

i po potrebi povećaju pritisak. Kad su sirevi dovoljno otvrdli i otpustili suvišnu sirutku, polože ih u slanu vodu, u kojoj ima 18 do 20% rastopljene soli, i tu ostaju dva dana. Poslije soljenja postavte sireve u prostorije za zrenje s temperaturom 15—18°C i s relativnom vlagom oko 85%. Tu ih svaka dva dana oribaju i nataru solju, dok im kora dovoljno ne očvrstne. Zrenje tolminskog sira traje obično 3 mjeseca.

Pogreške tolminca, koje se normalno pojavljuju u neznatnom procentu, jesu takove, kako ih obično opažamo kod sireva tipa gruyère: razišlo tijesto, rano i kasno nadimanje, a kod planinskih sireva također i maslačno-kiselo nadimanje. Nadležne vlasti u Tolminu, koje su u rukama iskusnih sirarskih praktičara, pripremaju za proizvođače mlijeka obvezan pravilnik o dobivanju i postupku s mlijekom. Vodi se također akcija, da se manji sirarski pogoni združe. Kad se izvrše sve te pripreme, s pravom ćemo očekivati, da će tolminsko širarstvo procvjetati kao još nikada dosad.

Od preostale sirutke nakon sirenja u tolminskim sirarnama prave skutu. U tu svrhu ugriju sirutku odnosno skuhamo je na 90°C, te je zatim zakisele do 5% t. zv. »kisavom« (kiselom sirutkom). Od 100 kg mlijeka, računa se, dobije se 3—4 kg skute. Skuta služi seljačkom stanovništvu u Slovenskim Alpama kao poglavito bjelančevinasta hrana, zato tamo brižno paze, da im je sirarne dodijele u razmjeru s predanim mlijekom.

Gabler Franjo

## **REŽIJE U NAŠIM MLJEKARAMA ILI RAZLIKA IZMEĐU NABAVNIH CIJENA MLIJEKA I PRODAJNIH CIJENA MLIJ. PROIZVODA**

Kad je riječ o uspješnom plasiranju robe i dobrom poslovanju poduzeća, redovna je pojava, da se taj uspjeh mora zahvaliti dobroj organizaciji poduzeća i niskim režijskim troškovima.

U posljednje vrijeme u našoj je štampi izneseno par slučajeva, gdje prijete opasnost opstanku i djelovanju pojedinog poduzeća ili tvornice, i to uglavnom zato, što su im proizvodi skupi, pa nemaju prođe, a razlog su tome baš visoke režije (na pr. Tvornica satova Zemun).

Posljednjih 6 mjeseci nije ni u prometu mliječnih proizvoda išlo sve glatko. Kako je smanjena potražnja sira u prva tri mjeseca o. g., snižene su i prodajne cijene mliječnih proizvoda, pa tako i nakupne cijene mlijeka.

Prodajne cijene sira snizile su se za 20—30%. Tako je cijena trapista u maloprodaji od 350 Din za 1 kg u siječnju o. g. snižena na prosječnu cijenu 250 Din u svibnju, pa tako je ostalo i nadalje. Kod drugih vrsta sira ovo sniženje je nešto manje, dok kod maslaca cijena je snižena za neko 20% ili od zimske prosječne cijene od 500 Din na sadanju od cca 300 Din za 1 kg. Razumije se, da su prodajne cijene na veliko niže od gornjih cijena za cca 20—40 Din po kg. Usporedimo li s ovim sniženje otkupnih cijena mlijeku, od kojeg se dobivaju gornji proizvodi, vidjet ćemo, da su tadašnje cijene od 16—18 Din snižene uglavnom na 10—12 Din po litri ili za cca 35—45%, dakle nešto više nego kod gotovih proizvoda. Ovome bi dometnuli još i to, da se na pr. za 1 kg sira trapista, koji se prod

na tržištu za 250 Din, isplati proizvođaču mlijeka cca 130 Din, dakle oko polovina od tog iznosa. Prema tome je razlika kod 1 kg trapista od 90—120 Din, kod maslaca oko 200 Din, a kod boljih vrsta sireva također oko 200 Din, ili grubo računato po litri mlijeka 10 i više dinara. Iz ovih podataka i tako velikih razlika može se naslutiti, da nam nešto i u kalkulaciji nije u redu.

