

ÚSTAV ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH INFORMACÍ

ZEMĚDĚLSKÁ EKONOMIKA

Agricultural Economics

ČESKÁ AKADEMIE ZEMĚDĚLSKÝCH VĚD

3

ROČNÍK 44 (LXXI)
PRAHA
BŘEZEN 1998
CS ISSN 0139-570X

Mezinárodní vědecký časopis vydávaný z pověření Ministerstva zemědělství České republiky a pod gestí České akademie zemědělských věd

An international journal published under the authorization by the Ministry of Agriculture and under the direction of the Czech Academy of Agricultural Sciences

Redakční rada – Editorial Board

Předseda – Chairman

Doc. Ing. Vladimír Jeníček, DrSc. (Česká zemědělská univerzita, Praha, ČR)

Členové – Members

Ing. Gejza Blaas, CSc. (Výzkumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva, Bratislava, SR)

PhDr. Stanislav Buchta, CSc. (Národný úrad práce, GR, Bratislava, SR)

Doc. Ing. Juraj Cvečko, CSc. (OTIS spol. s r. o., Bratislava, SR)

Prof. Ing. Jan Hron, DrSc., dr. h. c. (Česká zemědělská univerzita, Praha, ČR)

Mgr. Helena Hudečková, CSc. (Česká zemědělská univerzita, Praha, ČR)

Doc. Ing. Viera Ižáková, CSc. (Výzkumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva, Bratislava, SR)

Ing. Josef Kraus, CSc. (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky, Praha, ČR)

Prof. Ing. František Střeleček, CSc. (Jihočeská univerzita, České Budějovice, ČR)

PhDr. Jana Šindlářová (Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, Brno, ČR)

Prof. Ing. Karel Vinohradský, CSc. (Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, Brno, ČR)

Prof. Ing. Jozef Višňovský, CSc. (Slovenská poľnohospodárska univerzita, Nitra, SR)

Prof. Ing. Ivan Vrana, DrSc. (Česká zemědělská univerzita, Praha, ČR)

Vedoucí redaktorka – Editor-in-Chief

Mgr. Alena Rottová

Redakční kruh – Editorial circle

Prof. Dr. Konrad Hagedorf (Humboldt-Universität zu Berlin, Deutschland)

Prof. Dr. Alois Heibenhuber (Technische Universität München, Deutschland)

Prof. J. Sandorf Rikoon, PhD. (University of Missouri-Columbia, USA)

Cíl a odborná náplň: Časopis publikuje autorské vědecké statě s agrární tematikou z oblasti ekonomiky, managementu, informatiky, ekologie, sociálně-ekonomické a sociologické. Od roku 1993 zajišťuje kontinuálně problematiku dosud uveřejňovanou ve zrušeném časopisu Sociologie venkova. Široké tematické spektrum zahrnuje prakticky celou sféru agrobusinessu, tj. ekonomickou problematiku dodavatelských inputových sfér pro zemědělství a potravinářský průmysl, sociálně-ekonomickou problematiku a sociologii venkova a zemědělství, až po ekonomiku výživy obyvatelstva. Statě jsou publikovány v jazyce českém, slovenském nebo anglickém. Abstrakty z časopisu jsou zahrnuty v těchto databázích: Agris, CAB Abstracts, Czech Agricultural Bibliography, WLAS.

Periodicita: Časopis vychází měsíčně (12x ročně), ročník 44 vychází v roce 1998.

Přijímání rukopisů: Rukopisy ve dvou vyhotoveních je třeba zaslat na adresu redakce: Mgr. Alena Rottová, vedoucí redaktorka, Ústav zemědělských a potravinářských informací, Slezská 7, 120 56 Praha 2, tel.: 02/24 25 79 39, fax: 02/24 25 39 38, e-mail: editor@login.cz. Den doručení rukopisu do redakce je publikován jako datum přijetí k publikaci.

Informace o předplatném: Objednávky na předplatné jsou přijímány pouze na celý rok (leden–prosinec) a měly by být zaslány na adresu: Ústav zemědělských a potravinářských informací, vydavatelské oddělení, Slezská 7, 120 56 Praha 2. Cena předplatného pro rok 1998 je 744 Kč.

Aims and scope: The journal publishes original scientific papers dealing with agricultural subjects from the sphere of economics, management, informatics, ecology, social economy and sociology. Since 1993 the papers continually treat problems which were published in the journal Sociologie venkova a zemědělství until now. An extensive scope of subjects in fact covers the whole of agribusiness, that means economic relations of suppliers and producers of inputs for agriculture and food industry, problems from the aspects of social economy and rural sociology and finally the economics of the population nutrition. The papers are published in Czech, Slovak or English. Abstracts from the journal are comprised in the databases: Agris, CAB Abstracts, Czech Agricultural Bibliography, WLAS.

Periodicity: The journal is published monthly (12 issues per year), Volume 44 appearing in 1998.

Acceptance of manuscripts: Two copies of manuscript should be addressed to: Mgr. Alena Rottová, editor-in-chief, Institute of Agricultural and Food Information, Slezská 7, 120 56 Praha 2, tel.: 02/24 25 79 39, fax: 02/24 25 39 38, e-mail: editor@login.cz. The day the manuscript reaches the editor for the first time is given upon publication as the date of reception.

Subscription information: Subscription orders can be entered only by calendar year (January–December) and should be sent to: Institute of Agricultural and Food Information, Slezská 7, 120 56 Praha 2. Subscription price for 1998 is 177 USD (Europe), 195 USD (overseas).

FOREIGN TRADE OF AGRICULTURAL AND FOOD INDUSTRY PRODUCTS IN HUNGARY¹

ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZEMĚDĚLSKÝMI A POTRAVINÁŘSKÝMI VÝROBKÝ V MAĎARSKU

M. Stauder

Research Institute for Agricultural Economics and Informatics, Budapest, Hungary

ABSTRACT: The share of the Hungarian food economy in the total export exceeds the share of the branch in the GDP significantly. The possibilities of the foreign sales became more and more difficult after the change in the political and economical system basically because with the dissolution of the COMECON we lost our important markets. Later the decrease of production caused shortage in commodities in some cases even notwithstanding the decrease in the internal consumption. Despite these facts, in 1995–96 the export sales improved compared to the two previous years and the import did not grow further, therefore the positive balance has improved. The factors limiting further improvement of foreign trade are: inadequate quality, inadequacy of our foreign trade organization, insufficient level of the marketing activity and in some cases, the lack of trade capital. The reshaping of the export subsidy system is in progress partly because of the GATT obligations but because of other standpoints, too.

Hungarian agrarian foreign trade, export and import regulations, export subsidy and GATT constraints, marketing

ABSTRAKT: Podíl maďarského agro-potravinářského sektoru na celkovém exportu značně převyšuje podíl odvětví na HDP. Po zásadních změnách v politickém a ekonomickém systému se možnosti zahraničního prodeje se stávají stále obtížnějšími, protože s rozpuštěním RVHP jsme ztratili důležité trhy. Později snížení výroby způsobilo v některých případech nedostatek komodit, dokonce i při snížení vnitřní spotřeby. Přesto se v letech 1995–96 export ve srovnání s dvěma předešlými lety zlepšil a import už více nevzrostl, proto se zlepšilo i kladné saldo. Faktory limitující další zlepšení zahraničního obchodu jsou: neodpovídající kvalita, neadekvátnost organizace zahraničního obchodu, nedostatečná úroveň marketingové činnosti a v některých případech nedostatek obchodního kapitálu. Změna systému vývozních subvencí postupuje částečně díky závazkům GATT a i z dalších důvodů.

maďarský agrární zahraniční obchod, exportní a importní opatření, exportní subvence a omezení GATT, marketing

DEVELOPMENT OF THE FOREIGN TRADE IN THE LAST YEARS

In 1986–1990 the share of the Hungarian food product in the total export was in average 21.2%, in 1992–1995 it fluctuated between 20.6% and 24.0%. This exceeds the share of the branch in the GDP, significantly it being 11.6% in 1994.

In 1986–1990 the share of the import of the agricultural and food industry products in the total imports was 7.3% in average. In 1992–1993 and 1995 this share was 5.9% and in 1994 6.8%, so it can be regarded to be stable.

In Table I you can find comprehensive data about the foreign trade of agricultural and food industry products.

From the presented data, it can be seen that in 1995–1996 the export sales were growing compared to the previous two years and the import was not growing so the positive balance has improved.

I. Foreign trade in agricultural and food industry products¹ (million USD)

Year	Export	Import	Balance
1991	2 743	723	2 020
1992	2 761	726	2 035
1993	2 049	827	1 222
1994	2 404	1 090	1 314
1995	3 007	1 019	1 988
1996	2 746	940	1 806

Source: ARH

¹Data for 1991–1995 are according to the ceased "Trade product specification classification" and data for 1996 are according to the HS 01-24 Commodity groups classification. The latter ones do not contain for example export values of forestry products, wool, raw skins, feathers, etc.

¹ This paper was prepared for presentation at the conference "Agriculture Outlooks VI: Agricultural Trade and European Integration", CUA Prague, Czech Republic 1997.

II. The 10 highest value export and import goods in 1996 (million USD)

Number	Export			Import		
	denomination	value	%	denomination	value	%
1.	Frozen pigmeat	81.76	2.98	Soybean cake	157.70	16.77
2.	Mineral water	66.72	2.43	Raw coffee	65.35	6.95
3.	Cigar	56.75	2.07	Fish flour	25.11	2.67
4.	Lamb	51.84	1.89	Tobacco	17.90	1.90
5.	Salami	50.14	1.83	Banana	11.31	1.20
6.	Wheat	48.20	1.76	Coffee extract	10.91	1.16
7.	Sunflower seed	47.56	1.73	Frozen beef meat	10.86	1.16
8.	Apple juice	47.22	1.72	Filled chocolate products	10.77	1.15
9.	Feather	42.98	1.56	Barley	10.38	1.10
10.	Canned maize	41.47	1.51	Chocolate products	9.54	1.01
10 goods total		534.64	19.48		329.83	35.07

Source: ARH

In 1996 the following products were the first ten in value of exports and of imports (Table II).

As you can see from the data, the value of export of the first ten goods represents nearly one fifth of all exports. In imports this share is more than one third. (In this, the soybean cake has a definitive role with nearly 17% share.)

Considering the regional division of the agricultural and food industry exports the European Union stands first followed by East-Europe (former socialist countries and ex-Yugoslavia) and the EFTA-countries. The import is characterized by the growing EU-centralism, the decreasing, although still considerable share of the American continent (mainly South-America) as well as a little decreasing Asian and slightly growing African share, which represent minimal percentages, though.

FOREIGN TRADE REGULATIONS

Export subsidization system

Considering the subsidization of the export of agricultural and food industry, general rule is that there is no difference between geographical, geopolitical zones or different countries, value of export subsidy is independent of the target country.

The aim of subsidy is basically to promote the market access of the different agricultural products. The different subsidy rates are due to serve the Hungarian production, structural, trade and market policy, taking into account the Hungarian conditions of production and internal consumption.

The tendency has been getting stronger that the the setting of the subsidy rates takes place not simply on the basis of production and market trends but more and more taking into account the market (supply and demand) changes. By setting the different rates and fixing the whole amount of subsidy, the GATT/WTO confor-

mity have/should have to be taken into account (this will be mentioned later.)

Other measures concerning the export

According to a decree connected to the Act on Foreign Trade, several products are liable to export licencing. The main products which are liable to export licences are wheat, barley, maize and goose liver.

Import regulations

Import licencing

The import licencing, which was one of the main elements of the former import regulation, has ceased. In 1995 it existed already only for fish and fish products and drug raw materials. (Fish and fish products are regulated in the GATT separately, too.) In case of fish and fish products – in frame of the so called consumption goods global quota – a value limit exists.

Quotas

There is no import restricting quota. GATT preferential tariff quotas exist for several products. According to the GATT Agreement, the import tariffs of the products within these quotas are more favourable than normal rates. These are valid for a half year period.

There are preferential tariff rates for certain products originating from countries with which Hungary has a free trade agreement (EU, EFTA, CEFTA).

EXPORT SUBSIDIES AND WTO CONSTRAINTS

As is widely known, during the GATT Uruguay Round the participants such as Hungary have under-

taken obligations for market opening, the decrease of the agricultural subsidies and the exported quantities. The member states had to report at the beginning of 1992 which products they exported (in which quantity and with which amount of subsidies) between the years 1986–1990 (as a basic period). At that time Hungary reported only one product by sector according to which we would be entitled to subsidize only the export of 16 products, though the number of subsidized products were 368 in 1995 and 147 in 1996. It is to be noted that it is really difficult to tell the exact amount of the export subsidies for one year mainly because the subsidies can be claimed for 5 years so the exported quantity and received export subsidy are not the same in all cases concerning one year. The other problem relating to our GATT obligations is that only those amounts of subsidies were given which were realised in USD or other hard currency so in the recent years the amount of the real export subsidies has surpassed greatly the amount of the export subsidies allowed by the GATT obligations. Because of the high inflation rate, it caused a problem as well that the figures were reported in forints.

After the mistake became evident, negotiations were launched in Geneva during which the Hungarian delegation asked for the modification of the obligation and that the WTO accepted a new obligation list that presented the new situation.

Recently an agreement was reached after one and a half year talks. According to this Hungary gets an interim exemption concerning the most sensitive products latest by 1 January 2002. The new base of the obligations is 1995 (45 billion forints export subsidies for 16 commodity groups).

In the 1997 year budget, from 101 billion forint agricultural subsidies there is 42,3 billion forints for the market access subsidies (this includes the export subsidies as well).

The elaboration of the transformation of the system of export subsidies is now in progress. The reason for this is mainly to create conformity with GATT (significant decrease in the share and amount of the direct export subsidies). The amounts taken out from the direct export subsidies can be used for the animal health and phytosanitary fees, waste destroying and quality improvement. An amount is allocated for collective marketing actions, too. Indirect support forms will be the interest rate subsidy of the export loans, the support of the stability of internal market as well as the support of different social care actions (for the stimulation of internal demand).

Apart from the different means of support, the renewal of the market institution and informatic system

is planned as well. The establishment of an institution similar to the Intervention Offices in the EU Member states (with registering and controlling role relating to the market regulation) is also taken into consideration. However, we shall stress that these are only plans, one can count on wide-ranging discussions (possibly opposition) from the side of exporters or producers.

PROSPECTS IN FOREIGN TRADE

Perspective performance of the Hungarian food economy export

A short forecast made in the frame of the National Agricultural Program considers the amount of the whole Hungarian agricultural and food industry export – compared to the present 3 billion USD level – to be doubled in 10 years outlook. This means the export can reach 6 billion USD. Considering that the limits of the increase of quantity are greater than that of the export surplus reached through the increase of value added, the increment needs a stressed development on the field of the food industry, packaging industry and infrastructure.

Tendencies of the import performance

In the next few years a slight increase of the import can be assumed. It is a disputed question whether we should allow a wider space for the competition with special regard to the future EU accession – when we are forced to a greater opening – or whether a greater market protection is necessary in maintenance of the home producers?

In progress of the preparation for the EU accession, the competitiveness of the internal production is especially important, regarding not only the production and efficiency parameters but concerning the quality control, marketing, adequate distribution network, market information system, too.

REFERENCES

- KARTALI, J. et al.: Az élelmiszergazdaság külkereskedelmi forgalmának elemzése. AKII Budapest, 1995.
GÁBOR J. – KARTALI, J. – STAUDER, M.: A külkereskedelemmel kapcsolatos intézkedések. AKII Budapest, Manuscript for OECD 1996.
GÁBOR, J. – KARTALI, J. – STAUDER, M.: Háttéranyag a nemzeti agrárprogramhoz. AKII Budapest, Manuscript 1997.

Arrived on 8th December 1997

Contact address:

Márta Stauder, Research Institute for Agricultural Economics and Informatics, H-1093 Budapest Zsil u. 3/5., Hungary, Tel: 36-1-217-1011, Fax: 36-1-217-7254, E-mail: h13998sta@helka.iif.hu

Příspěvky přednesené na konferenci

„Agrární perspektivy VI: Agrární obchod a evropská integrace“,

kteřá se konala na ČZU v Praze ve dnech 23.–24. září 1997,

a jsou publikované v časopise Zemědělská ekonomika:

Adamowicz M., Trzcinska A.: Změny v polském zemědělském zahraničním obchodě během transformace 1989–1996 (anglicky)

Doucha T.: Agrární zahraniční obchod ČR jako součást strategického vývoje zemědělství

Hovorka M.: Agrární obchod a evropská integrace

Kalina A.: Cíle zemědělské politiky se zaměřením na agrární obchod

Kapusta F.: Aktivita Polska vzhledem k přizpůsobení zemědělství integraci do EU (anglicky)

Kjeldsen-Kragh S.: Zemědělský obchod a evropská integrace (anglicky)

Machovec K.: Legislativní systém agrárního obchodu a postupy evropské integrace

Podolák A.: Teritoriální a komoditní efektivnost agroobchodu v SR

Rothsprach M.: Výroba a marketing organických potravin (anglicky)

Shepherd D. B.: Harmonizace zákona o potravinách v rozšířené Evropské unii (anglicky)

Schade G., Janssen J.: Hodnocení tržních příležitostí potravinářského průmyslu na základě image výrobků země u spotřebitelů. Image českých potravinářských produktů v Německu (anglicky)

Stauder M.: Zahraniční obchod zemědělskými a potravinářskými výrobky v Maďarsku (anglicky)

Tichá I.: Vertikální strategické aliance: teoretická východiska a faktory úspěšnosti

Tvrdoň J.: Vliv zahraničního agrárního obchodu na utváření tržní rovnováhy

Wildermuth A.: Jaká forma pojištění úrody pro zemědělství střední a východní Evropy (anglicky)

VLIV ZAHRANIČNÍHO AGRÁRNÍHO OBCHODU NA UTVÁŘENÍ TRŽNÍ ROVNOVÁHY^{1,2}

IMPACT OF INTERNATIONAL AGRARIAN TRADE ON MOULDING OF MARKET EQUILIBRIUM

J. Tvrdoň

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRAKT: Článek se zabývá analýzou utváření tržní rovnováhy v rámci otevřené ekonomiky, která neovlivňuje světové ceny. Přesto, že realizace závěrů dohod v rámci GATT postupně liberalizuje zahraniční obchod, řada ochranných opatření ovlivňujících utváření tržní rovnováhy na vnitřním trhu je i nadále uplatňována. Z hlediska jejich aktuálnosti je provedena analýza působení celních tarifů, importních kvót, produkčních dotací a regulace produkce. Obdobně je tomu i v případě exportu. Podstatou uvedených opatření je zvýšení cen na domácím trhu nad úroveň světových cen. Uplatněním regulativních opatření dochází k přerozdělení spotřebitelského a produkčního přebytku, které je vyjádřeno přerozdělovací funkcí. Z jejího průběhu lze odvodit společenské náklady (přínosy) jednotlivých opatření. Efektivnost uvedených regulativních opatření a jejich vliv na utváření tržní rovnováhy, jak je dokladováno i grafickou analýzou, závisí na míře opatření a průběhu nabídkových a poptávkových funkcí.

mezinárodní agrární obchod, tržní rovnováha, regulativní opatření, celní tarify, kvóty, dotace, regulace produkce

ABSTRACT: The paper deals with an analysis of market equilibrium forming within open economy not influencing world prices. In spite of that the GATT agreement realisation step by step liberalizes international trade, a lot of protection measures having impact upon market equilibrium forming are still applied. From the viewpoint of their frequency, an analysis of tariffs, import quotas, production subsidies and production control effects is taking place. Similarly it is in the case of export. The essence of those measures is price increase at domestic market above world prices. By applying of regulative measures, transformation of consumer and producer surplus is realised which is described by the redistribution functions. From their shapes it is possible to derive social costs (benefits) of those measures. The efficiency of the mentioned regulative measures and their impact on market equilibrium forming, as it follows also from chart analysis, depends upon size rate of measure and shape of supply and demand functions.

international agrarian trade, market equilibrium, regulative measures, custom tariffs, quotas, subsidies, production control

ÚVOD

Připojení České republiky k zemím Evropské unie v ekonomické oblasti se projeví především v rozvoji volného obchodu integrovaných celků. Česká republika se připravuje k tomuto kroku řadou liberalizačních opatření obchodní politiky mnohem důsledněji, než je tomu v případě států EU, které i nadále svůj trh intervenují. Obchodně je tomu i v případě výsledků v rámci CEFTA, bez jejíž reformy se nemůže v prognózovaném horizontu stát zónou volného obchodu. I přes závazek odstranit překážky v obchodu průmyslovými a zemědělskými výrobky země v rámci CEFTA u přibližně 30 výrobků uplatňují ochranná opatření. Přitom na seznamech jsou právě ty výrobky, u nichž byl volný obchod byl zvláště přínosný.

Vzhledem k tomu je nezbytné analyzovat různé formy ochranných opatření, zejména cla, importní kvóty, subvencování produkce a jiné, které modifikují utváření tržní rovnováhy a podstatným způsobem ovlivňují obchodní bilanci a optimální alokaci výrobních faktorů.

TEORETICKÁ PODSTATA VZTAHU ZAHRANIČNÍHO OBCHODU A TRŽNÍ ROVNOVÁHY

Přínosy mezinárodního obchodu lze komplexně analyzovat v rámci modelu všeobecné rovnováhy. V oblasti agrárního obchodu Mach (1996) vymezuje jeho efekty ve snížení omezenosti tuzemské zemědělské vý-

1 Zpracováno ve spolupráci s Národní agenturou pro zemědělský výzkum

2 Příspěvek přednesený na konferenci „Agrární perspektivy VI: Agrární obchod a evropská integrace“. ČZU Praha 1997.

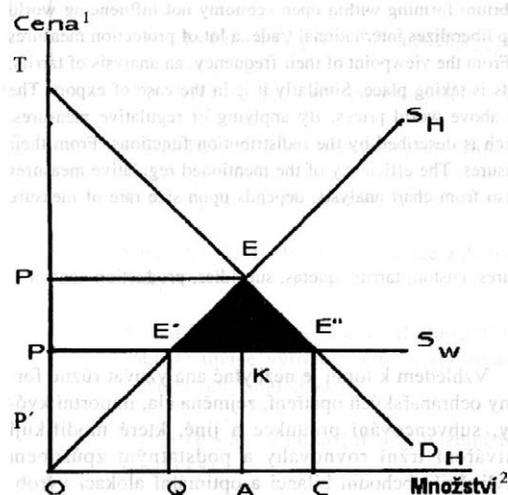
roby zpracovatelských, avšak i dodavatelských odvětví – doplněno autorem článku, v možnosti získání komparativních výhod směny agrárních komodit za jiné agrární komodity nebo směny agrárních komodit na jiné statky a služby a dále v rozšíření a prohloubení konkurenčního prostředí země, které je základním nástrojem efektivní alokace a využití výrobních faktorů.

V případě jednotlivých obchodovaných výrobků lze však působení zahraničního obchodu analyzovat v rámci modelu dílčí rovnováhy a s využitím nabídkových a poptávkových funkcí vymezit, jak se obchod jednotlivými výrobky projevuje v produkci a spotřebě a kvantifikovat přínosy ze zahraničního obchodu.

Tržní rovnováha v rámci uzavřené ekonomiky

Metodický postup analýzy je uveden na příkladu komodity brambory, avšak lze jej uplatnit s dílčími modifikacemi i pro další produkty.

V obr. 1 poptávka na vnitřním trhu je znázorněna funkcí D_H a nabídka funkcí S_H . V případě absence zahraničního obchodu vzájemné vztahy mezi nabídkou a poptávkou vytvoří tržní rovnováhu v bodě E . Rovnovážná cena se rovná OP a nabídka shodná s poptávkou se rovná množství OA .



