

Inž. Franjo Kamenečki

Institut za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, Zagreb

CIJENE VINOGRADARSKIH PROIZVODA NA DOMAĆEM TRŽIŠTU

U v o d

Cijene i njihovi odnosi predstavljaju čvorni problem jugoslavenskog vinogradarstva. O otkupnim cijenama grožđa i vina zavisi prihod vinograda, a o prodajnim cijenama sredstava za proizvodnju i cijenama radne snage zavise troškovi proizvodnje i dohodak, koji određuje (ne) sposobnost vinogradara za proširenu reprodukciju. O (malo) prodajnim cijenama grožđa i vina zavisi njihova potrošnja i ekonomski položaj potrošača.

Postoji, dakle, više cijena i njihovih odnosa, pa bi analiza sviju njih bila veoma obimna. Zato se u ovom radu ograničavamo na analizu odnosa i tendencija kretanja otkupnih i prodajnih cijena grožđa i vina na domaćem tržištu.

1) OTKUPNE CIJENE GROŽĐA I VINA U JUGOSLAVIJI 1952 — 1968. GODINE

Podaci o otkupnim cijenama grožđa za jelo (stolnog) i vina postoje od 1952, a o otkupnim cijenama grožđa za preradu od 1956. godine U 1965. godini (reforma) došlo je do naglog porasta otkupnih cijena i do promjene njihovih odnosa, što otežava analizu. Zato smo tendenciju kretanja otkupnih cijena analizirali za razdoblje 1952 — 1964, odnosno 1957 — 1968, a usporedbu s cijenama 1965/68. godine (postreformske cijene) vršili smo na temelju odgovarajućih prosjeka.

U protivnom se dobivaju iskrivljeni pokazatelji, jer velik porast cijena od 1965. godine bitno mijenja stope njihova rasta u duljem vremenskom nizu.

Otkupne cijene vinogradarskih proizvoda analizirat ćemo s dva aspekta: s aspekta otkupnih cijena pojedinih proizvoda i njihovih odnosa u Jugoslaviji i s aspekta otkupnih cijena po republikama i sektorima.

a) Odnosi i tendencije kretanja otkupnih cijena grožđa i vina u Jugoslaviji 1952 — 1968. godine

Zbog metodoloških razloga, otkupne cijene grožđa i vina moramo analizirati dvojako: 1) na temelju cijena iz statistike za razdoblje 1952 — 1964. godine i 2) na temelju cijena dobivenih dijeljenjem vrijednosti otkupa s količinama po godinama za razdoblje 1957 — 1968. godine (stvarne cijene).¹⁾

¹⁾ Između ovih cijena postoje značajne razlike. Objavljeni podaci o otkupnim cijenama odnose se na cijene u većem broju otkupnih organizacija, a o prodajnim cijenama na veći broj gradova i trgovačkih i proizvođačkih organizacija. Zato nijedne ne predstavljaju stvarne prosječne cijene. Kako do 1957. godine nema podataka o prometu vina u trgovini na malo i veliko, to smo te podatke morali koristiti.

Stvarne prosječne godišnje otkupne cijene, dobivene dijeljenjem vrijednosti s otkupljenim količinama, omogućuju uspoređivanje sa stvarnim prodajnim cijenama, dobivenim na isti način.

Prve omogućuju uspoređivanje s otkupnim cijenama ostalih poljoprivrednih proizvoda i njihovih skupina, a druge uspoređivanje stvarnih otkupnih sa stvarnim prodajnim cijenama.

aa) Otkupne cijene 1952 — 1964. godine

U statistici iskazane prosječne godišnje otkupne cijene grožđa i vina 1952 — 1964. godine sadrži tabela 1.

Tabela 1 — Otkupne cijene grožđa za jelo i vina u Jugoslaviji
1952 — 1964. godine prema statistici
(d/kg/l)

Godina	Grožđe za jelo	Vino	Indeksi (1952=100)	
			Grožđe za jelo	Vino
1952.	38,9	50	100	100
1953.	27,2	79	70	158
1954.	47,0	73	121	146
1955.	36,7	84	94	168
1956.	49,8	70	128	140
1957.	48,7	85	125	170
1958.	59,0	81	152	162
1959.	46,0	62	118	124
1960.	56,0	69	144	138
1961.	66,0	105	170	210
1962.	62,0	99	159	198
1963.	56,0	94	144	188
1964.	60,0	89	154	178

Izvor: SZS: Jugoslavija 1945 — 1964. Statistički pregled.

Otkupne cijene grožđa za jelo i vina u Jugoslaviji općenito su bile veoma nestabilne i od 1952. godine sporo su rasle. Između pojedinih godina došlo je do velikih promjena.

Tendencije njihova kretanja objašnjavaju slijedeći pokazatelji:

	Jednadžba trenda	Stopa rasta (%)
Grožđe za jelo	$Y_c = 38,518 + 1,956 X$	4,04
Vino	$Y_c = 65,132 + 2,478 X$	3,18

Ishodište = 1952. godina
Jedinica Y—a = 1 dinar
Jedinica X—a = 1 godina

Stope rasta otkupnih cijena grožđa za jelo i vino bile su niske, a cijene grožđa rasle su brže od cijena vina. Tako se odnos cijena mijenjao u korist grožđa za jelo.

