

Slovenski hmeljar



Glasilo Hmeljarskega
društva za Slovenijo

★ Prvi strokovni list za hmeljarstvo ★

Glasilo Hmeljarske
zadruge 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 10. decembra 1937

Štev. 25

Pomagajmo si!

Razvoj letošnje hmeljske sezone vsepovsod nudi dovolj povoda za resna razmišljanja o tem, kako spraviti vnovčevanje hmelja na bolj solidno podlago. Saj so letos le v začetku sezone cene komaj za silo in največjo potrebo še nekako odgovarjale, toda cene, po katerih se v zadnjem času prodaja tudi najboljše blago, so globoko izpod pridelovalnih stroškov in hmeljar-producent, ki že vsa zadnja leta ni dosegel prida cene, stoji danes tu brez vsake rezerve ter si zastonj beli glavo, odkod kriti vso veliko izgubo. Pridelovanje hmelja zahteva od leta do leta več stroškov, silne investicije pa tudi onemogočajo naglo preusmeritev gospodarstva. In nehotе se vriva tu vprašanje, ali res ni nobenega izhoda, ali res mora hmeljar-producent križemrok trpeti, da na njegov račun špekulira trgovina, da se z njegovim ob- stankom po mili volji igra pivovarska industrija? Toda če celo zadevo temeljito premislimo, moramo priti do prepričanja, da je pri malokaterem blagu tako lahko doseči za pridelovalca primerne cene, kakor vprav pri hmelju. Samo dobre volje je treba in pa nekoliko manj sebičnosti, pa bo šlo, le poglejmo.

Precej natančno je ugotovljeno, koliko znaša normalno svetovni pridelek in koliko poraba hmelja. Razmerje med pridelkom in potrebo je eden glavnih činiteljev, od katerega zavisi gibanje cen. Čim manjši je pridelek in čim večja potreba, tem višje morajo biti cene in prav tako tudi narobe. Podprodukcija torej je v korist hmeljarjem-producentom, nadprodukcija pa v njihovo škodo. Nadprodukcijo je potemtakem treba na vsak način preprečiti. Zato pa se tudi skuša zadnji čas vsepovsod doseči maksimiranje s hmeljem po-

sajene površine in jo po potrebi tudi znižati. To je res končno že v interesu vsake posamezne države, ki prideluje hmelj, vendar bi že tozadevno bil uspeh mnogo večji, če bi se sporazumno maksimiralo površino nasadov v vseh sploh, ali pa vsaj v vseh državah, kjer pridelujejo žlahtni hmelj. V slogi je vedno večji uspeh!

Toda če človek opazuje dosedanja način vnovčenja hmelja tam, kjer je kupčija še svobodna, mora nehotе dvomiti, da bi prineslo že samo maksimiranje nasadov hmeljarjem-producentom res izdatno korist. Le vzemimo primer, da bo potem svetovni pridelek n. pr. za 20% nižji kakor potreba hmelja. Ali bodo res potem cene že morale biti višje? Najbrže ne, vsaj prva leta ne. Kupci bodo prav tako, kakor delajo sedaj, znali izrabiti medsebojno konkurenco posameznih okolišev, nastavili začetne cene po svoji volji in kupovali najprej tam, kjer se bodo hmeljarji najprej omehčali, zavedajoč se, da je treba le nekoliko odlašati z nakupovanjem, pa bodo prav kmalu mehki povsod. Zato pa je prav gotovo maksimiranje nasadov le prvi korak k izboljšanju položaja hmeljarjev, toda če si ga hočemo temeljito in zanesljivo izboljšati, bo treba iti še korak dalje.