1. Výroba, spotřeba a obchod – Production, consumption and trade

¹volume, ²price

V případě, že domácí trhy jsou dokonale konkurenční nabídková funkce, je agregací funkcí mezních nákladů domácích firem. Následně, plocha pod nabídkovou funkcí představuje celkové náklady – přesněji celkové variabilní náklady, vzhledem k tomu, že fixní náklady analýzu neovlivní. Při produkci OA celkové náklady představuje plocha trojúhelníku OAE . Celkové

tržby výrobců představuje plocha čtyřúhelníku $OAEP$. Vzhledem k tomu plocha OEP vyjadřuje zisk nebo tzv. přebytek výrobců.

Plocha pod poptávkovou funkcí při přípustných zjednodušeních vyjadřuje peněžní ekvivalent užítka vyplývajícího z nákupu analyzovaného produktu. Při spotřebě OA jednotek produkce peněžní ekvivalent užítka představuje plocha $OAET$. Spotřebitelé platí částku $OAEP$. Plocha PET pak představuje prospěch nebo tzv. přebytek spotřebitelů.

Tržní rovnováha po otevření ekonomiky

Na otevřenou ekonomiku působí světová nabídka, znázorněná v případě analyzovaného výrobku nabídkovou funkcí S_W . Světová cena brambor je OP' , ve srovnání s původní domácí cenou OP je nižší. Pokud nejsou uvažovány dopravní náklady a clo, světová cena by měla stát i cenou na domácím trhu. Vyplyvá to z toho, že spotřebitelé upřednostní pořízení levnějšího produktu před domácí, avšak dražší produkcí při současném zvýšení rozsahu nákupů. Představuje to změnu na poptávkové funkci z bodu E do bodu E'' při zvýšení nákupu o AC na úroveň OC . Domácí výrobci, aby se udrželi v podnikání, sníží cenu na úroveň odpovídající světové ceně. Představuje to změnu na nabídkové funkci z bodu E do bodu E' při snížení nabídky o AQ množství na úroveň OQ . Rozdíl mezi domácí poptávkou a domácí nabídkou bude zabezpečen importem.

Za těchto okolností zahraniční obchod je přínosný pro spotřebitele, zatímco výrobci ztrácejí. Avšak zisk spotřebitelů je větší než ztráta výrobců s následným zvýšením zisku z obchodu pro hospodářství jako celek. Spotřebitelský přebytek podle obr. 1 se zvýší o $P'E''EP$ a přebytek výrobců se sníží o $P'E'EP$. Rozdíl $E'E''E$ představuje přírůstek blahobytu ze zahraničního obchodu. V matematickém vyjádření

$$\Delta W = 1/2 \cdot QC \cdot PP' = 1/2 \cdot \Delta M \cdot \Delta p \quad (1)$$

ΔW – přírůstek blahobytu

M – rozsah dovozu

p – původní cena

Uvedený graf je značným zjednodušením ekonomických vztahů vzhledem k omezením nezbytným k vyčíslení spotřebitelského přebytku, nezahrnuje problematiku nákladů a výnosů z exportu jiných produktů pro získání prostředků k úhradě dovozu analyzovaného výrobku, neposkytuje informace o důvodech cenové diference mezi světovou a domácí cenou.

Uvedenou problematiku lze zkoumat v rámci modelu všeobecné rovnováhy. Vzhledem k aktuálním úvahám o ochraně vnitřního trhu a jejích formách v současném období v další části článku bude provedena analýza působení některých regulativních opatření vyplývajících z uvedených vztahů vnitřního a zahraničního obchodu.

Vliv regulativních opatření na výrobu a spotřebitele

K regulaci zahraničního obchodu je využívána řada opatření, která se projevují specifickými účinky. Z hlediska fungování tržního mechanismu se jedná zejména o přerozdělení přebytku spotřebitelů a výrobců, který vzniká v podmínkách uzavřené ekonomiky a dokonalé konkurence při nedodržení těchto předpokladů. Přerozdělovací procesy se liší podle toho, zda se jedná o malé země ve srovnání se vstupem velkých zemí na zahraniční trhy. Pro rozsah článku je uvedena analýza působení cel, importních kvót, produkčních dotací a regulace produkce pouze pro malé země, neovlivňující svou poptávku a nabídkou na zahraničních trzích světové ceny.

Nejčastěji používaná zmíněná regulativní opatření se liší svým účinkem na přerozdělovací procesy a celkovou úroveň blahobytu. Přerozdělovací procesy lze vyjádřit tzv. přerozdělovací funkcí (PF), jejíž průběh pro různé formy regulativních opatření vyplývá z grafu 2 a 3.

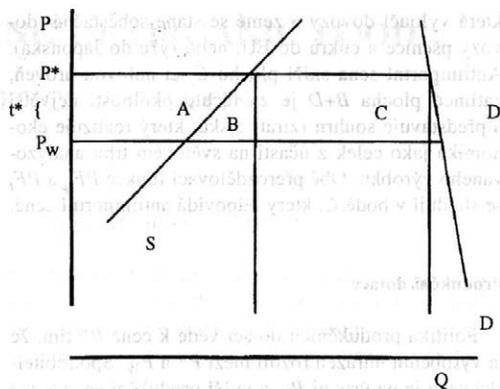
Celní tarif

Uplatnění celních tarifů pro ochranu vnitřního trhu malé země, která importuje výrobky za světové ceny P_W vede ke zvýšení cen o celní tarif t na vnitřním trhu na hladinu P^* . Zisk výrobců se zvýší o plochu A a zisk spotřebitelů a vlády se sníží o plochu $A+B+D$. Znázornění tohoto přerozdělení jako transformace přebytku vede k bodu R . Změny v P^* ($> P_W$), obdobně znázorněné, pak vytváří přerozdělovací funkci PF . Přerozdělovací funkce vyjadřuje zisk výrobců (G_p) vzniklý zvýšením cen ve srovnání se ztrátou, která vznikne spotřebitelům včetně zisku vlády a přijatého výnosu z cel. Vzhledem k tomu, že $A+B+D > A$ je zřejmé, že sklon tečny k PF v bodě E se rovná -1 . Z konstrukce grafu dále vyplývá, že společenská ztráta – snížení blahobytu vyjádřené plochou $B+D$ v grafu 2 je rovněž znázorněná horizontální vzdáleností mezi bodem R , a tečnou v bodě E .

Pokud společenská indifferenční funkce má bod dotyku s přerozdělovací funkcí v bodě R , který odpovídá celnímu tarifu t^* a P^* , pak je tarif t^* optimální v rámci zvolené obchodní politiky.

Importní kvóty

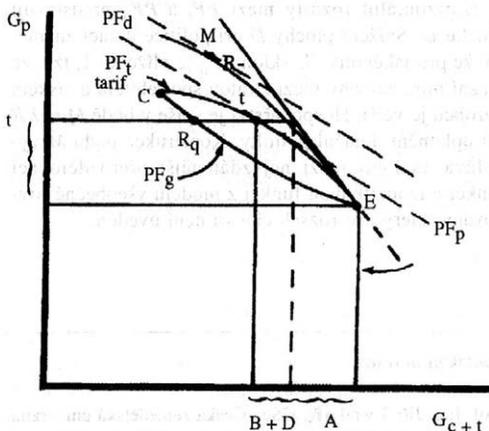
Kvóta přiznaná vyvážejším zemím zvyšující domácí ceny na úroveň P^* má stejný přerozdělovací účinek jako celní tarif vyjma ztráty plochy C představující výnos z cel a snižující daňové zatížení k naplnění státního rozpočtu. Celková ztráta pro importující ekonomiku, neovlivňující světové ceny, je znázorněná plochou $B+C+D$. Vzhledem k tomu, že zisk výrobců je stejný jako v případě celních tarifů vyjádřený plochou A , od-



2. Regulativní opatření v importující ekonomice – Regulation measures in the importing economy

P_W = světová cena – world price

P^* = cena při uplatnění celních tarifů – price with implementation of custom duty tariffs



3. Přerozdělovací funkce regulativních opatření – Redistributive function of regulation measures

G_p = zisk výrobců – producers profit

G_{c+t} = zisk spotřebitelů a vlády – consumers and government profit

povídající bod na přerozdělovací funkci je R_q . Změny v Q představující horní limit dovozů vytvářejí přerozdělovací funkci (PF_q) pro případ obchodní politiky kvót.

PF_q se liší od přerozdělovací funkce pro politiku celních tarifů konvexním průběhem vzhledem k počátku souřadnic a sklonem v bodě E , který se nerovná -1 vzhledem k tomu, že již první přerozdělená koruna vede ke ztrátě, která není zanedbatelná se ziskem výrobců. Při jakékoliv úrovni zisku výrobců G_p horizontální vzdálenost mezi PF_q a PF_t vyjadřuje plochu C . Z grafu 2 je zřejmé, že s růstem P^* plocha C se nejdříve zvyšuje, pak se zmenší až k nule při antiimportní ceně,

kteřá vyloučí dovozy a země se stane soběstačná (dovozy pšenice a cukru do EU, nebo rýže do Japonska). Antiimportní sena sníží plochu C na nulovou úroveň, zatímco plocha $B+D$ je za těchto okolností největší a představuje souhrn (ztrát) zisků, který realizuje ekonomika jako celek z účasti na světovém trhu analyzovaného výrobku. Obě přerozdělovací funkce PF_q a PF_t se shodují v bodě C , který odpovídá antiimportní ceně.

Produkční dotace

Politika produkčních dotací vede k ceně P^* tím, že je výrobcům uhrazen rozdíl mezi P^* a P_W . Spotřebitelská cena je na úrovni P_W a vyšší produkční cena zvýší nabídku domácích výrobců, která částečně nahradí dovozy. Poněvadž dotace jsou nákladem pro daňové poplatníky, zatímco tarify poskytují výnosy z cel, může se jevit zdůvodněné použití celních tarifů. Avšak opak je pravdou. Přerozdělovací funkce při uplatnění politiky dotací PF_d snižuje plochu D a PF_d je vpravo od PF_t pro jakoukoliv úroveň G_p .

Horizontální rozdíly mezi PF_t a PF_d představují plochu D . Snížení plochy D při politice dotací znamená, že pro jakékoliv G_p sklon PF_d je blíže k -1 , tzn. že mezní míra záměny mezi ztrátou spotřebitelů a ziskem výrobců je větší. Hospodářství je spíše v bodě M než R při uplatnění dotační politiky. Konstrukce bodu M vyvolává analogii mezi nejvzdálenější přerozdělovací funkcí a izoužitkovou funkcí z modelu všeobecné rovnováhy, který pro rozsah článku není uveden.

Kontaktní adresa:

Prof. Ing. Jiří T v r d o ň, CSc., Česká zemědělská univerzita, 165 21 Praha 6-Suchbát, Česká republika, tel.: 02/24 38 22 90

Regulace produkce

Politika regulace produkce vyvolává tlak spotřebitelů na výrobce náhradou domácí produkce importovaným zbožím při cenách P_W . Vzniká tím ztráta přebytku výrobců. Přerozdělovací funkce je pak vertikálou z bodu E k horizontální ose a ve všech bodech je horší než Pareto optimum.

POLITIKY PRO EXPORTUJÍCÍ MALÉ EKONOMIKY

Rovněž i v tomto případě lze odvodit přerozdělovací funkce, z jejichž analýzy vyplývá, že neefektivnější jsou i v případě exportu produkční dotace. Druhé nejlepší řešení přináší exportní dotace. Společensky nákladné se jeví řízená produkce a zdaňování exportu.

LITERATURA

HELPMAN, E.: Trade Policy and Market Structure. The MIT Press, Londýn 1988: 11–26.

MACH, J.: Efekty zahraničního obchodu s agrárními komoditami. In: SVATOŠ, M. a kol.: Ekonomické a právní determinanty rozvoje zahraničního obchodu. [Výzkumná zpráva grantového projektu NAZV], 1996: 23–26.

TVRDOŇ, J.: Některé možnosti regulace zemědělskopotravinářského trhu. Sborník z konference ZF Jihočeské univerzity 1997.

Došlo 8. prosince 1997

PRODUCTION AND MARKETING OF ORGANIC FOOD¹

VÝROBA A MARKETING ORGANICKÝCH POTRAVIN

M. Rothsprach

University Rostock, Institute of Agricultural Economics, Rostock, Germany

ABSTRACT: Due to the increase in the deficits of nutrition and the deterioration of the conditions of conventional agricultural production, the organic farming offers a perspective. It has expanded in Europe since the end of the 80-ies and is a political demand but it increases worldwide, too. Demand and offer of organic products are increasing. The construction of effective marketing structures, however, is a deficit. Particular streams of goods are developing in international trade, especially for products of the "Third World" sold at fair prices.

organic farming, development, marketing, international trade, offer, demand

ABSTRAKT: Díky zvýšení deficitů výživy a zhoršení podmínek konvenční zemědělské výroby nabízí organické hospodaření perspektivu. Od konce 80. let se rozšířilo do Evropy a je politickým požadavkem. Rozrůstá se i celosvětově. Nabídka a poptávka po organických výrobcích stoupá. Budování účinných marketingových struktur je nicméně nedostatečné. V mezinárodním obchodě se rozvíjejí jednotlivé toky zboží, zejména výrobků „třetího světa“ prodáváných za přijatelné ceny.

organické zemědělství, rozvoj, marketing, mezinárodní obchod, nabídka, poptávka

There is a worldwide increase of the deficits of nutrition. The right to sufficient nutrition was already formulated in 1948 within the scope of the human right declaration of the UNO.

The cause for hunger, the unequal distribution of the resources and the social circumstances are known. All measures taken up to now have not proved successful, because there are 800 million underfed people in Africa, in South East of Asia and Latin America.

In view of the availability of the resources, the increase of farm products is limited.

A lasting development of world agriculture is demanded, that requires the following 3 criteria:

- increase of production
- environmental care
- social compatibility

The requests are fulfilled by organic agriculture recognizable by means of the following theses:

1. fertility of soil instead of erosion and desolation
2. worldwide comparable level of output
3. national supply
4. relief of the atmosphere
5. conservation of genetic variety

Countries of Western Europe, for example Austria, Switzerland and Sweden, are leading in the field of organic agriculture. Altogether 0,4% of the area in Western Europe are managed organically.

Cultivation does not only extend to Europe but also worldwide. The number of the IFOAM members is constantly increasing and today 570 federations from

100 countries belong to it. A successful rearrangement will depend on the possibility to absorb the regressive level of output and efficiency by higher prices and if the necessary economical result can be achieved.

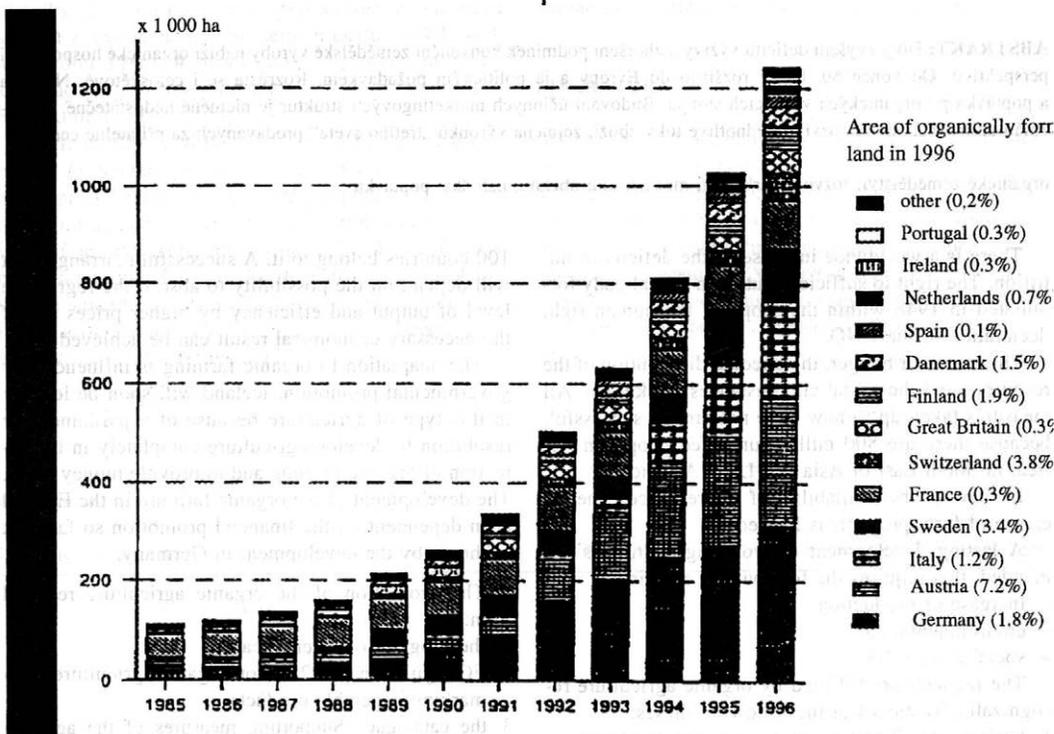
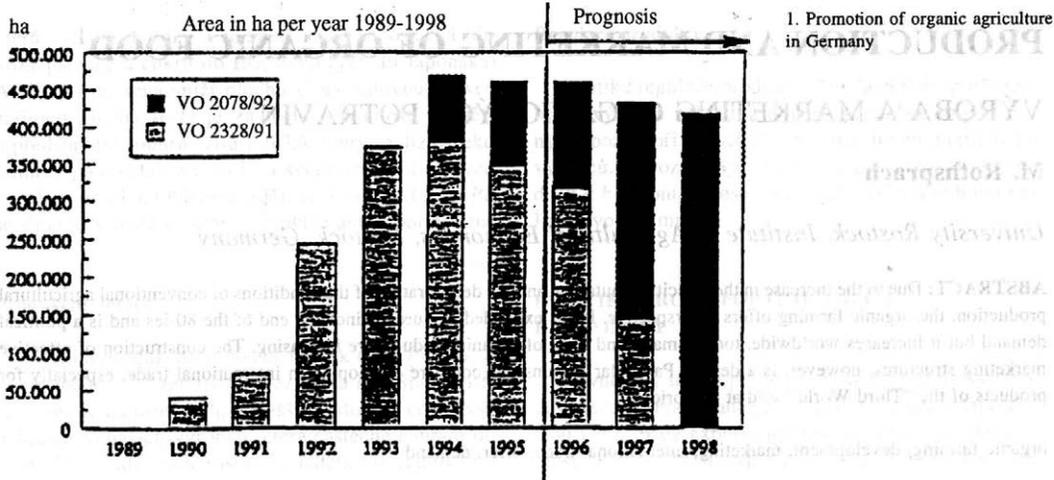
The adaptation to organic farming is influenced by governmental promotion. Iceland will soon be leading in this type of agriculture because of a parliamentary resolution to develop agriculture completely in the direction of organic farming and to provide money for it. The development of the organic farming in the EC had been dependent on the financial promotion so far as it is shown by the development in Germany.

The promotion of the organic agriculture resulted from:

1. the program of extensification
2. EC regulation (2092/91) on organic agriculture as to marking vegetable products
3. the catalogue "Supporting measures of the agrarian reform"
- EC regulations 2078/92 Environmentally compatible production methods, which protect the natural environment including organic agriculture are supported.
4. EC regulation 522/96 concerning the international market
5. regional programs of the countries in particular for the promotion of marketing

In Europe, organic farming is developing dissimilarly in spite of promotion by the EC, as shown in illustration 2.

1 This paper was prepared for presentation at the conference "Agriculture Outlooks VI: Agricultural Trade and European Integration". CUA Prague, Czech Republic 1997.



2. Organic agriculture in 1996 in Western Europe – crop area (recognized and in the process of recognition)

Source: Lampkin, N.: University of Wales, 28. 08. 1996

In Austria, 7,2% of the area were managed organically in 1996 and only 0,1 % in Spain. However, the area has increased importantly in the 90-ies on account of measures of agricultural policy.

Organic farming has developed very dynamically in the last years and has a long tradition. The cultivable area has multiplied ten times for the last 10 years.

In 1996 almost 20.000 enterprises managed 34.000 ha farmland. A great number works in less favored areas with regional differences.

The annual turnover of domestic products amounts to 2 milliard AS, the import to 1 milliard AS. The main import products are potatoes and fruit. Marketing is organized in an exemplary way, with marketing 15%

of the ecological products directly and 85% indirectly. Recently marketing in supermarkets and processing has increased enormously.

With 1,8% part of its area managed organically, Germany is one of the leading European countries. Organic farming has developed continuously for the last 10 years due to the frame of ecological requirements and the entire social environment. At present 1% of the farms manage organically on 1,8% of the area.

In the new states in Germany, organic farming has gained importance particularly by the promotion of the EC-program of extensification.

In Mecklenburg-Vorpommern almost 500 companies manage organically 7% of the farmland (Table I).

In companies with lots of grassland, the management of suckler cow herds and sheep breeding form the main production. The majority of the companies are members of the cultivation association "Biopark".

In the new states of Germany, the companies managing organically in average 200 ha are 6,5 times larger than the companies in the old states. On account of the great supply, new ways of marketing were necessary. Benefiting from government promotion concerning the program of "marketing of agricultural products produced by special rules", cooperative marketing associations were constituted. Altogether the marketing for market fruits via the wholesale trade is the most important marketing channel. Direct marketing forms only a niche.

The part of companies producing organically in the new states will only increase slowly in future because promotion will come to an end, respectively decrease. The main problem is the extension of marketing because there are still considerable structural deficits compared to the conventional supply.

Organic farming is also increasing outside Europe. In particular it is introduced in the less developed countries by projects supported by the EC and the USA.

Costa Rica, El Salvador and the Dominican Republic are the leading countries in Latin America in the cultivation of coffee, sesame, bananas and fruit. The local market varies considerably. The farmers cooperate in associations in accordance with the European model.

Argentina produces olives, sunflowers, soya and sugar cane. 2.000.000 l of oil are produced. The organic food is mainly exported to Europe.

In South America the acreage has increased to 1.5 million ha and the sales to 150 million US\$ for the last 5 years.

In Latin America the main producer of organic products is Mexico, where 1% of the farmland are managed organically and mainly coffee, sesame, bananas, vegetables and cotton are produced at the value of 500 million US\$.

But also in Africa organic farming develops according to European experiences. In Asia a great number of products are made organically e.g. in China tea, soybeans, sesame and medicinal plants.

In Australia, New Zealand and Polynesia kiwi, lemons, rice, coffee, cocoa, milk products and lamb are produced for the export at the value of 500 million US\$.

I. Number and area size of the organic agricultural companies

Association	Number of enterprises	Area in ha
Biopark	401	84 059
Naturland	9	3 358
Gäa	3	204
Demeter	13	969
Bioland	29	4 050
Other enterprise		
Together	456	92 897

Source: Ministerium für Landwirtschaft und Naturschutz

1) according to VO (EWG) 2092/91

2) situation by 31. 12. 1996

In addition to the worldwide increase of the offer of products made organically, the demand also increases thus disturbing the market balance. Until the beginning of the 90-ies, the demand was higher than the supply in Western Europe. At present the offer exceeds the demand in almost all countries. To help products produced organically, in particular food as well as the ideals and principles connected with it to a breakthrough, a general change of values in society is necessary. To increase the demand for organic food, in future the following requests of the consumers should be considered:

1. organic food must taste well
2. organic food must look appetizing
3. organic food must be fresh
4. organic food should preferably be produced in the area
5. the variety of the organic food has to be increased

The purchase behaviour of organic food was analyzed by means of consumer questioning in Rostock and Berlin. The answers of the consumers do not always correspond with the actual share of market. Comparison with the real market trend shows that the absolute height of demand is overestimated by the consumer.

In published studies and market analysis reports of European countries as well as in own questioning, a great number of customer was found, who buy organic food regularly and customers, who will buy it in future, too. Within the representative questioning at the agricultural fair "Grüne Woche" in Berlin, three out of four interviewed persons say that they bought organic food during the last 6 months. In Rostock it had been over 50% of the interviewed persons. Information about organic agriculture is important for the consumer since confidence in conventional agriculture has decreased rapidly through scandals and their effective representation by the media. The increased interest became clear by means of questioning in 1995, 1996, 1997 in Berlin where more than 80% of the persons interviewed said they would like to learn more about organic food.

Today only a part of the customers come from the "alternative environment". Customers want to choose from a great offer of basic organic food in the supermarkets as it is successfully practiced in Austria, Switzerland and Denmark.

