

# Situationen på vetemarknaden.

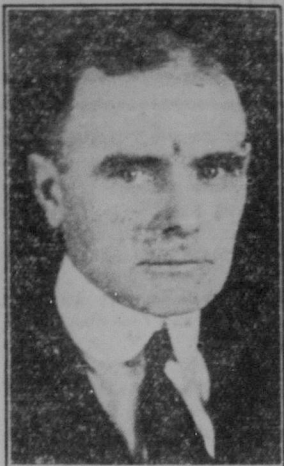
En orientering över de rådande förhållanden på vetemarknaden.

Av A. J. McPhail, vetepoolens president.

Låt mig först ge en kortare redogörelse över poolens ändamål och syften. Den instiftades för över sex år sedan såsom ett resultat av ett beslut fattat av västerns farmare, som önskade be-  
gagna sig av mera moderna metoder för marknadsförande av veten. Industri- och affärsvärlden under-  
gick vid denna tid — liksom den fortfarande gör — storartade för-  
ändringar. Individualismen i af-  
färslivet började att snabbt för-  
svinna och ersättas av större kom-  
binationer av det ena eller andra  
slaget. Under tiden blev farmaren  
så att säga lämnad efter och ar-  
betade fortfarande efter samma  
gamla utötna individualistiska  
metoder och former och hade all-  
tjämt inte fått upp goda i or-  
det fruktbarande och goda i or-  
ganisation och kooperering.

Vetepoolen är ett levande bevis  
för ett vaknande intresse hos far-  
marna för utvecklande av bättre  
samarbetskänsla. Den har vi-  
sat att farmaren förstår att han  
lever i en värld, som varje dag  
undergår märkliga förändringar  
av skilda slag och där betydelsen  
av individen — helt beroende av  
sina egna individuella resurser i  
ekonomiskt avseende — blir allt  
mindre för varje dag som går.  
Farmaren blev medveten om att i  
enhet ligger styrka och skydd och  
att om någon grupp eller klass av  
människor skall ha utsikt att slå  
sig fram och fortsätta i kampen för  
tillvaron måste den göra förenad-  
individuella ansträngningar för  
att kunna möta konkurrensen från  
andra kombinationer av liknan-  
de slag. När organiserad kraft  
möter organiserad individualism  
— särskilt i affärslivet — blir den  
oftast arrogant och självisk. Re-  
sultatet för båda sidorna blir i  
detta fall ödesdigert. När å  
andra sidan styrka mäter styrka  
bli i regel de båda parterna  
mera resliga. Såsom organisa-  
tion av producenter önska vi vara  
resliga om av inga andra skäl  
så av den själviska orsaken att  
varje annan metod skulle komma  
att bli avsevärd ja, rent av ö-  
desdigrig för oss själva.

