

# Slovenski hmeljar

Prvi slovenski strokovni list za hmeljarstvo

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

Leto VIII

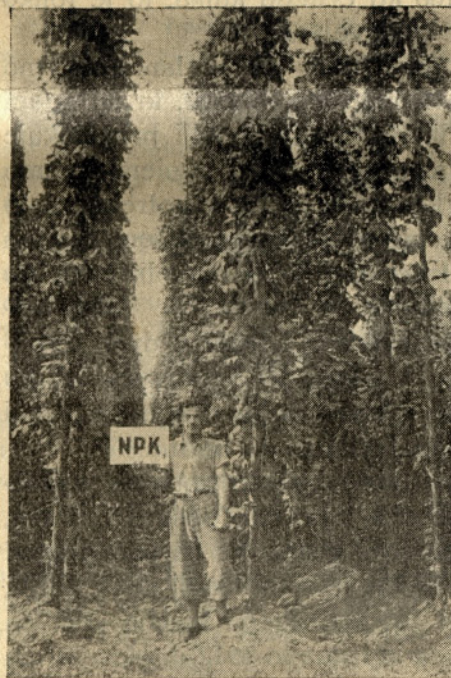
Celje, dne 5. marca 1937

Štev. 4

## Za večji in boljši pridelek.

Hmelj je brez dvoma ena fistih kulturnih rastlin, ki zahteva izredno mnogo hrane. Za 1000 kg suhega hmelja izčrpa rastlina iz zemlje okroglo 130 kg apna, 100 kg kalija, 80 kg dušika in 30 kg fosforne kisline. Iz tega sledi, da je hmelju po-

kem času mora stvoriti celo grmado zelenja, pa je zato razumljivo, da mora imeti v ta namen v zemlji na razpolago dovolj pripravnega gradiva — razkrojenih hranilnih snovi. Ker pa hmelj leta in leta ostane na istem zemljišču, tudi v prvotno najboljše zemlji teh snovi kmalu zmanjka in jih je treba nadomestiti z gnojenjem.



Hmeljišče gosp. Raka v Gotovljah: levo gnojeno enostransko s 300 kg apnega dušika in 200 kg superfosfata na 1 ha, pridelek 1281 kg hmelja; desno polnognojeno s 300 kg apnenega dušika, 200 kg superfosfata in 400 kg 40% kalijeve soli na 1 ha, pridelek 1444 kg hmelja.

trebno največ apna in kalija ter potem dušika in fosforne kisline. Nobena druga rastlina tudi ne opeša tako hitro, kakor vprav hmelj, če mu primanjkuje hrane; zmanjša se takoj pridelek in obenem poslabša tudi kakovost ter s tem seveda tudi cena. Je to pač rastlina, ki v razmeroma krat-

Da, gnojenje, brez tega pač ne gre. Temelj gnojenja pa je bil in je tudi še dandanes domač hlevski gnoj. Toda pri navadnem gnojenju s hlevskim gnojem damo hmelju komaj polovico potrebnih hranilnih snovi, pa še od teh pride le dobra polovica že prvo leto rastlini v prid. Zato pa si



moramo pomagati tudi še z umetnimi gnojili, če hočemo res dobro in uspešno hmeljariti, če hočemo hmelj res preskrbeti z vsem potrebnim gradivom, z vsemi potrebnimi hranilnimi snovmi.

Z apnom oskrbimo hmeljišče na ta način, da ga vsaj vsako četrto leto dobro poapnemo. Jeseni pred odoravanjem raztrosimo v ta namen široko po nasadu vsaj 400 kg živega apna na 1000 rastlin in ga potem pri odoravanju zaorjemo.

Druga hranilna snov, ki jo hmelj potrebuje največ, pa je kalij in zato se tudi hmelj smatra za pravo kalijevo rastlino. Kalij vpliva na razvoj listja ter korenin in s tem na boljšo prehrano rastline. Na ta način pa tudi krepí rastlino in jo napravi bolj odporno proti raznim boleznim in škodljivcem, zlasti proti peronospori. Če najde hmelj v zemlji dovolj kalija, dá fine, čvrsto zbite in težke kobule z obilo lupulina in smole ter milo in prijetno aromo; kobule so brezhibno gladko zelene barve, ki jo tudi trajno obdrže. Na ta način se pridelek poveča ter obenem tudi znatno izboljša in tako kalij nekako tudi uravnava ceno hmelju. Zato pa ga mu moramo na vsak način nuditi dovolj.

