

Часопис / Journal

◇ **ЕКОНОМИКА ПОЉОПРИВРЕДЕ** ◇
◇ *Economics of Agriculture* ◇

Основан 1954. године / Established 1954

Издавачи / Publishers

Научно друштво аграрних економиста Балкана, Београд
The Balkan Scientific Association of Agrarian Economists
Институт за економику пољопривреде, Београд (Србија)
Institute of Agricultural Economics, Belgrade
Академија економских наука, Букурешт (Румунија)
Academy of Economic Studies, Bucharest (Romania)

Главни и одговорни уредник / Editor in Chief

Проф. др Милан Р. МИЛАНОВИЋ

Уређивачки одбор / Editorial Board

| | |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| др Зорица ВАСИЉЕВИЋ | Prof. Đojo ARSENOVIĆ, Ph.D., Faculty of Agriculture, East Sarajevo, BiH |
| др Бранислав ВЛАХОВИЋ | Prof. Ioan DAVIDOVICI, Ph.D., Institute for Agriculture Economy, Bucharest, Romania |
| др Владимир ГРБИЋ | Tomaš DOUCHA, Ph. D., Research Institute of Agricultural Economics, Prague, Czech Republic |
| др Милан Р. МИЛАНОВИЋ | Prof. Margaret LOSEBY, Ph. D., Facolta di Agraria-Dipartimento DECOS, Viterbo, Italy |
| др Радован ПЕЈАНОВИЋ | Prof. Mile PESHEVSKI, Ph. D., Faculty for Agricultural Science and Food, Skopje, Macedonia |
| др Весна ПОПОВИЋ | Др Алевтина ЛИТВИНОВА АЛЕКСАНДРОВНА, Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия, Российская Федерация |
| др Симо СТЕВАНОВИЋ | Prof. Sandor SOMOGY, Ph.D., Faculty for Agricultural Science, Keszthely, Hungary |
| др Жаклина СТОЈАНОВИЋ | Prof. Jernej TURK, Ph.D., University of Maribor, Faculty of Agriculture, Slovenia |
| др Данило ТОМИЋ | |
| др Драго ЦВИЈАНОВИЋ | |
| др Миладин ШЕВАРЛИЋ | |

Лектор / Lecturer

Ана ПЕТРОВИЋ

Адреса уредништва / Editorial office

Београд, Волгина 15; тел/факс (+381)11/2972-848; E-mail: ekonomika.poljoprivrede@yahoo.com
Belgrade, Volgina 15; tel/faks (+381)11/2972-858; E-mail: ekonomika.poljoprivrede@yahoo.com

UDC 338.43:63

YU ISSN 0352-3462



ЕКОНОМИКА ПОЉОПРИВРЕДЕ **ECONOMICS OF AGRICULTURE**

58.

“Сагласно одлуци из члана 27. став 1. тачка 4), а по прибављеном мишљењу из члана 25. став 1. тачка 5)

Закона о научноистраживачкој делатности
(„Службени гласник РС”, бр. 110/05, 50/06-испр. и 18/10),
утврђена је категоризација домаћих научних часописа
за 2010. годину.

[Листа часописа за друштвене науке](#)

5. Економика пољопривреде М24”

(Часопис међународног значаја)

<http://www.nauka.gov.rs> (28. Jun 2010)

Београд, април-јуни, 2011. године
Belgrade, April-June, 2011.

ИЗДАВАЧКИ САВЕТ / *EDITORIAL COUNCIL*

| | |
|-----------------------|---------------------------------------------------------|
| мр Душан АНТОНИЋ | Агробанка, Београд |
| др Зоран БИНГУЛАЦ | Факултет за пословне студије, Вршац |
| др Богдан БУЛАТОВИЋ | Биотехнички институт, Подгорица |
| др Биљана ВЕЉКОВИЋ | Агрономски факултет, Чачак |
| др Снежана ЂЕКИЋ | Економски факултет, Ниш |
| др Милутин ЂОРОВИЋ | Пољопривредни факултет, Београд |
| др Ђорђи ЂОРЂЕСКИ | Факултет за пољопривреду и исхрану Скопље |
| др Драгић ЖИВКОВИЋ | Пољопривредни факултет, Београд |
| др Ковилко ЛОВРЕ | Економски факултет, Суботица |
| др Мирослав МАЛЕШЕВИЋ | Институт за ратарство и повртарство, Нови Сад |
| Viktor MANOLE, Ph.D. | Academy of Economic Studies, Bucharest Romania |
| др Небојша НОВКОВИЋ | Пољопривредни факултет, Нови Сад |
| др Зоран ЊЕГОВАН | Пољопривредни факултет, Нови Сад |
| др Христивоје ПЕЈЧИЋ | Пољопривредни факултет, К. Митровица |
| др Перо ПЕТРОВИЋ | Институт за међународну политику и привреду, Београд |
| др Горан ПОПОВИЋ | Економски факултет, Бања Лука |
| др Михајло РАДИЋ | Редовни професор у пензији, Београд |
| др Вељко РАДОЈЕВИЋ | Међународна менаџерска академија, Нови Сад |
| др Јеремија СИМИЋ | Редовни професор у пензији, Београд |
| др Јонел СУБИЋ | Институт за економику пољопривреде, Београд |
| мр Олга ЧУРОВИЋ | Индустријско биље, Нови Сад |

Белешке / Notes

Тираж:

250 примерака

Штампарија:

DIS PUBLIC, Д.О.О., Београд, Браће Јерковић 111/25,

тел./факс: 011/39-79-789

**ЕКОНОМИКА
ПОЉОПРИВРЕДЕ**

САДРЖАЈ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| З. Његован ДОПРИНОС ПОКРЕТА <i>LES ÉCONOMISTES</i> РАЗВОЈУ АГРОЕКОНОМСКЕ МИСЛИ | 169 |
| Т. Марковић, М. Јовановић ОСИГУРАЊЕ ПШЕНИЦЕ ОД СУШЕ ПРИМЕНОМ ВРЕМЕНСКИХ ДЕРИВАТА | 179 |
| Д. Вићентијевић, и сарадници УТИЦАЈ ТЕХНОЛОШКОГ РАЗВОЈА НА ОДРЖИВИ РАЗВОЈ ПОЉОПРИВРЕДЕ И ЗАШТИТУ ЖИВОТНЕ СРЕДИНЕ | 191 |
| Соња Бандин МОГУЋНОСТИ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ СЕОСКЕ ОМЛАДИНЕ У ПРОЦЕС РУРАЛНОГ РАЗВОЈА | 205 |
| Тамара Гајић и сарадници АНАЛИЗА ТУРИСТИЧКОГ ПРОМЕТА У СРБИЈИ И ЊЕГОВ УТИЦАЈ НА ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ | 225 |
| Маја Штрбац, Владана Хамовић ЕКОНОМСКИ ЕФЕКТИ ЕКО-ТУРИЗМА | 241 |
| П. Капор ВАЛУТНА КЛАУЗУЛА У БАНКАРСКИМ КРЕДИТИМА У СРБИЈИ | 251 |
| В. Павловић, С. Муминовић МЕЋУЗАВИСНОСТ БЕРЗАНСКЕ ВРЕДНОСТИ АКЦИЈА, МОТИВА И ОБИМА ОТКУПА СОПСТВЕНИХ АКЦИЈА | 265 |
| Г. Милошевић, М. Кулић ТЕОРИЈСКЕ ОСНОВЕ И ПРАКТИЧНА ИСКУСТВА ПРЕВАЉИВАЊА ПОРЕЗА СА ОСВРТОМ НА ПОЉОПРИВРЕДУ | 281 |
| Д. Ђурић и сарадници ПРОБЛЕМИ ФИСКАЛНИХ НЕРАВНОТЕЖА И МОГУЋИ РИЗИЦИ КОЈИ ПРОИЗИЛАЗЕ У ПОСТКРИЗНОМ ПЕРИОДУ | 299 |
| F. Saverio Nesci, Donatella Privitera THE RELATIONSHIP BETWEEN WINE, HERITAGE AND TOURISM: AN EXPLORATORY FARM STUDY | 311 |
| Vera Popović, at all. EFFECT OF METEOROLOGICAL CONDITIONS ON THE PRODUCTION OF NS SOYA BEAN SEED | 323 |
| З. Миладиновић, С. Варга ПРАВНА ЗАШТИТА ОЗНАКА ГЕОГРАФСКОГ ПОРЕКЛА РОБА И УСЛУГА | 333 |
| Е. Калач ПОДСТИЦАЈИ ИМПЛЕМЕНТАЦИЈИ СИСТЕМА КВАЛИТЕТА ПОЉОПРИВРЕДНИХ И ПРЕХРАМБЕНИХ ПРОИЗВОДА У СРБИЈИ | 347 |

**ECONOMICS
OF AGRICULTURE**

CONTENT

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Z. Njegovan | |
| THE SCHOOL <i>LES ÉCONOMISTES</i> AND ITS CONTRIBUTION TO DEVELOPMENT OF AGROECONOMIC DOCTRINE | 169 |
| T. Marković, M. Jovanović | |
| RAINFALL INSURANCE IN WHEAT PRODUCTION WITH WEATHER DERIVATIVES | 179 |
| D. Vićentijević, at all. | |
| IMPACT OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE AGRICULTURAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENTAL PROTECTION | 191 |
| Sonja Bandin | |
| POSSIBILITY OF SOCIO-ECONOMIC INTEGRATION RURAL YOUTH IN RURAL DEVELOPMENT PROCESS | 205 |
| Tamara Gajić, at all. | |
| ANALYSIS OF TOURIST TRAFFIC IN SERBIA AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT | 225 |
| Maja Štrbac, Vladana Hamović | |
| ECONOMIC EFFECTS OF ECO-TOURISM | 241 |
| P. Kapor | |
| CURRENCY CLAUSE IN BANK LOANS IN SERBIA | 251 |
| V. Pavlović, S. Muminović | |
| INTERDEPENDENCE OF STOCK VALUES ON STOCK EXCHANGE, THE MOTIVES AND THE VOLUME OF STOCK REPURCHASES | 265 |
| G. Milošević, M. Kulić | |
| THEORETICAL BASIS AND PRACTICAL EXPERIENCES OF TAX SHIFTING WITH REFERENCE TO AGRICULTURE | 281 |
| D. Đurić, at all. | |
| FISCAL PROBLEMS IMBALANCES AND POSSIBLE RISKS WHICH ARISE FROM THEM IN POST CRISIS PERIOD | 299 |
| F. Saverio Nesci, Donatella Privitera | |
| THE RELATIONSHIP BETWEEN WINE, HERITAGE AND TOURISM: AN EXPLORATORY FARM STUDY | 311 |
| Vera Popović, at all. | |
| EFFECT OF METEOROLOGICAL CONDITIONS ON THE PRODUCTION OF NS SOYA BEAN SEED | 323 |
| Z. Miladinović, S. Varga | |
| THE LEGAL PROTECTION ON THE INDICATIONS OF GEOGRAPHICAL ORIGIN OF CERTAIN GOODS AND SERVICES | 333 |
| E. Kalač | |
| INCENTIVES TO THE IMPLEMENTATION OF QUALITY OF AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS IN SERBIA | 347 |

ДОПРИНОС ПОКРЕТА *LES ÉCONOMISTES* РАЗВОЈУ АГРОЕКОНОМСКЕ МИСЛИ

З. Његован¹

Резиме: У раду се приказује допринос физиократа научној (агро) економској мисли. Анализирају се домети које овај покрет назван *l'école des économistes* остварује кроз радове свога утемељитеља Кенеја - *François Quesnay* и његових следбеника, Мирабоа - *Victor Riqueti Marquis de Mirabeau*-ом, Бутреа - *Charles de Butré*-а, Патула - *Henry Pattullo*-а, Лироја - *Leroy*-а, Маривела - *Marivelt*-а, и Тиргоа - *Anne Robert Jacques Turgot*-а, *baron de l'Aulne*, као и услова који су претходили његовом оснивању (допринос Кантилона - *Cantillon Richard*, Петија - *Petty*). Посебно се обрађују питања капитала и капиталистичког начина производње и агроекономске калкулације које физиократи детаљно разрађују уводећи математско-статистичке методе у (агро) економску мисао. На основу опсежне анализе која се током времена искристалисала, обзиром да се ради о јединственом покрету, у раду се указује на главне домете и истичу мишљења од значаја за разумевање њиховог става у широј историјској перспективи.

Кључне речи: *l'école des économistes*, капитал, капиталистичка производња, физичка продуктивност, економске калкулације.

1. Увод

Ако се пође од чињенице да ни једну науку или научну дисциплину није утемељио или створио појединац или група, као и да је немогуће одредити тачан датум "рођења" неке науке и/или научне дисциплине, онда полагани процес којим се аграрна економија какву је данас видимо, издигла до признатог статуса, започиње у периоду од средине седамнаестог до практично краја осамнаестог века. Наиме, основа аграрне економије као научне дисциплине, утемељена је рађањем полит-економског покрета у

¹ Др Зоран Његован, ред. проф., Пољопривредни факултет, Нови Сад,
e-mail: njegovan@polj.uns.ac.rs

Француској, познатог као *Les économistes* (економисти) са својом школом *l'école des économistes*. Ова школа је позната и као физиократска школа. Она је утицала на развој аграрне економије и економије у већини европских земаља. Представљала је последицу до тада нагомилалог чињеничног знања у вези са чим је оформљен појмовни апарат који је разрађиван у великом броју студија. С друге стране, забележено је и постојање фонда чињеница и појмова акумулираних у пракси као последице расправа о текућим политекономским питањима. Но, и поред тога, за појаву оваквог покрета је била неопходна вишевековна припрема која је условила појаву и успон капитализма. Капиталистичко предузеће већ од XIII века почиње постепено *нападати* оквир феудалног друштва и његових институција. Развијају се обриси нове економске структуре која још крајем петнаестог века ствара категорије као нпр. велико предузеће, капитал, спекулација робама и финансије². Развија се нови став према проблемима човечанства који је омогућио буржоазии да у свему томе наметне своје интересе.

Једно од најзначајнијих творевина тога доба је свакако било стварање тзв. световног интелектуалца, затим појава појма природног права (шире у *Pollock*, 1922; *Taylor*, 1929), а као значајна веза се често наводи међуусловљеност учења неколико теоретичара (*Petty – Cantillon – Quesney*)³. Наиме, *Cantillon*⁴ као следбеник *Petty*-а је као извор човековог богатства видео земљу и рад, али је томе додао још становиште да ће процес непрекидне трансформације земље и рада у потрошна добра, нормално функционисати у условима несметане иницијативе конкурентских произвођача. На тај начин се формулише трошковна теорија нормалне цене, односно, вредности која дефинише сопствене трошкове количином земље и рада који улазе у производњу сваке робе. То се везује за услове савршене конкуренције. У том смислу, сам *Quesnay* представља једног од утемељитеља принципа максимума савршене конкуренције (*Marshall*, А. – 1987), а то значи да ће максимално задовољење жеља свих чланова друштва, посматрано

² Развитак права и праксе преносних папира и створених депозита можда на најбољи начин осликава успон капитализма.

³ Овде се на неки начин оставља по страни *Pierre le Pesant, Sieur de Boisguillebert* (1646-1714) као члан полунаследног службеничког племства који је живео углавном у Нормандији изолован од париског утицаја. *Eugene Daire* га је сматрао првом кариком у ланцу великих, Колумбом економског света. Називан је претечом физиократа с обзиром да је био заступник пољопривредног интереса са становиштем да би требало пустити да природа и слобода чине своје (*laissez-faire la nature et la liberté*). На економски организам је гледао као на равнотежни систем међузависних економских величина, а економско начело поретка он је видео у конкуренцији слично *Adam-u Smith-u* који је овај став промовисао пола века након тога.

⁴ *Cantillon Richard* (1680-1734), париски банкар ирског порекла са великим утицајем на француске ауторе иако је плагиран од стране неких енглеских аутора. Значајни рад представља *Essai syr la natyre dy commerce en général*.

агрегатно, настати у условима савршене конкуренције само ако се свим учесницима допусти да делују у сагласности са сопственим интересом. *Quesnay* такође разликује тржишну од нормалне цене, што касније исто чини и *Adam Smith*, а има и јасну представу о функцији предузетника, поготово у случају фармера. Он наводи да фармер исплаћује уговорене дохотке *који су сигурни* за земљовласнике и раднике *по ценама које су несигурне*. У том смислу, он директоре производње сматра особама који сnose ризик, а конкуренцију обележава као појаву која њихову зараду своди на нормалну вредност. Овакво становиште је утицало да француски економисти никада не изгубе из вида предузетничку функцију. *Quesnay* се залаже и за правило понашања у коме се највеће задовољство постиже најмањим утрошком, или како он наводи, радом – муком. Ово му, иако није први који заступа такво мишљење, даје значајно место међу представницима утилитаристичке социјалне филозофије.

2. Настанак и метод анализе физиократа

Француска традиција у аграрној економији брилијантно је започела током треће четвртине 18. века са *école physiocratique (fiziokratska škola)*⁵. Оснивач ове – прве научне школе политичке економије је према аутору *Higgs*-у (1897) био *François Quesnay* (1694-1774). *Schumpeter*, 1975. наводи да користећи се генерализацијом на основу опсервација капиталистичког предузећа оригиналног типа (велика закупничка фарма са закупником – фармером као капиталистичким предузетником), они своје пословно-економске и полит-економске закључке црпе користећи се математиком и статистиком, па у том смислу представљају претече финансијских калкулација у области пољопривреде.

Поред *Quesnay-a (Essai physique sur l'économie animale – Физички есеј о сточарству (1736);* чланке у Енциклопедији – *Fermiers – Фармери (1756); Grains – Жита (1757); Tableau Economique - Економске таблице (1758); Quesnay-еве Maximes – Максиме (додатак или политички коментар Таблици, 1758);* и друга, главни представници су били: *Victor Riqueti; Marquis de Mirabeau - 1715-1789 (Théorie de l'impôt - Теорија увоза, и Philosophie rurale – Рурална филозофија из 1769.); Pierre-Paul Mercier de la Rivière* познат као *Lemercier (L'Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques - Природни и*

⁵ Физиократска доктрина (fizio – природа и cratos – владавина или владавина природе) – је утицала на развој аграрне економије у већини европских земаља. Примера ради, на пионире аграрне економије Енглеске (*Arthur Young-a, 1741-1820*) и Немачке (*Albrecht D. Thaer-a, 1752-1828*) који су на различите начине били под утицајем физиократа. Ван Европе утицај је углавном био на САД.

битни поредак политичких друштава); *Pierre S. Dupont de Nemours (laissez-faire-овска расправа о увозу жита)*; *Pattullo, Butré, L'ami и Leroy*.

Физиократа *Mirabeau* је као аутор “*Руралне филозофије*” имао значајну репутацију. Већим делом ју је стекао образлажући *Quesnay-ve* погледе него што се одликовао сопственом генијалношћу. Наиме, сам *Quesnay* му је саветовао да у вези израде калкулација користи помоћ *Charles de Butré-a (Bauer, 1890; подв. Nõu Joseph, 1967)*. Но, без обзира на то, он је био плодан и вешт писац, и отуда веома значајан за покрет физиократа.

Вредно је поменути још и *Turgot-a*⁶, 1727-1781. кога они који се баве аграрном економијом врло радо сврставају у физиократе с обзиром да је у неким својим радовима заступао мишљење да је земља једини извор богатства; да пољопривредник производи не само свој доходак већ и доходак који служи за плаћање и других учесника у процесу; да фармерска активност представља основни покретач друштвене машине док активност индустријалаца само прерађује; као и став да фармер издржава и храни све друге класе. Но, подробнија анализа (*Shumpeter, 1975*) квалификује овог аутора као нефизиократу који има симпатије за физиократе, с обзиром да је највеће домете остварио у свом главном делу *Reflexions sur la formation et la distribution des richesses* (Размишљања о формирању и расподели богатства, 1769-70. у часопису физиократа *Ephemerides, The Physiocrat journal*).

3. Кенејева теорија капиталистичке производње

Quesnay свакако најзначајнији допринос агрономији пружа у својим шездесетим годинама када објављује своје најзначајније радове у Енциклопедији *Didrot-a* и *d'Alembert-a*. Иако примарно лекар, он се као припадник сталежа велепоседника, али и као човек који је студирао техничку литературу у области пољопривреде, усудио да уђе у детаље технологије производње и агробизниса, прво на микро а затим и на макро плану⁷. Разликује класу власника - *classe propriétaire* и класу закупца који обрађују поседе - *fermier-entrepreneur* углавном на принципима закупа. Ово му је олакшало

⁶ Н најзначајнија заслуга *Turgot-a* припада откривању тзв. другог случаја опадајућих физичких приноса. Наиме, после аутора *Antonio Serra-e* који је у свом раду *Breve trattato* из 1613. године, поставио општи закон растућих приноса у прерађивачкој индустрији, односно опадајућих трошкова по јединици производа, аутори *Stewart* у свом раду *Principles* (1776) и *Ortes* у *Economia Nazionale* (1774) су формулисали тзв. *случаје екстензивне границе* у пољопривреди. (подв. Nõu Joseph, стр. 83).

⁷ *Oncken* (1896) констатује да је *Quesnay* 1752 као племић добио право да оствари власништво на великом поседу. Он је 1755. године купио посед звани *Beauvoir*. То остварује лечећи *Mme de Pompadur* а касније и *Louis-a XV*. (подв. Nõu Joseph, стр. 83).

разумевање проблема с обзиром да је припадао првој класи а да је своме сину доделио улогу управника на свом поседу.

Карактеристично за *Quesnay*-а је било то да је према речима Schumpetera, увео термин капитал за шта користи изразе *avances* и *richesses* тако да се физиократска теорија капитала може описати као идеја *avances*. Даље, он прави разлику између иницијалног капитала (*avances foncières*) који се улаже у објекте и земљиште, дакле, које се предузимају дугорочно. Затим, он разликује (*avances primitives*) који се предузимају за набавку опреме и основног стада; и (*avances annuelles*) издатке капитала за текућу производњу. Притом, он не прави разлику између капитала у реалном и монетарном облику. С друге стране, по њему, није нужно да фармер предузетник (закупац) поседује сав потребни капитал. Према природном реду коју он и остали физиократи заступају, прву категорију капитала треба да поседују власници поседа, док су остале категорије капитала у ингеренцији фармера предузетника – закупца.

Quesnay сматра да је само пољопривреда продуктивна делатност што се даље приписује физиократима као основни став, иако за њега оригинално нису они заслужни. Према *Schumpeter*-у, *Quesnay*-о полазиште представља физичка продуктивност тј. она која креира производе а не вредности. Он у вези са пољопривредном производњом уводи још један појам – производ земљишта (*produit de la terre*) – нето производ. Ову је фразу први користио *Cantillon*, међутим, *Quesnay* у своме чланку *Grains*, овај термин везује за природни фактор – земљиште које производи нето принос - нето производ посматран у физичком смислу а не као вредност. То на неки начин показује да он концепт продуктивности везује за физичку продуктивност⁸.

Значајн аспект његове теорије капитала и капиталистичке производње представља чињеница да је анализу започео у микросфери. Његове фундаменталне калкулације везано за агробизнис су везане за посед. На то упућује чињеница да је имао увид у све аспекте производње (и поседник, и фармер предузетник). Тек касније се он усуђује да врши агрегацију на ниво пољопривреде земље.

На крају, треба истаћи да је *Quesnay* користио термин предузетник који се иначе у теорији политичке економије приписује французу *J. B. Say*-у. Но, чињеница је да *Quesnay* овај израз користи пре њега, обзиром да је имао изграђено потпуно конзистентно мишљење да онај ко обрађује земљиште – радник, не представља перспективу аграрне производње, већ предузетник

⁸ Од пет врста производње које наводи *Gras*, 1946, физиократи уочавају само једну, производњу роба (доминантно у пољопривреди), а не разликују мануфактурну производњу, транспорт, складиштење и размену (*merchandising* и *banking*).

који управља поседом користећи своју интелигенцију и богатство (*Higgs*, 1897). С друге стране, *Schumpeter* негира да је *Quesnay* формулисао и први користио термин предузетник. Његово кришћење таквог концепта је последица покушаја да генерализује капитално интензивни посед који је за то доба добро опремљен посматрано у техничком смислу, и који је углавном доминирао у северној Француској. Он истиче да *Quesnay* аграрни свет види као предузеће интелигентне и активне класе која је у пуном поседу свих технолошких и комерцијалних могућности тога времена. У том смислу он наводи да се употреба термина предузетник не може доводити са *Quesnay*-ем у везу. За ту врсту агробизниса се користио термин *la grande culture* (енглески *high farming*) за шта *Quesnay* користи термин *la bone culture*. Његова теорија капиталистичког предузећа и повезано с тим пољопривредне производње, представља једнострану одбрану апсолутне супериорности великих, капитално интензивних, агробизнис - *la grande culture* поседа, над производњом малог обима - *la petit culture*. Он исказује својеврсну резигнацију у односу на мале поседе - *métayage* и обраду земљишта од стране малих фармера који у Француској у то време обрађују 7/8 пољопривредних површина. Он то доказује изводећи своје чувене калкулације у раду Економске таблице - *Tableau Economique* из 1758. године, за које је на неки начин увод и једним делом простор, исте године направио његов следбеник *Pattullo*.

4. Агроекономске калкулације физиократа

Неоспорно је да *Quesnay* представља једног од утемељитеља политичке економије – „*grand économists*” или како је то касније изражавао *Adam Smith* – “*the inventor of political economy*”.⁹ Он је као водећи физиократа и творац чувених агроекономских калкулација, цео проблем посматрао и са пословно-економске и са социо-економске стране. Треба истаћи да је на овом сегменту и *Pattullo* у свом чланку *Essai sur l'amélioration des terres*, остварио напредак, наравно под утицајем *Quesnay-a*. Коначно, на сличан начин се може описати и рад *Butré-a*, док се *Mirabeau* као један од његових најватренијих следбеника, и као такође припадник класе велепоседника, углавном бавио социо-економским аспектима калкулација.

У чланку *Fermiers*, *Quesnay* прави компаративну калкулацију упоређујући предности и недостатке два метода обраде земљишта. Он посматра фармера закупца поседа (однос плаћања закупа новцем). Притом, с

⁹ Политичку економију свакако није изумео један човек већ да је она као производ више генијалних умова настала након *Adam-a Smith-a*, који се такође обележава као један од отаца ове научне дисциплине.

обзиром на то да су у Француској у то време доминирали мали поседи, чији су методи обраде, приноси, и сл., били неприхватљиви за њега у поређењу са напредним системом газдовања који је видео у Енглеској тога доба, *Quesnay* је калкулације изводио имајући у виду неопходност трансформације са *métayage* – мали посед у *fermage* – велики посед. Он тако пореди производњу у којој се користе волови, са напреднијом производњом у којој се као вуча користе коњи, или, посматрано на сличан начин, упоређује мање ефикасан двопољни са тропољним, као више ефикасним системом. То даље разрађује у свом следећем чланку *Grains*, у коме у суштини пореди предности производње на великом у односу на мали посед.

Табела 1. Компарација постојећег система обраде у Француској са адекватним системом обраде, према процени М. Кенеја (*Grains*, 1757) и унапређења које је направио М. Патуло

Table 1 Comparison of the existing system of calculation in France with a proper system of calculation, according to the estimate of M. Quesnay (*Grains*, 1757) and improved by M. Pattullo

| Систем обраде/издаци-примитци | Постојећи | Адекватни | Унапређени |
|--------------------------------|-------------|---------------|---------------|
| Основна средства | 76.500,000 | 400.000.000 | 652.000.000 |
| Порези и капитал | 40.000.000 | 200.000.000 | 326.000.000 |
| Надокнада фармерима | 27.000.000 | 165.000.000 | 270.000.000 |
| Пољски или земљиш-ни десетак | 50.000.000 | 105.000.000 | 252.000.000 |
| За текуће трошкове | 415.000.000 | 920.000.000 | 1,500.000.000 |
| Нето производ (без трошкова) | 193.500.000 | 920.000.000 | 1,500.000.000 |
| Бруто производ (са трошковима) | 608.000.000 | 1,800.000.000 | 3,000.000.000 |

Извор: Nöu Joseph, 1967.

Слично њему и у сарадњи са њим, *Pattullo* је прихватајући мишљења француских агронома, нпр. *H. L. Duhamel du Monceau* (1700-82) са радом *Traité de la culture des terres*, комбиновао агрономска искуства, у којима је био јачи од *Quesnay*-а и агроекономска искуства у којима је био слабији, ослањајући се зато на њега. Он је заступао становишта каква је касније, слично њему, заступао у Немачкој аутор *Thaer*. *Pattullo* је наиме, увидео неопходност ђубрења, али је сматрао да ротација култура у значајној мери

може да редукује ђубрење. Стога није одобравао само гајење жита већ је сматрао да треба гајити и сточно биље. Он то истиче у ситуацији када *Quesnay*-во мишљење у том погледу још увек није било искристалисано (*Nöi Joseph*, 1967). У свом примеру (табела 1), он узима фарму величине 300 arpents-а (око 120 ха). Њу дели на 12 поља, и полази од следећих претпоставки: на шест поља се гаји жито (углавном пшеница), док је на других шест, детелина (трогодишњи засад). Рачуна годишње трошкове, производњу и нето производ у току шест узастопних производних година.

На овај начин, он показује да укупни трошкови дају повећање нето профита за 50%, а већ након две године нето профит је око 100%. На овај начин он потврђује *Quesnay*-еву тврдњу исказану у економским таблицама и оригиналност његовог система обрачуна, иако се у често наводи да је он за то могао имати инспирацију од *Cantillon*-а. Осим тога, *Quesnay*-ев допринс се везује и за примену математике и статистике, па то представља и генијални економетријски рад (*Shumpeter*, 1975). Коначно, треба навести да су се поред наведених, у калкулацијама окушали различити аутори од којих наводимо свакако *Butré*-а и *Leroy*-а.

6. Закључак

Физиократи свакако представљају јединствену школу која је послужила као значајан узор за развој не само агроекономске мисли већ и политичке економије као дисциплине. Притом, *Quesnay*-ева теорија капитала представљала генерализацију запажања оригиналног типа, која се односила на капиталистичко пољопривредно предузеће, односно, велику фарму која функционише на закупничком основу¹⁰. Његова таблица намеће идеју друштвеног производа или укупне производње која се остварује у низу секвенци а распоређује у другом. Она је била прва смишљена метода да се експлицитно прикаже концепт и природа економске равнотеже. На тај начин се физиократи могу означити и као пионири финансијских калкулација у аграрној економији и саме економетрије¹¹ што је у каснијим радовима, нпр. *Wassily Leontief*-а, добило нову актуелност.

¹⁰ Закупац (*fermier* – fr.; *tenant* – engl.) приватни капиталистички предузетник који није власник земљишта већ средстава за производњу (основна и обртна средстава).

¹¹ *Shumpeter*, J. (1975) је видео *Quesnay*-а и остале физиократе као малу групу која је прихватила учитељево учење са таквом верношћу, хвалећи једни друге, како каже, и бијући битке једних за друге. Чинили су групу равну вери за коју постоје два слична примера у историји економије (верност ортодоксних марксиста према *Marx*-овој поруци и верност кејнзијанаца према *Keynes*-овој поруци, економетричаре).

Такође, може се закључити да је међу водећим француским физиократима, свакако најзначајнији *Quesnay*. Он је својим ставовима обезбедио веома високо место у доктринарној историји (агро) економије и економетрије, превасходно се бавећи агроекономским калкулацијама и желећи на тај начин да у праксу пољопривреде уведе већи степен реалности и прецизности. Поред њега, ту је и Мирабо који има велики значај као писац великог броја радова.

Коначно, треба навести да је почев од *Quesnay* у XVIII веку, па све до *Earl O'Heady*-ја у XX веку, остварен значајан помак у развоју агроекономије и да су у том процесу учествовали многи агроекономисти као што су нпр. *Johan Heinrich von Thünen* (1783-1850), Чајанов (Чаянов, А. – Chayanov), и други.

Литература

1. Chayanov - Чаянов, А. (1929) *History and methods of collecting cost data and of cost accounting-investigations*, Moscow.
2. Gras, N. S. (1946) *A History of Agriculture in Europe and America*, 2nd. ed. New York.
3. Leontief W. (1977) *Essey in Economics: Theories, Facts and Policies*, M. E. Sharpe Inc.
4. Marshal, A. (1987) *Начела Економике*, ЦЕКАДЕ, Загреб.
5. Nöu Joseph (1967) *The Development of Agricultural Economics in Europe*, Almqvist & Wiksells, Upsala.
6. Sir Frederic Pollock (1922) *History of the Law of Nature*, Essays in the Law.
7. Shumpeter Joseph (1975) *Повијест економске анализе*, књ. 1 и 2, Информатор, Загреб.
8. Taylor, H. O. (1929) *Economics and the idea of Natural Law*, Quarterly Joynal of Economics.

Примљено: 13.12.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

**THE SCHOOL *LES ÉCONOMISTES* AND ITS CONTRIBUTION
TO DEVELOPMENT OF AGROECONOMIC DOCTRINE**

Zoran Njegovan, Ph.D.
Faculty of Agriculture, Novi Sad

Abstract

In the paper is analysed and presented physiocrats contribution to development of (agro) economics science, i.e. theory and practice. This movement named *l'école des économistes* is established by François Quesnay and its followers like Victor Riqueti Marquis de Mirabeau, Charles de Butré, Henry Pattullo, Leroy, Marivelt and Anne Robert Jacques Turgot-a, baron de l'Aulne, as well as the authors who started its research earlier like Cantillon Richard and Petty William. Author is analyzing the essential questions discussed by physiocrats like questions of capital and capitalistic production; agro-economic calculations discussed in details by physiocrats establishing mathematical and statistic methods for the first time. As it was unique movement that started immense analysis, and as it after a long period of time become much clearer economic statement, author has shown up its and the opinions of different authors concerning physiocrats contribution in wider historical perspective.

Key words: *l'école des économistes*, capital, capitalistic system of production, productivity, economic calculate

Author's Address:

Dr Zoran Njegovan
Poljoprivredni fakultet
Trg D. Obradovića 8
21000 Novi Sad
tel.: +381648465062,
e-mail: njegovan@polj.uns.ac.rs

ОСИГУРАЊЕ ПШЕНИЦЕ ОД СУШЕ ПРИМЕНОМ ВРЕМЕНСКИХ ДЕРИВАТА¹

Т. Марковић², М. Јовановић²

Сажетак: Одавно је познато да временске прилике представљају главни фактор несигурности у биљној производњи. Из тог разлога интегрисани систем управљања ризиком данас представља неминовност, како би се донекле компензовале последице временских неприлика. У прошлости су пољопривредници куповином осигурања покушавали да се заштите од колебања приноса усева и плодова условљених временским ризицима. Релативно нов инструмент за управљање ризиком у биљној производњи представљају временски деривати. Иако временски деривати нуде бројне погодности, тржиште ових производа још увек је релативно мало. На примеру производње пшенице на изабраном индивидуалном газдинству у Немачкој бројчано смо исказали учинак смањивања ризика који се може постићи употребом временских деривата. Уколико је имање у близини метеоролошке станице и ако је претпостављена висока корелација између количине падавина и приноса пшенице, налаз у овом раду упућује на знатно смањивање ризика (преко 30%).

Кључне речи: Осигурање пшенице, количина падавина, временски деривати, успешност смањивања ризика

1. Увод

Последњих година све чешћа је појава различитих временских непогода које изазивају велике штете на пољопривредним површинама. Јаке провале облака, орканске олује, удари града и екстремна суша само су неке

¹ Синтагма „временски деривати“ преузета је из стране терминологије (енгл. Weather Derivatives, нем. Wetterderivate). У нашој литератури користи се још и израз „временске изведенице“ (Marović & Žarković, 2002).

