

**Inž. Franjo Kamenečki**

Institut za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela  
Poljoprivrednog fakulteta Sveučilišta — Zagreb

## **ODNOSI, TENDENCIJE I CIJENE U JUGOSLAVENSKOM IZVOZU VINOGRADARSKIH PROIZVODA**

### **U V O D**

Analiza odnosa i tendencija u jugoslavenskom izvozu vinogradarskih proizvoda potrebna je iz više razloga. Prije svega treba ispitati osnovne tendencije kretanja izvoza po visini i vrstama proizvoda i tako odrediti strukturne promjene u njenom izvozu. Ona također omogućuje da se odrede odnosi između proizvodnje i izvoza tj. stupanj uklapanja u međunarodnu podjelu rada, kao i mjesto i ulogu Jugoslavije u svjetskom i evropskom izvozu. Nadalje, u uvjetima sve razvijenije međunarodne podjele rada i sve većih zahtjeva koje ona postavlja, takva analiza potrebna je za određivanje proizvodne orijentacije vinogradarstva.

Da bi naša analiza bila što potpunija, podijelili smo je u dva dijela; na razdoblje 1930—1939. i 1946—1965. godine. Tako ne samo da postaje preglednija, već omogućuje donošenje potpunijih općih zaključaka.

### **A) JUGOSLAVENSKI IZVOZ VINOGRADARSKIH PROIZVODA 1930—1939. GODINE**

Predratni jugoslavenski izvoz karakteriziraju velike promjene u volumenu, posebno u izvozu vina, kao i različita kretanja u izvozu vina i stolnog grožđa (tabela 1).

Najveći izvoz vina u navedenom razdoblju ostvaren je 1931. godine — 1.707,1 vagon. On se naglo smanjivao do 1935. godine, kad je iznosio svega 114 vagona, da bi zatim neznatno rastao do 1938. i naglo se povećao u 1939. godini.

Izvoz stolnog grožđa, iako je znatno varirao, općenito je rastao i bio stabilniji, štoviše, povećavao se i onda, kad je izvoz vina opadao. Tako je od 1934. do 1938. godine — ionako malen — izvoz stolnog grožđa po količini bio veći od izvoza vina (Graf. br. 1).

Najmanji izvoz stolnog grožđa ostvaren je 1933, a najveći 1936. godine.

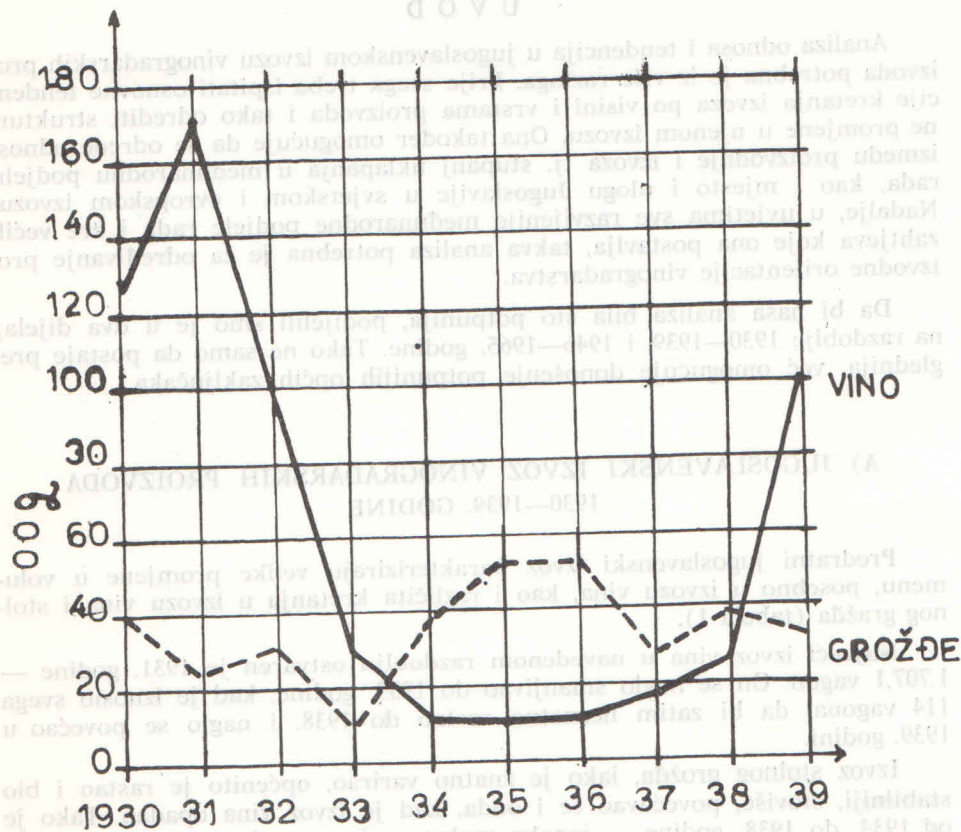
Na bazi 1930/34. indeks izvoza vina 1934/38. iznosi svega 19,5, a 1935/39. godine 40,1. Nasuprot, na istoj bazi određeni indeksi izvoza stolnog grožđa iznose 147,6 i 145,6.

Najmanji izvoz vina u predratnoj Jugoslaviji ostvaren je 1934/38. godine, tj. u jeku velike ekonomske krize. Tada je u prosjeku iznosio svega 168,3 vagona, što praktički znači da je Jugoslavija bila eliminirana s vanjskog tržišta.

GRAFIKON BR. 1.

IZVOZ GROŽĐA I VINA U STAROJ

JUGOSLAVIJI 1930-1939. GODINE



Izvoz stolnog grožđa, međutim, ni u jeku najveće krize nije opadao, već rastao, a to znači da je bio znatno sigurniji i stabilniji od izvoza vina. Osim navedenih indeksa to potvrđuju koeficijenti varijacija, koji na bazi prosjeka 1930/39. godine iznose: vino — 90%, stolno grožđe — 35,4%.

Prekratni jugoslavenski vinogradarski izvoz bio je nestabilan u toj mjeri da koeficijenti varijacija prelaze granicu statističke opravdanosti. To znači da izvoz nije bio određen proizvodnjom, već isključivo stanjem vanjskog tržišta, na kojem je uloga Jugoslavije bila beznačajna.



Tabela 1. — Izvoz grožđa i vina u staroj Jugoslaviji 1930—1939. godine

Godina	Grožđe (kg)	Vino <sup>1)</sup> (kg)
1930.	3,970.600	12,400.209
1931.	2,387.200	17,071.304
1932.	3,123.900	9,316.346
1933.	960.000	3,011.165
1934.	3,561.239	1,265.586
1935.	5,221.939	1,140.293
1936.	5,278.378	1,840.778
1937.	2,771.325	1,578.368
1938.	3,837.061	2,591.355
1939.	3,280.420	10,137.714
⊕ 1930/34.	2,800.604	8,613.922
⊕ 1934/38.	4,133.988	1,683.276
⊕ 1935/39.	4,077.825	3,457.701

<sup>1)</sup> Odbijeno vino od voća i jagoda.

