

Inž. Franjo Kamenički
Agrarni institut, Zagreb

**ČINIOCI KOJI ODREĐUJU MOGUĆNOST I EFIKASNOST
IZVOZA STOLNOG GROŽĐA I PROIZVODNU ORIJENTACIJU
VINOGRADARSTVA U CILJU PODMIRIVANJA ZAHTJEVA
VANJSKOG TRŽIŠTA**

U članku »Jugoslavenski izvoz stolnog grožđa u svjetlu tendencija u svjetskom i evropskom izvozu-uvozu«, analizirali smo opće tendencije kretanja svjetskog i evropskog izvoza-uvoza i usporedili ih s kretanjem jugoslavenskog izvoza. Analiza je otkrila da jugoslavenski izvoz apsolutno i relativno zaostaje za svjetskim i evropskim izvozom-uvozom, kao i za izvozom-uvozom u glavnim evropskim zemljama. Uzrok tome je neadekvatan razvoj stolnog grožđa u Jugoslaviji, koji otkriva da pri određivanju proizvodne orijentacije njenog vinogradarstva općenito nisu uzete u obzir mogućnosti i zahtjevi vanjskog tržišta.

Ovdje želimo analizirati činioce o kojima zavisi mogućnost i ekonomska efikasnost izvoza, tj. činioce koji određuju potrebnu proizvodnu orijentaciju vinogradarstva u cilju racionalnog uklapanja u međunarodnu podjelu rada, posebno sortimenta i lokacije proizvodnje stolnog grožđa.

Osnovicu naših razmatranja predstavlja zapadnonjemački uvoz i uvozne cijene stolnog grožđa iz pojedinih zemalja.

Tako smo postupili iz dva razloga:

1. što je SR Njemačka najveći svjetski i evropski uvoznik tog proizvoda (godine 1961/65. njen prosječni uvoz stolnog grožđa iznosio je 228.420 tona, odnosno 30,5% svjetskog i 44,2% evropskog uvoza), tako da je analiza njenog uvoza dovoljno reprezentativna,
2. što o jugoslavenskom izvozu stolnog grožđa u domaćoj statistici nema odgovarajućih potrebnih podataka, već se oni nalaze samo u statistici drugih zemalja.

Analizu smo izvršili na bazi podataka za 1965/67. godinu.

Prosječan ukupan uvoz i uvozne cijene u SR Njemačku kao i uvoz i ostvarene cijene iz pojedinih zemalja 1965/67. godine, iznosili su:

Prosječan uvoz stolnog grožđa u SR Njemačku 1965/67. godine iznosio je 2.515.182 q. Glavni dobavljač je Italija, na koju otpada čak 64,7% ukupnog uvoza; druga je Španjolska sa 11,7%, a treća Francuska sa 9,9%.

Više od 95% ukupnog uvoza općenito otpada na evropske zemlje

Značenje uvoza stolnog grožđa pojedinih zemalja u SR Njemačku bitno je dakle različito. Karakteristično je pri tome da se uvoz iz svih zemalja povećava, osim iz Jugoslavije. To vrijedi kako za članice tako i za ostale nečlanice EEZ-a. Znači da se smanjivanje jugoslavenskog izvoza ne može objasniti carinskim barijerama, već smanjivanjem njene konkurentne sposobnosti.

Da je to tako potvrđuju uvozne cijene.

Tabela 1 — Prosječan uvoz i uvozna cijena stolnog grožđa u SR Njemačku 1965/67. godine iz pojedinih zemalja

Zemlja	Uvoz		Cijena		
			Indeksi		
	Količina (q)	%	DM/q	1*	2**
Belgija-Lux.	6.119	0,2	300,97	385,1	637,4
Holandija	5.108	0,2	361,04	462,0	764,6
Bugarska	122.688	4,9	47,62	60,9	100,8
Francuska	248.624	9,9	69,10	88,4	146,3
Grčka	115.794	4,6	80,80	103,3	171,1
Italija	1.627.352	64,7	74,35	95,1	157,4
Jugoslavija	2.767	0,1	47,22	60,4	100,0
Španjolska	295.049	11,7	89,72	114,8	190,0
Argentina	7.713	0,3	171,70	219,7	363,6
Juž. Afrika	47.807	1,7	201,05	257,3	425,8
Ukupno	2.515.182	100,0	78,147	100,0	165,5

* Prosječna cijena = 100;

** Jugoslavenska cijena = 100.

Proračunato prema: Statistisches Bundesamt Wiesbaden: Fachserie G — Aussenhandel-Reihe 2, Specialhandel nach Waren und Ländern, Januar — Decembar 1965, 1966. i 1967.

Prosječna cijena stolnog grožđa u uvozu SR Njemačke 1965/67. godine iznosila je 78,147 DM/q. Pri tome se opažaju velike razlike između zemalja.

Najvišu cijenu ostvarile su Holandija, Belgija — Luxemburg, Juž. Afrika i Argentina, a od glavnih evropskih dobavljača višu cijenu od prosječne ostvarile su samo Španjolska i Grčka. Italija je kao najveći dobavljač, ostvarila 95,1% prosječne cijene, a još nižu cijenu ostvarila je Francuska (88,4%). Daleko nižu cijenu od prosječne ostvarila je Bugarska (47,62 DM/q), a najnižu cijenu između svih promatranih zemalja ostvarila je jugoslavija (47,22 DM/q).