Poolen organiserades av far-  
marna i syfte att bereda dem till  
fälle att hålla sitt eget vete och  
saluföra det på världsmarknaden  
på ett tillfredsställande sätt. Ge-  
nom att komma överens om att  
acceptera ett resonabelt pris i för-  
skott vid leveransen av vete, är  
de också i tillfälle att tack vare  
sin organisation stå egen risk för  
fluktuationer på marknaden utan  
att utestängas från den ramma  
just genom dessa växlingar. Ge-  
nom att utbilda en resonabel  
förståndsaktning till vetes-  
larna skyddar sig poolen mot ett  
eventuellt prisfall på marknaden  
efter det att farmaren levererat  
sin andel. Vi sälja vårt vete i ö-  
verensstämmelse med efterfrågan  
på vete under varje dag och må-  
nad under året. Vi syfta att und-  
vika överproduktion och överskott  
på marknaden. Varje år ha vi  
efterså bestämt oss för att följa  
de riktlinjer som uppdragits för  
poolen så noga som möjligt vad  
beträffar försäljandet av vet-  
när folk önska köpa i vissa fall  
överskott priserna (ehuru dock ej  
helt och hållet). Vi har alltså  
strävat efter att försälja skörden  
från ett år under samma år  
skördeperiod, naturligtvis alltid  
undvikande att pressa marknaden  
onödigt och illoljalt. Vi ha alltså  
haft klart för oss, att ett stort ö-  
verskott från ett år till ett annat  
är förenat med vissa risker. Ett  
stort antal kooperativa organisa-  
tioner ha just genom allt för plan-  
lös lagrande av vete eller andra  
produkter gjort oerhörda förlus-  
ter och även tvungits att upphä-  
ra. Vanligtvis dikteras sådan lag-  
ring av den åsikten att det kan  
ske kan bli en sämre skörd unde-  
nastående år, varigenom pri-  
serna förmodas skola bli högre.  
En sådan metod har visat sig syn-  
nerligen farlig och förenad med  
stora risker. Ett mindre överskott  
från ett gott skördeår till ett sä-  
re sådant kan å andra sidan bi-  
draga att utjämna förhållanden  
under båda åren. Men under mel-  
lantiden kunna en mängd andra  
förhållanden uppkomma, varige-  
nom hela situationen avsevärt  
förändras. Naturligtvis måste man  
i dylika fall frångå de vanliga  
principerna — en metod, som må-  
ses anses fullt berättigad, under  
sådana omständigheter.



A. J. McPhail,  
Vetepoolens president.

Det är endast genom sådana or-  
ganisationer som Vetepoolen, som  
vetet kan bli sålt på ett tillfreds-  
ställande och fullt merkantilt  
sätt. Därjämte kan försäljningen  
regleras att i någon mån stå i pro-  
portion till efterfrågan. Ett hun-  
dra fyrtio tusen farmare som var  
och en saluföra mellan 500 och  
5000 bushels vete, kunna inte på  
något sätt utöva kontroll över den  
mängd av vete, som kommer att  
erbjudas till försäljning i en viss  
speciell dag. Men samma 140,000  
farmare samlade till en enhet och  
med allt sitt vete under en ge-  
mensam försäljningsagenturs kon-  
troll kunna utan tvivel i viss mån  
reglera marknaden, då de kunna  
utöva bestämmanderätt över huru  
mycket av deras eget vete, som  
skall försälas på en och samma  
dag eller från dag till dag. Med-  
lemmarna i poolen i de tre pro-  
vinserna, där denna organisation  
förekommer, levererade av 1928  
års skörd sammanlagt 245 millio-  
ner bushels till försäljning. Vil-  
ken av dessa båda metoder skulle  
ni vilja föredraga — en försälj-  
re eller 140,000? Genom gemensam  
anslutning till vetepoolen ha dess  
medlemmar avskaffat all konkurrens  
mellan sig själva vid försälj-  
ningen av sina produkter. Det är  
inget nytt eller särskilt märkvär-  
digt i principen eller metoden.  
Det är endast det att farmarna  
också upptagit principen om orga-  
niserad försäljning av vad de ha  
att föra i marknaden. Man kan  
verkligen förvåna sig över att met-  
oden inte kom till tillämpas mäs-  
ka år tidigare här i landet.

Man har meddelat, att poolens  
princip att etablera kontor och  
agenter i ett flertal länder i  
skilda världsdelar har framkallat  
vissa motdrag från de importe-  
rande ländernas sida. Poolen har  
handlat i avsikt att föra sina pro-  
dukter närmare de länder där de  
ägentliga konsumenterna leva.  
Det är mycket möjligt och troligt  
att man i de importerande län-  
derna vill att detta eller åtminstone  
försökt motverka denna poolens  
princip. Det återstår emellertid  
att utröna vem som i själva ver-  
ket blivit motverkad för att man  
rätt skall kunna förstå om det  
uppstått en allvarig situation på  
vetemarknaden eller ej.