Kjerkoli in karkoli kupuješ, vedno ti prodajalec določi ceno. Če ti cena ne ugaja, poskusiš drugod, toda če blaga, ki ga neobhodno potrebuješ, nikjer ne dobiš ceneje, končno le moraš plačati zahtevano ceno. Pri hmelju pa je vprav narobe. Tu določi ceno kupec, seveda vedno raje nižjo kakor višjo. Če je cena le prenizka in je v začetku nekaj odpora, je treba samo nekoliko počakati in ponuditi potem še nižjo, pa gre kupčija kar gladko od rok. Če se morda drži kak okoliš nekoliko rezervirano, pa drugi tem bolj hitro prodaja, ker ni tu nobene enotnosti in no-

benega sporazuma. Posledica je, da vprav okoliš, ki se je dobro držal, proda potem še ceneje, ker se je kupec medtem za silo kril drugod in zato lahko nastavi potem še nižje cene. Zakaj pa se ne bi tudi tu postavili na edino pravilno stališče, da naj tudi pri hmelju prodajalec določi ceno? Kakor se tudi zdi to na prvi pogled nemogoče, pa je le izvedljivo, samo medsebojnega sporazuma in pa složnosti je treba.

Zaradi brezumne medsebojne konkurence posameznih provenienc hmelja trpe hmeljarji vsepovsod, trgovina in pivovarska industrija pa vleče svoj dobiček iz tega razdora. Ali je to potrebno? Ali je to pametno? Menda je vendar že skrajni čas, da prestanemo tako nespametno tlačniti, da se raje sporazumemo in složno zahtevamo za svoj pridelek primerne cene. Saj se nočemo obogatiti in nikogar izžemati, nič pretiranega ne zahtevamo, le živeti in vsaj za silo izhajati hočemo in do tega imamo menda vendarle pravico.

Splošen sporazum vse hmeljske produkcije bo, vsaj v začetku, težje doseči. Pa to niti ni neobhodno potrebno. Glavno je, da se najprej sporazumejo vsaj tisti okoliši, ki pridelujejo žlahtni hmelj in ki ga tudi izvažajo, torej Češkoslovaška, Nemčija, Jugoslavija, Poljska, Francija in morda še Belgija. Anglija ima zase urejeno hmeljarstvo in hmelja ne izvažajo. Amerika je svet zase in ameriški hmelj za izvoz namesto žlahtnega ne prihaja v poštev. Nemčija ima sicer zase urejeno vnovčevanje, vendar jo je treba pritegniti, ker je zainteresirana tudi na izvozu. Maksimirajmo torej površino nasadov, določimo pred vsako sezono za vse proveniencije sorazmerne in primerne najnižje cene, obvezne za vse in vsakogar, pa bo konec našega gorja! Seveda je to lažje povedano, kakor pa izvedeno. Gotovo bo tu cel kup pomislekov in se bodo pokazale številne težave ter zapreke, zato se zaenkrat ne bomo spuščali v podrobnosti. Toda izvedljivo je to, vprav pri hmelju lažje kakor pri vsakem drugem pridelku naše zemlje.

Tu je torej sedaj polje zate, Srednjeevropski hmeljarski urad! Tvoja naloga je, da započneš to prekoristno delo in s tem dokažeš upravičenost svojega obstoja! Če bomo enkrat tako daleč, gotovo tudi pri vladah prizadetih držav ne bo težko najti potrebnega razumevanja, saj je to prav tako v skupnem kakor tudi v interesu vsake posamezne. Negativen uspeh svoječasne konference v Ženevi še ne dokazuje, da se tozadevno ne dá nič doseči.

Samo v slogi je moč, hmeljarji, in le v poštenem, iskrenem ter nesebičnem medsebojnem spo-

razumu naša rešitev! In prav skrajni čas je že, da se spametujemo ter se nehamo klati in uničevati v medsebojnem konkurenčnem boju, od katerega imamo vsi skupaj samo škodo, hmeljska trgovina in pivovarska industrija pa največjo korist. Ne zanašajmo se na druge, temveč si pomagajmo sami, pa nam bo bolje!