² Мр Тодор Марковић, асистент, др Миленко Јовановић, ред. проф., Пољопривредни факултет, Трг Доситеја Обрадовића 8, Нови Сад, e-mail: todor@polj.uns.ac.rs

од природних катастрофа које доводе до огромних губитака приноса и озбиљно прете егзистенцији пољопривреде, односно биљне производње. Међутим, како стручњаци из ове области предвиђају, могу се очекивати још веће промене климе које би могле још више да штете усевама и плодовима.

За управљање ризиком у биљној производњи најбољи инструмент представља осигурање усева и плодова. Оно се јавља као важан фактор стабилности сваке производње, па и биљне јер надокнађује губитке у производњи и омогућава њен континуирани процес. Осигурање биљне производње у Европи годинама се истражује, док је код нас мали број радова посвећен овој теми. Чињеница је да се увек након снажне олује, поплаве или суше појача дискусија око осигурања усева и плодова, које може умањити ризик остварења прихода пољопривредника (Breustedt, 2003). Економска атрактивност различитих инструмената за управљање ризиком укључујући и осигурање зависи од изложености пољопривредника различитим ризицима (Berg, 2002). Пољопривредници у Србији су тек прошле године добили могућност заштите од ризика суше, будући да је осигуравајуће друштво „Делта Ђенерали”, као прво у земљи, понудило осигурање од овог ризика (<http://www.deltagenerali.rs/>). Због тога је интересантно размотрити могућност примене нових система осигурања којима би се донекле надокнадиле настале штете.

До данас се у теоријским расправама углавном дискутовало о класичном осигурању од губитка приноса, обично проузрокованог градом. У новије време доста се пише о осигурању усева и плодова од већег броја или свих врста ризика које је присутно у развијеним земљама Европе и Северне Америке (Weber et al., 2008), као и о осигурању вредности производње и дохотка које је углавном присутно у САД-у (Berg, 2002). Данас је у жижи разматрања и допуна устаљеном осигурању утемељена на временским индексима, где се првенствено разматра могућност коришћења временских деривата у пољопривреди (Turvey, 2001; Vedenov et al., 2004; Berg et al., 2005; Mußhoff et al., 2005, Марковић, 2010).

Циљ овог рада је да се укратко објасне теоријске основе временских деривата као новог финансијског инструмента у осигурању усева и плодова и да се на примеру једног индивидуалног газдинства у Немачкој укаже на дејство омеђивања ризика (hedging effect) применом временске продајне опције.

2. Теоријске основе временских деривата

Временски деривати дефинишу се као финансијски инструменти чија наплата зависи од неког временског параметра (Berg et al., 2005). Они

представљају финансијске инструменте, који не узимају као базну вредност нпр. цену робе са којом се тргује или неку другу финансијску категорију, него временске варијабле, као нпр. количину падавина (Berg, 2005).

Приликом конструисања временских деривата неопходно је одредити следеће параметре: базну променљиву која представља индекс на бази неког временског параметра, тип деривата, изабрати метеоролошку станицу и одредити временски период, израчунати непристрасну премију и поставити гранични ниво индекса, висину наплате и њено ограничење. У основи временских деривата налази се временски индекс (температура, падавине и сл.) који је добијен квантификавањем одступања климатских услова од изабране референтне тачке, односно граничног нивоа (strike level). Сваком нивоу одступања (временском индексу) додељује се одређена новчана вредност (tick size), а уговори постају вредни када изабрана временска варијабла нарасте или падне испод одређене референтне вредности. Овим путем је време претворено у добро са којом је могуће трговати. Временским дериватима, као производима финансијског тржишта, у форми опција, фјучерса, форварда или свопова, може се трговати на организованом финансијском тржишту, односно берзи или ванберзански (over the counter – OTC). На тржишту временских деривата доминира трговина опцијама (Becker et al., 1999).

Опције припадају групи условних терминских послова и купац стиче право, али не преузима обавезу, куповине или продаје одређеног терминског уговора на неки дан у будућности, а за узврат продавцу плаћа премију (Berg, 2005). Тако купац или страна која је заузела дугу позицију (long position) једне временске опције на бази временске променљиве (нпр. количина падавина) има обавезу да плати опцијску премију, али и право на наплату, засновану на разлици између оствареног временског индекса и граничног нивоа. Са друге стране, продавац односно страна која је заузела кратку позицију (short position) преузима обавезу и добија премију.

Разликују се куповна (call option) и продајна опција (put option). Куповна опција даје имаоцу право куповине, а продајна опција право продаје датог терминског уговора. Из комбинација различитих типова опција (call/put) и различитих позиција актера (short/long) долази се до класичних основних позиција (short/long call, short/long put), које су представљене на следећем шематском приказу (Шема 1).

Из угла **купца** (дуга позиција – DP) наплата из једне временске *продајне опције* (десни део Шеме 1) произлази из разлике између граничног нивоа (R) и достигнутог временског индекса (x) помножене са новчаном вредношћу индекса (O). Поступак утврђивања новчане вредности индекса (нпр. вредновање 1 mm кише) условљен је осетљивошћу прихода на

временске прилике. У случају да је остварени индекс изнад граничног нивоа не долази до наплате.

Шема 1: Структура наплате код куповне и продајне опције



Извор: E. Berg et al., 2005, S 160.

Купац временске продајне опције жели тиме да се заштити од прениског нивоа индекса (недовољне количине падавина, ниске температуре и сл.). Уколико се од наплаћеног износа одузме премија (P), долази се до добити (D), коју остварује купац из продајне опције (Berg, 2005):

$$D_K^{DP} = O \cdot \text{Max}[0, (R - x)] - P \quad (1)$$

У случају временске *куповне опције* (леви део Шеме 1), коју купац набавља са циљем заштите од превисоког нивоа индекса (преобилне падавине, високе температуре и сл.), добит се израчунава по следећој формули (Berg, 2005):

$$D_P^{DP} = O \cdot \text{Max}[0, (x - R)] - P \quad (2)$$

На основу претходног, добит **продавца** (кратка позиција – КР) из временске продајне, односно куповне опције рачуна се супротно од добити купца, односно од премије се одузима наплата из опције (Berg et al., 2005):

$$D_K^{KP} = -O \cdot \text{Max}[0, (R - x)] + P \quad (3)$$

$$D_P^{KP} = -O \cdot \text{Max}[0, (x - R)] + P \quad (4)$$

За одређивање цене опције, односно непристрасне премије користи се метод симулације из дугорочних података. Непристрасна премија (P_f) за

временску продајну опцију, коју истражујемо у овом раду, може се израчунати према следећем обрасцу (Mufhoff et al., 2007):

$$Pf = E[O \cdot \text{Max}(0, R - x)] \cdot e^{-r \cdot n} \quad (5)$$

При томе израз $E[O \cdot \text{Max}(0, R - x)]$ представља очекивану вредност наплате из опције, док $(e^{-r \cdot n})$ представља дисконтни фактор.

3. Материјал и метод рада

Истраживање у овом раду извршено је уз помоћ различитих извора података. Основне изворе представљала је документација о просечним приносима и продајним ценама пшенице са изабраног индивидуалног газдинства у месту Бамерздорф (СР Немачка), као и подаци о месечним количинама падавина са оближње метеоролошке станице у периоду 1999-2008. године.

Успешна примена временских деривата условљена је релативно вишим степеном корелације између количине падавина и висине приноса усева (Vedenov et al., 2004). Кључно питање је одређивање цене временског деривата (непристрасна премија), коју је купац спреман да плати за трансфер ризика. Приликом одређивања премије користи се метод симулације из дугорочних података, где непристрасна премија представља дисконтвану очекивану вредност наплате из временског деривата (Berg et al., 2005; Mufhoff et al., 2005). По истој методологији даље се утврђују и остали параметри неопходни за конструкцију временског деривата (временски индекс, математичка функција наплате и ограничење наплате).

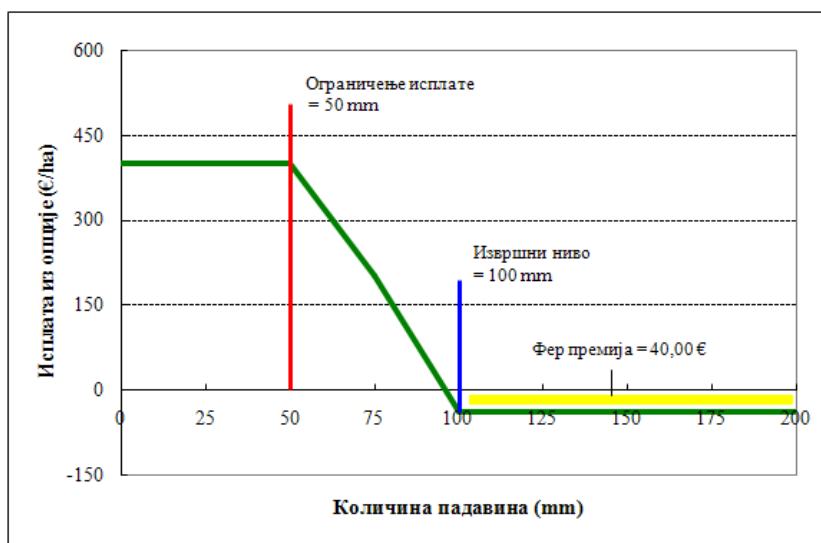
Овде се поставља логичко питање, да ли је омеђивање ризика успешније са употребом временског деривата или без њега? Одговор на ово питање добија се применом квантитативних метода за оцену ризика. У раду се примењују метод другостепене стохастичке доминације и анализа очекиване вредности и стандардне девијације. Полазна тачка код испитивања доминантности је кумулативна расподела вероватноће различитих алтернатива, односно функција расподеле која се користи у теорији вероватноће (види детаљније: Марковић, 2010). Концептом другостепене стохастичке доминације секу се криве расподеле две алтернативе, односно упоређују се функције распореда вредности производње пшенице са употребом временског деривата и без њега (Brandes et al., 1992). Од параметара расподеле користе се очекивана вредност и стандардна девијација. У овом случају стандардна девијација представља меру ризика, јер уколико је она нижа смањује се ризик од губитка. Такође, као мера ризика

посматрају се и перцентили који представљају онај износ вредности производње који, са одређеном вероватноћом, неће бити остварен (Berg, 2005). На основу ова два параметра утврђује се могућност смањивања ризика од губитка са применом временског деривата и без њега (Berg et al., 2005). Сва неопходна израчунавања врше се уз помоћ рачунарског софтвера (@Risk), који је посебно развијен за проблематику управљања ризиком и користи се у осигурању усева и плодова.

4. Оцена ефикасности елиминације ризика

У наставку на примеру производње пшенице оцењујемо дејство временских деривата. Основни подаци узети су са једног породичног газдинства у месту Бамерздорф (СР Немачка). Пољопривредно газдинство располаже површином од 75 ха, од чега је под пшеницом 22 ха (учешће у структури сетве 30 %). Просечан принос пшенице, у периоду 1999-2008. године, износио је 80 dt/ха, док је стандардна девијација била 10 dt/ха. Просечна цена износила је 10 €/dt. Из овога произлази да је очекивана вредност производње 800 €/ха, док је њена стандардна девијација 100 €/ха.

Графикон 1: Непристрасна премија и наплата из продајне опције пшенице



Извор: Самостална израда

Извесно је да количина падавина у великој мери одређује будући принос већине усева и плодова. Извршена је анализа на пољопривредном

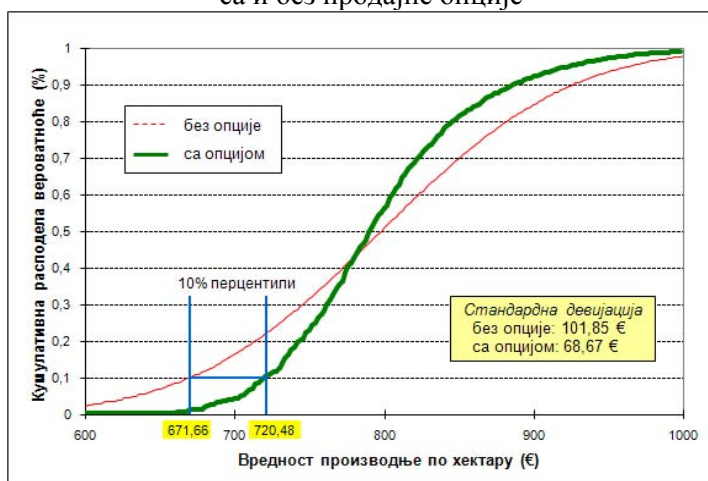
газдинству и утврђено је да количина падавина у периоду април-мај има пресудан утицај на висину приноса пшенице (коэффициент корелације 0,9). Како би спречио варијабилност приноса пшенице пољопривредник одлучује да купи временску продајну опцију на *ОТС* тржишту, која се базира на количини падавина.

Уколико се у формули (5) у дисконтни фактор ($e^{-r \cdot n}$) укључи каматна стопа од 5 % и као временски период узму два месеца (април-мај), добија се цена опције од 40 € (Графикон 1).

Подаци о количинама падавина узети су са оближње метеоролошке станице. Временски индекс, базиран на месечним количинама падавина у априлу и мају, на нивоу је од 100 mm, што представља гранични ниво, док новчана вредност индекса износи 8 €/mm. Наплата је лимитирана на 50 mm, што значи да уколико количина падавина буде испод овог нивоа наплата не иде на више, него остаје константна. Временски уговор има важност два месеца и наплата је могућа ако измерена количина падавина буде нижа од граничног нивоа (Графикон 1).

За одређивање вредности производње са применом временског деривата и без њега користи се метода стохастичке симулације. У случају непостојања временске продајне опције укупна вредност производње једнака је тржишној вредности производње, док у случају са опцијом пољопривредник присваја и добит из опције према формули (1).

Графикон 2: Расподела вредности производње пшенице, са и без продајне опције



Извор: Самостална израда

Количина падавина и принос представљају стохастичке величине између којих постоји позитивна корелација. На основу овога се може образовати стохастички симулациони модел, чији су резултати представљени у форми збирне расподеле вероватноће вредности производње пшенице са и без временске продајне опције (Графикон 2). Збирна вероватноћа показује вероватноћу појаве губитка у производњи пшенице на поменутом газдинству, а који је проузрокован неостваривањем вредности производње услед ниже количине падавина. Будући да се код израчунавања вредности производње са опцијом одбија непристрасна премија, која одговара просечној наплати из опције, обе расподеле (са и без опције) имају исту очекивану вредност. Уз помоћ опције значајно се смањује ризик од губитка (32,16%), што се одражава кроз смањење стандардне девијације са 101,85 €/ha на 68,67 €/ha.

Као мера за смањење ризика од губитка могу се узети и перцентили. Углавном се узима у обзир доњи део расподеле који одражава најнеповољније случајеве, односно где је најнижа вредност производње. Тако нпр. у случају без опције у 5 % година очекује се вредност производње испод 634,68 €/ha, док у случају са опцијом она се повећава на 705,99 €/ha. Ако се посматра перцентил од 10 %, он се са 671,66 €/ha (без опције) повећава на 720,48 €/ha, у случају са опцијом (Графикон 2). У случају без опције вредност производње од 720,48 €/ha уместо у 10 % биће нижа у скоро 25 % година (одговарајуће вредности вероватноће). На овај начин опцијом се смањује, пре свега, ризик од губитка (down side risk).

5. Закључак

Временски деривати представљају новије финансијске инструменте за управљање ризиком у биљној производњи. Представљени пример њихове употребе јасно показује да временски деривати данас представљају корисне инструменте за смањивање временских ризика. Њихова улога се не огледа у осигурању од катастрофалних опасности (где се и даље користи класично осигурање), већ као заштита од штетних догађаја нижег нивоа ризика, али веће вероватноће настанка (суша). Посебан акценат ставља се на смањење осцилација економских показатеља успеха (нпр. вредности производње), условљених фактором времена.

Уколико је место производње у близини метеоролошке станице и ако је претпостављена висока корелација између временског индекса и приноса пшенице, онда је значајна ефикасност смањивања ризика (у нашем примеру преко 30 %). Међутим, ако се оно налази на удаљеним локацијама редукује се ефекат заштите. Ако постоји још и низак коефицијент корелације између временског индекса и приноса усева учинак се додатно смањује.

Систем осигурања усева и плодова у Србији је на веома ниском нивоу у поређењу са развијеним земљама, а такође је и релативно мали удео осигураних површина. Релативно је дуг пут до промена, али због озбиљних ризика који свакодневно прете, али и због могућности да у ближој будућности будемо део Европске уније, неопходно је даље радити на успостављању система ефикасног управљања ризиком. Прави је тренутак да се ухвати прикључак са ЕУ будући да су и тамо у току процеси надоградње и унапређења осигурања усева и плодова, а неопходан услов за то је истинска повезаност три актера на тржишту осигурања: пољопривредника, државе и осигуравајућих кућа. Стога, иако су претходна израчунавања показала значајан потенцијал временских деривата у смањивању производних ризика, јасно је да тек кад се испуне претходни услови и када тржишна утакмица усмери занимање агробизниса у Србији за временске деривате, као нове финансијске инструменте у осигурању усева и плодова, може се о њима озбиљније говорити.

Литература

1. Berg, E. (2002): *Das System der Ernte- und Einkommensversicherungen in den USA - Ein Modell für Europa?* In: *Berichte über Landwirtschaft*, Vol. 80, Heft 1, Berlin, S. 94-133.
2. Berg, E. (2005): *Integriertes Risikomanagement: Notwendigkeit und Konzepte für die Landwirtschaft*. In: Deitmer, J. (Hrsg.): *Agrarökonomie im Wandel*. Tagungsband zum Fachkolloquium anlässlich des 80. Geburtstages von Prof. Em. Dr. Dr. h.c. Günter Steffen, 24.09.2004, Bonn.
3. Berg, E., Schmitz, B., Starp, M., Trenkel, H. (2005): *Wetterderivate: Ein Instrument im Risikomanagement für Landwirtschaft?* In: *Agrarwirtschaft*, Vol. 54, Heft 3, Berlin, S. 158-170.
4. Becker, H. A., Bracht, Andrea (1999): *Katastrophen- und Wetterderivate – Finanzinnovationen auf der Basis von Naturkatastrophen und Wettererscheinungen*. Bank Verlag, Wien.
5. Brandes, W., Odening, M. (1992): *Investition, Finanzierung und Wachstum in der Landwirtschaft*. Ulmer Verlag, Stuttgart.
6. Breustedt, G. (2003): *Subventionen für landwirtschaftliche Einkommensversicherungen - Nützlich und notwendig?* Tagungsband 43. Jahrestagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues, 29. September – 01. Oktober, Universität Hoffenheim, Stuttgart.
7. Vedenov, D. V., Barnett, B. J. (2004): *Efficiency of Weather Derivatives as Primary Crop Insurance Instruments*. In: *Journal of Agricultural and Resource Economics*, Vol. 29, No. 3, Montana State University, Bozeman, p. 387-403.

8. Marović, B., Žarković, N. (2002): *Leksikon osiguranja*. „DDOR Novi Sad“ AD, Novi Sad, 2002.
9. Марковић, Т. (2010): *Временски деривати као финансијски инструмент у осигурању усева и плодова*. Докторска дисертација, Пољопривредни факултет, Нови Сад.
10. Mußhoff, O., Odening, M., Xu, W. (2005): *Zur Bewertung von Wetterderivaten als innovative Risikomanagementinstrumente in der Landwirtschaft*. In: *Agrarwirtschaft*, Vol. 54, Heft 4, Berlin, S. 197-209.
11. Mußhoff, O., Odening, M., Xu, W. (2007): *Management klimabedingter Risiken in der Landwirtschaft – Zum Anwendungspotenzial von Wetterderivaten*. In: *Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie*, Vol. 1, Berlin, S. 27-48.
12. Turvey, C. G. (2001): *Weather Derivatives for Specific Event Risks in Agriculture*. In: *Review of Agricultural Economics*, Vol. 23, No. 2, Milwaukee, p. 333-351.
13. Weber, R., Kraus, Teresa, Mußhoff, O., Odening, M., Rust, Insa (2008): *Risiko-management mit indexbasierten Wetterversicherungen – Bedarfsgerechte Ausgestaltung und Zahlungsbereitschaft*. In: *Schriftenreihe der Rentenbank*, Band 23, Frankfurt am Main, S. 11-52.
14. www.deltagenerali.rs/vrste_osiguranja/osiguranje_poljoprivrede/osiguranje_od_rizika_suse

Примљено: 03.06.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 386.54:551.509.33

RAINFALL INSURANCE IN WHEAT PRODUCTION WITH WEATHER DERIVATIVES

Todor Marković, M.Sc., Milenko Jovanović, PhD
Faculty of Agriculture, Trg Dositeja Obradovića 8, Novi Sad

Summary

It has been long known that weather conditions are the main factor of uncertainty in plant production. For this reason, an integrated system of risk management in plant production is necessary today, in order to somewhat compensate for the loss caused by weather risks. In the past, farmers have bought insurance for protection against fluctuations in crop yields caused by weather risks. Relatively new tools for risk management in plant production are weather derivatives. Although weather derivatives show many advantages over traditional insurance the market for these products is still relatively limited. Therefore it is necessary to quantify the effect of risk reducing that can be achieved by using weather derivatives on the example of selected farm in Germany. If the field of production is close to the meteorological station, and if a high correlation between weather indices and yield is assumed, then the effect of risk reducing is significant (over 30 %).

Key words: wheat insurance, rainfall, weather derivatives, hedging effectiveness

Author's address:

Mr Todor Marković
Poljoprivredni fakultet
Trg Dositeja Obradovića 8
21000 Novi Sad, Republika Srbija
E-mail: todor@polj.uns.ac.rs
Telefon: (021) 485-3419

УТИЦАЈ ТЕХНОЛОШКОГ РАЗВОЈА НА ОДРЖИВИ РАЗВОЈ ПОЉОПРИВРЕДЕ И ЗАШТИТУ ЖИВОТНЕ СРЕДИНЕ

Д. Вићентијевић¹, Лидија Аћимовић², С. Стевановић³

Резиме: У раду се анализира утицај научно - технолошког напретка на животну средину као и утицај биотехнологије и екотехнологије на стратегију развоја пољопривреде, на основама рационалног коришћења природних пољопривредних ресурса. Кључни проблем у примени технолошких достигнућа у пољопривреди заснива се на стварању оптималне међузависности развоја биотехнологије и екотехнологије са једне стране и оптималног коришћења природних пољопривредних ресурса са друге стране. Посебан акценат се ставља на развој „пријатељских“ технологија које позитивно утичу на екологију и ескалацију развојних и економских перспектива. На овој основи одрживи развој пољопривреде представља битну основу за постизање и усмеравање производње биолошки вредних и квалитетних аграрних производа.

Кључне речи: пољопривреда, технолошки развој, биотехнологија, природни ресурси, одрживи развој, заштита животне средине.

Увод

Данашња достигнућа укупног друштвеног развоја у свету, а посебно економски најразвијенијих земаља, остварена су пре свега под утицајем научно - технолошког напретка. Међутим, осим позитивних ефеката утицаја технологије на развој на свим подручјима друштвеног живота, испојили су се и дегардирајући утицаји, нарочито на животну средину.

¹ Проф. др Драгиша Вићентијевић, Факултет за економију и инжењерски менаџмент, Универзитет Привредна академија, Нови Сад, е-mail: dragisa.vicentijevic@gmail.com

² Мр Лидија Аћимовић, Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде Републике Србије, е-mail: lidija.acimovic@gmail.com

³ Др Симо Стевановић, ванред. проф., Пољопривредни факултет Универзитета у Београду, е-mail: simo.stevanovic@agrif.bg.ac.rs

Одрживи развој подразумева израду модела који на квалитетан начин задовољавају друштвено - економске потребе, а истовремено уклањају или знатно смањују штетне утицаје на животну средину и природне ресурсе⁴. Процес глобализације је у протеклој деценији указао на све већу међузависност привреда у свету и квалитета животне средине. Све људске делатности су повезане са производњом и потрошњом. Последице неодрживе потрошње природних ресурса постају све очиглије кроз глобалне и регионалне проблеме као што су угрожавање биолошког диверзитета, промена климе, загађење свеже воде, деградација шума и земљишта, увођење ГМО, стварање све већих количина отпада и др. Посматрајући односе између људских делатности и животне средине долази се до закључка да деградација животне средине може имати озбиљне импликације на здравље људи, сиромаштво и економски развој.

У циљу остваривања веће продуктивности и повећања обима производње, човек је развијао научну технологију не очекујући да се у њеној примени испоље разарајуће последице не само на коришћене ресурсе већ и на природну средину и њене еколошке системе.

Развој пољопривреде током XX века представља велику прекретницу у развоју укупне светске привреде. Историјски гледано, светска пољопривреда је током XX века достигла најзначајније повећање обима пољопривредне производње по јединици површине и по становнику. У складу са овим, значајно је побољшана ефикасност и профитабилност привређивања. Међутим, развој светске пољопривреде био је јако неравномеран што је одраз различитог нивоа економске развијености и утицаја спољних чинилаца, по појединим регионима у свету.

Са модернизацијом пољопривреде веза између екологије и пољопривредне производње се нарушава, с обзиром да се еколошки принципи игноришу или занемарују. Под утицајем примене нових технологија заснованих на достигнућима науке, светску пољопривреду а тиме и нашу, захватиле су снажне развојне промене. У њој се испољавају све снажнији преображаји примене нових технолошких метода и поступака за остваривање одрживог развоја пољопривреде и заштите животне средине.

⁴ „Дугорочни концепт одрживог развоја подразумева стални економски раст који осим економске ефикасности, технолошког напретка, чистијих технологија, обезбеђује смањење сиромаштва, дугорочно боље коришћење ресурса, унапређење здравствених услова и квалитета живота и смањење загађења на ниво који могу да издрже чиниоци животне средине“. (“Стратегија одрживог развоја РС, 2008).

1. Економски и еколошки аспекти одрживог развоја пољопривреде

Прву половину XX века карактерише примена традиционалних технологија. У другој половини истог века долази до изражаја примене високих технологија. Међутим, границе модерних технологија су се померале па су поред позитивних ефеката стварани и негативни ефекти.

Са аспекта пољопривредне производње може се рећи да је општи циљ одрживог развоја стварање економски исплативе и еколошки прихватљиве пољопривредне производње - окоснице сеоског развоја, у областима у којима постоје природни предуслови за постизање одговарајућег нивоа конкурентности у циљу продора на светско тржиште.

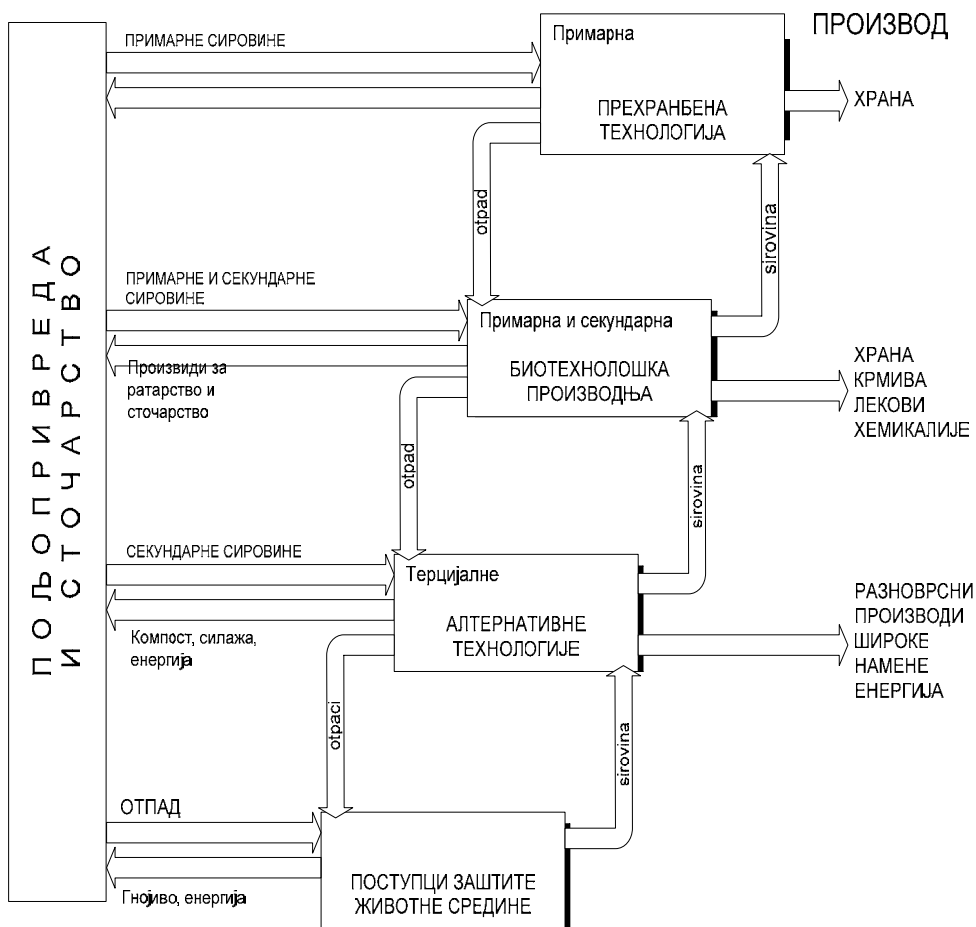
Технологија се примењује на сва поља људске активности а користи су очигледне. Ипак, има и негативних ефеката њене примене, као што су појава токсичних хемикалија у ланцу исхране и промена климе проузрокована индустријским загађењем.

У литератури углавном срећемо поделу технологија на „чисте“ и „прљаве,“ међутим они свакако само припадају идеалним типовима и моделима „црно - беле“ еколошке слике. Научни приступ и практична анализа говоре да је технолошки немогуће оставити недирнуту околину, па уствари нема технологије која је еколошки нешкодљива. Оправдано се сматра да су највећи загађивачи животне средине хемијска индустрија, металургија и рударство, док се прехранбена индустрија неоправдано не сврстава у озбиљне загађиваче јер углавном продукује отпад који је природног порекла. Разлог томе је уверење да њен отпад у природи или није штетан или је подношљиво штетан. То се пре свега односи на отпадне воде преко којих се у природно окружење испушта највећи део загађујућих материја прехранбене индустрије.

Један од незаобилазних задатака на путу увођења прехранбене индустрије Србије у Европске токове развоја јесте увођење система квалитета ISO 9000-2000 и здравствене безбедности хране, HACCP, као и система заштите животне средине према стандардима ISO 14001. У прехранбеној индустрији мора се поћи од захтева да производ треба пратити «од њиве до трпезе», и да се на том путу морају остварити захтеви рационализације у погледу потрошње свих инпута, материјалних и енергетских, да се мора смањити загађивање околине у целини и спречити да неизбежан отпад, чврст, течан и гасовит, загади околни простор. Дакле, проблеми заштите животне средине, у савременом приступу, решавају се као део производње (производног циклуса) а не по ранијем, превазиђеном принципу «*end of pipe*» заштите (заштита на крају производног циклуса) који је крајње нерационалан.

Из овога проистиче закључак да проблеме заштите животне средине, нпр. у индустрији меса, треба решавати почевши од стаје, ако не и од њиве, што знатно проширује досадашњи приступ по коме су проблеми заштите решавани искључиво у погону кланице и прераде меса.

Слика 1. Интегрисани агроиндустријски комплекс са затвореним материјалним и енергетским токовима



Извор: Стратегија увођења чистије производње РС, 2008.

Излаз из овакве ситуације могуће је наћи у измени концепције даљег развоја као и реструктуривањем постојећег система производње. На основу анализе стања у прехранбеној индустрији може се констатовати да углавном не постоји чврста веза између сировинске базе (из пољопривреде) и индустрије која ту сировинску базу користи (прехранбена индустрија и биотехнологија). Аграрни комплекс који је примарни произвођач непрерађене хране и сировина за биотехнологију, у принципу је одвојен од прерађивачког индустријског комплекса чиме је прекинут производни ланац и тиме онемогућено испуњење једног од битних захтева одрживог развоја - остваривање принципа рецикулације и коришћења отпада као секундарне сировине.

Производи из пољопривреде као примарне сировине улазе у прехранбену индустрију која их обрађује до употребне вредности и испоручује у облику хране. (слика 1) Отпад и споредни производи прехранбене индустрије укупључују се као сировине у следећи ниво обраде најчешће у биотехнолошким процесима (процеси катализовани биолошким катализаторима, микроорганизмима или ензимима). Из ове, секундарне производње, зависно од врсте секундарне сировине и биотехнолошког процеса, добијају се храна, крмива, енегенти, лекови или хемикалије. Поједини производи који настају на овом производном нивоу могу се рецикулисати у први производни круг (рецикулација) а неки од отпадака или споредних производа могу се вратити у пољопривредну производњу. У другом производном кругу, тј. у биотехнолошкој преради споредних производа и отпадака прехранбене индустрије такође могу настати отпаци и споредни производи који се као терцијалне сировине могу користити у новим, алтернативним технологијама, из којих се, зависно до врсте полазне секундарне сировине добијају разноврсни производи широке намене или енергенти. И у овом трецијалном производном циклусу такође настају споредни производи и отпад који се, зависно од врсте, укључује у циклус пољопривредне производње, или се завршно третира у процесима заштите животне средине (обрада отпадних вода, чврстог или гасовитог отпада.). Продукти ове завршне обраде у облику ђубрива или енергије враћају се у циклус примарне производње.

Из изложеног описа види се да се из затвореног агроиндустријског производног комплекса у околни простор не емитују загађивачи животне средине, да се примарне сировине вишестепеном обрадом максимално користе као финални производи или се као не штетни враћају у примарни производни циклус (пољопривредну производњу). Овакав производни комплекс је усклађен са захтевима одрживог развоја.

Прехрамбена индустрија мора остати у центру пажње развојне политике земље, страних и домаћих инвеститора. Развојна политика се мора уклапати у глобалне светске трендове, као што су концентрација капацитета и примена високософистициране технологије, са циљем повећања, продуктивности, економичности производње и конкурентности.

У новијем периоду појам одрживи развој у свету има значење новог економског учења, метода и политике друштвено - економског развоја у глобалу. У свакој привредној делатности, па и у пољопривреди, одрживи развој треба третирати као метод којим се обезбеђује повезивање економских и еколошких принципа и циљева. На овој основи стварају се услови за савремени концепт унапређивања пољопривреде и примене политике ефикасне заштите животне средине.

Доследном применом метода одрживог економског развоја, стварају се основе и претпоставке за већи утицај становништва, као потрошача материјалних добара и корисника услуга. Укључивањем потрошача у систем управљања простором, животном средином и процесима одрживог развоја насеља, стварају се трајне могућности за њихов утицај на квалитет производње у складу са међународним стандардима. Стварањем услова за већу активност потрошача управљању квалитетом производње и технологије, омогућава се и њихов превентиван утицај назаштиту животне средине и квалитетнији живот у људским насељима.

У процесу повезивања еколошких и економских принципа и циљева, при заснивању одрживог развоја, нарочито је значајно да се примене нови технолошки приступи у стварању производа. Научна сазнања о методу одрживог економског развоја указују да развијање и остваривање материјалне производње треба заснивати аналогно процесима размене материја у живим екосистемима.

Оживљавање пољопривредне производње на одрживим основама у Србији представља основу за бржи развој биолошки квалитетне и здравствено безбедне хране за задовољавање сопствених потреба и за извоз на страно тржиште. У том циљу, одрживи развој и развој пољопривредне производње мора се заснивати на примени селективне технологије и на принципима заштите животне средине. Односно, одрживи развој пољопривреде мора се заснивати, на једној страни, на рационалном и продуктивном коришћењу природних ресурса у циљу производње биолошки квалитетних аграрних производа и, на другој страни, на репродуковању, очувању и заштити природних потенцијала, посебно необновљивих ресурса.

