

~~0~~ 0

3322



LASTNIK
LJUBLJANA
UREDNIŠTVO

Krompir.»SLOVENCA»

Ponatis iz „Slovenskega Lista“.

Pet let je že minulo, odkar pišem o slovenski prekomorski trgovini. Kedar se gre po svojih slabih in skromnih močeh koristiti narodu svojemu, sem po stari navadi gotov, da najdem predale „Slovenskega Lista“ odprte. Dandanes zamorem veselo konstatovati, da moj trud ni bil zastonj. Goričani so ustanovili s pomočjo dveh goriških denarnih zavodov „Mizarsko zadruo v Solkanu“, prvo velikansko eksportno podjetje, ki se je srečno prerilo z zalogo v Trst ter ustanovi v kratkem muzej pohištva s prodajnicami na debelo in drobno v Aleksandriji. Avstrija ima v prekomorju bore malo podjetij, ki bi se zamogla meriti z M. Z. v Solkanu, koja bode Slovincem v ponos, avstrijskej eksportnej trgovini pa v čast. Na Kranjskem se snuje, če sem dobro poučen, ne manj važno podjetje, kmečka lesna izvozna zadruga. Ta dva zavoda rešita prvo slovensko narodno bogastvo, naš les, iz rok tujih pijavk. Da bi me kdo po krivem ne obdolžil, povem še, da jaz pri vsem tem nimam

396800019¹

① 19/1968

zaslug. Dal sem morda, osnovno idejo, delo je pa izključna zasluga rodoljubov na Slovenskem, v prvi vrsti pa denarnih zavodov v Gorici ter upam za drugo podjetje, i v Ljubljani.

Podjetja, ki se snujejo, ne gre motriti po inoportunnih člankih v časopisju. Preidem torej danes na drug zemeljski pridelek Slovenskega, jeden izmed toliko drugih sposobnih za eksport. Dozdaj o tem še nisem pisal, čeravno ga zasledujem že dolga leta po svojem proučevanju v prekomorju. Ta pridelek, naš krompir, se izvažja vsako leto v velikanskem obsegu v prekomorje. Krompirjeva pesen gre po napevu lesene, to je, Slovenec ga je znal do zdaj le pridelati, bogatita ter mastita se ob žuljih slovenske roke naša znana prijatelja Lah in Jud. Eksportna trgovina krompirja je neprimeroma bolj priprosta nego ona z lesom ter potrebuje v primeru z ono prav malo kapitala. Veseli me tedaj, da bom zamogel pri tem pridelku narediti i zadnji korak, to je, indikovati zdravilo. Evo zrno cele zadeve:

Konvencionalna mera v eksportnej trgovini s krompirjem je vreča (žakelj), laški sacco. 1 vreča pomeni vedno in povsod 100 kil. Če pišeš: potrebujem 100 vreč, to pomeni po tem takem $100 \times 100 = 10.000$ kil. Druga konvencionalna mera: 100 vreč = 10.000 kil = 10 ton = 1 vagon. Zadruga, ki hoče tedaj krompir eksportirati, mora paziti na to, da spravi krompir natančno, skrbno le v vrečah po 100 kil v trgovino, ker sicer si dela sama sebi ter trgovcu

nebroj sitnosti. Druga konvencionalno priljubljena mera so i vreče po 40 kil, takoimenovane $\frac{1}{2}$ vreče, ki se računijo: $2 \frac{1}{2} = 1$ vreča po 100 kil, kar je nazadnje eno in isto. V gorkem času, v poletju, se krompir v $\frac{1}{2}$ vrečah bolj drži ter so v tem času priljubljene, od septembra, oktobra naprej grejo le vreče. To so nazadnje vse malenkosti, ali ker potrebuje eksportna trgovina mednarodno jednakega jezika gledé mere, je treba na to paziti.