Na bazi prosječne uvozne cijene, jugoslavenska cijena stolnog grožđa iznosi svega 60,4%, a na bazi jugoslavenske cijene. Cijene drugih zemalja više su između 0,8% (Bugarska) i 644,6% (Holandija), dok je prosječna uvozna cijena viša za 65,5%.

Postavlja se pitanje, što je uzrok tako velikih razlika u ostvarenim cijenama između zemalja, i što objašnjava tako nisku jugoslavensku cijenu stolnog grožđa? Da to ne mogu biti različiti odnosi između pojedinih zemalja i EEZ-a dokazuje to, što su nečlanice (Argentina, Juž. Afrika, Španjolska i Grčka) ostvarile višu cijenu od članica (Italija, Francuska), što je različita cijena između članica, i što postoji velika razlika u cijeni između Jugoslavije i drugih nečlanica.

Razlika u kvaliteti stolnog grožđa, koja može biti znatna, ipak ne može biti tako velika da bi opravdala enormne razlike u cijenama između zemalja. Ako se one i uvažavaju, onda se prije svega odnose na Belgiju, Luxemburg i Holandiju, koje izvoze stolno grožđe iz staklenika, dok izvoz iz Argentine i Juž. Afrike pada u vrijeme kad u Evropi nema stolnog grožđa (osim u hladnjačama).

Usprkos tome, razlika u cijenama između pojedinih evropskih zemalja ostaje skoro dvostruka (Jugoslavija — Španjolska).

Pored neospornih razlika u kvaliteti mora, dakle, postojati neki osnovni i opći uzrok koji objašnjava razlike u cijenama, odnosno neki činilac koji općenito djeluje na tržištu stolnog grožđa.

Prosječne cijene na njega upućuju, ali ga ne otkrivaju.

Da bismo ispitali koji je to činilac, analizirali smo količine i cijene u uvozu SR Njemačke po mjesecima, kao i mjesečni uvoz i ostvarene cijene po zemljama. Dobili smo slijedeće rezultate:

Uvoz (to znači i izvoz) stolnog grožđa je naglašeno sezonski. Do VI mjeseca on je općenito malen i odvija se pretežno iz zemalja s južne polukugle, odnosno obuhvaća stolno grožđe iz staklenika i hladnjača. Uporedo s prispjecom stolnog grožđa u evropskim zemljama uvoz se povećava, da bi u IX mjesecu dostigao maksimum, a zatim opada, naročito nakon XI i XII mjeseca. Kad se radi o zemljama sa sjeverne polukugle, tada se izvoz-uvoz stolnog grožđa uglavnom odvija između VII i II mjeseca, tj. ukupno traje osam mjeseci. Međutim, u većini evropskih zemalja izvoz stolnog grožđa prestaje u XII mjesecu, a najveći je između VIII i XI mjeseca.

Prije i poslije u izvozu-uvozu nalaze se male količine. Suprotno volumenu uvoza kreće se cijena stolnog grožđa, tako da je najniža u vrijeme najvećeg, a najviša u vrijeme najmanjeg izvoza-uvoza. To znači da na vanjskom tržištu stolnog grožđa djeluje zakon ponude i potražnje. Njegovo djelovanje dokazuje kretanje zapadnonjemačkog uvoza i uvoznih cijena po mjesecima.

Tabela 2 — Uvoz i uvozne cijene stolnog grožđa u SR Njemačku po mjesecima — prosjek 1965/67. godina

Mjesec	Količina (q)	Cijena (DM/q)	Indeksi	
			Količina*	Cijena**
I	6.448	172,66	3,1	220,9
II	4.070	333,33	1,9	426,5
III	8.594	191,52	4,1	245,1
IV	15.208	189,34	7,2	242,3
V	17.521	184,58	8,4	236,2
VI	11.567	199,44	4,5	255,2
VII	48.779	130,56	23,3	167,1
VIII	457.933	96,38	218,5	123,3
IX	901.015	65,95	429,9	84,4
X	765.692	65,19	365,3	83,4
XI	240.921	83,89	114,9	107,3
XII	37.434	101,18	17,8	129,5
Ukupno	2.515.182	78,147	100,0	100,0

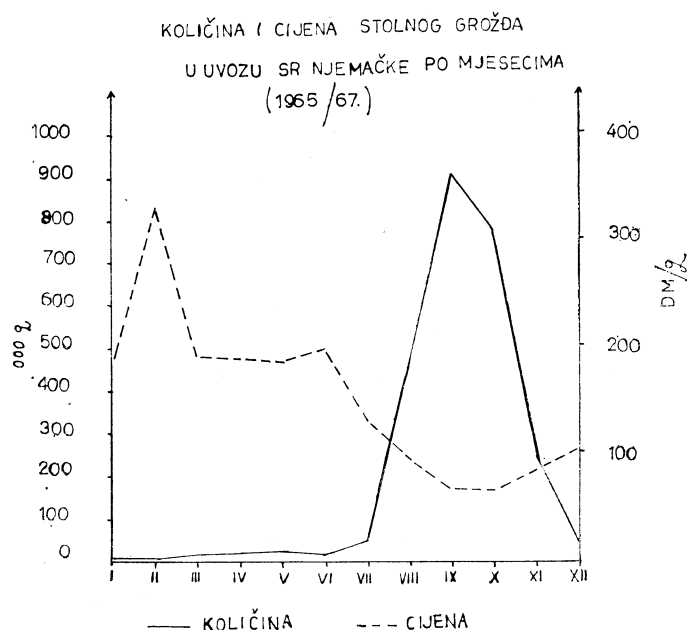
* Prosječni mjesečni uvoz = 100.