Тренутно, главни проблеми због негативног утицаја пољопривреде на стање животне средине односе се на:

- загађење земљишта услед неадекватне и неконтролисане употребе пестицида и вештачких ђубрива;
- проблеме хемијског и бактериолошког загађења вода који су повезани са неконтролисаним отицањем течног стајњака са сточарских фарми и тачкастим изворима загађења вода од пољопривреде;
- ерозију земљишта;
- низак ниво свести пољопривредних произвођача о нужности заштите животне средине и примени тзв. „добрих пољопривредних пракси“, односно одрживе пољопривреде која нема штетан утицај на животну средину.

Унапређивање пољопривредне производње на концепту одрживог развоја претпоставља квалитетно коришћење природних ресурса и пољопривредног простора у складу са еколошким и специфичностима земљишног потенцијала, водних ресурса, биодиверзитета, генофонда и др.

Климатски услови чине значајан сегмент природних фактора од којих зависи остваривање пољопривредног развоја, нарочито на одрживим основама. Овај сегмент природних услова нарочито долази до изражаја у околностима када се аграрна производња заснива на екстензивној технологији. Варирајући климатски услови значајно утичу на разлике у постигнутој продуктивности рада, економичности и рентабилности пословања привредних субјеката у пољопривреди. У условима примене неодговарајуће агротехнике и неповољних климатских услова испољава се и тенденција загађења природне средине. У процесу усмеравања и подстицања одрживог развоја пољопривреде, морају се уважавати обележја и разлике у климатским условима у датој еколошкој оази за гајење одређене биљне културе.

У условима високог технолошког напретка у привреди процес загађивања животне средине (аеро загађење, загађење речних токова, присуство радиоактивних супстанци и сл.) омета услове за обезбеђење квалитетног живота. Стога, доследна примена концепта одрживог развоја друштва у целини треба да омогући генерацијама да стварају услове за цивилизацијски начин живота остваривања глобалне сигурности на Планети. Међутим, 80% становништва колико данас живи у земљама у развоју зависи од могућности превазилажења сиромаштва као једног од најдрастичнијих облика угрожавања животне средине, живота и здравља људи.

2. Нова научно–технолошка достигнућа и могућности даљег раста пољопривредне производње

Биотехнологија је ново средство у историјској димензији опстанка, развоја и прогреса цивилизација. У центру пажње је човек који бира и миксује биолошке системе, живе организме и креира њихове деривате према својим потребама.

Земљишни ресурс представља значајан параметар који квантитативно има тренд опадања, односно намеће потребу за ефикаснијом супституцијом (примена техничког прогреса у ратарској производњи), једним значајним ресурсом (људски ресурс) - знањем. Његова реална врхунска апроксимација припада области биотехнологије, посредством модерних достигнућа природних наука, пре свега биологије, са њеним другим научним дисциплинама. Овако интегрално дефинисан циљ, другим речима, тежи ка смањивању издатака, као што су заштита ратарских култура, селективни мелиоративни поступци, за одржавање нивоа квалитета земљишног ресурса. (Симић Ј. и сар., 2003.)

Такође, треба имати у виду да производни и економски ефекти под утицајем биотехнологије могу створити и негативну основу за одрживи развој. Код једног броја гајених биљака селекционисане су сорте толерантне на повећане количине синтетичко - хемијских средстава (нарочито према хербицидима, јер паралишу биосинтезу есенцијалних аминокиселина у биљкама). Из тог разлога је неопходно достигнућа биотехнологије усмерити према одрживом развоју руралног агроекономског комплекса, које претпоставља потискивање технологије која се заснива на употреби синтетичко хемијских средстава која се неповољно одражава и на квалитет хране и утиче на деградацију животне средине.

Најновија истраживања показују да је широко поље рада и деловања биотехнологије у пољопривреди. Биотехнолошка истраживања обухватила су многе области пољопривредне производње: јачање генетске отпорности према главним патогеним организмима код свих врста биља; хибридизација пољопривредних култура; примена хормона раста; побољшање генетских особина пољопривредних култура и раса стоке; повећање степена отпорности биља и животиња према неповољним чиниоцима спољне средине, нарочито јачање отпорности на сушу. Од посебног значаја је повећање искоришћености хранљивих састојака из земљишта, влаге, ђубрива и др. Међутим, треба истаћи чињеницу да озбиљно заостају истраживања социо-економских аспеката биотехнологије, што може озбиљно успорити развој и примену биотехнологије.

Досадашња искуства развијених земаља показују да ће биотехнологија постати кључна детерминанта стратегије развоја аграрног сектора и смањења трошкова производње хране. У том смислу, очекивања су велика и сматра се да ће биотехнологија омогућити значајно повећање прихода од пољопривреде. Наравно, супериорност биотехнологије у развоју пољопривреде не сме се прецењивати јер њен развој није још добио тако широке размере у свету и није довољно разрађена њена примена у пољопривредној пракси. Такође, треба напоменути да су могући и нежељени ефекти и нарушавање природних пољопривредних ресурса.

Поред биотехнологије и других напред поменутих научних области не сме се заборавити екотехнологија која такође представља компоненту треће технолошке револуције у пољопривреди.

„Велики простор за развој технологије у складу са еколошким принципима пружа се у домену производње и прераде хране познате под називом екотехнологије. У том смислу технологији своју еколошку оријентацију могу да реализују кроз поступке прераде и очувања природних својстава биолошки вредне хране, на начин који не угрожава здравље људи нити ремети њихов метаболизам. Екотехнологије које имају „пријатељску оријентацију према околина“ и „зеленом“ развоју проширују се упоредо са научнотехнолошким прогресом, али и са ескалацијом развојних и еколошких проблема сутрашњице.“⁵

У циљу развоја и очувања ресурса, екотехнологије у великом степену доприносе уштеди сировина и енергије али и очувању животне средине и биодиверзитета.

Кроз остваривање циљева увођења чистијих технологоја побољшава се конкурентност привреде а подстиче се и развој „економије знања“ и подиже укупно благостање нације. Нема сумње да је технолошки прогрес допринео загађивању и другим облицима еколошке деградације, али не треба заборавити да технологије данас смањују трошкове производње и употребу природних ресурса на тај начин што продукују нове материјале, супституте еколошки нерационалне производње, повећавајући на тај начин уштеду сировина и енергије, а нарочито необновљивих ресурса. Такође, веома је важна чињеница да постоје технологије које се директно баве заштитом животне средине, односно које су „пријатељске“ у односу на околину и доприносе усаглашавању економског развоја са прихватљивим моделом развоја и опстанка у складу са природом и њеним законима.

⁵ Ђукић П., Павловски М. (1999): *Екологија и друштво*, Београд.

„Концепт одрживог развоја подразумева усклађеност економског раста и развоја са потенцијалима и ограничењима из природног окружења уз лимитирано искоришћавање природних ресурса и решавање проблема у односу човек-природа и захтева велике напоре уз значајно ангажовање великог броја привредних и не-привредних субјеката. Само развој који води рачуна о будућности је заправо развој“ (Покрајац, 1999)

Значајно питање одрживог развоја, а тиме и заштите животне средине је интеракција између државе и тржишта која омогућава задовољавање потреба људи на начин који не угрожава животну средину и право будућих генерација на живот у очуваној животnoj средини. Проблеми заштите животне средине су проблеми екстерне природе који оправдавају интервенцију државе на тржишту „ресурса“. Из тих разлога држава мора да инвестира у инфраструктуру и да обезбеди здраву животну средину становништву. Тржишни механизми и интервенција државе су комплементарни и у смислу обезбеђивања услова за одрживи развој. Ако је тржишту омогућено да се развија, економски ефекти ће бити позитивни. Све политике развојног карактера морају бити усмерене на очување животне средине и одрживо коришћење природних ресурса.

Питање заштите животне средине је глобални проблем савременог друштва и евидентно је да сваки поремећај и погоршање стања животне средине води до поремећаја социјалних односа, да су сви проблеми међусобно повезани и да не постоје парцијална решења. Из овога произилази закључак да се најбоља политика у области заштите животне средине састоји од спровођења мера за спречавање настанка загађења на самом извору, уместо накнадних покушаја отклањања последица. У том циљу, техничко-технолошки напредак се мора осмислити тако да узме у обзир бригу за заштиту животне средине и очување ресурса, као и унапређење квалитета живота уз најмање могуће трошкове за друштво.

3. Закључак

У даљој и ближој прошлости развој пољопривреде је континуирано зависио од примене научно - техничког прогреса. Међутим, примена владајућих технологија у појединим развојним фазама пољопривреде имала је у глобалу позитиван и подстицајни утицај. Упоредо са овим, утицај достигнућа у технологији на развој пољопривреде имао је и неповољан утицај, посебно уколико није био праћен комплексном хармонизационом агротехником. У будућности се, такође, могу очекивати и позитивни и противуречни трендови примене нових технолошких достигнућа у развоју пољопривреде и аграрног сектора.

Прво, развој биотехнологије је нови метод унапређивања и повећања пољопривредне производње и смањења трошкова производње хране путем рационализације потрошње енергије, технике, материјала, сировина и других средстава. Мора се тежити томе да биолошко-технолошки метод развоја оствари што веће економске ефекте.

Друго, у стварању услова за ефикасну примену достигнућа технологије у развоју пољопривреде, треба користити принципе одрживог метода развоја и заштите животне средине. Треба такође констатовати да се преко одрживог развоја може обезбедити хармонизован утицај биотехнологије, као глобалног процеса, на репродукцију обновљивих природних ресурса и ефикасна заштита природне средине као стратешке основе развијања производње биолошки квалитетне хране.

Треће, постојеће индустријске погоне је потребно осавременити новим технологијама и технолошком опремом што би омогућило проширење асортимана и квалитета производа и већу конкурентност на тржишту. То се може постићи: трансфером технологија које су у складу са животном средином, или истраживањем и развојем технологија у функцији чистијих технологија.

У циљу подстицања произвођача да реализују измене у производњи, неопходно је усвојити систем прописа и обезбедити неопходна финансијска средства и стручну подршку.

Литература

1. Богдановић С. и сар. (1993): „Животна средина – институционални оквири и нове тенденције у политици заштите“, Београд, Савезно министарство за животну средину и Економски институт
2. Ђукић П., Павловски М. (1999): „Екологија и друштво“, Београд.
3. Филиповић М. (1989): „Нове технологије и сировинске гране производње“, Београд Економски институт
4. Fransman M.: "Technology and Economic Development, Wileys"
5. Николић М (1996): „Производња здравствено безбедне хране економско-еколошки аспект, Концепт одрживог развоја“, Београд, Институт за економику пољопривреде
6. Његован З. и сар. (1996): „Производња здравствено безбедне хране, економско-еколошки аспект: Међуоднос екологије, пољопривредне

технологије и енергетике“, Београд, Институт за економику пољопривреде

7. Његован З. (1992): „Макроекономски аспекти технолошког развоја пољопривреде“ Београд ЈЕП-Институт за економику пољопривреде и Економски институт
8. Покрајац С. (1999): „Одрживи развој и еколошка економија као могући излаз“, Београд, Екологика, бр.2-3
9. Радуловић Ј. и сар. (1997): „Животна средина и развој, Концепт одрживог развоја“, Београд, Савезно министарство за развој, науку и животну средину
10. Симић Ј. и сар. (2003): „Одрживи развој пољопривреде и заштите животне средине“, Монографија, Београд, Мегатренд универзитет
11. Steiner A., Martonakova H., Guziova S., „Водич за добро управљање животном средином“, UNDP
12. Вићентијевић Д. (2009): „Управљање животном средином“, Нови Сад, Факултет за економију и инжењерски менаџмент, Привредна академија Нови Сад

Правни и интернет извори

1. Стратегија одрживог развоја Републике Србије, (2007), Влада Републике Србије
2. Стратегија чистије производње РС, (2008) Влада Републике Србије
3. <http://srbija.gov.rs>
4. <http://undp.org>
5. <http://unido.org>

Примљено: 21.11.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 631.147:631.95

**IMPACT OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF
SUSTAINABLE AGRICULTURAL DEVELOPMENT AND
ENVIRONMENTAL PROTECTION**

D. Vićentijević¹, Ph.D., Lidija Aćimović², M.Sc., S. Stevanović³, Ph.D.

¹ Faculty of Economics and Engineering Management, Novi Sad, Serbia

² Ministry of Agriculture, Trade, Forestry and Water Management, Serbia

³ Faculty of Agriculture, Belgrade, Serbia

Summary

The paper analyzes the impact of scientific and technological progress on the environment and the impact of biotechnology and eco – technology in agricultural development strategy, based on the rational use of natural resources. The key problem in the application of technological developments in agriculture is based on creating the optimal interdependence of the development of the biotechnology and of eco - technology on one hand and optimal use of natural agricultural resources from the other. Special emphasis is placed on the development of "friendly" technologies that have a positive impact on the ecology and the escalation of development and economic opportunities. On this basis, the sustainable development of agriculture is an essential foundation for achieving and directing the production of biologically valuable and quality agricultural products.

Key words: agriculture, technological development, biotechnology, natural resources, sustainable development, environmental protection.

Author's Address:

Dr Dragiša Vićentijević
Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment
Univerzitet Privredna akademija
21000 Novi Sad
e-mail: dragisa.vicentijevic@gmail.com

МОГУЋНОСТИ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ СЕОСКЕ ОМЛАДИНЕ У ПРОЦЕС РУРАЛНОГ РАЗВОЈА

Соња Бандин¹

Резиме. Образована сеоска омладина је најважнији носилац руралног развоја. Криза села и пољопривреде, неразвијени економски процеси, лоши друштвено– културни услови онемогућавају партиципацију младих у друштвеном и економском животу сеоских подручја. Незапосленост, сиромаштво, неразвијене институције и инфраструктура, друштвена искљученост младих, озбиљни су проблеми који се морају сузбити низом државних и друштвених мера и стратегија. Неопходно је помоћи интеграцију омладине у друштвено – економске процесе села.

Кључне речи: омладина, интеграција, друштвено – економски процеси, тржиште рада, рурални развој

Увод

Села у Србији су оптерећена бројним друштвеним, културним и економским проблемима који онемогућавају развој села, пољопривреде и бољи животни стандард сеоског становништва. Становници сеоских области данас су у великој мери незадовољни могућностима које им село пружа, друштвеним, културним и економским условима сеоског живота које им се чини бесперспективно, осиромашено, запуштено. Међу основне баријере и проблеме са којима се савремене сеоске заједнице у Србији суочавају су: недостатак образовних и културних институција као и места за разоноду младих, миграције, незапосленост, сиромаштво, лоша инфраструктура, традиционално устројство, друштвена изолација младих, растући јаз између руралног и урбаног, неразвијено тржиште пољопривредних производа, земљишта и кредита, несигуран пласман пољопривредних производа, недостатак мера за развој пољопривреде, итд.

¹ Соња Бандин, професор социологије, Медицинска Школа 7. Април, Војводе Кницинина 1, 21000 Нови Сад, Тел: 021/ 6541-298

Закључци у овоме раду базирани су на самосталним истраживањима аутора на ширем подручју Новог Сада, у околним селима и приградским насељима. Истраживање је вршено методом упитника које је имало за циљ да испита привлачност бављења пољопривредним делатностима и агробизнисом. Резултати тог истраживања ће бити предмет другог рада. Међутим, оно је отворило и друга питања на која ћемо покушати да дамо одговор у овом раду попут:² Колико су сеоске области атрактивне за младо становништво Србије и да ли омладина сматра живот на селу довољно атрактивним да би остала да живи у њему? Која средства и вештине млади могу инвестирати у сеоску заједницу? Која су ограничења и изазови сеоских заједница у процесу руралног развоја? Која су решења за већу интеграцију младих у процес руралног развоја? Која су најважнија средства неопходна да се побољша квалитет живота младих у селима? Шта заједнице, организације и држава могу учинити како би привукли младе који су напустили своја села, назад у рурална подручја?

Сеоска омладина и атрактивност живота и рада на селу

Сеоска омладина представља ону категорију младих људи који животом у сеоској средини поседују одређене особености те можемо говорити о следећој подели сеоске омладине на:³

- средњошколску сеоску омладину
- студентску сеоску омладину
- незапослену сеоску омладину
- сеоску омладину на служењу војног рока

² С циљем да испитамо ставове сеоске омладине о селу и пољопривреди, спроведено је анкетно истраживање у којем је учествовало 461. ученик завршних разреда 11 основних школа на територији Новог Сада. Истраживање је спроведено у марту и априлу 2009. године током којег смо обишли основне школе у Футогу (О.Ш. «Десанка Максимовић»), Каћу (О.Ш. «Ђура Јакшић»), Будисави (О.Ш. «Иво Андрић»), Кисачу (О.Ш. «Људевит Штур»), Степановићеву (О.Ш. «Алекса Шантић»), Госпођинцима (О.Ш. «Жарко Зрењанин»), Змајеву (О.Ш. «Јован Јовановић Змај»), Ђурђево (О.Ш. «Јован Јовановић Змај»), Чуругу (О.Ш. «Ђура Јакшић»), Мошорину (О.Ш. «Исидора Секулић») и Новом Саду (О.Ш. «Прве Војвођанске бригаде»). Места, школе као и разреде у које су испитаници ишли су изабрани методом случајног избора. Сви одговори овде су одговори испитаника из наведених подручја.

³ Видети: The education of the village youth in Serbia, Suzana Markovic-Krstić, Faculty of Philosophy, Niš, Facta Universitas, Series, Philosophy, Sociology and Psychology, Vol.4, No1, 2005, pp.51-67 <http://facta.junis.ni.ac.yu/facta/pas/pas2005/pas2005-06.pdf>,

- запослену сеоску омладину
- младе сељаке

Последњих деценија забележен је нагли одлив младих из сеоских области у градска подручја, поготово средњошколске, студентске и незапослене сеоске омладине која се настоји укључити на градско тржиште рада. Миграције младих су довеле до променама у економској функцији села, нарочито у области производње: *«Економски положај пољопривреде готово је непрестано неповољан. Међутим, сеоска омладина није тражила своју економску еманципацију у поправљању економског положаја пољопривреде него је кренула изван ње. Она је напустила село и пољопривреду и тражила свој економски и друштвени положај изван ње.»*⁴

Оскудан и пасиван друштвено–културни живот, недостатак подршке сеоске заједнице, мањак културних дешавања и економска неразвијеност, стварају осећај бесперспективности код младих. Одбојност према пољопривреди и селу се развија још током процеса социјализације те млади могућност активног учешћа у сеоској економији доживљавају као претњу. Млади се све више одлучују за непољопривредна занимања сматрајући сеоски рад исувише тешким и за себе траже занимање које ће им омогућити лакши и лагоднији живот.

Друштвени положај сеоске омладине је одређен географским, демографским, друштвеним, културним и економским карактеристикама руралног подручја из којег потичу. Близина урбаних средина одређује и развијеност села у њиховом окружењу, утиче на друштвено–културни развој, на економски просперитет и самим тим одређује и степен миграција. Већи број младих ће остати да живи у селу које има повољан географски положај и налази се у близини урбане области, јер може активно учествовати у процесу образовања, осетити утицај градског начина живота и усвојити градску културу. Села приградских области имају велику предност јер су добро повезана са оближњим центрима те самим тим имају релативно добро развијене мреже комуникације и саобраћаја.

Села која су близу градова и која услед близине урбаној средини имају све карактеристике предграђа, се налазе под огромним утицајем урбаних процеса те омладина у овим областима има кључну улогу иноватора свог окружења. Тако, у овим руралним местима, не само да постоје директни урбани утицаји, већ се развијају и нове карактеристике друштвеног живота

⁴ Стојанов, М. (2004): Социологија сеоских колектива, Огледи, Завод за социологију развоја села, Матица Српска, Нови Сад

које су спој руралних и урбаних елемената, а које у великој мери задовољавају потребе целокупног сеоског становништва.

Села у близини градова имају развијенију инфраструктуру, веће могућности за образовањем и запослењем, за задовољењем културних и друштвених потреба младих у односу на забачена села.⁵ Ова последња су у већој мери погођена сиромаштвом, незапосленошћу, друштвеном изолацијом младих и најзад, миграцијама као директном последицом поменутих друштвених појава које чине живот у овим селима неповољним. Тако, према постојећим подацима данас широм Србије је евидентирано око 200 напуштених села, а приближно исти број има озбиљан проблем старења популације. Готово четвртина становништва које се бави пољопривредом је старије од 60 година те у више од 80% сеоских газдинстава нема активних лица која би се бавила пољопривредном производњом.⁶

Промене у произвођачкој функцији су у тесној вези са положајем села као и са изворима прихода чланова сеоске породице. Произвођачка функција савремене сеоске породице је ослабила, али зато потрошачка функција није.

Проблем масовних миграција указује на чињеницу да млади село не виде довољно атрактивним да би и остали у њему.⁷ *Све анализе о*

⁵Постоје јасне разлике између неразвијених, планинских села која су доживела процес депопулације и у којима већина становништва има незавршену или завршену основну школу и приградских развијених села у којима доминира становништво са средњом стручном спремом. У овим местима, у породицама у којима се налазе деца средњошколци или студенти, постоји традиција образовања те више генерација у оквиру једне породице поседује минимално диплому средње школе или диплому неке високошколске установе. Тако, забележено је да родитељи студентске омладине и сами обављају управљачке послове који захтевају високошколско образовање што је само један од показатеља да и породица има важну улогу у процесу образовања своје деце и у њиховом професионалном и животном усмеравању. У развијеним руралним крајевима, са млађом популационом структуром становништва, степен образовања у друштву је углавном већи од степена образовања заједнице неразвијених крајева. То је и разумљиво с обзиром да развијеност села углавном зависи од близине неком урбаном подручју што опет захтева стицање знања, развијање вештина и способности који су за функционисање у овим областима непоходне.

⁶ Подаци су преузети: Бранислав Гулан, Српско село у транзицији: будућност у прошлости, www.agropress.org.rs

⁷Миграције су најтеже погодиле сеоске области у околини Куршумлије, приграничне делове централне Србије, Старе планине где се становништво многобројних села свело на свега неколико становника. Ова села се налазе исувише далеко од градова и без адекватних саобраћајница које би их повезали са економским и културним урбаним центрима.

интеграцији сеоске омладине у сферу рада и тржиште рада упућују на закључак да је сеоска омладина, за разлику од урбане, у неповољнијем положају и да је овај фактор значајан извор њене социјалне искључености. Анализе такође показују да, у односу на урбану омладину, не постоје или не функционишу саветодавне службе које би руралној омладини «допремиле» специфичне и адекватне информације о тржишту рада, условима које треба да задовоље (избор школе, додатно образовање за стицање потребних знања и вештина и сл). Закључак изведен на основу многих истраживања на ову тему у земљама ЕУ, скреће пажњу на то да шансе сеоске омладине у «потрази» за радним местом у великој мери зависе од улоге и ангажмана других институција и организација, у првом реду државе и њене специфичне политике запошљавања младих у руралним заједницама.⁸

Сеоска омладина као један од најчешћих разлога миграција у градске области наводи образовање. Правилно усмерено и реформисано образовање би ипак могло бити једно од мера којима би се омладина не удаљавала, већ заинтересовала за село и пољопривреду.

Од великог значаја је успоставити бољу кооперацију између образовних институција (факултета и средњих школа) али и између образовних установа и Министарства за пољопривреду, шумарство и водопривреду. Заједничком акцијом ових министарстава би се могли промовисати заједнички циљеви који би могли у бољој мери одговорити захтевима тржишта али и промовисати стил и начин живота који је значајан за омладину и друштво: здрав начин живота, подизање друштвене одговорности и развој свести, одржавање еко – система, развој вештина и способности младих: *«Пољопривредно образовање се значајано разликује у свим крајевима света. Са становишта стручног образовног система, на нивоу средњег образовања, постоје средње школе које припадају општеобразовном систему а које подучавају пољопривреду у виду курсева, средње стручне пољопривредне школе, као и школе у којима су подједнако измешане компоненте теоријског и практичног стицања знања. Рад и учење на овај начин могу се поделити на два различита модела: стажирање и шегртарење. Стажисти немају уговоре са послодавцем, за разлику од шегрта који склапају уговоре за свој рад и учење.»⁹*

⁸ Петровић, Ж, Јанковић Д, (2007): Социјална изопштеност омладине у сеоским заједницама, Међународни научни скуп «Мултифункционална пољопривреда и рурални развој»(II), Тематски зборник, Београд – Беочин, стр.857

⁹ Mulder, M. (2009). 3.2.5 Agriculture. In: F. Rauner & R. Maclean (Eds). "Handbook of Technical and Vocational Education and Training Research". Dordrecht: Springer Netherlands: p. 221-226. <http://www.mmulder.nl/publications.htm>

Један од највећих изазова са којима се српски образовни систем данас суочава је реформа образовања, као и са потребом за прилагођавањем променама на тржишту рада, односно, продукцијом дефицитарних кадрова. Као проблем се јављају преуска специјализација и запостављање општег образовања омладине које је веома битно поготово ако се имају у виду савремене тенденције целоживотног образовања. Питање је колико се постојећим планом отклања ригидност школских програма. Покушај да се одговори новој привредној структури кроз уклањање опште-образовних предмета уместо њиховог усклађивања са новим друштвено-економским потребама и научно-техничким развојем друштва, не значи и решавање проблема уско специјализованих стручњака који не могу у потпуности одговорити растућим потребама и брзим променама на тржишту рада. Неизвесно је колико ове реформе и даље продубљују неусклађеност понуде радне снаге коју формира овакав средњошколски систем са захтевима на тржишту рада.¹³

Ради развитка квалитета праксе у средњим стручним школама, потребно је развијати сарадњу са послодавцима, фирмама, организацијама, задругама и подстицати ту сарадњу кроз пореске и друге олакшице од стране државе. Неопходно је интензивирати контакте са другим културно-образовним установама и редовно стицати знања и информације о иновацијама на тржишту, обавити озбиљну и свестрану анализу како садашњих тако и будућих захтева тржишта рада како не би већ у блиској будућности дошло да застаревања постојећих кадрова. Такође, уместо уско специјализованих програма, реформа би се требала фокусирати на широко стручно образовање које би имало и већу флексибилност у односу на тржиште и нудило више могућности за даље усавршавање младих.

Потребно је указати савременој омладини на значај и потребу целоживотног усавршавања својих способности и вештина чак и након завршеног формалног образовања. Треба унапредити свест омладине о значају пољопривреде и њеног развоја и приближити је младој популацији. Друштвене организације би требале имати бољи приступ образовном процесу како би се постигао синхронизовани однос између потреба тржишта рада и образовања. Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде би заједно са Министарством просвете требало да успостави одређени баланс у образовном систему и да заустави хиперпродукцију кадрова који не одговарају тржишту рада.¹⁰

¹⁰ У Холандији се структура пољопривредног образовања састоји из четири нивоа: У нижим средњим школама (*VMBO*) ученици се тек на крају програма одлучују за област пољопривреде којом се желе бавити. У вишим средњим пољопривредним

Значај развика неформалног система образовања одраслих и целоживотно учење доприноси побољшању квалитета људских ресурса, не само у пољопривреди него и у осталим сферама живота; пружа преквалификацију или доквалификацију постојећих кадрова; омогућава да се прате савремени трендови у привреди и технологији; повећава продуктивност и квалитет рада; редукује тржиште сиве економије; омогућава прилагођавање тржишту рада: *«До специјализације у пољопривреди долази услед ширења тржишта. Пољопривреда губи своја претходна обележја и постаје активни учесник у тржишној утакмици. Основни принцип учествовања у тржишном начину привређивања је конкурентност. Да би се остварила и очувала конкурентност, производњу је неопходно специјализовати. У условима специјализоване производње, сељаково знање, засновано на искуству, није довољно за постизање и осигурање успешних резултата. Намеће се потреба за усвајањем нових, научних сазнања из разлога минимизирања ризика и максимизирања приноса, у крајњој инстанци профита».*¹¹

Потребно је преузети следеће мере:

- Увести технолошке иновације у образовање (једно од најбитнијих мера је информатичко описмењивање младих; у области пољопривреде организовање обука за руковођење савременом техником и механизацијом)
- Уведене иновације би морале ићи у прилог подизању друштвене одговорности као и захтевима међународног тржишта
- Балансирање између образовних институција и стандардизованих бизнис тренинга које би обезбедиле доквалификације и сертификате
- Појачати улогу пословних и друштвених организација у приступима образовању (на различите начине подстицати послодавце да улажу у усавршавање запослених кадрова ради побољшавања квалитета тренинг–

школама (*AOCs – Agricultural Training Centers*), намењеним ученицима од 15 – 18 година старости постоје тренинг центри за интензивније практичне компоненте програма образовања који се не могу остварити у школи. Такође, постоје и институти који држе тренинге за подучавање у области пољопривреде као и различити институти за више или високо пољопривредно образовање (*higher agricultural education-НАО*). Они су пре слични колеџима и том степену образовања образовања. Холандију карактерише бинарна структура високог образовања: више стручно образовање (*higher vocational education (НВО)*) је уско-професионално оријентисано образовање, а универзитет припада академском делу.

¹¹ Самарџија Јована, Петровић Ж, Јанковић, Д, (2003): *Знање и модернизација пољопривредне производње*, Развој и структурне промене аграрне привреде и руралних подручја, Департман за економику пољопривреде и социологију села, Н. Сад

семинара и усклађивања стеченог образовања са променама на тржишту рада)

- Иновације у пољопривредном образовању би требале да ставе нагласак на очување екологије и зелених површина. Неопходно је развијати свест о еколошком развоју у области пољопривреде, о потребама очувања околине и природе. Сеоска популација мора имати више информација о пољопривредној производњи која је у складу са еколошким захтевима ЕУ. Велики проблем у области екологије у руралним областима је загађеност пољопривредног обрадивог земљишта. Оно је деградирано, захваћено ерозијом као резултат погрешне пољопривредне праксе (претерана хемизација, застарела технологија, нестручно коришћење механизације, итд.)

У оквиру еколошког напретка као један од могућих доприноса руралном развоју може бити и развој еко–туризма. Ангажовањем младих у развој сеоског туризма, у складу са еколошким стандардима, пружа се могућност смањења стопе незапослености и сиромаштва којем је сеоска омладина увелико изложена.

У нашој земљи, природни ресурси и пољопривредно богатство чине огроман потенцијал и представљају могући промотор развоја не само сеоског туризма, већ и сеоске привреде. Већи прилив средстава у сеоске средине, добра организованост и иницијатива на свим нивоима могли би довести до економског напретка у нашим селима и заинтересовати младе за село и пољопривреду. Неискоришћени туристички потенцијал села у Србији, у чију промоцију и развој би се сеоска омладина могла укључити, би могао допринети поновном оживљавању села и идеала омладине, која би и без толико напора и муке коју улаже у афирмацију у граду, у својој средини успела задовољити своје потребе и жеље. Уз примену савремене технологије али и старих начина производње, који не штете природи и екосистему, развој еко–села пружају могућност остварења добрих приноса здраве хране у складу са еко прописима, према законима и принципима природе. У оквиру мреже из које су настале, еко села се састају, размењују идеје и замисли у циљу лепшег начина живота које не штети окружењу. На овај начин, млада популација руралних подручја би могла јачати друштвене везе, развијајући искуство у пољопривреди и пољопривредној производњи.

Развој квалитета живота у сеоским областима

Сеоска омладина је свесна предности и недостатака живота на селу. Најчешће наведени разлози незадовољства код младих су удаљеност села од града, мањак културних институција у селима као и ограничене могућности за забаву и разоноду. Основне животне тешкоће представљају незапосленост,

ограничене материјалне могућности породице, велика раздаљина од школа и факултета, нерешени стамбени проблеми, итд.

Један од највећих изазова сеоских заједница у процесу руралног развоја је наћи начин да се сеоска омладина задржи у селу. Млади се суочавају са незапосленошћу, сиромаштвом, друштвеном изолацијом и маргинализацијом од стране своје околине. Руралне заједнице би требало да пронађу одговарајуће механизме које би потпомогле останак младих на селу и њихов будући опстанак.

Потребна је интензивна подршка државе пољопривредном сектору без које је рурални развој незамислив. Слабе инвестиције, неразвијено тржиште кредита и земљишта онемогућава профитабилност пољопривредног сектора¹².

Изостанак различитих мера подстицаја за развој села продужавају његову стагнацију и даље пропадање што се види и по истраживању о сеоском сиромаштву и социјалној искључености развојног програма УН која су спроведена у другој половини 2009. године. Показало се да постоји озбиљан проблем сиромаштва у руралним областима Србије и да се сваки други пољопривредник у Србији налази испод линије сиромаштва.

Табела 1. Сиромаштво пољопривредних домаћинстава
Tabel 1 Poverty of the agricultural households

| | Сиромаштво становника (изражено у %) |
|-----------------------------|-----------------------------------------|
| Непољопривредна домаћинства | 34% |
| Мешовита домаћинства | 31% |
| Пољопривредна домаћинства | 54% |

Извор: резултати истраживања невладине организације SeConS¹³

¹² Развој тржишта кредита би омогућило пољопривреднику покретање сопственог агробизниса, финансирање производње, обнову механизације и куповину земљишта. Пољопривредници своју производњу још увек финансирају из сопственог буџета стеченог у пољопривреди или у другим секторима или преко позајмица (комерцијалних или субвенционисаних кредита од стране државе).

¹³ Цвејић, С, Бабовић, М, Петровић, М, Богданов, Н, Вуковић, О. (2010), Социјална искљученост у руралним областима Србије, УНДП, Београд

Један од најважнијих потеза које би заједнице требале начинити је побољшање културног и економског живота у сеоским областима. Недостатак културних активности, рекреативних центара и центара за забаву и разоноду, продавница, институција у којима би млађа популација могла да задовољи своје елементарне потребе, озбиљна је мана сеоских заједница. Ове недостатке сеоска омладина доживљава јаче у односу на старију сеоску популацију и они представљају један од главних фактора миграција младих у урбана подручја. Као једну од мана, млади неретко наводе и друштвене везе и односе у селу, недостатак приватности, оговарања и ширење трачева. Овакав менталитет, својствен сеоском начину живота, услед наведених лоших друштвено–културних услова живота, додатно добија на интензитету.

Могућности друштвено-економске интеграције сеоске омладине у процес развоја села и пољопривреде

Развој тржишта рада, друштвена укљученост и могућност да се активно учествује у свакодневном друштвеном и културном животу су од есенцијалног значаја за опстанак сеоске омладине у руралним подручјима. Повећање могућности за рад са пуним или непотпуним радним временом као и спорадични и сезонски послови, би потпомогли постепено укључивање младих на тржиште рада, економску, културну и друштвену независност што би додатно подстакло млађу популацију да учествује у процесу руралног развоја.

Професионалне тежње младих не зависе само од њихових жеља и могућности колико и од стања друштва у којем живе. Стога они бирају она занимања у којима ће лакше наћи запослење након завршене школе као и она занимања која нуде могућност велике зараде. Сеоска омладина је свесна својих скучених могућности за остваривање професионалних жеља, те бира «исплативе» професије.

По ставовима сеоске омладине, занимање пољопривредника је међу најнепривлачнијим занимањима. Тешки услови рада у пољопривреди, ниски приходи као и несигурна економска и професионална будућност, чине да се све већи број младих одлучује за непољопривредна занимања.

Села по правилу нуде ограничене могућности у вези остваривања професионалних очекивања младих који се сусрећу са следећим изборима:

- Да се настањују у градовима
- Враћају се у своју сеоску заједницу али одржавају чврсте везе са градском средином кроз свакодневна путовања на посао, школу

- Покушавају да се након завршене школе укључују у сеоске друштвено – економске токове и на сеоско тржиште рада

Недостатак квалификованих послова је озбиљан проблем који онемогућава омладини да проналази одговарајуће послове у областима за које су заинтересовани и за које су се образовали. Државне и друштвене институције би требало да преузму одговорнију улогу у интеграцији младих у развој њихових заједница. Ово својеврсно партнерство између државе и друштва би се могло показати кроз деловање различитих служби или агенција које би се бавиле проблемима младих, не само указујући на потешкоће са којима се они сусрећу него и давањем различитих савета и идеја младима у започињању сопственог бизниса.