Izvori: Ministarstvo poljoprivrede: Poljoprivredna godišnja statistika 1933—1939. Ministarstvo finansija — odeljenje carina; Statistika spoljne trgovine Kraljevine Jugoslavije za 1939. godinu.

Drugim riječima, izvoz tada nije predstavljao oslonac za razvoj jugoslavenskog vinogradarstvu. To posebno vrijedi za izvoz vina.

U odnosu na ukupnu proizvodnju, izvoz vina i stolnog grožđa bio je beznačajan. U prosjeku 1930/34. i 1935/39. godine iznosio je: vino — 2,5% i 0,9%, stolno grožđe 0,4% i 0,5%. U prosjeku 1930/39. izvezeno je svega 1,7% proizvodnje vina i 0,5% ukupne proizvodnje grožđa, tako da je izvoz predstavljao marginalnu veličinu.

Analiza predratnog izvoza otkriva:

- 1) da je izvoz vina i stolnog grožđa u Jugoslaviji bio malen apsolutno i relativno,
- 2) da je izvoz vina bio veoma nestabilan i nesiguran,
- 3) da je izvoz stolnog grožđa također bio nestabilan, ali znatno stabilniji od izvoza vina,
- 4) da vanjsko tržište nije predstavljalo značajniji i sigurniji oslonac za razvoj vinogradarstva.

#### B) JUGOSLAVENSKI VINOGRADARSKI IZVOZ 1946—1965. GOD.

U poslijeratnom jugoslavenskom vinogradarskom izvozu dogodile su se značajne promjene. Izvoz vina općenito je porastao, posebno između 1954. i 1958. godine, izvoz stolnog grožđa također raste, a izvozi se i vinski destilat (inače proizvod dobiven preradom vina), čiji je izvoz bio naročito velik u pojedinim godinama. Izvoz vinskog destilata predstavlja indirektan izvoz vina.

#### 1) UKUPAN JUGOSLAVENSKI IZVOZ VINOGRADARSKIH PROIZVODA 1946—1965. GODINE

Poslijeratni izvoz vina također je bio veoma nestabilan. U odnosu na 1946. naglo je povećan već 1947. godine, da bi zatim opadao do 1949, ponovno se naglo povećao 1950. i još brže opadao do 1952. godine, opet je

rastao do 1958, kad je bio maksimalan, da bi do 1961. ponovno uslijedio pad. Od tada je relativno stabilan.

Najveći poslijeratni i dosad najveći evidentirani izvoz vina uopće, Jugoslavija je ostvarila 1958. godine.

Izvoz stolnog grožđa počeo je 1947. godine i — mada je znatno odstupao po godinama — općenito se povećavao, a bio je znatno stabilniji od izvoza vina. Značajno je da se najveći padovi u izvozu stolnog grožđa podudaraju s nerodnim godinama.

Izvoz vinskog destilata bio je veoma nestabilan. Naglo je rastao do 1948. godine, kad je dosegao poslijeratni maksimum. Razlog tome bio je velik izvoz u SSSR, koji je 1946/49. godine zauzimao 93,5% ukupnog jugoslavenskog izvoza. U 1949. godini uvoz u SSSR-u je prestao, pa je jugoslavenski izvoz naglo smanjen, a bio je neznatan do 1954. godine, da bi u 1955. i prestao. Zbog velikog uvoza u SR Njemačku, u 1956. godini naglo je povećan jugoslavenski izvoz, da bi do 1958. godine ponovno uslijedio velik pad, zatim u 1959. nagli porast, do 1962. opet pad i u 1963. ponovni porast. Tako se izvoz vinskog destilata iz Jugoslavije u pojedinim godinama naglo povećava i zatim opada, što znači da je isključivo zavisian od stanja na vanjskom tržištu.

Tabela 2 — Jugoslavenski vinogradarski izvoz 1946—1965. god.

Godina	Grožđe (q)	Vino ukupno (hl)	Vinski destilat (q)
1946.	—	61.910 <sup>1)</sup>	1.370
1947.	17.740	168.245 <sup>1)</sup>	22.810
1948.	33.930	175.177 <sup>1)</sup>	68.180
1949.	65.098	155.861 <sup>1)</sup>	1.659
1950.	44.780	304.259	1.042
1951.	93.631	151.246	142
1952.	81.153	69.248	434
1953.	72.965	99.451	422
1954.	49.241	159.469	710
1955.	62.160	254.623	69 <sup>2)</sup>
1956.	59.659	470.564	10.233
1957.	108.810	668.965	5.371
1958.	106.513	853.307	615
1959.	113.675	432.617	39.526
1960.	91.098	543.146	7.913
1961.	59.495	388.688	2.737
1962.	124.347	502.010	1.137
1963.	122.828	434.598	18.476
1964.	166.839	496.062	20.975
1965.	153.920	398.755	12.867
Ø 1946/50.	32.309	(177.090)	19.012
Ø 1951/55.	71.830	146.808	342
Ø 1956/60.	95.951	593.720	12.732
Ø 1961/65.	125.486	444.024	11.238

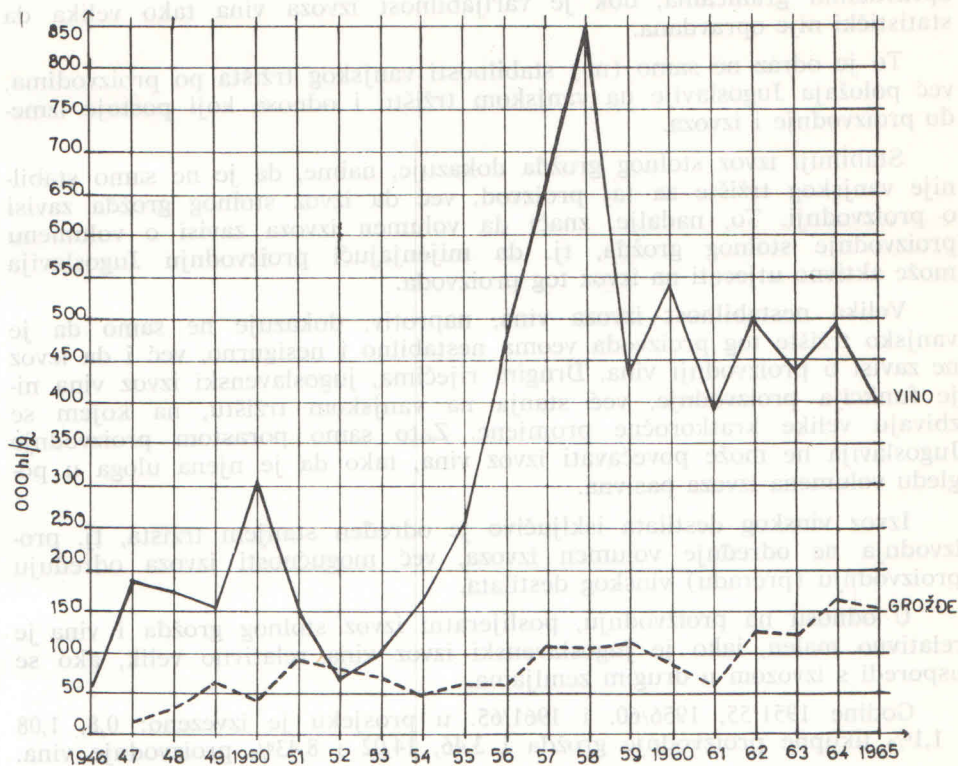
<sup>1)</sup> Do 1949. godine izvoz vina iskazan je u q, <sup>2)</sup> Mistela.