** Prosječna uvozna cijena = 100.

Izvor: Kao u tabeli 1.

Uvoz stolnog grožđa ima dva uspona: proljetni i jesenski. Povećava se od II do V mjeseca, zatim smanji u VI i ponovno povećava do IX mjeseca, da bi opadao do II mjeseca. Tako se između VII i VIII mjeseca udvostruči, između VIII i IX mjeseca se udvostruči, a uvoz u XI mjesecu iznosi samo jednu trećinu uvoza u X mjesecu (graf. br. 1).

GRAFIKON BR.1



Uvozne cijene imaju suprotnu tendenciju kretanja i općenito su znatno veće prije i poslije sezone maksimalnog uvoza.

Razlike u mjesečnim cijenama vidljive su iz indeksa.

Općenito se može zaključiti da je uvozna cijena stolnog grožđa to viša što je uvoz raniji, odnosno kasniji od sezone najveće ponude, tj. glavne berbe. To znači da se na uvozne cijene odražava utjecaj sezone.

Budući da je uvoz nerazdvojiv od izvoza, to, nadalje, znači da je izvoz stolnog grožđa to rentabilniji što je raniji, odnosno kasniji od IX i X mjeseca.

Primjer uvoza stolnog grožđa u SR Njemačku u tome ne može biti iznimka, s obzirom na to da je riječ o najvećem svjetskom i evropskom uvozniku. On samo potvrđuje da na vanjskom tržištu stolnog grožđa djeluje zakon ponude i potražnje.

Tabela 3 — Količina i struktura zapadnonjemačkog uvoza stolnog grožđa
prema zemljama i mjesecima — prosjek 1965/67. godine

Zemlja	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ukupno
Belgija, Luxemburg	43	1,4	0,0	—	—	2,1	432	367	246	1.544	1.756	1.285	6.119
Holandija	1.438	1.111	49	1	1	65	285	220	100	240	380	1.218	5.108
Bugarska	—	—	—	—	—	—	—	—	45.032	63.198	13.607	851	122.688
Francuska	—	—	—	—	—	—	266	43.323	96.347	83.752	24.871	65	248.624
Grčka	—	—	—	—	—	—	—	8.183	11.953	59.842	34.288	1.529	115.794
Italija	—	—	—	—	—	—	—	—	1.143	1.071	523	30	2.767
Španjolska	3.928	1.091	963	41	654	283	22.791	72.949	5.173	30.916	124.483	33.741	295.049
Argentina	—	—	1.222	1.139	2.098	2.528	473	—	—	—	—	—	7.713
Juž. Afrika	—	411	5.522	13.530	14.602	8.108	634	—	—	—	—	—	42.807
Ukupno	6.448	4.070	8.594	15.208	17.521	11.567	48.779	457.933	901.015	765.692	240.921	37.434	2.515.182

Struktura — % (ukupan uvoz = 100)

Zemlja	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ukupno
Belgija, Luxemburg	4,3	1,4	0,0	—	—	2,1	7,0	5,9	4,0	25,2	28,7	21,0	100
Holandija	28,1	21,7	0,9	0,0	0,0	1,3	5,6	4,3	1,9	4,7	7,4	23,8	100
Bugarska	—	—	—	—	—	—	—	—	36,7	51,5	11,1	0,7	100
Francuska	—	—	—	—	—	—	0,1	17,4	38,7	33,7	10,1	0,0	100
Grčka	—	—	—	—	—	—	—	7,1	10,3	51,7	29,6	1,3	100
Italija	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	20,0	44,8	31,3	2,4	0,0	100
Jugoslavija	—	—	—	—	—	—	—	—	40,3	38,7	18,9	1,1	100
Španjolska	1,3	0,3	0,3	0,0	0,2	0,1	7,7	24,7	1,7	10,7	42,2	10,8	100
Argentina	—	—	15,8	18,0	27,2	32,8	6,1	—	—	—	—	—	100
Juž. Afrika	—	0,9	12,9	31,6	34,1	18,9	1,5	—	—	—	—	—	100
Ukupno	0,2	0,1	0,3	0,6	0,7	0,4	1,9	18,2	35,8	30,4	9,7	1,5	100

Ako pak na vanjskom tržištu djeluje zakon ponude i potražnje, onda on za izvoznika znači slijedeće:

1. da ostvarena prosječna cijena neće zavisiti samo o kvaliteti grožđa, već o sezoni izvoza,

2. da izvozom manjih količina u ranijim ili kasnijim mjesecima mogu ostvariti jednaki ili veći ukupni izvozni efekti nego li velikim izvozom u sezoni kad je cijena najniža.

