

Slovenski hmeljár

Prvi slovenski strokovni list za hmeljarstvo

Izhaja štirinajstdnevno ♦ Naročnina Din 20.—, za inozemstvo Din 50.—; posamezna številka Din 2.— ♦ Uredništvo in uprava: Celje, Cankarjeva ul. 4, telefon 176

Leto VIII

Celje, dne 5. februarja 1937

Štev. 2

Naš hmelj in drugi.

Zadnjič smo poročali, kakšna je angleška sodba o našem lanskem hmelju. Vsekakor pri tem ni važno samo to, da imajo v Angliji prav dobro mnenje o našem hmelju, ampak tudi to, da se je našel nekdo iz strokovnih krogov in to tudi jasno povedal. Sicer pa je davno znano, da je naš hmelj zlasti za gotove vrste piva naravnost nenadomestljiv in da se glede kakovosti vedno lahko uspešno kosa z vsakim drugim hmeljem. Toda že star pregovor pravi, da vsak cigan svojega konja hvali, in prav gotovo velja to zlasti za hmelj in hmeljarje, kajti ni menda hmeljskega okoliša ali hmeljarja, ki ne bi trdil, da je njegov hmelj najboljši. Zato pa je le dobro in prav, da se o tem sliši končno tudi nepristransko sodbo.

Menda bo težko najti blago, pri katerem bi bilo toliko in tako hude konkurence, kakor vprav pri hmelju. Že razmerje med posameznimi hmeljskimi okoliši v eni in isti državi navadno ni najpovoljnejše, še manj pa med onimi v različnih državah. Sicer se je že ponovno govorilo in pisalo o nekem svetovnem hmeljarskem sporazumu, toda vse je ostalo le pri besedah. Res so tu tudi mednarodne težave, toda glavna ovira je pomanjkanje prave medsebojne odkritosrčnosti in iskrenosti. Večji okoliši se pač dajejo na vse pretege med seboj za prvenstvo, manjše pa bi najrajši v žlici vode utopili in se tako iznebili neljube konkurence. Zato pa tudi menda danes o hmeljarskem sporazumu nihče več ne razmišlja, ker je medsebojna konkurenca postala hujša kot kdaj prej. Poleg tega pa so nekatere države, kakor Nemčija in Anglija, tudi glede hmeljarstva začele voditi docela svojo politiko, ozirajoč se pri tem le na lastne koristi in potrebe. V takih okolišnih pa o kakem sporazumu

seveda ne more biti govora. Vsak bo pač omejil površino nasadov, kadar in dokler bo to njemu v korist, če pa mu bo kazalo, jo bo zopet kar hitro povečal. To že sedaj najbolje vidimo v Nemčiji. In kar velja glede omejitve površine nasadov, velja seveda tudi glede ureditve vseh drugih hmeljarskih vprašanj.

Naše hmeljarstvo z največ 20.000 stofov letnega pridelka gotovo ne more preveč vedriti in oblačiti na hmeljarskem obzorju. Pa vendar odločno zahteva tudi zase pravico obstanka; staro je že in ustaljeno, pa mu zato nihče ne sme odrekati te pravice. Kakor drugod, moramo zato seveda tudi pri nas zastopati v prvi vrsti naše lastne koristi. S praznim besedičenjem pa se tu malo opravi. Kupec zahteva čim boljše blago. In tu je, hmeljarji, naša dolžnost, da mu nudimo čim več enotnega in v vsakem pogledu prvovrstnega blaga, kajti le v tem je bodočnost našega hmeljarstva. Če si bomo pošteno zavihali rokave in res hmeljarili v vsakem pogledu kakor treba, potem bomo še tudi od drugod slišali pohvalne sodbe o našem hmelju, kar bo gotovo le v korist našemu hmeljarstvu in seveda tudi nam hmeljarjem. Res se obeta vedno hujša konkurenca in prav gotovo bo v izvozni trgovini najboljši odrezal tisti, ki bo s sorazmerno nizkimi stroški znal pridelati čim boljše blago. Težka bo tu borba za prvenstvo, toda če bomo na to mislili že sedaj, prav gotovo ne bomo ostali med zadnjimi.