According to the questioning, grain products, milk, bread, vegetable and fruit are preferred. The sale of animal products is more difficult since many customers of organic products are vegetarians and/or consumers who are vegetarian oriented customers.

Worldwide, the comprehensibility of origin of organic products turned out to be important for the purchase. Organic food from the area is the most favoured. 45% of the persons interviewed in Berlin and Rostock specified that they only buy vegetables from the area, and 51% indicated that they buy occasionally from the area. They see the following advantages in the purchase of organic food from the area:

1. support of the domestic farmers 78 %
2. by short transport less environmental pollution 64 %
3. higher degree of freshness 53 %
4. expression of the attachment to home 31 %

The price plays an important role in the purchase of organic food and in particular, the price relation between organically and conventionally made products.

Altogether the sale of organic food will remain, however, a niche in future. In Germany, the share of retail turnover is at present by 1–2%. However, a doubling is predicted until 2005.

The following marketing structures were formed for marketing the offer:

- indirect marketing
- direct marketing

Direct marketing takes up to now only a small part with regional differences in Germany.

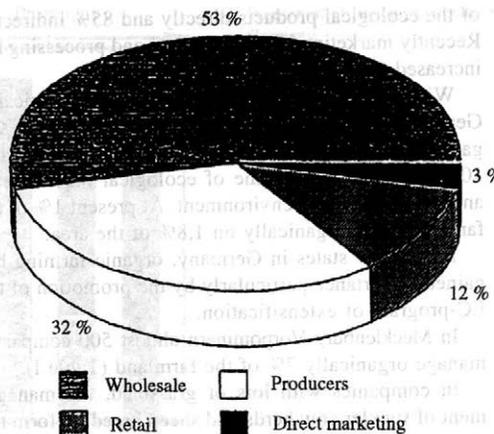
It is important that there is sufficient demand in the relevant area, but it is to be considered in average that only 10–15% of customers are interested in the direct purchase of foods. The products can be marketed effectively by concentrating the offer at the producer stage. The producer and market associations offer advantages to agricultural enterprises producing organically.

In order to reach many prospective buyers, the offer of organic food in the supermarkets must be increased. Germany is only just beginning to do so, whereas this marketing form is practiced comprehensively in other countries.

International commerce should also practice regionalization instead of globalization.

Comparison of the import and export structures in the western industrialized countries shows, that

- the most of the organic products are sold within the industrial countries, with relatively similar ecological conditions
- almost 2/3 of the German agricultural trade occurs with EU countries



3. Shares of marketing ways: market fruit 1994

– the commodity structure of the agricultural import and export is similar

Most of the present agricultural trade – excepting tropical products and fruit – has to do less with advantages of ecologically determined location than with the use of doubtful comparative advantages of expenditure, with conditions of funds and work, factors of marketing or subsidy profits.

The creation of regional, small-space structures offers the chances for strong co-ordination and co-operation instead.

The demand for imports of organic products will remain and this is a market chance for the countries of the third world.

However, fair prices should be paid. It should be guaranteed on principle that the people in the “third world” could also buy these products.

The precise data on export and import of organic products are not available at present, however, but will be determined within the framework of a project supported by the EC.

REFERENCES

- HAMM, U.: Gemeinsam neue Wege in der Vermarktung. In: *Ökologie und Landbau*, 23. Jhg. 1995: 28.
- SCHMIDT, G.: *Ökologischer Landbau, Entwicklung, Wirtschaftlichkeit, Marktchancen und Umweltrelevanz*. In: *Landbauforschung, Völknerode, Sonderheft 175*, 1997.
- SCHMIDT, G.: *Weltweite Ernährungslage spitzt sich zu*. In: *Ökologie und Landbau* 24. Jhg. 1996 (2): 6–10.

Arrived on 8th December 1997

Contact address:

Doz. Dr. agr. habil. Marita Rothsprach, Universität Rostock, Agrarwissenschaftliche Fakultät, Institut für Agrarökonomie und Verfahrenstechnik, D – 18051 Rostock, Germany

WHICH FORM OF CROP INSURANCE FOR CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN AGRICULTURE?¹

JAKÁ FORMA POJIŠTĚNÍ ÚRODY PRO ZEMĚDĚLSTVÍ STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY

A. Wildermuth

Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, Halle (Saale), Germany

ABSTRACT: This paper analyzes the development of crop insurance in the Czech Republic and Russia. Both countries had compulsory state-subsidized multiple-peril/all-risk crop insurance systems before the reform, but have chosen different reform strategies. The Czech Republic has abolished subsidized crop insurance altogether, letting private crop insurer restructure crop insurance in such a way that only a limited number of perils can be insured. Russia has retained all-risk crop insurance, though on a voluntary basis. The developments in both countries are compared and a theoretically based argument is developed that the Czech approach is more suitable for the reform of crop insurance than the Russian approach.

crop insurance, hail insurance, risk, CEEC, Czech Republic, Russia

ABSTRAKT: Tento příspěvek analyzuje rozvoj pojištění úrody v České republice a Rusku. Obě země měly před reformou povinný státem subvencovaný systém pojištění úrody proti mnoha nebezpečím a všem rizikům, ale vybraly si různé reformní strategie. Česká republika zrušila úplně dotované pojištění úrody a ponechala na soukromých pojistitelích úrody, aby restrukturalizovali pojištění úrody takovým způsobem, aby se pojištění vztahovalo pouze na omezený počet nebezpečí. Rusko si ponechalo pojištění úrody proti všem rizikům, ale na základě dobrovolnosti. Rozvoj v obou zemích je srovnatelný a na teorii založené diskuse uvádějí, že český přístup je mnohem vhodnější reformou pojištění úrody než ruský.

pojištění úrody, pojištění proti krupobití, riziko, CEEC, Česká republika, Rusko

INTRODUCTION

Crop insurance in the Central and Eastern European countries before transition took a multitude of forms. In Hungary crop insurance was voluntary. In Poland, there was a mixed system, with compulsory cover for some perils and voluntary cover for other perils. In the USSR and Czechoslovakia, crop insurance was compulsory and provided multiple-peril cover (in Czechoslovakia) or all-risk cover (in the USSR) (FAO 1991: 46–49, 122–125, 145–147, 192–194, 226–227; Česká pojišťovna 1990: 21–23).

Multiple-peril crop insurance is insurance which in a single policy insures a crop against a multitude of natural hazards that are explicitly named in the insurance contract. All-risk insurance goes one step further, even covering perils that are not explicitly mentioned in the insurance contract.

All-risk crop insurance and multiple-peril crop insurance, though distinct, are closely related. The former provides quasi-universal yield insurance, whereas the

latter comes very close to this ideal. The institutional starting point for the reform of crop insurance in Russia and in the Czech Republic was therefore similar, making it interesting to compare the experiences made in these two countries.

CROP INSURANCE IN THE CZECH REPUBLIC AND RUSSIA IN THE PROCESS OF ECONOMIC REFORM

Two steps of reform were identical in both countries: the termination of compulsory insurance on 1st January 1991 and the privatization of agricultural insurance (Zadkov 1997: 45–46; Česká pojišťovna 1990: 21; Česká Pojišťovna 1993: 6). But here the similarity ends. Czech and Russian crop insurance have since evolved in completely different ways.

In the Czech Republic, privatization has also meant the end of subsidized agricultural insurance² including crop insurance. The former state insurer Česká po-

1 This paper was prepared for presentation at the conference "Agriculture Outlooks VI: Agricultural Trade and European Integration". CUA Prague, Czech Republic 1997.

2 None of the Annual Reports of Česká pojišťovna for years 1991–1996 mentions state subsidies for crop insurance.

jištovna that to the present day is the main supplier of crop insurance with a market share of over 90% (Česká pojišťovna 1996: 21) has restructured its crop insurance business in the following way.

The first measure (or rather set of measures) has been to limit the number of insured perils and to establish a system comprising hail insurance with territorially differentiated rates and natural-disaster insurance offering insurance against perils other than hail (Vilhelm 1996: 75; Česká pojišťovna 1994: 26). The second measure has been a thorough review of the portfolio of contracts to improve the loss ratio, i.e. the ratio of indemnity payments and premium revenue. Insurance for insolvent and problematic clients was reduced or cancelled completely (Česká pojišťovna 1992: 20–21; Česká pojišťovna 1993: 24).

These measures, together with the falling demand for agricultural insurance which was due to decreasing agricultural production in the first years of the transformation period, has led to a sharp decline in premium revenue, but also to an improvement in the loss ratio (Česká pojišťovna 1992: 20–21; Česká pojišťovna 1993: 23–24). Equally important is the change in the structure of Česká pojišťovna's crop insurance business. In 1995, 63% of Česká pojišťovna's crop insurance premium revenue came from hail insurance. This relatively high share of hail insurance is not unusual, since hail insurance accounts for roughly 70% of crop insurance business all over the world (Vilhelm 1996: 75–76).

It should also be mentioned that, despite the decline in premium revenue, crop insurance in the Czech Republic is not a quantité négligeable. In 1995, 32% of cultivated land was insured against hail. This share is relatively low, compared to a share of about 70% in Germany (Vilhelm 1996: 77). But it is high when one compares it to the situation in Russia.

In Russia, as in the Czech Republic, crop insurance is offered by the private sector. In contrast to the Czech Republic, there is no dominant insurer. Several large and small companies have specialized in the provision of insurance services to the agrifood sector (Zadkov 1997: 45–46).

But unlike in the Czech Republic, crop insurance (and agricultural insurance in general) in Russia continues to be highly regulated. State authorities still decide on the perils to be covered by crop insurance, on the premium rates and all other relevant terms of insurance contracts. As a result, the Soviet all-risk crop insurance system has survived to the present day. The only major change is that nowadays crop insurance is voluntary. To induce participation, the state pays a premium subsidy of 25% to those enterprises that purchase crop insurance (Wildermuth 1997; Zadkov 1997).

This 25% premium subsidy notwithstanding, crop insurance has become insignificant in Russia. In 1995 only 1500 farms had crop insurance (Zadkov 1997: 46). This figure is tiny compared to the number of

farms in Russia. At the end of 1994, there were 30 500 large- and medium scale agricultural enterprises and 279 200 family farms in Russia (Goskomstat Rossii 1995: 48).

The observed decline of crop insurance has several causes, some of which explain the decline of agricultural insurance in general and others which are specific to crop insurance.

The first cause of the decline of agricultural insurance in general is inflation. In an environment of high inflation (in particular up to 1993), insurance contracts which do not provide for an indexation of the sum insured and indemnity payments are unattractive to agricultural enterprises. But this was often the case. The introduction of new contracts that provided for the indexation of indemnity payments did not fundamentally change the situation, because the premiums demanded for these contracts were very high (Zadkov 1997: 46–47).

In the meantime, this factor has lost in importance, since hyperinflation has been brought under control by macroeconomic stabilization. Today the main cause of the low demand for agricultural insurance is the bad financial situation and the high indebtedness of the majority of Russian agricultural enterprises, especially those producing for the market. The strong deterioration in the terms of trade of agricultural enterprises, widespread delayed payment for agricultural production by traders and manufacturers, rationing on credit markets, inefficient allocation of resources within agricultural enterprises – these are the reasons why agricultural producers often simply lack the liquidity to purchase insurance (Zadkov 1997: 46; Vorogaev 1996: 63–64, 67).

The two reasons mentioned above have caused the decline of agricultural insurance in general, including crop insurance. But agricultural enterprises have reduced demand for crop insurance more strongly than demand for other forms of agricultural insurance (Zadkov 1997: 46). This particularly strong decrease in demand for crop insurance has several reasons.

The most important one is adverse selection: crop insurance is unattractive for good risks. Since state authorities have so far failed to differentiate premiums within oblasts and krajs, the system of regional differentiation of premium rates to account for differential risk is still as crude as it was during Soviet times. But since crop insurance is voluntary now, the good risks that in Soviet times had subsidized the bad risks took the opportunity to leave the risk-sharing pool (Zadkov 1997: 52).

Another important reason why crop insurance has lost its attractiveness for agricultural enterprises has been the lack of reinsurance facilities for primary insurers. As a result, indemnity payments were often delayed when the crop in a certain region was bad and indemnity payments were due (Zadkov 1997: 47).

An additional reason that has made crop insurance unattractive for agricultural enterprises are those provi-

sions in insurance contracts that allow the insurer not to pay indemnities in the case of a loss, if the agricultural enterprise has not met certain requirements for the use of agricultural techniques. In the present state of Russian agriculture, producers find it extremely difficult to meet these requirements and thus often have difficulties being indemnified when a disaster has struck (Zadkov 1997: 52).

THE REFORM OF RUSSIAN CROP INSURANCE: SHOULD RUSSIA FOLLOW THE CZECH EXAMPLE?

The dire state of Russian crop insurance is one aspect of the crisis in Russian agriculture, and particularly in the Russian system of financial intermediation for the agricultural sector. As is well known, both the financing of crop production with short-term credit and the financing of investment with long-term credits are a major problem in Russia. Since crop insurance can reduce the default risk of agricultural credits and therefore be a partial substitute for collateral (Binswanger 1986: 74–76), the design of crop insurance is one of the important topics in the design of a viable system of financial intermediation for Russian agriculture.

The Russian insurance economist A. Zadkov (1997) has recently developed a proposal for reforming Russian agricultural insurance including Russian crop insurance. For the latter Zadkov proposes that the present state-subsidized all-risk crop insurance scheme should be retained but that its present deficiencies should be removed in order to increase participation. Among other things, he proposes state-subsidized reinsurance for primary insurers, stronger differentiation of premium rates and an arbitration procedure for loss adjustment.

That Zadkov wants the system to be subsidized is no accident since all-risk crop insurance and multiple-peril crop insurance are the types of insurance which – as experience in many countries of the world has shown – require tremendous premium subsidies to elicit significant voluntary demand from agricultural enterprises and farmers. This is clearly shown by the example of the Federal Crop Insurance in the United States and similar schemes in other countries (Knight and Coble 1997: 130; Wright and Hewitt 1994: 76–84; Roberts and Dick 1991: 8–16).

One should therefore seriously consider the question whether Russia is best advised to retain a type of crop insurance that virtually no agricultural enterprise in any country of the world would purchase voluntarily if the insurer charged cost-covering premiums. Would it not be more useful for Russia to abandon subsidization and tight regulation of crop insurance, and to allow insurers to restructure their crop insurance business in such a way

that it can cover its cost, as has been the case in the Czech Republic? Or should the state intervene and subsidize, though not necessarily in the form of establishing a subsidized all-risk or multiple-peril crop insurance scheme? These questions will be addressed in the next section.

BASIC ISSUES IN THE ECONOMICS OF CROP INSURANCE³

In the scientific literature, there is an extensive discussion on the pros and cons of multiple-peril and all-risk crop insurance. To simplify the discussion in this paper we have chosen not to make a distinction between these types of insurance, because they are very similar if the list of perils covered by multiple-peril crop insurance is exhaustive. The discussion in the literature revolves around a positive and a normative issue. The former addresses the question why unsubsidized multiple-peril/all-risk crop insurance has failed to emerge in the market. The latter, whether the state should offer this risk-management tool if the market fails to do so and whether its subsidization can be justified.

Let us turn first to the positive issue. There are basically two lines of argument regarding the causes of the non-existence of unsubsidized multiple-peril or all-risk crop insurance.

The first line of argument (e.g. Chambers 1989; Skees and Reed 1986; Nelson and Loehman 1987; Quiggin 1994; Miranda and Glauber 1997) implicitly or explicitly assumes that there are gains from trade from multiple-peril crop insurance and all-risk crop insurance and argues that these gains from trade cannot be exploited because of the imperfection and incompleteness of markets. The problems that according to this line of argument can prevent the emergence of unsubsidized multiple-peril and all-risk crop insurance are twofold. On the one hand, there is the problem of asymmetric information (adverse selection and moral hazard) on the crop insurance market. On the other hand, there is the problem of imperfect reinsurance markets which do not allow spreading of risks such that the crop insurer can reduce the risk loading to a level that makes unsubsidized all-risk or multiple-peril crop insurance acceptable to agricultural enterprises.

According to the second line of argument (e.g. Wright and Hewitt 1994; Wildermuth 1997), there are no gains from trade in the first place if transaction costs of organizing insurance markets and alternative risk-management tools are taken into account.

The normative consequences of these two lines of argument are straightforward. If the second line of argument is right, then the non-existence of all-risk or

³ The discussion in this section draws heavily on Wildermuth (1997) where the argument is more rigorous and extensive.

multiple-peril crop insurance is not a problem, because alternative ways of dealing with crop yield risk are more efficient. If the first line of argument is right, then there might be a case for state intervention: the state could offer reinsurance facilities or introduce compulsory insurance to deal with problems of adverse selection and to simplify monitoring procedures to combat moral hazard. But this market failure view provides no rationale for a persistent subsidization of crop insurance on the scale that has been observed in the USA or elsewhere.

The fact that high subsidization is invariably a concomitant of multiple-peril and all-risk crop insurance therefore suggests that the second line of argument is right. This can be made clear if one compares multiple-peril/all-risk crop insurance with hail insurance, the standard product of crop insurance which in many countries is available at unsubsidized rates.

One factor that makes hail risk relatively easy to insure is its relatively easy poolability. Hailstorms are localized events and problems of covariate risk are therefore less severe than with other perils (Binswanger 1986: 78; Hildebrandt 1988: 279). But it should be noted that the problem of covariate risk for perils such as drought, flood etc. is no real obstacle to crop insurance, as long as these risks are not systematic undiversifiable risk on a world-wide scale. There are numerous examples of unsubsidized crop insurers that offer cover against perils like flood, hurricanes etc. and that manage the covariate-risk problem by reinsurance with international reinsurers and prudent management of reserves (Roberts and Dick 1991: 3, 7, 11). The covariate-risk problem is therefore not the reason why unsubsidized multiple-peril/all risk crop insurance is virtually impossible. It is other factors that count.

The first important point is that the operating costs of hail insurance are considerably lower than the operating costs of multiple-peril/all-risk crop insurance. For premium calculation a hail insurer only needs information about the regional probabilities of hailstorms and their effects on the insured crops. The all-risk or multiple-peril crop insurer faces a much more daunting task. To avoid severe problems of adverse selection, he has to estimate yield distributions for a large number of agro-climatic regions. These yield distributions depend on a multitude of climatic and meteorological factors. Procuring the data and performing the actuarial calculations for this is quite expensive. Premium calculation for all-risk and multiple-peril crop insurance is therefore much more expensive than for hail insurance (Binswanger 1986: 77-78; Hildebrandt 1988: 281).

A second important point is that hail damages occur less often than the loss events of multiple-peril/all-risk crop insurance; they are also easily verifiable and measurable. With all-risk or multiple-peril crop insurance, there are perils for which it is more difficult to

verify that a loss has occurred and to measure the size of the damage. As a consequence, regulating damages is less costly for hail insurance than for all-risk or multiple-peril crop insurance (Roberts and Dick 1991: 31; Meier 1997).

All in all, one can conclude that operating costs are much higher for an all-risk or multiple-peril crop insurer than for a hail insurer. An unsubsidized all-risk or multiple-peril crop insurer who would have to charge cost-covering premiums would therefore have to include in his premiums operating-cost loadings that are much higher than in the case of hail insurance.

Things are precisely the other way round when it comes to the benefit that agricultural enterprises can draw from insurance. In the case of hail insurance, this benefit is high (provided of course that there is significant hail risk), because it is either impossible or extremely expensive to protect a crop from hail damage (Quiggin 1994: 121; Roberts and Dick 1991: 46; Frohberg 1997; Siemer 1997). Given the comparatively low cost of hail insurance, it is therefore possible to organize cost-covering hail insurance.

Things are different with all-risk or multiple-peril crop insurance. Multiple-peril/all-risk crop insurance that covers yield risk in general (or comes quite close to doing so) covers risks against which agricultural enterprises can insure themselves, e.g. through crop diversification or technological means such as irrigation systems. The fact that – maybe few exceptions apart – no agricultural enterprise seems to be ready to pay a cost-covering premium for all-risk or multiple-peril crop insurance is a clear indicator that these on-farm risk-management tools are economically more advantageous than all-risk or multiple-peril crop insurance that is offered at cost-covering rates. In other words: multiple-peril/all-risk crop insurance is worth less than it costs (Wright and Hewitt 1994: 90-95).

IMPLICATIONS FOR THE DESIGN OF CROP INSURANCE IN RUSSIA

Our discussion implies that there are no convincing economic reasons for retaining the Soviet all-risk crop insurance system in a reformed form. The already moribund system should be abolished and, as in the Czech Republic, replaced with a system of crop insurance that restricts its coverage to those perils for which cost-covering crop insurance is part of the optimal risk-management strategies of a considerable number of agricultural enterprises. This is most likely to be the case for perils that can cause high losses and for which self-insurance technologies are unavailable or ineffective. Subsidization can only be justified for operating-cost subsidies if the bad state of transport and communications infrastructure drives up operating costs, making otherwise beneficial insurance too expensive for agricultural enterprises. But one must be careful to ensure

that these subsidies do not become one of the many avenues to subsidize agriculture.

REFERENCES

- BINSWANGER, H. P.: Risk Aversion, Collateral Requirements, and the Markets for Credit and Insurance in Rural Areas. In: HAZELL, P. (ed.): Crop Insurance for Agricultural Development, Issues and Experience. Baltimore/London 1986: 67–86.
- CHAMBERS, R. G.: Insurability and Moral Hazard in Agricultural Insurance Markets. *Am. J. Agric. Econ.*, 71, 1989: 604–616.
- Česká pojišťovna: Annual Report and Balance Sheet 1990. Prague 1990.
- Česká pojišťovna: Annual Report 1992. Prague 1992.
- Česká pojišťovna: Annual Report 1993. Prague 1993.
- Česká pojišťovna: Annual Report 1994. Prague 1994.
- Česká pojišťovna: Annual Report 1996. Prague 1996.
- FAO: Crop Insurance Compendium 1991. Rome 1991.
- FROHBERG, K.: Personal Communication. 1997.
- Goskomstat Rossii: Sel'skoe chozyaistvo Rossii. Moscow 1995.
- HILDEBRANDT, B.: Hagelversicherung. In: FARNY, D. – HELTEN, E. – KOCH, P. – SCHMIDT, R. (eds.): Handwörterbuch der Versicherung. Karlsruhe 1988: 279–281.
- KNIGHT, T. O. – COBLE, K. H.: Survey of U.S. Multiple Peril Crop Insurance Literature Since 1980. *Rev. Agric. Econ.*, 19, 1997: 128–156.
- MEIER, T.: Personal Communication. 1997.
- MIRANDA, M. J. – GLAUBER, J. W.: Systemic Risk, Reinsurance, and the Failure of Crop Insurance Markets. *Am. J. Agric. Econ.*, 79, 1997: 206–215.
- NELSON, C. H. – LOEHMAN, E. T.: Further Toward a Theory of Agricultural Insurance. *Am. J. Agric. Econ.*, 69, 1987: 523–531.
- QUIGGIN, J.: The Optimal Design of Crop Insurance. In: HUETH, D. L. – FURTAN, W. H. (eds.): Economics of Agricultural Crop Insurance: Theory and Evidence. Boston/Dordrecht/London 1994: 115–134.
- ROBERTS, R. A. J. – DICK, W. J. A. (eds.): Strategies for Crop Insurance Planning. FAO Agricultural Services Bulletin 86, Rome 1991.
- SIEMER, J.: Personal Communication. 1997.
- SKEES, J. R. – REED, M. R.: Rate-Making and Farm-Level Crop Insurance: Implications for Adverse Selection. *Am. J. Agric. Econ.*, 68, 1986: 653–659.
- VILHELM, V.: Zemědělské pojištění v tržní ekonomice – problémy a možná řešení. *Pojistné rozpravy*, 1996 (9): 73–82.
- VOROGAEV, V.: Sovershenstvovanie kreditovaniya i strakhovaniya sel'skikh tovaroproizvoditelei. APK: ekonomika, upravlenie, 1996 (11): 63–67.
- WILDERMUTH, A.: Which Form of Crop Insurance for Russia? IAMO Discussion Paper, forthcoming 1997.
- WRIGHT, B. D. – HEWITT, J. A.: All-Risk Crop Insurance: Lessons From Theory and Experience. In: HUETH, D. L. – FURTAN, W. H. (eds.): Economics of Agricultural Crop Insurance: Theory and Evidence. Boston/Dordrecht/London 1994: 73–112.
- ZADKOV, A.: Razvitie sistemy sel'skokhozyaistvennogo strakhovaniya. APK: ekonomika, upravlenie, 1997 (1): 45–52.