**Za 1000 kg suhega hmelja je, kakor že omenjeno, potrebno 100 kg čistega kalija, to je toliko kakor 250 kg 40% kalijeve soli.**

S kalijevim gnojenjem so se lani ponovno vršili v savinjskih hmeljiških poskusi, ki so zopet nesporno dokazali, da v naši zemlji primanjkuje kalija in da ga samo s hlevskim gnojem nudimo hmelju premalo. Izkazalo se je, da je potrebno celó pri izdatnem gnojenju s hlevskim gnojem dati na 1000 rastlin še 50 kg 40% kalijeve soli, sicer pa najmanj 75 kg. Najbolje se obnese, če damo potrebno količino kalijeve soli hmelju v dveh obrokih, prvo polovico že jeseni pri odoravanju ali pa spomladi takoj po obrezovanju, drugo pa sredi maja, ko se rastlina že ovija na opore.

Pa se tudi res dobro izplača gnojenje s kalijevo soljo, kar najbolje dokazuje poskus g. Raka, ki ga prinašamo spredaj v sliki. Že na prvi pogled je videti, da je s kalijem gnojeni hmelj dosti boljši, pridelka pa je dal 163 kg suhega hmelja več. Za teh 163 kg hmelja se je izkupilo 3912 din (po 24 din je prodal g. Rak). Ker je bilo za 400 kg 40% kalijeve soli treba plačati 600 din, je znašal torej čisti dobiček kalijevega gnojenja celih 3312 din. Seveda bo ta dobiček v različnih primerih različen, toda nobenega dvoma ni, da se gnojenje s kalijevo soljo pri hmelju vedno izplača in še celó prav dobro izplača.

Zadnji čas se je kalijeva sol zopet nekaj pocenila in s tem je vsakemu hmeljarju dana mož-

nost, da se v polni meri okoristi s kalijevim gnojenjem, da si zajamči prvovrsten pridelek in čim višjo ceno. Na 1000 raslin potrosimo 50 kg 40% kalijeve soli, če gnojimo obenem tudi s hlevskim gnojem, če pa ne ali pa le malo, pa potrosimo 75 kg 40% kalijeve soli. Dajmo mu vsekakor sedaj pri obrezovanju prvi obrok kalija, drugega pa sredi maja!

## O sezoni 1936.

Konec.

Z uveljavljenjem uzanc v polnem obsegu ter strogim nadzorstvom vseh nakupovalcev se bodo vsekakor razmere v naši hmeljski kupčiji znatno izboljšale. Ostane pa vedno še en izrodek hmeljske trgovine, ki mnogo škoduje hmeljarjem in ki ga bo radi pomanjkljivosti obrtnega zakona težko popolnoma iztrebiti. To pa so razlikarji.

Kdo pa so razlikarji? Pomotoma se jih meša včasih med trgovce, včasih pa zopet med nakupovalce, dejansko pa so to čisto svoje vrste kupci. Razlikar je namreč trgovec, ki ima svoj lastni obrtni list in kupuje hmelj na svoje ime, pač pa nima nobene zveze z inozemstvom in tudi ne izvaža hmelja. Razlikar kupi pri hmeljarju blago, vendar ga ne prevzame, temveč hodi z vzorcem od enega trgovca-izvoznika do drugega, dokler ga ne vnovči po višji ceni. Če se mu to posreči, naroči hmeljarju, da pripelje blago dotičnemu izvozniku in potem dobi hmeljar plačano blago po ceni, dogovorjeni z razlikarjem, ostalo, torej razliko, pa vtakne razlikar v žep. Tako se pripeti, da hmeljar proda razlikarju po 24 din, ta pa dalje izvozniku po 28 din in tako s prav malim trudom gladko zasluži 4 din pri kg. Če pa razlikar ne more vnovčiti kupljenega in ne prevzetega hmelja po višji ceni, pač odlašá s prevzemom, dokler se hmeljar ne naveliča čakati in ne proda drugam. Kakor hitro pa se to zgodi, prime razlikar hmeljarja za vrat in zahteva dobavo. Hmeljar seveda ne more dobaviti in potem pride do tožbe, pri kateri hmeljar navadno izgubi, ker ni zahteval od razlikarja pravilno prevzema, preden je prodal dalje.