Izvori: Statistika spoljne trgovine (FN) SFR Jugoslavije 1946—1965. godine.



GRAFIKON BR. 2.

JUGOSLAVENSKI IZVOZ VINA I GROŽĐA 1946-1965. GOD.



Razlike u kretanju izvoza po proizvodima vidljive su i iz petogodišnjih prosjeka i na bazi njih određenih indeksa.

Izvoz stolnog grožđa u prosjecima pokazuje tendenciju porasta, mada je u 1946/50. bio manji od izvoza u 1935/39. godini.

Na bazi 1946/60. indeksi izvoza stolnog grožđa 1951/55, 1956/60. i 1961/65. godine iznose: 222,3, 296,9 i 388,3, vina 82,9, 335,2 i 250,7 i vinskog destilata 1,8, 69,6 i 68,0.

Izvoz stolnog grožđa u prosjeku stalno raste, izvoz vina brže raste i opada, a najbrže raste i opada izvoz vinskog destilata.

Na bazi prosječnog izvoza 1951/60. godine, koeficijenti varijacija izvoza iznose: stolno grožđe — 25,4%, vino — 68,1%, dok je varijabilnost izvoza vinskog destilata tako velika da se ne može izmjeriti.

Poslijeratni izvoz stolnog grožđa i vina stabilniji je od predratnog, jer su koeficijenti varijacije manji, ali je još uvijek veoma nestabilan. To posebno vrijedi za izvoz vina i vinskog destilata.

Koeficijent varijacija u izvozu stolnog grožđa 1951/60. godine bio je 2,86 puta manji od koeficijenta u izvozu vina i nalazio se u statistički opravdanim granicama, dok je varijabilnost izvoza vina tako velika da statistički nije opravdana.

To je odraz ne samo (ne) stabilnosti vanjskog tržišta po proizvodima, već položaja Jugoslavije na vanjskom tržištu i odnosa koji postoje između proizvodnje i izvoza.

Stabilniji izvoz stolnog grožđa dokazuje, naime, da je ne samo stabilnije vanjskog tržište za taj proizvod, već da izvoz stolnog grožđa zavisi o proizvodnji. To, nadalje, znači da volumen izvoza zavisi o volumenu proizvodnje stolnog grožđa, tj. da mijenjajući proizvodnju Jugoslavija može aktivno utjecati na izvoz tog proizvoda.

Velika nestabilnost izvoza vina, naprotiv, dokazuje ne samo da je vanjsko tržište tog proizvoda veoma nestabilno i nesigurno, već i da izvoz ne zavisi o proizvodnji vina. Drugim riječima, jugoslavenski izvoz vina nije funkcija proizvodnje, već stanja na vanjskom tržištu, na kojem se zbivaju velike kratkoročne promjene. Zato samo porastom proizvodnje Jugoslavija ne može povećavati izvoz vina, tako da je njena uloga u pogledu volumena izvoza pasivna.

Izvoz vinskog destilata isključivo je određen stanjem tržišta, tj. proizvodnja ne određuje volumen izvoza, već mogućnosti izvoza određuju proizvodnju (preradu) vinskog destilata.

U odnosu na proizvodnju, poslijeratni izvoz stolnog grožđa i vina je relativno malen, iako je jugoslavenski izvoz vina relativno velik, ako se usporedi s izvozom u drugim zemljama.

Godine 1951/55, 1956/60. i 1961/65. u prosjeku je izvezeno: 0,8, 1,08 i 1,10% ukupne proizvodnje grožđa i 3,46, 14,02 i 8,43% proizvodnje vina.

Jugoslavenski izvoz stolnog grožđa i vina malen je u odnosu na proizvodnju, što znači da se oslonac za razvoj vinogradarstva nalazi u domaćem tržištu.

Analiza poslijeratnog jugoslavenskog vinogradarskog izvoza tako otkriva:

- 1) da je izvoz stolnog grožđa stabilniji od izvoza vina i da ima stalnu tendenciju porasta,
- 2) da uloga Jugoslavije u izvozu stolnog grožđa može biti aktivna, jer taj izvoz zavisi o proizvodnji,
- 3) da je izvoz vina veoma nestabilan i prvenstveno određen stanjem na vanjskom tržištu, zbog čega je podređen kratkoročnim promjenama,
- 4) da usporedno s povećanjem proizvodnje Jugoslavija ne može povećavati i izvoz vina, tako da je njena uloga u pogledu volumena izvoza vina pasivna,
- 5) da proizvodnja i izvoz vinskog destilata isključivo zavise o trenutnom stanju na vanjskom tržištu,



6) da je vanjsko tržište veoma slab i nesiguran oslonac za razvoj našeg vinogradarstva, zbog čega osnovicu za njegov razvoj mora predstavljati domaće tržište.

Što se tiče tendencija kretanja i nestabilnosti izvoza stolnog grožđa i vina, jednake rezultate dala je i analiza predratnog izvoza.

Prema tome, relativna stabilnost i tendencija porasta izvoza stolnog grožđa u Jugoslaviji, kao i velika nestabilnost i nesigurnost izvoza vina, nisu nove ni slučajne, već stare i stalno prisutne pojave.

## 2) *Promjene u strukturi jugoslavenskog izvoza vina po tipovima i namjenama 1946—1965. godine*

Dok se stolno grožđe i vinski destilat mogu shvatiti kao homogeni proizvodi, vino predstavlja agregat, sastavljen od različitih tipova i namjena. Stoga nije dovoljno analizirati samo kretanje ukupnog izvoza vina već i izvoza po tipovima i namjenama. Sa stanovišta Jugoslavije to je potrebno utoliko više, što se osim volumena mijenja i struktura izvoza vina i što je ranija analiza pokazala da je uloga Jugoslavije u pogledu volumena izvoza pasivna.

Analiza je olakšana time što, naročito od 1953. godine, postoje odgovarajući podaci, mada nije moguće sastaviti sve serije za cijelo poslijeratno razdoblje. Za predratno razdoblje takvih podataka nema.

Jugoslavenski izvoz vina po tipovima i namjeni od 1946. do 1965. godine prezentira Tabela 3.

U prvim poratnim godinama isključivo su se izvozila obična vina. Neznatni izvoz kvalitetnih i desertnih vina počeo je u 1948. godini, ali se brzo povećavao.

Stolno vino u bocama počelo se izvoziti 1953, a vino za križanje tek 1954. godine. Izvoz vina za industrijsku preradu (upotrebu) počeo je 1950. godine.