Određene pomoću indeksa (baza 1952), jednadžbe trendova i stope rasta otkupnih cijena 1952 — 1964. godine glase:

	Jednadžba trenda	Stopa rasta (poena)
Grožđe za jelo	$Y_c = 92,922 + 6,038 X$	6,038
Vino	$Y_c = 130,264 + 4,956 X$	4,956

Ishodište = 1952. godina
 Jedinica Y—a = 1 poen
 Jedinica X—a = 1 godina

Određene na ovaj način otkupne cijene grožđa za jelo također su rasle brže od otkupnih cijena vina.

Ovi pokazatelji mogu poslužiti za uspoređivanje tendencija kretanja otkupnih cijena vinogradarskih proizvoda s otkupnim cijenama poljoprivrednih proizvoda općenito i s otkupnim cijenama po granama posebno.

ab) Otkupne cijene 1957 — 1968. godine (stvarne cijene)

Dobivene dijeljenjem vrijednosti otkupa s količinama, otkupne cijene grožđa i vina iznosile su:

Tabela 2 — Stvarne otkupne cijene grožđa i vina u Jugoslaviji
 1957 — 1968. godine

(d/kg/l)

Godina	Grožđe		Vino
	Za jelo	Za preradu	
1957.	48,7	36,2	85,0
1958.	58,7	38,2	81,1
1959.	42,5	25,6	74,0
1960.	59,7	41,1	83,7
1961.	69,8	50,5	115,9
1962.	68,1	45,1	114,9
1963.	64,7	42,6	123,7
1964.	72,0	46,7	118,8
1965.	121,2	85,4	154,7
1966.	139,7	117,1	245,9
1967.	160,3	103,6	236,3
1968.	146,0	98,9	226,5

Proračunano prema SGJ — 1959 — 1969.

Otkupne cijene grožđa i vina, posebno grožđa za preradu, bile su stabilne. Sredinom 1965. godine došlo je do naglog i velikog porasta otkupnih cijena, tako da postoje njihova dva bitno različita nivoa: do 1964. i od 1965. godine dalje.

Odnosi između otkupnih cijena pojedinih proizvoda, kao i odnosi između predreformskih i poslijereformskih otkupnih cijena po proizvodima vidljivi su iz četverogodišnjih prosjeka (tabela 3).

Tabela 3 – Prosječne otkupne cijene grožđa i vina u Jugoslaviji i njihovi odnosi po razdobljima

Razdoblje	Cijene (d/kg/1)			Indeksi (1957/60=100)		
	Grožđe za jelo	Grožđe za preradu	Vino	Grožđe za jelo	Grožđe za preradu	Vino
1957/60.	52,40	35,25	80,95	100,0	100,0	100,0
1961/64.	68,65	46,22	118,32	131,0	131,0	146,1
1965/68.	141,80	101,25	215,82	270,6	287,2	266,6

Odnosi cijena na temelju:						
	Grožđe za jelo=100			Grožđe za preradu=100		
1957/60.	100	67,3	154,5	148,6	100	229,6
1961/64.	100	67,3	172,3	148,5	100	256,0
1965/68.	100	71,4	140,0	140,0	100	213,2

Na bazi 1957/60. relativni porast otkupnih cijena grožđa obiju namjena u 1961/64. godini bio je jednak, pa su i njihovi odnosi ostali nepromijenjeni. Najveći porast imale su otkupne cijene vina, tako da je tada pogoršan odnos cijena između grožđa i vina.

U 1965/68. godini došlo je do velikog porasta otkupnih cijena, ali različito po proizvodima. Odnosi cijena tada su pogoršani na štetu vina.

Navedeni odnosi cijena otkrivaju nekoliko temeljnih nesklada na domaćem tržištu.

Otkupna cijena kvalitetnog stolnog grožđa trebala bi biti jednaka otkupnoj cijeni običnog vina. U nas, međutim, nije tako, jer je otkupna cijena grožđa za jelo znatno niža. Znači da otkupnim cijenama nije dovoljno stimulirana proizvodnja stolnog grožđa, a posljedica toga je da se neopravdano veliki dio proizvedenog stolnog grožđa u društvenom sektoru prerađuje u vino.

Isto vrijedi za otkupne cijene grožđa po namjenama, čiji su odnosi nepovoljni za grožđe za jelo, dok su odnosi između otkupnih cijena grožđa za preradu i vina preširoki, tako da se stimulira otkup vina. Posljedica toga je veliki otkup vina, pored nedovoljno iskorištenog kapaciteta vinarija preradom grožđa.

Ukratko, odnosi cijena višestruko su nepovoljni i treba ih korigirati, kako bi se ekonomskim sredstvima stimulirao potrební razvoj vinogradarstva, uz osiguravanje dovoljno i kvalitetne sirovine vinarijama.

