

Slovenski hmeljar

Glasilo Hmeljarskega
društva za Slovenijo

Prvi strokovni list za hmeljarstvo

Glasilo Hmeljarske
zadruga r.z.z.o.z. v Žalcu

Izhaja štirinajstnevno ♦ Naročnina Din 20.—, za inozemstvo Din 50.—; posamezna številka Din 2.— ♦ Uredništvo in uprava: Celje, Cankarjeva ul. 4, telefon 196

Leto VIII

Celje, dne 27. avgusta 1937

Štev. 17b

Ne kvarimo cene!

Z vnovčenjem vsakoletnega pridelka hmelja je res križ. Dve sezoni ne potekata enako, vsaka prinese nekaj posebnega, svojevrstnega, kar še nikdar ni bilo. Vsako sklepanje iz poteka ene sezone na drugo je jalovo, kajti v hmeljski kupčiji se neha vsaka doslednost. Mnogovrstni in številni so činitelji, ki odločajo potek hmeljske sezone, in večkrat se res že pred pričetkom more približno ugotoviti, kako se bo razvijala. Toda često šele tik pred sezono ali pa že v sezoni sami dobijo premoč poprej manj važni činitelji ter povzročijo včasih prav temeljito spremembo. Zato pa je hmeljska kupčija vedno težavna in tvegana.

Da, činitelji, ki vplivajo na potek sezone, gibanje in višino cen! Precej številni so in ne moremo obširno razpravljati o vseh, zato se omejimo le na tiste, ki so prav tako zelo važni in o katerih odločamo hmeljarji sami.

Najbolj neposredno vpliva na gibanje cen brez dvoma razmerje med ponudbo in povpraševanjem. Blago, ki se ponuja, nikdar ne bo doseglo visoke cene in tudi pri hmelju tozadevno ni izjeme. Na

Vzorčni sejem hmelja,

ki ga tudi letos priredi Hmeljarska zadruga v Žalcu, bo otvoril pokrovitelj, ban dr. Marko Natlačen
v nedeljo dne 29. t. m. ob 8. uri zjutraj.

Hmeljarji! Razstavite vzorec svojega letošnjega pridelka na združnem vzorčnem sejmu, da boste lažje in boljše prodali! Vzorec mora vsebovati vsaj pol kg suhega hmelja. Udeležite se polnoštevilno svečane otvoritve vzorčnega sejma, v nedeljo, 29. t. m., točno ob 8. uri zjutraj!

povpraševanje hmeljarji ne morejo vplivati, pač pa na ponudbo, ki zavisi izključno in samo od nas hmeljarjev. In vprav te okolnosti ne izrabimo nikdar v svojo korist, temveč ravno narobe, največkrat v svojo največjo škodo.

Povpraševanje je pri nakupovanju hmelja včasih prav živahno in tedaj se tudi hmeljarji dobro drže. Trdi so, neradi prodajajo in zahtevajo vedno višje cene. Tako je dobro in prav ter so vprav zaradi takega zadržanja hmeljarjev tedaj cene čvrste in se tudi dvignejo do skrajne možnosti.

Pride pa seveda zopet čas, ko je kupčija klavrna in povpraševanja prav malo. Tedaj pa hmeljariem takoj docela popuste živci. Namesto, da bi se držali rezervirano in mirno počakali, da kupčija oživi in se pojavi zopet več povpraševanja, začno ponujati vsi vprek, dajo za vsako ceno, samo da se iznebe z mnogo muko in znojem pridobljenega pridelka. Posledica seveda je, da cene hitro popuščajo, padajo bolj in bolj in da se končno prodaja globoko izpod cene. In kdo je kriv temu? Kupec? Že, toda šele v drugi vrsti, kajti v prvi vrsti smo krivi temu hmeljarji sami, ker z neumestnim ponujanjem tlačimo ceno in s tem prisilimo kupce, da iz bojazni pred medsebojno konkurenco pošiljajo vedno cenejše ponudbe v inozemstvo.

Da, to nesrečno ponujanje! Marsikatero polomijo pri vnovčenju našega hmelja bi si že lahko prihranili, če bi tedaj, ko ni povpraševanja, ohranili mirne živce in opustili vsako ponujanje. Saj bi morda cene nazadovale tudi, če ne bi ponujali, toda le toliko, kolikor bi z ozirom na gibanje cen na drugih tržiščih neobhodno morale, pač nič več. Samo nesmiselno ponujanje pa jih nažene daleč navzdol, mnogo dalje, kakor bi bilo potrebno.

Pa se hmeljariji tozadevno še nismo prav nič naučili, obratno, s ponujanjem je vsako leto hujše. Še pred nekaj leti so bili prav redki, ki so ponujali, vsaj v začetku sezone. Zadnja leta pa se ponujanje začne, ko še hmelj niti ni ves obran. Kakor hitro hmeljar nima polno hišo kupcev, ko je hmelj še na lesah, že vzame vzorec pod pazduho ali ga skriva v žep, pa roma v Žalec in vsiljuje tam svoje blago enemu kupcu za drugim. Pa ne delajo tako samo hmeljariji iz obrobnih krajev, ampak imamo takih dovolj tudi v osrčju Savinjske doline, le priznajmo si in si ne zakrivajmo sicer bridke resnice.