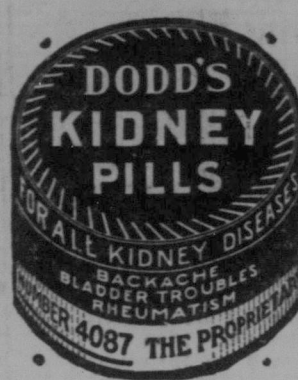
Även i detta avseende tillämpar  
poolen samma metoder och prin-  
ciper som följas i det moderna af-  
färslivet. Man har t. ex. icke kri-  
tiserat Standard Oil Company för  
att det fört sina produkter till  
den yttersta konsumenten i re-  
spektive länder. Det är icke tal om  
att kritisera Henry Ford eller an-  
dra automobilfabrikanter för att  
de upprättat sina agenter eller  
fabriker i främmande länder i av-  
sikt att vara konsumenterna och  
opara så nära som möjligt med  
varan. Eller för att taga ett ännu  
modernare exempel — de s. k.  
chain-stores d. v. s. större firmor  
med filialer och avdelningskontor  
i skilda platser. Även dessa ar-  
beta efter samma princip vad be-  
rättar försöket att föra den för-  
liga varan så nära och så be-  
kvämt tillgänglig för konsumen-  
ten som möjligt med undvikande  
av sådant som å andra sidan bi-  
draga att utjämna förhållanden  
under båda åren. Men under mel-  
lantiden kunna en mängd andra  
förhållanden uppkomma, varige-  
nom hela situationen avsevärt  
förändras. Naturligtvis måste man  
i dylika fall frångå de vanliga  
principerna — en metod, som må-  
ses anses fullt berättigad, under  
sådana omständigheter.

skilt här i Canada ha börjat indi-  
ka sig på att nå den yttersta kon-  
sumenten med förbigående  
mellanhänder. De ha upprättat  
stora bagerier och sälja icke blott  
mjölet utan också den färdiga  
produkten — brödet. Det kanske  
icke är nödvändigt att ge flera ex-  
empel. Det är lätt för var och en  
att finna dem själv.

Varför skall man nu egentligen  
kritisera farmaren för att han i  
sin tur försöker att föra sina pro-  
dukter åtminstone lika långt fram  
som mjölnaren. I en dylik proce-  
dur är det endast en klass män-  
niskor, som kunna bli lidande —  
handlarna och maklarna. Det är  
helt naturligt att proceduren  
från deras synpunkt sett måste  
anses felaktig och omöjlig. Ser  
man å andra sidan på saken ur  
rent modern affärssynpunkt, må-  
ste man säga att metoden helt en-  
kelt är oundviklig. Otvivelaktigt  
ha handlarna och maklarna blivit  
motverkad av poolens principer i  
dessa avseende och i varje fall i  
högre grad än mjölnare och pro-  
ducer. Varför skulle en mjöl-  
nare egentligen bry sig om huru-  
vida han köper sitt vete direkt  
från producenten eller från en  
maklare? Det gör litet eller ingen  
skillnad för honom. Det enda som  
betyder något för honom är att  
han kan köpa vad han behöver  
och till ett pris, som sätter honom  
i stånd att konkurrera med andra  
mjölnare.