Verificiramo li navedene postavke na primjer zapadnonjemačkog uvoza, i uvoznih cijena iz pojedinih zemalja dolazimo do slijedećih rezultata:

Početak i prestanak, kao i struktura izvoza stolnog grožđa po mjesecima, u evropskim su zemljama različiti (tabela 3). Iz jednih zemalja (Francuska, Italija, Španjolska), značajniji izvoz počinje u VII, u drugima (Grčka) u VIII, a u trećima (Bugarska, Jugoslavija) u IX mjesecu. Tako već u pogledu početka izvoza postoji razlika od dva mjeseca. Isto vrijedi i za njegov prestanak.

Početak, vrijeme trajanja i dinamika mjesečnog izvoza stolnog grožđa rezultat su nastojanja pojedinih zemalja da svoje mjesto u međunarodnoj podjeli rada sa stolnim grožđem nađu u vremenu ulaza na tržište, u kom smislu odražavaju prilagođavanje sortimenta i lokacije proizvodnje po zemljama.

Glavnina izvoza Belgije — Luxemburga otpada na X—XII mjesec, Holandije na XII—II, Bugarske i Jugoslavije na IX i X, Francuske na VII—X, Grčke na X—XI, Italije na VIII—X, Španjolske na VIII i XI mjesec, Argentine na V i VI, Juž. Afrike na IV i V mjesec.

Zbog različite strukture izvoza po mjesecima dolazi do izmjenične dominacije pojedinih zemalja u zapadnonjemačkom uvozu stolnog grožđa.

Između strukture ukupnog uvoza i izvoza iz pojedinih zemalja i po mjesecima postoje velika odstupanja. Ona su naročito uočljiva ako se uspoređuje struktura uvoza u glavnoj sezoni (IX i X), te prije (VII i VIII) i poslije nje (XI, XII i I).

Relativno najveći izvoz u VII mjesecu ima Španjolska (7,7%); u VIII mjesecu relativno najviše izvozi također Španjolska (24,7%), zatim Italija (20%) i Francuska (17,4%). Bugarska i Jugoslavija tada nisu izvozile stolno grožđe. Tako već prije glavne sezone Španjolska izvozi 32,4%, Italija 21,4% i Francuska 17,5% ukupnog izvoza stolnog grožđa u SR Njemačku.

U IX mjesecu relativno najmanji izvoz imaju Španjolska (1,7%) i Grčka (10,3%), a najveći Italija (44,8%) Jugoslavija (41,3%), Francuska (38,7%) i Bugarska (36,7%).

U X mjesecu relativno najmanje stolnog grožđa izvozi Španjolska (10,5%) a najviše Grčka (51,7%), Bugarska (51,5%) i Jugoslavija (38,7%).

Na sezonu najvećeg uvoza i najnižih cijena tako u Španjolskoj otpada svega 12,2%, u Grčkoj 62%, u Francuskoj 72,4%, u Italiji 76,1%, a u Jugoslaviji 80% i u Bugarskoj 88,2% ukupnog izvoza u SR Njemačku.

Na izvoz poslije glavne sezone, tj. na XI, XII i I mjesec otpada: Španjolskoj 54,3%, u Grčkoj 30,9%, u Jugoslaviji 20%, u Bugarskoj 11,8%, u Francuskoj 10%, a u Italiji svega 2,4% ukupnog izvoza u SR Njemačku.

Tabela 4 — Ostvarene cijene stolnog grožđa u uvozu SR Njemačke iz pojedinih zemalja i po mjesecima — prosjek 1965/67. godine

(DM/q)

Zemlja	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Prosjek
Belgija,	376,25	426,35	454,54	—	—	601,03	457,91	353,31	248,98	236,83	266,37	312,67	300,97
Luxemburg	350,64	375,04	351,35	500,00	666,67	654,64	514,62	439,39	300,00	281,94	304,99	332,32	361,04
Holandija	—	—	—	—	—	—	—	—	51,19	43,73	52,37	32,52	47,62
Bugarska	—	—	—	—	—	—	80,30	85,67	67,11	63,52	66,82	71,79	69,10
Francuska	—	—	—	—	—	—	—	93,16	77,75	80,42	79,65	76,50	80,80
Grčka	60,05	67,44	61,73	66,67	62,78	70,63	140,00	99,09	66,79	65,50	86,54	81,64	74,35
Italija	—	—	—	—	—	—	—	—	47,49	47,23	46,78	52,63	47,22
Jugoslavija	107,76	124,39	94,84	57,38	86,64	93,57	106,25	90,62	75,06	81,32	88,69	81,84	89,72
Španjolska	—	—	178,72	152,53	169,66	179,04	179,83	—	—	—	—	—	171,70
Argentina	—	273,54	225,93	195,88	192,36	202,28	232,26	—	—	—	—	—	201,05
Juž. Afrika	172,66	333,33	191,52	189,34	184,58	199,44	130,56	96,38	65,95	65,19	83,89	101,18	78,47
Ukupno	172,66	333,33	191,52	189,34	184,58	199,44	130,56	96,38	65,95	65,19	83,89	101,18	78,47

Osim različite strukture izvoza različita je i ostvarena cijena stolnog grožđa po zemljama, i to ne samo prosječna, već i cijena po mjesecima, (tabela 4). Ove su razlike dvojako značajne.

