Osijek že od nekdanj gospodarski center celokupnega trgovskega, obrtnega in poljedelskega gospo-

darskega udejstvovanja vse Podravine in Posavja, kakor tudi središče suhozemskega in rečnega prometa. V svrhu likvidacije nenaravne razmejitve področja med osiješko in novosadsko zbornico, bi bilo potrebno, da bi se srezi, ki gravitirajo k sedežu novosadske zbornice odcepili od področja osiješke zbornice in priklopili k novosadski zbornici ter da se istočasno priklopijo osiješki zbornici oni srezi, ki k nji gravitirajo. Tako n. pr. da bi se priklopilo mesto Zemun Beogradu, srezi iriški, iločki, rumnski, zemunski in staropazovski Novemu Sadu, a srezi baranjski, dardjanski in batinski Osijeku.

Obmejni položaj, specialne gospodarske, nacionalne in prometne prilike v Banatu zahtevajo, da ostane za področje Banata še nadalje samostojna zbornica za trgovino, obrt in industrijo s sedežem v Vel. Bečkerek. Geografski položaj Banata je tak, da tvori Banat posebno, popolno in zaokroženo gospodarsko edinicu ter da se smatra kot eden najbolj važnih izvoznih centrov.

Odobrene zbornične doklade, bazirane na davčni moči banatskih gospodarstvenikov, so zadostne za vzdrževanje in nemoteni razvoj skupne gospodarske zbornice za Banat.

V ostalem opozarjamo na to, da je ministrstvo za trgovino in industrijo s svojim aktom V. br. 54409 z dne 29. aprila 1927, ki ga je poslalo komisiji za izdelavo obrtnega zakona, stalo na stališču, da tudi če bi banatska zbornica ne obstojala, da bi jo bilo treba ustanoviti z ozirom na položaj Banata napram Romuniji in Madžarski.

Z ozirom na prometne prilike in gospodarsko strukturo Zetske banovine meni konferenca, da bi bilo treba razdeliti teritorij te banovine na dve samostojni zbornični področji, eno s sedežem v Dubrovniku in drugo s sedežem v Podgorici. Nesporno je, da gravitirajo k Dubrovniku srezi Dubrovnik, Boka Kotorska, Trebinje, Ljubinj, Gacko, Foča, Bileće in Nevesinje. V pogledu barskega sreza konstatira konferenca, da gravitira s svojim pomorstvom k dubrovnškemu področju, a s svojimi suhozemskimi zvezami k področju Podgorice. Vse ostale sreze Zetske banovine bi bilo treba priključiti k zbornici v Podgorici iz administrativnih in prometnih razlogov.

Trgovsko - industrijska zbornica v Skoplju brzojavno sporoča, konferenci, da je ona za skupne zbornice po banovinah.

Konferenca je končno sklenila, da se izdela in predloži ministrstvu v okviru zgoraj omenjenih načel popolen načrt novele ter ostalih pravilnikov, ki so potrebni za pravilno reguliranje vseh vprašanj o gospodarskih zbornicah.

Že v 24 urah barva, plesira in kemično suši obleke klobuke itd. Škrobi in svetlolika srajce, ovratnike in manšete. Pere, suši, mouka in lika domače perilo. **tovarna JOS. REICH.**

KOLINIKOVA
TVORNICA (KORIJE
LJUBLJANA.

OKUSNA IN ZDRAVA
JE
KOLINSKA KAVA!

- cenejše vrste. Volneno ali polvolneno, enobarvno gladko blago, 130-140 cm široko, tehta 1 m ca 25 dkg in stane v tovarni za 1 m Din 40-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 46-20, za 1 m Din 11-55, prevozni in drugi stroški Din 1-50, prometni davek Din 1-75, vse dajatve skupaj Din 14-80, ali 37% od vrednosti blaga v tovarni.
9. Poplin (lahko volneno blago za ženske obleke), cenejše vrste. Enobarvno, gladko, 95-100 cm široko, tehta 1 m 12 dkg in stane v tovarni za 1 m Din 17-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 46-20, za 1 m Din 5-55, prevozni stroški za 1 m Din -75, prometni davek za 1 m Din -75, vse dajatve skupaj Din 7-05, ali 42% od vrednosti blaga v tovarni.
10. Cefir (bombažasto blago za ženske obleke). Večbarvno na obeh straneh enako vzorčasto (križasto ali ertasto), 95 cm široko, tehta 1 m 15 dkg in stane v tovarni za 1 m Din 12-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 26-95, za 1 m Din 4- (car. postavka 277-1/b večbarvno des.), prevozni in drugi stroški za 1 m Din -90, prometni davek Din -55, vse dajatve skupaj 5-45 dinarja, ali 45% od vrednosti blaga v tovarni.
11. Cefir-porhat za obleke in podloge. Večbarvno, na obeh straneh enako vzorčasto (križasto ali ertasto), 65-70 cm široko, tehta 1 m 15 dkg in stane v tovarni Din 7-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 23-10, za 1 m Din 3-46 (car. postavka 277-1/a večbarvno des.), prevozni in drugi stroški za 1 m Din -90, prometni davek Din -38, vse dajatve skupaj Din 4-74, ali 68% od vrednosti blaga v tovarni.
12. Cefir (blago na obeh straneh enako vzorčasto, za srajce), cenejše vrste. Večbarvno, 76-80 cm široko, tehta 1 m ca 9 dkg in stane v tovarni Din 10-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 34-65, za 1 m Din 3-12 (car. postavka 277-2/b večbarvno des. - za mercerisirano blago še dodatek za 1 m 90 par), prevozni in drugi stroški za 1 m Din -60, prometni davek Din -45, vse dajatve skupaj Din 4-17, ali 42% od vrednosti blaga v tovarni (za mercerisirano še 90 par, skupaj 50%).
13. Flanela (zimsko blago za perilo itd.), cenejše vrste. Večbarvno, 70-72 cm široko, tehta 1 m ca 10 dkg in stane v tovarni 5- dinarjev, za to blago znaša carina na 1 kg Din 21-12, za 1 m Din 2-11 (car. postavka 277-1/a večbarvno), prevozni in drugi stroški za 1 m Din -60, prometni davek -25 dinarja, vse dajatve skupaj Din 2-96, ali 60% od vrednosti blaga v tovarni.
14. Klot, črn in v drugih barvah za podloge, cenejše vrste. Enobarvno, 140 cm široko, tehta 1 m 20 dkg in stane v tovarni Din 14-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 21-56, za 1 m Din 4-31, (ako je mercerisirano še dodatek za 1 m Din 1-54, (car. postavka 277-1/b enobarvno) davek -70 dinarja, prevozni in drugi stroški Din 1-20, vse dajatve skupaj Din 7-75, ali 55% od vrednosti blaga v tovarni.
15. Tiskovina (Blaudruck) za predpasnike itd., cenejše vrste. Dvobarvno, 70 cm široko, tehta 1 m 10 dkg in stane v tovarni Din 5-50, za to blago znaša carina na 1 kg Din 18-48, za 1 m Din 1-85 (car. postavka 277-1/a bojeno), prevozni in drugi stroški Din -60, prometni davek Din -26, vse dajatve skupaj Din 2-71, ali 50% od vrednosti blaga v tovarni.
16. Platno za rjuhe, cenejše vrste. Beljeno, debelonitno, 150 cm široko, tehta 1 m 40 dkg in stane v tovarni Din 13-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 17-16, za 1 m Din 6-86 (car. postavka 277-1/a beljeno), prevozni in drugi stroški Din 2-40, prometni davek Din -74, vse dajatve skupaj Din 10-., ali 75% od vrednosti blaga v tovarni.
17. Platno za perilo, cenejše vrste. Beljeno, sredno-nitno, 72 cm široko, tehta 1 m 11 dkg in stane v tovarni Din 5-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 17-16, za 1 m Din 1-90 (car. postavka 277-1/a beljeno), prevozni in drugi stroški Din -60, prometni davek Din -25, vse dajatve skupaj Din 2-75, ali 55% od vrednosti blaga v tovarni.
- Svileno blago.**
18. Svileni ruta (robei za na glavo, katere nosijo pri nas kmetice in delavke), tehta 12 komadov 1 kg in stane v tovarni za komad Din 50-., carina znaša za porobljene za 1 kg Din 495-., za 1 komad Din 41-., prevozni in drugi stroški 1- dinar, prometni davek Din 3-., vse dajatve