Uspoređuju li se serije podataka — od 1953. godine, može se reći slijedeće:

Izvoz običnih vina bio je veoma nestabilan i od 1958. godine ima tendenciju opadanja. Izvoz kvalitetnih i desertnih vina u agregatu rastao je do 1958. godine, ali nakon nje pokazuje najmanje promjene. Drugim riječima, on je najstabilniji.

Međutim, izraženu tendenciju porasta ima samo izvoz kvalitetnih vina, dok izvoz desertnih vina već od 1957. godine opada.

Izvoz stolnih vina u bocama općenito je malen i nestabilan, a u globalu se povećava.

Izvoz vina za križanje je beznačajan u svim godinama, a u pojedinim godinama čak ga i nema. Pored toga je i nestabilan.

Izvoz vina za industrijsku preradu povećavao se od 1954. do 1958. godine, kad je ne samo bio maksimalan, već i najveći između svih tipova, ali od tada naglo opada. Izvoz tog vina je nestabilan, ali je u prosjeku relativno velik.

Tabela 3 — Jugoslavenski izvoz vina po tipovima i namjeni 1946—1965. god.

Godina	Ukupno	Vino obično	Ukupno	Kvalitetno		Desertno	Vino stolno u bocama	Vino za krizanje	Vino za industriju prerađu	(11)
				Kvalitetno	desertno					
1946.	61.910	61.910	—	—	—	—	—	—	—	—
1947.	188.245	188.245	6.850	—	—	—	—	—	—	—
1948.	175.177	168.377	34.193	—	—	—	—	—	—	—
1949.	155.861	121.668	122.284	—	—	—	—	—	—	15.495
1950.	304.259	166.840	78.289	—	—	—	—	—	—	9.883
1951.	151.246	63.074	42.177	—	—	—	—	—	—	424
1952.	69.248	26.647	58.867	7.154	51.713	517	—	—	—	—
1953.	99.451	38.816	122.392	48.026	74.366	2.838	—	—	—	160
1954.	159.469	26.978	160.904	89.266	71.637	4.642	—	—	—	2.492
1955.	254.623	58.788	270.597	132.291	138.306	4.129	—	—	—	3.330
1956.	470.564	108.732	303.410	155.269	148.140	3.228	—	—	—	3.032
1957.	668.965	108.876	202.833	105.980	97.563	3.167	—	—	—	3.432
1958.	853.307	199.802	260.301	151.919	103.382	3.228	—	—	—	2.548
1959.	432.617	66.276	244.291	146.728	58.929	10.470	—	—	—	3.432
1960.	533.146	98.563	226.630	113.412	40.285	5.332	—	—	—	1.534
1961.	388.688	58.884	226.630	186.345	34.486	4.338	—	—	—	—
1962.	502.010	135.369	318.989	284.413	40.285	5.275	—	—	—	—
1963.	434.598	43.387	293.424	240.955	52.469	17.459	—	—	—	3.249
1964.	496.062	51.524	200.168	210.976	49.192	26.530	—	—	—	1.405
1965.	398.755	35.028	—	—	—	—	—	—	—	—

1) Do 1949. godine obuhvaćen je ukupan izvoz kvalitetnih, desertnih, i pjenušavih vina, a od 1950. do 1953. godine kvalitetnih i desertnih

vina. Izvori: Statistika spoljne trgovine (FNI) SFR Jugoslavije 1946—1965. godine.



Općenito uzevši, struktura jugoslavenskog izvoza vina do 1958. godine mijenjala se u korist vina za industrijsku preradu, a zatim u korist kvalitetnih vina.

Struktura izvoza vina po tipovima i namjeni i njene promjene vidljive su iz petogodišnjih prosjeka.

Godine 1956/60. relativno najveći bio je izvoz vina za industrijsku preradu, koji je zauzimao više od jedne trećine ukupnog izvoza. Na drugom mjestu bila su kvalitetna vina, na trećem desertna i na četvrtom obična vina. Izvoz stolnih vina u bocama i vina za križanje i po količini i po učešću bio je beznačajan.

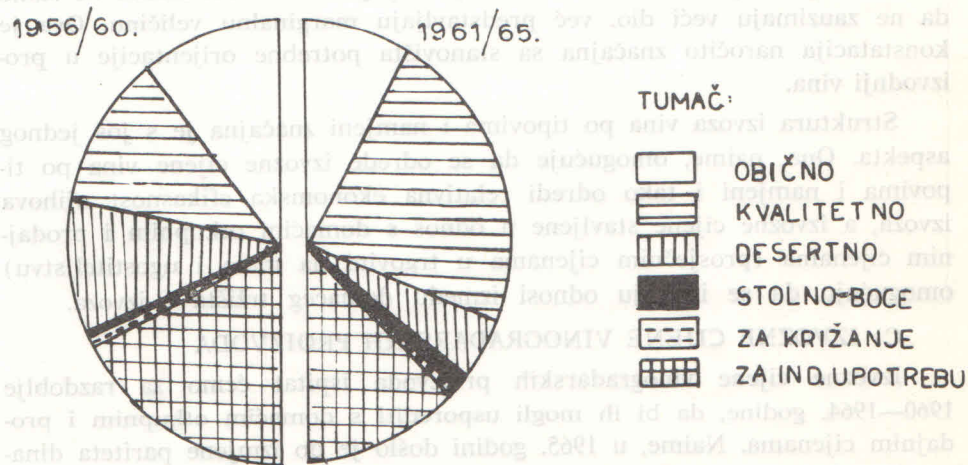
Takva struktura izvoza bila je izrazito nepovoljna.

U 1961/65. godini došlo je do znatnih promjena u strukturi izvoza. Ukupan izvoz je smanjen, dok je izvoz kvalitetnih i stolnih vina u bocama apsolutno i relativno povećan.

Smanjen je izvoz običnih i desertnih vina i vina za križanje, kao i vina za industrijsku preradu.

Međutim, učešće stolnih vina u bocama i dalje je maleno, a vina za križanje samo simbolično, dok su vina za industrijsku preradu i dalje zauzimala četvrtinu ukupnog izvoza (Grafikon br. 3).

GRAFIKON BR. 3. STRUKTURA JUGOSLAVENSKOG IZVOZA VINA PO TIPOVIMA



U tom smislu može se reći da je struktura jugoslavenskog izvoza vina u 1961/65. godini poboljšana, ali da je i nadalje ostala nepovoljna. To posebno vrijedi za visoko učešće vina za industrijsku preradu i u odnosu na strukturu izvoza iz drugih zemalja. Tako je u Francuskoj 1956/60. godine izvoz buteljiranih vina (uključujući šampanjac, desertna i likerska vina u bocama) zauzimamo čak 18,7% ukupnog izvoza, dok je izvoz vina za industrijsku preradu zauzimao svega 8,8% ukupnog i 12,3% direktnog izvoza. U Jugoslaviji je, nasuprot, u bocama izvezeno svega 0,76%, a vina za preradu zauzimala su čak 35,47% direktnog izvoza.