Ako se izvozne cijene stolnog grožđa formiraju na bazi ponude i potražnje i naglašeno su sezonske, tj. različite po mjesecima, onda razlike u cijenama između zemalja u istim mjesecima nisu razlika u kvaliteti grožđa. To vrijedi utoliko više što razlike u cijenama ne objašnjavaju ni odnosi između pojedinih zemalja i EEZ-a.

Tako Italija u VII mjesecu ostvaruje cijenu koja je za 75% viša od cijene što ju postiže Francuska; Grčka u X mjesecu ostvaruje za 84% višu cijenu od Bugarske; a Španjolska u XI mjesecu ostvaruje za 89% višu cijenu od Jugoslavije.

Bugarska postiže znatno nižu cijenu od prosječne, i to u svim mjesecima, a najnižu cijenu postiže Jugoslavija.

Jugoslavija postiže najnižu cijenu za stolno grožđe, i to u svim mjesecima, a to je dokaz da kvaliteta njenog grožđa ne zadovoljava.

Dakle jedan od razloga zašto Jugoslavija postiže najnižu cijenu stolnog grožđa je nezadovoljavajuća kvaliteta.

Karakteristično je da su razlike u cijenama između glavnih zemalja u istim mjesecima, općenito znatno manje od razlika u cijenama među mjesecima. To znači da prosječna ostvarena cijena po zemljama, u prvom redu, ne zavisi o kvaliteti grožđa, već o roku izvoza, s obzirom na sezonske varijacije cijena. Prema tome, nije kvaliteta grožđa, već vrijeme izvoza odlučujući činitelj o kojemu zavisi visina postignute cijene. To je očigledno, ako se prosječne ostvarene cijene po zemljama usporede sa strukturom njihova izvoza po mjesecima.

Najvišu prosječnu cijenu stolnog grožđa od velikih izvoznika ostvarila je Španjolska, čiji je izvoz relativno najmanji tokom IX i X mjeseca, a najnižu cijenu postigle su Jugoslavija i Bugarska, tj. zemlje sa bitno različitom strukturom izvoza po mjesecima. Isto vrijedi i za Francusku i Italiju.

Općenito se može reći da je prosječna izvozna cijena stolnog grožđa viša u onim zemljama, koje imaju relativno veći izvoz prije i poslije glavne sezone, posebno prije i poslije IX i X mjeseca.

Struktura jugoslavenskog izvoza stolnog grožđa po mjesecima je nepovoljna i među najnepovoljnijima između promatranih zemalja, jer se glavina grožđa izvozi u vrijeme kad se postižu najniže cijene, a najranijeg i ranog stolnog grožđa u izvozu uopće nema.

Dakle drugi i glavni razlog što Jugoslavija postiže veoma nisku izvoznju cijenu za stolno grožđe, jest neusklađenost njezina izvoza sa sezonskim kretanjem cijena.

Prema tome, glavni činitelj, o kojemu zavisi prosječna izvozna cijena stolnog grožđa, pored kvalitete, je usklađenost izvoza sa sezonskim varijacijama cijena.

Sa stanovišta racionalnog uklapanja u međunarodnu podjelu rada odatle proizlazi zahtjev da pored odgovarajuće kvalitete treba pronaći i najpovoljnije rokove izvoza, tj. vrijeme ulaza na tržište.

Upravo zbog prilagođavanja povoljnijim rokovima, primjećuje se tendencija »bježanja« pojedinih zemalja od izvoza u vrijeme najveće ponude i najnižih cijena. Očigledan primjer za to pruža Španjolska, sa kasnim groždem Grčka, a sa najranijim i ranim Italija i Francuska. Sve veća diferencijacija (specijalizacija) sortimenta stolnog grožđa između zemalja, u tom je smislu samo posljedica prilagođavanja zahtjevima tržišta u pogledu rokova prispjeća i izvoza, te kvalitete grožđa. U tome se posebno ističu zemlje južne Evrope.

Rokovi izvoza stolnog grožđa zavise o rokovima prispjeća, a ovi o sortimentu i lokaciji.

Rokovi prispjeća općenito su to raniji što je zemlja (područje) južnija. Budući da se ranijim i kasnijim izvozom od glavne sezone postižu i više cijene, to južne zemlje i područja imaju komparativne prednosti u pogledu proizvodnje i izvoza stolnog grožđa, koje još povećavaju mijenjanjem sortimenta u korist najranijih i ranih, te specijalnih kasnih sorata. Na to upućuju podaci o izvozu najranijeg i ranog stolnog grožđa u Španjolskoj, Italiji i Francuskoj, te kasnog grožđa u Španjolskoj i Grčkoj.

Različita izvozna cijena stolnog grožđa iz pojedinih zemalja prvenstveno je rezultat različite strukture izvoza po mjesecima, a ona odražava razlike u sortimentu i lokaciji proizvodnje. Zato razlike u strukturi izvoza po mjesecima odražavaju rezultate nastojanja zemalja izvoznica da se s odgovarajućim sortimentom i vremenom izvoza stolnog grožđa racionalno (ili racionalnije) uključe u međunarodnu podjelu rada. To je ujedno dokaz da su za određivanje sortimenta i lokacije proizvodnje stolnog grožđa odlučujući ekonomski, a ne drugi kriteriji.

Najvišu izvoznu cijenu postiže najranije i rano, te kasno stolno grožđe, a obzirom na rokove prispjeća i njima određene moguće rokove izvoza, kao i obzirom na kvalitetu, prednost na vanjskom tržištu imaju južne zemlje i područja.