To so torej razlikarji! Trgovci, ki kupujejo in špekulirajo na debelo izključno le na hmeljarjev račun! Tak razlikar izgubiti sploh ne more, temveč le dobiti. Seveda se pri tem gode tudi še razne manipulacije z vzorci in često se pripeti, da kupec-izvoznik blaga noče prevzeti, ker mu ga je razlikar prodal na drug boljši ali polepšan vzorec. Razlikarja tedaj navadno ni nikjer najti in hmeljar, ki



je pripeljal hmelj od daleč, ne ve, kaj z njim početi. V takih primerih je hmeljarju težko pomagati. Sicer ga kupec-izvoznik nič ne briga, ker je prodal hmelj razlikarju, ki si ga je sam ogledal na kupu. Res, da sodnim potom lahko prisiliš razlikarja, da hmelj prevzame, toda navadno to ni priporočljivo, ker si potem lahko ob hmelj in denar. Razlikarji so namreč največ taki, ki razven obrtnega lista ne premorejo nič in tudi če mu vsilíš hmelj, ne moreš iztisniti izkupička iz njega. Če pa ga končno spraviš za nekaj časa v luknjo, tudi nimaš od tega nobene koristi. O, o razlikarjih bi se dalo povedati neverjetne stvari!

Kljub temu, da se te vrste kupcev ne da popolnoma iztrebiti, pa se jim s strogim nadzorovanjem vendarle onemogoči izkoriščanje hmeljarjev v večjem obsegu. Naloga hmeljarskega nadzornika bo, da z odločnim nastopom poskrbi za boljši red v hmeljski kupčiji v vsakem pogledu. Naloga sicer ni lahka in tudi ne hvaležna, pač pa nujno potrebna in vsestransko koristna. Že lani je bilo v tem oziru mnogo bolje kakor doslej in po banovinski hmeljski komisiji je bil hitro in brez stroškov rešen marsikateri spor, ki bi se bil sicer vlekel na dolgo in široko ter pogoltnil mnoge tisočake.

Tako smo lani v splošnem še precej dobro odrezali. Polek lanske sezone nam je ponovni dokaz, da le prvovrstno, brezhibno, gladko zeleno blago napravi ceno, privabi kupce in osvaja tržišča. Zato pa je naša naloga, da pridelamo vsako leto vsaj 90% takega blaga, pa bomo vedno bolje odrezali. V kupčiji pa bodimo previdni. Prodajajmo le resnemu kupcu-izvozniku ali njegovemu nakupovalcu, razlikarja pa se ogiblji kakor garjeve ovce, prijatelj, četudi ti nudi navidez boljšo ceno, ker tu boš navadno slabo izvozil. Sicer pa zahtevajmo v kupčiji vsestranski red in poštenje ter bodimo poštene v vsakem pogledu tudi sami, pa bodo razmere v naši hmeljski kupčiji kmalu urejene.

## Razno.

**Površina nasadov v USA** se verjetno ne bo povečala v kljub sedanjim, precej vabljivim cenam. Kakor znano, je bilo lani izkopanih 2428 ha in ne napeljanih 607 ha. Letos se bo menda le teh 607 ha zopet napeljalo, sadilo pa se ne bo.

V Nemčiji nasadov letos ne bodo povečali. Do zadnji tozadevni določbi se za nove nasade ne bodo izdajala dovoljenja in tudi v nadomestilo za stare in opuščene le izjemoma. Vsi nasadi izven okolišev se morajo odstraniti prav tako kakor vsi ostali, ki so nastali brez predhodnega dovoljenja. Računa se, da bi se mogla po tej odredbi površina nasadov v Nemčiji skrciti za okroglo 1500 ha.

## Hmeljarska poročila.

**Savinjska dolina:** Pri slabem zanimanju in povpraševanju so ostale cene nominalno nespremenjene. Par zaključkov je bilo le za srednje in slabše blago.