Sigurno je, da su za ovako velike razlike između nabavnih cijena mlijeka i prodajnih cijena proizvoda djelomično krive i naše prilike u proizvodnji mlijeka, pa primitivni način sabiranja i prerade, ali i pored ovoga našlo bi se »stavaka«, koje nisu opravdane.

Moralo bi nam biti jasno, da pored svega onoga, što od poduzeća traži tržište (dobru kvalitetu, širok asortiment, realne cijene i dobar način prodaje i sl.), istodobno i proizvođač mlijeka, kao drugi naš partner u poslovanju, postavlja svoje zahtjeve.

Realne otkupne cijene mlijeka, koje ma koliko pokrivaju proizvodne troškove te stoje u skladu s ostalim cijenama poljoprivrednih i ostalih proizvoda, pa dobar i solidan odnos mljekare kao kupca s proizvođačem kao prodavaocem, korisno će poslužiti, da se poveća proizvodnja mlijeka, a s time u vezi i da se poveća ostala poljoprivredna proizvodnja.

Mljekara, kao treći partner u ovom poslu, čini vezu između proizvodnje i potrošnje, pa ako želi uspijevati u svojem poslovanju, mora voditi računa o zahtjevima ostalih dvaju partnera. U današnjim prilikama i razvoju naše privrede, ove odnose treba regulirati uzajamnim razumijevanjem u okviru zakona tržišta.

Kod nas kroz mljekare doduše prolazi vrlo malo od proizvedenih količina mlijeka (oko 10%), no ipak je niz naših mljekara i te kako zainteresiran za situaciju na svom nakupnom području. Mljekare su zainteresirane to više, što u većini njih promet uopće nije velik, a i zato, što sada u doba velike laktacije imaju manje mlijeka nego zimi u doba niske laktacije. Pored toga pojavili su se na velikom dijelu nakupnog područja i neželjeni konkurenti u obliku seoskih »vrcaljki« i privatnih mljekarnica, a jedini im je cilj da izbiju što veći profit.

Zato je dužnost mljekarskih poduzeća i mljekara, ne samo da se neprestano bore za postavljanje stvarnih kalkulacija, nego da njihove kalkulacije i dalje budu što niže; drugim riječima: da razlika između nabavnih i prodajnih cijena bude što manja.

Bude li rad u samom poduzeću dobro organiziran i bude li poduzeće na vrijeme raspolagalo svim podacima o stvarnim režijama u cijelom prometu, moći će i realno postavljati individualne cijene.

U nekim je našim mljekarama ta razlika između nabavne i prodajne cijene, znatno niža od prosječnih. Mljekara u Sl. Brodu uz otkupnu cijenu mlijeka od 10 Din prodaje maslac po 280 Din, trapist po 180 Din, a također će i cijena kazeina biti niža, jer ga sa svojim pogonima obračunava po 170 Din za 1 kg.

Ne će biti izlišno ako spomenemo i neke podatke iz zemalja, gdje je mljekarstvo razvijenije. Tako je na pr. u Švedskoj u pojedinim preradbenim mljekarama razlika između nabavnih cijena mlijeka i prodajnih cijena mliječnih proizvoda svega 14%. U Švajcarskoj je na otkupnu cijenu mlijeka od 36 Rapna za 1 kg ili 24.48 Din, prodajna cijena siru ementalcu I.a. 5.5 švajcarskih franaka za 1 kg ili 374 Din. U Danskoj država kontrolira profit mljekarskih poduzeća, a nakupna područja dodijeljena su svakoj mljekari kao koncesija.