Tudi letos ni boljše. Kupčija se še nikjer na svetu ni prav razvila. Z ozirom na obilnejšo letino v Ameriki se kupci še ne morejo prav znajti, pa oklevajo z nakupom. In namesto, da bi tu čuvali svoje koristi, si prizadevamo sami doseči čim nižje cene. Mnogo hmelja še niti ni obranega, toda to nesrečno in tako škodljivo ponujanje je že pričelo na veliko in narašča od dne do dne v kljub vsem tozadevnim opominom in svarilom.

Hmeljariji! Še je čas, da preprečimo polom. Če se za letošnji žateški pridelek plačuje 21 do 32 din, je tudi naš vreden toliko, saj je tako lepo blago, kakor je naše, letos težko najti. Zato pa si ne kvarimo cen! Ne ponujajmo pod nobenim pogojem in odvrnimo tudi druge od tega škodljivega početja!

Čim manj bomo ponujali, tem prej se bo razvila kupčija in tem boljše ceno bomo dosegli! To je neovrgljivo dejstvo. Zato pa ohranimo trdne živce in mirno kri v zavesti, da imamo lepo blago, ki bo gotovo našlo tudi primerno ceno, če si jo ne bomo v svoji neutemeljeni nestrpnosti sami pokvarili!

HMELJARJI!

Hranilnica Dravske banovine podružnica v Celju

prej Južnoštajerska hranilnica,
ustanovljena 1889

kot prvi slovenski hipotekarni zavod
izvršuje vse v denarno stroko spadajoče
posle. Hranilne vloge je vedno kulantno iz-
plačevala.

Pomnite! Za vse obveznosti zavoda jamči
poleg rezerv še Dravska banovina z vsem
premoženjem in davčno močjo.

Hmeljarska poročila

Savinjska dolina: Obiranje hmelja pri sicer nič kaj ugodnem vremenu hitro napreduje in je kake tri četrtine nasadov že obranih. Vkljub deževnemu vremenu je tudi kasneje obrano in sedaj že dobro dozorelo blago prvovrstno in težke kakovosti ter pretežno tudi gladko zeleno v barvi. — Kupčija se še ni prav razvila in je le nekaj tvrdk začelo nakupovati v manjšem obsegu, dočim bodo druge verjetno sredi prihodnjega tedna posegle v kupčijo. Cene so ostale nespremenjene in se plačuje 22 do 26 din za kg. Tendenca je mirna, vendar čvrsta.

Češkoslovaška: Obiranje v žateškem okolišu hitro napreduje ter bo v začetku prihodnjega tedna končano. Dosedaj obrano blago je večinoma v barvi prav dobro. Z ozirom na večjo težo bo znašal pridelek kakih 75.000 stofov proti 92.000 stofov lani. — Kupčija se razvija in postaja vedno živahnejša. Kupuje se predvsem za nemški in ameriški račun. Cene so se še učvrstile in se plačuje 16–21,50 Kč, to je 24–33 din za kg. Tendenca je čvrsta in hmeljariji zelo rezervirani, ker računajo, da se bodo cene še dvignile. V Uštku in Roudnici je blago dokaj slabše in se ponuja le 6 do 6,50 Kč, to je 18–19 din za kg, kar pa hmeljariji odklanjajo in odločno zahtevajo višje cene.

Nemčija: Obiranje je pričelo že v vseh glavnih okoliših, vendar je še malo za prodajo sposobnega blaga. Pridelka bo glede množine nesporno manj kot lani, vendar bo kakovost večinoma prav dobra. — Kupčija se je pričela le v Tettnangu, kjer je večinoma že obrano, ter se vedno bolj razvija. Tendenca je čvrsta in se plačuje 4,20–5,00 RM, to je 54–65 din za kg. Koliko se bo letos odtegnilo hmeljarju od izkupička za NHPD, še ni določeno.

Belgija: Obiranje je pričelo, vendar je rdeči pajek prav zadnji čas še povzročil mnogo škode. — V predprodaji notira letošnji pridelek 16 din za kg.

Francija: Obiranje bo šele pričelo. Rastlina je mnogo trpela zaradi suše.

Anglija: Hmelj polagoma dozoreva, vendar je rastlina precej trpela zaradi suše, kar bo vplivalo tudi na množino pridelka.

Amerika: Obiranje polagoma povsod pričenja in izgledi na letošnji pridelek so zaenkrat dobri v vsakem pogledu. — Tržišče je mirno, ker so pivovarne dobro založene in vse pričakuje, kako bo izpadla letina. Le bolj nominalno notira domači pridelek lanski do 23 din, predlanski do 20 din in starejši do 17 din, že zacarinjen inozemski pa lanski do 47 din in predlanski do 34 din za kg. V predprodaji za letošnji domači pridelek je prišlo nedavno do nekaj zaključkov po 13 din za kg.

Splošno: Kupčija se le polagoma razvija, ker vse pričakuje zanesljivejših rezultatov obiranja sploh, zlasti pa v Ameriki. Izgleda, da bo kupčija postala živahnejša, ko bo mogoč natančnejši pregled letošnjega svetovnega pridelka tako glede množine kakor tudi glede kakovosti.

Prodajajte počasi in previdno ter zahtevajte vedno odločno najvišje dnevne cene!