Navedeni odnosi dobivaju se, ako se do 1964. godine od otkupnih cijena vina ne odbije porez na promet vina proizvođača, koji je postojao od 1949. do 1964. godine, a za njegov iznos se smajuje otkupna cijena. Naime, u statistici iskazanoj vrijednosti otkupa do 1964. godine obuhvaćen je i iznos po-

reža na promet vina proizvođača.²⁾ To znači da ekonomski odnosi nisu bili regulirani samo cijenama, već i porezom. Odbije li se navedeni porez od otkupne cijene vina do 1964. godine, tada su odnosi cijena izrazito nepovoljni za vino, jer u pojedinim godinama prema tako dobivenoj (neto) otkupnoj cijeni vina nije bila plaćena ni vrijednost prerađenog grožđa po otkupnim cijenama. O toj činjenici u nas se, u pravilu, ne vodi računa. Tek poslije reformske cijene ublažile su te nesklade.

b) Prosječne otkupne cijene grožđa i vina po republikama i sektorima 1966/68. godine

Otkupne cijene grožđa i vina različite su po republikama i po sektorima. To je odraz razlika u kvaliteti, razvijenosti tržišta i u otkupnoj politici. Ove su razlike posebno značajne, jer se na njima zasniva međurepublički i međusektorski promet grožđa (posebno grožđa za preradu) i vina, koji u uvjetima potpuno nesređenog tržišta ima cijeli niz negativnih posljedica.

ba) Prosječne otkupne cijene grožđa i vina po republikama 1966/68. godine

Odgovarajuće podatke sadrži tabela 4.

Tabela 4 — Prosječne otkupne cijene grožđa i vina po republikama 1966/68. godine (d/kg/l)

Republika	Cijene ¹⁾		Indeksi (prosjeak=100)			
	Grožđe		Vino	Grožđe		Vino
	Za jelo	Za preradu		Za jelo	Za preradu	
BiH	184,85	124,04	267,72	122,0	117,2	113,3
Crna Gora	232,50	(146,87)	316,48	153,5	(138,7)	133,9
Hrvatska	183,57	111,28	229,99	121,2	105,1	97,3
Makedonija	146,27	97,64	206,72	96,6	92,3	87,5
Slovenija	163,39	171,08	367,39	107,9	161,6	155,5
Srbija	143,33	98,99	214,06	94,6	93,5	90,6
Prosjeak	151,42	105,82	236,24	100,0	100,0	100,0

1) Obična aritmetička sredina godišnjih cijena, dobivenih dijeljenjem vrijednosti s količinom otkupa.

Izvori: SB SZS br. 480, 535 i 587.

Najnižu prosječnu otkupnu cijenu grožđa za jelo imaju SR Srbija i Makedonija, koje se jedine nalaze ispod prosječne jugoslavenske cijene.

2) »U vrijednosti otkupa poljoprivrednih proizvoda s individualnih gospodarstava, kao i prodaja s društvenih gospodarstava, uključen je i porez na promet, koji plaća proizvođač«.

(SB SZS. br. 289, str. 5)

Najnižu prosječnu otkupnu cijenu grožđa za preradu imaju SR Makedonija i Srbija, a najvišu Slovenija i BiH. Razlike u otkupnim cijenama tako su velike da automatski stimuliraju međurepublički promet tog grožđa i na njemu zasnovanu proizvodnju vina, što posebno vrijedi za SR Makedoniju i Srbiju, s jedne, te Sloveniju i BiH, s druge strane. To vrijedi i za SR Hrvatsku, u kojoj je pored nedovoljne sirovine za podmirivanje kapaciteta vinarija — prosječna otkupna cijena grožđa za preradu veća od jugoslavenske.

Najveće razlike u otkupnim cijenama postoje kod vina. Te su otkupne cijene također najniže u SR Makedoniji i Srbiji, a najviše u Sloveniji i Crnoj Gori.

Razlike između najnižih (Makedonija i Srbija) i najviše otkupne cijene vina (Slovenija) iznosile su čak 160,67 i 153,33 d/l, ili 77,7 i 71,6% najnižih otkupnih cijena, tj. tako su velike da upravo prisiljavaju na međurepublički promet vina. Zato SR Slovenija i predstavlja najvećeg jugoslavenskog veletrgovca vinom. Pored razlika u cijenama, kojima je stimuliran, međurepublički promet vina omogućen je i time što ne postoji zakonska zaštita porijekla i kvalitete vina.

Usporede li se razlike u otkupnim cijenama grožđa za preradu i jednim s tehnološkim odnosima i s otkupnim cijenama vina u drugim republikama, dolazi se do objašnjenja za cijeli niz pojava na domaćem tržištu vina. Naime, velike razlike u otkupnim cijenama grožđa za preradu i vina između republika stimuliraju međurepublički promet tog grožđa, koje se — nabavljeno po najnižim cijenama u jednim republikama — prerađuje u vino i prodaje po otkupnim cijenama vina u drugim republikama, sa znatno višim otkupnim cijenama. Na toj činjenici zasniva se masovno »dorađivanje« vina. Navedeno posebno vrijedi za otkup grožđa za preradu u SR Makedoniji i Srbiji i preradu u Sloveniji, ali isto vrijedi i za Hrvatsku.

Otkupljeno grožđe za preradu u oba sektora prerađuje se u vinarijama društvenog sektora. Uzme li se da prosječni randman vina u vinarijama iznosi 68%, za 1 litru vina treba preraditi 1,47 kg grožđa. Prema otkupnim cijenama grožđa za preradu u SR Makedoniji i Srbiji, troškovi sirovine za 1 litru vina iznose 143,5 i 145,5 d, što prema otkupnim cijenama vina u Sloveniji daje razliku od 223,9 i 221,9 d/l u korist Slovenije. Razlike su tako velike da daleko premašuju troškove transporta i prerade grožđa.

Isto vrijedi za nabavu grožđa za preradu u SR Makedoniji i Srbiji i preradu te prodaju vina u Hrvatskoj. Naime, razlike u cijenama grožđa za preradu kao sirovine i otkupne cijene vina iznose 86,5 i 84,5 d/l, tj. tako su velike da opet daleko premašuju troškove transporta i prerade. Zato se i događa da se nabavljeno grožđe za preradu u Đevđeliji, Nišu ili Smederevu prevozi i prerađuje u vino u Poreču ili Umagu.