Недостатак визије, страх од неуспеха као и притисак који млади данас осећају, друштвена, културна и политичка криза, нестабилна економија државе која оставља утисак несигурности додатно одвлачи младе од кредитних позајмица, демотивише их и отежава њихову друштвено – економску интеграцију.

У циљу интеграције младих у процес руралног развоја од великог значаја би могли бити и различити програми – пројекти који би пружили потребну друштвену подршку сеоској омладини у процесу интергације у своју заједницу, као што су *nex:it*, *Mafalda*, *Now@*, “*Young people*”, итд.¹⁴

Србија је земља у којој постоји високи степен друштвене дискриминације као и проблем неравноправности полова, поготово у руралним подручјима. Друштвена збивања на глобалном плану су последњих деценија донеле низ новина унутар друштвене структуре, које су се одразиле и на положај жене у руралној средини. Упркос друштвеном напретку, жене и даље немају или ретко имају значајнију контролу над средствима политичке и економске моћи, ретко учествују у процесу доношења одлука док су полне разлике једна од важнијих одредница у неједнакости структура у друштву.

Модел традиционалне патријархалне породице који је био заступљен у прошлости у међувремену је ослабио али и даље се примећују традиционални

¹⁴Мафалда је организација са седиштем у Грацу која, нудећи различите курсеве, професионална и психолошка саветовања тежи да помогне младим женама и девојкама у њиховој друштвеној интеграцији као и да пробуди друштвену свест о постојећој дискриминацији и неравноправности.

Now@, је организација основана 1996. године у Грацу. Функционише у виду посредника између жена које желе да се укључе на тржиште рада и локалних фирми које су у потрази за радном снагом.

“*Young people*” је назив групе која је кроз различите пројекте (семинаре, курсеве) настојала младу популацију оспособити за тржиште рада.

елементи и обичаји који одређују друштвени развој села. Данас се и велики број жена из сеоских породица запошљава изван домаћинства. Међутим, еманципација сеоских жена се само у одређеној мери можемо поистоветити са њиховим освешћивањем и борбом за једнак положај у руралном друштву. Савремена култура која све више продире у руралне области и меша се са традиционалном, омогућила је жени да ради изван газдинства и да оствари неку врсту минималне самосталности од стега патријархалног погледа на свет.¹⁵ Традиционални породични модел који сеоске жене усвајају током процеса социјализације не оставља могућност значајније еманципације, личне или друштвене, која би битно променила положај и улогу жене на селу.¹⁶ Њена права у културним, политичким, економским и другим сферама живота су знатно ограничена и занемарена. Овај раскорак у положају и улози сеоске жене, онемогућава равноправност, чинећи од ње «радника из сенке» са ограниченом инклузијом у друштвено – економске процесе. Дакле, њена улога у сеоској заједници је несумњиво велика, али је положај који јој се приписује, суштински и у односу на њену улогу, релативно низак.

Проблем дискриминације, маргинализације и друштвене изолованости се може решавати кроз оснивање агенција које би кроз едукацију, различите презентације, програме и пројекте развијале свест сеоског друштва и кроз организацију различитих друштвених и културних дешавања потпомагала укључивање жена у друштвене токове.¹⁷

¹⁵ Треба нагласити закључке Милене Драгићевић- Шеших која указује и на то да се учешће жена у културном животу и даље ограничава, и да је оно и даље одређено неравноправним статусом и активностима које се увелико могу обављати само у кући и не захтевају већа материјална средства. Тако су гоблени и даље најпопуларнија форма ликовног израза код жена у сеоским домаћинствима и представљају утицај индустријске културе на сеоски фолклорни ручни рад. Видети: Милена Драгићевић-Шеших, (1989): Сеоска породица на размеђу традиционалне и масовне културе, Зборник Матице српске за друштвене науке, 86/87

¹⁶ Патријархални тип сеоске породице с једне стране одређује неповољан положај жене у односу на положај мушкарца, а са друге стране је уздиже као мајку, ћерку и сестру. Пошто су у руралним областима и даље веома јаки механизми друштвене контроле индивидуе, из страха да не буду презрене и одбачене од заједнице, оне усвајају стереотипе и прихватају свој положај.

¹⁷ У другој половини 2010. године Асоцијација за женску економску иницијативу FEMINA CREATIVA из Суботице је покренула пројекат «Улога жене у руралном развоју» који су омогућили Америчка агенција за помоћ и развој USAID и Институт за одрживе заједнице. Циљ ове иницијативе је да се кроз сарадњу локалних институција, представника организација цивилног друштва, експерата саставе пилот стратегије за запошљавање и самозапошљавање сеоских жена и побољшања њиховог социо - економског положаја. Овим програмима се тежи покретање локалних

Као што смо већ наводили, међу најважније вештине које омладина може да инвестира у сеоске области су знање и информације које стичу током процеса образовања. Образовање (нарочито средњошколско) сеоске омладине зависи од следећих фактора:

- друштвени фактори – одређују материјално стање и друштвене карактеристике породице и шире друштвене околине
- лични фактори – изражавају личне карактеристике појединца, интересе и очекивања
- едукациони фактори – подразумевају квантитет и доступност образовних установа који би одговарали аспирацијама младих људи

Могућности образовања сеоске омладине у Србији је одређена економском, политичком и друштвеном кризом која је кулминирала деведесетих година, распадом СФРЈ, ратом и санкцијама. Ови дуготрајни процеси су негативно утицали на све аспекте живота младих у земљи при чему је криза у коју је запало целокупно друштво резултирало и кризом руралног друштва и кризом образовања сеоске омладине.

За српску пољопривреду је веома битно унапредити знање и способности усклађујући их са друштвеним и научним достигнућима и пратити новонасталу технологију. Слабљењем традиционалног устројства се пружају све веће могућности за образовањем и напретком сеоске омладине. Традиционализам српског села је дуго отежавао економске и друштвене промене. Неравноправност полова, природна подела рада, аутаркична производња, неразвијена средства рада, потешкоће у процесу образовања су били карактеристични за сеоску економију. Данас је село отвореније према могућностима за образовањем, за увођењем различитих иновација: *«Увођење производних новина, тј. у ширем смислу унапређење техничко–технолошке основе рада у пољопривреди, јесте једно од најважнијих мерила модернизације пољопривреде од традиционалне према модерној – индустријализованој пољопривреди.»*¹⁸ Томе доприноси и снажни утицај мас

иницијатива у четири општине: Нишу, Ковачици, Малом Иђошу и Бачкој Тополи, које ће допринети промени односа друштва (институција и јавног мњења) према сеоским женама и њиховом радном ангажовању. На овај начин се сеоској жени пружа могућност за активно учествовање у сеоској економији и покретање сопственог бизниса. Видети: www.feminaactiva.org.rs

¹⁸Петровић Ж, (1997): Утицај друштвених услова на стварање и ширење производних иновација у нашој пољопривреди, докторска дисертација, библиотека Филозофског факултета у Новом Саду, Филозофски факултет, Нови Сад, 20-21 стр.

–медија али и потребе јачања и ширења тржишта пољопривредних производа.

У Војводини проблем образовања сеоске омладине је много мањи у односу на друге забачене руралне делове Србије у којима постоји недостатак основне инфраструктуре и којима је приступачност отежана. Самим тим ова сеоска подручја, услед непостојања основних услова за живот, не могу да прате ни развој технологије или процес модернизације, а услед велике удаљености од урбаних центара становништво ових места се лакше одлучује да их напусти него да се излаже свакодневном путовању до посла или образовних институција.

Највећи потенцијал сеоске омладине је психичка и физичка снага коју поседују. Образована сеоска омладина је најважнија друштвена група, најактивнији чинилац друштвене производње. У ову категорију сврставамо не само средњошколску и студентску сеоску омладину него и радничку омладину која путем преквалификација, доквалификација, различитих тренинг-семинара успева да испрати нова сазнања и достигнућа у области пољопривреде, упознаје се са иновацијама и примењује их у својој средини. Она је носилац промена и свих друштвених, политичких, економских и културних активности. Миграције млађе популације и њихово потпуно или делимично напуштање сеоске економије у великој мери онемогућују развој села и унапређење сеоске економије.

Закључак

Неопходно је подстаћи младе да се врате у сеоске области. Неразвијена социјална политика, слабе економске мере и изостанак друштвене одговорности представљају озбиљан проблем интеграције младих у социо – економске процесе руралног развоја. Један од највећих изазова је развитак друштвене свести, менталитета и визије будућности данашњег села. Постојећи проблеми и непостојање одговарајућих решења су кочница развоја целокупног друштва. Друштвена изолација младих из кључних друштвених, економских, политичких, културних процеса додатно подстичу сеоску омладину да напушта сеоску економију при чему се и процес руралног развоја знатно успорава и отежава.

У стратегијама руралног развоја развила су се три концепцијска приступа:¹⁹

¹⁹ <http://www.undp.org.yu/tareas/reports/details.cfm?id=89&navPage=4>

- Секторски приступ је стратегија фокусирана на поједине секторе чији су се основни принципи односили на продуктивизам и концентрацију ресурса. Рурални сектор је схваћен као «снабдевач» храном и сировинама и има релативно инфериоран положај. Циљ политике руралног развоја је модернизација пољопривреде и подстицање мобилности капитала и пољопривредне радне снаге. Село се дакле, у овом случају, налази у служби профита и продуктивности.

- Просторни приступ се фокусира на разноврсност и могућности простора, повезаност метропола са осталим подручјима, негативне последице економског раста и промене на одређена подручја. Овај приступ се ослања на локалну заједницу и локалне развојне потенцијале.

- Стратегије фокусиране на становништво усредсређују се на локално искуство, традицију, примену техничких иновација, обуку пољопривредника и развој иницијативе и менаџерских способности међу пољопривредним становништвом. Политика друштва би се морала више залагати за промоцију и развој локалне, народне културе, да развија пољопривредна истраживања и да више улаже у едукацију сеоских жена и деце.

Локалне самоуправе могу потпомогнути рурални развој у својим областима на различите начине путем промоција, пружањем одговарајућих информација, едукацијом пољопривредника и унапређењем њиховог знања у правилној и стручној примени технологија, увођењем неопходних стандарда прописаним од стране ЕУ, као и ефикасне пољопривредне праксе у управљању газдинством. Пословање па и оно у области пољопривреде је незамисливо без одговарајућих људских ресурса.²⁰

Потребно је дефинисати дугорочну стратегију развоја села и пољопривреде:²¹

- Привући инвестиције у локални рурални развој давањем различитих бенефиција инвеститорима

²⁰Без обзира на савремене тенденције и пораст образовања сеоске омладине, чак у 27 општина (61.36%) у сеоским насељима, процентуално учешће становника са вишим и високим образовањем се креће између 0.0% и 0.5 % у укупном становништву тих општина. Ада, Нови Кнежевац, Бела Црква, Србобран, Темерин, Сента су општине са најмањим учешћем становника са вишим и високим образовањем у сеоским подручјима. Видети: Видић, И. Нада, (2006): Становништво са вишим и високим образовањем у Војводини, Зборник Матице Српске за друштвене науке, Нови Сад

²¹Видети: План стратегије руралног развоја, 2009-2013, <http://www.minpolj.gov.rs/download/ruralnirazvoj-strategija.pdf>

- Ефикаснија улагања средстава добијених од стране ЕУ и министарстава

- Повећање инвестиција у опрему и механизацију

- Унапређење органске производње у складу са еко-стандардима

- Увођењем иновација на тржиште производа (заштита географских ознака порекла производа)²²

- Подстицање конкурентности на домаћем тржишту заштитом домаћих пољопривредних производа од неконтролисаног увоза пољопривредних производа

- Адекватне извозне стимулације

- Отклонити слабости и проблеме у савременом српском задругарству (глобализација и модернизација задругарства према прописима ЕУ, његова промоција као једног од најефикаснијег облика предузетништва у тржишној привреди). Земљорадничке задруге са успешнијим пословањем би биле у могућности да запосле одређен број људи, што би могло бити и једно од решења проблема незапослености и стимулација младима да остану на селу²³.

Сеоска омладина има негативну слику о селу што је и једно од разлога депопулације сеоских области. Да би се ова слика променила потребно је преузети низ мера којима би се живот на селу унапредио. Традиционална управљачка структура, неинформисаност сеоског становништва, недовољна едукација пољопривредника, неразвијеност институција, сиромаштво, незапосленост, лош квалитет живота, недоступност услугама и инфраструктури, лош јавни саобраћај, неразвијене електричне мреже, неразвијеност или непостојаност информационих и комуникационих технологија као и нових производних технологија, представљају озбиљну препреку руралном развоју у нашој земљи. Ограниченост у стицању прихода, отежаност приступа тржишту рада, искљученост и маргинализација сеоске омладине као најважније друштвене групе је озбиљна препрека даљем напретку села²⁴.

Непостојање одговарајуће дугорочне стратегије развоја пољопривреде показује да се руралном развоју није поклонило довољно пажње. Држава и друштво нису адекватно одговориле на процес транзиције и показале су

²² Видети: Регионални развојни план Јабланичког и Пчињског округа, <http://indoc.centarzarazvoj.org/dokumenti/poljoprivreda.pdf>

²³ Видети: Предлози за решавање текућих проблема и слабости у задругарству, Пољопривреда инфо, интернет магазин, <http://poljoprivreda.info/>

²⁴ Видети: План стратегије руралног развоја, 2009-2013

неспремност да се одговори захтевима ЕУ. Пољопривреда има огроман значај у развоју целокупног друштва те је неопходно да се држава озбиљније посвети стварању стратегије њеног развоја и заштите и пољопривреде, али и сеоске омладине као покретачке радне снаге и најважнијег субјекта руралног развоја. Међутим, сеоска омладина је скоро у потпуности искључена из друштвено-економских процеса и њена улога у руралном развоју је веома слаба. Заштитом тржишта пољопривредних производа, пољопривредних произвођача, стимулацијом производње, побољшавањем друштвено-културног живота на селу и потпомагањем развоја сеоске економије млади, као главни носиоци руралног развоја могли би просперирати.

Литература

1. Auclair, Elizabeth, Vanoni, Didier (2004): "The attractiveness of Rural Areas for Young People", *Young People in Rural Areas of Europe*, edited by Birgit Jentsch and Mark Schuksmith, Ashagte Publishing Limited
2. Видић, И. Нада, (2006): Становништво са вишим и високим образовањем у Војводини, Зборник Матице Српске за друштвене науке, Нови Сад
3. Гавриловић, Љиљана, (2005): Појединац и породица, Етнографски институт САНУ, Београд, бр.53
4. Daх Thomas, Machold Ingrid, Meisinger Christine, (2004): "Rural Development Programmes and their Impact on Youth Integration", *Young People in Rural Areas of Europe*, edited by Birgit Jentsch and Mark Schuksmith, Ashagte Publishing Limited
5. Драгићевић- Шешић, Милена (1989): Сеоска породица на размеђу традиционалне и масовне културе, Зборник Матице српске за друштвене науке, Нови Сад, 86/87.
6. Markovic-Krstić, Suzana (2009): The education of the village youth in Serbia, Faculty of Philosophy, Facta Universitas, Series, Philosophy, Sociology and Psychology, Vol.4, No1, Niš
7. Mulder, Martin (2009): 3.2.5 Agriculture. In: F. Rauner & R. Maclean (Eds). "Handbook of Technical and Vocational Education and Training Research". Dordrecht: Springer Netherlands
8. Петровић, Живојин (1997): Утицај друштвених услова на стварање и ширење производних иновација у нашој пољопривреди, докторска дисертација, библиотека Филозофског факултета у Новом Саду, Филозофски факултет, Нови Сад.
9. Петровић, Живојин, Јанковић, Дејан (2007): Социјална изопштеност омладине у сеоским заједницама, Међународни научни скуп

«Мултифункционална пољопривреда и рурални развој»(II), Београд –
Беоцин.

10. Самарџија, Јована, Петровић, Живојин, Јанковић, Дејан, (2003): Знање и модернизација пољопривредне производње, Развој и структурне промене аграрне привреде и руралних подручја, Нови Сад
11. Стојанов, Младен (2004): Социологија сеоских колектива, Огледи, Завод за социологију развоја села, Матица Српска, Нови Сад
12. Цвејић, Слободан, Бабовић, Марија, Петровић, Мина, Богданов, Наталија, Вуковић, Оливера, (2010): Социјална искљученост у руралним областима Србије, УНДП, Београд

Примљено: 04.12.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 316.334.55:338.43

**POSSIBILITY OF SOCIO-ECONOMIC INTEGRATION
RURAL YOUTH IN RURAL DEVELOPMENT PROCESS**

Sonja Bandin

Medical School "7. April", Novi Sad, Serbia

Summary

Rural youth is the most important carrier of the rural development. Crisis in the rural areas and agriculture, undeveloped economical processes and the bad social and cultural conditions make it almost impossible for the rural youth to participate in the social and economical life in their areas. Unemployment, poverty, undeveloped institutions and infrastructure and, as a result, the social exclusion of the rural youth, all are serious problems which have to be solved within the society and the state, using different measures and strategies. Youth should be motivated to develop more interest in the agriculture and rural life, stimulated and helped in their integration into ongoing social and economical processes.

Key words: youth, integration, social–economical processes, market, rural development

Author's Address:

Sonja Bandin
Vladike Cirica 28
21000 Novi Sad
Tel: 021/493-035
mob: 065/4332-459

АНАЛИЗА ТУРИСТИЧКОГ ПРОМЕТА У СРБИЈИ И ЊЕГОВ УТИЦАЈ НА ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ

Тамара Гајић¹, Анђелија Цигурски², Александра Драгин²

Резиме: Туризам је по многим својим карактеристикама и резултатима у свету обележио 20. век, а од своје појаве па до данас туризам прати и креира различите експанзивне друштвене и економске појаве. Велики број истраживања односи се на његове економске ефекте, који су заправо везани за његов раст и развој, организацију, управљање, пословно-предузетничке и техничко-технолошке аспекте и интерпретације. Економска природа туризма остала је темељна чињеница и данас када теоретичари све више испитују друштвене ефекте ове делатности. Место и улога туризма и угоститељства у економском развоју Србије је значајно питање које заслужује посебну пажњу и које представља предмет овог рада.

Циљ овог рада био је указати управо на ефекте туризма и угоститељства на националну привреду Србије. Изнети су подаци добијени истраживањем документације Републичког Завода за Статистику Србије, као и интерне документације одређених туристичко-угоститељских објеката. Резултати до којих се дошло указују да туризам има одређени утицај на развој привреде и економску стабилизацију, али да је тај ефекат још увек далеко од очекиваног или оног који је карактеристичан за друге туристички развијеније државе. Даље, у раду су на основу наведених проблема изнети и циљеви за експанзивнији развој ових услужних делатности.

Кључне речи: туризам, угоститељство, Србија, економски развој, стабилизација

¹ Др Тамара Гајић, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, е-mail: gajic_tamara@yahoo.com

² Др Анђелија Ивков Цигурски, др Александра Драгин, Природно-математички факултет, Нови Сад, е-mail: ivkova@gmail.com, saska5geo@yahoo.com

Увод

Један од значајнијих функција туризма и угоститељства је дејство у економској области (Гајић, 2009). Мултипликативна функција туризма у економској области своди се на кретање средстава туристичко-угоститељске потрошње у разним гранама привреде. То је један континуиран процес између привреде и непривреде. Развој ових делатности може представљати један од начина извођења неразвијених подручја на праг привредне развијености (Бакић, 1997). Туризам и угоститељство би по својој природи и реалним могућностима могли да буду веома важан фактор будућег привредног развоја и економске стабилизације Србије. Развојем ових услужних делатности створиле би се могућности за опоравак свих привредних и непривредних делатности, затим развоја привредно заосталих подручја, као и стимулација запошљавања становништва у Србији. Критички разматрајући досадашњи развој туризма и угоститељства, може се рећи да није постојала оријентација ових делатности на међународно тржиште, бар не у толикој мери колико је изражен у другим гранама привреде, које су свакако водеће на овим просторима (Гајић, 2010). Туризам није никада играо примарну улогу у Србији, не посебно ако се упоређује са пољопривредом, индустријом и другим гранама. Заостајање у туристичком развоју изражено је током деведесетих година, када у другим деловима Европе туризам доживљава свој максимум. До такве ситуације довеле су неповољна политичка и самим тим економска ситуација, које су имале импликације на целокупну привреду Србије. Заправо су тих година до изражаја дошли сви дугорочно акумулирани проблеми. Јачање или слабљење туризма Србије на међународном тржишту зависи од динамике туристичке понуде и њеног квалитета у највећој мери (Благојевић, 2005).

Засигурно је тачна чињеница да уколико се желе путем туризма постићи позитивни резултати, он мора синхронизовано да обухвати друге делатности, са којима ће заједно пласирати комплетан туристичко-угоститељски производ. Највећи део тих услуга темељи се на репродукционом материјалу и опреми произведеним у другим привредним делатностима. Претпоставка је да треба улагати велике напоре да се произведе све што је потребно за туристичку потрошњу, наравно у право време и у потребном асортиману.

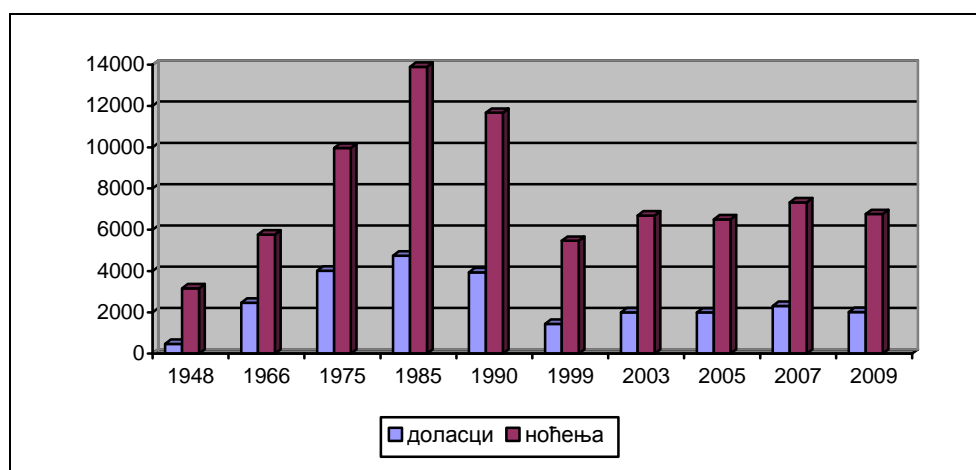
Анализа достигнутог степена туристичког и угоститељског промета у Србији уз осврт на актуелне проблеме

У тражењу решења која у врло сложеним економским односима државе могу имати прихватљив и реалан карактер, нужно се поставља питање: како у

рестриктивним условима економске политике, затим у општој нестабилности робних и куповних фондова, те уз ограничене могућности задуживања у иностранству осигурати туризму бар какве такве услове који би повећали његов економски значај, а тиме и конкурентску способност на међународном тржишту? Многи теоретичари истичу да је потребно, полазећи од основних циљева, концепција и пројекција развоја туризма, дати основне квантитативне и квалитативне елементе који ће уз остваривање битних друштвено-економских претпоставки омогућити остварење политике дугорочног развоја туризма (Nordin, 2005). Туризам Србије се налази у једној почетној фази свог развоја. Ово, заједно са већ потврђеном чињеницом да се туризам није налазио у кругу примарних области дејства економске политике Србије, онемогућава сагледавање његових стварних могућности (Бербер и др. 2010). Анализом односа будућег друштвено-економског развоја Србије, дошло се до закључка о постојању низа тачака њиховог непосредног додира. У питању је посебан облик квантитативно.-квалитативне повезаности, тачније обостране условљености, усклађености и релативне комплементарности. У суштини уочава се да су ефекти позитивни, подручје деловања је широко, а достигнути степен још далеко од оптималног. Једном покренут туристички циклус, независно од тога да ли га карактерише проста, проширена или чак умањена репродукција, осим што остварује основне циљеве туризма, истовремено изазива и многобројне ефекте у производној сфери (Bowen, 2000). Већ ја напоменуто да Србија никада није туризму придавала водећи значај, али се мора истаћи да упркос томе туризам ипак има одређену улогу у привредном развоју државе, што ће се показати статистичким подацима у наредним пасусима.

На основу података који су наведени у графикону 1, могуће је уочити да је број туриста растао до неких деведесетих година, када се након тога осети драстичан пад туристичких токова. Заправо су осамдесете године имале највећи учинак по питању оствареног туристичког промета. Разлог опадања туристичких кретања деведесетих је нестабилна економска и политичка ситуација која је захватила просторе бивше Југославије у чијем саставу је била и Србија (Ромелић и др. 2001). Без обзира што је туризам деведесетих стагнирао, најновији подаци указују на постепену оријентацију државе на развој туристичке делатности, управо из разлога мултипликативних ефеката туризма, тачније вишеструке користи и учинака коју доноси свим гранама привреде. Наиме, прве назнаке стабилнијег развоја туризма уочавају се већ од краја 2003. године са сталним трендом пораста броја учесника у туристичком кретању и оствареног ноћења.

Графикон 1. Туристички промет у Србији за период 1948-2009. године
Figure 1 Tourist traffic in Serbia for the period 1948-2009. year
(хиљ./thousands)



Извор: Статистички годишњак Републике Србије, 1948-2009

Мора се истаћи да туристички токови у Србији у највећој мери зависе од домаћих туриста, међутим повећан број долазака иностраних туриста последњих година има низ узрока на које треба обратити пажњу у креирању туристичког производа у наредном периоду. Ако се та тенденција прати и ако се адекватно улаже у туризам, биће могуће адекватно одговорити новим туристичким захтевима. Значајно је указати да постоји велика разлика између потенцијалног и реално могућег обима, односно квалитета иностраног туристичког промета у Србији (Гајић, 2009). Ова разлика је последица координираног дејства ограничавајућих фактора, тачније два фактора: са једне стране, постојећа односно будућа регионална туристичка понуда Србије својим квантитативно-квалитативним особинама смањивање тзв. абсорпциони потенцијал српског туризма. Са друге стране, очекиване промене на страни иностране туристичке тражње неће у блиској будућности утицати на измену, иначе ниског степена, њеног неподударња са регионалном туристичком понудом. Савремени туризам као масовна друштвено-економска појава има значајан утицај на друштвени и привредни развој Србије. Заправо је то једна полифункционална појава која генерише бројне друштвене и економске функције које се остварују на туристичком тржишту. Исходишна тачка за остваривање економских учинака туризма су његове економске функције које се огледају и у оствареном промету (Haulot, 1995).

Табела 1. Остварени туристички промет од 1992. до 2008. године
 Table 1 Achieved tourist traffic since 1992. by 2008. year

(хиљ.дин/thousand)

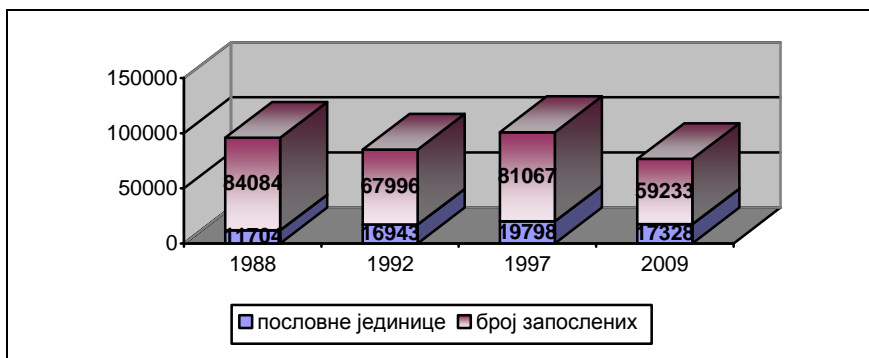
| Година | Република Србија | | |
|--------|------------------|------------------|-----------|
| | укупно | Централна Србија | Војводина |
| 1992 | 534437 | 410656 | 97602 |
| 1995 | 1490999 | 1139876 | 258398 |
| 1997 | 3220664 | 2426663 | 586541 |
| 2001 | 21669785 | 18249952 | 3419883 |
| 2002 | 26610839 | 22174767 | 4436072 |
| 2003 | 29733624 | 24969479 | 4764145 |
| 2004 | 32130393 | 27359488 | 4770905 |
| 2005 | 37641087 | 31683364 | 5957723 |
| 2006 | 42432870 | 35208769 | 7224101 |
| 2007 | 48271064 | 39885957 | 8385107 |
| 2008 | 53384299 | 43886549 | 9497750 |

Извор: Статистички годишњак Србије, 1992-2008

Може се закључити да је овај вид промета пратио развој туризма, где су наравно деведесете године бележиле управо најмање остварене приходе, а већ крајем 2003. године уочава се знатан пораст у овом погледу. Туризам и угоститељство постепено појачавају утицај и значај уопште у развоју целокупне привреде Србије. (табела 1)

Смештајни капацитети представљају један од најважнијих фактора туристичке понуде Србије и заједно са капацитетима за исхрану највише утичу на обим туристичког промета (Gajić, 2009). У периоду осамдесетих година у Србији је била изражена експанзивнија изградња смештајно-угоститељских објеката. Међутим, ниска туристичка активност која је била изражена у одређеном временском периоду, допринела је скромним резултатима пословања туристичке привреде што се одразило и на симболично инвестирање у туризам. Туризам је карактеристичан и по великом уделу живог рада у стварању и продаји туристичког производа, што му даје посебне предности у привредном развоју државе (Inskeep, 2004). Међутим, туризам је некада представљао један од сектора који је запошљавао знатно више радне снаге, него што је то данас случај. Тачније, најпроблематичнија претпоставка будућег туристичког развоја јесте везана за повећање броја запослених. На графикону 2. се може уочити да је од 1988. године па до данас број пословних јединица и запослених у туризму и угоститељству у опадању.

Графикон 2. Број пословних јединица и запослених у туристичко-угоститељским објектима у Србији (1988-2009)
Figure 2 Number of business units and employees in the tourist restaurants and hotels in Serbia (1988-2009)

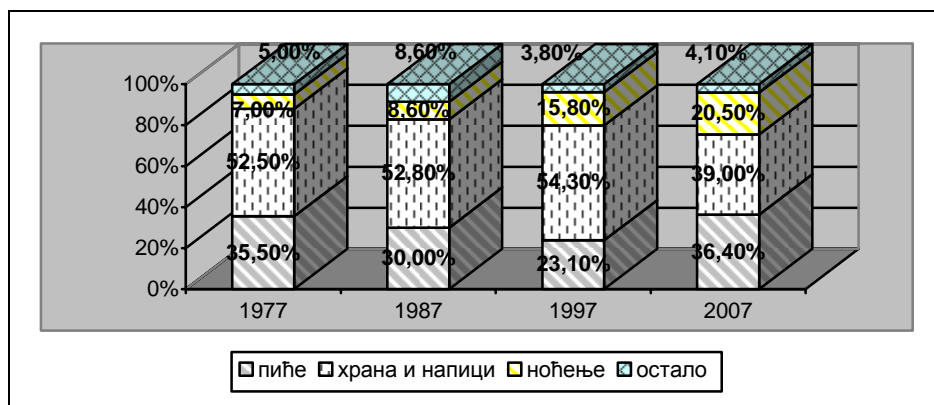


Извор: Статистички годишњак Србије, 1988-2009

Туристичка привреда је дошла у ситуацију да непрестано доказује своју економску оправданост (Група аутора, 1998). Истовремено се туристичка привреда налазила под притиском јаке конкуренције. Уз постојећи курс динара није могла формирати онакве продајне цене које би подносиле калкулације трошкова, обавеза и дохотка, будући да инострано тржиште не прихвата оно што диктира домаће тржиште. Уз то је и притисак домаћих потрошача на цене туристичко-угоститељских услуга деловао на све тежи економски положај туристичке привреде. У тим су условима високи трошкови изградње туристичких капацитета, повећани додатним трошковима за инфраструктуру, уз неадекватне услове финансирања те кретање цена репроматеријала и услуга укључених у туристичку потрошњу, деловали у правцу поступног опадања материјалне и кадровске супстанце туристичке привреде.

Да би се извршила анализа оствареног промета у Србији, потребно је сагледати и структуру промета у туризму и угоститељству. На основу статистичких података и интерне документације туристичко-угоститељских објеката може се уочити да је од периода 1977. године опадао промет у смислу потрошње на пиће, храну, али је растао број остварених ноћења. Више од 80% туристичке потрошње припада најразличитијим услугама, а тек мањи део материјалним добрима. Да би се осигурала максимална корист од туризма и остваривање свих његових потенцијала потребно је на нивоу државе створити климу и предуслове како би дошло до раста ове гране привреде.

Графикон 3. Структура промета
Figure 3 Turnover structure



Извор: Статистички годишњак Србије 1977-2007 и интерна документација објекта

Значајан обим размене и дубоко „продирање“ туризма, угоститељства, агроиндустријског комплекса и других сектора привреде у објективно постојећи заједнички циклус, од производње до коначног пласмана производа, мора пружати услове за јачу присутност и повезаност свих страна у том циклусу. Таква повезаност интереса садржи и богату могућност за успостављање њихових међусобних доходовних односа. Посебан аспект, који има велико макроекономско и микроекономско значење у тим односима јесте функција туризма као невидљивог извозника (Mathieson, 2006). Путем туризма се извезе готово једна трећина артикала, а при томе невидљиви извоз путем туризма остварује два до три пута повољније продајне цене него трговина, а да је при томе омогућен и уз нижи животни стандард (Hall, 2007).