O hmelju 1936/37

Kakor poroča HMB, se je prevzelo od hmeljarjev 114.515 stotov proti 116.120 v letu 1935. Skupno s hmeljem, ki so ga pridelale pivovarne same, je znašal pridelek v letu 1936 po uradni statistiki 128.000 stotov proti 126.100 stotov v letu 1935.

Kakor že prejšnja leta, so se pivovarne zopet pritoževale, ker morajo predolgo čakati na hmelj. Sicer se je skušalo bonitirati pri umetni svetlobi in na ta način pospešiti delo, pa ni šlo. Upravičena je bojazen, da tak način vnovčevanja hmelja ni v prilog kakovostni produkciji. Tudi blago često ne odgovarja vzorcu, ki se ga vzame v svrhu bonitiranja 2-3 mesece prej, kakor se blago dobavi, ker blago medtem često obledi. HMB sicer izdaja razne odredbe, vendar nima pravega ugleda, ker za morebitne prekrške ne more predpisati kazni.

Neprodane zaloge v posesti HMB h koncu aprila 1937 so znašale še 6000 stotov pridelka 1936, preostale zaloge 3000 stotov letnika 1935 in nekaj 1934 se je uničilo in porabilo za gnoj.

Prodajna cena za letnik 1936 je znašala 4 do 13 funtov šterlingov za cwt (16-54 din za kg). V aprilu 1937 se je pojavilo tudi več povpraševanja za starejše letnike 1927-1934 in so pivovarne tudi kupile znatnejše množine po zadovoljivi ceni.

Uvozna carina 4 funt. šterl. za cwt (16 din za kilogram) se je zopet podaljšala do avgusta 1941.

Pridelalo se je lani v Angliji prvovrstnega hmelja 25, srednjega 50 in slabšega 25 %.

Izvozilo se je iz Anglije v času od 1. 9. 1934 do 31. 8. 1935 skupno 8614 stotov, 1. 9. 1935 do 31. 8. 1936 pa 7620 in 1. 9. 1936 do 30. 4. 1937 še 6119 stotov, uvozilo pa v istih razdobjih 19.597 ter 22.730 in 17.067 stotov.

V Ameriki so se zaradi izredno ostre zime vsa dela v hmeljskih nasadih precej zakasnila, potem pa je vse do konca junija bilo vreme zelo deževno, tako da se je poleg uši zelo razpasla tudi peronospora, katero se je zatiralo večinoma le z odstranjevanjem obolelih poganjkov. V juliju in avgustu je bilo vreme bolj ugodno in tako preprečilo še večjo škodo, četudi se je sem ter tja

pričel širiti rdeči pajek. V okolišu Washington je v okrajih Tampico in Lower Walley bila škoda zaradi uši in sajavosti posebno velika, v okrajih Moxee in Mabton pa zaradi rdečega pajka, v okraju Puyallupal pa zaradi peronospore in uši ter je bil pridelek zato deloma tudi predčasno obran. Tudi Oregon je mnogo trpel zaradi peronospore, in celó sicer odporna vrsta Fuggles je dala polovico manj kakor v prejšnjem letu. Podobno je bilo v Kaliforniji, kjer je peronospora povzročila največ škode v okoliših Sonoma in Mendocino, v okolišu Sacramento, zlasti v okraju American River, pa rdeči pajek. Škropilo se je splošno le proti ušem, proti peronospori pa prav malo.

(Dalje prihodnjic.)

Razno

Pivo je najbolj tečna alkoholna pijača, tako je ugotovil priznani farmakolog prof. dr. E. Bürgi na univerzi v Bernu. Male množine alkohola v pivu ne škodujejo, saj nekaj alkohola se najde vedno v krvi. Pivo je prav tečna pijača, ki dobro pogasi žejo, pomiri živce, in če vsebuje dovolj ekstrakta, tudi precej pripomore k prehrani. Zato pa se pivo tudi priporoča za rekonvalescentne in proti nespečnosti. Kdor zmerno pije pivo, bo stalno zdrav in zadovoljen, kajti pivo se ne sme primerjati z ostalimi alkoholnimi pijačami.