Tako se na međurepubličkom prometu grožđa za preradu i na velikim razlikama prema otkupnim cijenama vina razvio međurepublički »business« velikih razmjera, ali business koji je direktno uperen protiv vinogradarstva republika uvoznica, ukoliko se u njima ne vodi adekvatna proizvodna i tržišna politika.

Do još većih razlika u cijenama i stimulansa za međurepublički promet grožđa za preradu i vina dolazi se analizom otkupnih cijena po republikama i po sektorima.

bb) Prosječne otkupne cijene grožđa i vina po republikama i sektorima 1966/68. godine

Razlike u otkupnim cijenama grožđa i vina po sektorima između republika još su veće od republičkih prosjeka, tako da predstavljaju solidnu ekonomsku podlogu za međurepublički i međusektorski promet (tabela 5).

U prosjeku 1966/68. otkupne cijene grožđa za jelo u društvenom sektoru Jugoslavije bile su veće od cijena u privatnom sektoru za 33,8%. To je prvenstveno posljedica bolje kvalitete.

Najvišu otkupnu cijenu grožđa za jelo imaju SR Crna Gora, BiH, Hrvatska i Slovenija, tj. republike u kojima je njegov otkup malen i deficitne su u tom grožđu. To vrijedi za oba sektora. Najnižu pak otkupnu cijenu imaju oba sektora Makedonije i Srbije. Iz podataka je također vidljivo da je otkupna cijena grožđa za jelo u privatnom sektoru Makedonije i Srbije niža od otkupne cijena grožđa za preradu u oba sektora Slovenije i Hrvatske. Na tome se zasniva masovni promet (loše) Smederevke i njena prerada u vino.

Otkupna cijena grožđa za preradu u društvenom sketoru Jugoslavije bila je veća od cijene u privatnom sektoru za 25,1%. Najniža je u privatnom sektoru Srbije i Makedonije, zatim u društvenom sektoru Makedonije i privatnom sektoru Hrvatske, a najviša je u oba sektora Slovenije.

Razlike između najnižih (privatni sektor Srbije i Makedonije) i najviše otkupne cijene (društveni sektor Slovenije) iznose 96,83 i 94,33 d/kg, tj. veće su od najnižih otkupnih cijena. Čak su razlike između otkupnih cijena u privatnom sektoru Srbije i Makedonije, te privatnog sektora Hrvatske (18,76 i 16,26 d/kg) veće od troškova transporta.

Navedene razlike već u otkupnim cijenama grožđa za preradu u privatnom sektoru Srbije i Makedonije te u društvenom sektoru Makedonije, s jedne, i u društvenom i privatnom sektoru Slovenije i Hrvatske, s druge strane, dovoljne su da stimuliraju međurepublički i međusektorski promet tog grožđa i njegovu preradu u vinarijama Slovenije i Hrvatske. Međutim, razlike postaju još veće ako se otkupne cijene grožđa za preradu u jednim republikama usporede s otkupnim cijenama vina u društvenom sektoru drugih republika.

Otkupne cijene vina u društvenom sektoru Jugoslavije bile su više od cijena u privatnom sektoru za 46,5%. Općenito su najveće u društvenom sektoru Slovenije, Crne Gore i Hrvatske, te u privatnom sektoru Crne Gore i Makedonije.

Tabela 5 — Prosječne otkupne cijene grožđa i vina po republikama i sektorima 1966/68. godine (d/kg/l)

Republika	Cijena		Indeksi		
	Društveni	Privatni	Prosjek = 100		Društveni (privatni = = 100)
			Društveni	Privatni	
GROŽĐE ZA JELO					
B i H	185,79	175,60	117,6	148,7	105,8
Crna Gora	235,08	195,07	148,8	165,2	120,5
Hrvatska	194,07	154,45	122,8	130,8	125,6
Makedonija	154,00	127,10	97,4	107,6	121,1
Slovenija	166,61	153,59	105,4	130,1	108,4
Srbija	161,01	103,24	101,9	87,4	155,9
Prosjek	157,95	118,02	100,0	100,0	100,0
GROŽĐE ZA PRERADU					
B i H	117,07	126,62	95,5	129,3	92,4
Crna Gora	(157,14)	(127,27)	(128,3)	(130,0)	123,4
Hrvatska	135,88	107,69	110,9	110,0	126,1
Makedonija	103,16	91,43	84,2	93,4	112,8
Slovenija	185,76	156,57	151,6	159,9	118,6
Srbija	121,43	88,93	99,1	90,8	136,5
Prosjek	122,50	97,86	100,0	100,0	100,0
VINO					
B i H	267,70	270,62	98,6	146,0	98,9
Crna Gora	322,74	292,21	118,8	157,7	110,4
Hrvatska	277,19	184,90	102,1	99,7	149,9
Makedonija	206,77	270,17	76,1	145,8	76,5
Slovenija	436,86	268,43	160,9	144,8	162,7
Srbija	255,80	164,33	94,2	88,7	155,6
Prosjek	271,44	185,30	100,0	100,0	100,0

Izvori: Kao u tabeli 4.