Kupujmo domače blago!

K člankom, ki jih v zadnjem času prinašajo naši strokovni kakor tudi drugi časopisi, zlasti sedaj v hudi gospodarski krizi, poslali so nam mari-borski manufaktursti zanimiv članek, ki ga v nastopnem dobesedno pričujočem v glavnem radi tega, ker veliko trgovcev se zdaj ni na jasnem, koliko znaša carina na manufakturno blago in kalkulirajo v cenno carino, prevozne stroške in skupni davek, ki dejanski izmeri nikakor ne odgovarja, ter s tem provzročajo sebi škodo, svojim tovarišem pa konkurenco, ki bi pri pravilni kalkulaciji bila nemogoča.

Pišejo nam:

Koliko znaša pri nas carina, prevozni i. dr. stroški ter prometni davek za nekatere cenejše vrste tekstilnega (manufakturnega) blaga?

Za primer navajamo nekaj vrst cenejšega blaga, katerega kupuje v večini le naše kmečko in delavsko ljudstvo, oziroma manj premožni sloji.

1. Double-sukno, za zimске sukne. Večbarvno vzorčasto blago cenejše vrste; tehta

1 m ca 1 kg in stane v tovarni za 1 m Din 55-., za to blago znaša carina za 1 kg Din 34-65, za 1 m Din 35-., prevozni in drugi carinsko-manipulacijski stroški 5- dinarjev, prometni davek (ki se sedaj plačuje že pri uvozu) Din 3-., torej znašajo vse dajatve skupaj za 1 m Din 43-., to je 80% od vrednosti blaga v tovarni.

2. Črno in drugo enobarvno sukno za zimске sukne. V eni barvi, gladko ne vzorčasto, cenejše vrste, tehta 1 m ca 1 kg in stane v tovarni za 1 m Din 50-., za to blago znaša carina za 1 kg Din 27-72 za 1 m Din 28-., prevozni in drugi stroški za 1 m Din 5-., prometni davek za 1 m Din 3-., torej znašajo vse dajatve skupaj za 1 m Din 36-., t. j. 70% od vrednosti blaga v tovarni.

3. Kamgarn, za moške obleke. 140 do 150 cm širok, večbarven, vzorčasto blago, cenejše vrste, tehta 1 m ca 45 dkg in stane v tovarni za 1 m Din 110-., za to blago znaša carina za 1 kg Din 53-90, za 1 m Din 25-., prevozni in drugi stroški 3- dinarje, prometni davek Din 4-50, vse dajatve skupaj Din 32-50, t. j. 30% od vrednosti blaga v tovarni. (Na še cenejše blago te vrste, je ista carina kol zgoraj, ako je v isti težini.)

4. Sukno (Loden), za navadne moške obleke. 140-150 cm široko, večbarvno, vzorčasto blago, cenejše vrste, tehta 1 m ca

50 dkg in stane v tovarni za 1 m Din 33-., za to blago znaša carina za 1 kg Din 53-90, za 1 m Din 27-., prevozni in drugi stroški za 1 m Din 3-., prometni davek 2- dinarja, vse dajatve skupaj Din 32-., ali 95% od vrednosti blaga v tovarni

5. Hlačevina, bombažasto blago, vrsta 8. 120-125 cm široka, dvobarvno tkana, tehta 1 m ca 40 dkg in stane v tovarni 1 m 22- dinarjev, za to blago znaša carina za 1 kg Din 21-56, za 1 m 8-50, prevozni in drugi stroški za 1 m Din 2-., prometni davek Din 1-., vse dajatve skupaj Din 11-50, ali 50% od vrednosti blaga.