Табела 2. Структура промета по врстама услуга*
Table 2 Structure of turnover by types of services

| Врста објекта | | | | |
|-------------------|---------|---------|-------|-------|
| Година | 1996 | 1997 | 2006 | 2007 |
| Укупно | 2809225 | 3220664 | 42433 | 48271 |
| Хотели | 738124 | 803250 | 16888 | 19669 |
| Пансионери | 12081 | 10287 | 330 | 459 |
| Мотели | 58130 | 62582 | 1307 | 1511 |
| Преноћишта | 18886 | 23026 | 675 | 1239 |
| Туристичка насеља | 37321 | 41853 | 154 | 124 |
| Бањска места | 91161 | 108996 | 1643 | 2491 |

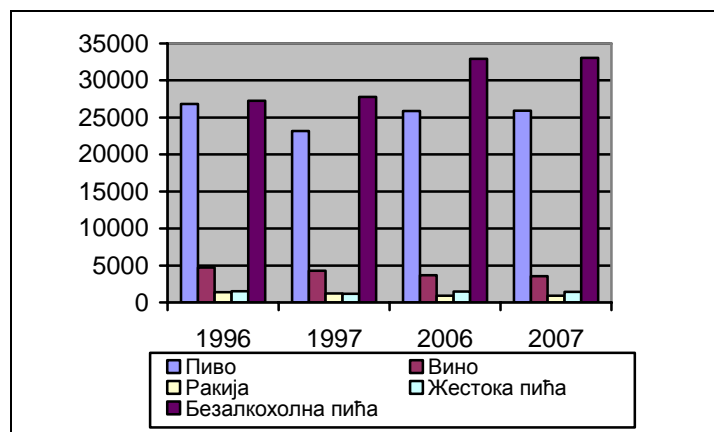
| | | | | |
|-----------------------------------------|---------|---------|-------|-------|
| Дечија и омладинска одмаралишта | 33632 | 37686 | 647 | 699 |
| Кампови | 1394 | 896 | 311 | 431 |
| Ресторани класични, (експрес, студент.) | 1098082 | 1173909 | 7550 | 8115 |
| Гостионице и крчме | 13100 | 11835 | | |
| Планинарски домови | 1021 | 1137 | | |
| Кафане | 166589 | 276170 | 3639 | 3926 |
| Барови | 36031 | 21219 | 3309 | 3600 |
| Бифеи | 135068 | 165153 | 3340 | 3531 |
| Пицерије | - | - | 881 | 1421 |
| Посластичарнице (друштвена својина) | 16863 | 22925 | | |
| Ћевабџинице | - | - | 759 | 564 |
| Остало | 351742 | 359749 | 999 | 670 |
| Врста услуге | | | | |
| Укупно | 2809225 | 3220664 | 42433 | 48271 |
| Пиво | 160620 | 189847 | 3437 | 3836 |
| Вино | 86432 | 99853 | 1562 | 1788 |
| Ракија | 73315 | 87361 | 1004 | 1111 |
| Жестока пића | 99452 | 107299 | 2221 | 2326 |
| Воћни сокови (конц.) | 12239 | 12481 | 340 | 412 |
| Воћни сокови | 73053 | 94687 | 1866 | 2174 |
| Остала безалк.пића | 122703 | 170799 | 2964 | 3569 |
| Сода вода и мин. вода | 50895 | 66221 | 1448 | 1671 |
| Храна | 1468610 | 1653717 | 14792 | 17033 |
| Напици | 132960 | 118584 | 2019 | 2002 |
| Остали робни промет | 15267 | 17629 | 218 | 301 |
| Ноћења | 419960 | 497348 | 9085 | 10532 |
| Остали неробни про. | 93719 | 104838 | 1477 | 1515 |

Извор: Статистички годишњак Србије, 1996-2007

* 1996-97 = хиљ. динара; 2006-07 = мил. РСД

Хотелски објекти бележе највећи остварени промет, али се опет напомиње да се ситуација мењала, тачније остварени промет је пратио развој целокупне економске ситуације која се одиграла у Србији, што наравно нужно повлачи закључак да је туристичко-угоститељски промет опадао. Зна се да раздобље 80-тих показује и нешто бољу ситуацију од данашњег периода, што је са једне стране одраз бољег пословања, смањеног инвестирања, али и боље политичке и економске ситуације. Са друге стране, то је ипак имало непожељне последице на квалитет услуга и на будући туристички промет, будући да и нужно квалитетно допуњавање туристичке понуде захтева значајна финансијска средства. (табела 2., граф. 4)

Графикон 4. Промет по врстама услуга (хиљ.лит.)
Figure 4 Turnover by type of service



Србија је дуго имала веома неповољан положај туризма и незнатан значај у националним размерама. На све то су утицали многобројни фактори попут: окружење Србије подручјима која не само да имају такође велику ресурсну основу, него и много повољнији политички и економски положај, затим суседне дестинације располажу много комплетнијом и квалитетнијом мрежом туристичког угоститељства и системом посредничких фактора са готово агресивним наступом у односу на туристичку тражњу, затим мора се истаћи оштра конкурентска борба на иностраном туристичком тржишту за коју туристичка привреда Србије није у потпуности спремна, затим непостојање адекватног програма развоја иностраног туризма као систематске туристичке политике у односу на њега, итд.

Ако се иде на то да туризам постане стратешко опредељење привредног развоја Србије, морају се тражити модели који ће ресурсе учинити расположивим по квантитету и квалитету, у складу са захтевима туристичке тражње. За укључивање Србије у светску туристичку понуду неопходно је превазилажење одређених проблема, са којима се суочава туристичка привреда Србије (Бакић, 1997). Изражен је проблем пратеће инфраструктуре, већег броја некатегорисаних објеката, непостојања система услуга према стандардима ИСО 9000 у циљу постизања брже и квалитетније услуге, хигијене и бољег односа према гостима.

Закључна разматрања

Улога туризма у привредном развоју Србије је у економској валоризацији бројних ресурса, генераторској и интегративној функцији у односу на друге делатности, девизном приливу, социјалним и демографским ефектима и сл. За успешно функционисање привреде битно је да у њеној структури постоји уравнотежен однос између више сектора, јер се на тај начин са својим карактеристикама и перформансама међусобно надопуњују. Туризам је као грана привреде у претходној деценији делио судбину укупне друштвено-економске стагнације и рецесије (Hawkins, 1990). Недовољна инфраструктурна опремљеност и инвестициона улагања, ниска привредна активност, све израженији социјални проблеми, неразвијена и неприлагођена трговинска мрежа, недовољна валоризованост природних, антропогених, материјалних и културних вредности, неадекватна привредна структура (неразграната мала привреда) успорили су развој националног туризма и туристичке активности. Временска серија индикатора броја туриста и ноћења указује на изузетно флукутирајући туристички промет током 90 - тих.

Основа развоја туристичко-угоститељског сектора у Србији су: повољна гео-туристичка позиција, постојећа ресурсна основа, заинтересованост иностраног и домаћег капитала за инвестирање у туризам и угоститељство, могућност структурирања и стандардизовања туристичког производа сагласно разноликим сегментима тражње и међународним стандардима, ценовна и неценовна конкурентност производа и услуга на туристичком тржишту, технолошко кадровска и друго унапређење пословања, постојаност тражње и њена усмереност ка распооживим ресурсима.

За излазак из овакве ситуације неопходно је свеобухватна стратегија развоја. Стартешке акције које треба спровести у наредном периоду у циљу формирања повољног развојног миљеа су: примена расположивих стимулативних и економских мера које могу подстаћи веће инвестирање у туризам, ефикасна оперативна заштита туристичког простора и ресурса, технолошко и кадровско снажење предузећа из ове делатности, туристичка, еколошка, културна едукација локалног становништва, изградња одговарајуће инфраструктуре итд. Најважнији ресурси на којима ће се градити стратегија развоја туризма су природни и привредни ресурси. Посебан значај у овој структури имају људски ресурси (Goodwin, 2007). Посебна пажња се треба усмерити на стратегију унапређења знања људских ресурса. Они су једини активни и мобилизирајући ресурс у односу на остале. Развој информационе технологије који даје подршку обједињавању, чувању и ширењу нових знања претпоставка је да се од појединачно неупотребљивих знања ствара економски значајан хумани капитал.

Мултипилативни ефекти туризма огледају се у подстицању развоја комплементарних сектора пре свега трговине, пољопривреде, саобраћаја и сл. У непривредним делатностима туризам је снажан генератор развоја спорта, културе и сл. Један од највећих доприноса реализације развоја туризма је могућност већег запошљавања, посебно ако се узму у обзир високе стопе незапослености на националном нивоу. Искуства развијених и земаља у развоју показују да туризам може да допринесе позитивном померању на скали економске неразвијености. У широком склопу циљева развојне политике туризма и угоститељства које треба уважавати истичу се (Гајић, 2009):

- равнотежа у међународним економским односима на бази ефикаснијег уклапања у међународну поделу рада,
- повећање запослености и равномернији регионални развој, где туризам налази своје посебно место,
- туризам може допринети остваривању наведених циљева и постати фактор стабилизације у држави,
- оптималне учинке туризам може остварити једино у тесној сарадњи са другим гранама привреде,
- на првом месту је потребно улагати у понуду, тачније потребно је стимулисати инвестиције у развој туристичке понуде у складу са захтевима тржишта.

Туризам треба да допринесе свеопштој стабилизацији даљег привредног раста, али не само то него и квалитета тог раста (Stipanuk, 2005). Квалитетне промене нису могуће без промена у изворима економског раста. Развој туризма осим што директно доприноси бржем привредном расту омогућава и квалитативне промене у другим секторима. Један од важних циљева туристичког развоја јесте повећање прихода из иностранства (Cheong, 1995). Значај иностраног туризма утолико је израженији што се наша привреда шире прилагођава условима светског тржишта, а ту наилази на бројне препреке које туризам савладава. Потребно је нагласити да постоје и ефекти мултипликативног карактера које изазивају нове инвестиције у развоју туризма и сами инострани приходи од туризма. Иницијалне инвестиције стварају нове дохотке који повећавају тражњу. Та потражња подстиче нове инвестиције, повећава производњу, нове дохотке итд. (Stephenson, 2007). Често се истичу ефекти развоја туризма на развој слабије развијених подручја. Они су видљиви на примерима досадашњег развоја туризма у свету. Међутим, у Србији укључивање слабије развијених подручја не садржи могућности развоја туризма у тој мери ко што је то у свету, јер

туризам пре свега, нема приоритетни значај у привредном развоју. Одлазак радно способног становништва са тих подручја и досадашња туристичка изградња која није водила рачуна о равномерној привредној стурктури, те смањена апсорпцијска могућност привреде тих подручја да прима нове инвестиције ограничава могућност туризма да да ефекте стабилизационој и развојној политици на пољу развоја слабије развијених подручја у Србији. Ова подручја захтевају истраживање економски рационалних могућности развоја, у којима туризам не може бити главни правац развоја.

Србија није туризму придавала огроман значај, али су реалне могућности, потребе и интерес за његов интензивнији развој на средњи, а нарочито на дужи ток. Полазну основу перспективног развоја Србије као туристичке дестинације чине фактори попут: потенцијална тражња на домаћем и делимично иностраном тржишту, постојање могућности за развој свих облика туристичких кретања, тачније регионална понуда која може задовољити тражњу, те наравно многобројне тачке непосредног додира и позитивног међуутицаја будућег модела српске привреде, друштва и туризма. Један од елемената предложене полазне основе перпсективног развоја туризма Србије је постојећа тражња која улази у ред детерминантни са стимулативним дејством.

Реално је за очекивати да ће се и у будућности наставити процес сталног проширивања друштвено-економских могућности туризма. Занемаривање ових чињеница и у будућем развоју значило би свесно одрицање од помоћи коју нам туризам реално може пружити у вези са остваривањем основних циљева и задатака стабилизације и друштвено-економског развоја Србије. Основни саставни делови циљева могу бити: даља изградња друштвено-економских односа, стабилно увећавање животног стандарда, интензификација привредних активности и измена привредне структуре, стабилизација привредних активности и већи степен организованости и пословно-техничке сарадње, већи степен запошљавања и повећање продуктивности рада, активније укључивање у међународну поделу рада, регионални развој и сл. Мрежа циљева туристичког развоја може и да се прикаже у широј форми: стварање општих услова за интензивнији развој; квантитативан преображај регионалне туристичке понуде, квалитативан преображај регионалне туристичке понуде; превазилажење постојеће неускалађености основних саставних делова савремене туристичке понуде Србије (разноврсног туристичког богатства добре опште туристичке вредности и релативно великог туристичког значаја и квантитативно-квалитативне повољне мрже комуникација у функцији туризма, са једне, и неодговорајуће материјалне основе туризма и сиромашне рецептиве, односно претежно неразвијених делова туристичке инфраструктуре, са друге стране);

квантитативно-квалитативни преображај његове мреже посредничких фактора, организационо уређење регионалне туристичке привреде Србије (конституисање и јачање три стуба туризма: туристичких привредних, друштвених и државних организама, разграничење њихових надлежности, дефинисање будуће пословне, друштвене и службене туристичке политике; припрема научно-планске подлоге за развој српског туризма (извршење детаљне економске рејонизације савремене туристичке понуде Србије; завршетак регионално-просторног плана за развој туризма; израда студија регионално просторног програма и припрема студија за поједине облике туризма који одговарају туристичким функцијама српског туризма.

Крајњи резултат извршења ових циљева требало би да буде испуњење једне од претпоставки за коначно формирање туристичке понуде односно општег туристичког производа Србије. Неопходно је приступити прилагођавању материјалне основе квантитативно-квалитативним особинама појединих облика туризма (подела рада, модернизација у туристичкој рецептиви, хотелијерству и ресторатерству, мрежи туристичких комуникација и осталим деловима туристичке супраструктуре; прилагођавање новоформиране кадровске основе потребама појединих облика туризма (специјализација, усавршавање по систему преманентног образовања); постављање туристичке привреде Србије на нове организационе основе (утврђивање носилаца развоја за поједине облике туризма, односно по појединим туристичким зонама, одговарајућа интеграција појединих саставних делова туристичке понуде односно њене укупности на микро и макро економском нивоу); заштита природе и културно-историјског богатства, специјализација новоформиране мреже посредничких фактора за поједине облике туризма, организовање систематског праћења (статистика), бележења и вредновања резултата туристичког промета – истраживања тржишта. Остварење групе циљева туристичке политике значиће квалитативну промену регионалне туристичке привреде Србије. Ради се о циљевима чије остварење треба да у српском туризму омогући конституисање, по квантитету и квалитету, одговарајућег броја „производних чинилаца“ туризма (људски рад, кадрове, средства рада туристичку рецептиву, комуникације туристичко богатство), да их заведе у оптималну комбинацију и законом омогући почетак, развој и унапређење туризма. Синтезом циљева туристичке политике долази се до крајњег циља развоја туризма – његовог конституисања као самосталног дела регионалне привреде Србије који се налази у функцији њених пропульзивних грана. Постоје претпоставке за експанзивнији развој туризма у будућности Србије. Основни показатељ за ово је реална чињеница да некада умртвљени стубови туризма показују знаке оживљавања..

Литература

1. Бакић, О., (1997); Србија на међународном туристичком тржишту, Нова трговина, бр.7, стр.8.
2. Berber, N., Gajić, T., Đorđević, M., (2010) Management and development possibilities for SPA Tourism in Serbia, *Journal of Tourism, Revista de Turism*, issue 9, 2010, pp, 30-38, Romania.
3. Благојевић, С., (2005); Подстицање развоја туристичке привреде, Туризам бр.9, ПМФ, Нови Сад, стр. 90-92
4. Cheong, R., (1995); *Tourism and Travel, Tourism Economy*, No. 16(6), pp.417-422.
5. Bowen, J., (2000); *The Interface Between Tourism and Agriculture, Journal of Rural Studies*, pp. 23-28.
6. Гајић, Т., (2010); Управљање развојем туризма Јужнобачког округа, ПМФ, Департман за туризам и хотелијерство, Нови Сад, докторска дисертација
7. Gajić, T., (2009); *Management of Tourist Demands, Offers and Sustainable Development of Rural Tourism, Academica Turistica II, Journal for Theory and Practice of Tourism, Portorož, Slovenija*, 1-2/2009, p.17-24,
8. Гајић, Т., (2009); Карактеристике развоја и утицаја туризма на привреду Војводине, *Економика пољопривреде*, 2/2009, стр. 303-319
9. Гајић, Т., (2010); Економско активирање људских ресурса у туризму, *Економика пољопривреде*, 1/2010, стр. 61-79
10. Гајић, Т., (2010); Туризам у функцији интензификације привредног развоја рецептивних и емитивних подручја – пример Јужнобачког округа, *Индустрија, Београд*, 3/2010, стр. 139-155
11. Goodwin, H., (2007); *Measuring and Reporting the Impact of Tourism Poverty, Developments in Tourism Research, Advances in Tourism Research Series, Elsevier*, pp.63-76, The Netherlands.
12. Група аутора (1998); Важнија питања иностраног туризма у Србији, Истраживачки пројекат „Туристички потенцијали Србије“, св.3, Одсек за туризмолошке науке, ПМФ, Београд.
13. Hall, С.М., (2007); *Tourism and Regional Competitiveness, Developments in Tourism Research, Advances in Tourism Research Series, Elsevier, The Netherlands*, pp. 217-233.
14. Hawkins, D., (1990); *Impact of tourism, Tourism Marketing and Management Handbook. Prentice Hall*, p. 219-222.
15. Haulot, A., (1995); *The economic and social value of tourism, Tourism Management*, 14(5), p. 392-396.

16. Inskip, E., (2004); National and Regional Tourism Planning. International Business Press, London
17. Mathieson, A., (2006); Economic, Physical and Social Impacts, Journal of Tourism Studies, 1(2), p.2-9.
18. Nordin, S., (2005); Tourism of Tomorrow, European Tourism Research, Ostersund.
19. Ромелић, Ј., Томка, Д., (2001), Утицај туристичких кретања на материјалну базу туризма у Србији, Туризам, ПМФ, Нови Сад, бр.5, стр. 96-98
20. Shafer, E., (1997); Tourism Economy Analysis, Tourism Management, 8(2), p. 179-182.
21. Stephenson, M., (2007); The Socio-Political Implications of Tourism, Developments in Tourism Research, Advances in Tourism Research Series, Elsevier, p. 171-184, The Netherlands.
22. Статистички годишњаци Србије, Републички завод за статистику
23. Stipanuk, D., (2005); Tourism and Economy, Tourism Management, p.267-278.

Примљено: 08.11.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

ANALYSIS OF TOURIST TRAFFIC IN SERBIA AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT

Tamara Gajić, Ph.D., Anđelija Džigurski², Ph.D., Aleksandra Dragin², Ph.D.,

¹ Higher School of Professional Business Studies, Novi Sad, Serbia

² Faculty of Sciences, University of Novi Sad, Serbia

Abstract

Tourism is by many of its features and performance in the world marked the 20th century, and from its appearance until today follows the tourism and creates an expansive variety of social and economic phenomena. A large number of studies related to its economic effects, which are actually related to its growth and development, organization, management, business and entrepreneurial and technical aspects and interpretation. The economic nature of tourism has remained a fundamental fact, and now that scholars are increasingly examining the social effects of this activity. The place and role of tourism and hospitality industry in the economic development of Serbia was an important issue that deserves special attention and that is the subject of this paper.

The aim of this study was to show precisely the effects of tourism and catering to the national economy of Serbia. There are data obtained by a research of documentation of Statistical Yearbook of the Republic of Serbia, as well as internal documentation of certain tourist and catering facilities. The results reached suggest that tourism has a particular impact on economic development and economic stabilization, but that this effect is still far more than expected or that which is characteristic of other developed nations coach. Further, the work on the basis of some problems and goals set out for expansive development of the service sector.

Keywords: tourism, hospitality, Serbia, economic development, the stabilization

Author's Address:

Dr Tamara Gajić
Visoka poslovna škola strukovnih studija
Vladinira Perića Valtera 4
21000 Novi Sad
e-mail: gajic_tamara@yahoo.com

ЕКОНОМСКИ ЕФЕКТИ ЕКО-ТУРИЗМА

Маја Штрбац¹, Владана Хамовић¹

Резиме: Екотуризам подразумева путовања до дестинација са препознатљивом очуваном флором и фауном које представљају примарне атракције за туристе, уз минималан утицај на животну средину. Постоје два економска концепта у еко туризму. То су економски утицај и економска вредност. Утицаји еко туризма као привредне активности могу бити директни и индиректни. Сеоски туризам је тесно повезан са еко-туризмом, што се првенствено огледа у повољним условима очуване природе, околине, чистом ваздуху, незагађеним рекама и језерима, богатом биљном и животињском свету, док боравак у природи пружа туристима могућност за шетњу, рекреацију, спорт, организоване излете до оближњих пећина, водопада, могућност лова и риболова, јахања, брање шумских плодова и лековитог биља, као и друге рекреативно-забавне активности у природи. Аутори у раду анализирају основне економске активности у еко-туризму као што су енергетска ефикасност и стварање нових услова за развој заједнице, наглашавајући везу између еко и руралног туризма.

Кључне речи: економски ефекти, еко туризам, рурални туризам

1. Увод

Еко туризам је настао као одговор на заштиту животне средине која је кључна за успех сваког бизниса, било да је то посета местима са нетакнутом природом или очување животињског света и екосистема уз минималан утицај на околину. Основни критеријуми за дефинисање еко-туризма су следећи: већина туриста путује у егзотичне удаљене локације, минималан утицај на екосистем, поштовање локалне културе, директна финансијска корист за туристичке дестинације и други. Туристи се често не одричу комфора за

¹ Др Маја Штрбац, др Владана Хамовић, Институт за економику пољопривреде, Волгина 15, Београд, тел. 011 2972 858, e-mail: maja.strbac@eunet.rs, vladana_h@mail.iep.bg.ac.rs

време еко путовања. Ресторани, крстарење бродовима и ауто агенти, чак и модна индустрија дизајнира колекцију за на пример, боравак у џунгли, те одговарају на тренд очувања екосистема у свету, који се често назива “зелени стил живота”. На тај начин, туристи, информисана јавност, компаније и пословни субјекти који пружају туристичке услуге, промовишу одрживи развој и остварују профит на обострано задовољство потрошача и пружаоца туристичких услуга. С обзиром да је рурални туризам повезан са еко туризмом, следи дефинисање руралног туризма. Према *Штрбац Маји, Хамовић Владани*, (2007) рурални туризам укључује различите облике туристичке активности као што су: 1) Агротуризам, сеоска газдинства, фарме – туристи посматрају и учествују у традиционалним пољопривредним радовима; 2) Активности у природи – рекреација и одмор (лов, риболов, јахање, бициклизам, планинарење, пешачење); 3) Еко – туризам – туризам који подржава заштиту природних ресурса; 4) Рурално искуство (сеоски туризам) – туристи урањају у свакодневни сеоски живот; 5) Културни туризам – односи се на културу, историју, археологију и остале карактеристике руралног подручја; 6) Остали комбиновани облици туризма. Ови бенефити у Републици Србији су посебно изражени у планинским регионима (на пример, брда Таре, Ртањ). Исти аутори наводе, рурални туризам све више постаје важан елемент укупне туристичке понуде многих држава.

2. Економски ефекти еко-туризма

Туризам је незамењив интегративни елемент у развоју привреде, а растући тренд очувања животне средине је довео до популарности еко-туризма. Основна питања која се постављају у анализама утицаја на животну средину у туризму су: ко и шта добија, а ко и шта је изгубио. Еко-туризам указује на потребу постојања заштите животне средине и помаже локалну економију, тј., њен развој. Треба напоменути пораст путовања у дестинације која су мање економски развијене, те еко-туризам подстиче решавање политичких, економских и социјалних питања у тим земљама. Закључак је да еко-туризам побољшава квалитет живота локалне заједнице, раст државних прихода и постиже равномернији регионални развој. Са еко-туризмом се често везују термини: потрошачи (лов, риболов), авантура (рафтинг, интензивно планинарење), културни тип (нова искуства у локалној заједници, као и обилазак нпр., крајолика, пустиња, посета културним и фолклорним представама, итд) као форме овог туризма. Становници локалних заједница су углавном забринути за потрошачки еко-туризам који је повезан са очувањем флоре и фауне. Флексибилни програми у туристичким понудама подразумевају посете локалним заједницама које су специфичне за регион,

али нису у месту где бораве туристи. Постоји пораст у броју локалних спортских пружаоца услуга за посетиоце (рафтинг, пешачење, планинарење, итд), који зависи од промена у продаји туристичких услуга, доходака, радних места, итд. Заједничко за све субјекте у еко-туризму су економски ефекти, као што су остварени профит од еко-туристичке услуге, нова радна места у локалној заједници или на пример, остварени приходи од посета туриста у националним парковима. Мање развијени региони на тај начин постижу економски развој који за локално становништво може бити веома значајан (нова радна места, додатни приход од продаје домаћих производа као резултат нових активности, итд). Треба напоменути да је велика нематеријална предност заштита природне области (нпр. очување биодиверзитета). Међутим, економске користи везане за рекреацију у заштићеним природним подручјима треба да буду мерљиве. На пример, рониоци у марина “парковима”, туристи који се баве екстремним бициклизмом у планинским пределима, посетиоци који преферирају сплаварење, итд., троше новац за смештај, храну, остале робе и услуге. С друге стране, обезбеђује се запошљавање локалног становништва. Позитивни финансијски резултати у еко-туризму доводе до даљег улагања у очување животне средине. Ово је један од разлога популарности еко-туризма, као нов начин да се побољша очување природних ресурса. Наравно, ниво инвестиција у очувању природних ресурса зависи од разлика у квалитету еко-туристичке услуге: атрактивна дестинација, број могућих активности за туристе, цене, итд., Број нових радних места се разликује, с тим што у руралним областима и мали број отворених нових радних места могу да значе много. Ефекти еко-туризам могу бити директни и индиректни. Директни утицај је резултат директне потрошње, као што је, на пример, потрошња у ресторанима. Ресторани могу да купују робу од других компанија/произвођача и то је индиректни ефекат еко-туризма. Идентификовање потражње која постоји за одређену робу и почетак производње те робе може бити од користи за локалну заједницу. Креатори развојне пословне политике одређују приоритете за побољшање производње инпута који су неопходни за еко-туризам и друге индустрије. За мале локалне заједнице/регионе постоји релативно мали број индиректних утицаја, те се анализирају посетиоци, становници и/или предузећа. За веће регионе, као што су земље или неколико земаља, економисти су развили различите технике за процену утицаја, као што су општа равнотежа и инпут-оутпут анализа. Заједнички приоритет је да се повећају економски бенефити, чува традиција локалне заједнице и привуче што више посетилаца. С обзиром да еко-туризам укључује очуване природне ресурсе, друштвено културни и економски бенефити варирају у различитим степенима/нивоима, уз настојања да се повећа локална корист кроз привлачење већег броја туриста: повећана потрошња посетиоца, смањено

“одливање” кроз индиректне утицаје, те раст броја локалних произвођача у снабдевању за потребе еко-туризма. Потрошња од стране посетилаца се може повећати кроз на пример, разну производњу локалних занатских производа који су карактеристични за регион и не могу се набавити на другом месту. Индиректне користи могу бити побољшане кроз веће коришћење локалних пољопривредних и других производа. Да би се то постигло, често су потребна додатна финансијска средства/равномерна улагања и програми обуке домаћих произвођача. Анализа економског утицаја пружа вредне информације за процену трошкова и користи од еко-туристичких програма који се спроводе. Основни економски ефекти еко-туризма су: профит, отварање нових радних места, очување природних ресурса и културних вредности у циљу даљег развоја еко-туризма, развој занатства и продаја етно производа, као и многи други специфични ефекти за сваки регион, односно локалну заједницу. При томе треба нагласити контролу у еко-туризму, која се огледа у следећем: ко је организатор туристичке посете, запошљавање радника, поштовање локалне културе, коришћење природних ресурса, могуће превентивно дејство на загађење околине услед великог броја туриста, коришћење земљишта без дозволе, питање отпада, одржавање речних обала, број транспортних возила који превозе туристе (загађење ваздуха), лов и риболов који могу угрозити животињске врсте и друго.

3. Економски ефекти кроз везу еко и руралног туризма

Промене у глобалним обрасцима потрошње, укуса и ставова, дуже радно време запослених људи, нови трендови у путовањима у до тада не толико атрактивне дестинације су отворили нове могућности за произвођаче у руралним областима кроз све више популаран еко/сеоски туризам, као што су на пример, производња хране, вина, итд., те тако створило тржиште пољопривредних производа за потрошаче у туристичкој индустрији. Туристи тако помажу фармерима како би смањили трошкове дистрибуције пољопривредних производа. “Како се највећи број природних ресурса (флора, фауна, вода, земљиште, пејзажи, аутохтона култура, археолошка налазишта, итд) управо налазе на сеоском подручју, неопходно је успостављање функционалне везе између сеоског и еко туризма. Да би се то постигло, а уз поштовање принципа одрживог развоја, дато је решење за повезивање ова два облика туризма. При том, треба применити све међународне стандарде који се односе на еко туризам.” (Миловановић Кањевац Катарина и сар., 2008) За многе произвођаче се у неразвијеним руралним подручјима подстицање стварања везе између туризма и пољопривреде кроз одрживу производњу на регионалном нивоу, у већини случајева, остварује реструктурирањем руралних области кроз нове облике

производње и потрошње у циљу остваривања већег профита, односно економског развоја. Према *Штрбац Маји, Хамовић Владани, (2007)* рурални туризам се везује за активности везане за планирани развитак руралног подручја: просторно уређење, развој пољопривреде и шумарства, заштита животне средине, заштита културно архитектонског наслеђа, решавање социјалних проблема... Уочава се да активности туриста на фарми немају директну корист за пружаоца туристичких услуга у руралним подручјима, међутим, потрошња производа који су произведени на фарми је у директној вези са стварањем профита. Такође, удруживање више фарми и других предузећа на реализацији циљева заштите животне средине има позитиван ефекат на развој еко/сеоског туризма, јер туризам је делатност која покрива широк спектар активности. На пример, то се односи на тзв., еко-ресторане који користе локалне органске производе, забаву и рекреацију (луна паркови и скијалишта) и друго. Треба напоменути могућности за запошљавање људи који нису из локалне заједнице/руралне средине у току сезоне, када је потребно додатно особље за пружање туристичких услуга. Неки од негативних аспеката еко/сеоског туризма су сезонски карактер запошљавања, као и повећање цена производа и имовине као резултат броја туриста. Постоје два основна начина за повећање прихода од еко/сеоског туризма: пораст посетилаца и повећање цена услуга. Многа локална пословна удружења и асоцијације управо из тих разлога улажу напоре да се привуче што више посетилаца и продужи њихов боравак, јер тада се не повећава само потрошња туриста на смештај и исхрану, већ и куповина домаћих производа, као и број рекреативних спортова (ходање, возња бицикла) као најпопуларније активности. Ефикасан начин да се повећа приход је понуда низ активности и производа, како посетиоци не би остали само за викенд, већ дужи период, нпр. седам, десет дана, две недеље или дуже. Број туриста доприноси популарности туристичких места и привлачи друге госте. Локална заједница не може имати толико атрактивних места и активности које се нуде (туристи остају један до два дана, или само долазе у посету на пар сати), али друштвене групе могу да промовишу своје регионе и убеди/привуку посетиоце да остану дужи период, тако што ће понудити више производа и услуга. Упркос чињеници да су конкурентни, заједнице које раде заједно имају већу шансу за успех, одговарајући на специфичне захтеве и жеље посетилаца. Туризам у руралним областима може "дати" мали, али значајан профит за сиромашно становништво које на овај начин допуњује своје приходе. Еко/сеоски туризам смањује "рањивост" руралних подручја која се првенствено односи на немогућност да се приступи информацијама или недовољно развијену инфраструктуру. Ово је прилика за локално становништво да се укључи у израду стратегије туризма на нивоу државе, кроз повезивање културних, еколошких и природних локалних ресурса. При

томе треба нагласити улогу жена у еко/сеоском туризму. Они имају прилику да се баве неком од активности на селу и тако остварују приходе, те самим тим немају додатне путне трошкове јер не путују до радних места у граду. Неопходна је едукација у циљу подизања свести локалног становништва о променама које треба да ураде, како да понуде домаћи производ или услугу, обезбеде искуство из свакодневног живота посетиоцима као јединствену прилику да осете живот становништва на селу. Такође, то је прилика да се “подели” традиција са туристима и промовишу локалне вредности. Пожељно је да се успостави равнотежа географске “дистрибуције” туриста у свим еко/руралним подручјима, како би локално становништво имало користи, пре свега кроз очување животне средине и природних ресурса. „Реинтеграција туризма Србије на светско тржиште и реафирмација Србије као дестинације, као приоритетан задатак намеће потребу ефикасније уградње еколошке компоненте у туристички производ, чиме се осваја повољнија тржишна позиција, већа конкурентност и профитабилност.“ (Белиј, 2003) Туристи који покажу интересовање могу бити укључени у обављању пољопривредних радова. Велики број села која се налазе у близини вредних културно-историјских споменика могу организовати посете истих за туристе. Изузетне културне вредности су зграде са традиционалном архитектуром и карактеристикама одређеног подручја, производи старих заната и ручне израде, кроз који је представљено богато наслеђе нашег народа. Могућа је посета разним изложбама које су организоване у региону, посебно наивно сликарство, туристичким и традиционалним манифестацијама кроз које се упознају обичаји и карактеристике сеоског живота. “Савремени трендови у светском туризму траже просторе изворне или минимално измењене животне средине и шанса Србије на пробирљивом тржишту могу бити дестинације са ненарушеним амбијенталним целинама руралних простора, где се морају више и боље валоризовати језера, реке, ловишта, клисуре, пећине, сеоска насеља, традиционалне манифестације и гастрономске специфичности.“ (Белиј, 2003) У многим регионима еко/сеоски туризам је прихваћен као природан део друштва и економије уско повезан са пољопривредом. Међутим, то не мора увек бити тако. Еко/сеоски туризам може бити основна делатност локалног становништва који није укључен у пољопривредну производњу, али у сарадњи са другим члановима локалне заједнице пружа додатне услуге као што су на пример, учешће туриста у пословима бербе воћа произвођача.

4. Закључак

Компоненте еко-туризма, које се могу анализирати у погледу економских ефеката уз директан профит од броја ноћења, могу бити: број

атрактивних локација, учесталост посета туриста, “осетљиве” туристичке дестинације које имају развијену инфраструктуру, број заштићених еколошких зона у региону, потребне инвестиције за очување локалних природних ресурса (нпр., водотока, пошумљавање), број атрактивних активности које се могу понудити туристима (планинарење, бициклизам, рафтинг, итд), образовање у циљу превазилажења разлика између локалног становништва и туриста, итд. Постоје многи разлози због којих становништво у руралним подручјима жели да развије еко туризам. Пре свега, зато што на тај начин обезбеђују додатни приход (често значи и економску независност), отварање нових радних места што у областима незапослености може бити значајно, повећање свести у вези заштите локалних природних ресурса, већа домаћа потрошња локалних пољопривредних производа (органска производња), укључивање и других локалних заједница у пружању услуга (нпр., риболов, посете националним парковима) и друго. Треба напоменути да локалне заједнице и држава остварују поред економске и друге погодности као што су еколошке, социјалне и културне.

Литература

1. Белиј С. (2003): Развој аутентичног еко-руралног туризма у Србији као модел за правилно позиционирање у процесу транзиције, Заштита природе, вол. 54, бр. 1-2, стр. 55-61
2. Косовић М. (2009): Европска унија, глобализација и еко-туризам, *Ecologica*, вол. 16, бр. 55, стр. 563-567
3. Миловановић-Кањевац Катарина и сар. (2008): Спој сеоског и еко туризма, *Квалитет*, вол. 18, бр. 7-8, стр. 104-107
4. Штрбац Маја (2008): Праћење и мерење учинка заштите животне средине, Међународни научни симпозијум: „Стање, могућности и перспективе руралног развоја на подручју великих површинских копова“, Бања Врујци, 24-25. април 2008. год., Зборник радова, стр. 229-234
5. Штрбац Маја (2008): Вредновање учинка заштите животне средине, *Економика пољопривреде*, Београд, број 1 (1-138), стр. 43-51
6. Штрбац Маја, Хамовић Владана (2007): Основни елементи руралног туризма, Међународни научни скуп: “Мултифункционална пољопривреда и рурални развој у Републици Српској”, Јахорина 13-14. децембар, 2007. године, Тематски зборник, страна 173-181

7. Хамовић Владана, Драго Цвијановић, Десимир Бошковић (2009): Репозиционирање Србије као туристичке дестинације, Економика пољопривреде, бр.3/2009, Београд, 2009, стр. 367-376
8. Хамовић Владана, Павло Ружић, Предраг Вуковић (2009): Advantages of health tourism in spas and climatic localities of Kolubara district and Istria county on aspect of potential tourism demands transnational changes, Економика, Ниш, бр.3-4/2009, стр.130-138
9. Wilson Suzanne i sar. (2001): Factors for Success in Rural Tourism Development, Journal of Travel Research, November, vol. 40, broj 2, 132-138

Примљено: 20.10.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 338.483.11:338.22

ECONOMIC EFFECTS OF ECO-TOURISM

Maja Štrbac, Ph.D., Vladana Hamović, Ph.D.

Institute of Agricultural Economics, Belgrade, Serbia

Abstract

Ecotourism involves travel to destinations with a recognizable preserved flora and fauna that are the primary attraction for tourists, with minimal environmental impact. There are two economic concepts in eco-tourism. These are the economic impact and economic value. The impacts of eco-tourism as an economic activity may be direct or indirect. Rural tourism is closely linked to eco-tourism, which primarily reflected the favorable conditions of preserved nature, the environment, clean air, unpolluted rivers and lakes, rich flora and fauna, while spending time outdoors gives tourists the opportunity for walking, recreation, sports, organized tours to nearby caves, waterfalls, hunting and fishing, horseback riding, picking wild fruits and herbs, and other recreational and entertainment activities as well. The authors analyze the main economic activities in eco-tourism such as energy efficiency and creating conditions for community development, emphasizing the connection between eco and rural tourism.