Arrived on 8th December 1997

Contact address:

Andreas Wildermuth, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, 06112 Halle (Saale), Germany, Tel.: +49/345 5008116, Fax: +49/345 5126599, E-mail: wildermuth@iamo.uni-halle.de

Fakulta ekonomiky a manažmentu
Slovenskej poľnohospodárskej univerzity v Nitre

Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora

Poradenské, informačné a vzdelávacie centrum
– záujmové združenie v Nitre

II. Medzinárodné vedecké dni '98

na tému

**PODNIKANIE V POĽNOHOSPODÁRSTVE
A ROZVOJ REGIÓNOV**

Nitra, 27.–29. 5. 1998

VERTIKÁLNÍ STRATEGICKÉ ALIANCE: TEORETICKÁ VÝCHODISKA A FAKTORY ÚSPĚŠNOSTI¹

VERTICAL STRATEGIC ALLIANCES: THEORETICAL RATIONALE AND SUCCESS FACTORS

I. Tichá

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRAKT: Přínos vertikálních strategických aliancí je v článku dokládán pomocí teorie transakčních nákladů. Zkušenosti z vytváření vertikálních strategických aliancí na základě případových studií zpracovaných pro Agri-Food Competitive Council v Guelphu jsou zobecněny do faktorů podmiňujících úspěšnost VSA.

vertikální strategická aliance, vertikální integrace, transakční náklady, faktory úspěchu

ABSTRACT: Benefits of vertical strategic alliances is explained using transaction costs theory. Experience and outcomes from forming vertical strategic alliances based on case studies produced for Agri-Food Competitive Council in Guelph are described in a form of VSA success factors.

vertical strategic alliance, vertical integration, transaction costs, success factors

ÚVOD

Blížící se vstup České republiky do Evropské unie je českou podnikatelskou sférou vnímán nejednoznačně. Zatímco ti ambicióznější s ním spojují zejména nové příležitosti plynoucí z rozšířeného trhu, ostatní vnímají hlavně ohrožení ve smyslu zostřené konkurence. V jednom se však raně kapitalističtí podnikatelé shodují: obě skupiny očekávají zesílení boje a to jak v ofenzivě, tak v defenzivě. Dosavadní zkušenosti naznačují, že jen v ojedinělých případech volí spolupráci jako prostředek k posílení vlastní konkurenceschopnosti. Tento článek je proto příspěvkem ke konceptu „konkurence prostřednictvím spolupráce“ a nabízí vertikální strategické aliance jako jedno z možných řešení napjatých dodavatelsko-odběratelských vztahů.

METODIKA

Tento článek je založen na dvou hypotézách o vertikálních strategických aliancích (VSA):

- 1) Úspěšné VSA nejsou vztaženy k určitému typu trhu, odvětví nebo podnikání.
- 2) Existují určité faktory, na nichž je úspěch VSA bezprostředně závislý.

Tyto dvě hypotézy jsou ověřovány pomocí následujících metod:

- Teorie transakčních nákladů zdůvodňuje výhodnost VSA bez ohledu na trh, odvětví nebo typ podnikání.
- Případové studie z českého a kanadského agrobyznysu jsou východiskem pro odvození obecných faktorů úspěchu VSA.

OVĚŘENÍ HYPOTÉZ

Transakční náklady

Strategické aliance jsou vztahy spolupráce mezi dvěma nebo více nezávislými organizacemi, které se rozhodly pracovat společně na realizaci společného cíle. Mohou to být jak vertikální, tak horizontální vztahy, vždy se však jedná o dobrovolnou spolupráci a na rozdíl od vertikální integrace nebo fúze se netýkají majetkové účasti. Motivaci však mají VSA a vertikální integrace stejnou: v obou případech je významnou hybnou silou snižování transakčních nákladů. Transakční náklady jsou náklady na hledání, vyjednávání, kontrahování a monitorování obchodních transakcí. I podniky, které mají informace o současných cenách, kvalitě a službách, čelí rizikům a nejistotám spojenými s budoucím vývojem. Tato rizika mohou snižovat uzavíraním kontraktů – což samo o sobě generuje transakční náklady – a ani nejlepší smlouvy nemohou podnikatelská rizika úplně vyloučit. Protože existují různé zdroje

1 Příspěvek přednesený na konferenci „Agrární perspektivy VI: Agrární obchod a evropská integrace“. ČZU Praha 1997.

původu transakčních nákladů, existují i různé způsoby jejich snižování.

Kupci mohou snižovat své transakční náklady zúžením počtu dodavatelů anebo zavedením efektivní výběrové procedury. Dodavatelé mohou na snižování transakčních nákladů také získat. Ze dvou dodavatelů, kteří nabízejí zboží ve stejné kvalitě a za stejnou cenu, si odběratel vybere toho, který dokáže snížit jeho transakční náklady, což mohou udělat např. budováním důvěryhodnosti a spolehlivosti, udržováním kvality na vysoké úrovni. Většina těchto faktorů snižuje transakční náklady odběratele, dodavatel však může získat tím, že sníží marketingové náklady, zvýší odbyt a získá těsnější kontakt s odběratelem. Kromě toho poskytují VSA další výhody zvláště pro malé podniky, např. přístup k lidským zdrojům, myšlenkovému bohatství, novým trhům.

Je-li snižování transakčních nákladů jedním z motivů pro vznik VSA, pak je možné na základě jejich charakteru doložit, že se neváží na žádná specifika a nepředurčují tak vznik VSA pouze ve vybraných odvětvích nebo typech podnikání. Řada případových studií, které VSA ve světě popisují, je pak praktickým dokladem toho, že se s VSA lze setkat snad ve všech oborech lidské činnosti spojené s podnikáním.

Faktory úspěšnosti VSA

Případové studie zabývající se VSA v kanadském agrobyznysu (Van Duren 1993) posloužily jako základ pro zobecnění faktorů, které jsou nezbytné pro úspěch VSA. Tyto faktory úspěchu jsou nyní v rámci výzkumného projektu „Strategické aliance: nástroj řízení ke zvýšení konkurenceschopnosti českých zemědělských podniků“ zpracovávány na katedře řízení PEF ČZU v Praze.

Případové studie dokládají, že existují některé klíčové faktory, bez nichž nemůže být VSA úspěšná. Detaily a taktika spojená s uplatňováním těchto principů se může v různých situacích lišit, základní principy však zůstávají stejné:

- V žádném případě popisovaném ve studiích nebyla zaznamenána snaha o vertikální integraci. Přednosti spolupracujícího partnera byly respektovány jako takové, podniky neměly zájem je koupit, naopak vyjadřovaly přesvědčení, že samostatnost těsně spolupracujícího subjektu zaručuje dodržování kvalitativních norem.
- Ve všech případech byly zaznamenány extenzivní výměny informací. Informace obvykle přesahovaly rámec specifikací dodávek, dodavatelé byli často vtahováni do procesu uspokojování potřeb konečného

zákazníka. Zaměřeni na konečného zákazníka také poskytovalo objektivní kritéria spolupracujícím partnerům pro případy neshody nebo odlišného přístupu.

- Vzájemná důvěra je důležitým předpokladem úspěšných VSA. Tato důvěra se projevovala v několika aspektech:
 - důvěra odběratele sdílet svůj marketingový plán s dodavatelem bez obavy, že bude vyrazen konkurentům odběratele (charakter dodavatele);
 - důvěra v pravidelnost a spolehlivost dodávek ve smluvené kvalitě a množství (schopnosti/kompetence dodavatele);
 - důvěra ve schopnost odběratele setrvat v podnikání a poskytnout tak dodavateli určitou jistotu.

ZÁVĚRY A DOPORUČENÍ

Článek je založen na dvou hypotézách o VSA. Tyto hypotézy nebyly ověřovány statisticky, ale na podporu těchto hypotéz byly použity ekonomické teorie a případové studie. Jak teorie, tak případové studie dokládají, že na tvorbě VSA mohou podniky získat. Přínosem je snížení transakčních nákladů, udržování kvality bez nutnosti zvýšit náklady na kontrolu, vytvoření komplementárních vztahů mezi podniky, které mohou být využity při vývoji nových výrobků nebo ke vstupu na nové trhy. Úspěšné VSA nejsou vázány na specifický trh, typ podnikání, velikost podniku apod. Mohou být tudíž vytvářeny mezi jakýmkoliv podniky, které se pro tento typ spolupráce rozhodnou. Úspěch VSA je vázán na určité faktory, z nichž nejdůležitější v našich podmínkách je zřejmě vzájemná důvěra a ochota otevřeně a čestně sdílet informace. Dosavadní zkušenosti z výzkumu v ČR ukazují, že právě uzavřenost podniků, nespolehlivost v obchodních vztazích brzdí rozvoj jakýchkoliv forem spolupráce. Izolované podnikání je z mnoha důvodů dražší, vyčerpává management podniků, eliminuje přísun nových informací a rozvoj schopností v rámci podniků, a tak v samém konci snižuje jejich konkurenceschopnost.

LITERATURA

- HRON, J. – TICHÁ, I.: Ekonomické a právní aspekty vytváření strategických aliancí. PEF ČZU Praha, 1996.
- VAN DUREN, E. – HOWARD, W. H. – MCKAY, H.: Case studies on progressive buyer-supplier relationships. Agri-Food Competitiveness Council, Guelph, Ontario.

Došlo 8. prosince 1997

Kontaktní adresa:

Ing. Ivana Tichá, Česká zemědělská univerzita, 165 21 Praha 6-Suchbát, Česká republika, tel.: 02/24 38 22 60

MEZINÁRODNÍ VAZBY OBCHODU KÁVOU

COFFEE TRADE INTERNATIONAL RELATIONS

V. Jeníček

Czech University of Agriculture, Prague, Czech Republic

ABSTRAKT: Stať charakterizuje mezinárodní obchod kávou a jeho problémy, podstatné vlivy na produkci, obchod a ceny kávy ve světě včetně její druhové kategorizace. Formování trhu kávou po roce 1990 v České republice, velké obchodní firmy kávou v ČR – Tchibo, Kraft Jacobs, Douwe Egberts.

mezinárodní obchod kávou, produkce a prodej kávy, spotřeba kávy na obyvatele, trh kávy v ČR, zahraniční obchod kávou v ČR

ABSTRACT: The contribution characterizes international coffee trade and its problems, the substantial influences on production, trade and prices of coffee in the world including its sort categorization. Forming of coffee trade in the Czech Republic after the year 1990 and big coffee trade firms in CR – Tchibo, Kraft Jacobs, Douwe Egberts – is also included.

international coffee trade, coffee production and sale, coffee per inhabitant consumption, coffee market in CR, coffee foreign trade in CR

Káva je téměř výhradně pěstována a exportována rozvojovými zeměmi, z nichž celá řada je na tomto exportu značně závislá z hlediska devizových příjmů.

Nejvýznamnějšími trhy jsou ve vyspělých zemích, zvláště v USA a západní Evropě.

I když podíl domácí spotřeby na celkové světové produkci stoupl ze 13 % na počátku 60. let na 18 % počátkem 90. let, je stále přední exportní plodinou téměř ve všech pěstitelských zemích. Výjimky jsou v případě zemí jako je Kuba, Malajsie, Nigérie, Panama, Venezuela nebo Filipíny, kde je exportováno méně než 50 % produkce.

MEZINÁRODNÍ OBCHOD KÁVOU

Káva je vytrvalá plodina, která dává produkci až po 5–6 letech. Pružnost nabídky na trhu je velmi nízká, což je významné zejména pro ty země, jejichž ekonomika je na kávě závislá a kde produkce přichází hlavně od malovýrobců, kteří pokračují ve sběru, i když je nízká cena. Ovšem poptávka po kávě v řadě zemí stagnuje, v některých dovážejících zemích však pomalu roste.

Za takových podmínek vedou malé změny v nabídce k velkým fluktuacím a k cyklickým cenovým pohybům. V letech s vysokou cenou jsou producenti vedeni k tomu, aby zdokonalovali pěstování kávy, přestože toho řada zemí není schopna nebo se tomu brání. V obdobích nízkých cen většina producentů pokračuje v pěstování kávy, i když někteří větší výrobci mohou příležitostně diverzifikovat výrobu. Jenom výjimečně byla káva zničena a rostliny se likvidovaly, aby se uchovala přijatelná cena (tab. I).

Prostřednictvím této obecné reakce na světové ceny se uplatňuje tendence k hromadění zásob. Tato situace

bývá ovšem přerušena klimatickými vlivy (Brazílie, Kolumbie) a politickými nepokoji v některých producentních zemích. Při takových příležitostech ceny produkce rostou a klesají exportní příjmy produkujících zemí (obr 1). Krátkodobě tyto cenové vrcholy vytvářejí produkční kávový růst v jiných zemích (tab. II).

Nový růst po mrazech v Brazílii omezuje spotřebu nejen ve Spojených státech, ale i v Evropě, kde jsou spotřebitelé zvyklí platit vysoké ceny za prvotřídní kávové boby. Tento dopad na poptávku je ovšem zmírňován vysokými cenami čaje, který je nejbližší náhradou kávy, kromě různých podřadnějších druhů kávy a instantní kávy.

Světový trh s kávou není homogenním trhem, neboť existují dva hlavní druhy kávy: arabica a robusta, v nichž arabica je většinou preferována spotřebiteli pro svou jemnou chuť a nižší obsah kofeinu.

Pokud jde o zpracovatelské postupy, káva druhu arabica se dále dělí na pranou (nebo jemnou) a nepranou arabicu. Prává arabica se z méně zřejmých důvodů dělí na „kolumbijské jemné“ a „ostatní jemné“. Neexistuje žádná srovnatelná klasifikace pro druh robusta. Kromě těchto hlavních druhů jsou ještě určité druhy speciální, jako např. Jamajská modrá horská káva (arabica), která dosahuje nejvyšší ceny na speciálních trzích (Japonsko).

S kávou se rovněž obchoduje v různých stádiích zpracování jako např. zelené boby, pražené boby a instantní káva. Z celkového exportu rozvojových zemí tvoří instantní káva jen 4 % a pražená káva méně než 1 %. Všechny statistické údaje jsou převedeny na „ekvivalent zelených bobů“, tj. 1 kg rozpustné kávy na 3 kg zelených bobů.

Podíl kávy robusta se zvýšil z cca 1/5 v roce 1990 na více než 1/4 v roce 1995, což má vztah především

I. Káva zelená: plocha, výnosy, produkce – Green coffee: areas, yields, production

	Sklizňová plocha v tis. ha ¹				Výnosy v kg/ha ²				Produkce v tis. tun ³			
	1989-91	1993	1994	1995	1989-91	1993	1994	1995	1989-91	1993	1994	1995
Svět ⁴	11 184	10 529	10 577	10 494	542	550	528	534	6 057	5 794	5 583	5 603
Afrika ⁵	3 306	3 269	3 405	3 396	374	289	312	341	1 233	945	1 061	1 159
Jižní Amerika ⁶	1 712	1 774	1 867	1 920	684	638	607	644	1 168	1 132	1 133	1 238
Severní Amerika ⁷	4 804	4 056	3 845	3 661	555	659	615	585	2 664	2 671	2 366	2 142
Brazílie ⁸	2 900	2 259	2 096	1 898	520	566	623	490	1 505	1 279	1 306	930
Kolumbie ⁹	998	955	926	950	313	1 131	732	853	813	1 080	678	810
Asie ¹⁰	1 310	1 411	1 411	1 466	707	711	680	681	926	984	959	999
Oceánie ¹¹	52	50	50	51	1 305	1 327	1 311	1 288	66	62	65	65
Evropa ¹²					353							

Pramen – source: FAO Production Yearbook, Vol. 49, 1995

¹harvested area in thous. hectares, ²yields in kg per hectare, ³production in thous. tons, ⁴World, ⁵Africa, ⁶North America, ⁷South America, ⁸Brazil, ⁹Colombia, ¹⁰Asia, ¹¹Oceania, ¹²Europe

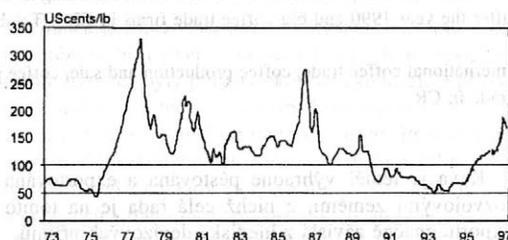
k rozmachu výroby instantní kávy, pro kterou je robusta výhodnější vzhledem ke své výtěžnosti rozpustné složky v 1 kg zelených bobů. I když se produkuje hlavně v Africe, bonifikuje se robusta rovněž z preferenčních tarifů evropské UIIC.

Čtyři komerční typy kávy jsou částečně navzájem nahraditelné a částečně se doplňují. Pražírny v různých spotřebitelských zemích mají typické národní směsi, které obvykle obsahují určitý větší podíl typů arabica, směs kolumbijských jemných a ostatních typů robusta. Složení se v jednotlivých zemích liší zejména v Evropě. Protože se pražírny snaží zachovat tyto směsi, mráz nebo exportní politika v Brazílii může mít výraznější vliv na cenu neprażené kávy typu arabica než na jiné typy kávy. Tím se vysvětluje, proč tato káva nižší kvality dosahuje v určitých obdobích vyšší ceny než jemné druhy.

Zelená káva se prodává buď za hotové a nebo na termínovaném trhu. Nejvýznamnější ceny kávy jsou ty, které jsou určeny na New Yorkském trhu. Káva se prodává rovněž v Londýně a Brémách. New Yorkské ceny udává F.O.B. ceny různých druhů kávy, které jsou pro vývozce nejzajímavější (obr. 1).

Kvóty pro brazilskou a kolumbijskou kávu jsou ovšem umělé, protože ve skutečnosti se všechna káva z těchto zemí prodává na základě kontraktů se zpracovateli v dovážející zemi (smlouvy o dodávkách nebo speciální dohody). Brazilci zaručují zpracovateli refundaci ve výši stejné jako je rozdíl mezi indikovanou cenou za nepraženou kávu typu arabica v den nákupu a 40–60% váženým průměrem indikovaných cen pro ostatní jemné druhy a robustu.

Na oplátku je zpracovatel povinen nakoupit určité množství kávy, což zajišťuje vyvážející zemi stabilní odbyt. Kromě toho se platí věrnostní bonus (prémie), vztažený na minimální obsah brazilské kávy (30–60%) použité ve směsi. Díky těmto podmínkám je cena placená za brazilskou a kolumbijskou kávu v normálních letech stejná, nebo něco málo nad cenou ostatních jemných druhů.



1. Trh se zelenou kávou; vývoj kontraktu New York „C“ – Green coffee market; development of the contract New York „C“

Dopravní sazby za kávu jsou stanoveny podle různých lodařských kartelů, které v obchodě převládají. Lodní tarify za tunu zelené kávy a celkové náklady na přepravu (z nichž vlastní doprava činí kolem 70 %, úrok 8 % a pojištění 7 %) dosahují podíl 2–3 %. I když většina dopravních lodí na kávu je ve vlastnictví úspěšných zemí, kolumbijská a brazilská společnost Federacafe a IBC vytvořily též svoje dopravní služby.

Nedostatek skladovacích prostor je stále pro řadu zemí produkujících kávu problémem. Ovšem skladovací kapacity se v posledních letech výrazně rozšířily ve spotřebitelských zemích a nyní se odhadují na dvojnásobné. V dovážejících zemích se obchodem s kávou zabývá řada obchodníků, zelenou kávu nakupují v producentůvých zemích dovozní agenti a v menší míře i zpracovatelé. Ve Spojených státech existuje kolem 100 dovozců zelené kávy a 200 zpracovatelských společností. První skupina, která zajišťuje 70 % totálních dovozů, realizuje zmíněných 100 dovozců.

Ti následně prodávají kávu zpracovatelům, specializovaným pražírnam a dalším prostředníkům. Během posledních 20 let se projevoval trend směrem ke koncentraci vlastnictví výrobních kapacit na pražení kávy a na instantní kávy v severní Americe, západní Evropě a mnoha dalších zemích. Čtyři firmy držely více než 50 % obchodu (a v řadě zemí celý obchod s instantní kávou). Mezi těmito firmami jsou i velké diverzifiko-

II. Káva zelená: import, export – Green coffee: import, export

	Import (tis. tun ¹)			Import (10 000 USD ²)			Export (tis. tun)			Export (10 000 USD)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
Svět ³	518 271	4 981 186	4 822 609	755 926	751 547	1 240 714	4 985 893	4 973 229	4 772 346	618 099	667 997	1 191 962
Afrika ⁴	123 734	163 950	168 269	13 228	19 385	40 845	908 735	840 168	739 936	88 420	96 238	151 714
Severní Amerika ⁵	1 439 594	1 231 300	1 068 475	197 572	177 597	287 731	860 955	997 716	946 033	124 035	143 438	206 338
USA	1 311 985	1 095 040	910 100	174 657	15 816	243 290	56 636	77 965	125 472	14 391	18 625	35 390
Jižní Amerika ⁶	55 373	54 903	45 398	5 772	6 266	11 542	2 125 402	1 911 081	1 744 356	237 634	239 901	475 500
Brazílie ⁷	412	5 968	4	2	220	6	1 020 511	964 524	871 426	97 434	106 600	222 034
Kolumbie ⁸			1		1	1	968 241	788 033	674 967	126 128	115 234	199 865
Asie ⁹	552 016	547 914	593 453	79 319	83 097	153 933	657 770	730 218	814 627	60 512	75 577	180 777
Evropa ¹⁰	2 835 568	2 846 691	2 806 581	440 624	438 767	709 002	377 235	433 170	461 710	100 107	103 373	156 772
Rakousko ¹¹	125 245	101 301	78 940	16 846	13 519	20 790	47 368	27 217	20 445	9 567	4 735	5 190
Belgie-Luc. ¹²	167 889	122 382	125 482	29 191	24 617	38 481	51 885	109 011	119 887	15 420	23 009	37 689
Francie ¹³	368 370	366 242	363 266	54 333	54 153	93 491	45 296	34 719	45 220	8 314	6 515	10 684
Německo ¹⁴	801 555	834 261	782 623	130 968	127 248	190 068	137 259	136 267	140 036	37 757	36 427	51 553
Itálie ¹⁵	267 678	326 639	319 829	37 693	44 646	70 688	23 046	29 302	35 094	11 123	11 374	17 628
Nizozemí ¹⁶	203 982	177 186	163 047	38 922	32 250	44 410	14 893	22 107	28 502	4 359	5 606	9 202
Španělsko ¹⁷	185 601	180 105	180 298	23 377	22 614	41 528	12 685	14 490	15 625	2 780	2 323	4 631
Švédsko ¹⁸	100 111	96 796	104 852	15 540	18 033	32 080	6 266	6 311	9 375	2 466	2 213	4 146
Velká Británie ¹⁹	128 702	138 447	142 864	20 431	24 469	42 283	9 044	9 419	10 371	2 153	2 027	3 521
Oceánie ²⁰	45 986	49 428	55 933	7 012	6 436	8 062	55 796	60 876	65 684	7 391	9 470	20 861

Pramen – source: FAO Production Yearbook. Vol. 49, 1995

¹in thous. tons, ²in ten thous. USD, ³World, ⁴Africa, ⁵North America, ⁶South America, ⁷Brazil, ⁸Colombia, ⁹Asia, ¹⁰Europe, ¹¹Austria, ¹²Belgium-Luxembourg, ¹³France, ¹⁴Germany, ¹⁵Italy, ¹⁶Netherlands, ¹⁷Spain, ¹⁸Sweden, ¹⁹United Kingdom, ²⁰Oceania

vané nadnárodní potravinářské společnosti, jako např. General Foods, Nestlé and Consolidated Food (včetně Douwe Egberts). General Foods a Procter and Gamble ovládají přes 75 % světových prodejů instantní kávy.