Parniki iz raznih pokrajin v Evropi prihajajo vsak teden enkrat v Egipet. Nadalje se krompir v tukajšnjih zalogah slabo drži. Tako je nastala druga konvencionalna mera gledé časa, to je: teden — settimana. Če pišeš tedaj: potrebujem 300 vreč na teden, to pomeni tedaj: z vsakim avstrijskim parnikom, ki pride vsaki teden enkrat v Egipet, hočem 300 vreč. 300 vreč, 5 tednov: pomeni tedaj 5 tednov hočem vsaki teden po 300 vreč. Tukaj je treba paziti, kajti v istini je naročenih 1500 vreč, a pisavši: 1500 vreč 5 tednov, bi to pomenilo: 5 tednov hočem vsaki teden po 1500 vreč. Če pišeš: 200 vreč, 1 teden; 500 vreč, 4 tedne; 300 vreč, 20 tednov: to pomeni: prvi teden hočem 200 vreč; prihodnje 4 tedne vsaki teden po 500 vreč, itd.

Konvencionalni izrazi so še: franco bordo Trst, franco bordo Aleksandrija. Drugih kondicij eksportna trgovina ne sprejema, sprejemajo jih le laške pijavke v Trstu, a to v kvar kmetu pridelovalcu. Žalibog, najdejo se še zadruga, ki

velike koristi pogoja franco bordo Trst niso razumele, kajti eksport krompirja je le v tem slučaju za naše zadruge prikladen. Ako insistira zadruga n. pr. na železnico v X. Y. postavljeno trgovec v Egiptu s tem prav nič ne more začeti, kajti ako hoče imeti krompir se mora nasloviti na Laha ali Juda v Trstu, da pošlje svojega agenta na postajo X. Y. Lah v Trstu pridene svojih 50 % prvotnej fakturi zadruge, laški ukrcevatelj pridene zopet 50 % ter krompir pride tako drag, da z njim ni nič začeti. V tem slučaju imajo dobiček: 100 % zopet le Lahi in Judi v Trstu, zadruga nima nič. V tem slučaju sploh trgovcu v Aleksandriji ne kaže obrniti se na zadrugo, kajti za isto ceno ali morda celo boljši kup si more krompir i direktno od laškega trgovca v Trstu dobiti in to mu daje i manj sitnosti in manj pisarij. Kakor sem opazoval, znajo Lahi v Trstu, trgovec in ukrcevatelj, svoje % vedno tako postaviti, da pride krompir od zadruge v Aleksandrijo ravno tako drag ali pa še dražji kot direktno od njih v Trstu. Pogoj: na železnico v X. Y. postavljeno znači tedaj le to: laškej pijavki v Trstu se na milost in nemilost udati. Kogar o tem nisem prepričal, ta pač zadrugam v eksportu ne sme svetovati.

Kaj je tedaj franko bordo Trst? Eksportna trgovina sprejema po navadi le 1000, 2000, 3000 vreč, to je 10, 20, 30 vagonov na enkrat. Vsaka zadruga bo tedaj v kratkem času, v enem ali 2—3 tednih svoj krompir prodala. Avstrijski

parobrod, ki hodi Trst — Aleksandrija, odpluje vsaki teden v četrtek iz Trsta ter pride v ponedeljek ($3\frac{1}{2}$ dnij) v Aleksandrijo. Parobrod iz Aleksandrije pride vsako sredo v Trst ter ostane do prihodnjega četrтка v Trstu, krca tedaj celih 8 dnij blago. Kaj je tedaj franko bordo Trst? N. pr. zadruga pripravi do petka, sobote na domačej postaji 20 vagonov. Tovorni vlak hodi, recimo 1 dan v Trst. Zajedno s tovornim vlakom odpotuje kak domačin v Trst, železnica pristavi vagone tik ladje, domačin gre na „Lloyd“ vzame police, vzame par fakinov, ki se ponujajo in v 1—2 urah je krompir, bodi ga tudi 30 vagonov na ladji, to je franko bordo Trst postavljen. Vsaki ima pravico svoje blago sam na ladjo ukrcati, kako in kedar se mu poljubi in to opravi lahko vsak najpriprostejši kmetič. V slučaju pustiti si podražiti krompir po 100 do 150% za nič in nič, je res v nebo vpijoča neumnost. Kakor sem opazoval, so posebno laški ukrcevaltelji prave, hudobne pijavke. Njih delo je jedino to, blago iz vagona par metrov daleč na parobrod spraviti. Ko se gre za slovenske zadruge, ki hočejo delati konkurenco Lahom v Trstu, se dogajajo, kakor sem opazoval, te-le lepe reči: mečejo siloma vreče, mečkajo krompir, režejo vreče, jemljejo krompir in nazadnje imajo pa še drznost pristaviti svoje 100% ali pa vsaj 50% k ceni prvotne fakture od zadruge. In kaj je konec? Trgovec refizira sprijeno blago. Kaj-ne, zadruga zdaj toži!? Tožba bo se vlekla. Zadruga