För att nu övergå till en litet  
mera ingående behandling av den  
nu rådande situationen på vete-  
marknaden vill jag anføra, att  
man medelst av den kooperativa  
föreningens försäljningsmetoder  
som medfört vissa svårigheter för  
andra sätt omöjligheter för andra  
att sälja vete. Jag skall icke ingå  
på en diskussion i saken utan be-  
nämna mig med att konstatera fakta.  
Som ni kanske erinrar er hade  
vi här i landet under år 1928 en  
av de största skörden av någonsin  
här i landet — och samtidigt också  
den största procenten av lägre gradig  
vete som vi någonsin frambragt.  
Vid samma tidpunkt hade Argenti-  
na en fenomenal rekordskörd,  
som betydligt översteg vad till-  
och med den i de rådande förhå-  
llanden mest initierade person-  
ens hade väntat dröma om. Den  
siffra, som poolen det året angav  
såsom beräknad skördesiffra var  
den högsta som någon liknande  
organisation publicerat, men icke  
dess mindre allt för litet tilltäl-  
la. Ett annat faktum i detta sam-  
manhang bör icke förbys. Det  
argentina vete uppnådde det året  
en oösedvanligt hög kvalitet,  
varigenom det naturligtvis kom-  
mer till å sin sak att förklara  
vår stora försäljning av vete på  
världsmarknaden. Trots denna  
konkurrens och trots att under  
vintermånaderna ifjöl Winnipeg-  
priserna voro omätligt höga  
jämfört med de argentiniska,  
hade vi 173 till 174 millioner bu-  
shels sålda vid första veckan i  
maj månad av den totala tillgån-  
gen, som uppgick till 255 millio-  
ner bushels. Ingen, som har nå-  
gon som helst aning om markna-  
den, kan säga att vi icke hade  
skött försäljningen väl vid den-  
na tid. Ingen kan säga att vi för-  
satt tillfällena att försälja vårt  
vete trots den mycket hårda kon-  
kurrensen och trots de rådande  
priserna, som icke kunde sägas  
vara vidare tilldragande. För att  
få denna vetemängd såld till den-  
na datum hade vi att draga mesta  
möjliga fördel av de spekulativt  
höga priserna på Winnipeg-mark-  
naden men samtidigt att på sam-  
ma sätt försöka hålla dem på  
samma prisnivå, som de konju-  
kerande veteproducenternas pro-  
dukter betingade på den europe-  
ska marknaden vid tillfället ifrå-  
ga eller åtminstone så resoluta  
som möjligt.

När de låga priserna sedan in-  
trädde och vete sjönk till \$1.06  
och \$1.08 per bushel beslöt vi  
att intaga en definitiv stånd-  
punkt till vad vi ansåg vara en  
s. k. Bear Raid på marknaden. Vi  
inköpte mellan fyra och fem mil-  
lioner bushel. Detta var andra terat 935 milli-  
ner bushels vete



De underbara medicinska ingre-  
dier som återfinnas i Gin Pills  
verka direkt på njurarna, ren-  
urinen, hela och rensa de inflan-  
merade delarna, stärker blodet o-  
över det ny kraft samt giver pat-  
enten fullständig bot för alla slar-  
verlidande och blodsjukdomar.  
50 cts. ask hos apotekarna.

varpen vi hade tillgripit detta  
handlingsätt sedan poolen orga-  
niserades. Vilken opartisk person  
skulle kunna säga att detta icke  
var riktigt handlat under förhå-  
llanden som dessa?

Somliga skulle kanske fara hö-  
da att fråga varför vi icke för-  
sökte bringa prisnivån till sam-  
ma jämnhet som den argentin-  
ska? Vid tiden för det drastiska  
pristill på det canadensiska ve-  
tet, jag nu omnämner, visade det  
sig nämligen att det argentiniska  
vetet icke stod sig heller. Det  
sjönk alltså och höll sig alltid  
under våra priser. Och till och  
med vid denna låga prisnivå hade  
man uppnått ena en skymt av  
botten för ett prisfall vad det ar-  
gentinska vete beträffade. Det  
råder intet tvivel om, att om vi  
hade vidtagit sådana mått och  
steg, som att bringa våra priser  
nivå med Argentinias, det upptätt  
ett verkligt krig om priserna mel-  
lan de båda länderna. Ingen kun-  
de na förutsagt resultatet eller  
till vad nivå priserna skulle sjun-  
ka. Vidare kan jag påpeka, att  
det vete som vi inköpte för att  
stabilisera marknaden till ett pris  
av \$1.06 och \$1.08 per bushel, se-  
dermera såldes för \$1.14 till \$1.16.  
Dessa visar att vi icke hade några  
överdrivna ideer om priserna, utan  
en ett i endast önska förhållan-  
dena dem att nå så högt som möj-  
ligt. Från den tid, då priserna  
nådde \$1.14 till \$1.15 i juni må-  
nad ha vi avbrutit salubjudit  
vete till alla rådande priser.