Mlijeko i mliječni proizvodi u narodnoj privredi i u prehrani stanovništva imaju veliko i šire značenje, i prema tome nisu samo stvar mljekara. Uloga mlijeka u prehrani djece naročito je važna i prema tome i sve drugo, što je s mlijekom u vezi. Koristi, koje može imati razvijena poljoprivreda od prihoda mlijeka, također su velike, i prema tome ne tiče se samo mljekare s kakovim će se uspjehom obavljati promet ili posredovanje između proizvođača i potrošača, jer visoke režije posrednika ne snose rado ni proizvođač ni potrošač.

Materijal, koji se ne će upotrebiti u proizvodnji satova u Zemunu, bit će upotrebljen za proizvodnju drugog kakvog artikla, ali mlijeko će i nadalje poslužiti svrši, koju i sada ima, ali je pitanje, koliko će biti toga mlijeka.

Intenzivno izgrađivanje mljekara u našoj zemlji, koje je započelo pred tri godine zahvaljujući brizi naše Vlade i Partije, nastavit će se dijelom kao akcija pomoći UNICEF-a, a drugim dijelom u okviru desetgodišnjeg plana za unapređenje naše poljoprivredne proizvodnje. S tim u vezi i naša mljekarska poduzeća i mljekare moraju unaprijediti i razvijati svoje poslovanje i sposobnosti, da udovolje tim zahtjevima.

(»Schweizerisches Zentralblatt für Milchwirtschaft«, »Borba«)

Dr. Turina Božo — Zagreb

## **PROIZVOĐAČI MLIJEKA ZADNJI JE ČAS, DA OSIGURATE PREHRANU STOKE PREKO ZIME GOD. 1952-53.**

U ovoj sušnoj godini je svakako sada zadnji čas, da svaki gospodar, a napose mljekar, najozbiljnije razmisli o tome, čime će i kako prehraniti stoku preko naredne zime. Sada je hora, da uložimo sve svoje sile, kako bismo osigurali što veće količine stočne hrane.

Od biljaka, koje se kod nas mogu sijati po strni za stočnu hranu, dolaze naročito u obzir: suncokret, kukuruz, křmni kelj, postrna repa, Hofmanova koraba i proso. Mohar ne spominjemo zato, jer on pogoršava strukturu tla i više ga iscrpljuje negoli kukuruz, zato ga treba sasvim izbaciti.

Ako imamo odgovoriti, koju od pobrojanih biljaka treba posijati po strni na što većim površinama, mi odgovaramo: **suncokret!** Za sjetvu suncokreta govore ove činjenice: on podnosi **najbolje sušu, daje najveće količine zelene mase,** a dospijeva do cvatnje za 60—70 dana, kad se reže i silira ili zeleno pohranjuje.

Silirati može se suncokret u zemlju u običan trap, koji svaki gospodar može lako napraviti. O tome, kako se može suncokret i kukuruz silirati, najjednostavnije u zemlji, bit će još govora ove jeseni, kad vrijeme bude zato. Stoga o spremanju suncokretove silaže nemajte nikakve brige, **samo nastojte proizvesti što veće količine mase, sada, dok je još vrijeme zato.**

Na području NR Hrvatske može se suncokret sijati po strni u Slavoniji, Podravini, Zagorju, Kordunu, Dalmaciji i Hrvatskom Primorju. Dakle, osim Like i Gorskoga Kotara, u svima ostalim područjima.

Za sjetvu postrnih okopavina, koje smo ovdje naveli, treba provesti ove agrotehničke mjere: Istodobno, kako se obavlja žetva, treba izvesti stajski gnoj (150—200 mtc. po ha) i plitko ga zaorati, oranje razdrljati i posijati 12—15 kg sjemena suncokreta po ha, na udaljenost 80×40 cm. Sjetvu treba povaljati. Sve