je na Kranjskem, trgovec v Aleksandriji, lopovščina se je zgodila v Trstu. Da daš i 1000 gld. kje dobiti prič, kdo se v Trstu še spominja, da se je pred toliko in toliko tedni enkrat za kako zadrugo „ščavo“ krompir krcal? Konec, in to je resnična dogodba, ki se baš ni pripetila zadruzi, pač pa slovenskemu trgovcu, je ta: krompir v Aleksandriji je zgnjil, plači magazinažo, zgubi tožbo!! Evo kaj je vse mogoče, ako zadruga insistira: na železnico v X. Y. postavljeno. Jedinomogoči, jedinomopolnomasiguren način eksporta za naše zadruge glede krompirja je tedaj franco bordo Trst v lastnej upravi.

Franko bordo Trst pomeni tedaj: zadruga plača železnico do Trsta, plača najete fakine za prenos na ladjo, in konec. Trgovec naročevalec v Aleksandriji plača potem tu ladjo iz Trsta v Aleksandrijo (za 100 kil okoli 2 kroni), plača $8\frac{1}{2}\%$ uvoznine v Egipet (Einfuhrszoll), plača izkrcevanje. Pri „franco bordo Trst“ plača tedaj zadruga okoli $\frac{1}{3}$ prevoznih stroškov in naročevalec $\frac{2}{3}$. Tako je lepo, pošteno, tu ni ugovora. — „Francobordo Aleksandrija“ bi bilo tedaj, ako plača zadruga v Trstu še ladjo. Take ponudbe bodo zadruge odbivale, ker zanje niso praktične. Ne bom tedaj nadalje o tem govoril.

Nadalje še o nekih konvencionalnih izrazih. Krompir je ali rumen (I) ali pa bel (II). Krompir je ali podolgast (2) ali pa okrogel (1), ali jamast (3). Krompir je ali velik (a), sredenj (b)

ali pa mal (c). Naročam 300 vreč, I/1/a: se tedaj pravi: rumenega, okroglega, velikega 300 vreč. Pri kvalifikaciji krompirja je še treba pristaviti vzgled (aspetto), okus (gusto). Eksportna trgovina pusti vzorce deloma skuhati, opeči itd. da se sezna okus, držečnost, (beli krompir, ki se skuhan razsuje, je najslabši) itd.

Kako tedaj zadruga krompir v direktnem eksportu ponudi? Prej, da govorim o ceni, pristavim še, da se ista zastopi navadno z vrečami vred. Vreče si mora, kar se samo ob sebi razume, zadruga kupiti. V ponudnej ceni bodi tedaj vreča že všteta. Pristavi se še mesec pobiratve krompirja (mesec, v kojem je krompir dozoril) in pristavi se še mesec ali mesci, v kojih je krompir za isto ceno dobiti ali pa za kako različno. Evo praktična ponudba, n. pr.:

Zadruga v X. Y.

Imamo na razpolago:

4000 vreč I / 1 / b / sept. / lep / okusen
franco bordo Trst (z vrečami vred):

1 vreča fres: 5·75 : oktober / nov.