När sedan den s. k. bull move-  
ment inträdde förra sommaren  
ett resultat av kännedom om ut-  
sikterna till en jätte skörd här  
i landet under året stego priserna  
högre än de borde ha gjort, på  
grund av den enorma kvantiteten  
lagerad vete och bristen på för-  
råd av de s. k. kontraktsgrä-  
derna. Hela förra sommaren och  
hösten förlorade vi icke något till-  
fälle att sälja vete. Om poolen ha-  
de inträffat en mera aggressiv hål-  
ning genom att frivilligt över-  
svämma marknaden med vete un-  
der de förhållande, som rådde  
förra hösten — om vilka vi alla  
känna mer eller mindre — så  
skulle poolen endast ha påskun-  
dat det förhållande, som inträffa-  
de för flera veckor sedan och  
framkallat det tidigare i säsongen  
och poolen skulle från alla håll  
ha anklagats för att ha skapat  
det förhållande och också gjort  
ansvarig för detsamma. Som ni  
kanske alla na er bekant voro  
praktiskt taret alla ledande  
spannmålsmakare här i landet  
och även på andra kontinenter  
mer eller mindre "bullish" förra  
hösten. Jag tvekar inte ett ögon-  
blick att kalla poolens åsikt om  
förra höstens priser från \$1.35 till  
\$1.55 berättigad. Vi kunna li-  
ka gärna medgiva att vi icke för-  
sågo de förhållanden, som inträffade  
sedan början av året. Och jag  
vågar påstå att ingen annan hel-  
per kunde göra det. Även om vi ha-  
de känt till eller förutsett den  
kommande situationen tror jag  
knappast att någon annan metod  
eller princip än den, som nu föl-  
jes, i väsentligare grad kunde ha  
förändrat slutresultatet. För egen  
del tror jag att ett prisfall förra  
hösten skulle ha blivit mera öde-  
sigert och resulterat i en lägre  
period av låga priser.

Man har velat göra gällande  
att de förhållande, vi nu stå in-  
trädde, är resultat av deklarationer  
och principförklaringar gjorda av  
poolens tjänstemän här och i För-  
enta Staterna. Och vidare att den  
utveckling som sakerna nu få i  
Europa, i form av vetetullar och  
inmalmningstväng skall ha föran-  
lett av uttalanden gjorda vid  
poolkonferensen i St. Paul 1926.  
Ett sådant meddelande står helt  
i strid med fakta. Om så vore  
fallet, varför har då världen impor-  
tioner bushel. Detta var andra terat 935 milli-  
ner bushels vete

från 1928 års skörd just förra år-  
et — ett betydligt större mängd  
än som någonsin importerats hit-  
tills? Som ett resultat av vete-  
mängden på marknaden gjorde  
de importerande länderna märk-  
liga försök att importera större  
kvantiteter än vanligt från ex-  
portländerna, men det fanns för  
mycket vete.

När man går att bilda sig en  
uppfattning om den rådande si-  
tuationen på vetemarknaden och  
orsaken till dessa förhållanden  
måste man alltid hålla i minnet  
att samtliga de fyra största ex-  
portländerna i världen hade ovan-  
ligt stora skörden under 1928.  
Man må vidare ihågkomma, att  
Argentina lastade 5,700,000 bu-  
shel i medeltal per vecka under  
perioden februari — september  
ämförd med 3,200,000 bushels  
per vecka i medeltal under samma  
period närmast föregående fem  
år. Kom också ihåg att de im-  
porterande länderna i medeltal  
inspände 18 millioner bushels  
per vecka under 1929 års skörde-  
försäljningsår jämfört med 15  
millioner bushels per vecka under  
föregående fem år. Denna oiv-  
brutna tillförsel av vete resultera-  
de naturligtvis i enorma lager av  
vete i de importerande länderna,  
varigenom hamnar och magasin  
på en hel del fullständigt över-  
fylldes. Förra hösten låg en  
mängd fartyg i Liverpools hamn  
fullastade med vete utan tillfäl-  
le att lossa därför att alla ma-  
gasinlokaler voro överfyllda.