Produkcija piva v Nemčiji je znašala v zadnjem pivovarskem letu (od 1. 10. 1936 do 30. 9. 1937) 42,158.343 hl proti 39,560.972 hl v prejšnjem pivovarskem letu, v zadnjem torej za 2,597.371 hl ali 6 in pol odstotka več.

S prisilno porabo domačega hmelja v Franciji menda ne bo nič. Pivovarska industrija je namreč odločno nastopila proti in izgleda, da z uspehom, ker tozadevni predpisi še vedno niso izdani. Vkljub temu pa je tozadевна naredba letos hmeljarjem silno koristila, da so le zaradi nastalega strahu v pivovarnah naglo in dobro prodali.

Pridelek hmelja v Alzaciji je znašal letos 18.900 stotov na 1393 ha, dočim lani le 13.000 stotov na 1430 ha in 11.300 stotov na 1345 ha v letu 1933, ko je bila površina nasadov najnižja po vojni, ter 43.000 stotov na 3.095 ha v letu 1929, ko je bila površina nasadov največja po vojni; pred vojno pa je bila površina nasadov še večja in je v letu 1913 znašala celih 4185 ha. Povprečno na 1 ha se je pridelalo letos 1360 kg hmelja, dočim lani komaj 900, predlani 1210 ter 1510 kg v letu 1929. Pridelek hmelja pa letos ni bil samo zelo obilen, temveč tudi prav dobre kakovosti kakor že dolgo ne. Povprečna cena, ki so jo letos dosegli hmeljarji, znaša 13,50 ffrs (20 din) za kg in je sorazmerno zelo visoka, saj je bila v teku zadnjih deset let višja le v letu 1935, ko je znašala 25 ffrs (37 din) za kg. Sorazmerno zelo visoko povprečno ceno je povzročila predvsem prav dobra kakovost pridelka in strah pred prisilno porabo domačega hmelja. V Alzaciji se pridelava večina hmelja v Franciji, saj površina nasadov drugod znaša le nekaj sto hektarov.

Hmeljarska poročila

Savinjska dolina: Položaj v hmeljski kupčiji je ostal zadnjih štirinajst dni v glavnem nespremenjen ter je bilo sem ter tja nekaj več povpraševanja predvsem le za cenejše blago. Tudi cene so ostale v glavnem nespremenjene. Prometa je razmeroma malo in so zato neprodane zaloge letošnjega pridelka v prvi roki sorazmerno še vedno prav značne.

Vojvodina: V hmeljski kupčiji je razpoloženje nadalje prav mirno in za pičle še preostale zaloge letošnjega pridelka ni dosti zanimanja.

Češkoslovaška: Razpoloženje v hmeljski kupčiji je nadalje v glavnem bolj mirno ter je le sem ter tja nekaj več zanimanja in povpraševanja, vendar predvsem le za cenejše blago za izvoz in za domačo pivovarsko industrijo. Prekomerna ponudba je nekoliko popustila in v glavnem odgovarja povpraševanju. Cene so ostale nespremenjene in letošnji pridelek notira žatec 15–24 din ter Uštěk in Roudnice 12 do 18 din za kg; kupuje se v glavnem le cenejše blago ter so najvišje cene le bolj nominalne. Neprodanih v prvi roki je v žatcu le še kakih 6000 stotov letošnjega pridelka.

Nemčija: Na hmeljskem tržišču je razpoloženje nadalje mirno. Cene so še popustile ter se približale prav k najnižji dopustni ceni. Toda četudi je povpraševanje zaenkrat prav slabo, se računa, da se bo izboljšalo, ker je z ozirom na dosti večji konsum piva v zadnjem pivovarskem letu računati z nad 5080 stotov večjo potrebo hmelja. Tudi pri kupčiji iz druge roke je le nekaj zanimanja za izvoz po nespremenjenih cenah.