**Vojvodina:** Nekaj zanimanja je le za slabše in najslabše blago, ki se plačuje po 6–8 din za kg, za boljše pa ni povpraševanja.

**Češkoslovaška:** Pri bolj mirni zaključni tendenci se kupuje predvsem cenejše blago za domače pivovarne in izvoz. Cene so ostale nominalno nespremenjene ter notira prejkoslej lanske žateški pridelek 20 do 36 din, oni iz Uštčka in Roudnic 12–20 din ter zeleni iz Dube 5–9 din za kg. Znamkovanih je v žatcu doslej 71.941 stovov lanskega pridelka.

**Francija:** Razpoložnje v kupčiji je mirno in tudi prometa le malo. Cene so v glavnem nespremenjene in za lanske alzaški hmelj se plačuje 16–26 din, za Nord pa 12–16 din za kg. Zaloge so zlasti glede dobrega blaga že silno izčrpane.

**Anglija:** Tržišče se je umirilo in računa se, da je neprodanih le še kakih 6% lanskega pridelka, ki pa ga bodo trgovci v teku nekaj mesecev tudi še kupili. Preostale zaloge lanskega letnika se bo porabilo za gnojenje, v kolikor blago ni več za pivovarne. V kupčiji z inozemskim hmeljem pa je postalo živahnije in za najboljši ameriški Oregon franko London se plača 64–68 din za kg.

**Poljska:** V hmeljski kupčiji je položaj nespremenjen miren in prav tako so nominalno nespremenjene tudi cene.

**Belgija:** Pri mirni zaključni tendenci se plačuje za lanske Poperinghe 16 din in Alost 17 din, v predprodaji pa letošnji Poperinghe za oktober-november 15 din za kg.

**Amerika:** Pri nadalje sicer čvrsti, vendar bolj mirni tendenci so ostale cene nespremenjene in domači pridelek notira lanske 39–47 din, predlanske 29–35 din, letnik 1934 pa 20–25 din in starejši 15–17 din, že zacinjen inozemski pa lanske 57–70 din in predlanske 44–57 din za kg. Zaloge boljšega blaga so močno izčrpane ter le še v čvrstih rokah, ki zahtevajo višje cene. V predprodaji za tri leta naprej je bilo nekaj zaključkov za Oregon po 21, 17 in 17 din ter Mendocino po 20, 17 in 16 din za kg.

**Nemčija:** Zadnjih štirinajst dni je bila tendenca živahnjša in je bilo zopet več povpraševanja za vse vrste blaga za doma ni za izvoz. Za doma notira na tržišču v Nürnbergu lanske Hallertau 49–61, Spalt 57 do 59 din, Tettnang 57–63 din in Württemberg 49 do 54 din za kg. Za starejše letnike ni zanimanja.

## Škropilnice,

hmeljarji, si nabavite čimprej, da bodo pravčasno na razpolago! Svojim članom dobavlja najboljše Holderjeve škropilnice tudi najceneje HMELJARSKA ZADRUGA, r. z. z o. z, v Žalcu



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

Nemčija (Tettnang) za doma	63	88	din
za izvoz	25	56	din
Amerika (Oregon)	47	15	din
Češkoslovaška (Žatec)	36	44	din
Jugoslavija (savinjski)	30	20	din
(vojvodinski)	20	15	din
Francija (alzaški)	26	22	din
Poljska (wolinjski)	25	17	din
Belgija (Alost)	17	9	din

## Za razvedrilo.

### Dober matematik.

A.: »Čudim se ti, da si mogel vzeti tovarnarjevo hčer. Saj to je prava ničla.«

B.: »Da, in prav ničle so mi pri njej najbolj ugajale.«

### Laž in resnica.

»Ako hočete, da vas rešim,« je rekel odvetnik svojemu obtožencu, »morate meni povedati čisto resnico! Lagal bom že jaz za vas.«

### Šolska.

Učiteljica: »Ljubi Bog je podaril polžu hišico v obrambo — no, Lizika, ali mi veš povedati še kakšno drugo tako žival?«

Lizika: »Sardina v škallii.«



Sprejema hranilne vloge in jih obrestuje najboljše. Denar je prinjejalozen 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

Repilarno 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.