V mezinárodním obchodě je káva rozdělena do čtyř kategorií:

- I. Americké jemné arabiky (American Milds)
- II. Ostatní arabiky (African and Asian Milds)
- III. Neprané arabiky (Unwashed Arabicas)
- IV. Robusty (Robustas)

Podíl jednotlivých druhů kávy na celkové světové sklizni popisuje tab. III.

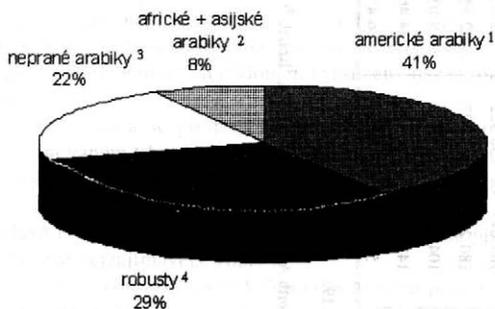
Na obr. 2 je znázorněn procentní podíl uváděných druhů.

III. Podíl jednotlivých druhů kávy na celkové sklizni (sklizen v 1000 pytlů po 60 kg) – Share of the individual coffee sorts in the total production (production in thous. sacks by 60 kg)

Skupina ¹	Roky ²		
	1990–92	1992–93	1993–95
Americké arabiky ³	38 384	34 813	33 585
Africké + asijské arabiky ⁴	7 020	6 720	6 720
Neprané arabiky ⁵	25 804	18 575	22 025
Robusty	27 044 ⁶	24 325	25 985
Celkem	98 252 ⁷	84 226	88 315

Pramen – source: Zpráva společnosti Bernhard Rothfors GmbH

¹group, ²American Milds, ³African and Asian Milds, ⁴unwashed Arabicas, ⁵robustas, ⁶total



2. Podíl jednotlivých druhů kávy na světové produkci – Share of the individual coffee sorts in the total world production

Pramen – source: Bernhard Rothfors, 1996

¹American Milds, ²African and Asian Milds, ³unwashed Arabicas, ⁴robustas

ZMĚNY NA TRHU KÁVY ČR

V předlistopadovém bývalém Československu bylo pražení a balení kávy výsadou státního podniku Balířny obchodu. Byl založen roku 1958 a působil do konce roku 1990. Měl devět závodů na území bývalého Československa, z nichž šest upravovalo dováženou zelenou

kávu. Výhradním dovozcem kávy pro bývalé Československo byl Koospol. Dovozy v minulosti dosahoval 35 tisíc tun ročně. Vlivem stimulace poptávky se očekává dále rostoucí trend.

Všechny pražírny s.p. Balířny obchodu míchaly, pražily a pod stejnými obchodními značkami distribuovaly ve svých oblastech v podstatě stále stejné směsi kávy. K 1. lednu 1991 podnik rozdělením na jednotlivé závody zanikl a o osamostatněné pražírny kávy se začaly zajímat zahraniční společnosti. V rámci privatizace získala většinový podíl v největší z nich – firma Tchibo; rozeštvěný nový provoz v Praze společnost Douwe Egberts a ve Vlašském Meziříčí zakotvila Kraft Jacobs Suchard. Jedinou významnější pražírnu v České republice bez zahraničního kapitálu zůstal bývalý závod Roudnice nad Labem a.s. BASK a Balířny obchodu Praha.

O zbytek trhu se dělí několik malých soukromých pražičů, kteří se snaží soutěžit nižšími cenami. Protože však nakupují zelenou kávu v daleko menších množstvích než jejich velcí konkurenti, dosahují nižších cen pouze nižší kvalitou směsi a používáním podstatně levnějších obalů a postupů balení (u velkých producentů kávy připadá na spotřební balení v průměru 20 % prodejní ceny).

Nelze jim proto předpovídat snadnou budoucnost, mohou být pouze doplňkem velkých.

Tchibo

Tchibo je německá rodinná firma s ústředím v Hamburku. Na trhu kávy v SRN zaujímá druhé místo. Její zvláštností je vlastní síť prodejen v centrech větších měst, ve kterých kombinuje prodej všech svých značkových druhů kávy v různém balení s nabídkou občerstvení a s úzkým výběrem spotřebního zboží. Vedení firmy rychle odhadlo nové možnosti obchodu s kávou v postkomunistických zemích a v září 1991 založilo v Hamburku Tchibo International, s.r.o. Jejím úkolem je budovat s dlouhodobou perspektivou postavení společnosti. Konkrétními výsledky jsou dceřinná společnost Tchibo Praha, spol. s.r.o., Tchibo Budapest a Tchibo Warszawa, s.z.o.o. (V důsledku rozdělení Československa též Tchibo Slovensko, s.r.o.).

Významnou součástí činnosti firmy jsou služby pro gastronomii a velkospotřebitele: Café Service. Patří k nim především nabídka speciálně mleté kávy (pro kávovary) ve velkém balení, ale také kávovarů, filtrů do kávovarů, hygienicky baleného cukru a porcované smetany do kávy. Do bývalého Československa vstoupila Tchibo z velkých zahraničních výrobců kávy první. V dubnu 1991 byla založena Tchibo Praha, spol. s.r.o., a v červnu se objevily dva druhy její kávy na trhu. (Byly již praženy a baleny na základě kooperační smlouvy na strojích firmy Tchibo v Balířnách Jihlava). Firma Tchibo také jako první z velkovýrobců a distributorů kávy dala poznat, co je intenzivní reklama – zejména v televizi. Její nástup byl skutečně impozantní. Rozdíl v balení a prezentaci jejich výrobků oproti

nenáročným postupům monopolních Balíren obchodu byl očividný a lákavý. Za půl roku od uvedení na trh byly prodány dva miliony kg kávy, tj. 20 milionů sáčků Tchibo Le Café. Tchibo se stala v roce 1991 nejznámější značkou v bývalém Československu.

Prvenství v příchodu však bylo vykoupeno nemalými potížemi. V roce 1991 v ČR totiž došlo k převratným změnám v maloobchodní síti a téměř k úplnému rozkladu státního velkoobchodu. Společnost Tchibo zde nenacházela spolehlivé velkoobchodní partnery a musela většinou jednat přímo s maloobchodníky, přičemž neplaticí odběratelé nebyli vzácností. Větším prodejním poskytovala zdarma prodejní gondoly a věže k vystavení své kávy, všem odběratelům pak propagační materiály a pořádala ochutnávkové akce v prodejních.

V krátké době zavedlo do prodeje její kávu více než 20 tisíc obchodníků. Dnes již Tchibo spolupracuje s nově vytvořeným soukromým potravinářským velkoobchodem, má však také svou síť obchodních zástupců, své speciální prodejny s obzerstvením a zvláštní nabídkou spotřebního zboží. Rozvíjí též služby restauracím a kavárnám Tchibo Café Service.

S výjimkou dovážené rozpustné kávy jsou všechny v ČR nyní nabízené druhy připravovány v s.s. Balírny Tchibo Jihlava.

Douwe Egberts

Douwe Egberts patří k nejstarším značkám kávy v Evropě. Rodinnou firmu založil v roce 1753 holandský obchodník Egbert Douwes, který v malém obchodu v severoholandském městečku Joore prodával kávu, čaj a tabák dovážené z Dálného Východu. Podnik, vlastněný po sedm generací výhradně členy rodiny, se úspěšně rozvíjel v jednu z největších evropských pražírny kávy. K podstatnému růstu podniků došlo po 2. světové válce, kdy se vypracoval na největšího holandského výrobce kávy, čaje a tabáku. Jeho expanze na mezinárodních trzích dosáhla současně rozměry teprve po zakoupení firmy americkou společností Sara Lee/DA, kdy se dostala mezi čtyři největší producenty pražené kávy na světě.

Ročně zpracovává více než 200 tisíc tun zelené kávy, z toho 90 % na mletou kávu a zbytek na instantní kávu a kávový koncentrát, nebo jej nabízí jako praženou zrnkovou kávu. Své kávové směsi přizpůsobuje Sara Lee/DA chuti místních zákazníků a prodává je v různých zemích pod rozličnými značkami: Douwe Egberts v Nizozemsku, Belgii, Velké Británii a nyní i v ČR, Maison du Café ve Francii a Merlid v Dánsku. Instantní káva je nabízena pod značkami Moccona, Marcella a D. E. Bonate.

Vedle pražení a obchodu s kávou, které jsou nejvýznamnější činností Sara Lee/DA, se společnost ještě zabývá prodejem, případně výrobou čaje, tabáku, nápojů a dalších potravin, ale také potřeb pro domácnost a osobní hygienu. Její roční obrat je odhadován zhruba na 4 mld. USD.

V roce 1992 zakoupila Sara Lee/DA Pražírny a balírny Praha, podnik s 200 zaměstnanci a obratem kolem 1,5 mld. Kč. Dostavěla a dovybavila rozestavěnou balírnu a pražírnu a zvýšila kvalitu úpravy kávy. A také o tom dala vědět spotřebitelé obci podobnou reklamní akcí jako Tchibo.

Podnik Balírny Douwe Egberts postupně zvyšuje svůj podíl na trhu kávy v České republice nabídkou druhů navazujících na tradiční místní směsi, má rovněž zvláštní službu pro gastronomické podniky.

Kraft Jacobs Suchard

Kraft Jacobs Suchard je ze zahraničních výrobců kávy v ČR zatím kapitálově nejsilnější. Vznikla v roce 1993 splynutím Kraft General Foods Evropy a Jacobs Suchard. Nová společnost je evropskou jednotkou Kraft General Foods, což je druhý největší potravinářský komplex na světě a je součástí Philip Morris Companies Inc., což je vůbec největší společnost v oblasti baleného zboží. Ústředí firmy Kraft Jacobs Suchard je v Curychu, ale 78 výrobních zdrojů je v 17 evropských státech, nyní též v České republice (Jacobs Suchard Dadák, a.s.) a na Slovensku (Figaro, a.s.). Odhadovaný obrat firmy se pohybuje kolem 9 mld. USD, z toho připadá na kávu 32 %, na cukrovinky 31 %, na sýry 14 % a ostatní 23 %.

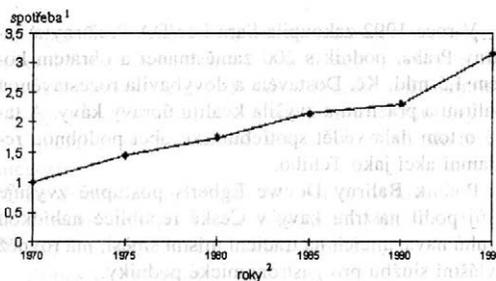
V prodeji kávy je Kraft Jacobs Suchard na prvním místě v Německu, Rakousku, Dánsku, Francii a Švédsku a na druhém místě Itálii, Velké Británii a v Řecku. Daleko nejsilnější postavení na trhu kávy zaujímá v Německu, kde prodává 33 % své celkové produkce. Na český trh vstoupila společnost (oproti Tchibo a Douwe Egberts) s určitým zpožděním, ale dá se očekávat, že se se svým současným postavením dlouho nespokojí. V létě 1993 byla v ČR ustavená spol. s.r.o. Kraft Jacobs Suchard Dadák, což je její společný podnik s restituenty pražírny kávy ve Valašském Meziříčí.

V ČR nyní připravuje a ze skladu ve Zlíně dodává pod značkou Jacobs řadu druhů své kávy a navíc pokračuje v nabídce tradičních druhů z meziříčské pražírny.

SPOTŘEBA KÁVY VE SVĚTĚ A ČR

Spotřeba kávy v ČR je ve srovnání se západoevropskými státy poměrně nízká, ve srovnání s ostatním světem však na tom je lépe. V přepočtu na ekvivalent zelené kávy to představuje průměrnou roční spotřebu na osobu přibližně 2,9 kg kávy, nejsou však vzaty v úvahu „turistické“ dovozy ani vývozy kávy. V současné době již káva dovezená českými turisty ze zahraničí nepředstavuje významný podíl na celkové spotřebě jako před lety, kdy se podle střízlivých odhadů podílela až 20 %. Pokud by se se připočetla spotřeba kávy rozpustné, dostala by se na úroveň přibližně 3 kg.

Konzumace kávy v ČR měla dlouhodobě vzestupný trend. Meziroční přírůstky spotřeby činily v posledních zhruba patnácti letech kolem 3 %. V polovině 60. let se



3. Průměrná spotřeba kávy v letech 1970–1995 (v kg/osobu) – Average coffee consumption in the years 1970–1995 (kg per head)

Pramen – source: Český kávový svaz

Pozn. – note: Údaje z let 1970–1990 jsou za Československo, rok 1995 za ČR – Data regarding the years 1970–1990 apply to Czechoslovakia, the year 1995 to CR

v ČR spotřebovalo pouze 0,7 kg kávy na osobu (tj. stejně jako v roce 1937). O deset let později to bylo zhruba 1,4 kg, v roce 1980 již 1,8 kg, v polovině osmdesátých let 2,1 kg, v roce 1990 dosáhla spotřeba výše 2,3 kg na osobu za rok a v roce 1995 přes 3,0 kg (obr. 3).

Světovými rekordmanky ve spotřebě kávy jsou severské země. Finové podle údajů z počátku devadesátých let spotřebují ročně 12,9 kg kávy na osobu za rok, následuje Švédsko s 11,9 kg a Dánsko s 10,1 kg na osobu.

Z českých sousedů jsou největšími spotřebiteli Rakušané, kteří zkonzumují 10,4 kg kávy, v SRN je to 7,4 kg, v Maďarsku 3,5 kg, v Polsku 1,1 kg (vliv čaje) a na Slovensku přibližně 2 kg. Vysoká spotřeba je rovněž v zemích Beneluxu – v Nizozemí 10,3 kg a Belgie a Lucembursku 5,3 kg; ve Švýcarsku 8,2 kg. V ostatních západoevropských zemích se spotřeba pohybuje mezi 3 až 6 kg na osobu ročně (Itálie 5,1, Francie 5,5, Španělsko 4,2, Portugalsko 3,0, Řecko 3,8). Poměrně nízká je spotřeba ve Velké Británii – pouze 2,5 kg, což je opět dáno konkurencí čaje. Ve východní Evropě se zkonzumuje méně než 1 kg kávy na osobu ročně. Největším konzumentem kávy, co do celkového množství, jsou USA, které dovážejí ročně kolem 25 % z celkového dovozu kávy. Jejich spotřeba na osobu však představuje pouze 4,6 kg ročně. USA jsou jednou z mála zemí, kde spotřeba kávy zaznamenává dlouhodobý pokles.

V produkčních zemích je spotřeba kávy kupodivu trvale na nízké úrovni, zpravidla nižší než v ČR. Ve většině afrických a asijských zemí je spotřeba zanedbatelná, poněkud výraznější je v Latinské Americe. V Brazílii se spotřebuje ročně na osobu přibližně stejné množství kávy jako v ČR.

Pokud jde o strukturu spotřeby, podíl rozpustné kávy v ČR je přibližně 3–5 % z celkové spotřeby, což lze označit za slabší evropský průměr. Ve spotřebě rozpustné kávy vynikají Velká Británie (přes 90 % z celkové spotřeby), Švýcarsko (30 %), Španělsko (20 %) a Francie (14 %). Spotřeba rozpustné kávy v ostatních evropských zemích je nižší než 10 %. Poměrně vysoký podíl rozpustné kávy na celkové spotřebě byl zaznamenán v posledních desetiletích v bývalém SSSR. Vysoký

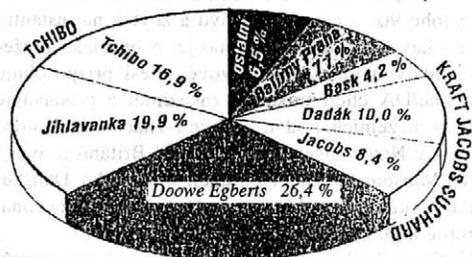
podíl rozpustné kávy na celkové spotřebě kávy je i v USA, Kanadě a v Japonsku. Poměrně špatně je na tom spotřeba kávy bezkofeinové, v ČR činí méně než jedno procento z celkové spotřeby, zatímco v západní Evropě se pohybuje kolem 10 %.

Způsob přípravy kávy v ČR je společně s Polskem pokládán za raritu. Český „turek“ je ve světě naprosto neobvyklý a s originálním způsobem přípravy turecké kávy má jen málo společného. Ostatní evropské země dávají přednost buď kávě překapávané, či filtrované (sever a západ), nebo espresso (jih). Příprava kávy českým způsobem se ve světě používá pouze pro účely degustací, neboť dává více vyniknout chuťovým a aromatickým vlastnostem kávy (negativním i pozitivním). Pro přípravu „turecké“ kávy ne konzumaci je proto zapotřebí používat skutečně kvalitních směsí.

Zatímco v 80. letech představoval podíl robust 5–15 % z celkového dovozu, nyní se odhaduje kolem jedné třetiny. Zatímco severské státy robusty s výjimkou Dánska (18 %) téměř nedovážejí, podíl robust v jižní Evropě, ve Velké Británii, Francii, Rakousku a Maďarsku se pohybuje mezi 40 až 60 %. V zemích Beneluxu je tento podíl přibližně stejný jako v ČR. Poměr mezi robustami a arabikami je dán jednak tradicí a chuťovými zvyklostmi, jednak způsobem přípravy kávy – espresso umožňuje vyšší podíl robusty.

Na českém trhu dnes působí několik desítek pražírny kávy. Největší tři pražírny, vesměs se zahraniční kapitálovou účastí, vyrábí kolem 80 % celkové české produkce pražené kávy v posledních letech (obr. 4). Tento stav připomíná situaci v některých jiných zemích, například v Belgii, která je počtem obyvatel srovnávána s Českou republikou (i když spotřeba kávy je vyšší), kde vedle sebe působí rovněž velké, střední a malé pražírny a všechny si najdou své zákazníky.

Podle dlouhodobých průzkumů společnosti Amer Nielsen se podíl značky Tchibo pohybuje od roku 1996 do současnosti v rozmezí 33,3 až 37,7 % podílu na tuzemském trhu. Ve stejném období se podíl společnosti Kraft Jacobs Suchard (značky Jacobs a Dadák) pohyboval v rozmezí 16,5–19,6 % a podíl Douwe Egberts činil kolem 24,2 až 28,4 %.



4. Podíl značek na trhu kávy ČR (pražená káva, leden až květen 1997) – Share of individual trade marks CR on the coffee market (roasted coffee, January to May, 1997)

Pramen – source: Amer Nielsen

I přes růst cen spotřeba kávy v ČR stoupá. Český kávový svaz ve svém odhadu roku 1995 uvádí průměrnou spotřebu (v ekvivalentu zelené kávy) 3,1 kg na hlavu a rok. Je to o 0,8 kg více než v roce 1990.

Odborníci část přírůstků připisují na vrub rozdělení federace, na Slovensku je totiž konzumace nižší. Česká republika však v pití kávy zdaleka nevede v evropské tabulce, jak již bylo uvedeno. Prim drží severské státy, kdy se roční spotřeba pohybuje mezi 10 až 12 kg. Pozadu nejsou ani Němci a Rakušané, kteří spotřebují 7 až 8 kg na osobu. Experti však nezapomínají zdůraznit, že západní Evropa v daleko větší míře konzumuje překapávanou kávu a podstatně méně „turka“.

Nejvíce kávy se do ČR dováží překvapivě z Indie (tab. IV). Teprve po ní následuje Uganda, Honduras, Kolumbie a Brazílie. V ČR je nyní téměř 50 pražírén, plných 90 % trhu však mají pod kontrolou společnosti Douwe Egberts, Tchibo, Jacobs a BASK.

IV. Dovoz kávy do České republiky – Coffee imports to the Czech Republic

1996	mil. Kč	tuny
Celkem ¹	2 086,6	31 253,7
Indie ²	570,7	9 268,4
Uganda	228,6	4 188,9
Honduras	163,9	2 123,6
Kolumbie ³	134,6	1 544,4
Brazílie ⁴	111,4	1 729,7
Německo ⁵	86,2	978,5
Peru	77,2	1 091,0
Madagaskar ⁶	75,3	1 334,1
Salvador	72,3	886,5
Nikaragua ⁷	70,2	896,0
Vietnam ⁸	58,1	1 089,9

Pramen – source: J. Vološin, VÚZE Praha

¹total, ²India, ³Colombia, ⁴Brazil, ⁵Germany, ⁶Madagascar, ⁷Nicaragua, ⁸Vietnam

ZÁVĚRY

Poslední vývoj na trhu kávou ve světě se ukázal dramatickým. Ceny kávy na trhu za posledních patnáct let se zdají být varovným signálem pro všechny strany. Krátkodobá nabídka zůstává sice na přijatelné úrovni, ale z dlouhodobého hlediska jsou současné ceny nerealné. V mnoha státech, zvláště v USA, Německu, ale i ve Francii s Španělsku se používá nízkých cen jako taktiky k ovládnutí trhu. Ceny některých výrobců však neodpovídají nákladům jejich produkce, dochází pak ke zvýšení cen pro spotřebitele, protože výše zmíněná situace je z ekonomického hlediska trvale neudržitelná.

Kontaktní adresa:

Doc. Ing. Vladimír Jeníček, DrSc., Česká zemědělská univerzita, 165 21 Praha 6-Suchdol, Česká republika, tel.:02/24 38 25 02

Na druhé straně pro pěstitele je cena kávy tak nízká, že pokud nedojde ke vzestupu jejich cen, musí nutně poklesnout kvalita produkce. Ceny totiž sotva pokrývají náklady na běžnou produkci, přičemž chybějí prostředky na hnojení, chemické ošetření a rozvoj plantáží.

K vyřešení obtížné situace na světovém trhu by mohly také přispět východoevropské země, u nichž je spotřeba kávy zatím relativně na nízké úrovni. Západní kávové firmy se již začaly orientovat na tyto transformující se ekonomiky a jsou realizovány rozsáhlé akce na razantní vstup na trhy těchto zemí. Žádná ze světových firem nechce promarnit svoji historickou šanci, jež se nyní nabízí, protože stimulace poptávky ve východoevropských zemích, která je v porovnání se Západem stále velice nízká, může být jedním z významných impulsů ke stabilizaci světového trhu s kávou, včetně stimulu k jistému růstu její produkce.

Roční spotřeba kávy je v západní Evropě až čtyřikrát větší než v tuzemsku.

Na domácím trhu kávy, za kterou lidé loni utratili pět a půl miliardy korun, bojují firmy především mohutnou reklamou. Jde o vzácně stabilní trh se třemi zhruba stejně silnými partnery, kteří nevedou vražednou cenovou válku. Každý z nich je přitom podle statistik silný v regionu, kde má svou pražírnu a balírnu – Tchibo v Jihlavě a na jižní Moravě, Kraft Jacobs Suchard ve Valašském Meziříčí a na severní Moravě a Balírny Douwe Egberts v Praze a ve středních Čechách. Dva z nich přitom vsadili na strategii národních značek, kdy Kraft Jacobs Suchard prodává kávu Jacobs a Dadák, firma Tchibo zavedla Jihlavanku. Obě národní značky, sázející na tradici, se na prodejích firem podílejí ze šedesáti procent.

Za třemi mezinárodními giganty se s velkým odstupem drží především Balírny obchodu Praha a roudnická firma Bask. Naopak zcela propadla společnost Melitta, která vsadila na filtrovanou kávu, a zatím se příliš neprosadil ani Julius Meinl či Eduscho, které je dnes v rukou Tchiba.

LITERATURA

- Agricultura Tropica et Subtropica. ITSZ ČZU, Prague 1990–1995.
 FAO: Production Yearbook, Rome 1990–1995.
 International Coffee Yearbook. 1990–1995.
 International Trade and Third World Development. Green Wood Press London 1994.
 UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics. New York 1990–1995.
 World Bank Annual Report. New York 1990–1995.