S izuzetkom B i H i Crne Gore, u kojima je otkup vina malen, najviše otkupne cijene vina ima društveni sektor Slovenije i Hrvatske, a najniže privatni sektor Srbije i Hrvatske i društveni sektor Makedonije. Tako je već razlikama u otkupnim cijenama vina stimuliran međurepublički i međusektorski promet vina. Razlike u otkupnim cijenama vina između privatnog sektora Srbije i Hrvatske i društvenog sektora Slovenije iznose 272,53 i 251,96

d/l, tj. znatno su veće od najnižih otkupnih cijena. Jasno je samo po sebi da tolike razlike u otkupnim cijenama predstavljaju čvrstu ekonomsku podlogu za međurepublički i međusektorski promet vina, naročito ako se ona doraduju i prodaju po cijenama u društvenom sektoru Slovenije.

Iz navedenih razlika također je vidljivo da je društvenom sektoru u SR Hrvatskoj ekonomski povoljnije nabavljati vino i grožđe za preradu u privatnom sektoru Srbije i u oba sektora Makedonije nego vino u njenom privatnom sektoru.

Prava pak slika odnosa dobiva se ako se otkupne cijene grožđa za preradu u oba sektora jednih republika usporede s otkupnim cijenama vina u društvenom sektoru drugih republika.

Nabavi li društveni sektor SR Slovenije ili Hrvatske grožđe za preradu u privatnom sektoru Srbije ili Makedonije, preradi ga u svojim vinarijama i proda kao vino, ostvarena razlika između nabavne cijene grožđa kao sirovine i prodajne cijene vina po litri iznosi: u Sloveniji 306,67 i 302,46 d, u Hrvatskoj 147 i 142,8 d, a nabavi li grožđe u društvenom sektoru Makedonije razlika iznosi u Sloveniji 285,22 d/l i u Hrvatskoj 125,55 d/l. Priznaju li se troškovi transporta i prerade, razlike su ipak tako velike da upravo prisiljavaju na međurepublički i međusektorski promet grožđa za preradu, a SR Sloveniju, koja koristi ranije stečeni renome svojih vina, još na njegov međurepublički reeksport. U tome je korijen pojavi da se u društvenim vinarijama Slovenije i Hrvatske prerađuju velike količine grožđa uvezenog iz Srbije i Makedonije i paradoksalnoj pojavi da čak proizvođači grožđa u društvenom sektoru SR Hrvatsku prodaju grožđe u Sloveniju, dok njene vinarije prerađuju uvezeno grožđe iz drugih republika (primjer vinarije u Vivodini), ili da društveni sektor čak krči vinograde, a susjedne vinarije prerađuju uvezeno grožđe iz drugih republika (primjer s vinogradima u PZ Knin i vinarije u Drnišu). Tu je ujedno odgovor zašto je tržište sjeverne Hrvatske preplavljeno svakojakim vinima, ali najmanje njenima i zašto je SR Slovenija najveći veletrgovac i reeksporter vina u Jugoslaviji.

Tako je velikim razlikama u otkupnim cijenama grožđa za preradu i vina između republika i sektora stvorena čvrsta ekonomska podloga za međurepublički i međusektorski promet, koji u uvjetima anarhičnog tržišta vina i nedostaka kontrole proizvodnje i prometa, posebno zakonske zaštite porijekla i kvalitete, direktno utječe na razvoj vinogradarstva u republikama uvoznicama grožđa za preradu i vina. Kada je riječ o SR Hrvatskoj, onda to znači da se bez sređivanja tržišta vina ne može osigurati opstanak ni postojećeg, a kamoli razvoj potrebnog suvremenog vinogradarstva, jer je postojeća situacija na tržištu direktno uperena protiv njega.

2) PRODAJNE CIJENE GROŽĐA ZA JELO I VINA U JUGOSLAVIJI 1952 — 1968. GODINE

Prodajnim cijenama, koje za potrošače predstavljaju nabavne cijene, stvaraju se ekonomski odnosi u potrošnji, a odnosima otkupnih i prodajnih cijena i odnosi između proizvođača i prodajnog tržišta, koji se očituju u učešću proizvođača (otkupne cijene) u prodajnim cijenama.

Nosilaca prometa (prometnih kanala) kao i prodajnih cijena ima više. Kod grožđa za jelo to su trgovina na veliko i malo, a kod vina još ugostiteljstvo. Zato je potrebno ispitati prodajne cijene po nosiocima prometa, njihove odnose i tendencije kretanja, te odnose između prodajnih i otkupnih cijena.

a) Prodajne cijene grožđa za jelo u Jugoslaviji 1952 — 1968. godine

Prema podacima statistike prodajne cijene grožđa za jelo iznosile su kako to pokazuje tabela 6.

Tabela 6 — Prodajne cijene grožđa za jelo u Jugoslaviji 1952 — 1964. godine (d/kg)

Godina	Trgovina na veliko	Trgovina na malo
1952.	41,9	42,1
1953.	40,1	42,3
1954.	57	60
1955.	45,6	50
1956.	77	79
1957.	71	78
1958.	57	71
1959.	51	71
1960.	97	111
1961.	82	122
1962.	75	102
1963.	71	105
1964.	78	130

Izvor: Jugoslavija 1945 — 1964., Statistički prilog.