Skrbeti za to, da bo naš hmelj čim boljši, je naloga celokupnega našega hmeljarstva in prav tako tudi vsakega posameznega hmeljarja.

Naročajte, čitajte in širite naš prvi strokovni list za hmeljarstvo »Slovenski hmeljar«!

O sezoni 1936.

Tako smo v splošnem s potekom sezone lahko zadovoljni. Dosegli smo gibanju cen na svetovnem trgu primerne cene in prodajali celó iznad paritete. Saj se je lani trdilo, da je naš hmelj najdražji in dejansko so naše najvišje cene le malo zaostajale za cenami, ki so se plačevale za najboljši ni vedno najdražji češki hmelj. Pa tudi prodali smo izredno hitro, kar je tudi zelo važno v današnjih težkih časih, ko je tako trda za denar in tudi hmeljar težko čaka, da pride zopet kak dinar k hiši.

In vendar bi bili lahko še bolje odrezali. Preveč najboljšega hmelja smo namreč prodali po 20–25 din. Docela neupravičeno smo bili v začetku preveč popustljivi in če bi se bolj trdo držali, bi bili nekaj tednov prej nagnali ceno na 30 din in čez. Za gladkozeleno blago je bila lani povsod irda in smo ga imeli sorazmerno pri nas še največ. Sicer je res grozila Češkoslovaška z izredno obilo letino pritiskali na cene, toda tam je blago zlasti glede barve večinoma le bolj slabo odgovarjalo. Na drugi strani pa je bilo znano, da je letina v Ameriki odrekla in je bilo z gotovostjo računati na to, da se bo na račun Amerike mnogo riskiralo in špekuliralo, kakor še vselej doslej. Vse to je bilo znano in vendar so bili mnogi vse preveč nesrpni ter po nepotrebem ponujali in s tem pritiskali na cene. Tako nas je to nesrečno in že tolikokrat ožigosano ponujanje v lanski sezoni zopet pripravilo ob lepe denarce. In vendar ponujanje ni več potrebno. Ne drži namreč več prej tako priljubljen izgovor, da moraš ponujati, ako si z malo množino pridelka preveč oddaljen, ker se nobenemu nakupovalcu ne izplača potruditi se do tebe. Potom združnega vzorčnega sejma sedaj tudi najbolj oddaljeni hmeljar brez ponujanja lahko vnovči svoj pridelek in doseže pri tem znatno višjo ceno, kakor pa če nadleguje s svojim vzorcem enega kuca za drugim in s tem kviri ceno sploh. O tem so nas številni primeri v lanski sezoni ponovno prepričali. Za to pa je skrajni čas, da si z neumesnim ponujanjem ne ubijamo več sami cene, temveč se v svojem lastnem interesu poslužujemo za posredovanje vzorčnega sejma. Namen vzorčnega sejma seveda ni odpraviti svobodno prodajo iz prve roke sploh, temveč le odpraviti to nesrečno ponujanje, ki nam hmeljarjem vedno samo kviri ceno in je celó solidnim kupcem samim že skrajno nadležno.

Nekoliko več samozavesti, hmeljarji, nekoliko več zaupanja v lepo blago, pa bomo vedno bolj odrezali! Blago, ki ga moraš iskati, je vedno dražje

kakor pa tisto, ki se ponuja. To je že stara, ponovno dokazana resnica, ki za hmelj še prav posebno velja. Zato pa je nujno potrebno, da si to že enkrat zapomnimo in da se temu primerno ravnamo. Ni treba, da posnemamo »halterje«, ki nikdar ne prodajo, dokler traja kupčija. Prodajmo le, saj zato hmelj imamo, samo ponujati nikar!

Razne nepravilnosti, ki se vsako leto dogajajo v hmeljski kupčiji, seveda tudi lani niso izostale.