„ 6— : dec. / jan. / feb. ¹/₂

„ 6·20 : ¹/₂ feb. / mar.

„ 6·30 : ¹/₂ apr.

3000 vreč II / 2 / a / julij / lep / okusen
franco bordo Trst (z vrečami vred):

1 vreča fres: 3·90 : avgust / sept.

„ 4— : okt. / nov.

Cene so po navadi v frankih zlate veljave, grejo pa tudi v kronah ali pa goldinarjih, to so malenkosti.

Jako važni pri ponudbah so vzorci (Muster). Ponudba brez vzorcev nima nikake vrednosti. Kupčija se sklepa jedino le po vzorcih. Prodajalec v Avstriji bode imel vedno lepo ali grdo navado, da svoj krompir predobro kvalificira. Pisal bo rad: I/1/a je rumen okrogel, velik; kvaliteta v vzorcih bo pa le, recimo: I/3/b je rumen, jamast, sredenj. Razlika v ceni je tu velika, pri vreči more hoditi od 1 do 1^{1/2} franka. Poslani vzorec je tu sreča ponujalca, kajti ko bi se bil zanašal kupovalec le na besede, naročil bi I/1/a ali dobil le I/3/b. Sledila bi odklonitev, tožba, kjer zgubi vendar le ponujalec. Vzorci so tedaj najvažnejša točka v eksportni trgovini. Poslana ponudba brez vzorcev ni vredna odgovora, in po pravici.

Še neko grdo navado imajo naši ljudje, ki se je tu kvalifikovala za nepoštenost, goljufijo. Slovenec nepošten, goljuf? Čujmo, kaj je to? Imajo navado zbrati za vzorec najlepše kose krompirja. V ponudbi more biti resnica I/2/b, ali poslani vzorec kaže I/1/a, tedaj veliko boljše dražjo kvaliteto. Kupčija in cena se vendar, kakor sem že omenil, sklepa izključljivo in jedino le po vzorcu. V tem slučaju ima trgovec v Aleksandriji vso pravico tožiti o goljufiji in nepoštenosti, kajti poslani krompir je različen od vzorca. Ne pravim, da bi šlo blago slabše

kazati, kakor je. Vzorec mora biti kakor je blago v sredini, kakor je v istini. Opozarjam torej še enkrat naše zadruge na velikansko važnost vzorca v eksportnej prekomorskeji trgovini. Kdor hoče goljufati, bode goljufan; pride odklonitev, tožba, gotova zguba. Vzorec bodi tedaj sredenj, strogo sredenj! To je ena glavnih točk. Za vzorec se vzame mala cunjica za 4 do 5 kil krompirja. Vsaka vrsta krompirja pride v drugo cunjico, kajti, ako se več vrst v eno in isto dene, se zamore med potjo zmešati in zgaga je neporabna. Te cunjice do 5 kil ena grejo po pošti. Vzorce je poslati istočasno, boljši še par dni pred ponudnim pismom. Ako se v teku časa cena krompirju spremeni, vzorcev ni treba več pošiljati, enkratna pošiljatev zadostuje. V vsaki cunjici bodi listek, ki znači kakovost krompirja, da ni zmed. Ako se doma cena krompirju spremeni, pošlje se nova ponudba z novo ceno na dopisnici. Ako po prvej sprejeteji ponudbi ni dopisnice, zastopi se, da je cena ostala ista. Ako je med časom krompir popolnoma ali deloma prodan, treba je to vsem naznaniti, ki so sprejeli eksportne ponudbe. To zahteva trgovska poštenost, kajti sicer zamore trgovec v prekomorju skleniti pogodbo na krompir, ki je že oddan. Škodovati pa naše zadruge vendar nobenemu nočejo.

To so v glavnem konvencionalne navade v eksportnej trgovini s krompirjem, kojih se je treba v lastni prid strogo držati.