6. Blago za ženske plašče, cenejše vrste. Volneno ali polvolneno, večbarvno in vzorčasto, 140-150 cm široko, tehta 1 m ca 50 dkg in stane v tovarni za 1 m Din 55-., za to blago znaša carina na 1 kg Din 53-90, za 1 m Din 27-., prevozni in drugi stroški za 1 m Din 3-., prometni davek Din 2-80, vse dajatve skupaj Din 32-80, ali 60% od vrednosti blaga v tovarni.

7. Gladko blago za ženske plašče, cenejše vrste. Volneno ali polvolneno, enobarvno gladko blago, 140-150 cm široko, tehta 1 m ca 50 dkg in stane v tovarni za 1 m 55- dinarjev, za to blago znaša carina na 1 kg Din 43-12, za 1 m 21-50, prevozni in drugi stroški za 1 m Din 3-., prometni davek Din 2-60, vse dajatve skupaj Din 27-10, ali 50% od vrednosti blaga v tovarni.

8. Kamgarn in ševijot za ženske obleke,

skupaj za 1 kom. Din 45.—, ali 90% od vrednosti blaga v tovarni.

19. Polsvilene rute, robei za na glavo. 12 komadov tehta 1 kg in stane v tovarni za 1 komad Din 222.—, carina za porobljenost za 1 kg Din 220.—, za 1 kom. Din 18.—, prevozni in drugi stroški za 1 kom. 1.—, d'rar, prometni davek za 1 kom. Din 135.—, vse dajatve skupaj Din 2035, ali 90% od vrednosti blaga v tovarni.

20. Svileno blago (za obleke, bluze itd.), cenejše vrste. Enobarvno, iz umetne svile 100 cm široko, tehta 1 m 8.dkg in stane v tovarni Din 30.—, za to blago znaša carina za 1 kg Din 277.—, za 1 m Din 22.—, prevozni in drugi stroški za 1 m Din —50, prometni davek Din 170, vse dajatve skupaj Din 2420, ali 80% od vrednosti blaga v tovarni.

Seveda je razen tega še mnogo drugega tekstilnega blaga, katerega se še ne izdeluje v zadostni meri v naši državi in se mora isto že vsled tega uvažati, vendar pa radi pomanjkanja prostora ni mogoče vsega tukaj navesti.

Iz navedenih postavk, se pa razvidi, kako visoko je s carino zaščitena naša tekstilna industrija in koliko mora naš trgovec-uvoznik investirati za carino, prevozne stroške in druge dajatve, katere znašajo na zgoraj navedeno cenejšo tekstilno blago, povprečno vzeto, več kot 50% od vrednosti blaga. Seveda mu vse te izdatke končno povrne konzument, a to šele tedaj, kadar mu odkupi in tudi plača blago.

Vse te ogromne izdatke za uvozno carino, prevozne stroške itd. naš trgovec le težko zmaguje in prepričani smo, da ako bi mu bila dana možnost, da si nabavi vse potrebno blago — po primernih cenah in današnji težki gospodarski krizi primernih plačilnih pogojih — pri nas, bi vsak raje kupoval

val blago doma, ne pa v inozemstvu, žal pa temu ni tako.

Zato se še vedno toliko tekstilnega blaga uvažuje in temu glavni vzroki so pa sledeči:

1. Vse zgoraj omenjene vrste blaga se še ne izdelujejo v naši državi, vsaj ne v zadostni množini. Volneno blago: kamgarn, ševijot, poplin itd. za ženske obleke se pa sploh še ne izdeluje pri nas.

2. Trdimo lahko, da naša tekstilna industrija povečini izrablja zaščitno carino v preizdatni meri v svoj prid — radi tega je tudi več vrst blaga, izdelanega doma, dražjih kot pa v inozemstvu.

3. Inozemski industriji in veletrgovci oddajajo svoje blago zlasti sedaj, ko je nastala težka gospodarska kriza, na dolgotrajne plačilne pogoje — kakršnih pri nas skoro ni mogoče doseči.

4. Večina naše industrije oddaja svoje izdelke le veletrgovcem, tu in tam še tudi večjim detailnim trgovcem, manjšim trgovcem pa skoro ni mogoče dobiti blaga naravnost iz tovarni, ker baje premalo rabijo, pač pa dobe krošnjariji, ki povzročajo trgovini veliko konkurenco, vsako količino tudi direktno iz tovarne.

5. Tudi s tožbami in eksekucijami niso inozemski dobavitelji tako nagli, kot naši in je tudi v tem splošna želja, da bi bili naši dobavitelji, vsaj v tem težkem času napram drugače solventnim in solidnim trgovcem glede plačilnega roka nekoliko potrpežljivejši.

To bodo menda tudi glavni vzroki, zakaj se še vedno toliko tekstilnega

blaga uvažuje in to vkljub zgoraj navedeni visoki carini in kljub temu, da se dosti tega blaga že izdeluje pri nas.

Zato bi priporočali naši tekstilni industriji sledeče:

1. Pri prodaji blaga naj v večji meri upošteva inozemske cene, ki so dokaj nižje nego pri nas.

2. Poizkuša naj izdelovati tudi takšno blago, koje se dosedaj pri nas še ni izdelovalo, da ne bodo trgovci primorani tako blago še vedno uvažati, na primer: volneno blago, ševijot, kamgarn, poplin, šerž finejše cefirje za perilo, flanelaste odeje itd.

3. Po možnosti naj oddajajo svoje izdelke tudi manjšim solidnim trgovcem, popolnoma naj pa opuste prodajo blaga krošnjarijem, pa četudi blago takoj plačajo.

4. Po možnosti naj prilagodi sedanje kratke in stroge plačilne pogoje onim, ki so v inozemstvu.

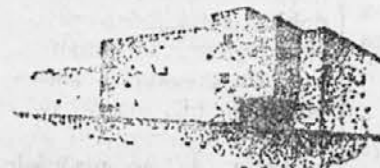
Ako se bo tem željam ugodilo, potem smo prepričani, da se bo še vedno

ogromni uvoz tekstilnega blaga, znatno zmanjšal in le potem se bo našemu trgovcu lahko reklo, oziroma priporočalo: Kupuj domače blago!