Došlo 8. 12. 1997

Ústav zemědělských a potravinářských informací Praha

vydává

z pověření Ministerstva zemědělství České republiky a pod gescí České akademie zemědělských věd cclkem 10 vědeckých časopisů, které uveřejňují původní vědecké práce, vědecká pojednání, studie a přehledy zahraniční literatury z odvětví zemědělství, potravinářství a lesnictví. Časopisy jsou určeny především pracovníkům výzkumu, vysokých škol, vedoucím pracovníkům, odborníkům ve šlechtitelství a semenářství, plemenářství, ochraně rostlin, veterinářství, vývojových pracovištích zemědělské techniky, zemědělských staveb aj.

Rostlinná výroba (*Plant Production*)

Měsíčník, formát A4, počet stran 48, předplatné: celoroční Kč 744,-, jednotlivá čísla Kč 62,-

Czech Journal of Animal Science (*Živočišná výroba*)

Měsíčník, formát A4, počet stran 48, předplatné: celoroční Kč 744,-, jednotlivá čísla Kč 62,-

Zemědělská ekonomika (*Agricultural Economics*)

Měsíčník, formát A4, počet stran 48, předplatné: celoroční Kč 744,-, jednotlivá čísla Kč 62,-

Lesnictví – Forestry

Měsíčník, formát A4, počet stran 48, předplatné: celoroční Kč 744,-, jednotlivá čísla Kč 62,-

Veterinární medicína (*Veterinary Medicine – Czech*)

Měsíčník, formát A4, počet stran 32, předplatné: celoroční Kč 624,-, jednotlivá čísla Kč 52,-

Czech Journal of Food Sciences (*Potravinářské vědy*)

Dvuměsíčník, formát A4, počet stran 40, předplatné: celoroční Kč 336,-, jednotlivá čísla Kč 56,-

Zemědělská technika (*Agricultural Engineering*)

Čtvrtletník, formát A4, počet stran 40, předplatné: celoroční Kč 224,-, jednotlivá čísla Kč 56,-

Plant Protection Science (*Ochrana rostlin*)

Čtvrtletník, formát A4, počet stran 40, předplatné: celoroční Kč 224,-, jednotlivá čísla Kč 56,-

Genetika a šlechtění (*Genetics and Plant Breeding*)

Čtvrtletník, formát A4, počet stran 40, předplatné: celoroční Kč 224,-, jednotlivá čísla Kč 56,-

Zahradnictví (*Horticultural Science*)

Čtvrtletník, formát A4, počet stran 40, předplatné: celoroční Kč 224,-, jednotlivá čísla Kč 56,-

Objednávku zašlete na adresu: Ústav zemědělských a potravinářských informací
referát odbytu
Slezská 7
120 56 Praha 2

Z VĚDECKÉHO ŽIVOTA

PŮDNÍ FOND ČR A SMĚRY JEHO VYUŽITÍ

Ve dnech 13. až 17. října 1997 se konal ve Špindlerově Mlýně seminář s mezinárodní účastí „Půdní fond ČR a směry jeho využití“. Pořadatelem tohoto semináře byl Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha, pod záštitou Ing. Antonína Kaliny, náměstka ministra zemědělství ČR.

Cílem semináře bylo seznámit širokou veřejnost s neaktuálnějšími otázkami z oblasti rozvoje trhu půdy a ocenění půdního fondu, vlivu zemědělské a regionální politiky v ČR a v některých zemích EU na využití půdního fondu, způsobu hodnocení zemědělského půdního fondu a informačních systémů o půdě, současných a připravovaných právních norem na ochranu a využití půdy.

Mezinárodního semináře se zúčastnili odborníci z České republiky, Slovenska, Německa, Francie, Rakouska, Maďarska, Lotyšska a Slovinska.

Na semináři odeznělo 34 příspěvků, začleněných do čtyř problémových okruhů.

Ing. Stanislav Jelen, ředitel Ústředního pozemkového úřadu MZe ČR, v úvodním projevu vyzdvihl význam pořádaného semináře pro výměnu vzájemných zkušeností z vyspělých zemí EU a zemí, které o vstup do EU usilují. Podrobně pohovořil o významu a účelu oceňování půdního fondu pro řešení řady úloh týkajících se využití zemědělské půdy a její konkurenční schopnosti v rámci jednotlivých regionů a státních zájmů. Zvláštní důraz položil na potřeby oceňování půdy při probíhajících pozemkových úpravách v České republice.

První problémový okruh se týkal vlivu zemědělské a regionální politiky na využití půdního fondu, v kterém bylo předneseno deset příspěvků.

Ing. Tomáš Doucha, CSc. (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha) v příspěvku „*Řešení problémů zemědělství v méně příznivých oblastech*“ doporučuje, aby v České republice byla vymezena méně příznivá území (Less Favourable Areas – LEA) podle kritérií EU, nikoliv podle ceny zemědělské půdy. Pro vymezená území LFA usilovat o zajištění podpory a řešení „problémů“ s větší pravomocí a finančními možnostmi obcí a regionů, na úkor dosavadního centralizovaného přístupu.

Ing. Jaroslav Vigner, CSc. (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha) v příspěvku „*Produkčně ekonomické souvislosti využití zemědělského půdního fondu ČR*“ zdůraznil, že z hlediska postavení ČR v rámci evropských zemí je konkurenceschopným produkčním jádrem pouze necelých 2,5 mil. ha zemědělské půdy. Na zbývající ploše je potřebné silně potlačit výrobu zemědělských produktů a toto území dlouhodobě konzervovat.

Doc. Ing. Věra Ižáková, CSc. (Výzkumný ústav polnohospodářství a potravinářství v Bratislavě) v příspěvku „*Vplyv polnohospodárskej a regionálnej politiky na využití pôdneho fondu v SR*“ poukázala, že využití půdního fondu a struktura rostlinné výroby v SR byla více pod vlivem trhu, než pod vlivem subvenční politiky státu. Tento trend lze hodnotit negativně.

Dr. Tomaž Cunder (Zemědělský ústav v Ljublaně, Slovinsko), v příspěvku „*Trendy ve využití zemědělské půdy v Slovenské republice*“ podal ucelený obraz o stavu a vývoji zemědělské půdy v Slovenské republice, o změnách vlastnických vztahů a způsobu využívání a prodeje.

Dr. Endre Tanka (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky v Budapešti, Maďarsko) ve svém příspěvku „*Rysy maďarského vlastnictví a využití půdy*“, pohovořil o transformačních procesech v zemědělství a způsobu restitucí, ke kterým došlo po roce 1989. Uvedl vývojové trendy ve využití půdy ve vztahu k novým zemědělským subjektům.

Ing. Petr Tuček, CSc. (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha) v příspěvku „*Perspektivy vývoje ceny půdy a využití půdního fondu*“ poukázal na problémy a faktory, které ovlivňují vztah mezi poptávkou a nabídkou na mezinárodním agrárním trhu a jejich vliv na využití a zvýšení poptávky po zemědělské půdě a adekvátní zvýšení její ceny ve světovém měřítku.

Ing. Valentina Mičurová (Ministerstvo zemědělství Lotyšské republiky) v příspěvku „*Zemědělská reforma v Lotyšsku*“ poukázala na výchozí problémy zemědělské reformy po osamostatnění Lotyšské republiky a přechodu na tržní hospodářství. Závažným problémem byl a dosud přetrvává obnova vlastnických vztahů k půdě a její forma užívání.

Ing. Magdalena Hrabánková, CSc. a *RNDr. Věra Trnková, CSc.* (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha) v příspěvku „*Regionální aspekty využití zemědělské půdy z pohledu kritérií EU*“ konstatují, že z pohledu cílů EU spadajících pod cíl 5b (podpora v zemědělství) v ČR přináší přibližně 1,6 mil. ha zemědělské půdy a 828 tis. venkovského obyvatelstva do území vhodných pro podporu zemědělství v době vstupu ČR do EU.

Dr. Erzsébet Tóthová (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky v Budapešti, Maďarsko) v příspěvku „*Využití půdy, vlastnická struktura po transformaci maďarského zemědělství a důsledky pro budoucnost*“, obšírně referovala o nových vlastnických strukturách a jejich podílu na využití zemědělské půdy. Na konkrétních číslech dokumentovala předpokládané důsledky transformačních procesů na budoucí vývoj využití půdy.

Ing. Alois Čaněk (Územní odbor MZe ČR Znojmo) v příspěvku „*Vliv zemědělské a regionální politiky na využití půdního fondu v okrese Znojmo*“ uvedl, že startovní čára změn v okrese Znojmo byla dobře odhadnuta, o čemž svědčí trvale se zvětšující zájem o hospodaření na půdě, nárůst nájemného z půdy a zájem o koupě půdy jak ze soukromého vlastnictví, tak i z vlastnictví státu. V současné době je třeba najít nejhodnější formy a výši podpory regionální infrastruktury obcí a zemědělství zejména v příhraničních oblastech.

Druhý problémový okruh byl věnován otázkám trhu půdy a ocenění půdního fondu. V tomto bloku bylo předneseno osm příspěvků.

Ing. Jiří Němec, CSc. (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha) v příspěvku „*Vliv trhu půdy na využití půdního fondu a jeho ocenění*“ konstatoval, že tržní ceny zemědělských pozemků jsou ovlivněny především polohou pozemku, koupěschopností zemědělců a účelem jejich využití. V současné době trh s půdou v ČR není rozvinut, převyšuje především zájem po menších výměrech, které se využívají pro jiné než zemědělské účely.

Dr. Helmut Doll a Dr. Klaus Klare (Výzkumný ústav zemědělský z Braunschweig, Německo) ve společném příspěvku „*Trh s nájemné zemědělské půdy v Německu*“, podrobně informovali o využití a trhu nájmu zemědělské půdy v nových spolkových zemích a o způsobu oceňování půdního fondu v Německu.

Dr. Jean-Pierre Boinon (Vysoká škola zemědělská v Dijonu, Francie) v příspěvku „*Trh s mléčnými kvótami a s půdou ve třech zemích Evropské unie*“, na příkladu Francie, Německa a Anglie poukázal na vliv přidělování kvót mléka na cenu farem (zemědělské půdy) a výši nájemného.

Dr. Franz Greif (Spolkový ústav zemědělského hospodářství, Vídeň, Rakousko) v příspěvku „*Úvahy o nutnosti plánování užití půdy*“ přednesl úvahy o nutnosti plánované regulace využívání zemědělské půdy, zejména z hlediska sladění ekologických a hospodářských zájmů podnikatelských subjektů v daných regionech.

Ing. Klaus Wagner (Spolkový ústav zemědělského hospodářství, Vídeň, Rakousko) v příspěvku „*Působení Rakouského programu na podporu ekologického zemědělství*“ podrobně informoval o dotačních programech v Rakousku po jeho vstupu do Evropské unie se zvláštním zaměřením na dotace k využívání zemědělské půdy v méně příznivých podmínkách.

Ing. Vladimír Pestún (Výzkumný ústav poľnohospodárstva a potravinárstva v Bratislavě, Slovensko) v příspěvku „*Zohľadnenie polohy pozemkov v úradných cenách pôdy*“ informoval o metodickém přístupu, jak zohlednit v úředních cenách zemědělské půdy podíl zvýšených nákladů a technologických postupů ve vztahu k vzdálenosti a nadmořské výšce pozemku u jednotlivých BPEJ.

Ing. Štefan Buday (Výzkumný ústav poľnohospodárstva a potravinárstva v Bratislavě, Slovensko) v příspěvku „*Funkcia ceny pôdy v procese transformácie*

poľnohospodárskych subjektov“ upozornil, že úřední ceny zemědělské půdy v SR budou ztrácet svůj význam, budou tvořit jen východiskovou základnu k formování tržní ceny zemědělské půdy. Tato přeměna cen půdy si bude vyžadovat vytvoření a trvalou aktualizaci informační databáze v rámci celého bonitačního systému v SR.

Ing. Václav Voltr, CSc. (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha) v příspěvku „*Metody oceňování zemědělských půd v ČR*“ podrobně informoval o metodických přístupech aktualizace úředních cen zemědělské půdy v ČR. Upozornil, že současná cenová vyhláška MF ČR není příliš vhodná pro využití k dotačním účelům. Vhodnější je pro dotace použít kritéria uplatňovaná v EU.

Třetí blok se věnoval hodnocení půdního fondu a informačnímu systému o půdě. V tomto bloku odeznělo šest příspěvků.

Doc. Ing. Miloslav Janeček, CSc. (Výzkumný ústav meliorací a ochrany půdy Praha) v příspěvku „*Některé současné problémy hodnocení využívání a ochrany půdy*“ zhodnotil způsoby hodnocení půdy pro účely ochrany a využití půdy a informoval o stavu přiřazování kódů BPEJ k vlastnickým parcelám ve vztahu ke kritériím podpůrného programu mimoprodukčních funkcí zemědělství.

Prof. Ing. Alois Prax, CSc. a RNDr. Lubice Pospíšilová, CSc. (Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně) v příspěvku „*Půdní fond aluvií a problematika využívání jeho produkčního potenciálu*“ upozornili na význam a důležitost ocenění aluviálních půd ve vztahu ke způsobu využívání jako orné půdy, resp. trvalé travní porosty, zejména z pohledu průběhu nedávných povodní na jižní Moravě.

Doc. Ing. Jaroslava Vrábliková, CSc. (Univerzita J. E. Purkyně – fakulta životního prostředí z Ústí n. Labem) v příspěvku „*Půdní fond severních Čech a perspektivy jeho využití*“ upozornila, že využití půdy v oblastech s vyšší antropogenní zátěží vyžaduje zvýšené náklady na agrotechnické zásahy do půdy, vyšší úroveň hnojení a ochrany rostlin. V těchto oblastech je třeba počítat s nutností restrukturalizace hospodaření a netradiční využívání půdy pro technické a energetické účely.

Ing. Zdeněk Tomiška (Výzkumný ústav meliorací a ochrany půdy Praha) v příspěvku „*Semihydromorfí půdy a jejich úrodnost*“ upozornil na složitost využívání a oceňování semihydromorfních půd, jejichž úrodnost je silně závislá na poloze jejich stanoviště v katastrálním území. Vliv polohy na míru úrodnosti semihydromorfních půd je větší než u ostatních půd vzhledem k jejich větší ovlivnitelnosti mikroklimatem.

Ing. Miroslav Dumbrovský, CSc. (Výzkumný ústav meliorací a ochrany půdy Praha, pracoviště Brno) v příspěvku „*Zkušenosti s aktualizací BPEJ pro komplexní pozemkové úpravy*“ podrobně referoval o důvodech aktualizace BPEJ v současných ekonomických podmínkách a nastínil hlavní zásady této aktualizace, které shrnul do deseti bodů.

Čtvrtý blok se zabýval právními aspekty ochrany a využití půdy, v kterém odeznělo sedm příspěvků.

JUDr. Eva Chalupová (Pozemkový fond České republiky Praha) v příspěvku „Právní úprava využití zemědělského půdního fondu“ informovala o základních změnách právního řádu po roce 1989, ke kterým došlo na úseku právních vztahů k nemovitostem vůbec a zejména k zemědělským pozemkům, a to nejen v souvislosti s restitucemi.

Ing. Jaroslav Jánký, CSc. a Doc. Ing. Václav Tlapák, CSc. (Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně) v příspěvku „Řešení snížení ekonomické výkonnosti zemědělských půd v PHO“ uvedli metodický postup stanovení náhrad za sníženou ekonomickou výkonnost zemědělských půd v pásmech hygienické ochrany vodních zdrojů (PHO). Finanční náhrady jsou mimo jiného řešeny na základě bonitační klasifikace zemědělských půd a jejich ekonomického ocenění.

Ing. Václav Mazín (Okresní pozemkový úřad Plzeň-jih) v příspěvku „Možnosti komplexní pozemkové úpravy při optimálním využití půdního fondu“ zdůraznil, že jeden z nástrojů prosazení navrhovaných opatření v optimalizaci využívání půdního fondu a jeho ochrany jsou pozemkové úpravy. Podrobně rozvedl náplň a cíle půdoochranných opatření v pozemkových úpravách, kde nejméně nákladné a nejefektivnější je zatravnění pozemků převedených v rámci rozhodnutí o vlastnických výměnách z kultur orné půdy do kultury louka.

Doc. RNDr. Ivan Bičík, CSc. (Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy Praha) v příspěvku „Metodika dlouhodobých změn využití ploch v ČR“ informoval o metodice hodnocení vývoje Land Use v ČR, která je založena na využití dat o rozloze jednotlivých kategorií ploch ve více než 150letém období (kategorie zemědělská půda, lesní plochy, jiné plochy) v rámci katastrálních území.

RNDr. Antonín Götz, CSc. a Mgr. Lucie Kupková (Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy Praha) v příspěvku „Dlouhodobý vývoj rozlohy zemědělské půdy ve východních Čechách v aspektu přírodních a ekonomických podmínek“ upozornili, že úbytky plochy zemědělské (resp. orné) půdy nejsou v souladu s přírodními podmínkami v těchto oblastech. V sledovaném období od roku 1845 do roku 1995 zemědělské využití zemědělské půdy v okresech Semily klesá. Změny jsou nahodilé a neodpovídají zcela přírodním ani ekonomickým podmínkám (např. k růstu rozlohy orné půdy dochází v některých horských oblastech a naopak).

RNDr. Leoš Jeleček, CSc. (Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy Praha) v příspěvku „Změny ve využití půdy v České republice 1845–1995 a jejich souvislosti se společenským vývojem“ zdůraznil význam výzkumu vývoje využití půdního fondu v minulých stoletích, který poskytuje důležitou informaci pro odhadování budoucích trendů.

PhDr. Hana Horská (Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky Praha, pracoviště Brno) v příspěvku „Sociálně-ekonomické aspekty využití zemědělské půdy“ se zaměřila na charakteristiky sociální dimenze využívání zemědělského půdního fondu. V první části příspěvku jsou nastíněny základní sociální východiska trhu s půdou, v druhé části jsou předloženy empirické výsledky šetření nájemců státní půdy ve vybraných příhraničních územích bývalých státních statků.

Seminář významnou měrou přispěl k formování názorů a stanovisek k připravovaným podkladům programů nové zemědělské politiky Ministerstva zemědělství České republiky. Vybrané příspěvky z tohoto semináře budou v plném znění publikovány v příštím čísle časopisu Zemědělská ekonomika.

Ing. Jiří Němec, CSc., VÚZE Praha, Česká republika

PŘÍLOHA

CZECH, SLOVAK, HUNGARIAN, POLISH AND SLOVENIEN AGRICULTURE IN COMPARISON WITH SELECTED EU COUNTRIES – PART I

Pramen: Czech, Slovak, Hungarian, Polish and Slovenien agriculture in comparison with EU countries, RIAFE Bratislava 1997

ABBREVIATIONS AND SOURCES

*	Eurostat estimate – odhad Eurostatu
**	CEC estimate, Directorate-General for Agriculture – odhad Komise EU, vrchního ředitelství pro zemědělství (DG VI)
*	Former German Democratic Republic included – zahrnuta dřívější NDR
–	nil – není (smysluplné)
0	less than half a unit – menší než polovina (uváděné) jednotky
x	not applicable – není aplikovatelné
:	not available – není k dispozici
.	not fixed – není pevné
..	no prices quoted – nejsou určeny ceny
#	uncertain – nejisté
p	provisional – předběžné
r	revised – revidované
s	secret – tajné
–	average – průměr
„1985”	_(1984, 1985, 1986) – průměr z daného roku, roku předcházejícího a následujícího
„1990”	_(1989, 1990, 1991) – průměr z daného roku, roku předcházejícího a následujícího
% TAV (annual rate of change) = $100 \times \text{Anti-log} * \log (\text{year } T + N / \text{year } T) / N - 100$ – % PRR (průměrný relativní růst (za období T, T + N))	
CEFTA	Central European Free Trade Agreement CEFTA – Středoevropská dohoda v oblasti volného obchodu
CNB	Czech National Bank – ČNB (Česká národní banka)
CPI	Consumer Price Index – ISC (index spotřebitelských cen)
CSO	Czech Statistic Office – ČSÚ (Český statistický úřad)
CSOP	Central Statistical Office of Poland – Polský statistický úřad
EC	European Commission, Directorate-General for Agriculture – Evropská komise
ECU	European Currency Unit – ECU (měnová jednotka Evropské unie)

EEC	European Economic Commission – EHK (Evropská hospodářská komise)
EUR 12	European Union (12 countries) – Evropská unie (12 států)
EUR 15	European Union (15 countries) – Evropská unie (15 států)
EUROSTAT	Statistical Office of the European Communities – Evropské statistické centrum
GDP	Gross Domestic Product – HDP (hrubý domácí produkt)
GVA	Gross Value Added – HPH (hrubá přidaná hodnota)
HCSO	Hungarian Central Statistical Office – Maďarský statistický úřad
NC	National Currency – NM (národní měna)
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development – Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj
SORS	Statistical Office of the Republic of Slovenia – Statistický úřad Slovinské republiky
SOSR	Statistical Office of the Slovak Republic – Statistický úřad Slovenské republiky
UAA	utilized agricultural area – užitá zemědělská půda
VAT	Value Added Tax – DPH (daň z přidané hodnoty)

CONTENTS

Working vocabulary of use terms	
1.0.1.	Indicative currency parities
2.0.1.1.	Basic data – key general statistics
2.0.1.2.	Basic data – key agricultural statistics
3.1.4.	Situation of the final agricultural production, consumption of inputs, gross value-added of agriculture, net value-added at factor cost
3.1.5.	Final agricultural production, crop production and livestock production

English	Česky
% of total expenditure on final consumption by households %	% z celkových výdajů domácností
% relative growth	% relativního růstu
% trend compared with preceding year	% předchozího roku
adult bovine animals	dospělý skot
agricultural holdings with buildings (10–100 ha)	zemědělské podniky se stavbami (10–100 ha)
agricultural land	zemědělská půda
agricultural wages	mzdy v zemědělství
alcoholic beverages	alkoholické nápoje
all	celkem (všechno)
all qualities	všechny kvality
all varieties	všechny odrůdy (druhy)
almonds	mandle
animal feed	krmivo
animals of domestic and foreign origin	zvířata domácího i cizího původu
annual average of daily conversion rates	roční průměr denních kurzů
annual employment and labour force statistics	roční statistika zaměstnanosti a pracovních sil
annual rate of change	průměrné roční tempo růstu
apples	jablka
apricots	meruňky
arable land	orná půda
area	plocha
area and yield, metropolitan France only; production including the French overseas departments	plochy a výnosy pouze ve Francii, produkce včetně francouzských zámořských území
area planted with sugarbeet exclusive of area planted for distillery supply	plochy osadě cukrovkou bez ploch pro zásobení lihovarů plochy
area under vines	vinice
area used for the principal agricultural products	plocha užitá pro hlavní zemědělské výrobky
as % of final production	jako % z konečné produkce
as % of aggregate	jako % z celkové hodnoty
at current prices	v běžných cenách
at 19xx prices	v cenách roku 19xx
average carcass weight	průměrná hmotnost v mase na kosti
average prices	průměrné ceny
average size	průměrná velikost
barley	ječmen
basic data – key agricultural statistics	základní údaje zemědělské statistiky
basic data – key general statistics	základní údaje obecné statistiky
beef	hovězí maso
butter	másl
butter and skimmed-milk powder stocks	zásoby v máslu a sušeném odstředěném mléce
calculated in RIAE	výpočty VÚZE
calculated on the basis of prices in national currencies	počítáno na základě cen v národních měnách
calves	telata
carcass weight	hmotnost v mase na kosti
carrots	mrkev
cattle numbers	stavy skotu
cauliflowers	květák
CEC estimate, Directorat-General for Agriculture	odhad Komise EU, vrchního ředitelství pro zemědělství (DG VI)
cereals	obiloviny
cereals (total excl.rice) of which:	obiloviny (celkem, mimo rýže) z toho:
citrus fruit	citrusové ovoce
class I.	I. třída
compound fertilizers	kombinovaná průmyslová hnojiva
concentrated milk	konzervované mléko