Glede fiksovanja cene podam našim za-
drugam ter posameznikom, ki pridelajo več
krompirja še sledeče podatke, da si zamorejo
napraviti takozvani eksportni kalkul. Krom-
pir se prideluje tudi v Egiptu. Sadi se tu pozno
na jesen ter je večinoma zrel aprila mesca.
Aprila (konec), osobito pa majnika in junija
rabi se tedaj le egiptovski krompir. Iz Evrope
ga ni v tem času. Konci junija egiptovski po-
haja, začne prihajati iz Evrope. Okoli 2000 vreč
ga pride vsaki teden iz Italije, pod imenom pa-
tate di Napoli. 1000 vreč vsaki teden iz Fran-
coskega pod imenom pommes de terre de Mar-
seille. Egiptet potrebuje vendar 5000 vreč krom-
pirja vsaki teden, primankljaj, to je 2000 vreč
vsaki teden se pokrije do septembra meseca iz
Grškega, Kipra, Krete in Turškega. Francoski
krompir je rumen, jako velik, okrogel, lepega
izgleda, izvrstnega okusa, tedaj: I/1/a: non plus
ultra. 100 kil franco bordo Marseille se kupuje
po 7 do 8^{1/2} frankov. Laški krompir je po sre-
dini I/1/b. 100 kil franco bordo, recimo Napoli 5 ¹/₂
do 6¹/₂ frankov. Francoski je najdražji. Pri takem
blagu so cene, kakor bo vsakdo razumel jako
nestalne. Ako je n. pr. na Turškem dobra le-
tina, zamorejo cene neverjetno pasti, tako, da
je sploh eksport iz Evrope nemogoč. Meseca
septembra ali oktobra neha, da ni posebno
dobra letina, turški itd. krompir in septembra
začne prihajati avstrijski krompir iz Trsta. Av-
strijska ladja ga pripelje vsak teden okoli 2000

vreč. Zgodi se vendar mnogokrat, da Avstrija ceno spodbije in potem pride ves krompir, ki ga Egiptet potrebuje, 5000 vreč na teden iz Trsta. Ako se kaj takega zgodi, pravijo v veletrgovini šaljivci, da je Avstrijec Lahu in Francozu črepinjo prebil. Reakcija pride, cene na Laškem in Francoskem padajo, in konec je dostikrat ta, da pride vseh 5000 vreč na teden iz Laškega in iz Trsta malo kaj. Po 6-letnem opazovanju smem zatrditi, da pride v sredini vsaki teden 2000 vreč iz Trsta. Avstrijski krompir prihaja celih osem (8) mesecev v Egiptet to je: september, okt., nov., dec., jan., febr., marec in skoro celi april, ker je egiptovski zrel še le konec tega meseca. Iz Trsta pride tedaj vsaki teden 2000 vreč, na mesec več kot 8000 vreč, na leto (8 mesecev) okoli 64 tisoč vreč je 6,400.000 kil (šest milijonov!) je 640 vagonov avstrijskega krompirja v Egiptet. V Trstu je veliko Lahov in Judov, ki se pečajo s to trgovino, v znotranjem kupujejo pri drugih ter ga prodajajo veletrgovcem v Aleksandriji. Vsa ta lepa laška družba v Trstu je po navadi med seboj dogovorjena. Dostikrat, ko je v Egiptu cena krompirju jako visoka, se dogovorijo ter začnejo nesramno tlačiti ceno pri kmetu, zaslužijo si tako neverjetne svote suhega zlata v kratkem času. Praktičen izhod, ki ga bom pozneje označil, se tu vsem zadrugam v lastno obrambo nujno priporoča. Koliko od teh šest milijonov kil avstrijskega krompirja je sloven-

skega, to ne morem določiti, k temu mi manjkajo vsi podatki. Po raznih vprašanjih, po izgledu lanskega leta, ko sem pomagal marsikomu, ki se je na me obrnil do skupne prodaje 80 vagonov, bi sodil, da bo vsaj dobra polovica slovenska, če ne še več. Lahki v Trstu ga prodajajo pod raznimi fantastičnimi imeni: patate di Trieste, patate di Moravia, Ungheria, itd. Kar je ga šlo po mojej priporočbi sem ga krstil: patate slovene, pommes de terre slovènes, slovenski krompir.