Trgovski gremij v Mariboru, odsek manufakturnikov.

Ljubljanska borza

Točaj 11. decembra 1931.	Povpraševanje Din	Ponudbe Din
DEVIZE:		
Amsterdam 100 h. gold.	2274.74	2281.58
Berlin 100 M	—	—
Bruselj 100 belg	783.86	786.22
Budimpešta 100 penoš	—	—
Curik 100 fr.	1097.85	1101.15
Dunaj 100 šilingov	—	—
London 1 funt	182.06	189.56
Newyork 100 dolarjev	5611.30	5628.30
Pariz 100 fr.	221.54	222.20
Praga 100 kron	166.87	167.37
Stockholm 100 šved. kr.	—	—
Trst 100 lfr	287.26	293.26



GRADBENO PODJETJE IN TEHNIČNA PISARNA ●●

MIROSLAV ZUPAN - Ljubljana

STAVBENIK Poštni ček, račun št. 12.854 Telefon št. 2105

Beton, železobetonske vodne zgradbe, arhitektura ter vsakovrstne visoke zgradbe itd. ●● Sprejemanje v strokovno izvršitev vseh načrtov stavbne stroke ●● Tehnična mnenja ●● Zastopstvo strank v tehničnih zadevah

Spedijsko podjetje

R. Ranzinger

Ljubljana

Telefon št. 20-60

prevzema vse v to stroko spadajoče posle. Lastno skladišče z direktnim tirom od glav. kolodvora. Carinsko skladišče. Mestne trošarine prosto skladišče. Carinsko posredovanje. Prevoz pohištva s pohištvenimi vozovi in avtomobil

Brzotavi: Krispercoloniale Ljubljana — Telefon št. 2263

Ant. Krisper Coloniale

Lastnik: Josip Verlič

Veletrgovina kolonialne robe. Ljubljana Zaloga špirita, raznega žganja in konjaka. Velepražarna kava. Dunajska cesta 33 Mineralne vode. Mlini za dišave. Točna postrežba Ustanovljeno leta 1840 Ceniki na razpologo

KLIŠEJE

vseh vrst po fotografijah ali risbah izvršuje najsolidnejše klišarna ST-DEU LJUBLJANA DALMATINOVA 13

MLINSKO-TEHNIČNE POTREBŠČINE

MLINSKA SITA
GONILNA JERMENA
MLINSKI STROJI
MLINSKI KAMNI VSEH VRST
BRCAR & Co., Ljubljana, Kolodvorska ul. 35
Telefon št. 27-25 Ceniki brezplačno

SLOVENIA TRANSPORT

Železniško-carinsko, spedijsko in transportno podjetje
Ljubljana, Miklošičeva 21
Špedicija MEDNARODNI TRANSPORTI
Ocarinjenje PREVOZI — PRESELITVE
Tarifni biro Telefon 27-18

Motvoz Grosuplje

domač slovenski izdelek • Svoji k svojim!



Tovarna motvoza in vrvarna d. d.
Grosuplje pri Ljubljani

Kreditni zavod za trgovino in industrijo

Ljubljana, Prešernova ul. 50 (v lastnem poslopiju)

Brzjavke: Kredit Ljubljana. - Telefon št.: 2040, 2457, 2548; Interurban: 2706, 2806. - Peterson International Banking Code

Obrestovanje vlog, nakup in prodaja vsakovrstnih vrednostnih papirjev, deviz in valut, borzna naročila, predurni in krediti vsake vrste, eskompt in inkaso menie ter nakazila v tu- in inozemstvo, safedepoziti l. t. d.

Kristalna soda

v vrečah po 50 in 100 kg.
Pralni lug znamke »Zora« z 5% mila.
Pakovan v zavitkih po 1/4 kg. Zaboji po 25 kg.
Odprto blago v zabojih po 50 kg.
Pralni milni praški znamke »Zora«.
Kvalitete »Prima«, pakovan v zavitkih po 1/4 kg.
Zaboji po 25 kg.
Odprto blago v zabojih po 50 kg.
Kvalitete »Ekstra«, odprto blago v zabojih po 50 kg.
Zahtevajte ponudbe od tvrdke:

Dolničar & Richter, Ljubljana
Zvonarska ulica

I. Slanovic

splošno ključavničarstvo
Ljubljana, Gajeva ulica 2
se priporoča za vsa v to stroko spadajoča dela. Specijelno za delikatesna in slaščičarska namizna in izložbena stojala iz mendenine ali železno poniklovana.

Halo!

Vsa pleskarska, sobo- in črkoslikarska dela prevzema in strokovno izvršuje družba z o. z. Josip Marn, pleskar, ličar sobo- in črkoslikar
Ljubljana, Dunajska cesta št. 9
Cene zmerne!

To je

tisti obžalovanja
vredni moški,



ki ne ve kako naj v tej
težki krizi premaga poslov-
ne težave. Promet v njegovem
podjetju je vsak dan manjši.
Bilanca izkazuje težko iz-
gubo. Velike skrbi ga tarejo...

Ne želimo, da bi ti kdaj
prišli v tak položaj, kobi

stali pred polomom in si ne bi znali pomagati. Strašno težko mora biti človeku pri srcu, kadar vidi, da je vse njegovo prizadevanje in življenjsko delo uničeno.

Tako daleč ne sme priti!

Vi gotovo nečete razočaranj!

Vi si gotovo želite velikih uspehov!

Lahko jih dosežete, toda ne dosežete jih samo s tem, da delate vse dni in noči, temveč dosežete jih z razumom. Razmišljajte o metodah, kako in na kakšen način najlaže dosežete svoj cilj. Kakšne priprave boste izvršili, da bo Vaše delo uspešno. Hodite z duhom časa, delajte tako, kakor sedanja doba zahteva.

Današnji čas zahteva močnih ljudi, ki hitro mistijo in hitro ukrepajo.