Key words: economic effects, eco-tourism, rural tourism

Author's Address:

Dr Maja Štrbac
Institut za ekonomiku poljoprivrede
Volgina 15, 11060 Beograd, Republika Srbija
Tel: +381 11 2972 858
E-mail: maja.strbac@EUnet.rs

ВАЛУТНА КЛАУЗУЛА У БАНКАРСКИМ КРЕДИТИМА У СРБИЈИ

П. Капор¹

Резиме: Са укидањем забране уговарања валутне клаузуле, односно индексације кредитних и других обавеза према вредности стане валуте, пословне банке у Србији, а посебно оне са страним капиталом, почеле су да у великом броју кредитних уговора уносе валутну клаузулу, према којој се износ обавезе (ре)валоризује према текућем курсу стане валуте (углавном евра-ЕУР) у тренутку доспећа обавезе (плаћања рата кредита). На тај начин је у Србији дошло до ескалације феномена познатог као "евроизација" или "доларизација" у једном његовом појавном облику, који није нов и посебно је карактеристичан за земље Латинске Америке (доларизација) и земље у транзицији источне и централне Европе (евроизација).

Наведена пракса, у овим размерама, се више не би могла и ни смела толерисати од стране монетарних власти и што пре се мора наћи решење за де-евроизацију банкарских кредита, и то на системски и прихватљив начин за све учеснике у кредитном односу, уз адекватну (пре)распделу ризика девизног курса.

Кључне речи: евроизација, девизе, кредитна валутна клаузула, ризик

1. Валутна клаузула и монетарни номинализам

Валута (currency) је новчана јединица која има принудни курс у једној земљи и као таква служи као законско средство плаћања. У међународном платном промету валута се разликује од девизе по томе што валута представља ефективни новац (прапирни новац или кованице), док девизе представљају жирални новац.

По теорији *девизе* (foreign currency, foreign exchange, FOREX) као

¹ Др Предраг Капор, ванредни професор, Факултет за пословне студије, Мегатренд универзитет, Гоце Делчева 8, 11000 Београд. e-mail: pkapor@megatrend.edu-net

појам: 1) у ужем смислу обухватају сва краткорочна потраживања у иностранству по било којој основи, у било којој валути и независно од начина располагања, односно 2) у ширем смислу обухватају још и иностране валуте, ефективан страни новац који се налази код домаћих резидената, пошто је онај који поседује ефективне иностране валуте у суштини ималац потраживања према иностраној монетарној институцији која је емитовала ту инострану валуту.

Важећи Закон о девизном пословању (члан 2., став 1., тачка 4.) прописује да су страна средства плаћања: 1) девизе- потраживања у иностранству која гласе на страну валуту; 2) ефективни страни новац-потраживања у готовини, односно папирни или ковани новац који гласи на страну валуту.

Валутна клаузула је одредба уговора којом се новчана обавеза изражена у једној валути ставља у завистан однос према вредности неке друге валуте. По правилу, валута уговора је домаћа валута, а валориметар (валута према чијој вредности се одређује вредност новчане обавезе) је нека изабрана страна валута. Валутна клаузула, у суштини, има за основни циљ да заштити вредност новчане обавезе од принципа монетарног номинализма.

Валута уговора је валута у којој је у уговору изражена новчана обавеза. Валута уговора мора да буде законско средство плаћања у некој земљи. Валута уговора врши функцију одређивања обима дуга (потраживања) тј. његовог износа. Код уговора у домаћем привредном промету највећи број земаља прописује да валута уговора мора да буде домаћа валута. Ако ништа друго није посебно уговорено, валута уговора је истовремено и валута плаћања, осим ако супротно није предвиђено девизним прописима, или другим прописима који уређују ову материју..

Монетарни номинализам је правило номиналне вредности новца. Примењује се на новчане обавезе, и њиме се одређује једнака платежна моћ новчаних јединица у којима је новчана обавеза изражена, без обзира на промене њихове вредности (тј. курса) у периоду између настанка новчане обавезе и њене доспелости, односно плаћања. Значи, монетарни номинализма подразумева да ће дужник у време доспећа новчане обавезе исплатити исти број новчаних јединица, без обзира на то да ли је новчана вредност у међувремену порасла или опала. Он претпоставља једнакост куповне и платежне моћи новца. Новац је новац, без обзира на промену куповне моћи која се временом појављује.

За разлику од монетарног номинализма, *монетарни валоризам* је схватање по коме би износ новчане обавезе требало да се мења, уколико се од тренутка њеног настанка па до времена испуњења, промени куповна моћ

новца, односно валуте у којој је новчане обавеза изражена. Ово схватање почива на принципу да куповна моћ новца одређује његову економску вредност, а истовремено уважава и принцип еквивалентности престација. Мада принцип монетарног валоризма углавном није прихваћен у савременим правима, постоје законска и уговорна одступања од принципа монетарног номинализма, пре свега, кроз дозвољавање уговарања заштитних клаузула..

2. Уговарање валутне клаузуле у домаћем привредном промету

Законом о облигационим односима прописано је у члану 394. начело монетарног номинализма у домаћем привредном промету у Србији и њиме се изричито прописује да када обавеза има за предмет своту новца, дужник је дужан да исплати онај број новчаних јединица на које обавеза гласи, изузев кад закон одређује што друго. Даље је прописано (члан 395) да ако новчана обавеза гласи на плаћање у некој страниој валути или злату (валута обавезе), њено испуњење се може захтевати у домаћем новцу према курсу који важи у тренутку испуњења обавезе. Иначе, одредба члана 395. Закона, до измена и допуна извршених 1993.г., прописивала је да ако новчана обавеза, противно посебном савезном закону гласи на плаћање у злату или некој страниој валути, њено испуњење се може захтевати у домаћем новцу према курсу који важио у тренутку испуњења обавезе. Није на одмет подсетити да је месечни коефицијент раста цена на мало у јануару 1994.г. (за прва 24 дана) био је 3.135.635,580, па је јасно у којој мери је у то време била обезвређена номинална вредност новчаних обавеза.

Законом о девизном пословању из 1985.г. и Законом о девизном пословању донетом 1995.г. у тексту који је важио до измена и допуна извршених крајем 2000.г., у члану 4., став. 1, било је изричито забрањено плаћање и наплаћивање у девизама или злату између домаћих лица, између страних лица и између домаћих и страних лица у Југославији (СРЈ), као и закључивање послова којима се обезбеђује да ће се вредност уговорене обавезе у новим динарима израчунати на основу цене злата или курса новог динара у односу на стране валуте и уједно је била прописана новчана казна за овај привредни преступ.

Изменама и допунама Закона о девизном пословању које су ступиле на снагу крајем 2000.г., члан 4. се мења, тако да гласи: забрањено је плаћање и наплаћивање у девизама или злату између домаћих лица, између страних лица и између домаћих и страних лица у Југославији (СРЈ), ако овим или другим савезним законом није друкчије одређено. Овим изменама уведена је по први пут практично могућност (тј. није изричито забрањено и

санкционисано) да се у домаћем привредном промету уговарају валутне клаузуле.

Закон о девизном пословању донет 2002.г., као и нови Закон, донет 2006.г., који је сада важећи, прописује (члан 2., став 1. тачка 26) да је валута уговора уговорена вредност обавезе у девизама (валута обавезе) у Републици Србији, с тим што се плаћање и наплаћивање по тим уговорима врши у динарима (валута исплате). *У Закону нема одредбе која изричито предвиђа допуштеност уговарања валутне клаузуле, али је изричито ни не забрањује.*

3. Валутна клаузула у банкарским кредитима

Са укидањем забране уговарања валутне клаузуле, односно индексације кредитних и других обавеза према вредности стане валуте, пословне банке у Србији, а посебно оне основане страним капиталом, почеле су да у велики број кредитних уговора уносе валутну клаузулу, према којој се износ обавезе (ре)валоризовао према текућем курсу стане валуте (углавном евра-ЕУР) у тренутку доспећа обавезе (плаћања рата кредита). Поред тога, код дугорочних кредита, пре свега стамбених (хипотекарних) кредита становништу, али и инвестиционих и других наменских кредита привредним друштвима, уговаране су и каматне стопе према страним референтним каматним стопама (рочности углавном од 3 и 6 месеци), пре свега Еурибор-у, а у мањој мери и Либор-у (код стамбених кредита у швајцарским францима-CHF), које су биле увећане за један број процентних поена (углавном од 3 до 7, али у неким случајевима и више, чак 12 до 13 процентних поена), на име марже (спреда) банке.

На тај начин је у Србији дошло до ескалације феномена познатог као "евроизација" или "доларизација" у једном његовом појавном облику, који није нов и посебно је карактеристичан за земље Латинске Америке (доларизација) и земље у транзицији источне и централне Европе (евроизација).

Под појмом доларизације, односно евроизације (користи се и термин еуризација, али он није исправан с обзиром да је завични назив евро) подразумева се неколико различитих монетарних система, али им је заједничка карактеристика да је у формалним и неформалним трансакцијама страна валута широко распрострањена као платежно средство.

Постоји *званична делимична доларизација* у којој се као легално платежно средство користи домаћа и страна валута (Хаити, Бахами, Либерија, Лаос, Камбоџа и неке друге земље) и *званична пуна доларизација* где се страна валута користи као једино легално платежно средства (Источни

Тимор, Маршалска острва, Микронезија, Панама, Еквадор, Ел Салвадор, Британска девичанска острва и разна друга острва).

Незванична доларизација се односи на ситуацију када се, услед одсуства поверења у домаћу валуту, користи страна валута као средство плаћања, средство обрачуна или средство чувања вредности и то у условима када страна валута није званично платежно средство. Долар као платежно средство користи већина земаља Л.Америке, Карипске земље и бивше совјетске републике, Хонг Конг, Монголија, Турска, Вијетнам. Случајеви где се друга стране валуте користе као платежно средство су бивше француске колоније у Африци (евро), већина земаља Балкана (евро) и Белорусија (руска рубља). Готово све земље које су званично прихватиле пуну или делимичну доларизацију претходно су прошле кроз незваничну доларизацију. До незваничне доларизације, по правилу, долази после или за време хиперинфлаторних епизода и/или девалвације (депресијације), односно претходи њиховој појави. По правилу, страна валута прво преузима функцију средства штедње, да би се избегли могући губици, затим страна валута преузима функцију обрачунске јединице, прво при трансакцијама са некретнинама и робама веће вредности, потом се шири на остале производе, да би на крају страна валута постала платежно средство.

Постоје *позитивне и негативне стране доларизације/евроизације*, у зависности од њеног облика. Позитивне стране су ниже стопе инфлације, смањење могућности злоупотреба монетарне политике, ниже каматне стопе, убрзава се развој тржишта капитала, смањују се трансакциони трошкови у спољној трговини, итд., а негативне су немогућности прилагођавања девизног курса, ограничене могућности вођења независне монетарне политике, повећава се одлив валуте у случају платнобилансних проблема, итд. Шири економски контекст доларизације/евроизације није предмет овог рада, тако да ће се сагледавање ефеката овог феномена ограничити само на овај сегмент валутне клаузуле у банкарским кредитима. У сваком случају, ММФ је у својој анализи објављеној маја 2010., закључио да је степен евроизације у Србији највећи у источној Европи и да ограничава успешно вођење монетарне политике.

4. Валутна клаузула у банкарским кредитима у Србији: позитивни и негативни ефекти

Позитивни ефекти уговарања валутне клаузуле (индексације) у банкарским кредитима у Србији су искључиво на страни пословних банака, а негативни ефекти углавном на страни корисника кредита (привредних друштава и становништва). Банке су заштитиле своју билансну позицију, с

обзиром да је добар део њихових извора средстава у девизном знаку или девизног порекла (оснивачки капитал, кредити и депозити матичних банака-оснивача, девизна штедња) и ризик (ризик девизног курса и каматне стопе) пребациле на кориснике кредита.

Дужници, односно корисници кредита који своје приходе остварају у динарима (највећи део сектора становништва и део привредних друштава који нису нето извозници) носе сав терет (ре)валоризације новчане обавезе на бази индексације кредита у ЕУР (делимично и у CHF), а да немају могућност адекватне заштите од девизног ризика тј. хеџинга. Хеџинг би практично могла да користе само привредна друштва, али ни она то не могу да учине због неразвијености финансијског тржишта у Србији у сегменту који се односи на девизне/валутне финансијске деривате.

Међутим, иако је позиција пословних банака у првој фази заштићена, то не значи да су оне имуне од проблема који се могу јавити у другој фази, када дође до значајнијег степена неизвршавања обавеза дужника, који због пораста износа обавезе у условима изражене депресијације динара, праћених општом економском кризом, замрзавањем плата у јавном сектору, губитком посла, гашењем фирми и сл.

Једна анализа коју је урадила НБС још 2008.г. на основу приговора грађана показала је да код уговора са валутном клаузулом најчешће није дефинисан курс који се примењује при обрачуну висине одобреног кредита и ануитета за отплату, при чему, 48% корисника кредита није знало шта је валутна (девизна) клаузула, мада је она најчешће стојала у уговору, а чак 58% није знало какве су последице везивања кредита валутном клаузулом за различите валуте. Анализа НБС је показала и да је у уговорима о кредитима са варијабилном каматном стопом често непрецизно одређено утврђивање референтне каматне стопе и марже, као и учесталост и рокови у којима ће се оне мењати, при чему клијенту није омогућено да пронађе алтернативу када се то догоди. Затим, по правилу, се нису наводиле околности и разлози који доводе до промене каматне стопе, а одредба уговора "због промењених околности и у складу са пословном политиком банке" не само да је била неодређена, него је и стављала банку у повлашћену позицију у односу на корисника кредита..

С обзиром на све ово, НБС је код уговора о кредиту са валутном клаузулом, препоручила (Препорука БАН 003/08) да би они требало да садрже прецизно одређење врсте курса валуте (куповни, средњи или продајни курс, курс НБС или банке и на који дан) који се користи за израчунавање износа кредита у динарској противвредности, износ рате/ануитета изражен у валути или у динарској противвредност, као и прецизно одређење курса, који се користи за израчунавање динарске противвредности на дан доспећа.

Код кредита којим се предвиђа променљива каматна стопа, а која зависи од референтне каматне стопе, препорука НБС (Препорука БАН 001/08) је да би уговор требало да садржи: врсту референтне каматне стопе и њену висину у тренутку закључења уговора (Либор, Еурибор), висину номиналне каматне стопе са њеним елементима (референтна каматна стопа плус маржа), колико често и у којим роковима ће се мењати укупна каматна стопа у односу на промену референтне каматне стопе, колико често и у којим роковима ће се камата мењати у односу на промен марже и да садржи одредбу која обавезује банку да обавести клијента о висини промене укупне каматне стопе, њеној структури и новом плану отплате.

Према подацима НБС у укупним потраживањима по динарским кредитима банака од предузећа у Србији валутном клаузулом (укључујући и лимитиране једносмерне валутне клаузуле у корист банке) крајем 2008.г. било је покривено 62,4% износа кредита, крајем 2009.г. је то учешће било 71,7%, а крајем априла 2010. 70,4%. Валутна клаузула на бази ЕУР покривала је крајем 2008. г. 75,5% свих валутних клаузула (укључујући и лимитиране клаузуле), крајем 2009. г. 80,8%, а крајем априла 2010. г. 81,8%.

У укупним потраживањима по динарским кредитима банака од сектора становништва у Србији валутном клаузулом (укључујући и лимитиране једносмерне валутне клаузуле у корист банке) крајем 2008. г. било је покривено 78,2 % износа кредита, крајем 2009. г. је то учешће било 78,1%, а крајем априла 2010. г. 77,9% .

Валутна клаузула на бази ЕУР покривала је крајем 2008. г. 66,8% свих валутних клаузула (укључујући и лимитиране клаузуле која су покривале занемарљив износ кредита у поређењу са кредитима који су одобрени предузећима) по кредитима одобреним сектору становништва, крајем 2009. г. 69,5%, а крајем априла 2010. г. 70,4%. Треба напоменути да је код сектора становништва, за разлику од сектора предузећа, значајна износ кредита покривен валутном клаузулом на бази CHF (29,1% свих износа кредита са валутном клаузулом крајем априла 2010).

НБС је праксу банака у уговарању валутне клаузуле и проблеме који произилазе из тога већ раније уочила, али се у вези тога ништа конкретно није предузимало. Тако НБС у "Извештају о стању у финансијском систему у 2007.", закључује се да постоји велика концентрација дугорочних кредита са девизним предзнаком-чак 85% кредита становништву је дугорочно, а чак 81% је индексирано валутном клаузулом. НБС сматра да, упркос томе што банке сопствени валутни ризик анулирају индексирањем динарских кредита валутном клаузулом, укупан ризик за банке и даље није искључен. *Депресијација динара, у условима високе валутне индексираности пласмана банака (пре свега пласмана валутно "нехеџованом" становништву) могла*

би, по НБС, валутни ризик на страни комитента да претвори у кредитни ризик за банке и да доведе до погоршања у наплати потраживања. Поврх тога, променљива кретања на новчаним тржиштима у свету, настала као последица глобалне кризе ликвидности, излажу становништво у Србији додатном ризику, јер је камата највећег дела кредита доведена у везу са кретањем Еурибор-а или Либор-а. Имајући у виду претежно дугорочну природу пласмана становништву, укрштену са изузетно високим степеном валутне и каматне индексације, НБС истиче да се може са великом сигурношћу тврдити да потенцијални извор дестабилизације финансијског система лежи у могућности остварења најпре индиректног кредитног ризика широких размера изазваног депресијацијом домаће валуте, а затим директног кредитног ризика услед наглих осцилација каматне стопе.

Посебан разлог за ближе праћење ових кретања, по НБС, је и *нагли раст задужености становништва у швајцарским францима*, чији се курс у Србији одређује индиректно (преко курса ЕУР према CHF). Сличне констатације су поновљене и у извештајима за 2008. и 2009. г., али по питању де-евроизације није ништа учињено ни и од стране НБС нити од стране државних органа.

Проблем евроизације банкарских кредита у Србији одавно је изашао из оквира уговорног односа на релацији банка-клијент и превазишао димензије банкарског сектора, с обзиром да *de facto* дерогира једну од основних функција динара као новца-функцију обрачунске јединице, а у доброј мери и функцију чувара вредности. Са друге стране, требало би да се подсетимо да је монетарна сувереност јединствено и врховно неограничено право суверене власти да на својој територији регулише сва питања везана за новац, а саставни делови тога су : право одређивања назива новчане јединице, монопол ковања новца и издавања новчаница, право законске регулативе која се тиче покрића емисије, право регулисања новчаних плаћања између домаћих резидената и право регулисања међународних плаћања, право регулисања валоризационог система у земљи итд.

5. Валутна клаузула и ефективна цена кредита

Поред наведених макроекономских аспеката, а посебно у монетарној сфери, валутна клаузула у банкарским кредитима има и једну додатну димензију, а то је *повећање укупне ефективне цене кредита која се не види кроз ефективну каматну стопу, јер кретање курса није познато при закључењу уговора о кредиту*, на који начин корисник кредита нема представу о коначном износу своје новчане обавезе, посебно када закључује дугорочне стамбене (хипотекарне) кредите на 20-30 година.

Иначе, номиналне (активне) каматне стопе на банкарске кредите у Србији су изузетно високе, врло вероватно највише у Европи. Податак да је номинална каматна стопа на нове одобрене краткорочне кредите становништву у фебруару 2009.г. била 57,38% на годишњем нивоу вероватно је добра илустрација тога. Номинална каматна стопа на нове краткорочне кредите одобрене становништву у јуну 2010.на годишњем нивоу је била 35,36%, а на краткорочне потрошачке кредите 16,32%. Поређења ради, каматна стопа на нове краткорочне потрошачке кредите становништву у еврозони (нема агрегатних статистичких података за краткорочне кредите становништву) у јуну 2010. на годишњем нивоу била је 5,26%.

Међутим, *права цена кредита за зајмопримца није номинална, већ ефективна каматна стопа*. Ефективна каматна стопа укључује све трошкове који су директно везани за узимање кредита, као, на пример, разне накнаде, провизије, опортунитетне трошкове гарантног депозита, порезе и друго. Код уговарања кредита банке у Србији су дужне да кориснику кредита презентирају колика је номинална каматна стопа, а колика је ефективна каматна стопа, при чему је ова друга, по правилу, виша углавном између 3 и 5%, у зависности од услова кредита. Оно што ни банка ни корисник кредита не знају у тренутку закључења уговора о кредиту је кретање курса динара према еврџу (ЕУР/РСД), односно према швајцарском франку (CHF/РСД) у току отплате киредита, тако да се коначан ефективна цена кредита за уговоре о кредиту са валутном клаузулом не може знати *ex ante*, него само *ex post*, када се обрачунају сви издаци, укључујући и оне по основу промене курса у периоду отплате, а оне могу бити врло велике.

На пример, узмимо кредит од 1.000 ЕУР, са исплатом и отплатом у РСД, са роком отплате од 12 месеци од датума пуштања кредита у течај, који се отплаћује једнократно (главница плус припадајућа камата) након годину дана, без провизије и других трошкова (што значи да је номинална каматна стопа, у принципу, једнака ефективној каматној стопи). Уколико нема промене курса ЕУР у односу на РСД који је код пуштања кредита у течај био 1 ЕУР = 100 РСД, након 12 месеци, цена кредита је: а) у ЕУР: 1.000 ЕУР x 1,10 / 1.000 ЕУР = 10% и б) у РСД: 100.000 РСД x 1,10 / 100.000 РСД = 10%. Међутим, ако се курс од пуштања кредита у течај промени и у тренутку отплате износи 1 ЕУР = 110 РСД, онда је цена кредита: а) у ЕУР остала иста тј. 10%, и б) у РСД износи 1.000 x 110 x 1,10 / 1.000 x 100 = 121.000 РСД / 100.000 РСД = 1,21, односно 21%.

Ако се размотри конкретна понуда једне од банака у Србији (чије име се име овде неће навести из разлога коректности да се она не би издвајала од сличних понуда других банака) из 2010.г. за стамбени кредит индексан у ЕУР са периодом отплате од 5 до 25 година, где је номинална каматна стопа

била шестомесечни Еурибор + 3,99 до 4,99 процентних поена (у понуди стоје проценти, али то методолошки није тачно исказивање, пошто се у обрачану узима шестомесечни Еурибор на дан 8.2.2010. који је износио 0,965%), на годишњем нивоу, тако да ефективна каматна стопа на годишњем нивоу износи од 5,33% до 9,61%. Ако се кредит у вредности од 50.000 ЕУР, као што стоји и понуди банке, закључи са роком отплате од 25 година, уз учешће од 10% (тако да је ефективни износ кредита 45.000 ЕУР, а не 50.000 ЕУР), онда месечна рата износи 263 ЕУР, онда је јасно да ће корисник кредита, и уз скромно повећање курса ЕУР од 5% годишње, по основу ревалоризације (индексације) кредита у ЕУР, за 25 година отплатити готово још један износ кредита, независно од ефективног трошка камате (која се такође ревалоризује/индексира у ЕУР) која може да буде и више од 9% годишње.

Табела 1. Курс ЕУР у марту 2008. и октобру 2010.
Table 1 EUR exchange rate in march 2008. and october 2010.

| Земља Country | Валута Currency | Курс према ЕУРУ EUR exchange rate | | Промена 2010/2008 2008 =100 |
|------------------|--------------------|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| | | март 2008. in march 2008 | октобар 2010 in october 2010. | |
| Албанија | ALL | 124,00 | 138,62 | 111,79 |
| БиХ | BAM | 1,9619 | 1,95583 | 99,69 |
| Бугарска | BGL | 1,95583 | 1,95583 | 100,00 |
| Хрварска | HRK | 7,2785 | 7,33927 | 100,83 |
| Мађарска | HUF | 264,48 | 273,69 | 103,48 |
| Македонија | MKD | 61,4325 | 61,5838 | 100,25 |
| Румунија | ROM | 3,6943 | 4,2664 | 115,49 |
| Србија | RSD | 83,9436 | 107,7493 | 128,36 |

Извор: Привредни преглед 7.3.2008. и 1.11.2010

Валутне клаузуле постоје у банкарским кредитма и у другим земљама у транзицији источне, југоисточне и централне Европе, али су курсеви њихових валута у односу на ЕУР у протеклих 2-3 године много мање депресирали у односу на динар (РСД), који је у периоду март 2008-октобар 2010. депресирао у односу на евро за 28,4%, што је готово двоструко више од румунског лева (РОМ) који је депресирао за 15,5% и који је валута која је после РСД највише депресирала према ЕУР у целом региону.

Међутим, ни то није све, пошто банке често кредит исплаћују кориснику по средњем курсу НБС у тренутку пуштања кредита у течај, а код обрачуна отплата рата кредита користе свој продајни курс за девизе. То значи у случају горе наведене банке да ће кредит на дан 3.11.2010 бити исплаћен по

средњем званичном курсу НБС од 107,4748 динара за ЕУР, а да ће обрачун рата које доспевају за отплату на тај дан бити вршен по курсу 108,9190 динара за један ЕУР, или 1,4442 динара више (1,3 % изнад званичног срењег курса НБС за тај дан)

У сваком случају, уговарањем валутне клаузуле, односно индексацијом кредита, банке су заштитиле себе од промене курса (с обзиром да у њиховој пасиви, односно у изворима средстава велики део чине средства у "девизном знаку"- девизна штедња и инострани кредити и депозити), а код корисника кредита приликом закључења уговора створиле привид ниже цене кредита (кроз презентирање номиналне каматне стопе и *ex ante* ефективне каматне стопе у складу са прописима), која се, по правилу, значајно разликује када се *ex post* обрачунају сви трошкови сервисирања кредита (*ex post* ефективна цена кредита). Тек када би били познати ови подаци на нивоу банкарског сектора могле би да се сагледају стварни ефекти евоизације у Србији.

6. Закључак

Допуштеност уговарања валутне клаузуле у банкарским уговорима о кредиту, али и другим привредним уговорима у домаћем привредном промету у Србији, довела је до значајног степена евроизације домаћег финансијског система, са свим пратећим монетарним реперкусијама, а домаћа валута-динар је у доброј мери изгубила своје функције обрачунске јединице и чувара вредности.

Овај проблем се не би смео више толерисати, нити ће се превазићи повременим капањама одобравања динарских потрошачких кредита са субвенционисаном каматном стопом, већ се мора решити што пре на системски начин, што подразумева да би држава, НБС и пословне банке требало да нађу одговарајуће модалитете де-евроизације банкарских портфеља, али на начин који подразумева адекватну прераспodelу ризика, уз заштиту корисника кредита који нису у могућности да хецирају своју дужничку позицију деноминирану у страниј валути.

Једно од могућих решења за кориснике кредита са валутном клаузулом је да НБС *ограничи раст ефективне цене кредита у динарима по основу валутне клаузуле*, на пример, на 5 процентних поена изнад ефективне каматне стопе годишње. Друго решење је *забрана даљег уговарања валутне клаузуле* (и измена Закона о девизном пословању), уз могућност (ре)уговарања другог облика заштите (ревалоризације/индексирања) потраживања банке, на пример, преко стопе раста потрошачких цена.

Иначе, значајна депресијација националне валуте која се на дужи рок не може избећи, због лоших привредних перформанси реалног сектора, уз очекивани постепени раст референтних каматних стопа на међународним финансијским тржиштима које су основа за каматне стопе у добром делу домаћих банкарских кредита, у комбинацији са осталим директним и индиректним ефектима кризе (раст незапослености, смањење плата, стечајеви фирми, смањени прилив страног капитала...), довешће да даљег раста степена неизвршавања обавеза зајмопримаца, који је већ сада попримио забрињавајуће размере, што може повратно да угрози солвентност банкарског система, али и да се одрази на цео привредни систем Србије.

На крају, аутор овог рада се нада да ће се аспект валутне клаузуле у банарским кредитима у Србији, као и земљама у транзицији источне и југоисточне Европе, убудуће много више истраживати у контексту финансијског оптерећења корисника кредита и неравномерне расподеле ризика између банке и корисника кредита, за који се, иако није директно у супротности са законом, не би могло рећи да је у свему у складу са добром банкарском праксом. Посебно забрињава индолентност коју су према овом проблему показали НБС и државни органи (државни Фонд за развој чак одобрава велики број кредита са валутном клаузулом), с обзиром на шире ефекте валутне клаузуле и евроизације на позицију националне валуте. Велики број радова страних аутора које је консултован углавном се баве институционалним и монетарним аспектима евроизације (доларизације) и ризика са којима је она повезана углавном на макроекономском нивоу, али није уочено да се у неком од ових радова сериозније анализирају и квантификују конкретни ефекти евроизације банкарских кредита и других обавеза на финансијску позицију корисника кредита. У складу са тим, даља истраживања ће бити усмерена у овом правцу.

Литература

1. Brzoza-Brzezina, Tomasz Chmielewski, Joana Niedźwiedźńska, "Substitution between Domestic and Foreign Currency Loans in Central Europe: Do Central Banks Matter?", ECB Working Paper Series No. 1187, May 2010
2. Dvorsky, Sandra, Thomas Schreiber and Helmut Stix, "Eurization in Central, Eastern and Southeastern Europe", Oesterreichische Nationalbank, Focus on European Economic Integration No. 1/2008., pp. 48-60
3. ECB, "MFI interest rates on new business of euro-denominated deposits and loans by euro area residents", September 2010.
4. Закон о девизном пословању, Сл. лист СРЈ бр. 12/95, 28/96, 29/97, 35/97 и 73/2000

5. Закон о девизном пословању, Сл.лист СРЈ бр. 23/02, 34/02 и Сл. гласник РС бр. 101/05
6. Закон о девизном пословању Сл.гласник РС бр. 62/06
7. Закон о облигационим односима, Сл. лист СФРЈ бр. 29/78, 39/89, 57/89 и Сл. лист СРЈ бр. 31/93
8. IMF, "Republic of Serbia: Financial Sector Assessment Program Update: Technical Note on Systemic Liquidity Management", IMF Country Report No. 153, May 2010.
9. Информације о условима одобравања кредита: Alfa Bank, Banca Intesa, Volksbank, Erste bank, Findomestic banka, Нуро Group Alpe Adria Bank, ОТП банка, Pireaus Bank, ProCredit Bank, Raiffeisen Bank, Societe Generale и UniCredit Bank
10. Kapor, Predrag "Financial Risk Management and Global Economic Crisis", International Scientific Conference "Dealing with the Global Economic Crisis by Companies and Economies", Megatrend University, Belgrade, November 27th., 2009., pp.305-313.
11. "Лексикон права међународних привредних односа" (1982), Савремена администрација, Београд
12. Mishkin, Frederic S (2006) "Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta", Data Status, Beograd
13. НБС, "Извештај о стању у финансијском систему 2007.", Београд,
14. НБС, "Препорука БАН 003/08 у вези уговора о кредиту с валутном клаузулом", www.нбс.рс
15. НБС, "Препорука БАН 001/08 у вези уговора о кредиту с променљивом (варијабилном) каматном стопом која зависи од промене референтне каматне стопе и/или марже", www.нбс.рс
16. НБС, Статистички билтен, август 2010
17. Rainer, Wolfgang and Peter Haiss, "Credit Euroization in Central, Eastern and Southeastern Europe", Annual Meeting of Austrian Economic Association (NOeG), May 14-15, 2010, University of Vienna, Austria,;
18. Rosenberg, Christoph, "Foreign Currency Borrowing Is More Risky for Eastern Europe", IMF Surevey 179, November 2008.
19. Упутство за примену одлуке о јединственом начину обрачуна и исказивању ефективне каматне стопе на кредите и депозите, Сл.гласник РС 57/2006 и 88/2006

Примљено: 19.11.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 343.359.3:336.773(497.11)

THE FOREIGN CURRENCY INDEXATION CLAUSE IN THE BANK LOANS IN SERBIA

Predrag Kapor, Ph.D.
Faculty for Business Studies, Megatrend University, Belgrade

Summary

In Southeast Europe the use of foreign currency in general and euro in particular is widespread phenomenon that is also referred as euroization. The term euroization refers to de facto or de iure use of the euro as legal tender, medium of exchange, unit of account and store value instead of the domestic (local) currency. There are several reasons for euroization, but the main is the erosion of confidence in national currency owing to the economic and political situation.

The foreign currency (FX) indexation (valuation) clause is the stipulation in the contract (commercial or financial) that ties the nominal value of monetary obligation that has to be paid in one currency (currency of settlement) to another currency (currency of valuation). First currency is usually the domestic (weak) currency and the another currency is foreign (hard) currency, mainly U.S. dollar or euro.

The inherent risks associated with FX indexed lending, and use of euro as unit of account for the loan obligations, has been underestimated and neglected by banks and borrowers. The weakening of dinar against the euro led to significant increase of real costs of unhedged FX indexed borrowings and higher credit default risk for banks. The current high level of euroization in Serbia is also posing a severe challenge to active monetary policy. Therefore, de-euroization is essential prerequisite to improving the stability of the monetary and financial system in Serbia.

Key words: euroization, foreign currency, FX indexed loans, FX indexed clause, risk

Author's Address:

Dr Predrag Kapor
Fakultet za poslovne studije
Megatrend univerzitet
Goce Delčeva 8
11000 Beograd
e-mail: pkapor@megatrend.edu.net

МЕЉУЗАВИСНОСТ БЕРЗАНСКЕ ВРЕДНОСТИ АКЦИЈА, МОТИВА И ОБИМА ОТКУПА СОПСТВЕНИХ АКЦИЈА

В. Павловић¹, С. Муминовић²

Резиме: Анализа међузависности берзанске вредности акција и откупа сопствених акција у САД показује да су најобимнији откупи сопствених акција вршени при највишим берзанским вредностима, при чему су акције највероватније биле и прецењене, док су откупи били далеко скромнији у условима јасне потцењености вредности акција, чак и при високим резервама ликвидности. Испоставља се, да се компаније понашају управо обрнуто од других инвеститора: купују акције када су најскупље, уместо када су најјефтиније. Следећи закључак анализе је, да је у условима разорних криза у најбољем интересу компаније и постојаних инвеститора заинтересованих за саму компанију, сачекати док криза не досегне дно и вредност акција не досегне свој минимум, будући да се показало да откуп сопствених акција, не само да није повећао вредност акција, него није успео да заустави ни пад њихове вредности.

Кључне речи: откуп сопствених акција, вредност акција, финансијски положај, криза

Увод

Откупљивање сопствених акција постаје све интензивније након 80-тих година двадесетог века, када се све више америчких компанија окреће откупу сопствених акција помоћу расположивих или позајмљених новчаних средстава. Све већи значај тржишта капитала и либерализација прописа допринела је све интензивнијем откупу сопствених акција и европских компанија. У САД је од 1985. године до 1996. године вредност откупљених

¹ Др Владан Павловић, ванред. проф., Факултет за пословне студије, Београд, Мегатренд универзитет, Београд, е-mail: vpavlovic@megatrend.edu.rs

² Др Саша Муминовић, финансијски директор за зависна предузећа, Јулон д.д. Љубљана, Словенија, члан групације Aquafil, е-mail: sasa.muminovic@aquafil.com

акција повећана за 650% (Albouy and Morris, 2006). У Канади су најаве откупа сопствених акција такође значајно повећане између 1980. године и 1990. године, а 17% компанија котираних на Торонтској берзи (Toronto Stock Exchange) су у том периоду најавиле откупе сопствених акција (Albouy and Morris, 2006). У Француској је у периоду од 1998 до 2001. године најављено 1.360 програма откупа сопствених акција (Albouy and Morris, 2006). Постоје чак процене које указују да се у дужем низу година више акција откупљује него што се емитује (Тодоровић, 2009).

Stefan Selig, инвестициони банкар и бивши подпредседник Bank of America Securities наводи да је откуп акција данас најчешће расправљана тема у салама за састанке из области финансија. (Henry, 2004).