Till råga på allt detta kan an-  
märkas att så rott som samtliga  
dessa länder, i vars hamnar allt  
dessa vete lagrades, bärgades an-  
märkningsvärt stora och goda  
skörden av utomordentligt hög  
kvalitet. På samma gång till gre-  
po dessa ännu mer drastiska me-  
toder än förut för att utestänga  
det utländska vete från markna-  
den och för att ge högre priser för  
det inhemska vete att landets far-  
mare. Dessa lagb-stämmelser i  
ötskilliga europeiska länder re-  
sultade i högre priser till mjöl-  
arna snarare än lägre. Huru kun-  
de mera vete ha sålts under så-  
dana förhållanden? Låt oss för  
ett ögonblick lämna poolen och  
spannmålshandeln utanför och  
jämföra totala överskottet av  
spannmål i Canada med överskot-  
tet i Förenta Staterna och Argen-  
tina vid slutet av juli månad. Det  
officiella överskottet i Canada  
utgjorde den 31 juli 1929 samman-  
lagt 104 millioner bushels jämfört  
med 245 millioner i Förenta  
Staterna och 120 millioner i Ar-  
gentina. Överskottet i båda des-  
sa länder var proportionellt be-  
tydligt större än i Canada. Det  
argentina överskottet på 120  
millioner kan jämföras med ett  
överskott på 78 millioner bushels  
fört, vilket vad det hittills  
högsta överskott, som uppnåtts i  
landets historia.

Det råder en god del missför-  
stånd beträffande möjligheterna  
av försäljning av vete på främ-  
sta marknad. I själva verket är  
möjligheterna för dylik försälj-  
ning av vete ganska väsentligt  
begränsade just genom den mängd  
av vete, som i verkligheten köres  
och konsumeras av allmänheten i  
form av vetebröd. Med mindre än  
att den s. k. futures eller fram-  
tida marknaden är såd en efter-  
frågan på veckligt vete kunna  
priserna icke upprätthållas oför-  
änderliga. Om de upprätthållas  
är förhållande av mera artificiell  
och spekulativ karaktär. Vete  
som säljes på framtida marknad  
är icke därmed ur vägen. Det kan  
helt enkelt betyda en enkel han-  
delstransaktion. Ansvaret för  
dess slutliga försäljning är över-  
fört till någon annan. Denne i sin  
tur kanske överför ansvaret till  
en tredje redan nästa dag och så  
fortgår processen mer eller min-  
dre bestämd tills vete slutligen  
hamnar i händerna på mjölnaren,  
males till mjöl och åtets. Det kan  
köpas av en exportör eller impor-  
tör som kanske redan kan ha hållt  
det till en mjölnare.

Om vi sälja på framtiden i större  
skala och under sådana förhå-  
llanden är det fullt möjligt och  
även troligt att vi överföra en del  
av vår börda och vårt ansvar på  
svagare skuldror. Om lägre pri-  
ser uppkomma eventuellt såsom  
ett resultat av brist på efterfrå-  
gan från konsumenternas sida el-  
ler på grund av mer eller mindre  
gynnsamma rapporter, kan situ-  
ationen bli av mera allvarig na-  
tur än om vi hade behållit vårt  
vete till den verkliga konsumenten  
annåt sig som köpare.

CANADA  
Önskar Ni något att läsa tillskriv  
SCANDINAVIAN BOOK STORE,  
246 Logan ave., Winnipeg.  
efter svenska magasinier.  
Vecko Journalen 25c. Allers Familj-Jour-  
nal, 35c. För Alls Vårt Hem & Hustru-  
derna 25c. Kasper, 20c. Lektör och Hela  
Världen 15c. per ex.