Za največje zlo v naši kupčiji smatramo razne nakupovalce ali tekače, kakor jih kratko imenujemo. In vendar je to zlo pri današnjem načinu kupčije nujno potrebno. Priznati namreč moramo, da res ne more kupec, ki nakupi v teku sezone nekaj tisoč stofov hmelja, sam osebno priti pogledat in kupit vsako partijo posebej. Zato pa imajo kupci tudi v vseh drugih okoliših nakupovalce, pa naj že bodo to provizijski nakupovalci ali pa stalni nameščenci. Tako tudi pri nas ni potrebno, da se nakupovalcev splošno otrešamo, pač pa moramo odločno zahtevati, da so **pošteni**. Razumljivo je, če nakupovalec prigovarja hmeljarju, naj proda, toda ne sme se pri tem posluževati lažnivih vesti, da je cena padla, da je kupčija ustavljena itd. Prav tako se pošten nakupovalec mora zadovoljiti s provizijo in ne delati še za razliko.

(Dalje prihodnjic.)

Razno.

Poraba hmelja v Angliji je v pivovarskem letu 1935–1936 znašala 126.000 stofov. Uvoženo iz inozemstva je bilo v tem času 18.062 stofov hmelja, za katerega se je plačalo okrog 33.000.000 din carine. Glasom dogovora med Hops Marketing Boardom in pivovarsko industrijo sme slednja uvoziti 15% celokupne potrebe hmelja iz inozemstva.

Produkcija piva v ČSR je znašala lani 7.562.000 hl proti 7.744.500 hl v letu 1935; lani torej za 2,4% manj. Doma se je popilo 7.481.500 hl, 80.500 hl pa je šlo za izvoz.

Konsum piva na Holandskem stalno nazaduje in je znašal lani več kot polovico manj kakor v letu 1930.

Uvozna carina na hmelj v Franciji znaša na temelju čl. 8 in 13 zakona o finančni reformi z dne 31. dec. 1936 po splošni tarifi 8,20 frs (t. j. 17,63 din), po minimalni pa 4,10 frs (t. j. 8,81 din) za kg.

Površina nasadov v ČSR je v letu 1936 znašala po podatkih statističnega urada skupno 11.767 ha, in sicer 11.590 ha na Češkem, 162 na Moravskem in 15 ha na Slovaškem.

Produkcija piva v Avstriji se je v letu 1935/36 dvignila na 2.300.000 hl od 2.280.000 hl v letu 1934/35.

Hmeljarji v Nemčiji le ne prodajajo tako dobro hmelj, kakor bi mislil kdo na prvi pogled, če primerja cene po poročilih. Sicer je res bila nakupna cena

znamkovanega hmelja v Nemčiji lani 3,40–6,00 RM (44 do 78 din), toda hmeljar je dobil izplačanih le 75%, ostalih 25% pa služi za pospeševanje izvoza. Poleg tega pa hmeljar v Nemčiji še vedno plačuje prometni davek, in ta se mu lani ni zaračunal le od 2,53–4,50 RM (32–49 din), kakor je dejansko prejel za hmelj, temveč od celega zneska 3,40–6,00 RM (44–78 din).

V Romuniji je konsum piva nazadoval in znašal lani le 400.000 hl, dočim predlani še 449.000 hl.

Vprašanja in odgovori.

E. M. v V.: Svetovalo se mi je, naj pognojim hmeljske sadike pri obrezovanju z bakrenim apnom. Ali je to res priporočljivo in koristno?

Odgovor: Bakreno apno je sicer prav dobro sredstvo za zatiranje nekaterih rastlinskih glivičnih bolezni, zlasti peronospore, nikakor pa ne gnojilo. Posipanje hmeljske korenike pri obrezovanju z bakrenim apnom se nikakor ne more priporočati, ker bi prav gotovo mnogo več škodovalo kakor pa koristilo. Sicer pa preberite še naslednje vprašanje!

J. B. v S.: Priporočalo se mi je poškopiti po obrezovanju hmeljsko koreniko in zemljo okoli nje s 1% raztopino bakrenega apna. Ali je to res nujno potrebno in koristno ali ne?