Jugoslavija je u većoj mjeri orijentirana na izvoz nekvalitetnih vina, dok je izvoz vina u bocama neznatan.

Posebno treba istaći da je izvoz vina za križanje u ukupnom jugoslavenskom izvozu beznačajan, jer je 1956/60. godine, tj. u vrijeme maksimalnog izvoza, zauzimao svega 1,25%, a 1961/65. godine simboličnih

Tabela 4 — Količina i struktura jugoslavenskog izvoza vina po tipovima 1956/60. i 1961/65. godine

Tip vina	Količina — hl		Struktura — %	
	1956/60.	1961/65.	1956/60.	1961/65.
Vino obično	114.850	64.838	19,34	14,60
Kvalitetno	138.437	207.220	23,31	46,67
Desertno	117.849	47.072	19,84	10,60
Stolno u bocama	4.522	11.791	0,76	2,65
Vino za križanje	7.413	1.295	1,25	0,29
Vino za ind. preradu	210.646	111.805	35,47	25,18
Ukupno	593.720	444.025	100,00	100,00

0,29%. Drugim riječima, vina za križanje u jugoslavenskom izvozu ne samo da ne zauzimaju veći dio, već predstavljaju marginalnu veličinu. Ova je konstatacija naročito značajna sa stanovišta potrebne orijentacije u proizvodnji vina.

Struktura izvoza vina po tipovima i namjeni značajna je s još jednog aspekta. Ona, naime, omogućuje da se odrede izvozne cijene vina po tipovima i namjeni i tako odredi relativna ekonomska efikasnost njihova izvoza, a izvozne cijene stavljene u odnos s domaćim otkupnim i prodajnim cijenama (prosječnim cijenama u trgovini na malo i ugostiteljstvu) omogućuju da se ispituju odnosi između domaćeg tržišta i izvoza.

### C) IZVOZNE CIJENE VIPOGRADARSKIH PROIZVODA

Izvozne cijene vinogradarskih proizvoda ispitat ćemo za razdoblje 1960—1964. godine, da bi ih mogli usporediti s domaćim otkupnim i prodajnim cijenama. Naime, u 1965. godini došlo je do izmjene pariteta dinara, tako da je ova godina neusporediva.



**1) Prosječne izvozne cijene vinogradarski proizvoda i uvozna cijena suhog grožđa 1960/64. godine**

Na bazi USA dolar — 750 dinara, prosječne izvozne cijene glavnih vinogradarskih proizvoda i uvozna cijena suhog grožđa 1960/64. godine iznosile su:

*Tabela 5 — Izvozne cijene vinogradarskih proizvoda i uvozna cijena suhog grožđa u Jugoslaviji —  $\Phi$  1960/64. godine (USA dolar — 750 din.)*

Proizvod	Cijena din/kg/1	Indeksi		
		1	2	3
Stolno grožđe — kg	77,57	100,0	70,9	36,3
Vino ukupno — 1	109,27	140,8	100,0	51,1
Vinski destilat — 1	214,05	275,9	195,8	100,1
Suho grožđe — kg	213,69	275,4	195,5	100,0

1) Stolno grožđe = 100, 2) Vino = 100, 3) Suho grožđe = 100

Na bazi izvozne cijene stolnog grožđa, cijena vina u prosjeku je bila viša za 40,8%, a uvozna cijena suhog grožđa za 175,4%.

Na bazi izvozne cijene vina, cijena stolnog grožđa iznosila je 70,9%, cijena vinskog destilata bila je viša za svega 95,8%, a za uvoz 1 kg suhog grožđa trebalo je izvesti 1,955 l vina.

Na bazi uvozne cijene suhog grožđa, izvozna cijena stolnog grožđa iznosila je 36,3%, a cijena vina 51,1%.

Općenito, dakle, izvozna cijena vina bila je viša od cijene stolnog grožđa, cijena vinskog destilata bila je viša od cijene vina, a uvozna cijena suhog grožđa bila je viša od izvoznih cijena stolnog grožđa i vina.

Međutim, ako se navedeni odnosi cijena usporede s tehnološkim odnosima u preradi, dolazi se do kapitalnih zaključaka o relativnoj efikasnosti izvoza pojedinih proizvoda i o ekonomskoj opravdanosti uvoza suhog grožđa.

Na bazi randmana od 59%, koliko iznosi u domaćoj preradi u Jugoslaviji, za litru vina potrebno je preraditi 1,695 kg grožđa. Ne računajući troškove prerade, cijena vina morala bi biti za 69,5% viša od cijene stolnog grožđa, da bi se ostvarila ista efikasnost izvoza. Međutim, cijena vina viša je za svega 40,8%, a to znači da je izvoz vina nerentabilan u odnosu na izvoz stolnog grožđa.

Na bazi vina od 10% vol. alkohola i vinskog destilata od 40% vol. alkohola, za litru vinskog destilata potrebno je preraditi 4 l vina. Ne računajući opet troškove prerade, izvozna cijena vinskog destilata morala bi biti viša od cijene vina četiri puta, da bi se s njom izjednačila. Razlika iznosi svega 95,8% u korist vinskog destilata, što znači da je njegov izvoz nerentabilan u odnosu na izvoz vina.

Uvozna cijena suhog grožđa 1960/64. godine bila je 2,754 puta viša od izvozne cijene stolnog grožđa. U preradi suho prema svježem grožđu

stoji u odnosu kao 1:3,5. Dakle, uvoz suhog grožđa bio bi opravdan da je njegov uvozna cijena 3,5 puta viša od izvozne cijene stolnog grožđa. Ona je, međutim, niža od tehnološkog odnosa u preradi, i to bez troškova prerade.

Zato je uvoz suhog grožđa u Jugoslaviji ekonomski opravdan, a domaća proizvodnja tog grožđa, iako tehnološki moguća, ekonomski je neodrživa, i to već sa stanovišta izvoznih cijena stolnog grožđa, ne računajući troškove prerade i potrebne investicije u malene prerađivačke kapacitete.

Doda li se tome da u izvozu stolnog grožđa Jugoslavija postiže najniže cijene između svih glavnih vinogradarskih zemalja Evrope i da su domaće prodajne cijene više od izvoznih, nerentabilnost proizvodnje suhog grožđa još se povećava, a izvoz suhog grožđa iz Jugoslavije postaje nemoguć bez obilnih subvencija.

Zato su neopravdane bilo kakve investicije u proizvodnju suhog grožđa u Jugoslaviji, a ekonomski gledano, neodrživa je tvrdnja kako je potrebno »... da ne propustimo ni jednu mogućnost za proučavanje uslova proizvodnje suvog grožđa u našoj zemlji. Ovo utoliko pre što je Jugoslavija uvoznik ovog artikla, koji nam nepotrebno opterećuje devizni fond.«<sup>1)</sup>

## 2) Izvozne i domaće cijene vinogradarskih proizvoda u Jugoslaviji 1960/64. godine

Odnosi između izvoznih i domaćih cijena održavaju ekonomske odnose između vanjskog i domaćeg tržišta i daju odgovor na pitanje, da li je i u kojoj mjeri izvoz rentabilan u odnosu na domaće cijene.