English	Česky
consumer prices for foodstuffs and beverages	spotřebitelské ceny potravin a nápojů
consumer prices for refined sugar	spotřebitelské ceny rafinovaného cukru
consumption of inputs	mezispotřeba (spotřeba vstupů)
converted at current exchange rates	přepočteno dle běžných směnných kurzů
cotton	bavlna
crop production	rostlinná produkce
crop products	rostlinné výrobky
currencies within the exchange-rate mechanism of the European Monetary System	měny ve směnném mechanismu Evropského měnového systému
cutting-room fat	odkrájený (vnitřní) tuk
Czech National Bank	Česká národní banka
Czech Statistic Office	Český statistický úřad
dairy cows yield	dojivost dojených (mléčných) krav
dairy herds and yield	stavy krav a užitkovost (dojivost)
data	údaje
data for Slovenia	údaje pro Slovinsko
data's for calendar years	údaje jsou uváděny za kalendářní roky
december of previous year	prosinec minulého roku
deliveries of cows' milk	dodávky kravského mléka
dry beans	fazole
dry peas	hrách
dry pulses	luštěniny
durum wheat	tvrdá pšenice
eggs	vejce
employment in agriculture and in the other sectors	zaměstnanost v zemědělství a v ostatních sektorech
employment in the agriculture, forestry, hunting and fishing	sektor zaměstnanost v zemědělství, lesnictví, lovu a rybářství
EU trade in food and agricultural products	obchod potravinářských a zemědělských výrobků EU
Eurostat estimate	odhad Eurostatu
ex-German Democratic Republic included	včetně dřívější NDR
excl. offal	mimo vnitřnosti
excluding citrus	mimo citrusy
excluding citrus fruit	mimo citrusového ovoce
excluding cream	mimo smetanu
excluding milk for suckling	bez mléka pro telata
excluding offal	mimo vnitřnosti
excluding rice	mimo rýže
expressed in product weight	vyjádřeno ve váze produktu
external trade balance in food and agricultural products	bilance zahraničního obchodu v potravinářských a zemědělských výrobcích
farm size class	velikostní třída farmy
farm wages	mzdy pracovníků v zemědělství
fat	tuk
feed	krmivo
feed peas	hrách krmný
fibre flax	len přádný
field beans	fazol
figures for Federal Republic of Germany as constituted before 3 October 1990, including West Berlin	údaje za SRN platné před 3. 10. 1990 zahrnují Západní Berlín
final agricultural production	konečná zemědělská produkce
final production	konečná produkce
flax straw	stonky lnu
flour equivalent	ekvivalent v mouce
flowers and ornamental plants	květiny a okrasné rostliny
food	potrava, potravinářský, jedlý
foodstuffs, beverages and tobacco	potraviny, nápoje a tabák

English	Česky
for Member states intra+extra trade; for EUR 12 and EUR 15 extra trade	pro členské státy obchod uvnitř + mimo Unii; za EU 12 a EU 15 pouze pro vnější obchod
fresh fruit	čerstvé ovoce
fresh milk products	výrobky z čerstvého mléka
fresh products	čerstvé výrobky
fresh vegetables	čerstvá zelenina
fruit	ovoce
fruit trees	ovocné stromy
GDP price deflator in EU, CPI in CEFTA	cenový deflátor HDP v EU, ISC v CEFTA
GDP/inhabitants	HDP/obyvatele
grain maize	kukuřice na zrno
green fodder	zelená píce
gross internal production of poultrymeat	hrubá domácí produkce drůbežího masa
gross value-added at market prices	hrubá přidaná hodnota v tržních cenách
gross value-added of agricultural	hrubá přidaná hodnota v zemědělství
harvested area	sklizeňová plocha
harvested production	sklizeň
head	ks (hlava)
holdings	podniky
hops	chmel
human consumption based on marketed produce and including processed products	spotřeba (obyvatel) z tržní produkce zahrnující zpracované výrobky
human consumption of certain agricultural products	spotřeba (obyvatel) vybraných zemědělských a potravinářských výrobků
change from previous year	změna k předchozímu roku
cheese	sýr
chickens	kuřata
in national currencies, deflated (GDP deflator)	v národních měnách, deflováno (deflátořem HDP)
in terms of white-sugar value	v hodnotě bílého cukru
in thousand million lire	v mld. lir
included preserved fruit and fruit juice	včetně kompotů a ovocných šťáv
included preserved vegetables	včetně konzervované zeleniny
including butteroil manufactured from cream (butter equivalent)	včetně máslého oleje ze smetany (v máslém ekvivalentu)
including cutting-room fat	včetně odkrájeného (vnitřního) tuku
including deliveries of cream (milk equivalent)	včetně dodávek smetany (mléčného ekvivalentu)
including production of molasses	včetně produkce melasy
including production of sugar from sugar cane	včetně produkce cukru z cukrové třtiny
including skimmed-milk powder and concentrated milk	včetně sušeného odsíředého mléka a kondenzovaného mléka
indicative currency parities	směnné kurzy
indices in real terms (deflated)	indexy reálného vývoje (deflované)
industry	průmysl
inflation	inflace
inland water	vnitrozemské vody
input prices	ceny vstupů
intensive fruit orchards	intenzivní ovocné sady
intensive orchards	intenzivní sady
irrigated land	zavlažovaná půda
kg/head	kg/osobu (hlavu)
land animals	suchozemská zvířata
land with vacant possession	půda s ladem ležícími pozemky
laying hens numbers	stavy nosnic
lemons	citrony
livestock production	živočišná produkce
livestock products	živočišné výrobky
living fresh-water fish	živé sladkovodní ryby
main crops	hlavní plodiny

English	Česky
malt	slad, sladovnický
margarine	margarin
market prices	tržní ceny
market value of agricultural land (parcels)	tržní cena zemědělské půdy (parcel)
marketed produce	produkce prodávaná na trhu
meadows	louky
meadows and pastures	louky a pastviny
meat	maso
melons	melouny
milk powder	sušené mléko
milk products	mléčné výrobky
mio	million
must	mošt
national currency	národní měna
natural meadows	přírodní louky
net pigmeat production	čistá produkce vepřového masa
net production of beef/veal	čistá produkce hovězího a telecího masa
net value added at factor cost = gross value added at market prices + subsidies – production-linked taxes – depreciation	čistá přidaná hodnota v nákladech faktorů = hrubá přidaná hodnota v tržních cenách + subvence – daně vztahující se k výrobě – odpisy
net value-added at factor cost	čistá přidaná hodnota v nákladech faktorů
no contract	bez kontraktu
nominal indices	indexy nominálního vývoje
nominal prices	nominální ceny
non-alcoholic beverages	nealkoholické nápoje
non-irrigated land	nezavlažovaná půda
number	počet (číslo)
number and area of holdings	počet a plocha zemědělských podniků
number of holdings	počet zemědělských podniků
number of pigs slaughtered	počty poražených prasat
number of utility chicks of table strains hatched	počty kuřat z líhní
oats and mixed cereals	oves a obilné směsky
of which	z toho
official prices	úřední ceny
oils and fats	oleje a tuky
oilseeds	olejiny
olive trees	olivny-stromy
on the basis of development at constant 19xx prices	na bázi stálých cen 19xx
onions	cibule
only Luxembourg	pouze Lucembursko
oranges	pomeranče
oranges and mandarins	pomeranče a mandarinky
other	ostatní
peaches	broskve
pears	hrušky
persons	osoby
persons employed in agriculture, hunting, forestry and fishing	zaměstnaní v zemědělství, myslivosti, lesnictví a rybařství
persons employed in more than one economic sector are counted only in the sector in which they mainly work	pracovníci zaměstnaní ve více odvětvích jsou počítáni pouze v odvětví, ve kterém pracují jako v hlavním
persons employed include all persons working for remuneration or self-employed, plus unpaid family workers	v zaměstnaných jsou zahrnuti všichni pracovníci ve mzdě a samozaměstnaní plus neplacení rodinní příslušníci
pieces	kusy
pig numbers	stavy prasat
pigmeat	vepřové maso
population	obyvatelstvo
potatoes	brambory

English	Česky
poultry carcasses (class A)	drůbeží maso na kosti (třída A)
poultrymeat	drůbeží maso
preceding December	předchozí prosinec
price of farms (land and buildings) more than 5 ha	cena farem (půdy a staveb) větších než 5 ha
processed cheese excluded	bez taveného sýra
processed products	dále zpracované výrobky
producer price indices	indexy cen výrobců
producer prices for agricultural products	ceny zemědělských výrobců
producer prices for flax seed	ceny výrobců lněného semene
producer prices in the Member States of EU and CEFTA	ceny výrobců v členských státech EU a CEFTA
product weight	hmotnost výrobku
production	produkce
production in dairies of butter and cheese	produkce másla a sýra
production in dairies of milk powder	produkce sušeného mléka
production of milk from dairy cows	produkce mléka od dojených (mléčných) krav
production of milk from dairy herds and delivery of milk to dairies	produkce kravského mléka a jeho dodávky do mlékáren
production of the year divided by the herd in December of previous year	roční produkce dělená počtem dojníc v prosinci předchozího roku
proteins	bílkoviny
purchasing power standard	parita kupní síly
rape (rapeseed)	řepka (řepkové semeno)
rape extracted protein meal	řepkový extrahovaný šrot
rates of exchange	směnné kurzy
representative markets	reprezentativní trhy
results of June survey	výsledky červnového šetření
rice	rýže
roots and brassicas	okopaniny
rye	žito
rye and meslin	žito a krmné směsky
sales of all agricultural land with vacant possession of more than 5 ha (2 ha in Northern Ireland)	prodej veškeré zemědělské půdy s ladem ležícími pozemky většími než 5 ha (2 ha v Severním Irsku)
sales of all utilizable agricultural land whether for agricultural or non-agricultural purposes (industrial estates, road building, building plots)	prodeje veškeré využitelné zemědělské půdy pro zemědělské i nezemědělské účely (průmyslu, staveb cest a silnic, stavebních parcel)
self-sufficiency in certain agricultural products	soběstačnost u vybraných zemědělských výrobků
services	služby
share	podíl
share in employed civilian working population	podíl na celkové zaměstnanosti v civilním sektoru
share of agriculture in the GDP (GVA/GDP)	podíl zemědělství na HDP (PZH/HDP)
share of agriculture in total gross fixed capital formation	podíl zemědělství na celkové hrubé tvorbě fixního kapitálu
share of exports of food and agricultural products in exports of all products	podíl vývozu potravinářských a zemědělských výrobků na celkovém vývozu
share of household consumption expenditure devoted to food, beverages and tobacco as proportion of total consumer expenditure of households	podíl výdajů na spotřebu potravin nápojů a tabáku na celkových spotřebních výdajích domácností
share of imports of food and agricultural products in imports of all products	podíl dovozu potravinářských a zemědělských výrobků na celkovém dovozu
share of paid employment in agriculture	podíl odměňovaných pracovníků v zemědělství
sheep and goat numbers	stavy ovcí a koz
sheepmeat and goatmeat	skopové maso (ovčí a kozí)
since 19xx new varieties	od roku 19xx nové odrůdy (druhy)
skimmed-milk powders	sušené odstředěné mléko
slaughter weight	jatečná hmotnost
slaughterings	porážky
soja beans	sójové boby (sója)
source	pramen

English	Česky
Statistical Office of the Republic of Slovenia	Statistický úřad Slovenské republiky
stocks referred to in Article 6 of Regulation (EEC) no. 804/68 (butter, public and private storage; skimmed-milk powder, public storage)	zásoby podle článku 6 o regulaci (EEC) č. 804/68 (máslo, veřejné a soukromé skladování; sušené odstředěné mléko, veřejné skladování)
sugar	cukr
sugarbeet	cukrovka
sunflower	slunečnice
sunflower seed	slunečnicové semeno
table grapes	hroznové víno
TAV at current prices	průměrná roční míra růstu v běžných cenách
The Agricultural Situation in Czech Republic 1996	Zpráva o stavu českého zemědělství 1996
the figures are calculated from series according to recording net of VAT	údaje očištěné od DPH
these figures do not correspond to gross domestic production	tyto údaje neodpovídají hrubé domácí produkci
tobacco	tabák
tomatoes	rajčata
total area	celková plocha
total beef/veal	hovězí/telecí maso celkem
total cereals	obiloviny celkem
total citrus fruit	citrusové ovoce celkem
total civilian employment	celkem civilní zaměstnanci
total civilian working population	celkem pracovníků v civilních sektorech NH
total fats and oils	tuky a oleje celkem
total fresh fruit	čerstvé ovoce celkem
total meat	maso celkem
total meat without offal	maso celkem bez vnitřností
total milled rice	celkem loupaná rýže
total number of poultry	veškerá drůbež
total slaughterings of animals of domestic and foreign origin	celkem porážky zvířat domácího i cizího původu
total vegetables	zelenina celkem
trade balance	obchodní bilance
trend of food prices	vývoj cen potravin
UAA per holding	užitá z.p./podnik
UEBL/BLEU	Belgie, Lucembursko
under contract	v kontraktu
unemployment rate (% of civilian working population)	míra nezaměstnanosti (% z pracovníků civilním sektoru NH)
usable production of eggs	produkce vajec
utilized agricultural area	užitá zemědělská půda
veal	telecí maso
vegetable oils	rostlinné oleje
vegetables	zelenina
vine	vinná réva
weight average of public and private sales	vážený průměr veřejných a soukromých prodejů
weighted ECU/100 kg	průměrná cena ECU/100 kg
wheat	pšenice
white sugar equivalent	ekvivalent v bílém cukru
whole-milk powder	sušené plnotučné mléko
whole-milk powder, partly-skimmed-milk powder, cream-milk powder and buttermilk powder included	sušené plnotučné mléko včetně polotučného a sušené smetany
wine	víno
within the economic territory, and based on current prices	v ekonomickém území, z běžných cen
without offal	bez vnitřností
without rice	bez rýže
yield	výnos
zentner = 50 kg	celní cent = 50 kg
1000 t	tis. t

1.0.1. Indicative currency parities (1 ECU = ... NC)

Since	Belgium Luxembourg	Denmark	Germany	France	Italy	Netherlands	Austria	United Kingdom	Czech Republic	Slovakia	Hungary	Poland	Slovenia
	BFR/LFR	DKR	DEM	FF	LIT	HFL	ATS	UKL	CK	SK	HUF	PZL	SIT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<i>A. Central rates (1):</i>													
12. 1. 1987	42.4582	7.85212	2.05853	6.90403	1 483.58	2.31943	-	-					
8. 1. 1990	42.1679	7.79845	2.04446	6.85684	1 529.70	2.30358	-	-					
8. 10. 1990	42.4032	7.84195	2.05586	6.89509	1538.24	2.31643	-	0.696904					
14. 9. 1992	42.0639	7.77921	2.03942	6.83992	1 636.61	2.29789	-	0.691328					
17. 9. 1992	41.9547	7.75901	2.03412	6.82216	-	2.29193	-	-					
23. 11. 1992	40.6304	7.51410	1.96992	6.60683	-	2.21958	-	-					
30. 1. 1993	40.2802	7.44934	1.95294	6.54988	-	2.20045	-	-					
14. 5. 1993	40.2123	7.43679	1.94964	6.53883	-	2.19672	-	-					
9. 1. 1995	-	-	-	-	-	-	13.7167	-					
6. 3. 1995	39.3960	7.28580	1.91007	6.40608	-	2.15214	13.4383	-					
<i>B. Annual average of daily rates:</i>													
1988	43.4285	7.95152	2.07440	7.03644	1 537.33	2.33479	14.5861	0.664434			59.60		
1989	43.3806	8.04929	2.07015	7.02387	1 510.47	2.33526	14.5695	0.673302			65.07		
1990	42.4257	7.85652	2.05209	6.91412	1 521.98	2.31212	14.4399	0.713851	22.91		80.48		
1991	42.2233	7.90859	2.05076	6.97332	1 533.24	2.31098	14.4309	0.701012	36.47		92.70		
1992	41.5932	7.80925	2.02031	6.84839	1 595.51	2.27482	14.2169	0.737650	36.63		102.10		105.08
1993	40.4713	7.59359	1.93639	6.63368	1 841.23	2.17521	13.6238	0.779988	34.10	38.90	107.50	2.12	132.28
1994	39.6565	7.54328	1.92452	6.58261	1 915.06	2.15827	13.5395	0.775902	34.06	38.20	123.76	2.70	152.36
1995	38.5519	7.32804	1.87375	6.52506	2 130.14	2.09891	13.1824	0.828789	34.31	38.50	162.65	3.13	153.11
1996									34.00	38.40	191.15	3.38	169.51

Source: European Commission, Directorate-General for Agriculture

(1) Currencies within the exchange-rate mechanism of the European Monetary System

2.0.1.1. Basic data: key general statistics 1995

	Total area (km ²)	Population (1 000 inhabitants)	GDP/inhabitants) PPS (2)	Inflation (1) %	Unemployment rate (% of civilian working population)	Total civilian working population (x 1 000)	Trade balance (Mio ECU)
1	2	3	4	5	6	7	8
EUR 15	3 236 174	371 575	:	1,5	10,0	147 078	102 627*
Belgium	30 518	10 131	19 372	2,0	9,9	3 793	6744 (3) *
Denmark	43 094	5 216	19 860	1,8	7,1	2 596	5 432
Germany	356 970	81 539	18 924	2,3	8,2	35 782	52 296
France	543 965	58 020	18 486	1,7	11,5	22 045	8 947 *
Italy	301 322	57 269	17 827	5,0	11,9	19 943	33 650
Netherlands	41 526	15 424	17 906	2,1	7,3	6 593	14 750
Austria	83 858	8 040	13 392	2,2	3,8	2 674	-5 903
United Kingdom	244 101	58 504	17 054	2,3	8,8	25 815	-13 957
EUR 12	2 364 202	349 620	17 064	1,3	10,7	138 256	86 810 *
Czech Republic (6)	78 864	10 309	:	8,2	3,5	4 987	-4 715 (7)
Slovakia	49 035	5 364	:	9,9	8,6	2 147	-148
Hungary (6)	93 030	10 230	:	23,6	9,5	3 974	-2 440
Poland	313 000	38 620	6 400	27,0	14,9	14 970	-6 155 USD
Slovenia	20 256	1 988	7 697 (8)	12,6 (6)	13,9 (6)	882	
USA	9 373 000	263 954	23 928 (5)	2,5	5,6	132 304	-132 130
Japan	378 000	125 279	19 690 (5)	-0,3	3,1	64 495 (4)	100 857

Sources: Eurostat and European Commission, Directorate-General for Agriculture

(1) GDP price deflator

(2) Purchasing power standard

(3) UEBl/BLEU

(4) 1993

(5) 1994

(6) 1996

(7) By precised value of anual average of daily rafes

(8) Sources: OECD 1994

2.0.1.2. Basic data – key EU agricultural statistics

	Utilized agricultural area (1 000 ha)	Number of holdings (1 000 holdings)	UAA per holdings (ha)	Employment in the agriculture, forestry, hunting and fishing sector		Final production of agriculture (Mio ECU)	Consumption of inputs (Mio ECU)	Gross value-added at market prices (Mio ECU)	Share in of agriculture in the GDP (GVA/GDP) (%)
				number (1 000 persons)	Share in employed civilian working population (%)				
				1995	1995				
	1995	1993	1993	1995	1995	1995	1995	1995	1995
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EUR 15	135 706	7 815	16	7 857	5	207 397	97 007	110 390	1.7
Belgium	1 366	76	17.7	102	2.7	6 771	4 164	2 607	1.3
Denmark	2 715	74	37.0	114	4.4	6 908	3 522	3 386	2.6
Germany	17 344	606	28.1	1 197	3.3	32 567	18 188	14 380	0.8
France	30 277	801	35.1	1 080	4.9	45 579	22 229	23 350	2.0
Italy	17 294 (5)	2 488	5.9	1 489	7.5	31 223	8 751	22 472	2.7
Netherlands	1 981	120	16.8	243	3.7	17 112	8 291	8 821	2.9
Austria	3 449	267	12.9	267	10.0	3 704	1 828	1 876	1.1
United Kingdom	15 852	244	67.1	533	2.1	18 231	9 633	8 598	1.0
EUR 12	126 214	7 264	16.4	7 310	5	198 309	91 563	:	1.8
Czech Republic	4 279	27 (11)	130.3	299	6.0	3 326	2 074	1 267	3.0
Slovakia	2 446	9	245.0	201	9.4	1 141	780	361	5.1
Hungary	6 179	:	:	327	8.2	3 439	1 709	1 730	7.2
Poland	18 664	2 149 (14)	6.2	4 032	26.9	13 944	5 739	3 334	6.6
Slovenia	738	156 (6)	4.7	92	10.5	622 (13)	4.3
USA	426 948	2 073	206.7	3 084	2.3	160 575 (8)	84 930 (8)	76 646 (8)	1.8 (7)
Japan	5 204 (6)	3 724	1.4*	3 633 (6)	6.4 (7)	76 236 (7)	32 160 (7)	44 616 (7)	1.6 (7)

Continuation of Tab. 2.0.1.2.

	Share of agriculture in total gross fixed capital formation (%)	EU trade in food and agricultural products (1)			Trend of food prices (2) (%)	Share of household consumption expenditure devoted to food, beverages and tobacco as proportion of total consumer expenditure of household (%)
		share of import of food and agr. products in imports of all products (%)	share of export of food and agr. products in exports of all products (%)	external trade balance in food and agr. products (Mio ECU)		
		1995	1995	1995		
1	11	12	13	14	15	16
EUR 15	2.9*	12	8	-17 710	2.2	19.7 (7)
Belgium	1.5 (3)	12.9 (3)	11.9 (3)	-24 (3)	1.6	17.3
Denmark	3.6	15.8	28	5 132	3.0	20.8
Germany	1.5	11.5	6	-16 904	1.1	15.1
France	2.6	11.4	15	8 082	0.6	18.3
Italy	5.8	15.3	7	-11 303	6.2	20.2
Netherlands	3.5	15.1	23	12 820	0.4	14.8
Austria	:	8.2	7	-1 281	-0.6	19.0
United Kingdom	1.8	11.4	7	-9 987	3.8	20.6
EUR 12	2.8*	11.2	8	-16 968	3.4	19.6 (7)
Czech Republic	3.6 (12)	7.4	6	-301	0.0	31.2 (13)
Slovakia	4.2	8.9	6	-184	0.0	37.4 (13)
Hungary	:	5.9	22.0	1 485	:	40.3
Poland	8.6	10.3 (15)	11 (15)	-476 (15)	26.8	36.7 (16)
Slovenia	...	8.4	4	-359		
USA	:	6.8 (9)	12.7 (9)	12 423 (9)	1.0 (9)	11.4
Japan	:	23.9 (8)	0.6 (8)	-47 170 (8)	:	19.9

Sources: Eurostat and European Commission, Directorate-General for Agriculture

(1) For Member States intra+ extra trade; for EUR 12 and EUR 15 extra trade

(2) Change from previous year

(3) UEBL/BLEU

(4) 1988

(5) 1989

(6) 1991

(7) 1992

(8) 1993

(9) 1994

(10) 1996

(11) Estimation of RIAE, by Agroceus. See (7) 2.0.1.1.