Nikar ne delajte poizkusov na lastni koži, ker boste razočarani. Dajte se poučiti od tistih, ki jih je življenje izšolalo, ki so plačali za svoje cilje visoko šolnino. Vsi veliki možje: Edison, Ford, Firestone, Bell, Wright, Tesla, Pupin, Rockefeller, Bafa, so doživeli velika razočaranja, preden so dosegli uspehe. Vse bridke ure obupa bi jim bile prihranjene, ako bi jim bil kdo pokazal pot, ki vodi do cilja.

O vsem tem je zbral mnogo gradiva svetovnoznaní narodni gospodar Herbert N. Casson.

Spisal je 69 knjig, izvečine o trgovskih zadevah, katerih se je prodalo na sto tisoče. Več izmed njih je bilo prevedenih v druge jezike: v češkega, danskega, francoskega, norveškega, švedskega, nemškega, ogrskega, holandskega, španskega, rumunskega, poljskega in grškega. Posebno velike angleške izdaje so izšle tudi v Ameriki in Avstraliji.

Veliko je Slovencev, ki hočejo doseči v življenju vidnih uspehov. Zato smo odkupili avtorske pravice Cassonovih del. Izbrali bomo najboljša njegova dela. Izdajali bomo tudi njegov list »The Efficiency Magazine« pod imenom »Uspeh«, revija za trgovsko vedo. Sedaj imamo v tisku tele njegove knjige:

- »SREČA TE IŠČE ...«
- »KAKO PREMAGAM POSLOVNE TEŽKOČE.«
- »VEČ ČISTEGA DOBIČKA.«
- »BUSSINES — KUPČIJA.«
- »PRODAJAJ Z USPEHOM.«

Te knjige Vam bodo dale novih idej in mišljajev. Kadar boste malodušni in si ne boste vedeli pomagati, Vam bodo knjige pokazale nova pota in Vas bodo podžgale, da boste lahko premagali zapreke.

Izkušeni industrijci, praktični trgovci in obrtniki bodo dobili v teh knjigah smernice, kako lahko dvignejo svoj promet, kako premagajo poslovne težave, kako zvišajo dobiček, kako se prodaja z uspehom in kako pride človek do novih trgovskih metod.

Mladi ljudje, ki si hočejo ustvariti dober položaj ali ki hočejo dobro službo, ne smejo čakati, da jim »sreča« prinese bogastvo. Sreča je v njih samih. Vsak je sam svoje sreče kovač. Sreča je Vaša sposobnost. Sposobnost pa je odvisna od idej, od vzpodbude, od znanja in od razuma.

Mladi ljudje naj si tole zapomnijo:

**Mojster je tisti, — ki ustvarja!
Pomočnik je tisti, — ki kaj zna!
Vajenec pa je — — — v s a k!**

KAJ HOČETE BITI

Ali hočete stati v ospredju slovenskega življenja? Ali hočete biti v prvih vrstah naših narodnih gospodarjev? Ali hočete imeti vpliv in hočete biti mož-mojster-voditelj?

Cassonove knjige Vam pokažejo pot, kako morate hoditi, da ne boste v življenju deležni bridkih razočaranj.

Z izdajanjem knjig za doseg uspehov zamašimo vrzel v slovenskem knjigotrštvu. Uvažujemo sedanjí težki čas, ko je povsod pomanjkanje denarja. Zato hočemo omogočiti nabavo knjižnice za trgovsko znanost z nizko ceno in ugodnimi plačilnimi pogoji.

Naročnina za vseh pet knjig in list »The Efficiency Magazine« s sloven-

skim imenom »USPEH«, revija za trgovsko znanost, znaša mesečno:

za mehko vezane knjige in list Din 20.—;

za vezavo knjig v platnu je treba doplačati po Din 5.—.

Vseh pet knjig broširanih in list stane torej Din 240.—;

v platno vezanih pa Din 300.—.

Poudarjamo, da Vam povrnemo denar, če Vam knjige ne bodo všeč.

Zagotavljamo Vas pa lahko, da knjige, kadar jo dobite v roke, ne boste prej odložili, dokler je ne boste do konca prečitali.

Priložili smo naročilno dopisnico in Vas prosimo, da jo izpolnite. Nikar ne odlašajte z naročilom. **Ta-ke knjige potrebujete ta-**

koj. Sedaj jih lahko dobite za Din 20.— na mesec, kesneje boste plačali za teh pet knjig Din 410.—.

Prvo knjigo Vam pošljemo takoj, ko vplačate dva obroka v znesku Din 40.—, oziroma za v platno vezane Din 50.—.

VAŽNO UTEGNE BITI ZA VAS, ČE PREČITATE ŠE TELE VRSTICE:

KDO JE HERBERT N. CASSON?

Rodil se je leta 1869. v majhni vasi v pokrajini Ontario v Kanadi. Pri svojem očetu, ki je bil misijonar med Indijanci, se je H. N. Casson razvil v vestnega in znanstvenega misleca, polnega zdravega tipično ameriškega duha in humorja. Visoke študije je dovršil na Victoria-Collegen na vseučilišču v Torontu v Kanadi. Ko je bil 24-let star, je odpotoval v Združene države. Leta 1893. je bil že urednik pri Enciklopediji za socialno reformo in je že slovel kot odličen predavatelj o izvirnih poglavjih socialne vede. Nato je bil pod Arthurjem Brisbaneom urednik pri listu »New York Journal«. Štiri leta je bil član uredništva velikega Pulitzerjevega dnevnika »The New York World«, tri leta pa je sodeloval pri velikem mesečniku »The Munsey's Magazine«.