V Egiptu gre le rumeni krompir. Imajo namreč babjo vero, da je beli zdravju škodljiv. Tu je vse zastonj, belega, naj bode še tako lep, je le potem kaj zapraviti, ako so mu cene zelo nizke. Največ krompirja se v Egiptu pojé med muhamedanskim postnim mesecem, ramadan. Muslimi, ki se po alkoranu čez dan postijo, napravljajo po zatonu solnca prave orgije požerstva. Ta mesec potrebuje Egipet po 8000 vreč na teden. Tukaj bi zamogel končati svojo razpravo, vse kar je odveč, bo marsikomu peto kolo. Kmetovalci bi me pa po vsej pravici vprašali: Kaj nam koristijo vse vaše naprave, ako nam ne poveste i zdravila, pota, kako naj za zdaj direktno eksportiramo!? Evo ga:

Kaj z trgovskimi relacijami? Pred leti sem svetoval vsem, ki so se na me obračali, naj se obrnejo na c. in kr. konzulat v Aleksandriji. Obrnili so se, ta jim je nasvetoval nekaj tvrdk,

o kojih nisem bil baš istega mnenja. Med trgovci s krompirjem ni nobenega Avstrijca-Ogra. Snuje se v Aleksandriji slovenska tvrdka: J. Velkoverh & Sodr. (J. Velkoverh & Cie.), ki se bo pečala z eksportom slovenskih pridelkov. Upam, da se posreči nameravano delo, za zdaj pa še ni nič gotovega. Prišlo je nekaj tožb na tukajšnjem mednarodnem sodišču, a tu konzulat nima nič opraviti. Konzulat naprošen nasvetuje, a ne prevzame za dejanja tretjih nikake odgovornosti. Ker nijeden todslužečih feldvebeljnov, uradnikov na konzulatu, veletrgovine s krompirjem ne pozna, so soveti istih po navadi dvomljivi, kritiziral bi jih, pa to ni moja zadeva, jaz se za to ne brigam. Po tem takem uvidel sem brž, da s tega kruha ne bo moke. Lanskega leta, ko mi je prišlo več vprašanj o krompirju s Slovenskega, ukrenil sem drugo pot in sicer to-le: V Egiptu je okoli 80 trgovcev s krompirjem, od teh je, recimo, polovica dvomljivih plačnikov, druga polovica dobrih. Od teh 40 dobrih plačnikov, sem si izbral kakih 10 veletrgovcev, — previdnost ni nikdar dosti velika! — 10 veletrgovcev, koji so v tej trgovini obogateli, milijonarji in večkratni posestniki. Naslovil sem se direktno do teh. Naši ljudje, ki so se naslovili na me, so prodali krompir jako ugodno in kakor je pod takimi pogoji samo ob sebi umevno, nikdo ni zgubil niti beliča. Bilo je lansko leto 80 vagonov rumenega, 20 vagonov belega zbok previsoke ponudbene