Stoga ovi opći kriteriji čine osnovicu za usmjeravanje proizvodnje stolnog grožđa i određivanje proizvodne orijentacije vinogradarstva, koji su našli primjenu u drugim zemljama. U tom pogledu ilustrativan je primjer Italije, kojega je prof. I. Cosmo izrazio slijedećim riječima:

»U poslijeratnom periodu, pritisnuti poteškoćama oko plasmana vina, mi smo težili da uzgoju stolnog grožđa damo daleko veći značaj u *čitavoj Italiji*. Međutim poslije kratkog vremena proizvođači Juga imali su na tržištu čabski biser, dok sjeverne provincije nisu imale ništa; kad Jug ima na tržištu kraljicu vinograda, sjever ima tek čabski biser itd. Dakle, uvijek su sjeverne provincije u zakašnjenju za 8—10 dana.

Koliko taj, naoko kratak period znači u pogledu postizavanja cijene na domaćem i stranom tržištu suvišno je govoriti... Velika proizvodnja se grupirala na Jugu (provincija Bari), a u ostalim rajonima ona ima tek lokalni karakter. Dakle, *ekonomski* (podcrtao — F. K.), a ne administrativni momenti bili su dominantni u rajonizaciji¹.

Autor navedenog citata, koji je prenesen iz razgovora, dodaje: »Ovaj razgovor može biti u potpunosti primijenjen na naše uvjete, i kada bismo ga prihvatili, izbjegli bismo suvišno plaćanje iskustava«².

Ako je već razlika u vremenu zriobe stolnog grožđa od svega 8—10 dana ekonomski bila odlučujuća pri lociranju proizvodnje unutar Italije, onda je ekonomsko značenje rokova još daleko veće sa stanovišta izvoza i međunarodne podjele rada, koja se odvija u uvjetima konkurentske borbe između zemalja, gdje razlika između početka i vremena trajanja izvoza iznosi 1—3 mjeseca, i to kod naglašenih sezonskih utjecaja.

Analiza zapadnonjemačkog uvoza i sezonskog kretanja cijena, kao i uvoza i postignutih cijena stolnog grožđa po zemljama, potvrđuje da na vanjskom tržištu tog proizvoda djeluje zakon ponude i potražnje i otkriva osnovne činjenice koji omogućuju racionalno uklapanje u međunarodnu podjelu rada. To su rokovi izvoza, zavisni o sortimentu i lokaciji i kvaliteta stolnog grožđa. Ona ujedno otkriva da je jugoslavenska izvozna cijena stolnog grožđa veoma niska u odnosu na cijene drugih zemalja i da su tome dva uzroka: neusklađenost izvoza sa sezonskim kretanjem cijena i nezadovoljavajuća kvaliteta. Te spoznaje predstavljaju osnovicu za ocjenu dosadašnjih rezultata i za izvođenje zaključaka o potrebnoj proizvodnoj orijentaciji i lokaciji proizvodnje stolnog grožđa u Jugoslaviji. To, naravno, ne umanjuje značenje kvalitetnog pakovanja, konfekcioniranja i transporta.

U izvozu stolnog grožđa Jugoslavija mora strogo voditi računa o sezonskom kretanju cijena, tj. promijeniti postojeću strukturu izvoza po mjesecima, te svoje mjesto u međunarodnoj podjeli rada tražiti u povoljnijim rokovima od izvoza u IX, a naročito u X mjesecu. Zato se mora orijentirati na proizvodnju i na izvoz kvalitetnog najranijeg i ranog, te kasnog (najkasnijeg stolnog grožđa, u koju svrhu mora promijeniti sortiment i odabrati najpovoljnije lokacije. Posebnu pažnju mora obratiti na rokove.

»Za našu politiku investicija u poljoprivredi i izvoza na svjetska tržišta ima ova spoznaja izuzetnu važnost«³.

¹ Inž. Nevenko Fazimić: Nove tehnološke koncepcije u vinogradarskoj proizvodnji (Koreferat na Konferenciji socijalističkih gospodarstava Hrvatske, Zagreb, 6—8 juna 1961), Poljoprivredno-šumarska komora NR Hrvatske, Zagreb, K/7, str. 6.

² Ibid.

³ Dr Većeslav Pavlek: Poljoprivredna taksacija (skripta), Sveučilište u Zagrebu, 1960. str. 218.

Međutim, postignuta najniža cijena, kao rezultat nepovoljne strukture izvoza po mjesecima i nezadovoljavajuće kvalitete, ujedno je odraz rezultata i kritika dosadašnjih nastojanja da se Jugoslavija racionalno uključi u međunarodnu podjelu rada stolnim groždem. U tom smislu ona je sama po sebi kritika i dokaz da se u investicionoj politici i pri određivanju sortimenta nisu uvažavali osnovni činioci o kojima zavisi ekonomska efikasnost proizvodnje i izvoza.

Drugim riječima, ona je dokaz da kao temelj investicione politike i okvir za određivanje sortimenta nisu služili rezultati analize vanjskog tržišta i zakonitosti koje na njemu vladaju, posebno sezonsko kretanje cijena i potrebno usklađivanje izvoza po rokovima, već da se u jednom i drugom isključivo povodilo za uskim i nedovoljnim administrativnim i tehnološkim kriterijima.