(12) Share of agriculture, forestry and hunting of the total gross investment

(13) 1995

(14) Individual farm

(15) Share of total Polish agri-food trade in total Polish trade (Mio USD)

(16) Food and alcoholic beverages

3.1.4. Situation of the (1): a) final agricultural production, b) consumption of inputs, c) gross value added of agriculture, and d) net value added at factor cost (4)

		NC (Mio)		% TAV on the basis of data in national currencies at 1990 prices		At current prices and rates of exchange			
		at current prices	at 1995 prices	1995 1990	1995 1994	PPS	ECU		
						Mio	Mio	as % of aggregate (EUR 15 = 100)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
A. Final production									
	EUR 15	207 397	224 276	0.3	0.1	211 962	207 397	100.0	100.0
Belgium		261 036	303 564	2.9	1.2	6 338	6 771	3.3	100.0
Denmark		50 619	56 434	0.8	4.1	5 225	6 908	3.3	100.0
Germany		61 023	67 840	-0.1	2.0	26 394	32 567	15.7	100.0
France		297 406	338 079	0.3	1.8	41 578	45 579	22.0	100.0
Italy (2)		66 509	59 069	1.1	-0.1	38 255	31 223	15.1	100.0
Netherlands		35 917	39 825	1.8	1.0	15 356	17 112	8.3	100.0
Austria		48 828	62 326	-1.1	-4.7	3 163	3 704	1.8	100.0
United Kingdom		15 110	13 281	0.1	0.2	21 493	18 231	8.8	100.0
	EUR 12	198 309	211 794	0.2	0.4	204 257	198 307	95.6	100.0
Czech Republic (5)		113 606					3 326	:	100.0
Slovakia		43 930					1 141		100.0
Hungary		559 423					3 439		100.0
Poland (6)		29 202	6 698	-9.1	-8.7		10 833		100.0
Slovenia (7)		154 554					1 014		100.0
B. Consumption of inputs									
	EUR 15	97 007	95 509	-0.1	0.8	96 544	97 007	100.0	46.8
Belgium		160 520	163 904	2.1	0.4	3 897	4 164	4.3	61.5
Denmark		25 808	27 204	1.0	0.9	2 664	3 522	3.6	51.0
Germany		34 079	32 013	-1.9	0.5	14 740	18 188	18.7	55.8
France		145 044	146 939	0.2	2.2	20 277	22 229	22.9	48.8
Italy (2)		18 641	15 209	-1.2	-0.8	10 722	8 751	9.0	28.0
Netherlands		17 402	17 002	0.1	-0.7	7 440	8 291	8.5	48.5
Austria		24 094	23 484	0.3	-3.7	1 561	1 828	1.9	49.3
United Kingdom		7 983	6 955	0.2	-0.1	11 356	9 633	9.9	52.8
	EUR 12	91 563	89 428	-0.1	0.9	91 933	91 563	94.4	46.2
Czech Republic (5)		70 513					2 074	:	62.1

Continuation of Tab. 3.1.4.

		NC (Mio)		% TAV on the basis of data in national currencies at 1990 prices		At current prices and rates of exchange			
		at current prices	at 1995 prices	1995 1990	1995 1994	PPS	ECU		
						Mio	Mio	as % of aggregate (EUR 15 = 100)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Slovakia	30 021					780		68.4	
Hungary	278 010					1 709			
Poland (6)	17 991	4 126	-10.2	-11.0		6 674		61.6	
Slovenia (7)	79 842					524		51.7	
<i>C. Gross value added at market prices</i>									
	EUR 15	110 390	128 766	0.4	-0.4	115 418	110 390	100.0	53.2
Belgium		100 516	139 660	3.8	2.2	2 440	2 607	2.4	38.5
Denmark		24 811	29 230	0.7	7.1	2 561	3 386	3.1	49.0
Germany		26 844	35 828	1.7	3.4	11 654	14 380	13.0	44.2
France		152 362	191 140	0.3	1.5	21 300	23 350	21.2	51.2
Italy (2)		47 868	43 859	1.9	0.1	27 533	22 472	20.4	72.0
Netherlands		18 515	22 823	3.2	2.2	7 916	8 821	8.0	51.5
Austria		24 734	38 842	-1.9	-5.4	1 602	1 876	1.7	50.7
United Kingdom		7 126	6 326	-0.1	0.5	10 137	8 598	7.8	47.2
	EUR 12	106 746	122 365	0.6	0.0	112 325	106 746	96.7	53.8
Czech Republic (5)		43 093					1 267		37.9
Slovakia		13 909					361		31.6
Hungary		281 384					1 730		
Poland (6)		11 211	2 571	-7.2	-4.8		4 159		38.3
Slovenia (7)		74 712					490		48.3
<i>D. Net value added at factor cost (3)(4)</i>									
	EUR 15	107 976	-	-0.5	6.0	113 439	107 976	100.0	52.1
Belgium		87 649	-	-0.3	8.0	2 128	2 274	2.1	33.6
Denmark		22 818	-	0.4	9.4	2 356	3 114	2.9	45.1
Germany		23 118	-	-5.3	-1.9	9 999	12 338	11.4	37.9
France		163 269	-	-0.4	10.0	22 825	25 022	23.2	54.9
Italy (2)		37 875	-	2.6	0.5	21 785	17 781	16.5	56.9

Continuation of Tab. 3.1.4.

		NC (Mio)		% TAV on the basis of data in national currencies at 1990 prices		At current prices and rates of exchange		
		at current prices	at 1995 prices	1995 1990	1995 1994	PPS	ECU	
						Mio	Mio	as % of aggregate (EUR 15 = 100)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Netherlands	13 277	-	-1.1	18.4	5 677	6 326	5.9	37.0
Austria	28 585	-	-2.6	13.9	1 852	2 168	2.0	58.5
United Kingdom	7 505	-	6.4	3.7	10 675	9 055	8.4	49.7
EUR 12	103 124	-	-0.1	5.8	109 330	103 124	95.5	52.0
Czech Republic (5)	32 251					949		28.4
Slovakia 12 475					324			
Hungary								
Poland (6)								
Slovenia (7)	66 500					436		43.0

Source: Eurostat

- (1) The figures are calculated from series according to recording net of VAT
- (2) In thousand million lire
- (3) TAV at current prices
- (4) Net value added at factor cost = gross value added at market prices + subsidies - production-linked taxes - depreciation
- (5) 1996
- (6) 1994
- (7) Agriculture and forestry; Source: Statistical Office of the Republik of Slovenia

3.1.5. Final agricultural production, crop production and livestock production (1)

1	Mio NC				Mio ECU				% TAV	
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996	1995 1994	1996 1995
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
A. Final production										
EUR 15										
	x	x	x		201 939	207 303	207 397		0.0	
Belgium	268 822	272 600	261 036		6 642	6 874	6 771		-4.2	
Denmark	49 091	47 641	50 619		6 465	6 316	6 908		6.3	
Germany	61 031	60 452	61 023		31 518	31 411	32 567		0.9	
France	279 531	290 307	297 406		42 138	44 102	45 579		2.4	
Italy (2)	60 818	61 998	66 509		33 031	32 374	31 223		7.3	
Netherlands	34 316	36 717	35 917		15 776	17 012	17 112		-2.2	
Austria	63 691	64 897	48 828		4 675	4 793	3 704		-24.8	
United Kingdom	13 506	13 927	15 110		17 316	17 949	18 231		8.5	
EUR 12										
	x	x	x		190 999	196 038	198 309		1.2	
Czech Republic (3)	95 302	94 923	103 694	113 606	2 795	2 753	3 023	3 341	5.3	-0.9
Slovakia	36 697	42 613	43 930	46 876	943	1 115	1 141	1 221	2.3	7.0
Hungary	:	442 819	559 423	:	:	3 578	3 439			
Poland	24 181	29 202	43 347	51 215 (4)	11 411	10 833	13 828	15 164	48.4	18.2
Slovenia										
B. Crop production										
EUR 15										
	x	x	x		93 919	97 629	98 917		1.3	
Belgium	106 369	110 286	101 765		2 628	2 781	2 640		-7.7	
Denmark	15 448	13 848	16 005		2 034	1 836	2 184		15.6	
Germany	23 115	23 495	23 574		11 937	12 208	12 581		0.3	
France	137 063	144 174	152 147		20 662	21 902	23 317		5.5	
Italy (2)	36 322	37 072	40 473		19 727	19 358	19 000		9.2	
Netherlands	15 144	17 208	16 604		6 962	7 973	7 911		-3.5	
Austria	19 509	22 061	17 070		1 432	1 629	1 295		-22.6	
United Kingdom	4 944	5 153	5 899		6 339	6 641	7 118		14.5	
EUR 12										
	x	x	x		90 636	94 212	95 995		1.9	
Czech Republic (3)	42 371	39 879	42 417	45 221	1 243	1 137	1 236	1 330	-8.5	-4.2
Slovakia	15 201	17 121	17 204	19 168	391	448	447	499	-0.2	11.6
Hungary	:	216 905	263 533	:	:	1 753	1 620			
Poland	14 105	15 241	25 388	30 209 (4)	6 656	5 654	8 099	8 944	66.6	19.0
Slovenia										
B.1. Cereals (excl. rice)										
EUR 15										
	x	x	x		19 780	17 847	18 379		3.0	
Belgium	9 532	8 639	8 777		236	218	228		1.6	
Denmark	6 986	5 634	7 774		920	747	1 061		38.0	
Germany	6 062	5 311	5 730		3 131	2 760	3 058		7.9	
France	40 367	38 950	40 682		6 085	5 917	6 235		4.4	
Italy (2)	5 315	4 670	5 615		2 886	2 439	2 636		20.2	
Netherlands	410	371	397		188	172	189		6.8	
Austria	4 085	5 265	2 384		300	389	181		-54.7	
United Kingdom	2 005	1 826	2 124		2 571	2 354	2 563		16.3	
EUR 12										
	x	x	x		18 772	16 899	17 688		4.7	
Czech Republic (3)	16 695	15 907	16 009	17 137	490	467	467	504	8.9	-23.2
Slovakia	6 620	7 664	7 061	7 167	170	201	183	187	9.0	2.2
Hungary	:	57 545	95 497	:	:	465	587			

1	Mio NC				Mio ECU				% TAV	
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996	1995 1994	1996 1995
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Poland										
Slovenia										
<i>C. Livestock production</i>										
EUR 15	x	x	x		107 381	108 950	107 797		-1.1	
Belgium	161 889	161 695	158 688		4 000	4 077	4 116		-1.9	
Denmark	33 643	33 792	34 614		4 430	4 480	4 723		2.4	
Germany	37 883	36 923	37 380		19 564	19 185	19 950		1.2	
France	142 401	146 214	145 426		21 466	22 212	22 287		-0.5	
Italy (2)	23 574	24 138	25 243		12 803	12 604	11 850		4.6	
Netherlands	19 171	19 509	19 313		8 813	9 039	9 202		-1.0	
Austria	44 182	42 836	31 758		3 243	3 164	2 409		-25.9	
United Kingdom	8 562	8 774	9 211		10 977	11 308	11 113		5.0	
EUR 12	x	x	x		99 725	101 102	101 631		0.5	
Czech Republic (3)	52 930	55 044	61 232	68 384	1 552	1 616	1 785	2 010	6.1	1.4
Slovakia	21 496	25 492	26 727	27 708	552	667	694	722	4.0	4.0
Hungary	:	225 914	295 890	:	:	1 825	1 819	:	:	:
Poland	10 076	13 961	17 959	21 006 (4)	4 755	5 179	5 729	6 220	28.6	17.0
Slovenia										
<i>C.1 Beef/veal total</i>										
EUR 15	x	x	x		25 959	26 312	24 583		-6.6	
Belgium	52 283	47 638	39 571		1 292	1 201	1 026		-16.9	
Denmark	4 023	4 025	3 631		530	534	495		-9.8	
Germany	8 807	8 399	7 695		4 548	4 364	4 107		-8.4	
France	42 399	44 958	42 151		6 391	6 830	6 460		-6.2	
Italy (2)	5 878	6 222	6 771		3 192	3 249	3 178		8.8	
Netherlands	3 578	3 810	3 431		1 645	1 765	1 635		-9.9	
Austria	11 692	11 229	8 376		858	829	635		-25.4	
United Kingdom	2 020	2 029	2 053		2 590	2 614	2 477		1.2	
EUR 12	x	x	x		24 313	24 639	23 346		-5.2	
Czech republic (3)	7 268	8 196	10 296	11 228	213	241	300	330	18.9	-3.4
Slovakia	2 698	2 865	3 687	3 668	69	75	96	96	28.0	0.0
Hungary	:	:	19 296	:	:	:	119	:	:	:
Poland (5)	1 153	1 541	1 927	2 322 (4)	544	572	615	688	25.0	20.5
Slovenia										
<i>C.2 Milk</i>										
EUR 15	x	x	x		37 711	37 944	38 176		0.6	
Belgium	37 433	37 209	38 711		925	938	1 004		4.0	
Denmark	11 655	11 525	11 152		1 535	1 528	1 522		-3.2	
Germany	16 188	15 558	16 293		8 360	8 084	8 695		4.7	
France	49 944	50 188	50 791		7 529	7 624	7 784		1.2	
Italy (2)	6 708	7 012	7 422		3 643	3 662	3 484		5.8	
Netherlands	7 941	7 630	7 733		6 651	3 535	3 684		1.3	
Austria	14 621	14 737	10 041		1 373	1 088	762		-31.9	
United Kingdom	3 219	3 310	3 562		4 127	4 266	4 298		7.6	
EUR 12	x	x	x		34 553	34 660	35 572		2.6	
Czech Republic (3)	18 659	16 700	18 186	20 243	547	490	530	595	-1.7	0.4

1	Mio NC				Mio ECU				% TAV	
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996	1995 1994	1996 1995
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Slovakia	6 131	6 554	6 894	6 789	158	172	179	177	4.1	-1.1
Hungary	:	43 274	53 618	:	:	350	330	:	:	:
Poland	2 978	3 422	5 108	6 007 (4)	1 404	1 270	1 630	1 779	49.0	17.6
Slovenia										
<i>C.3 Pigmeat</i>										
EUR 15	x	x	x		21 350	22 027	23 123		5.0	
Belgium	50 771	53 038	57 388		1 254	1 337	1 489		8.2	
Denmark	14 702	15 202	15 949		1 936	2 015	2 176		4.9	
Germany	8 664	8 675	9 183		4 474	4 507	4 901		5.9	
France	17 848	18 946	20 144		2 691	2 878	3 087		6.3	
Italy (2)	4 068	3 978	4 209		2 210	2 077	1 976		5.8	
Netherlands	4 895	5 364	5 612		2 250	2 485	2 674		4.6	
Austria	12 088	11 619	9 032		887	858	685		-22.3	
United Kingdom	991	988	1 140		1 271	1 273	1 376		15.4	
EUR 12	x	x	x		19 573	20 218	21 772		7.7	
Czech Republic (3)	17 697	20 131	21 759	24 602	519	594	634	723	1.7	5.8
Slovakia	7 755	9 556	10 350	10 924	199	250	269	284	7.6	5.7
Hungary	:	82 966	127 018	:	:	670	781	:	:	:
Poland (5)	3 452	4 187	5 702	7 956 (4)	1 629	1 553	1 819	2 356	36.2	39.5
Slovenia										
<i>C.4 Eggs and poultrymeat</i>										
EUR 15	x	x	x		15 152	15 532	14 743		-5.1	
Belgium	17 710	20 245	19 483		438	511	505		-3.8	
Denmark	1 740	1 812	1 701		229	240	232		-6.1	
Germany	3 491	3 636	3 466		1 803	1 889	1 850		-4.7	
France	24 472	25 154	25 479		3 689	3 821	3 905		1.3	
Italy (2)	5 003	5 031	4 902		2 717	2 627	2 301		-2.6	
Netherlands	2 359	2 233	2 140		1 085	1 035	1 020		-4.1	
Austria	4 081	3 684	2 668		300	272	202		-27.6	
United Kingdom	1 441	1 485	1 473		1 847	1 913	1 778		-0.7	
EUR 12	x	x	x		14 538	14 909	14 279		-4.2	
Czech Republic (3)	8 434	9 130	8 197	9 435	247	268	241	239	-1.6	-1.8
Slovakia	4 023	5 212	4 882	5 490	103	136	127	143	-6.6	12.6
Hungary	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Poland (6)	1 579	2 415	2 593	3 779 (4)	745	896	827	1 119	7.3	45.7
Slovenia										

Sources: Eurostat and European Commission, Directorate-General for Agriculture

- (1) At current prices
(2) In thousand million lire
(3) % TAV from constant prices 1994
(4) Not final data
(5) Live animals
(6) Poultry – Live animals

INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

Original scientific papers, short communications, and selectively reviews, that means papers based on the study of technical literature and reviewing recent knowledge in the given field, are published in this journal. Published papers are in Czech, Slovak or English. Each manuscript must contain a short and a longer summary (including the key words).

The author is fully responsible for the originality of his paper, for its subject and formal correctness. The author shall make a written declaration that his paper has not been published in any other information source.

The board of editors of this journal will decide on paper publication, with respect to expert opinions, scientific importance, contribution and quality of the paper.

The paper extent shall not exceed 15 typescript pages, including tables, figures and graphs.

Manuscript layout shall correspond to the State Standard ČSN 88 0220 (quarto, 30 lines per page, 60 strokes per line, double-spaced typescript). A PC diskette should be provided with the paper, written in an editor program, preferably T602, and with graphical documentation. Tables, figures and photos shall be enclosed separately. The text must contain references to all these annexes.

The **title** of the paper shall not exceed 85 strokes. Subtitles of the papers are not allowed either.

Abstract is an information selection of the contents and conclusions of the paper, it is not a mere description of the paper. It must present all substantial information contained in the paper. It shall not exceed 170 words. It shall be written in full sentences, not in form of keynotes, and comprise base numerical data including statistical data. It must contain key words. It should be submitted in English and if possible also in Czech or Slovak.

Introduction has to present the main reasons why the study was conducted, and the circumstances of the studied problems should be described in a very brief form.

Review of literature should be a short section, containing only literary citations with close relation to the treated problem.

Only original method shall be described, in other cases it is sufficient enough to cite the author of the used method and to mention modifications of this method. This section shall also contain a description of experimental material.

In the section **Results** figures and graphs should be used rather than tables for presentation of quantitative values. A statistical analysis of recorded values should be summarized in tables. This section should not contain either theoretical conclusions or deductions, but only factual data should be presented here.

Discussion contains an evaluation of the study, potential shortcomings are discussed, and the results of the study are confronted with previously published results (only those authors whose studies are in closer relation with the published paper should be cited). The sections Results and Discussion may be presented as one section only.

The citations are arranged alphabetically according to the surname of the first author. References in the text to these citations comprise the author's name and year of publication. Only the papers cited in the text of the study shall be included in the list of references. All citations shall be referred to in the text of the paper.

If any abbreviation is used in the paper, it is necessary to mention its full form at least once to avoid misunderstanding. The abbreviations should not be used in the title of the paper nor in the summary.

The author shall give his full name (and the names of other collaborators), academic, scientific and pedagogic titles, full address of his workplace and postal code, telefon and fax number or e-mail.

POKyny PRO AUTORY

Časopis uveřejňuje původní vědecké práce, krátká sdělení a výběrově i přehledné referáty, tzn. práce, jejichž podkladem je studium literatury a které shrnují nejnovější poznatky v dané oblasti. Práce jsou uveřejňovány v češtině, slovenštině nebo angličtině. Rukopisy musí být doplněny krátkým a rozšířeným souhrnem (včetně klíčových slov).

Autor je plně odpovědný za původnost práce a za její věcnou i formální správnost. K práci musí být přiloženo prohlášení autora o tom, že práce nebyla publikována jinde.

O uveřejnění práce rozhoduje redakční rada časopisu, a to se zřetelem k lektorským posudkům, vědeckému významu a přínosu a kvalitě práce.

Rozsah vědeckých prací nemá přesáhnout 15 stran psaných na stroji včetně tabulek, obrázků a grafů. V práci je nutné používat jednotky odpovídající soustavě měrových jednotek SI (ČSN 01 1300).

Vlastní úprava rukopisu má odpovídat státní normě ČSN 88 0220 (formát A4, 30 řádek na stránku, 60 úhozů na řádku, mezi řádky dvojité mezery), k rukopisu je vhodné přiložit disketu s prací pořízenou na PC v některém textovém editoru, nejlépe v T602, a s grafickou dokumentací. Tabulky, grafy a fotografie se dodávají zvlášť, nepodlepují se. Na všechny přílohy musí být odkazy v textu.

Pokud autor používá v práci zkratky jakéhokoliv druhu, je nutné, aby byly alespoň jednou vysvětleny (vypsány), aby se předešlo omylům. V názvu práce a v souhrnu je vhodné zkratky nepoužívat.

Název práce (titul) nemá přesáhnout 85 úhozů. Jsou vyloučeny podtitulky článků.

Krátký souhrn (Abstrakt) je informačním výběrem obsahu a závěru článku, nikoliv však jeho pouhým popisem. Musí vyjádřit všechno podstatné, co je obsaženo ve vědecké práci, a má obsahovat základní číselné údaje včetně statistických hodnot. Musí obsahovat klíčová slova. Nemá překročit rozsah 170 slov. Je třeba, aby byl napsán celými větami, nikoliv heslovitě. Je uveřejňován a měl by být dodán ve stejném jazyce jako vědecká práce.

Rozšířený souhrn (Abstract) je uveřejňován v angličtině, měl by v něm být v rozsahu cca 1–2 strojopisných stran komentovány výsledky práce a uvedeny odkazy na tabulky a obrázky, popř. na nejdůležitější literární citace. Je vhodné jej (včetně názvu práce a klíčových slov) dodat v angličtině, popř. v češtině či slovenštině jako podklad pro překlad do angličtiny.

Úvod má obsahovat hlavní důvody, proč byla práce realizována a velmi stručnou formou má být popsán stav studované otázky.

Literární přehled má být krátký, je třeba uvádět pouze citace mající úzký vztah k problému.

Metoda se popisuje pouze tehdy, je-li původní, jinak postačuje citovat autora metody a uvádět jen případné odchylky. Ve stejné kapitole se popisuje také pokusný materiál.

Výsledky – při jejich popisu se k vyjádření kvantitativních hodnot dává přednost grafům před tabulkami. V tabulkách je třeba shrnout statistické hodnocení naměřených hodnot. Tato část by neměla obsahovat teoretické závěry ani dedukce, ale pouze faktické nálezy.

Diskuse obsahuje zhodnocení práce, diskutuje se o možných nedostacích a práce se konfrontuje s výsledky dříve publikovanými (požaduje se citovat jen ty autory, jejichž práce mají k publikované práci bližší vztah). Je přípustné spojení v jednu kapitolu spolu s výsledky.

Literatura musí odpovídat státní normě ČSN 01 0197. Citace se řadí abecedně podle jména prvních autorů. Odkazy na literaturu v textu uvádějí jméno autora a rok vydání. Do seznamu se zařadí jen práce citované v textu. Na práce v seznamu literatury musí být odkazy v textu.

Na zvláštním listě uvádí autor plné jméno (i spoluautorů), akademické, vědecké a pedagogické tituly a podrobnou adresu pracoviště s PSC, číslo telefonu a faxu, popř. e-mail.

CONTENT

Stauder M.: Foreign trade of agricultural and food industry products in Hungary (in English).....	97
Tvrdoň J.: Impact of international agrarian trade on moulding of market equilibrium.....	101
Rothsprach M.: Production and marketing of organic food (in English).....	105
Wildermuth A.: Which form of crop insurance for Central and Eastern European agriculture? (in English)	109
Tichá I.: Vertical strategic alliances: theoretical rationale and success factors.....	115
Jeníček V.: Coffee trade international relations.....	117
FROM THE SPHERE OF SCIENCE	
Němec J.: Land resource of CR and trends of its use.....	125
SUPPLEMENT	
Czech, Slovak, Hungarian, Polish and Slovenien agriculture in comparison with selected EU countries – Part I (in English).....	128

OBSAH

Stauder M.: Zahraniční obchod zemědělskými a potravinářskými výrobky v Maďarsku	97
Tvrdoň J.: Vliv zahraničního agrárního obchodu na utváření tržní rovnováhy.....	101
Rothsprach M.: Výroba a marketing organických potravin	105
Wildermuth A.: Jaká forma pojištění úrody pro zemědělství střední a východní Evropy	109
Tichá I.: Vertikální strategické aliance: teoretická východiska a faktory úspěšnosti	115
Jeníček V.: Mezinárodní vazby obchodu kávou.....	117
Z VĚDECKÉHO ŽIVOTA	
Němec J.: Půdní fond ČR a směry jeho využití.....	125
PŘÍLOHA	
České, slovenská, maďarské, polské a slovinské zemědělství ve srovnání s vybranými státy EU – I. část	128