cene ni bilo oddati, odklonil sem zadevo, ker na špekulativno polje principijelno ne hodim. Vsa trgovina s krompirjem v eksportu gre na menjice, plačane na 1, 1^{1/2} ali 2 meseca od datuma izvirne zadružne fakture. Menjice: veletrgovec X. v Aleksandriji, posameznik ali zadruga Y. potom francoske banke „Crédit Lyonnais“ v Aleksandriji. Našinci se najbolj poslužujejo banke „Crédit Lyonnais“, ne samo ker je največja in najstarejša v Egiptu, temveč tudi, ker ima največ zvez z Avstrijo. Ob enem s ponudbenim pismom bo treba i označiti denarni zavod v Avstriji, kjer se želi denar sprejemati. Najbolj v navadi so menjice na dva meseca od datuma fakture. Mačka v vreči nikdo ne kupi ter veletrgovec mora na vsak način čas imeti, da pogleda, če odgovarja blago vzorcu, po kojem se je sklenila kupčija. To je za obe strani poštena kupčija. Jaz pri celej tej trgovini prav za prav nimam nič opraviti, v prid naših zadrug ter posameznikov posredujem le tako, da jih spravim v zvezo z bogatimi veletrgovci poštenjaki, kjer je vsaka zguba nemogoča. Tisti posamezniki ali zadruge, ki bi se hoteli na me nasloviti, zamorejo to storiti direktno: dr. Pečnik, Aleksandrija (Egipet), Boulevard Ramleh Nr. 15. Na ponudbe brez vzorcev se ne oziram. Dokler zadruge ne pridejo same v Egipet trgovat, bo taka direktna zveza potom zaupnika, kar sem v tem slučaju, še najbolj priprosta. Francoske zadruge (sociétés coopératives agricoles) eksporti-

rajo navadno potom zaupnika (confident, Vertrauensmann).

Kakor sem omenil že začetkoma, je eksportna trgovina s krompirjem, da se na špekulativno polje principijelno ne poda, prav lahka, celo priprosta. Direktni eksport je tu vsakej zadrugi zase lahko mogoč, kapitala ni potreba. Pri našem lesu je to celo drugače. Evo pridelek, ki je lahko tržljiv, naš krompir.

Še nekaj! Gospod Maraž iz Vrtojbe na Goriškem mi piše te dni: Mi prodajamo naš zgodnji krompir na Nemško. To leto je prepozno prišel, ne vemo kam ž njim. Imamo ga štiristo vagonov, cena pada. Ta zgodnji goriški krompir je lep, velik; škoda, škoda, da je bel. In bel krompir v Egiptu ne gre: 100 kil tega belega krompirja franko bordo Trst ne najde kupca za 4 krone. Ko bi bil rumen, razprodal bi se ves v Egiptu —, in ne za 4 krone, za 7 kron po 100 kil franko bordo Trst. Po zunajnosti je popolnoma podoben rumeni vrsti Marseille, ki hodi po 7 do 8¹/₂ frankov v Egipet, franko bordo Marseille. Svetoval bi nujno zadrugam ter posameznikom na Goriškem, in morda i na Notranjskem in Dolenjskem, da poskusijo prihodnjo pomlad s to lepo, veliko vrsto krompirja, ki je rumeni Marseille ter daje v eksportu tako lep zaslužek, ker se plačuje vedno za 2, včasih tudi 3 in 4 franke dražji po 100 kil, kot vsaka rumena dosedanja vrsta iz Slovenskega. Ker je na Francoskem več vrst krompirja, kazalo bi to v Egiptu toli pri-

ljubljeno rumeno vrsto z eksportnim imenom Marseille, iz Egipta dobiti, da ne bo zmote. Da se ta vrsta pusti na Slovenskem primerno razširiti ter da ji zemlja in podnebje ugaja, bila bi velika blagodat našemu kmetijstvu, davši mu podvojeni zaslužek. Na Goriškem, zlasti Vipavskem, bi morda i kazalo poskusiti z egiptskim rumenim krompirjem, ki je, če mogoče, še lepši in dražji, kot ta v deželi piramid toli slavljen rumena vrsta Marseille. Kdor bi se za to za naše kmetijstvo velevažno vprašanje zanimal, pripravljen sem, preskrbeti mu direktno iz Egipta te dve vrsti. Živo želeč, da se slovensko kmetijstvo okoristi o mojih proučevanjih, sklepam. Kdor zna misliti s svojo glavo, bo vedel, kje leži kmetijsko težišče, kajti dobro pridelati je nekaj, a dobro prodati dosti več.

Dr. Karol Pečnik,
Aleksandrija (Egipet.)



NARODNA IN UNIVERZITETNA
KNJIŽNICA



00000479581