Odatle i zjapeći nesklad između jugoslavenskog izvoza stolnog grožđa i zahtjeva vanjskog tržišta, kao i nepremostive teškoće koje su se pojavile pri određivanju sortimenta i lokacije.

Da je to tako, dokaz je najnepovoljniji položaj Jugoslavije u izvozu stolnog grožđa još 1965/67. godine, kao i činjenica da se u cjelokupnoj poslijeratnoj vinogradarskoj literaturi kod nas, i u brojnim materijalima republičkih i saveznih organa i komora o vinogradarstvu, nijednom i nigdje i ne spominju, a kamoli navode rezultati, ili bar potreba za analizom vanjskog tržišta, te značenje rokova izvoza i sa njima usklađenje sortimenta.

To je, opet, samo po sebi dokaz da su i one rijetke tvrdnje i zahtjevi pojedinaca — izneseni u ekonomskoj literaturi — o važnosti i potrebi takvih analiza, ostali nepoznati, nepriznati i neusvojeni, kao što su nepriznate ostale i predratne spoznaje o potrebnoj makrolokaciji i općoj orijentaciji u proizvodnji i izvozu stolnog grožđa u Jugoslaviji.

U prilogu naše tvrdnje govore slijedeće činjenice:

Analiziravši zagrebačko tržište voća i povrća 1950—1954. godine i uočivši sezonska kretanja ponude i cijena, kao i njihovo značenje za pravilnu orijentaciju poljoprivredne proizvodnje, inž. V. Pavlek je istakao opću potrebu za takvim analizama kod nas i još 1956. godine kategorički utvrdio: »Treba to učiniti, da dobijemo podatke potrebne za *racionalnu* (podcrtao — F. K.) orijentaciju u unapređenju naše poljoprivrede i trgovine — sa svrhom boljeg snabdijevanja naših unutrašnjih tržišta, kao i izvoz«⁴.

Primjer našeg izvoza otkriva, međutim, da takva analiza za vanjsko tržište stolnog grožđa nije izvršena i da navedena tvrdnja u razvojnoj i investicionoj politici u vinogradarstvu nije usvojena.

Nadalje, značenje lokacije i rokova prispjeća, kao i potrebna opća orijentacija Jugoslavije u proizvodnji i izvozu stolnog grožđa, istaknuti su i zacrtni još 1932. godine u Smederevu, na I zemaljskoj konferenciji o grožđu. Radi njihove ispravnosti i dalekovidnosti prenosimo najvažnije.

⁴ Inž. V. Pavlek: Zagrebačko tržište voća i povrća 1950—1954. Zagreb 1956. str. 77.

Tako se o prednostima lokacije i proizvodnje stolnog grožđa u južnom dijelu SR Makedonije (ondašnje Vardarske banovine), pored ostalog, još tada isticalo, da on »... ima još i tu prednost što bi rane sorte u njemu sazrevale za čitavih 10—15 dana ranije nego u bilo kojem severnijem delu... te bi se uslijed toga pojavljivale na pijaci u vremenu, kada na drugim mjestima nema nikakvog grožđa. Usled ovoga imale bi dobru cenu, a i prođa bi im bila sigurna«⁵.

O pravilnosti pak predložene orijentacije Jugoslavije u proizvodnji stolnog grožđa u skladu sa zahtjevima tržišta, posebno o značenju rokova, nedvosmisleno govori slijedeći navod:

»Posvećujući veću pasku najranijem i ranom, pa kasnom grožđu produljili bi... vrijeme za potrošnju grožđa kod nas samih, ali bi postupajući tako, imali povoljniji položaj i na tržištima van države, jer bi na trg došli prije jake navale grožđa sa svih strana, kao i poslije te navale. Prodaja bi u jednom i u drugom slučaju bila i sigurnija i rentabilnija«⁶.

Tome ne treba komentar, a da te stare i ispravne spoznaje u praksi nisu prihvaćene, dokazuje ostvarena izvozna cijena.

U svijetlu navedenih činjenica, naša analiza zapadnonjemačkog uvoza i cijena, kao i uvoza i ostvarenih cijena iz pojedinih zemalja i po mjesecima, samo je potvrda o značenju što ga takve analize općenito imaju, te brojčani dokaz o ispravnosti već davno sazrelih, ali u praksi kod nas neusvojenih spoznaja. Ona je ujedno dokaz o nepridržavanju ekonomskih kriterija pri orijentaciji proizvodnje i izvoza, kao i odgovor na pitanje, zašto Jugoslavija u poslijeratnom razdoblju nije iskoristila izvozna konjunkturu stolnog grožđa, niti se jače orijentirala na izvoz tog proizvoda, odnosno uključila u međunarodnu podjelu rada. Pri tome treba istaći da je spoznaja o potrebnoj orijentaciji na izvoz stolnog grožđa kod nas također veoma stara, Još 1906. godine naglašeno je:

»Tako isto, trebalo bi eksportu stolnog grožđa već sada posvećivati najveću pažnju...«⁷.