Da bi se ovi odnosi mogli ispitati, izvozne cijene potrebno je svesti na paritet USA dolar — 750 dinara. Dobivamo slijedeći pregled:

Tabela 6 — Otkupne, domaće prodajne i izvozne cijene stolnog grožđa i vina u Jugoslaviji —  $\Phi$  1960/64. god.

Cijena	(din/kg/l)	
	Stolno grožđe	Vino
Otkupna <sup>1)</sup>	65,57	110,34
Domaća prodajna <sup>2)</sup>	(114,00)	268,89
Izvozna <sup>3)</sup>	77,57	109,27

1) Na bazi količine i vrijednosti otkupa po godinama.

2) Stolno grožđe u trgovini na malo prema podacima »Jugoslavija 1945 — 1964«, vino prosječna cijena u trgovini na malo i ugostiteljstvu.

3) Svedena na paritet USA dolar — 750 dinara.

Izvozna cijena stolnog grožđa u prosjeku je bila viša od otkupne cijene za 18,3%, ali je od domaće prodajne cijene bila niža za 32%. Drugim riječima, izvoz stolnog grožđa bio je rentabilan u odnosu na otkupnu, ali je bio nerentabilan u odnosu na cijenu u trgovini na malo.

U tom smislu odnos između domaćeg tržišta i izvoza je negativan, jer više domaće prodajne cijene stolnog grožđa djeluju kao kočnica izvoza, a izvoz je moguće održavati samo kraj državnih subvencija.

1) Prof. dr Vlastimir Crnčević: Tendencije u savremenoj preradi grožđa kod nas i na strani. Referat na Kongresu vinogradara i vinara održanom u Vršcu od 25—27. septembra 1952. str. 12.



Otkupna cijena vina 1960/64. godine iznosila je 41% prosječne prodajne cijene u trgovini na malo i ugostiteljstvu, a izvozna cijena iznosila je 99% otkupne i svega 40,6% domaće prodajne cijene.

Drugim riječima, otkupne cijene vina u Jugoslaviji visoke su u odnosu na izvozne, ali su niske u odnosu na domaće prodajne cijene.

Prosječna prodajna cijena u trgovini na malo i ugostiteljstvu bila je okruglo 2,5 puta viša od izvone cijene.

Navedeni odnosi pokazuju da između domaćeg i vanjskog tržišta postoji veliki disparitet cijena i da je izvoz vina nerentabilan, pa ga nije moguće održavati bez velikih državnih subvencija.

Velika razlika u korist domaćih prodajnih cijena automatski djeluje kao kočnica izvoza, štoviše, potiče na uvoz vina.

Postojeći jugoslavenski izvoz vina je nerentabilan, a moguć je samo zbog obilatih državnih subvencija.

Međutim, za iznos subvencija (ili premija) smanjuje se društveni efekt izvoza i stvarno polučena izvozna cijena, jer su »... premije za izvoz i subvencije izvoza neka vrsta negativnih carina.«<sup>2)</sup>

To su iznosi koje država plaća izvoznicima da bi im omogućila izvoz vina, pa stvarna izvozna cijena predstavlja samo razliku između postignute cijene i iznosa subvencije (premije).

»Premije i subvencije izvoza su iznosi, koje država plaća domaćoj proizvodnji za izvoz u svrhu pomoći u borbi s inozemnom konkurencijom. One omogućuju izvoznicima da prodaju po nižim cijenama svoju robu u inozemstvu.«<sup>3)</sup> Zato je stvarni društveni efekt izvoza znatno manji od efekta što ga postižu izvoznici vina, a teret subvencija preko poreza na promet vina prevaljen je na leđa domaćeg potrošača.

Zbog ogromnog dispariteta cijena, put jugoslavenskih vina na vanjska tržišta obilato je popločen državnim subvencijama, pa je nerentabilnost izvoza vina znatno veća od one, koje se dobiva na bazi domaćih prodajnih cijena.

Stvarna je nerentabilnost jugoslavenskog izvoza vina i stolnog grožđa još znatno veća, ako se prizna činjenica da ».. se u izvoznim cijenama nalaze i troškovi pakovanja i hlađenja i transporta i osiguranja (čemu treba dodati i ostale troškove izvoznika — op. F. K.)«<sup>4)</sup> za koje se smanjuje izvozna cijena.

Zato je izvoz vina i stolnog grožđa nemoguće održavati bez subvencija, a sve veći disparitet između domaćih prodajnih i izvoznih cijena djeluje kao sve jača kočnica izvoza, koja zahtijeva sve veći iznos subvencija,

2) Prof. dr Rudolf Bičanić: Problemi vanjske trgovine, Zagreb, 1954. str. 97.

3) Ibid., str. 103.

4) Dr Vladimir Stipetić: Utjecaj izvoza i uvoza na jugoslavensko tržište poljoprivrednih proizvoda, Poljoprivreda i zadrugarstvo, br. 11/1963. str. 17.

što dovodi do daljnjeg porasta dispariteta cijena, do prevaljivanja sve većeg tereta na domaćeg potrošača i do sve nepovoljnijih uvjeta za razvoj vinogradarstva.

Rješenje tog problema zahtijeva kordinaciju akcija proizvodne vinogradarsko-vinarske i izvozne politike, i to koordinaciju na dugi rok, koja će uz postepeno mijenjanje strukture proizvodnje u korist rentabilnijih proizvoda, uspostavljati istovremeno pravilnije odnose cijena između domaćeg i vanjskog tržišta. To znači da pored postepenog otklanjanja postojećeg velikog dispariteta cijena, istovremeno treba mijenjati strukturu vinogradarske proizvodnje i izvoza u korist rentabilnijih proizvoda, uz postepeno smanjivanje subvencija.

Rješenje za stolno grožđe nalazi se u proizvodnji i izvozu kvalitetnijeg grožđa i u povoljnijim rokovima od sadašnjih, dok se rješenje za izvoz vina, pored otklanjanja dispariteta cijena, nalazi u mijenjanju izrazito nepovoljne kvalitativne strukture izvoza i strukture proizvodnje vina.

To potvrđuju ostvarene izvozne cijene vina po tipovima i namjeni.

### 3) Izvozne cijene vina po tipovima i namjeni u Jugoslaviji 1960/64. godine

Dok je prosječna izvozna cijena vina u odnosu na domaće cijene nerentabilna, izvozne cijene po tipovima i namjeni vina bitno su različite. Zato one omogućuju da se izvrši selekcija izvoza i da se u skladu s njom usmjeri vinogradarska proizvodnja.