C. H. NILSON  
Dam- och herrskräddare  
Största skandinaviska  
skrädderläffar  
Andra dörren från Main st.  
Telefon: 27 021  
WINNIPEG, MAN.  
203 Logan Ave.

PATENTER  
Trade Marks—Copyrights  
FETHERSTONHAUG & CO.  
Den gamla etablerade firmen  
36—37 C.P.R. Building.  
Hörnet av Portage & Main St.  
WINNIPEG.  
Vi kunna på det bästa rekomen-  
dera denna gamla och välkända  
firma. Skriv efter upplysningar.

A. S. BARDAL  
BEGRAVNINGSBYRA  
Begravningar ombesörjas punkt-  
ligt och till moderata priser.  
Tel.: 86 607.  
Hospital Block, 343 Sherbrooke st.

OM Ni Aldrig Lider På-  
gor och Smärtor  
OM Edert Blod är  
rikt och rent  
LÄS ICKE DETTA!  
Vi skänka bort en butelj av den  
berömda smärtmedelaren Black-  
hawk's (Rattlesnake Oil) Indian  
Liniment.  
För behandling av och lindnad  
vid rheumatism, neuralgi,  
smärtor i ryggen, nervverk,  
svullna trötta fötter samt an-  
dra plågor.  
Vi skänka också bort för en veckas be-  
handling av Blackhawk's Blood and  
Body Tonic, ett värdefullt rening-  
s- och hälsomedel, som sätter igång till-  
försel av alla kroppsliga sjukdomar.  
Det renar blodet och återställer försläp-  
pade överstyms organ till hälsosam nor-  
mal aktivitet.  
Blackhawk's Indian Liniment säljes  
till \$1.00 per butelj. Under tiden för  
vår speciella annonseringsaffär kan Ni  
få denna annons med \$1.00, och  
vi vill skänka eder två \$1.00 buteljer  
tillsammans med för en veckas be-  
handling av Blackhawk's Blood and Body To-  
nic, alla tre för \$1.00 frött porto.  
Skriv till alla patienter. Fullt tillfreds-  
ställande garanterad.  
Blackhawk Indian Remedy Co.,  
Dept. 4,  
1536 Dundas St. W. Toronto 3, Ont.

dande faktorn var den enorma  
skörd, som bärgades i Argentina,  
och den politik, som begagnades  
av den, som handlade exporten  
av vete från detta land. Man ut-  
skäppade nämligen mängder av  
vete och förmögen översvämna-  
de marknaden erbjudande vete.  
till vad priser som helst. Argen-  
tina ligger långt från en egen-  
lig marknad och har en lagskäp-  
paciitet i terminer och större  
magasin uppgående till endast  
nio millioner bushels. Som en  
följd därav lastade man ofta far-  
tyg med väldiga kvantiteter vete  
och dessa sändes sedan till Eu-  
ropa i den förhoppningen, att  
man skulle ha möjligheter att  
kunna sälja vete medan det var  
på väg eller vid framkomsten till  
destinationsorten. Det är lätt att  
förstå vilken inverkan sådana  
principer skall ha haft på de eu-  
ropeiska köparna och vilka öde-  
genheter detta system skall med-  
föra för andra exportländer.

Hela situationen i de fyra sto-  
ra exportländerna blev fullstän-  
digt ändrad 1929. Canada fick  
endast hälften så stor skörd som  
under föregående år. Argentina  
hade betydligt mindre än hälften  
av det exportbara överskott, som  
fanns att tillgå året förut. Aus-  
tralien hade endast två tredje-  
delar exportabelt överskott mot  
1928 och Förenta Staterna pro-  
ducerade 103 millioner bushels min-  
dre än under 1928. Å andra sidan  
hade Europa under 1929 en excep-  
tionellt god skörd av vete och vad  
mera är av utomordentligt god  
kvalitet. Den bärgades under de  
yperrligaste förhållanden.  
Nu till en annan sida av saken.  
Som jag förut anförde hade dem-  
tre av de fyra stora vifexporte-  
rande länderna tillsammans min-  
dre av exportabelt vete av 1929  
års skörd och till och med det  
fjärde Förenta Staterna, produ-  
cerade över 100 millioner bushels  
mindre än under 1928. På grund  
av ett stort överskott från 1928  
års skörd hade Förenta Staterna  
emellertid ungefär samma expo-  
rtbara överskott. Kvaliteten av  
större delen av detta parti kan  
emellertid starkt ifrågasättas.  
Kvaliteten på det argentiniska ve-  
tet var också av betydligt sämre  
än under 1928, vilket är av mye-