Уколико је законски омогућено, компанијама стоје на располагању неколико метода за откуп сопствених акција. Најчешће коришћене методе су: метода јавне понуде за откуп акција, холандска аукција, откуп на берзи, и откуп на основу непосредних преговора са акционаром који поседује значајнији проценат акцијског капитала. Опредељење за методу којом ће се откуп извршити произилази из циља који се жели откупом постићи и конкретне ситуације у којој се компанија налази.

1. Мотиви откупљивања сопствених акција

Уколико не постоје законска ограничења, компаније откупљују сопствене акције због следећих разлога: (1) поврата новца акционарима; (2) стимулесања запослених, пре свега менаџмента компаније без повећања укупног броја акција (stock – options); (3) повећања берзанске вредности акција; (4) стицањем удела у капиталу других компанија при чему се откупљене акције користе као платежно средство или као покриће емитованих конвертибилних хартија од вредности, односно обвезница које се могу конвертовати у капитал (конвертибилне обвезнице), односно као покриће за емитоване варанте; (5) трансформисања компаније у затворено друштво, или повећања учешћа доминантних акционара; (6) остваривања капиталног добитка након накнадне продаје; (7) спречавања непријатељског преузимања; (8) по сили закона; (9) подржавања уговора о одржавању ликвидности акција³ (Павловић, 2010).

Поједини аутори сматрају да се мотиви откупа сопствених акција мењају током времена (Dittmar, 2000; Weston and Sui, 2003), што је Dittmar (2000) и емпиријским путем потврдио.

³ Уговор о одржавању ликвидности је уговор између компаније и банке или агента усмерен на повећање ликвидности акција компаније.

Weston и Sui (2003) наводе да је основни мотив откупљивања сопствених акција почетком 80-тих година двадесетог века била тржишна потцењеност акција. Средином 80-тих доминирали су мотиви повезани са фискалним предностима и одбраном од преузимања. Основни мотив откупа крајем 80-тих, дакле у време краха берзе био је у стицању потцењених акција. Најзад, крајем 90-тих година, откуп сопствених акција је претежно мотивисан спречавањем смањења добитка по акцији, услед издавања опција на акције.

До недавно, програми откупа сопствених акција су посматрани као средство за исплату вишка готовине инвеститорима. Ипак, у последње време, све више компанија прибегава задуживању како би финансирали откуп сопствених акција, што може да има значајне последице по њену финансијску флексибилност. Шта више, неке компаније су значајан део, или чак целокупан откуп финансирале из дуга.

Примера ради, Limited Brands Inc. је новембра 2004. године дао јавну понуду за откуп сопствених акција у вредности од 2 милијарди УС долара, од чега је половина откупа финансирана из дуга, док је истог месеца HCA Inc. дала јавну понуду за откуп 13% сопствених акција укупне вредности 2,5 милијарди УС долара, што представља према Thomson Financial⁴ до тада највећу јавну понуду за откуп сопствених акција. При томе, целокупан откуп је финансиран задуживањем (Henry, 2004). Најава откупа је имала за последицу раст вредности акција од 3,3% током трајања тендера. Али откуп није имао за последицу само раст вредности акција, већ и погоршавање финансијског положаја, будући да је целокупан откуп финансиран из дуга. Не само да је HCA финансирала откуп из дуга, него је у трећем кварталу 2004. године остварила нижи принос од очекиваног. Као последица тога, Standard & Poor's и Fitch Ratings су снизили рејтинг обвезница, категорисајући их као "junk"⁵ обвезнице (Henry, 2004). Одлука о финансирању откупа из дуга је још више изненађујућа када се зна да је Moody's Investors Service HCA-ове обвезнице категорисао као "junk" обвезнице и пре објављивања јавне понуде за откуп сопствених акција.

Michael Roberge из инвестиционог фонда MFS Investment Management, који је октобра 2004. године инвестирао у обвезнице HCA, наводи да је процена ризика компанија које откупљују сопствене акције, а у чије обвезнице је фонд инвестирао, фокус број 1 фонда. (Henry, 2004).

Бројна истраживања вршена у САД потврдила су повезаност између програма издавања опција на акције и програма откупа сопствених акција

⁴ Априла 2008. год. The Thomson Corporation се спојио са Reuters чиме је формирао нову компанију: Thomson Reuters.

⁵ "Junk" обвезнице представљају обвезнице најслабијег квалитета.

(Hurtt, Kreuze and Langsam, 2008; Bens and all, 2003; Kahle, 2002; Fenn and Liang, 2001; Dittmar, 2000; Bartov, Krinsky and Lee, 1998; Jolls, 1998). Hurtt, Kreuze и Langsam (2008) тумаче све учесталију праксу финансирања откупа акција из дуга намером управе да спречи емитовање нових акција и пад добитка по акцији по основу издатих опција на акције.

Christine Jolis наводи да је половина целокупног откупа сопствених акција у САД мотивисана менаџерским компензацијама. (Song, 2002). Siegel (2006) такође наводи да се откуп сопствених акција у највећем броју случајева врши као последица емитовања опција на акције.

Према анализи Credit Suisse First Boston групе, која се односила на компаније које улазе у Standard&Poor's 500⁶, за период од 1999. до 2003. године, три четвртине извршеног откупа сопствених акција мотивисано је програмима компензација у акцијама (Hurtt, Kreuze, Langsam, 2008).

Као последица наведених истраживања FASB⁷ је донео SFAS 123R⁸ (Share-Based Payment) који је ступио на снагу децембра 2004. год., који захтева од компаније да обелодани повезаност програма откупа сопствених акција и програма плаћања акцијама. Наиме, SFAS 123R захтева да компанија у напоменама објави процену броја акција који ће се откупити до времена истека важења опција у акције. Намера FASB је била да помогне инвеститорима да схвате ефекат издавања опција на акције и откупа сопствених акција на cash flow компаније.

Ипак, треба рећи да многе компаније које су извршиле значајан откуп сопствених акција, међу које спада и Интел, који је у периоду од 1999. до 2004. откупио 2,2 милијарди сопствених акција, нису прибављале акције за обезбеђење акција за покриће издатих опција. (Hurtt, Kreuze, Langsam, 2008)

Будући да је забележена значајна позитивна корелација између раста привредне активности и курса акција, поставило се питање да ли су мотиви откупљивања сопствених акција под утицајем привредних циклуса. Alboу и Morris (2006) су констатовали да у периоду високе привредне активности компаније више откупљују акције него у периоду ниске привредне активности. Истраживање је потврдило да ниво привредне активности утиче на мотиве откупљивања акција. Alboу и Morris су потврдили хипотезу да у периоду ниске привредне активности, компаније откупљују сопствене акције превасходно са намером отклањања информационе асиметрије, односно

⁶ Детаљније о S&P 500 индексу видети у: Дугалић, 2008.

⁷ Financial Accounting Standards Board (Одбор за рачуноводствене стандарде)

⁸ SFAS - Statement of Financial Accounting Standards су амерички стандарди финансијског извештавања.

слања сигнала инвеститорима да су акције потцењене, док у периоду интезивног привредног раста, компаније откупљују сопствене акције превасходно како би избегле смањење добитка по акцији изазваног издатим опцијама на акције запосленима. Ово истраживање вршено на берзи акција у Торонту⁹ обухвата период од 1990 до 1999 год. указује да су мотиви компанија да откупљују сопствене акције у наведеном периоду били пре свега: (1) дистрибуција слободног новчаног тока (free cash flow); (2) спречавање смањења добитка по акцији као последица програма издавања опција на акције запосленима; и (3) слање сигнала о потцењености акција.

2. Анализа повезаности перформанси компанија, тржишне вредности акција, мотива и обима откупа сопствених акција

Кризу карактерише пад привредне активности, пад продаје (прихода), отежана наплата потраживања, при чему велики број компанија послује са губитком или на граници рентабилитета. Услед погоршавања перформанси привреде долази и до пада тржишне вредности акција већине компанија, односно до пада берзанског индекса. Међутим, пад берзанске вредности је често проузрокован и психолошким фактором, будући да многи инвеститори, према Buffet-овим речима превасходно доносе одлуке под утицајем емоција, тј. под утицајем похлепе у добрим временима и панике у условима пада берзанског индекса (Hegstrom, 2006). Очекивања су део игре: реакција тржишта не зависи само од тога колико инвеститори верују у неку интервенцију, већ више од тога, колико су уверени да други верују у њу (Žižek, 2009). Последица наведенога је да берзанска вредност акција често пада и компанијама чије перформансе нису погоршане. У условима потцењености акција на берзи, компаније се често одлучују да откупљују сопствене акције. Откуп сопствених акција као средство за интервенисање на берзи усмерено је на умиривање инвеститора, јер им тиме управа шаље јасан сигнал да су акције на берзи потцењене. Откуп је усмерен и на елиминисање страшљивих акционара који, у условима слабе тражње, доприносе обарању берзанске вредности, односно откуп сопствених акција треба да допринесе смањењу притиска понуде акција на берзи, уз тренутно повећање тражње за акцијама, што у синергијском ефекту треба да има за последицу повећање берзанске вредности акција. Берзанска криза која је избила у понедељак 19 октобра 1987. године, када је берзански индекс пао за 20%, подстакла је бројне компаније у САД да најаве програме откупа сопствених акција. Примера ради, управа Citicorp-а је већ 20 октобра одобрила план откупа

⁹ Важно је напоменути да се према законском оквиру у Канади откупљеним акцијама не може даље трговати.

сопствених акција у вредности од 250 милиона УС долара. Бројне компаније су се придружиле Citicorp-у. У наредна два дана, ове компаније су најавиле програме откупа сопствених акција у вредности од 6,2 милијарди УС долара. Brealey и Myers оцењују да су најаве откупа потпомогле да се успори пад вредности акција на берзи (Brealey, Myers, 2003).

Табела 1. Преглед поједних показатеља компанија
које формирају S&P 500 Индекс
(у милијардама УС долара)

| Период | Тржишна вредност | Пословни добитак | Нето добитак | Исплаћене дивиденде | Откуп сопствених акција | Дивиденда/откуп сопствених акција |
|------------|------------------|------------------|--------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| 03/31/2010 | 10.560 | 174,91 | 157,85 | 49,28 | 55,26 | 3,38% |
| 31.12.2009 | 9.928 | 152,77 | 135,14 | 50,40 | 47,82 | 3,37% |
| 09/30/2009 | 9.337 | 139,37 | 130,37 | 47,21 | 34,85 | 3,71% |
| 06/30/2009 | 8.045 | 120,85 | 118,22 | 47,63 | 24,20 | 5,17% |
| 03/31/2009 | 6.928 | 87,78 | 65,29 | 51,73 | 30,78 | 7,13% |
| 31.12.2008 | 7.852 | -0,78 | -202,11 | 62,19 | 48,12 | 7,48% |
| 09/30/2008 | 10.181 | 142,90 | 86,16 | 61,44 | 89,71 | 6,73% |
| 06/30/2008 | 11.163 | 148,43 | 112,15 | 61,94 | 87,91 | 6,88% |
| 03/30/2008 | 11.511 | 144,63 | 135,24 | 61,72 | 113,90 | 7,25% |
| 31.12.2007 | 12.868 | 133,38 | 68,53 | 67,09 | 141,71 | 6,49% |
| 09/30/2007 | 13.470 | 184,13 | 133,66 | 61,21 | 171,95 | 5,89% |
| 06/30/2007 | 13.350 | 213,65 | 194,30 | 59,76 | 157,76 | 5,44% |
| 03/31/2007 | 12.706 | 200,23 | 190,75 | 58,53 | 117,70 | 5,35% |
| 31.12.2006 | 12.729 | 197,35 | 181,65 | 61,79 | 105,18 | 5,16% |
| 09/30/2006 | 12.020 | 207,22 | 193,19 | 55,07 | 109,81 | 5,40% |
| 06/30/2006 | 11.497 | 198,67 | 182,02 | 54,52 | 116,66 | 5,34% |
| 03/31/2006 | 11.660 | 186,85 | 177,30 | 53,37 | 100,18 | 4,92% |
| 31.12.2005 | 11.255 | 182,03 | 155,89 | 54,83 | 104,28 | 4,90% |
| 09/30/2005 | 11.083 | 169,74 | 160,72 | 48,99 | 81,47 | 4,58% |
| 06/30/2005 | 10.890 | 177,52 | 167,19 | 49,03 | 81,42 | 4,31% |
| 03/31/2005 | 10.820 | 164,42 | 154,43 | 48,99 | 82,05 | 3,92% |
| 31.12.2004 | 11.289 | 167,20 | 129,85 | 49,68 | 66,42 | 3,35% |

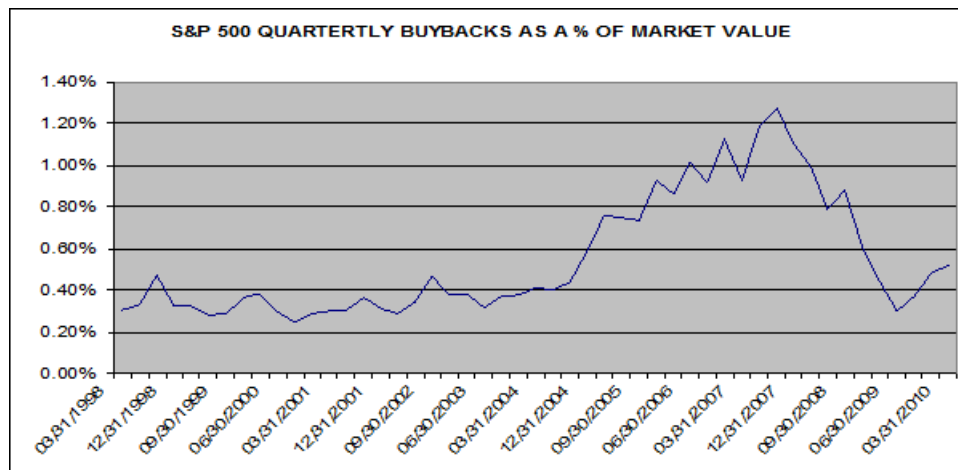
Извор: www.businessweek.com

Попут кризе из 1987. године и актуелна криза “је настала у финансијској сфери, након чега се врло брзо пренела и на реални сектор.” (Стевановић, Ђоровић, Милановић, 2010) Међутим, актуелна светска криза се по многоме разликује од берзанске кризе из 1987. године. Стога су компаније другачије и реаговале у односу на 1987. годину.

У наставку ће се указати на утицај актуелне кризе на перформансе компанија које чине S&P Индекс, и међузависност тржишне вредност и откупа сопствених акција.

Подаци из Табеле 1. показују да су компаније највише откупљивале сопствене акције у трећем кварталу (Q3) 2007. године (171,95 милијарди УС долара), управо када су тржишне вредности акција и достигле свој историјски максимум (13,470 милијарди УС долара) и када су очигледно биле прецењене. На прецењеност акција у Q3 2007. јасно указује чињеница да је пословни добитак S&P компанија у Q2 2007. износио 213,65 милијарди долара док је наредног квартала износио 184,13 милијарди долара. Тржиште међутим није казнило погоршање пословања, већ је насупрот томе, тржишна вредност S&P компанија са 13.350 милијарди долара у Q2 2007. порасла на 13.470 милијарди долара у Q3 2007. Silverblatte оцењује да је откуп сопствених акција управо и допринео расту њихове тржишне вредности као последица раста добитка по акцији (Silverblatte, 2010). Тржиште је реаговало падом индекса са закашњењем за један квартал.

Графикон 1. Откуп сопствених акција у односу на тржишну вредност акција по кварталима



Извор: www.businessweek.com

Наведени подаци потврђују закључке Albouy и Morris-a (2006) да раст привредне активности и откуп сопствених акција стоје у позитивној корелацији. Интересантно је, да је од Q4 2007. пад тржишне вредности акција праћен падом откупа сопствених акција. Наведено се може тумачити дубином и разорношћу кризе, те значајним погоршањем перформанси привреде. Међутим, и након поправљања перформанси S&P компанија у Q1 2009. године, откуп сопствених акција бележи смањење и током Q2 2009. године, када је већ очигледно да су S&P компаније изразито потцењене, те да треба очекивати убрзани опоравак берзе. Откуп сопствених акција има тенденцију повећања тек од Q3 2009. године. Тако је откуп сопствених акција током Q1 2010. године (55 милијарди УС долара) повећан за 80% у односу на Q1 2009. год. (48 милијарди УС долара), а 16% у односу на Q4 2009. год. (31 милијарда УС долара).

Током Q1 2010. год. забележено је изузетно мало смањење броја акција, те није забележен позитиван утицај на раст добитка по акцији (Silverblatte, 2010). Чини се да су компаније откупљивале сопствене акције само у мери у којој су емитовале опције на акције запосленима, како не би разводнили добитак по акцији. Дакле, откуп сопствених акција није имао за последицу смањење основног капитала. Интересантно је да је половина S&P компанија вршила откуп сопствених акција, од којих је 214 откупљивало акције у Q1 2010, а 194 од Q1 2009. год. (Silverblatte, 2010). Посебно је интересантно да S&P компаније располажу са највећом резервом ликвидности управо у Q1 2010 год. Велики износи готовине и готовинских еквивалената последица је суздржавања од инвестирања у значајније капиталне пројекте и аквизиције, као и смањење трошкова.

Треба запазити да се перформансе S&P компанија побољшавају од Q1 2009. год. (Табела 1.) Резерве ликвидности се међутим константно повећавају почев од Q4 2008. године. Уочљиво је да компаније упркос вишку ликвидности и неинвестирању нису откупљивале акције у значајнијем обиму током целе 2009 године, иако је било очегледно да су акције потцењене, те да треба убрзо очекивати раст њихове вредности. Може се дакле приметити да у условима актуелне светске кризе, компаније нису у већој мери откупљивале сопствене акције чак и када су биле у великој мери потцењене, упркос томе што су располагале готовином. С друге стране, компаније никада нису откупљивале сопствене акције у мери у којој су то чиниле непосредно пред избијање кризе, када су вредности акција досезале свој историјски максимум. Такође се види да откуп сопствених акција није спречио пад тржишне вредности акција. У којој мери је ублажио пад може само да се нагађа.

Табела 2. Готовина и готовински еквиваленти S&P компанија

| Година/ квартал | Готовина и готовински еквиваленти (милиона УС \$) | % који се држи као готовина | Готовински еквиваленти | % готовине у тржишној вредности компаније |
|--------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------|----------------------------------------------------|
| 03/31/2010 | 836.771 | 67,10% | 32,90% | 10,14% |
| 12.31.2009 | 831.188 | 70,49% | 28,85% | 9,98% |
| 9.30.2009 | 820.287 | 68,28% | 31,22% | 10,70% |
| 6.30.2009 | 772.687 | 67,55% | 32,10% | 11,48% |
| 3.31.2009 | 664.778 | 72,20% | 27,80% | 11,08% |
| 12.31.2008 | 654.613 | 74,10% | 25,40% | 9,94% |
| 9.30.2008 | 647.813 | 74,63% | 25,37% | 7,79% |
| 6.30.2008 | 648.436 | 74,73% | 25,27% | 7,04% |
| 3.31.2008 | 615.504 | 72,41% | 27,12% | 6,67% |
| 12.31.2007 | 609.664 | 69,84% | 29,79% | 5,93% |
| 9.28.2007 | 622.800 | 68,40% | 31,10% | 5,96% |
| 6/30/2007 | 602.968 | 67,14% | 32,62% | 5,90% |
| 03/30/2007 | 606.571 | 66,70% | 33,09% | 6,33% |

Извор: www.businessweek.com

Последњих деценија су вршена бројна истраживања која указују да сама најавна откупа, као и у периоду након откупа карактерише раст берзанске вредности акција (Comment and Jarell, 1991; Bartov, 1991.; Ikenberry and all, 1995; Dann, 1981; Grullon and Michaely, 2004; Li and McNally, 2000; Vermalean, 1981). Типична понуда по унапред утврђеној фиксној цени у САД се углавном врши са премијом од око 20% у односу на текућу берзанску вредност. Ефекти откупа на тржишну вредност су у великој мери условљени методом којом се откуп спроводи. С друге стране, Vernimmen, Quiry и Le Fur (2010), анализирајући откупе сопствених акција у ЕУ, наводи да се ова премија генерално креће између 5 и 15%. Треба имати у виду да је реч о просечним вредностима, док премија може и значајно одступати од просека. Примера ради, цена коју је понудила Groupe Diffusion plus садржала је премију од 53% у односу на вредност акција у тренутку откупа, 47% у односу на пондерисани шестомесечни просек, а 52% у односу на годишњи пондерисани просек (Quiry and Le Fur, 2004). Интересантан је и пример компаније Hewlett-Packard која је од новембра 1998. године до октобра 2000. године, у циљу повећања атрактивности својих акција које је менаџмент компаније сматрао потцењеним, откупила 128 милиона сопствених акција укупне вредности 8,2 милијарде УС долара, плаћајући у просеку 64 УС

долара по акцији, (Pettit, 2001). Током јануара 2001. године вредност акција НР-а износила је око половину вредности по којој су акције откупљиване.

Резултати истраживања које су вршили Liano, Huang и Manakyan (2003) указују да најаву откупа сопствених акција има за последицу раст тржишне вредности акција у временском хоризонту од пет дана након најаве, при чему су разлике међу компанијама које послују у различитим индустријским гранама значајне.

Неколико фактора утиче на висину промене берзанске цена акција на најаву откупа. Логично је, да је раст цена акција на најаву откупа под утицајем висине понуђене премије, будући да тржиште износ премије доживљава као износ потцењености акција. D'Mello и Shroff наводе да је висина вишка приноса у позитивној корелацији и са процентом акција који се откупљује, процентом учешћа инсајдера у власништву, очекиваним перформансама предузећа, а у негативној корелацији са променом тржишног ризика (Тодоровић, 2009). Не изненађује што је раст цена акција на најаву откупа на отвореном тржишту условљен процентом акција који се намерава откупити и величином компаније. Природно је и да откупљивање већег процента акција мањих компанија више подстиче раст цена на берзи. Наведено је потврђено и емпијским истраживањима (Ikenberry and all., 1995 према: Тодоровић, 2009). Vernimmen, Quiry и Le Fur (2010) напомињу да се раст вредности акција након најаве програма откупа, током откупа, и непосредно након откупљивања може очекивати само код потцењених компанија. Међутим, како је у раду приказано, откуп сопствених акција може додатно подићи вредност и већ прецењених акција. Истина, треба имати у виду и чињеницу да је „тешко идентификовати разлог због којег тржиште позитивно реагује на најаву програма откупа сопствених акција, будући да се мноштво других ствари истовремено догађа. Како било, видимо да инвеститори најаву откупа акција виде као добру вест – сигнал наступања позитивних догађаја” (Fabozzi, Peterson, 2003).

Song је још 2002. године запазио да откуп сопствених акција може бити и сигнал да ће доћи до опадања будућих приноса. Истраживања су показала да компаније које откупљују сопствене акције, остварују у просеку пад приноса на укупну имовину три године након најаве откупа, при чему су компаније које су извире највеће откупе имале и највећи пад стопе приноса (Song, 2002).

У Табели 1. се међутим може видети да је профитабилност компанија опадала од Q3 2007 све до Q1 2009. год. када је профитабилност почела да расте. Остаје нејасно зашто су S&P компаније откупиле сопствене акције у вредности од 339,64 милијарди УС долара током 2008 године, када је било јасно већ у Q1 2008. године да предстоји дубока криза, која неће дотаћи дно

те године. Дакле, компаније су откупљивале сопствене акције упркос томе што су им погоршаване перформансе и што се криза продубљивала те нису имале изгледа да зауставе пад вредности. Остаје питање зашто су компаније откупљивале своје акције у условима пада њихове вредности, уместо да су сачекале Q1 2009 када су перформансе почеле да се побољшавају, а берзанска вредност акција била најнижа. Наравно, већ Q2 2009. године бележи раст вредности акција због побољшања перформанси компанија. Ко је могао да зна боље од менаџмента да се компаније опорављају? Другим речима, најлогичније је било да најобимнији откуп сопствених акција буде у Q1 2009. када су акције биле изразито потцењене, а профитабилност компанија почела да расте.

Приликом закључивања о међузависности берзанских вредности акција и откупа сопствених акција треба бити обазрив. Lanoue и Peltier-Rivest (2010) су анализирајући компаније из нафтног и гасног сектора у Француској које су откупљивале сопствене акције, констатовали да је менаџмент ових компанија често умањивао финансијске резултате у години која је претходила откупу акција, што је имало за последицу и умањење тржишне вредности акција. “Наиме, менаџмент појединих компанија се, не базирајући много на етичке норме, користио флексибилношћу рачуноводствених норми, како би манипулишући са резултатом, повећали вредност компаније (а уједно и сопствено богатство) на рачун инвеститора који су своје акције продали.” (Lanoue and Peltier-Rivest , 2010)

Откуп сопствених акција сам по себи нити повећава вредност акције, нити нужно представља добар сигнал – насупрот томе, како се наводи у готово свим уџбеницима из корпоративних финансија, може указивати да компанија нема профитабилних инвестиционих пројеката, односно нема развојних способности услед недостатка визије. Другим речима, откуп сопствених акција последица је неуспеха менаџмента у проналажењу атрактивних инвестиционих пројеката.

Имајући у виду да су америчке компаније у 2009. години најавиле планове откупа сопствених акција у вредности од 132,5 милијарди долара, док су закључно са мартом 2010. године најавиле планове откупа сопствених акција у вредности од 106,1 милијарди долара (Steverman, 2010) заиста се може исказати бојазан да америчке компаније сумњају у брзи опоравак привреде. Yglesias сматра да неубичајено значајне најаве откупа сопствених акција изазивају забринутост по питању економске перспективе, те да се могу сматрати знаком кризе тражње у развијеном свету (Yglesias, 2010). Ипак, треба имати у виду чињеницу да S&P компаније у Q1 2010 год. нису достигле обим продаје из Q2 2007. године, што се види по томе што је пословни добитак у Q2 2007. износио 213,65 милијарди долара док је у Q1 2010.

износио 174,91 милијарди долара. Треба имати у виду и чињеницу да су у последње време све гласнији и бројнији заговорници тезе да је време диверзификације пословних активности и великих конгломерата прошло. Наиме, све су бројнији они који сматрају да је ширење пословних активности, било кроз инвестирање у нове делатности, било кроз аквизиције, нерационално, те да су такве одлуке претежно мотивисане тежњом ка ширењу утицаја менаџмента на финансијској сцени. Савремени институти корпоративног управљања снажно подржавају неведене ставове. Критике иду дотле да се у конкурентној економији негира чак и само постојање синергетског ефекта, који поједини сматрају основним изговором за управљање све већим компанијама (Nordström, Ridderstråle, 2002).¹⁰

Закључак

У англосаксонској литератури се откупљивање акција мотивисано повраћајем средстава власницима по правилу ставља на прво место када се наводе разлози за откупљивање сопствених акција. Заступљеност откупа сопствених акција у САД има за последицу и то да је у литератури са тог подручја проширен појам „политике дивиденди“, те се под тим појмом више не означава само политика расподеле добитка, већ и новац који се враћа акционарима кроз откуп сопствених акција. Последњих година међутим, све више компанија откупљује сопствене акције на основу задуживања. Компаније не прибегавају наведеној операцији искључиво у намери достизања циљне структуре капитала, која ће максимизирати принос на сопствени капитал, већ томе прибегавају и компаније са неповољним финансијским положајем које се додатно суочавају и са падом приноса на укупни капитал. Највероватнији разлог за откуп сопствених акција из дуга код већине компанија представља тежња за повећањем вредности акција, иако је ово повећање обично кратког века, за разлику од негативних консеквенци, које могу бити далекосежније.

У литератури је опште присутна и теза да откуп сопствених акција представља вид инвестирања у условима потцењености акција, чиме се инвеститорима шаље сигнал о потцењености акција. При томе, менаџмент је у предности у односу на друге инвеститоре будући да нико не познаје услове пословања и саму компанију као сам менаџмент. Међутим, анализа откупа сопствених акција у САД показује изненађујуће резултате. Чињеница да се у

¹⁰ Nordström и Ridderstråle наводе да је синергија израз менаџерског веровања да је далеко интересантније водити велику компанију него малу. ”ако сте престали веровати у Деда Мраза, можете престати да верујете и у синергију” сматрају ови несвакидашњи шведски научници. (Nordström, K., Ridderstråle, J.) pp. 153

условима високе привредне активности, односно у условима високих тржишних вредности акција, већи број компанија опредељује на значајније програме откупа сопствених акција се на први поглед може чинити поприлично збуњујућим. Испоставља се, да се компаније понашају управо обрнуто од других инвеститора: купују акције када су најскупље, уместо када су најевтиније. Наведено се објашњава на следећи начин: што је виша стопа економског раста, то су виши берзански индекси, што чини опције на акције атрактивнијим, те компаније у већој мери откупљују акције у намери спречавања пада добитка по акцији. Издавање опција на акције мотивише менаџмент да откупљује акције уместо да исплаћују дивиденде будући да је исплата дивиденди у негативној корелацији са вредношћу акција, док откуп акција најчешће има позитивне ефекте на њихову вредност.

Анализирајући откуп акција у САД, намеће се питање: Да ли менаџмент доноси, дугорочно посматрано, најповољније одлуке по саму компанију и постојане инвеститоре, или доноси одлуке за које очекује да ће имати највећи ефекат по вредност акција у кратком року? Јер дугорочни интереси компаније и постојаних инвеститора подразумева да се сопствене акције откупљују по најнижим могућим ценама у условима извесног опоравка привредне активности, уколико се тиме не погоршава финансијски положај компаније, а не у условима прецењених акција, када од откупа акција имају корист искључиво менаџмент и инвеститори који су продали своје прецењене акције компанији, често уз додатну премију.

У условима разорних криза као што је актуелна, за компанију и постојане инвеститоре, је пак сврсисходније сачекати са откупом, истина потцењених, сопствених акција док криза не досегне дно и вредност акција не досегне свој минимум, уместо да се откуп сопствених акција започне у условима општег пада берзанског индекса. Јер се испоставило, да откуп сопствених акција, не само да није повећао њихову вредност, него није успео ни да заустави пад њихове вредности. Тиме би компанија у условима кризе и потцењених акција наградила постојане инвеститоре који су заиста заинтересовани за компанију, на рачун непостојаних, често шпекулативних инвеститора у хартије од вредности. Произилази да откуп сопствених акција усмерен на спречавање штете по друштво, у условима разорних криза, не налаже откуп потцењених сопствених акција све док криза не досегне дно, односно не крене опоравак привредне активности.

Литература

1. Albouy, M., Morris, T., *Les rachats d'actions au Canada: motivations et impact de l'activité économique*, Finance Contrôle Stratégie – Vol. 9, n° 4, déc. 2006
2. Bartov E., Krinsky, I., Lee, J., *Evidence on How Companies Choose Between Dividends and Open-Market Stock Repurchases*. Journal of Applied Corporate Finance, 11, 1998
3. Bartov E., *Open-Market Stock Repurchases as Signals for Earnings and Risk Changes*, Journal of Accounting & Economics, vol. 14, n° 3, 1991
4. Bens D. A., Nagar V., Skinner D. J., Franco Wong M.H., *Employee stock options, EPS dilution, and stock repurchases*, Journal of Accounting and Economics, vol. 36, n° 1-3, 2003
5. Brealey, R., Myers, S., *Principles of Corporate Finance*, seventh ed. McGraw-Hill Irwin, New York, 2003
6. Comment, R., Jarrell, G.A., *The Relative Signalling Power of Dutch-Auction and Fixed-Price Self-Tender Offers and Open-Market Share Repurchases*, Journal of Finance, September 1991
7. Dann, L.Y., *Common Stock Repurchases: An Analysis of Returns to Bondholders and Stockholders*, Journal of Financial Economics, June 1981.
8. Dittmar A. K., *Why do Firms repurchase Stock*, Journal of Business, vol. 73, n° 3, 2000
9. Дугалић, В., *Показатељи цена на тржиштима акција*, Мегатренд ревија, вол. 5, бр. 1, 2008
10. Fabozzi, F., Peterson, P.: *Financial Management and Analysis*, Second Edition, John Wiley & Sons Inc., 2003
11. Fenn, W., Liang, L., *Corporate Payout Policy and Managerial Stock Incentives*, Journal of Financial Economics, 57, 2001
12. Grullon G., Michaely R., *The information content of share repurchase programs*, The Journal of Finance, vol. 59, n° 2, 2004
13. Hegstrom, R.G. (2006): *Voren Bafet za sva vremena. Principi stari ekonomija nova*, Beograd: Plato, Cardea, 2006
14. Henry, D., *Why the flurry of buybacks?* Business Week, 29 November, 2004
15. Hurtt, D., Kreuze, J., Langsam, S., *Stock Buybacks and Their Association with Stock Options Exercised in the IT Industry*, American Journal of Business, vol. 23. No. 1, Spring 2008
16. Jolls, C. *Stock Repurchases and Incentive Compensation*. NBER Working Paper, No. 6467, 1998
17. Kahle, M., *When a Buyback isn't a Buyback: Open Market Repurchases and Employee Options*, Journal of Financial Economics, 2002
18. Lanoue, N., Peltier-Rivest, D., *Manipulation des bénéfices et rachats d'actions*, Revue française de gestion – N° 197/2009

19. Li, K., McNally, W., *Information Signalling or Agency Conflicts: What Explains Canadian Open Market Share Repurchases?*, Working paper, University of British Columbia, 2000
 20. Liano, K., Huang, G., Manakyan, H., *Market Reaction to Open Market Stock Repurchases and Industry Affiliation*, Quarterly Journal of Business & Economics, Vol. 42, Nos. 1 and 2, 2003
 21. Nordström, K., Ridderstråle, J., *Funky Business*, BookHouse Publishing AB, Stockholm, 2002. У преводу Плато, Београд, 2004
 22. Павловић, В., Откуп сопствених акција - циљеви, методи и ефекти, Рачуноводство, бр. 3/4, СРРС, Београд, 2010
 23. Pettit, J., *Is a Share Buyback Right for You?*, Harvard Business Review, Vol 79, No. 40, April 2001
 24. Quiry, P, Le Fur, Y., *Les rachats d'actions*, Les Echos, 28 octobre 2004
 25. Siegel, M., *Accounting shenanigans on the cash flow statement*, The CPA Journal, March, 2006
 26. Silverblatte, H., *Companies Are back in The Share Buyback Mode*, Bloomberg Businessweek, Investing, June 24, 2010
 27. Song, O., *Hidden social costs of open market share repurchases*. Journal of Corporation Law (Spring), 2002
 28. Стевановић, С., Ђоровић, М., Милановић, М. *Светска финансијска криза и њене последице на привреду Србије, Економика пољопривреде*, вол.57 бр. 3, 2010
 29. Годоровић, М., Чему служе откупи (сопствених) акција?, Економика предузећа, бр. 7-8, 2008
 30. Vermaelen, T., *Common Stock Repurchases and Market Signaling: An Empirical Study*, Journal of Financial Economics, June 1981
 31. Vernimenn, P., Quiry P., Le Fur, Y., *Finance d'entreprise*, 7^e édition par Pascal Quiry & Yann Le Fur. Paris: Dalloz, 2010
 32. Weston J.F., Siu J.A., *Changing Motives for Share Repurchases*, Working paper, University of California, 2003
 33. Yglesias, M., *Share Buybacks*, 18.06.2010. www.yglesias.thinkprogress.org
 34. Žižek, S., *To each according to his greed*, Harper's Magazine, 10/2009.
- Интернет странице:
33. www.fasb.org
 34. www.businessweek.com.
 35. www.harpers.org
 36. www.yglesias.thinkprogress.org

Примљено: 30.12.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 336.761:336.012.23

**INTERDEPENDENCE OF STOCK VALUES ON STOCK
EXCHANGE, THE MOTIVES AND THE VOLUME
OF STOCK REPURCHASES**

Vladan Pavlović¹ Ph.D., Saša Muminović² Ph.D.