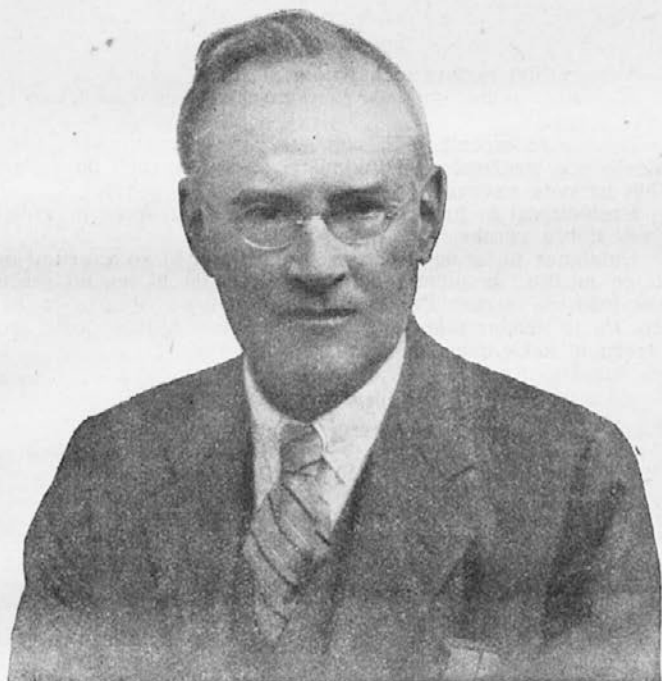
Ker se je specializiral za povesti in članke iz trgovskega in finančnega življenja, je postal družabnik Harringtona Emerssona, inženjerja učinkovitosti (Efficiency), in se je tako visoko povzpел, da je postal eden glavnih voditeljev učinkovitostnega (Efficiency) gibanja v Ameriki.

Seveda mu ni zadostovalo, da bi o svojih teorijah samo pisal. Hotel je svoje teoretično znanje tudi praktično uporabiti, zato se je napotil po Ameriki, Kanadi in Angliji od tvornice do tvornice. Najrajši je pomagal tam, kjer so bile težave in kjer je podjetje stalo pred polomom. Neutrudljivo je delal na osnavljanju industrijske organizacije. Sodeloval je pri največjih in najpomembnejših podjetjih sveta (»Bell Thelephone Company«, »International Harvester Company«, »Standard Oil Company«), ki se imajo za svoje veleuspehe zahvaliti samo Cassonu in njegovim previdnim in preudarnim nasvetom.

H. N. Casson je osnoval v New Yorku »H. K. Mac Can Company«, založništvo, ki je dalo že v drugem letu obstoja en milijon dolarjev dobička.

Leta 1914. je prišel na obisk v očetovo domovino na Angleško. Ko se je vnela vojna, je ostal na Angleškem in ustanovil »The Efficiency Magazine«. Ta trgovska revija izhaja sedaj v 30.000 izvodih. Izhaja pa tudi hkrati v petih tujih jezikih v nakladi 20.000 izvodov.*

* Izhajal bo tudi v slovenskem jeziku pod imenom »USPEH«, revija za trgovsko znanost.



Herbert N. Casson

Navzlic temu, da je bil s svojim delom in pisateljevanjem močno zaposlen, se mu je med vojno poverilo nadzorovanje in vodstvo tvornic za municijo in vojni material.

S svojo genialno nadarjenostjo je dvignil produkcijo v tem času pri več ko 50 podjetjih.

H. N. Casson je zgovoren, da ga občudujejo veliki finančniki in pridobitniki. Soglasno priznavajo, da je njegova umetnost koristna vsem poslovnim ljudem.

Cassonova predavanja so splošno znana. Ko je nekoč leta 1914. predaval pred 3.000 ameriškimi podjetniki, je tako zaslovel, da so mu ob priliki trgovskega kongresa ponudili za polurno predavanje 1.000 dolarjev (56.000 Din).

Zdaj živi Casson v Londonu. Je predsednik »Publicity Cluba« in »Royal Society of Arts«. Ugleden in silno bogat mož je, za kar se ima zahvaliti sebi in svojemu delu.

Neprestano se trudi, da bi svojo znanost o finančnih in trgovskih poslih razširil v vseh panogah poslovnega življenja. Mnogim industričcem in trgovcem je zvest in nepogrešljiv prijatelj, svetovalec in vodnik mladih ljudi, ki jih hoče privedi s svojimi nasveti do vidnih uspehov.

Zato spadajo njegove knjige na mizo vsakega izkušenega poslovnega in mladega, po napredku stremečega človeka, ker Cassonove knjige prinašajo zlato.

Kaj piše Casson o posameznih knjigah:

Zakaj sem napisal knjigo: »šče te sreča.«

Res je — verujem v srečo. Ampak sreča se naredi, ustvari, se ne rodi. Noben človek se ne rodi srečen. Srečnih zvezd ni. Ni talismanov. Želim pa, da bi bili.

Človek, ki ima srečo, je zase spoznal skrivnost sreče. Tudi jaz sem jo. Dognal sem celo trinajst skrivnosti sreče, ki jih podajam v pričujoči knjigi.

V tej knjigi razlagam, kaj pomeni sreča.

Čitatelju nudim pogled za kulise in mu razodevam prave vzroke sreče.

Na stotine srečnih ljudi sem spoznal v življenju. Da, vse svoje življenje sem preživel med ljudmi, ki so se povzpeli do vrha ali pa so bili na potu navzgor.

Premotrival in proučeval sem vzroke njih sreče in vselej sem zasledil dobre vzroke.

Dandanes je še na tisoče in tisoče ljudi, ki so zaprti v majhno delo, in mislijo, da nimajo nobene prilike, da bi postali srečni. Ne znajo priti do sreče. Poizkušajo vse mogoče stvari, da bi ujeli srečo. Pa je vendar tako lahko. Ako prečitata knjigo, boste spoznali, da sreča ni zaklenjena, da Vas sreča išče.

VSEBINA TE KNJIGE JE:

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. Proučuj povprečnosti in odsotnosti. | 8. Igraj svojo igro. |
| 2. Doženi vzrok. | 9. Vzdrži, dokler ne zmagáš. |
| 3. Bodi hiter. | 10. Pridobi si prijateljev. |
| 4. Pojdi tja, kjer je sreča. | 11. Deli srečo z drugimi. |
| 5. Vzbučaj ugodno pozornost. | 12. Ravnaj pošteno. |
| 6. Tvečaj! Riskiraj! | 13. Žena ti bodi tovarišica. |
| 7. Imej mnogostransko zanimanje. | |

»Kako premagamo težave?«

Pričujoča knjiga je knjiga dinamita, vsaj njen namen je tak.