Odgovor: Škropljenje korenike po obrezovanju z 1% raztopino bakrenega apna ali bakreno apnene brozge nima smisla, ker se mladi poganjki okužijo šele potem, ko rinejo skozi zemljo in pozneje. Več smisla bi torej imelo le škropljenje prsti, s katero je korenika pokrita in skozi katero morajo mladi poganjki. Pa tudi s tem se je pri dosedanjih poskusih pokazala tako neznačna korist, da se zaenkrat ne more priporočati.

J. P. v B.: Po zadnjem »Slov. hmeljarju« se je tržil naš hmelj v Angliji lani po 54 Din za kg. Zakaj pa se je potem pri nas kupovalo toliko ceneje?

Odgovor: V ceni 54 Din so vključeni poleg nakupne cene pri nas že tudi vsi stroški nakupa, prevoza in pa uvozna carina v Angliji, ki sama znaša okrog 19 Din za kg. Če vse to upoštevate, vam bo dozdevno res velika razlika v ceni že razumljiva. Sicer pa imate to razliko pri ceni še večjo v Ameriki, kjer se trži naš hmelj tudi po 65 Din za kg; tam pa znaša uvozna carina skoro 23 Din za kg in tudi prevozni stroški so seveda še večji.

Hmeljarska poročila.

Savinjska dolina: Zadnjih par tednov je bilo zopet nekaj več zanimanja za še preostale pičle zaloge lanskega pridelka in je prišlo tudi do nekaj zaključkov za cenejše srednje in slabše blago do 23 Din za kg. Tudi za boljše blago je zopet več zanimanja po nominalno neizpremenjenih cenah.

Vojvodina: Zadnji čas je zanimanje in povpraševanje docela popustilo in ni prišlo do novih zaključkov. Sicer pa so cene nominalno neizpremenjene.

Češkoslovaška: Zadnjih štirinajst dni je postalo v hmeljski kupčiji razpoloženje sicer nekoliko

bolj mirno in je bilo tudi manj povpraševanja, vendar je ostala tendenca v glavnem nespremenjena. Nekaj več zanimanja je le za cenejše srednje in dobro srednje blago za izvoz. Tako notira lanski žateški hmelj prejkoslej 20–36 Din, hmelj iz Uštěka in Roudnic 9–17 Din ter zeleni iz Dube 6–9 Din za kg. Znamkovanih je v žatcu doslej 74.815 stofov lanskega pridelka.

Nemčija: V hmeljski kupčiji je tendenca mirna in pride le še do manjših zaključkov za domače pivovarne in za izvoz. Cene so ostale v glavnem nespremenjene in na tržišču se plačuje za domačo porabo lanski Hallertau 60–62 Din, Tettnang 55–66 Din, dočim za izvoz za znamkovanje nesposoben hmelj po 18 do 21 Din za kg. Za starejše letnike zaenkrat ni zanimanja.

Francija: Na hmeljskem tržišču je v splošnem prav mirno in pride le semtertja še do kakega zaključka. Le v Alzaciji je zadnji čas zopet nekaj več zanimanja ter je prišlo do nekaj zaključkov za lanski alzaški hmelj po 20–23 Din in za starejše ter za pivovarske svrhe ne več uporabno blago po 6–7 Din za kg. Pri prodaji v pivovarne pa doseže lanski alzaški 20–39 Din, Burgund do 21 Din in Nord do 16 Din za kg.

Poljska: V hmeljski kupčiji je nadalje mirno in do novih zaključkov zaenkrat ne pride.

Belgija: Pri mirni tendenci in pičlem prometu notira lanski Poperinghe do 17 Din in Alost do 19 Din, predlanski Poperinghe pa 6 Din za kg.

Anglija: Pivovarska industrija je živahno poslegla po lanskem pridelku in je znaten del že prodan. Kupčija je v polnem teku in bo celokupni pridelek v kratkem razprodan.