Tabela 7 — Izvozne cijene vina po tipovima i namjeni u Jugoslaviji 1969/64. godine

Tip — namjena	Cijena din/l	Indeksi		
		1	2	3
Prosječna otkupna	110,34	100,0	41,0	100,9
Domaća prodajna	268,89	243,6	100,0	246,0
Prosječna izvozna	109,27	99,0	40,6	100,0
Vino obično	102,65	93,0	38,1	93,9
Kvalitetno	130,35	118,1	48,4	119,2
Desertno	110,25	99,9	41,0	100,9
Stolno u bocama	369,64	335,0	137,4	338,2
Vino za križanje	69,29	62,7	25,7	63,4
Vino za industrijsku preradu	59,45	53,8	22,1	54,4

1) Prosječna otkupna = 100, 2) Domaća prodajna = 100, 3) Prosječna izvozna = 100  
Sastavljeno prema Statistici spoljne trgovine SFR Jugoslavije 1960—1964. godine na bazi količine i vrijednosti izvoza po tipovima i godinama.

Najvišu izvozna cijenu postiglo je stolno vino u bocama. Njegova cijena bila je 3,35 puta viša od prosječne otkupne, za 37,4% viša od domaće prodajne i 3,382 puta viša od prosječne izvozne cijene. Ujedno je bila 5,33 puta viša od izvozne cijene vina za križanje, 6,21 puta viša od cijene vina za industrijsku preradu i 3,68 puta viša od cijene običnih vina (u bačvama).



S tog stanovišta daleko najrentabilniji je izvoz vina u bocama.

Drugu po redu najvišu izvoznju cijenu ostvarila su kvalitetna vina. Ona je bila viša za 18,1% od otkupne i za 19,2% od prosječne izvozne, ali je bila znatno niža od domaće prodajne cijene.

Izvozna cijena desertnih vina praktički je jednaka otkupnoj i prosječnoj izvoznoj, dok je izvozna cijena običnih vina niža za 7%, odnosno za 6,1%. To vrijedi ako se zanemare tehnološki odnosi.

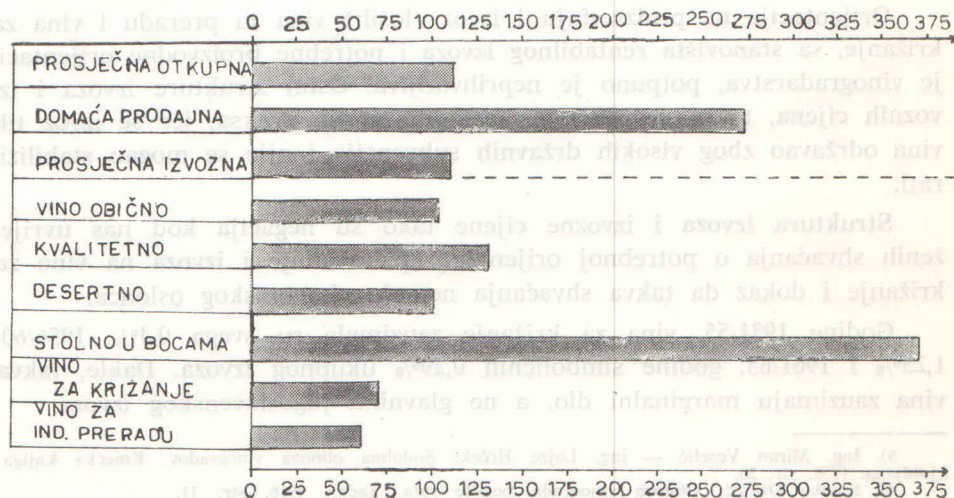
Cijena vina za križanje iznosila je svega 63,4% prosječne izvozne cijene, a najnižu cijenu postigla su vina za industrijsku preradu, koja su 1956/60. godine po količini bila na prvom mjestu. Njihova cijena iznosila je svega 54,4% prosječne izvozne.

Prema tome, izvoz vina za industrijsku preradu i vina za križanje je nerentabilan u odnosu na druge tipove.

Međutim, njihova cijena ne samo da je niža od prosječne izvozne, već je znatno niža i od prosječne otkupne cijene. To znači da izvoz tih vina nije nerentabilan samo u odnosu na prosječne izvozne i domaće prodajne cijene, već i u odnosu na otkupne cijene. Zato njihov izvoz nije moguće održavati bez velikih državnih subvencija

GRAFIKON BR.4

PROSJEČNA OTKUPNA, DOMAĆA PRODAJNA I IZVOZNA CIJENA VINA TE IZVOZNE CIJENE PO TIPOVIMA I NAMJENI VINA U JUGOSLAVIJI 1960/64. GOD.



Izvozna cijena vina za križanje 1960/64. godine iznosila je svega 63,8% a cijene vina za industrijsku preradu 53,8% otkupne cijene.

Bez svih ostalih troškova, tako se u izvozu tih vina već u odnosu na otkupne cijene javlja gubitak od 41,05 din/1 (vina za križanje), odnosno 50,79 din/1 (vina za ind. preradu).

Održavanje takvog izvoza opravdano je kratkoročno, u uvjetima visokog deficita u platnoj bilanci, ali je neodrživo dugoročno, pa ne može služiti kao osnovica za usmjeravanje vinogradarstva. Osnovicu za njegov razvoj može predstavljati samo rentabilan izvoz, tj. izvoz onih vina čija je izvozna cijena viša od otkupne. Prema podacima, to su samo kvalitetna i stolna vina u bocama.

U prosjeku niska jugoslavenska izvozna cijena nije, dakle, posljedica nerentabilnog izvoza svih vina, već nepovoljne strukture izvoza po tipovima i namjeni. Stoga mijenjanje te strukture predstavlja preduvjet za ostvarivanje rentabilnog izvoza. U tom smislu nastale promjene u strukturi jugoslavenskog izvoza između 1956/60. i 1961/65. godine su pozitivne.

»Gospodarski je unosan izvoz visokokvalitetnih vina, za koja već danas dobivamo na svjetskom tržištu 2—3 puta veće cijene od cijena za obična konzumna vina...«<sup>5)</sup> kao i od cijene vina za križanje i vina za industrijsku preradu.

Ekonomski jedino moguća i opravdana orijentacija Jugoslavije u izvozu vina je orijentacija na kvalitetna i visokokvalitetna vina (buteljirana). Takva orijentacija u izvozu zahtijeva i odgovarajuću orijentaciju u vinogradarstvu. Jugoslavija mora eliminirati izvoz loših vina po niskim cijenama. Osim ekonomskih efekata to potvrđuje i izvozna praksa, jer je poznato da je čak u vrijeme velike izvozne vinske krize, tj. »... za doba vinske klauzole, dobro vino isto nalazilo kupaca — primjer za to viška vina — a slabija vina nisu se često mogla ni prodati ni darovati.«<sup>6)</sup>

Orijentacija na proizvodnju i izvoz (loših) vina za preradu i vina za križanje, sa stanovišta rentabilnog izvoza i potrebne proizvodne orijentacije vinogradarstva, potpuno je neprihvatljiva. Osim strukture izvoza i izvoznih cijena, to potvrđuje i dosadašnja izvozna praksa, jer se izvoz tih vina održavao zbog visokih državnih subvencija i nije se mogao stabilizirati.

Struktura izvoza i izvozne cijene tako su negacija kod nas uvriježenih shvaćanja o potrebnoj orijentaciji proizvodnje i izvoza na vino za križanje i dokaz da takva shvaćanja nemaju ekonomskog oslonca.