Krausmans Cafe  
Montreal  
är alla svensks samtings-  
plats.  
Svensk matlagning. Till lunch  
och middag serveras alltid  
Äkta svenskt smörgåsbord.  
Fullständig vinservering  
Kulmbacher öl från eget bryg-  
geri.  
GÖR OSS ETT BESÖK  
Göfred Löwengren.  
St. James Str. 44—46  
Telef: Kontor HA 7365  
Huvudrestauranten P.L. 5335  
Festvåningen P.L. 5306

Skandinavisk Önskas  
Det finns fortfarande rum  
för många skandinaviska settlar  
i Canadas bästa "mixed farming"  
distrikt, Edmonton Co., C. P. I.  
och Hudson Bay-land. 8 till 31  
Års avbetalningsvillkor. \$200 ti-  
\$400 vid köpet. Upparbetade fat-  
mar till olika priser. Staden ha-  
mejeri, kvarn, högskola, hospital  
m. m. Söstra skandinaviska sett-  
lement i Canada.  
LEONARD WREDE  
Box 51. Wadena, Sask.

O. C. BONESS, B. A.  
Jurist & Solicitor  
SKANDINAVISK ADVOKAT  
106 Adams Bldg.  
EDMONTON, ALTA.

JACKSON BROS  
Speciellt uppmanas post-  
orders.  
JUVELAR- & GULDSEDSAFFÄR  
UR- och JUVELREPARATIONER  
9962 Jasper Ave. East.  
Tel. 1747. Edmonton Alta.

JULIUS ROTTO  
106 Adams Bldg. Edmonton, Alta.  
hoppas att få träffa alla skandina-  
viska farmare i distriktet runt om  
Edmonton och försäkra dem för  
hagelskada i

The Wawanesa Mutual  
Insurance Co.  
Det största, Det bästa, Det billigas-  
te ömsesidiga brandförsäkrings-  
lag i Canada.  
Totalvärdet av försäkringar upp-  
gå till över \$125,000,000.00  
Överskottet över \$2,000,000.00.

DRS. SWARTOUT & TOREN  
DENTISTS.  
Skandinavisk tandläkare.  
290 New MacMillan Bldg.  
(Näga C. N. järnvägsstation.)  
SASKATOON.  
Smärtfri tandutdragnig.  
Gasbedövning. X-ray.  
Telefon 69 76

Om ni ämnar ar-  
rängera en pic-  
nic äro vi re-  
do att möta  
edra be-  
hov.  
Speciella arrangemang för ut-  
flykter i större eller mindre  
grupper äro gjorda i River  
Park och Selkirk park.  
I Selkirk park finns också  
speciella arrangemang för  
uppköp av varor, nog att till-  
fredsställa även de största  
sällskap.  
Hyr en buss eller spårvagn,  
när ni närmast planerar en  
utflykt och en idealisk dag i  
det fria.

BILLIGA TAXOR.  
Ring 842 254 eller 842 202 för  
vidare upplysningar.

WINNIPEG ELECTRIC  
COMPANY  
"Your Guarantee of good service".

Tre butiker: Nya utställ-  
ningslokalen, Power Bldg.,  
Portage & Vaughan; 1841  
Portage Ave., St. James; Ma-  
rion & Tache, St. Boniface

Det stor betydelse. Argentina kan  
icke pressa marknaden såsom det  
gjorde under förra året eftersom  
Forts. å sid. 4.