Amerika: Pri zopet nekoliko živahnejšem zanimanju in povpraševanju notira domači pridelek lanski 35–43 Din, predlanski 26–33 Din, letnik 1934 pa 17 do 24 Din in starejši 13–17 Din, že zacarinjen inozemski pa lanski 52–69 Din in predlanski 43–56 Din za kg. Iz prve roke se trži največ lanski Oregon in Yakima po 31 do 35 Din, vendar se za najboljše blago zahteva že tudi 39 Din za kg. Prišlo je tudi do več zaključkov v predprodaji, in sicer za letošnji Yakima ter letošnji in prihodnjeletni Oregon po 17–19 Din za kg. Splošno so se cene zopet učvrstile. Sicer pa so tudi še neprodane zaloge polovico manjše kot lani v tem času.

Najvišje cene, plačane zadnji čas za 1 kg najboljšega hmelja raznih provenienc, so bile naslednje:

	letos	lani
Nemčija za doma (Tettnang)	70	99
za izvoz	28	60
Amerika (Oregon)	49	17
Češkoslovaška (Žatec)	36	47
Jugoslavija (savinjski)	32	21
(vojvodinski)	22	16
Francija (alzaški)	27	23
Poljska	25	18
Belgija (Alost)	19	16

Hmeljarji! Poravnajte zaostalo naročnino in, če le mogoče, tudi za leto 1937. Položnice so bile priložene zadnji številki. Če bo plačane dovolj naročnine, bomo namreč mogli v času sezone računati tudi s posebnimi izdajami.

Za razvedrilo.

Pri maturi.

»No, gospod kandidat, kaj veste o egipčanskih kraljih?«

»Oni so že vsi mrtvi, gospod profesor.«

Kaplar.

Kaplar vpraša redova, katero čednost mora imeti vsak vojak.

»Pokorščino,« odgovori ta.

»Prav dobro,« reče kaplar, »a kaj še?«

»Še dve krtači, gospod kaplar,« se odreže redov.

Škropilnice si nabavite že sedaj, da bodo prihodnje leto pravočasno pri roki. Svojim članom dobavlja najceneje prvovrstne Holderjeve škropilnice Hmeljarska zadruga r. z. o. z.

Stebre

za žično ogrodje v hmeljskih nasadih, borove, v poljubni dolžini nudi **Oskrbništvo Novi kloster**, z. p. Sv. Peter v S. d.



Sprejema hranilne vloge in jih obrestuje najboljše. Denar je prinjej naložen popolnoma varno. Za hranilne vloge jamči poleg rezerv in hiš nad 5000 članov - posestnikov z vsem svojim premoženjem

Ljudska posojilnica v Celju

registrovana zadruga z neomejeno zavezo

v novi, lastni palači na voglu
Kralja Petra ceste in Vodnikove ulice

Hranilnica Dravske banovine Celje ♦♦ Ljubljana ♦♦ Maribor

Pupilarno varen zavod.

Obrestovanje najugodnejše.

**Za vloge in obresti jamči Dravska banovina
z vsem premoženjem in vso davčno močjo.**

Vzajemna zavarovalnica v Ljubljani

sprejema

vse vrste zavarovanj proti požaru: poslopja, vse premičnine, hmelj, zvonove, steklo, nezgode, vlom, jamstvo, avto-kasko, življenjska zavarovanja v vseh kombinacijah in posmrtninska zavarovanja »Karitas«.

Zastopniki v vsaki župniji.

Podružnica: Celje, Vodnikova ulica 2.

Izročajte denar

v zaupanja vredne domače denarne zavode, da se omogoči z oživitvijo denarnega obtoka delavoljnim našim ljudem zopet delo in kruh.

CELJSKA MESTNA HRANILNICA

(v lastni palači pri kolodvoru)

Vas vabi, da ji zaupate tudi Vi svoje prihranke, ker Vam nudi zanje s svojim premoženjem popolno varnost. Mesto Celje jo je ustanovilo že pred 72 leti in tudi še samo jamči zanjo z vsem svojim imetjem in z vso svojo davčno močjo.

Denarju, ki ga vložite, je vsakočasna, nemudna izplačljivost strogo zajamčena.