Francija: V hmeljski kupčiji je zanimanje in povpraševanje le pičlo. V zadnjem času je bilo le nekaj manjših zaključkov za letošnji pridelek ter se je plačevalo za najboljše blago v Alzaciji do 15 din, v severni Franciji pa do 13 din za kg.

Poljska: V hmeljski kupčiji je le za cenejše blago še nekaj več zanimanja in povpraševanja ter se plačuje 6–13 din za kg. Za boljše in najboljše blago ni zanimanja, četudi se cene nominalno še vzdržujejo.

Belgija: Pri slejkoprej mirni tendenci notira letošnji pridelek Poperinghe do 10 din in Alost do 15 din za kg.

Anglija: Bonitiranje letošnjega pridelka dobro napreduje in bo h koncu meseca predvidoma končano. Cene za pivovarne so že določene, in sicer za Fuggles 34–37 din, za Golding pa 37–42 din za kg. Za novi pridelek je v pivovarskih krogih že živahno zanimanje, tem bolj, ker pridelek ne bo dosegel kvote in HMB izdaja vedno nova dovoljenja za takojšnjo dobavo.

Amerika: Razpoloženje v hmeljski kupčiji je v glavnem precej mirno. Povpraševanja je bolj malo, vendar so ostale cene v glavnem nespremenjene. Za boljše in najboljše blago je ponudba precej rezervirana. Tako notira na tržišču domači pridelek letošnji 13–18 din, lanski do 15 din, predlanski do 12 din in starejši do 8 din, že zacarinjen inozemski pa letošnji 46–56 din in lanski 34–43 din za kg. Iz prve roke se plačuje za letošnji domači pridelek 10–13 din za kg. Več zanimanja je le za boljše in najboljše blago.

Najvišje cene, plačane zadnji čas za 1 kg najboljšega hmelja raznih provenienc, seveda ne vedno iz prve roke, so bile naslednje:

	letos	lani
Nemčija (Tettmang)	45	65 din
Češkoslovaška (Zatec)	23	38 din
Jugoslavija (savinjski)	16	31 din
(vojvodinski)	10	23 din
Francija (alzaški)	15	21 din
Poljska (volinjski)	14	25 din
Belgija (Alost)	15	21 din
Amerika (domači)	18	52 din
(zacar., inozemski)	56	71 din

Za razvedrilo

Nesreča.

»Te nesreče pa res ni bilo treba.«

»Kaj se ti je pa pripetilo?«

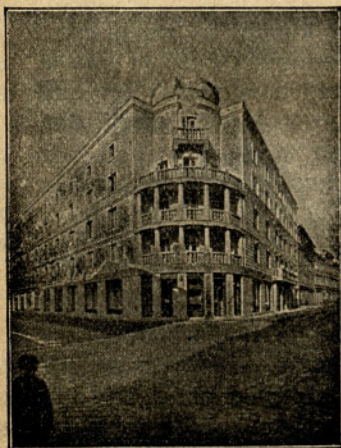
»Pomisli, grem po cesti in najdem tisočak...«

»In to smatraš za nesrečo?«

»Seveda, ko je pa šel z menoj prijatelj, ki sem mu dolžan dva.«

Moderen otrok.

Kuharica odhaja, ker se bo omožila. Mali Janezek pa kriči za njo: »Kadar se boš ločila, pa kar pridi spet k nam!«



Sprejema hranilne vloge in jih obrestuje najbolje Denar je prinjejalozen popolnoma varno. Za hranilne vloge jamči poleg rezerv in hiš nad 4000 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

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.

Hranilnica Dravske banovine Celje ♦♦♦ Ljubljana ♦♦♦ Maribor

Čupilarno varen zavod.

Obrestovanje najugodnejše.

Za vloge in obresti jamči Dravska banovina

z vsem premoženjem in vso davčno močjo.

Izročajte denar

v zaupanja vredne domače denarne zavode, da se omogoči z oživitvijo denar-nega 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.