Godine 1951/55. vina za križanje zauzimala su svega 0,4%, 1956/60. 1,25% i 1961/65. godine simboličnih 0,29% ukupnog izvoza. Dakle, takva vina zauzimaju marginalni dio, a ne glavninu jugoslavenskog izvoza.

5) Ing. Miran Veselič — ing. Lojze Hrček: Sodobna obnova vinogradov, Kmečka knjiga, Ljubljana, 1958. str. 26.

6) Stanko Ožanić: Obnova vinograda poslije rata, Zadar, 1918. str. 11.



Već s tog stanovišta orijentacija na izvoz takvih vina bila bi pogrešna. Podaci za 1960/64. pokazuju da je izvozna cijena takvih vina niža od otkupne, tj. da se njihovim izvozom ostvaruje gubitak, koji se pokriva državnim subvencijama. Ukratko, izvoz vina za križanje je i nerentabilan.

Stoga ne možemo, a da ne postavimo pitanje, što je uzrok takvih shvaćanja i na čemu su zasnovana, ako su struktura izvoza i izvozna cijena njihova negacija.

Uzroci su brojni, a općenito se može reći da se nalaze u nepoznavanju ili nepriznavanju osnovnih činjenica i promjena, koje su se dogodile u našem izvozu nakon filokserom uzrokovane kratkotrajne izvozne vinske konjunktura, zatim kvantitativnih odnosa i cijena, tj. u nekritičkom prihvatanju i prenošenju loših i skupo plaćenih tradicija, kao i u izvođenju zaključaka na bazi pogrešne intuicije, umjesto na bazi stvarnih iskustava i podataka. Odatle i paradoksalna pojava da je izvoz vina za križanje neznatan ili se ona čak ne izvoze, i da je on nerentabilan, a da se sve do najnovijih dana zastupa stanovište o potrebi na orijentaciju proizvodnje i izvoza takvih vina. To posebno vrijedi za neprobrojeno puta naglašenu potrebu za takvom orijentacijom u Dalmaciji.

Zaboravlja se, naime, povijesna istina da je do orijentacije Dalmacije na proizvodnju vina za križanje došlo zbog kratkotrajnog francuskog uvoza u vrijeme napada filoksere, da je takva orijentacija katastrofalno završila, da je veći dio kasnije izvezenih jugoslavenskih tzv. »vina za križanje«, u stvari, služio za preradu, a ne za križanje, da izvoz takvih vina nije bio rezultat velike potražnje već obilnih državnih subvencija, zbog čega je i bio podržavan od trgovaca (za koje je s društvenog stanovišta inače nerentabilan izvoz bio rentabilan, kraj subvencija i bagatelnih cijena plaćenih vinogradarima, odnosno, za njih je taj izvoz bio rentabilan i onda, kad su po primitku izvozne premije od Privilegirane agrarne banke jeftino kupljena takva vina u Sušaku izlivali u more), nadalje, zaboravlja se na činjenicu da su raniji uvoznici takvih vina (Austrija, SR Njemačka, Švicarska) preorijentirale sortiment u korist visokokvalitetnih i kvalitetnih vinskih sorata, vino kojih se ne može križati s crnim dalmatinskim vinima (vino Rajnskog rizlinga ili Silvanca u SR Njemačkoj ne križa se s crnim vinima) i, konačno, da jednaka vina u velikim količinama mogu proizvoditi sve južноеvropske zemlje (Grčka, Italija, Francuska, Španjolska, Portugal), a ne samo Dalmacija. Zato su kritike takve orijentacije stare i opravdane.

Pišući o tome i o negativnom utjecaju trgovine, S. Ožanić ističe: »Mnogi trgovci vinom podržavali su shvatanje da je za Dalmaciju upravo sreća, što proizvodi crna vina za križanje. Međutim naša prva vinska križa je pokazala, da je to netočno i da je prijeko potrebno jednaku, ako ne i veću, pažnju obratiti tipovima vina za izravnu potrošnju.«<sup>7)</sup>

Kao razlog za forsiranje vina za križanje on navodi: »Za ovakvo stanje mnoge su krivi veletrgovci vinom, kojima su u trci za zaradom lični

7) Stanko Ožanić: Poljoprivreda Dalmacije u prošlosti, Zagreb, 1955. str. 171.

interesi bili preći od interesa zajednice.«<sup>8)</sup> Takvi interesi i takva praksa ne mogu predstavljati osnovicu za dugoročno usmjeravanje vinogradarske proizvodnje i izvoza.

Izvoz vina za križanje u Jugoslaviji po količini je beznačajan i ekonomski neracionalan. Zato bi orijentacija na proizvodnju i izvoz takvih vina bila potpuno pogrešna.

#### D) ZAKLJUČCI

1) Izvoz stolnog grožđa u Jugoslaviji postepeno se povećava i znatno je stabilniji od izvoza vina,

2) Izvoz vina veoma je nestabilan i nesiguran,

3) Najnestabilniji je izvoz vinskog destilata,

4) U odnosu na proizvodnju, izvoz stolnog grožđa i vina je relativno malen, što znači da se oslonac za razvoj jugoslavenskog vinogradarstva nalazi na domaćem tržištu,

5) Jugoslavenske izvozne cijene vinogradarskih proizvoda općenito su niske,

6) Izvoz stolnog grožđa rentabilniji je od izvoza vina, izvoz vinskog destilata nerentabilan je u odnosu na izvozne cijene vina, a uvozna cijena suhog grožđa niža je od odgovarajućih tehnoloških odnosa,

7) Uvoz suhog grožđa u Jugoslaviji ekonomski je opravdan, zbog čega otpada mogućnost za domaćom proizvodnjom i investicijama,

8) Struktura jugoslavenskog izvoza vina je nepovoljna, ali se od 1956/60. godine poboljšava,

9) Između cijena stolnog grožđa i vina na domaćem tržištu i u izvozu postoji velik disparitet, koji djeluje kao kočnica izvoza i stilumira uvoz, posebno uvoz vina, a održavanje izvoza u takvim uvjetima moguće je samo zbog državnih subvencija,

10) Zadovoljavajuću izvoznju cijenu postižu samo kvalitetna i (visokokvalitetna) vina u bocama,

1) Izvoz vina za križanje i vina za industrijsku preradu nerentabilan je već u odnosu na domaće otkupne cijene,

12) Orijetacija na proizvodnju i izvoz vina za križanje bila bi potpuno pogrešna,

13) Za otklanjanje postojećih dispariteta potrebna je dugoročna i koordinirana akcija proizvodne vinogradarsko-vinarske i izvozne politike,

14) Izlaz za ostvarivanje rentabilnog izvoza stolnog grožđa nalazi se u proizvodnji i izvozu kvalitetnog grožđa u povoljnijim rokovima (sezonama),

15) Izlaz za ostvarivanje rentabilnog izvoza vina nalazi se u mijenjanju strukture proizvodnje i izvoza u korist visokokvalitetnih i kvalitetnih vina.

8) Ibid., str. 172.