Prodajne cijene grožđa za jelo su općenito rasle, ali različito po nosiocima prometa. Naime, cijene u trgovini na malo rasle su brže od cijena u trgovini na veliko i od otkupnih cijena, tako da se povećavao disparitet između njih, i to prvenstveno na štetu proizvođača, kao što to pokazuju slijedeći podaci:

	Jednadžba trenda	Stopa rasta (%)
Trgovina na veliko	$Y_c = 46,219 + 3,122 \times$	5,07
Trgovina na malo	$Y_c = 39,738 + 7,010 \times$	19,61
	Ishodište = 1952. godina	
	Jedinica $Y - a = 1$ dinar	
	Jedinica $\times - a = 1$ godina	

Cijena grožđa za jelo u trgovini na malo rasla je po izvanredno visokoj stopi, koja je bila daleko viša od stope rasta realnih primanja stanovništva, ali je ujedno bila 3,87 puta viša od stope u trgovini na veliko i čak 4,85 puta viša od stope rasta otkupne cijene (4,04%).

Dakle, iako su otkupne cijene grožđa za jelo u Jugoslaviji rasle, brže su rasle cijene u trgovini na veliko, a najbrže su rasle cijene u trgovini na malo. Tako se povećavao disparitet cijena, i to između otkupnih i prodajnih cijena, te između cijena u trgovini na veliko i trgovini na malo, iz čega je rezultiralo opadajuće učešće proizvođača. 3)

To je vidljivo iz prosječnih cijena po razdobljima.

Tabela 7 — Prosječne cijene grožđa za jelo u Jugoslaviji po razdobljima (d/kg)

Cijena	1953/56.	1957/60.	1961/64.	1965/68. 3)
Otkupna	40,17	51,88	61,00	141,80
Veleprodajna	54,94	69,00	76,50	228,97
Maloprodajna	57,82	82,75	114,75	242,50

Razlika između otkupne cijene i: (d/kg)

Veleprodajne	14,75	17,12	15,50	87,17
Maloprodajne	17,65	30,87	53,75	100,70

Učešće proizvođača (%) u cijeni:

Veleprodajnoj	71,1	75,2	79,7	61,9
Maloprodajnoj	69,4	62,6	53,1	58,5

1) Određene na temelju vrijednosti i količine otkupa i prometa po godinama.

Usporedo su rasle razlike između veleprodajne i maloprodajne cijene.

Općenito se može reći da do porasta maloprodajnih cijena grožđa za jelo prvenstveno nije došlo zbog porasta otkupnih cijena, već zbog porasta marži u trgovini. Zato se ni nužna promjena tih odnosa ne može tražiti na strani proizvođača.

b) Prodajne cijene vina u Jugoslaviji 1952 — 1968. godine

Zbog metodoloških razloga, prodajne cijene vina analizirat ćemo dvojako: 1) na temelju cijena iz statistike od 1952. do 1964. godine i 2) na temelju cijena dobivenih dijeljenjem vrijednosti s količinama prometa po nosiocima i po godinama za razdoblje 1957 — 1968. godine. Navedene cijene u statistici pokazuje tabela 8.

3) »Učešće proizvođača u maloprodajnim cijenama označava prosječnu otkupnu cijenu podijeljenu s maloprodajnom cijenom istog proizvoda.« (Dr Vladimir Stipetić: Razmatranja o jugoslavenskom tržištu prehrambenih proizvoda u razdoblju 1956 — 1961. godine, Ekonomski pregled br. 10—11/1962, str. 824)

Tabela 8 — Prodajne cijene vina u Jugoslaviji 1952 — 1964. godine
prema statistici (dl)

Godina	Trgovina na veliko	Trgovina na malo	Ugostiteljstvo
1952.	56	77	131
1953.	95	116	169
1954.	84	112	172
1955.	95	123	186
1956.	97	128	204
1957.	119	143	231
1958.	118	171	279
1959.	81	160	288
1960.	107	134	274
1961.	144	178	359
1962.	127	199	422
1963.	130	198	441
1964.	125	204	475

Izvor: SZS: Jugoslavija 1945 — 1964. Statistički pregled.

Prodajne cijene vina u Jugoslaviji u navedenom razdoblju rasle su kod svih nosilaca prometa, ali različito. Veleprodajna cijena rasla je brže od otkupne, maloprodajna cijena rasla je brže od veleprodajne, a najbrže je rasla cijena vina u ugostiteljstvu, koja je ionako najviša. Tako se ponovo povećavao jaz između otkupne i prodajnih cijena općenito te između cijena po nosiocima prometa. To je vidljivo i iz slijedećih pokazatelja:

	Jednadžba trenda	Stopa rasta (%)
Trgovina na veliko	$Y_c = 76,660 + 4,890 X$	4,85
Trgovina na malo	$Y_c = 92,956 + 9,417 X$	6,85
Ugostiteljstvo	$Y_c = 109,791 + 28,253 X$	12,45

Ishodište = 1952. godina
Jedinica Y-a = 1 dinar
Jedinica X-a = 1 godina

Stopa rasta veleprodajnih cijena vina bila je 1,52 puta viša od stope otkupnih cijena, maloprodajne cijene rasle su 2,15 puta brže od otkupnih i 1,41 puta brže od veleprodajnih cijena, a cijena vina u ugostiteljstvu rasla je 3,91 puta brže od otkupne, 2,56 puta brže od veleprodajne i 1,82 puta brže od maloprodajne cijene.