Ekonomski smisao toga vidljiv je iz činjenice da Grčka Španjolska i Italija (s bijelim vinima) postižu u prosjeku znatno višu izvozna cijenu za 1 q stolnog grožđa negoli za 1 hl vina, da je cijena stolnog grožđa u pojedinim mjesecima u zapadnonjemačkom uvozu znatno viša od prosječne uvozne cijene vina, dok je prosječna uvozna cijena stolnog grožđa viša od prosječne cijene crvenih vina za piće, posebno od cijene vina za industrijsku preradu, kakva su se velikim dijelom nalazila u visokosubvencioniranom jugosalvenskom izvozu. To je vidljivo iz usporedbe ostvarenih cijena.

⁵ Rad I zemaljske konferencije o grožđu održane 25. i 26. septembra 1932. god. u Smederevu, Beograd 1933. str. 19.

⁶ Ibid, str. 25—26.

⁷ Izvješće o radu Zemalj. gospodarstvene uprave Kralj. Hrvatske i Slavonije God. 1896—1905. Svezak VI. Dio I, Zagreb, 1906. str. 182.

Tabela 5 — Ostvarene cijene za vino i stolno grožđe po zemljama u uvozu SR Njemačke — prosjek 1958/62. godine

(DM/1 kg)

Zemlja	Vino za piće		Stolno grožđe	Indeksi (Cijena stolnog grožđa = 100)	
	Bijelo	Crveno		Bijelo	Crveno
	Bugarska	63,66		60,41	46,63
Francuska	90,83	88,33	60,98	148,9	144,8
Grčka	51,96	40,08	73,47	70,7	54,5
Italija	61,78	68,42	68,03	90,8	100,6
Jugoslavija	55,16	54,56	43,10	127,9	126,6
Španjolska	51,79	42,69	90,47	57,2	47,2
Prosjek	80,54	70,99	71,06	11,33	99,9
Vina za piće	76,72	—	—	107,9	—
Vina za ind. preradu	50,71	—	—	71,3	—
Sva vina	62,88	—	71,06	88,5	—

Izvori:

Vino: Der Deutsche Weinbau; 10. Jahrgang, Heft, 5. 11. Jahrgang, Heft 6, 13. Jahrgang, Heft 9 i 18. Jahrgang, Heft 7.

Stolno grožđe: Der Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland, Tiel, 2, 1958—1962.

Prosječna uvozna cijena za sva vina iznosila je 62,88 DM/hl. tj. bila je jednaka 88,5% prosječne uvozne cijene stolnog grožđa. Vina za industrijsku preradu, koja su zauzimala više od jedne trećine ukupnog jugoslavenskog izvoza, ostvarila su prosječnu cijenu od 50,71 DM/kl, ili svega 71,3% cijene stolnog grožđa.

Prosječna cijena svih vina za piće (bijelih i crvenih) bila je viša od cijene stolnog grožđa za svega 7,9%, dok je cijena crvenih vina za piće bila niža (99,9%), a cijena bijelih vina bila je viša za 13,3%.

Bugarska, Francuska i Jugoslavija ostvarile su znatno nižu izvoznju cijenu za stolno grožđe od prosječne, a najnižu cijenu i tada je ostvarila Jugoslavija. Višu izvoznju cijenu za vino za piće od prosječne ostvarila je samo Francuska (kvalitetna i visokokvalitetna vina i šampanjac), dok je jugoslavenska cijena znatno niža od prosječne, iako je viša od cijena Grčke i Španjolske. To vrijedi bez vina za industrijsku preradu. Zbog veoma niskih cijena stolnog grožđa, Bugarska, Francuska i Jugoslavija ostvarile su višu cijenu u izvozu vina za piće, ali je izvozna cijena stolnog grožđa u Grčkoj i Italiji (bijela vina) znatno niža, a u Španjolskoj (crvena vina za piće) i dvostruko viša od cijene vina.

Kad bi Jugoslavija ostvarila cijenu za stolno grožđe jednaku Francuskoj, Grčkoj i Italiji, njezin izvoz stolnog grožđa bio bi rentabilniji od izvoza vina za piće, a da se i ne govori o vinu za industrijsku preradu i o činjenici da Jugoslavija premira izvoz vina na štetu domaćih potrošača (visoki porez na promet).

Umjesto da se orijentira na izvoz kvalitetnog najranijeg- ranog i kasnog stolnog grožđa, Jugoslavija forsira nerentabilan izvoz loših vina, kojega obilato premira.

Tako umjesto zaključka možemo navesti slijedeće: dok su druge zemlje brzo povećavale proizvodnju i izvoz stolnog grožđa, prilagođavajući se zahtjevima tržišta uz adekvatan razvoj vinogradarstva »... mi, žrtve našeg neznanja a i nemarnosti i nehajstva zanimanih čimbenika, stali smo prekrštenih ruku, čekajući da nam s neba mana pade...«⁸. Citat, koji se odnosi na razvoj podrumarstva u Dalmaciji, može se u potpunosti primijeniti na razvoj proizvodnje i izvoza stolnog grožđa u Jugoslaviji.

⁸ Iz Spomenice Odbora Vinarske Udružbe za Dalmaciju sjedištem u Splitu dostavljene Visokoj Vladi, Visokom Zem. Odboru i Visokom Poljodjelskom pokrajinskom Vijeću u Zadru. (Citirano prema: Miho pl. Tartaglia: Vinarski vodič za Dalmaciju, u Spljetu 1899. str 149).