Njena svrha je, da premaga nedelavnost, ki mrtvi velik del trgovcev in tvorničarjev, in škoda je le, da je ne bodo kupili tisti, ki jo najbolj potrebujejo.

Knjiga je pobuda, ki kaže pota in sredstva. Ako se dobi trgovec, ki jo prebere, potem pa sede in nič ne stori, takemu človeku ni mogoče pomagati. Eden je izmed nepokopanih mrtvih.

Največja potreba sedanjega časa je volja človeka, da se bori zoper težave in malodušnost. Še nikdar ni bilo toliko tega na svetu kakor dandanes.

Nasplošno imamo deset vrst težav:

1. Pomanjkanje denarja.
2. Pomanjkanje znanja.
3. Pomanjkanje priložnosti.
4. Ovirajoči ljudje.
5. Trgovske prilike.
6. Konkurenca.
7. Osebna nesposobnost.
8. Družinske sitnosti.
9. Slabo zdravje.
10. Pozabljivost.

Vse te težave se dajo bolj ali manj premagati. Pričujoča knjiga pa se ne bavi s težavami kakor je n. pr. neznošno obdavčenje, tuja carina ali oboroževanje, ker posameznik nima moči, da bi jih premagal. Peča se samo s tistimi osebnimi težavami, za katere ni treba zakonodaje ali mednarodnega sodelovanja.

Po mojih mislih to ni knjiga vsakdanjosti. Ne pravim samo: »Volja premaga vse težave«, potem pa pustim vse skupaj na miru. Pot kažem. Kažem, kaj naj se ukrene. Knjiga je kažipot, ne molitvenik. Pisana je za ljudi, ki ne znajo premagati svojih trgovskih težav.

Vsebina te knjige, mimo tega pa poštena količina poguma, delavnosti in vztrajnosti bo pomagala vsakomur skozi težave, ki ga tarejo. Veliko obetanje je to za nekoliko dinarjev, pa — evo je.

VSEBINA KNJIGE »KAKO PREMAGAMO TEŽAVE« JE:

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1. Potrata s skrbmi in jezo... | 6. Vztrajnost nad vse!... |
| 2. Vrednost težkoč... | 7. Kaj treba najprvo storiti... |
| 3. Kadar imaš težkoče pred seboj — se uči. | 8. Kako najbolje uporabljamo banko... |
| 4. Odločitev, ne odlašanje... | 9. Uredi — priredi — izboljšaj... |
| 5. Praktična vrednost poguma... | |

O knjigi »Več čistega dobička« pravi H. N. Casson tole:

Pričujoča knjiga je za sedanje čase.

Knjiga kaže, kako se da povečati čisti dobiček, in doseže, kar nobena druga ne: vso pozornost osredotoči na čisti dobiček.

Dejstvo je, da mora moderni trgovec misliti o toliko drugih stvareh, da kaj kmalu zanemari prav tisto, kar je najvažnejše.

Zapleten je v mešanico vsakdanjih dolžnosti, ki se mu vse vidijo važne. Ako je glavni vodja podjetja, prevzame vsakdanje delo navadno vse njegove moči.

Polovico dneva mu lahko vzame korespondenca, drugo polovico pa zadeve posameznih oddelkov njegovega podjetja.

Ves dan mora imeti opravka s pismi, brzojavami, razgovori in vprašanji, in vendar se lahko zgodi, da ni ganil z mezincem, da bi povečal čisti dobiček podjetja.

Mnoga naša podjetja se v resnici upravljajo in vodijo, kakor bi bila državni uradi.

Marsikatero podjetje dela leto za letom z veliko izgubo, kakor da bi bila le-ta nekaj primernege in navadnega. Podjetja so delala s takimi izgubami, da so jim banke zaklicale: »Stoj!« in jih prisilile, da so se preuredila.

Izgube začnemo smatrati za normalne. Upravni svet, ki zaključuje leto z občutno izgubo, se izvoli iznova.

Nič resnega se ne stori. »Bo pa drugo leto boljše!« pravimo. In uprava mečka zopet nadalje in vztraja pri načinu vodstva in upravljanja, ki mora zopet prinesiti izgubo.

Prišel je torej čas, ko moramo vso pozornost osredotočiti na čisti dobiček.

Sedaj, ko so razmere tako neugodne, ta problem ovira in otežuje vse druge.

Ves naš prospeli in napredek, da, naša bodočnost je odvisna od čistega dobička.

Razmere moramo preurediti in jih spraviti v pravi tir.

Pričujoča knjiga je po mojih mislih prva, ki je kdaj osredotočila vso pozornost samo na ta predmet, in upam, da bo marsikateremu trgovcu, obrtniku in podjetniku sploh pomagala, da zmanjša izdatke in izgube ter poviša dohodke.

Samo iz večjega dobička pridejo lahko boljše razmere, boljše plače in višji življenjski standard.

VSEBINA KNJIGE JE TALE:

1. Več čistega dobička.
2. Malo podjetij ima velik dobiček.
3. Zakaj je čisti dobiček tako majhen
4. Kako zvišati čisti dobiček.

Pisatelj uvod h knjigi »Bussines«:

Najpoprej naj omenim, da se to, kar po navadi imenujemo »trgovino«, razvija polagoma v znanost. S tem pa seveda ne trdim, da je ta veda že popoln nauk. Še vedno nima določnih smernic, obče priznanih osnov in zakonov. Še je zmedena, neurejena in nejasna. Vendar pa so že nastopili posamezni trgovci, pionirji, ki so določili nekatera načela in dokazali njih pravilnost tudi z uspehi.