Takve tendencije kretanja cijena pogodovale su širenju ilegalne trgovine i direktne razmjene između proizvođača i potrošača te preorijentaciji potro-

šača od opskrbe putem ugostiteljstva na opskrbu putem trgovine na malo. To je i objašnjenje za nagli porast prometa vina u trgovini na malo i za stagnaciju u ugostiteljstvu. Drugim riječima, najviše i najbrže rastuće cijene vina u ugostiteljstvu bile su kočnice njegova prometa.

Još bolji pregled dobiva se usporedbom stvarnih prodajnih cijena dobivenih dijeljenjem vrijednosti s količinom prometa po nosiocima. Tako je ujedno moguća i usporedba između stvarnih otkupnih sa stvarnim prodajnim cijenama.

Prodajne cijene vina po nosiocima, kao i prosječna detaljistička cijena, rasla je od 1957. godine, ali ponovno različito, iako su i same različite. Najbrže su rasle cijene u ugostiteljstvu i u trgovini na malo.

Tako se povećavao jaz između proizvođača i potrošača, kao i jaz između pojedinih nosilaca prometa.

Razlike između pojedinih cijena i promjene njihovih odnosa još su vidljivije iz prosječnih cijena po razdobljima (tabela 10).

Prosječna otkupna cijena vina je rasla, ali su rasle i prodajne cijene kod svih nosilaca prometa, kao i prosječna detaljistička cijena (cijena u trgovini na malo i ugostiteljstvu). Zato je rasla i apsolutna razlika između otkupne i prodajnih cijena.

Razlika između otkupne i veleprodajne cijene vina (veletrgovačka marža) kretala se između 42,4 i 55,9% otkupne cijene, tako da su marže u trgovini na veliko bile prvi uzrok porasta prodajnih cijena vina.

Tabela 9 — Stvarne prodajne cijene vina u Jugoslaviji
1957 — 1968. godine*)

(d/l)

Godina	Trgovina na veliko	Trgovina na malo	Ugostiteljstvo	Detaljistička ¹⁾
1957.	122,8	150,2	199,3	190,3
1958.	139,3	170,6	230,2	219,4
1959.	121,5	148,6	216,9	205,2
1960.	121,5	145,1	213,5	196,8
1961.	150,7	183,3	274,6	248,1
1962.	162,8	215,1	323,8	288,4
1963.	166,1	215,6	355,6	303,9
1964.	152,9	218,3	366,1	307,5
1965.	227,1	301,0	430,8	374,4
1966.	332,9	422,3	626,3	533,1
1967.	341,1	422,7	679,8	548,1
1968.	328,8	461,2	729,1	598,9

*) Dobivene dijeljenjem vrijednosti s volumenom prometa.

¹⁾ Ponderirana aritmetička sredina cijena u trgovini na malo i ugostiteljstvu. Proračunano prema: Statistički bilten SZS br. 157, 186, 187, 226, 229, 256, 260, 299, 315, 330, 340, 377, 378, 413, 426, 467, 483, 532, 538, 587 i SGJ — 1969,

Razlika između otkupne i maloprodajne cijene vina bila je skoro jednaka otkupnoj cijeni; iznosila je između 86,1 i 89,7% otkupne cijene, zavisno od razdoblja. Dakle, drugi i još veći uzrok porasta prodajnih cijena vina bio je porast marži u trgovini na malo.

Usporedo je rasla apsolutna i relativna razlika između veleprodajnih i maloprodajnih cijena. Tako se automatski stimulirao otkup vina putem trgovine na malo od individualnih proizvođača, jer je on omogućavao da se izbjegne sve veća veletrgovačka marža.

Tabela 10 — Prosječne otkupne i prodajne cijene vina u Jugoslaviji po razdobljima

Cijena	(d/l)		
	1957/60.	1961/64.	1965/68.
Otkupna	80,95	118,32	215,82
Veleprodajna	126,27	158,12	307,47
Maloprodajna	153,62	208,07	401,80
Ugostiteljska	213,97	330,02	616,50
Detaljistička	202,92	286,97	513,62
Apsolutna razlika (d) između otkupne cijene i:			
Veleprodajne	45,32	39,80	91,65
Maloprodajne	72,67	89,75	185,98
Ugostiteljske	133,02	211,70	400,68
Detaljističke	121,97	168,65	297,80
Učešće proizvođača (%) u cijeni:			
Veleprodajnoj	64,1	74,8	70,1
Maloprodajnoj	52,6	56,8	53,7
Ugostiteljskoj	37,8	35,8	35,0
Detaljističkoj	39,8	41,2	42,0

Odatle i porast u statistici neobuhvaćenog otkupa (nabave) vina putem trgovine na malo od individualnih proizvođača, koji zauzima sve veći dio prometa u trgovini na malo.

Najveća razlika postoji između otkupne cijene i cijene vina u ugostiteljstvu. U svim promatranim razdobljima ona je veća od otkupne cijene, a iznosila je između 133,02 i 400,68 d/l, odnosno bila je veća od otkupne cijene 1,64 — 1,85 puta.

Cijena vina u ugostiteljstvu rasla je čak brže od nominalnih primanja zaposlenih u privredi, tako da je kupovna moć stanovništva za vino u ugostiteljstvu opadala.

Porast razlike između prodajnih cijena u korist cijene u ugostiteljstvu kočio je njegov promet i u još većoj mjeri nego trgovinu na malo prisiljavao ga na nabavu vina direktno od individualnih proizvođača, jer je ugostiteljstvo na taj način pored šireg izbora vina izbjegavalo i prisvajalo veletrgovačku maržu.

Veliki i rastući disparitet cijena pogoršavao je ekonomski položaj proizvođača na tržištu, stvarao je sve nepovoljniji odnos između domaćeg tržišta i vinogradarstva, zatim između pojedinih nosilaca prometa, kao i između proizvođača i potrošača.

Tako je već cijenama poremećeno domaće tržište vina, jer velike razlike u cijenama omogućuju brojne špekulacije i zadovoljavaju brojne ekonomske interese.

Učešće proizvođača (otkupne cijene) u prodajnim cijenama vina u Jugoslaviji općenito je nisko; u trgovini na veliko i na malo u 1965./68. godini ono je smanjeno u odnosu na 1961/64, u cijeni vina u ugostiteljstvu ono je najniže i stalno opada, a nisko je i u prosječnoj detaljističkoj cijeni. Marža u trgovini na veliko 1965/68. godine zauzimala je 29,9%, učešće proizvođača u maloprodajnoj cijeni iznosi nešto iznad 50%, u cijeni u ugostiteljstvu tek nešto više od jedne trećine, a u prosječnoj detaljističkoj cijeni samo oko 40%. Uzimajući u obzir i porez na promet vina proizvođača, to je učešće do 1961/64. godine bilo još niže.

Odatle je vidljivo da u prodajnim cijenama vina u Jugoslaviji otkupna cijena zauzima mali udio, odnosno da porast otkupnih cijena nije glavni razlog porastu prodajnih cijena vinu.

Odatle proizlaze dva bitna zaključka. To su:

1) da se smanjivanje postojećih velikih dispariteta cijena može prvenstveno postići na račun prodajnih cijena, odnosno na račun marži u trgovini i ugostiteljstvu i na njih vezanih društvenih obaveza (poreza na promet),

2) da se na strani proizvođača, odnosno u otkupnim cijenama ili u troškovima proizvodnje grožđa i vina ne mogu ni tražiti ni naći rješenja za otklanjanje velikih i rastućih dispariteta cijena.

Iako, dakle, modernizacija vinogradarstva i vinarstva može imati značajne efekte u troškovima (cijeni koštanja), ti efekti ni izdaleka ne mogu biti takvi da bi značajnije otklonili velike disparitete cijena. Dok otkupna cijena vina zauzima malen dio prodajnih cijena, otklanjanje dispariteta cijena moguće je prvenstveno na strani prodajnih cijena. Razlike u cijenama su tako velike da je kod istih prodajnih cijena moguće znatno povećati otkupne cijene vina, odnosno da je kod istih otkupnih cijena moguće znatno smanjiti prodajne cijene vina. Budući da postojeće niske otkupne cijene ne osiguravaju rentabilnu proizvodnju, to je otklanjanje dispariteta cijena moguće samo na prvi način, tj. povećanjem otkupnih cijena, ili kombinirano, povećanjem otkupnih i smanjenjem prodajnih cijena.

Dakle, čvorni problem jugoslavenskog vinogradarstva ne nalazi se na strani proizvodnje, već na tržištu, i to u nepovoljnim odnosima cijena. Zato ot-

klanjanje neodrživih odnosa cijena i popravljjanje ekonomskog položaja proizvođača (vinogradarstva) predstavlja »conditio sine qua non« jugoslavenskog vinogradarstva. To vrijedi utoliko više što nikakva modernizacija vinogradarstva ne može značajnije popraviti taj položaj.

Drugim riječima, iako je modernizacija vinogradarstva i vinarstva potrebna i opravdana iz mnogih razloga, prvenstveno zbog sve manje raspoložive i sve skuplje radne snage u poljoprivredi, bilo bi potpuno pogrešno misliti da se njom može popraviti neodrživ ekonomski položaj proizvođača, odnosno vinogradarstva, jer je on stvoren prvenstveno nepovoljnim odnosima cijena na tržištu.

Moramo istaći da na tu elementarnu i već davno prisutnu pojavu kod nas nitko ne ukazuje, tako da izgleda kao da proizvođač ne postoji, odnosno da je on najmanje važan činilac, iako je primaran. Bez proizvođača, i to ekonomski sposobnog i zainteresiranog, ne može se održavati ni postojeće, a kamoli stimulirati novo, suvremeno vinogradarstvo.

3) ZAKLJUČCI

a) Otkupne cijene grožđa i vina u Jugoslaviji sporo su rasle i nisu bile usklađene,

b) Otkupne cijene grožđa i vina bitno su različite po republikama i sektorima, što u uvjetima nesređenog domaćeg tržišta i pomanjkanja zakonske zaštite porijekla i kvalitete vina stimulira međurepublički i međusektorski promet grožđa za preradu i vina, tako da se na njima razvio »business« velikih razmjera, ali business koji je direktno uperen protiv vinogradarstva u republikama uvoznicama,

c) Prodajne cijene grožđa i vina u Jugoslaviji brzo su rasle, ali različito po nosiocima prometa, a općenito su rasle brže od otkupnih cijena. Tako se povećavao disparitet cijena i pogoršavao ekonomski položaj proizvođača na tržištu, što je imalo niz negativnih posljedica,

d) Otklanjanje postojećih dispariteta cijena ne može se postići snižavanjem troškova proizvodnje, odnosno modernizacijom vinogradarstva, već povećavanjem otkupnih ili povećavanjem otkupnih uz smanjivanje prodajnih cijena.