Poedine industrije, ki so ustanovljene na znanstveni podlagi, kažejo presenetljive uspehe. Statistično je ugotovljeno, da dela danes v Zedinjenih državah pod »znanstvenim vodstvom« 200.000 delavcev. Na žalost nimamo podobnih podatkov iz drugih držav, kjer je industrija tudi visoko razvita.

V splošnem je pa zamisel »trgovinske znanosti« čisto nova. Komaj dvanaest dobrih del razpravlja o tem predmetu. Le v nekaterih šolah se poučuje tisto bore malo, kar je doslej znanega. Največ tega pa se na tišem koristno uporablja.

Vendar mislim, da je že napočil čas, ko morajo nastopiti glasniki trgovske znanosti in predati javnosti uspehe svojega proučavanja. Nobena znanost se ne more v temi razvijati in živeti. Seveda

se bo s tem vzbudila tudi kritika. Toda nič ne more tako silnega pokreta zadržati na njegovi zmagovalni poti.

Trgovina se naslanja — kakor matematika — na neizpremenljiva pravila ali aksiome. Tudi njej so podlaga neovržne resnice. To so osnovni in glavni stebri vse »trgovine«. Za trgovca so, kar je za mornarja magnetnica, kar je za tesarja sekira, kar je za inženjerja šestilo.

VSEBNA JE:

1. nauk: Za kupčijo sta potrebni najmanj dve osebi ali več.
2. nauk: Vsaka kupčija sestoji iz prvih: iz kupca, prodajalca in blaga.
3. nauk: Prodajna cena je vsota stroškov in dobička.
4. nauk: Preobilica blaga niža njegovo ceno, pomanjkanje pa jo dviga.
5. nauk: Kupec je tisti, ki mu je predmet sam važnejši od kupne cene.
6. nauk: Poraba časa povečuje stroške.
7. nauk: Promet blaga povečuje stroške.
8. nauk: Množinska proizvodnja zmanjšuje stroške.
9. nauk: Lastni stroški so vsota nabavnih in drugih izdatkov.
10. nauk: Najprej stroški, potem šele dobiček.
11. nauk: Čim večje tveganje, tem manjši dobiček.
12. nauk: Vrednosti se izpreminjajo.
13. nauk: Imamo trenutne vrednosti in vrednote bodočnosti.
14. nauk: Le zlato je denar.
15. nauk: Po povprečnosti sodimo.
16. nauk: Trgovina stremi po zedinjenju.

O knjigi »Prodajaj z uspehom« piše tole:

Ta knjiga vsebuje popoln tečaj o umetnosti nadrobnega prodajanja. V bistvu je določena za lastnike trgovin in njih pomočnike.

Ona nam daje navodila, kako si obdržimo stare odjemalce in kako si priborimo novih, kako vzdržimo ceno na isti višini in kako dosežemo hitrejšo prodajo, kako izobrazimo trgovske pomočnike in podobno.

To so praktični problemi, s katerimi se mora ukvarjati detajlist. Njih uspešno izvajanje mu prinese lepe dohodke, mu morda ustvari celo premoženje. Če jih pa misli zanemarjati, naj rajši svojo trgovino takoj zapre.

V svojih zadnjih dveh poglavjih podaja knjiga življenjepise onih uspešnih trgovcev, ki so razvili nove metode za zvišanje prodaje, in 25 predlogov za izvajanje in uporabo.

Že zaradi teh dveh poglavij je vredno kupiti to knjigo. Za malo denarja dobite tu več kakor za stokratno vsoto, ki bi jo morali plačati za tečaj o umetnosti prodajanja.

Ta knjiga ne vsebuje ničesar, kar bi ne bilo brezpogojno potrebno. Skoraj na sleherni strani dobite kako idejo ali migljaj, kako lahko zvišate svoj promet.

VSEBINA KNJIGE JE:

1. Prodajati! Prodajati! Prodajati!
2. Napravite prodajni načrt.
3. Kako si obdržimo odjemalce.
4. Kako pridobimo novih odjemalcev.
5. Pravilna politika s cenami.
6. O tehniki prodajanja.
7. Kaj razumemo pod besedami »služiti odjemalcu«.
8. Pospešite promet.
9. Kako izučimo prodajalca.
10. Kako zbudimo dremajočo trgovino.
11. Enajst uspešnih trgovcev.
12. Praktični nasveti.



Založba »Domači prijatelj« Vam jamči, da boste s knjigami zadovoljni. Prav nič ne tvegajte. Ne odložite na jutri, ker sreča Vas išče že danes. Ideje za dosego uspehov dobite s priloženo dopisnico. Izpolnite in pošljite jo založbi revije in knjig za dosego uspehov »Domači prijatelj«, Ljubljana.



TISKOVINA

Prilepite
znamko
za 25 par

Založba revij in knjig za trgovsko vedo

» **DOMAČI PRIJATELJ** «

LJUBLJANA

Založba revij in knjig za trgovsko vedo
»DOMAČI PRIJATELJ« V LJUBLJANI

Naročam proti mesečnemu odplačilu tele knjige:

1. Herb. N. Cassona: »SREČA TE IŠČE«,
2. » » » »KAKO PREMAGAM POSLOVNE
TEŽAVE«,
3. » » » »VEČ ČISTEGA DOBIČKA«,
4. » » » »BUSSINES — KUPČIJA«,
5. » » » »PRODAJAJ Z USPEHOM«,
6. » » » »THE EFFICIENCY MAGAZINE«
revija za trgovsko znanost »USPEH«.

Pošljite mi položnice. Nakazoval bom za broširane knjige mesečno po Din 20.—, za v platno vezane knjige pa po Din 25.—

Pošiljajte mi revijo »USPEH« od 15. novembra t. l. dalje. Prvo knjigo »SREČA TE IŠČE« mi pošljite takoj, ko bom vplačal dva mesečna obroka. Če mi knjiga ne bo všeč, Vam jo v osmih dneh v priporočenem zavitku nepoškodovano vrnem.

Vi pa se obvezete, da mi takoj po prejemu te knjige vrnete oba vplačana obroka.

Ime

Poklic

Kraj

Zadnja pošta

Česar ne želite, prečrtajte!