¹Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade, Serbia

²Julon, d.d., Ljubljana, Slovenia, Member of the Aquafil Group

Abstract

Analysis of the interdependence of stock values on stock exchange and the stock repurchases in the U.S., shows that the most extensive stock repurchases were carried out at the highest prices, when it was likely that the stocks were overestimated, while the stock repurchases were far more cautious in terms of clear undervaluation of stocks, even at high liquidity reserves. It turns out, that companies behave exactly the opposite of other investors: buy stocks when they are most expensive, rather than when they are least expensive. The next conclusion of the analysis is, that in times of devastating crises in the best interest of the company and existing of investors, interested in the company, is to wait until the crisis reaches the bottom and the value of stocks reached its lowest point, because it was shown that the stock repurchases, did not increased stock value, but also was unable to stop or decrease their value.

Key words: share buybacks, share value, financial position, crisis

Author's Address:

Dr Vladan Pavlović
Fakultet za poslovne studije, Beograd
Megatrend Univerzitet
Goce Delčeva 8
11070 Beograd
Republika Srbija
e-mail: vpavlovic@megatrend.edu.rs

ТЕОРИЈСКЕ ОСНОВЕ И ПРАКТИЧНА ИСКУСТВА ПРЕВАЉИВАЊА ПОРЕЗА СА ОСВРТОМ НА ПОЉОПРИВРЕДУ

Г. Милошевић¹, М. Кулић²

Апстракт: Држава, полазећи од општих интереса, утврђује финансијску расподелу терета, али порезом оптерећени појединци, полазећи од својих посебних интереса, не прихватају ову расподелу. Порески обвезник порез мора да плати, али он реагује на начин да терет плаћања пореза преваљује на друга лица. Преваљивање пореза треба схватити као економски процес изазван пореским захватом помоћу којег се директно новчано оптерећење пребацује, путем усклађивања цена, са пореског обвезника на једно или више других лица. Преваљивање пореза постоји увек када је лице – порески обвезник, различито од лица које стварно сноси порески терет. Преваљивање пореза је присутно и код пољопривреде. Ова делатност, због своје специфичности, посебности природних услова и природе делатности, има посебан порески третман, али и своју особеност у сфери преваљивања пореза.

Кључне речи: порез, порески обвезник, плаћање пореза, преваљивање пореза, пољопривреда, индивидуална пољопривреда.

1. Дефинисање преваљивања пореза

Циљ опорезивања није само прикупљање пореских прихода, већ остваривање и нефискалних циљева. Држава настоји да вођењем фискалне политике оствари и низ економских, политичких и социјалних циљева. Међутим, услед „феномена“ преваљивања, нефискални циљеви могу изостати.

Преваљивање пореза је поступак у којем се „путем ценовних ефеката – врши економска (фактичка) расподела пореског терета, која најчешће није

¹ Проф. др Горан Милошевић, Криминалистичко-полицијска академија, Београд.

² Проф. др Мирко Кулић, Мегатренд Универзитет, Београд.

истоветна са његовом законском расподелом“.³ Овај порески феномен могућ је на тржишту, тако што се у цену производа и услуга уграђује плаћена дажбина.

Законита пореска евазија такође утиче на прераспделу пореског терета. Међутим, код законите пореске евазије порез није плаћен. Преваљивање пореза је феномен који настаје након плаћања пореза, што указује да у случају преваљивања пореза није оштећен буџет државе, оштећена су само лица на које је преваљен порез. Код законите пореске евазије – порез, као што је речено, није плаћен, те је тиме оштећена држава, јер она није извршила наплату пореза. Наравно, увек је за обвезника и државу прихватљиво преваљивање пореза. Појединац преваљивањем штити свој доходак и имовину, а држава је убрала (на дозвољен начин) фискална средства.

Преваљивање пореза јавља се из најмање два разлога:

(1) порески обвезник настоји да терет тог нежељеног пореза пренесе на једно или више других лица, тако да његов доходак или имовина остану несмањени;

(2) због интенције законодавца да се преваљивање оствари.

Говорећи о преваљивању пореза, намеће се питање ко стварно носи порески терет. За финансијску теорију је веома битно не само успостављање чврстог пореског система, него и његово правилно функционисање. Правилно функционисање пореског система зависи у великој мери од тога ко сноси порески терет и колики је то терет. Уместо да порески терет понесе један порески обвезник, због преваљивања порез ће платити друго лице, што може условити да се умање ефекти пореске политике.

Јасно је да порез утиче на расподелу националног дохотка, јер смањује доходак привредних јединица за ону суму која је потребна за подмиривање колективних потреба. С друге стране, преваљивање пореза утиче на прераспделу националног дохотка, јер за собом повлачи скок цена, а у којој мери утичу други фактори - то је задатак теорије да испита и утврди.⁴

2. Степен преваљивања пореза

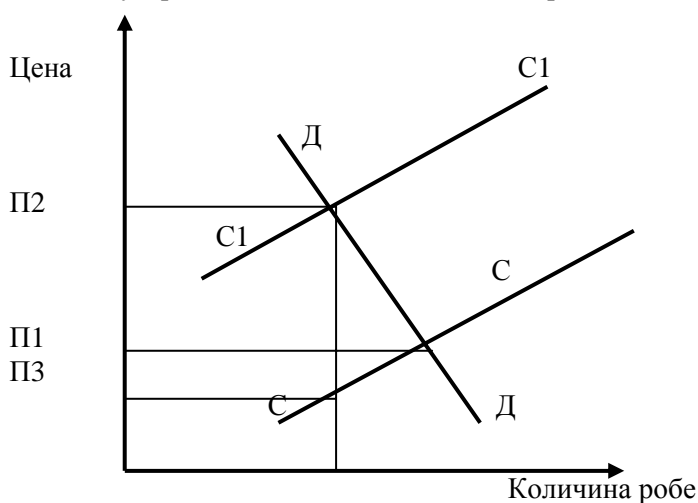
1. Степен преваљивања пореза зависи од еластичности понуде и тражње. Уколико је потражња за неком робом еластичнија (луксузна роба),

³ Д. Поповић, Наука о порезима и пореско право, Београд, 1997. стр. 327.

⁴ Х. Филиповић, Наука о финансијама, Сарајево, 1959, стр. 295.

укључивање пореза доводи до раста цена и до пада тражње за том робом. Код егзистенцијалних роба (прехранбени производи), продавац ће лако превалити порез кроз цену на потрошача. Слично је и са еластичношћу понуде, ако продавац нуди све мање робе, при непромењеној тражњи већа је могућност преваливања пореза.

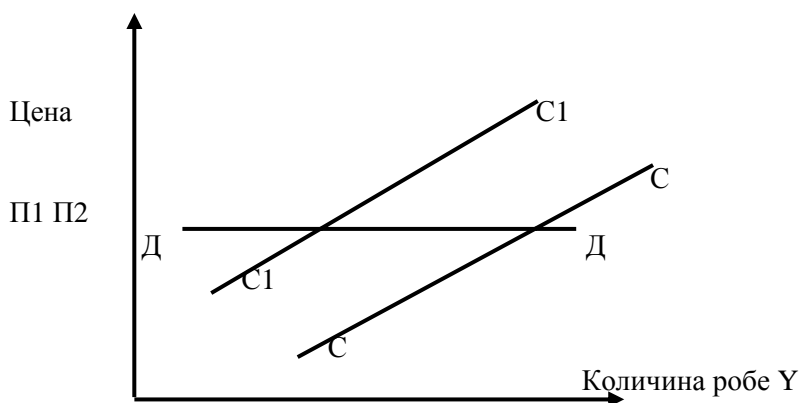
Илустроваћемо наведено следећим приказима (слика 1, 2 и 3)⁵:



Слика 1. Имперфектна еластичност понуде и тражње

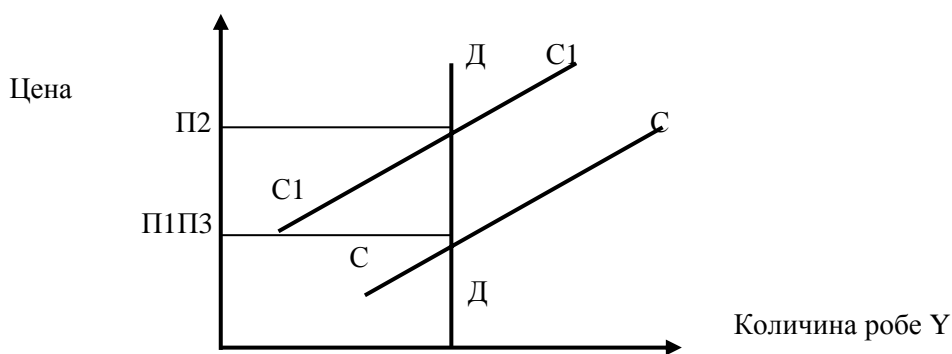
Приказ сугерише да у условима егзистирања одређене еластичности понуде и тражње, пореске обавезе „трпе” и добављач и потрошач. Ако у анализу уведемо појам савршене еластичности, тада би наш приказ изгледао овако:

⁵ Д. Поповић, цит. дело, стр. 342-368.



Слика 2. Савршена еластичност

Ако је тражња савршено еластична, тада добављачи сnose последице пада цена, а тиме и целокупне фискалне обавезе.



Слика 3. Савршена нееластичност

Ако је тражња савршено нееластична, потрошачи ће поднети све пореске обавезе. У пракси, међутим, реално је очекивати да ће потрошачи поднети одређени део фискалног терета, пошто за већину производа у сфери промета није релевантна савршена нееластичност понуде и савршена еластичност тражње.

У периодима економске кризе имамо опадање и стагнацију инвестиционе делатности, односно целокупне националне привреде. Тражња за добрима и услугама опада, а расте понуда. У таквој ситуацији

преваљивање пореза је отежано. Произвођачи добара принуђени су да снесу порез у целини.

2. У финансијској литератури сусрећемо се и са појмом двоструког преваљивања пореза. Овај феномен први је уочио француски теоретичар Б. Ногаро. Он је утврдио да свако повећање пореза на цену производа повећава добитак индустријалаца и трговаца. То је случај када продавац у цену робе прво обрачуна порез, а онда своју маржу. Нпр, претпоставимо да је вредност неке робе 100 динара, а маржа (зарада) 10%. Продајна цена ове робе износиће 110 динара, односно: 100 (вредност робе) + 10 (маржа - зарада) = 110 .

Претпоставимо сада увођење пореза на наведену робу од 20%. Продавац ће у цену унети и плаћени порез и тада ће продајна цена робе износити 132 динара. Продајна цена у овом случају формирана је на следећи начин: 100 (вредност робе) + 20 (порез) = 120 + 12 (маржа 10%) = 132 .

Увођење пореза повећало је зараду продавца од 10 динара на 12 динара. То значи да продавац није ништа изгубио, већ, напротив, добио је више. Преваљивањем порез је најпре преваљен на цену, а затим још једном са цене на зараду обвезника.

3. Тамо где нема производње и размене нема ни преваљивања пореза. С тим у вези, Х. Филиповић изводи следеће закључке: (1) да су посредни порези принципијелно преваљиви; (2) директни порези су теже преваљиви, односно да принципијелно нису преваљиви; (3) да поједини директни порези уопште нису преваљиви; (4) да су порези који терете обртне капитале лакше преваљиви, него порези на основне капитале; (5) да је преваљивање пореза најлакше у цени за живот најпотребнијих артикала, док је теже у цени робе која није за живот неопходна; (6) да преваљивање у крајњој линији зависи од еластичитета понуде и потражње и од куповне моћи становништва.

3. Врсте преваљивања пореза

Приликом увођења појединих пореских облика за теорију, а и за практичну финансијску и пореску политику, веома је важно да се утврди на које ће субјекте пасти порески терет. Намера законодавца може бити да порески терет превали на неку другу особу или да порески терет не буде преваљен. Зависно од намере законодавца, преваљивање може бити намеравано и ненамеравано. Ако за посматрање узмемо правац преваљивања, преваљивање може бити унапред и уназад. Преваљивање можемо посматрати и са становишта колико је пута порески терет преваљен, и тада говоримо о једноструком, двоструком и вишеструком преваљивању.

3.1 Намерно и ненамерно преваљивање пореза. Законодавац уводи неке пореске облике са намером да порески терет не сноси порески обвезник, већ порески дестинатар. Дакле, реч је о намери законодавца да порески терет превали на неко друго лице, а не на пореског обвезника. Тако нпр. код потрошних пореза и царине, који се плаћају посредно и врло лако су преваљиви, порески обвезник је произвођач или продавац опорезивих производа, док порески терет треба да носе коначни потрошачи тих производа. Иако је намера државе да превали порез, она свесно одређује пореског обвезника (а то је произвођач или продавац потрошне робе) само из једног разлога, а то је наплата пореза директно на извору. Држава убира порез од произвођача или продавца, јер јој је то далеко бржи начин остваривања прихода, него наплата прихода од сваког појединачног потрошача.

Иако држава нема намеру да порез заиста поднесе произвођач или продавац, она на овај начин директним опорезивањем, из разлога једноставности и рационалности, од њих врши наплату пореза. Међутим, на крају порез плаћају потрошачи, јер је порез садржан у повећаној цени робе. Намера законодавца већ приликом увођења пореза је да порески терет носе потрошачи, и отуда овако преваљивање пореза називамо намерно преваљивање.

Намера законодавца је јасна, порез треба превалити на пореске дестинатаре који ће сносити порески терет и платити пореску обавезу. У пракси, намера законодавца не мора увек бити и остварена. Може се догодити да из одређених разлога не дође до преваљивања пореза и да тиме не буде остварена намера законодавца - циљ опорезивања. На пример, ако због услова на тржишту произвођач не може да прода свој производ по тржишној цени, како би опстао на тржишту, принуђен је да преузме на себе у целини порески терет, а то ће значити да није дошло до преваљивања пореза, што је и била намера законодавца.

При увођењу пореза, законодавац је принципијелно имао намеру да порез дефинитивно сноси крајњи потрошач, али услови тржишта условили су да цео терет, или бар један његов део, плати порески обвезник (произвођач). Ако порески терет сноси лице које по итенијама законодавца није било предвиђено, реч је о ненамераваном преваљивању.⁶ Циљ опорезивања код ненамераваног преваљивања није остварен, што може изазвати последице како за друштвену заједницу у целини, тако и за појединце.

3.2 Преваљивање унапред, преваљивање уназад и бочно преваљивање. Правци дуж којих се преваљивање одвија могу бити

⁶ Б. Јелчић, Наука о финансијама и финансијско право, Загреб, 1983, стр. 193.

различити. Преваљивање пореза унапред постоји када порески обвезник успе да у повећаној цени свог производа и услуге превали порески терет на купце производа и услуга. У цену производа и услуге урачунава се порез, па се куповином плаћа и порез који је саставни део цене производа и услуге. На пример, ако је цена производа А – 100 новчаних јединица и ако се на исти производ уведе порез од 10%, цена производа А износиће 110 новчаних јединица. Дакле, у цену производа А (под условом да се ради о производу који се лако може продати на тржишту) садржан је и износ пореза од 10 новчаних јединица.

Преваљивање пореза могуће је и уназад. Уколико порески обвезник успе да за износ пореза умањи набавну цену производних фактора, он је порез превалио уназад. Наиме, ако произвођач успе да порески терет превали на добављача сировина, енергената, власника пословног простора и слично, односно, ако произвођач плати сировину јефтиније него што би то иначе било уобичајено. Тиме је терет пореза превален на претходника у производно-прометном ланцу.⁷

Може да се догоди да истовремено порез буде превален и унапред и уназад. Један део пореског терета превали се на купца производа и услуга, а други на добављача сировинске основе који је произвођачу продао сировине по нешто нижој цени.

Уз преваљивање пореза унапред и уназад, у пракси се сусрећемо и са тзв. бочним преваљивањем. До бочног преваљивања ће доћи ако се повећа цена неког неопорезованог производа, а не оног који је подвргнут порезу.⁸ На пример, тржишни услови не допуштају произвођачу производа А да за износ пореза на промет подигне продајну цену свог производа, или да смањи набавну цену сировине које улазе у производњу овог производа. Произвођач може да повећа цену неког другог производа, рецимо производа Б (који такође производи), који није опорезован порезом на промет, и да се тако компензира на име пореза који плаћа за производ А. Циљеви опорезивања не могу бити остварени код бочног опорезивања. Напомињемо да порески терет може бити превален у целости или делимично.

3.3 Једноструко, двоструко и вишеструко преваљивање. Зависно од тога колико је пута порески терет превален, разликујемо једноструко, двоструко и вишеструко преваљивање. Једноструко преваљивање пореза је оно код којег порески обвезник превали порез на друго лице које је коначни порески платац. Двоструко преваљивање пореза јавља се онда када лице на које је порески обвезник превалио порез успе да тај порески терет превали на

⁷ Д. Поповић, цит. дело, стр. 328.

⁸ Д. Поповић, цит. дело, стр. 328.

неког другог. На пример, ако пољопривредни произвођач успе да порез на приход од пољопривреде превали на купца – трговца, а овај (трговац) тај порез превали на потрошаче пољопривредних производа – реч је о двоструком преваљивању.

Вишеструко преваљивање пореза јавља се онда када постоји велики број лица на које се порез преваљује. У производно-прометном ланцу, на производе на које се плаћа порез на додату вредност, број учесника на које се порез преваљује до коначног пореског плаца је велики. У ланцу вишеструког преваљивања то може бити произвођач који је порез превалио на трговца на велико, а овај на трговца на мало, који кроз малопродајну цену преваљује на крају ланца порез на крајњег потрошача опорезованог производа.

4. Фазе преваљивања пореза

Процес преваљивања пореза одвија се у неколико стадијума. То су: (1) перкусија, (2) реперкусија и (3) инцидента.

4.1 Перкусија. Перкусија (енг. *impact*) је прва фаза у преваљивању пореза. Преваљивања пореза нема ако нема пореске обавезе и одређеног пореског обвезника – физичког или правног лица које је законски дужно да плати порез. Прва фаза у преваљивању пореза је увођење обавезе плаћања пореза и утврђивање лица које је дужно да порез плати. Дакле, у првој фази преваљивања – перкусији учествује само једно лице, оно које је законом одређено да плати порез. То је лице које је *de jure* дужно да плати порез.⁹

У фази перкусије, утврђена је пореска обавеза и порески обвезник, али још није познато ко ће заиста сносити порески терет. Да ли ће порески терет сносити обвезник кога је закон одредио, или ће то бити неко друго лице, у првој фази преваљивања са сигурношћу се не може знати. Порески обвезник је дужан да плати порески дуг, и он ће сносити цео порески терет, само ако не успе да га у целости или делимично пренесе – превали путем ценовног механизма на друго лице. Закон о акцизама утврђује обавезу произвођачу алкохолних пића да обрачуна и плати акцизу на своје производе. Обавеза обрачуна и плаћања акцизе представља прву фазу преваљивања – перкусију. Законодавац је утврдио обавезу плаћања акцизе на алкохолна пића и утврдио је пореског обвезника, а то је произвођач ових пића. Произвођач је у обавези да утврди и плати акцизу. Да ли ће произвођач, као порески обвезник, успети да акцизу превали на купца у фази перкусије, не може се поуздано знати.

⁹ Д. Поповић, цит. дело, стр. 328.

4.2 Реперкусија. Друга фаза преваљивања назива се реперкусија или преваљивање у ужем смислу. У оквиру ове фазе, порески обвезник успева да порески терет превали на друге. Наиме, порески обвезник у повећаној цени својих производа или услуга, односно у снижењу цена сировинске базе, може порески терет превалити на другу особу. Произвођач алкохолних пића може превалити терет акцизе повећањем цене алкохолних пића или смањивањем цена добављача. Очигледно је да у овој фази преваљивања постоји велики број учесника који настоје да порески терет превале на другог, било унапред, уназад или бочно.

Успех у преваљивању условљен је, пре свега, еластичношћу тражње и понуде добара која су предмет опорезивања. Еластичност тражње показује за колико се процената мења тражња за добром, када му се цена промени за 1%. Коефицијент ценовне еластичности тражње израчунава се на следећи начин:

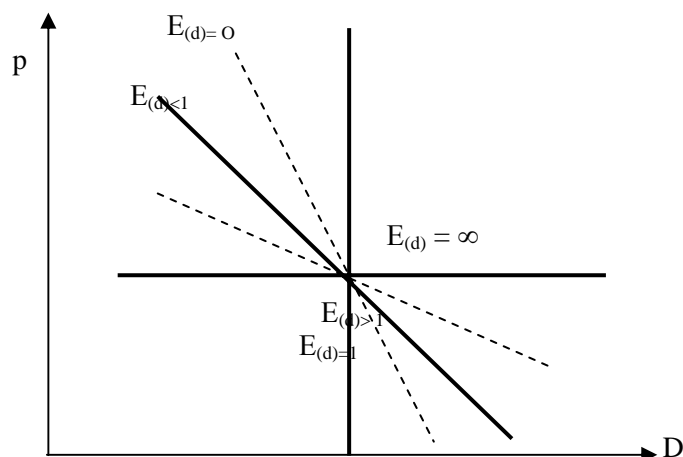
$$E_{(d)} = \frac{\frac{\Delta D}{D}}{\frac{\Delta p}{p}} = \frac{p \Delta D}{D \Delta p}$$

D – тражња, ΔD – промена тражње, p – цена, Δp – промена цене.

$E_{(d)}$ – може бити једнака јединици, већа од јединице и мања од јединице. Већи коефицијент од јединице означава еластичну тражњу, а мањи од јединице нееластичну тражњу. Разликује се пет облика ценовне еластичности тражње:¹⁰ *Јединична еластичност тражње* показује да ако се цена промени за 1% и тражња ће се променити за толико. То значи да, ако цена расте за 1%, тражња ће се смањити такође за 1% и обрнуто. *Сразмерно еластична тражња* показује да промена цене од 1%, условљава да се тражња више мења, па се таква тражња означава као еластична. *Сразмерно нееластична тражња* показује веће процентуалне промене у цени од промена у тражњи. *Савршено еластична тражња* показује да ће свако повећање цене, па и оно незнатно, изазвати пад тражње на нулу. Уколико, пак, дође до смањења цене, па и незнатно, тражња ће се безгранично повећати. *Савршено нееластична тражња* је она тражња која се уопште не мења, без обзира како и колико се мења цена.

Ако се сви облици ценовне еластичности тражње представе графички заједно у координационом систему, добија се „ружа“ ценовне еластичности тражње (слика 4).

¹⁰ Р. Маринковић, *Формирање цена у тржишној економији*, Крагујевац, 1998. стр. 110.



Слика 4: „Ружа“ ценовне еластичности тражње¹¹

Еластичност понуде показује за колико се процената мења понуда добра, када му се цена промени за 1%. Формула еластичности понуде гласи:

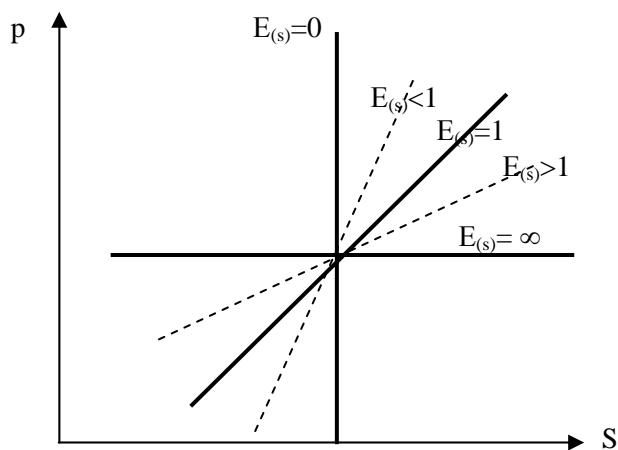
$$E(s) = \frac{\frac{\Delta S}{S}}{\frac{\Delta p}{p}}$$

S – понуда, ΔS – промена понуде, p – цена, Δp – промена цене.

$E(s)$ – може бити једнака јединици, већа и мања од јединице. Ако је коефицијент еластичности понуде већи од јединице, понуда је еластична, јер су процентуално веће промене у понуди, у односу на промене у цени. Када је коефицијент еластичности понуде мањи од јединице, промене у цени су пропорционално веће од промена у понуди, па је понуда нееластична. Геометријски еластична понуда препознаје се по томе што је њена крива ближа апсциси, односно савршено еластичној понуди, док се нееластична понуда приказује кривом која је ближа ординати, односно потпуно нееластичној понуди.¹² Све могуће облике ценовне еластичности понуде можемо представити заједно у координационом систему (слика 5).

¹¹ М. Милановић, Основи економије, Београд, 2007, стр. 96.

¹² Р. Маринковић, цит. дело, стр. 95.

Слика 5. „Ружа“ еластичности понуде¹³

4.3 Инциденца. Инциденца је она фаза у преваљивању пореза када више не постоји могућност да се порески терет преваљива на неко друго лице, било на купце опорезованих производа или услуга, било на добављаче сировинске основе. У овој фази преваљивања јавља се коначни порески платац. Другим речима, лицу погођеном инциденцом умањује се расположиви реални доходак.¹⁴ У фази инциденце учествује само једно лице, а то је коначни порески платац.

Пореска инциденца може бити директна, ако је лице на коме је пореска инциденца сам порески обвезник, који није успео да порез преваљива. Инциденца може бити и индиректна, када је порески терет путем ценовних ефеката преваљива са пореског обвезника на неко друго лице.

Инциденца може бити формална и ефективна. Код формалне инциденце разликујемо законску и намеравану инциденцу. Законска инциденца представља расподелу пореског терета по одредбама пореског закона. Намеравана инциденца представља расподелу пореског терета према намерама законодавца. Ефективна инциденца представља стварну промену у расподели реалног дохотка, која настаје када се наметне нови порез, промени постојећи или изврши замена једног пореза другим.¹⁵ Лице погођено ефективном инциденцом назива се носиоцем пореског терета.

¹³ М. Милановић, цит. дело, стр. 84.

¹⁴ Д. Поповић, цит. дело, стр. 329.

¹⁵ Д. Поповић, цит. дело, стр. 331.

Пореска инцидентца има своју временску димензију. У кратком року многе појаве и догађаји изгледају непроменљиви, међутим, ако их посматрамо на дуги рок, могу се значајно изменити. Са становишта времена, треба разликовати тренутни, кратки и дуги рок. Тренутни рок представља временски период у којем произвођач није способан и није спреман да реагује на увођење пореза. Понуда произвођача је нееластична. Увођење пореза условиће раст цена и промену у тражњи производа. Промена тражње (пад тражње изазван растом цена), доводи неминовно до пада понуде произвођача. Са становишта тренутног рока, произвођач у том тренутку не може мењати своју понуду, а цена по којој ће продавати свој производ зависи једино од тражње за истим.

Под кратким роком подразумева се време у којем произвођачи (продавци) могу ускладити своје понашање са новонасталим условима. Произвођач у кратком року може прилагодити своју понуду захтевима и условима тренутка. Понуда је релативно еластична. Под дугим роком подразумева се време у којем субјекти могу мењати у потпуности своје услове понуде, па и у потпуности изменити своје производне (продајне) капацитете.

Разликовање између тренутног, кратког и дугог рока од великог је значаја за разумевање природе пореске инцидентце. Носиоци пореске политике често доносе погрешне одлуке руководећи се резултатима краткорочног дејства пореских мера. Неопходно је зато да финансијска теорија обезбеди носиоцима пореске политике одговарајућа сазнања и о природи дугорочне пореске инцидентце.

Привреда представља систем чији су делови међусобно повезани и узајамно зависни. Промена у оквирима једног дела привреде изазива исте или сличне промене у неком другом делу привреде. Раст цена средстава за производњу изазива раст цена производа и ланчано општи раст цена. Порези могу имати позитивне, али и негативне економске последице. Последица инцидентце је пад куповне моћи појединаца, односно предузећа, која коначно сноси порески терет. После инцидентце, код појединих пореских обвезника јавља се низ могућих радњи којима ће водити борбу за повраћај своје економске позиције пре опорезивања. На тај начин, инцидентца доводи до серије ланчаних реакција у привреди, које се у теорији јавних финансија једним именом називају дифузија пореза.

5. Преваљивање пореза у области пољопривреде

1. Преваљивање пореза је значајно са аспекта пољопривреде, како са становишта пољопривредних предузећа, тако и са становишта индивидуалне

пољопривреде. Пољопривредна предузећа имају потпуно исти порески третман као и сва друга предузећа.¹⁶ Индивидуална пољопривреда у сфери опорезивања, због своје специфичности, посебности природних услова и природе делатности, има посебан третман.

Процес пољопривредне делатности је изузетно сложен и захтеван. Ову делатност обавља велики број субјеката, неједнаке економске моћи, али и неједнаких услова производње. Циљ свих субјеката јесте да остваре производњу, реализују вишак производа и остваре профит. Са аспекта опорезивања, циљ субјеката у области пољопривреде јесте да износ пореског терета превале на потрошаче, повећањем цене пољопривредног производа или смањивањем цена добављача. Као и код других делатности, преваљивање пореза код промета пољопривредних добара одвија се уз учешће великог броја учесника који настоје да порески терет превале на другог, било унапред, уназад или бочно. Успех у преваљивању код пољопривреде условљен је, пре свега, еластичношћу тражње и понуде добара која су предмет опорезивања. Економска наука, али и пракса, показују да је у сфери промета:

- тражња многих (не свих) пољопривредних производа прилично нееластична,
- понуда пољопривредних добара еластична,
- поједина пољопривредна добра одликује светско тржиште,
- организованост индивидуалне пољопривреде ниска и
- земљишна рента утиче на структуру цене пољопривредног добра.

Са аспекта преваљивања пореза у пољопривреди, неопходно је направити разлику између пољопривредних предузећа и индивидуалне пољопривреде. Пољопривредна предузећа имају, као што смо навели, исти третман као и сва друга правна лица. Индивидуална пољопривреда одликује се уситњеним поседом и производњом за себе. Пољопривредник производи за себе, а продаје само онолико колико је неопходно да плати порез и друге дажбине, односно да обезбеди друга неопходна добра за домаћинство. Понуда индивидуалне пољопривреде је скромна. Пољопривредник, и када би желео да превали порез, могао би да превали само мали део – онај део који одговара делу његове производње који одваја за продају на пијаци.

Преваљивање пореза код пољопривредника је отежано и чињеницом њихове слабе организованости. Неадекватна организованост индивидуалне пољопривреде има за последицу да пољопривредник и у повољним условима

¹⁶ Б. Раичевић, Порез на додатну вредност у Србији – са аспекта пољопривреде, Економика пољопривреде, број 2/2005, стр. 221.

није у стању да за себе осигура већу добит, кроз систем повољних цена пољопривредних добара. Неорганизованост пољопривредника нарочито је изражена у периодима жетве, када се на тржишту формира ниска цена житарица. Ова ниска цена резултат је реалности пољопривредне производње у периоду пласмана, када пољопривредници настоје да продајом добара обезбеде новац за измирење доспелих пословних и пореских обавеза.

Пољопривредник, суочен са недостатком новчаних средстава, понекад посеже и за средствима на тржишту зајмовног капитала. Обезбеђење средства на овај начин има двоструку негативну последицу за пољопривредника. Прво, принуђен је да реализује промет својих производа по неповољним ценама, и друго, има додатни трошак, због тога што је на њега преваљен пореза од зајмовног капитала. Дакле, пољопривредници због лоше организације, не само да нису у могућности да превале порез на своје потрошаче, већ „трпе“ ефекат преваљивања пореза.

Цена појединих пољопривредних производа (кукуруз, пшеница и слично) је светска, односно она је резултат формираних цена у конкурентским земљама (извозницима) или земљама у окружењу. Да би се преваљивање остварило, неопходан је раст цена пољопривредних добара. Међутим, раст цена ове категорије пољопривредних добара је отежан или неостварив. Он је могућ једино ако би одређена мационална привреда била доминантна на светском тржишту пољопривредног добра, па би то имало за резултат утицај на ниво формирања цена. У супротном, пољопривредници су носиоци пореског терета, па је преваљивање немогуће.

Поставља се и питање ко је носилац пореског терета када земљу не обрађује њен власник, већ закупац. У довољно кратком временском периоду (једна година) носилац пореског терета је увек власник. Међутим, у дугом року ово питање је условљено еластичношћу тражње и понуде за земљиштем. Ако је еластичност тражње за земљиштем већа, носилац пореског терета је власник, и обрнуто, ако је тражња нееластична, носилац пореског терета је закупац. Ако је еластичност понуде већа, носилац пореског терета је закупац, односно ако је еластичност понуде земљишта ниска, носилац пореског терета је власник земљишта.

2. Увођењем пореза на додату вредност у оквиру пореског система Србије дат је посебан третман пољопривредној делатности. Реч је о стопама пореза, али и о посебном третману индивидуалних пољопривредних субјеката. На све пољопривредне производе се обрачунава и плаћа порез на додату вредност по општој, односно по посебној стопи.

Индивидуална пољопривреда (ако субјекат није у систему пореза на додату вредност) је регулисана „посебним режимом“. Наш законодавац је

предвидео да пољопривредници имају право на надокнаду по основу пореза на додатну вредност у износу од 5%, ако изврше промет пољопривредних добара и услуга обвезницима.¹⁷ На овај начин, држава је пореском мером омогућила организовање пољопривредника, али и потпуно увођење ове делатности у легалне токове. Обвезник има право и могућност да овако прибављена пољопривредна добра даље прометује и да одбије износ плаћене надокнаде као претходни порез. Терет пореске обавезе неће сносити обвезник, већ купац, јер ће обвезник моћи да део или цео порез на додатну вредност превали на купца.

Један број пољопривредника своја пољопривредна добра не прометује обвезницима, већ своје производе продаје преко зелених пијаца или других тржница. Ови пољопривредници немају право на пореску надокнаду и може се очекивати да ће они настојати да део пореског терета (па и надокнаду) остваре преваљивањем пореског терета на купце. Успех ових пољопривредника у преваљивању зависи од њихове економске снаге, али и од цене пољопривредног производа коју ће диктирати обвезници као економски снажнији и конкурентнији субјекти на тржишту пољопривреде.

Уместо закључка

Порез утиче на расподелу националног дохотка, јер смањује доходак привредних јединица за износ дажбина, односно, за ону суму која је потребна за подмиривање колективних потреба. Међутим, услед преваљивања пореза, нефискални државни циљеви могу изостати. Систем прерасподеле дохотка који држава жели да креира, може бити једним делом промењен – нарушен, захваљујући новом систему прерасподеле националног дохотка, који је креиран „феноменом“ преваљивања пореза.

Преваљивање пореза је веома сложен феномен и може се посматрати с разних аспеката. Оно се може јавити не само због настојања пореског обвезника да нежељене ефекте плаћања пореза отклони од себе тако што ће их превалити на другога, већ и стога што је намера законодавца да се преваљивање оствари.

Проблем преваљивања пореза изражен је и код пољопривреде. Код ове делатности, због неадекватне организованости, могућност преваљивања пореза је веома мала код индивидуалне пољопривреде. Ово стање би могло да се промени, ако би се поправила организованост пољопривредника, и то организованост на широј основи. Уколико је пољопривредна делатност организованија, уколико она обједињује већи број пољопривредника, она ће

¹⁷ Видети Члан 34 Закона о порезу на додатну вредност

бити јача и биће у стању да великим делом, ако не и сасвим, оствари преваљивање пореза на купце. Систем пореза на додату вредност Србије, поред неспорно фискалног ефекта, има и нефискални ефекат, изражен кроз намеру законодавца да индивидуалну пољопривреду организује, кроз механизам да се промет пољопривредних производа одвија између пољопривредника и обвезника. Ово даје један нов облик и могућност преваљивања пореза код пољопривреде.

Литература

1. Јелчић Б., Наука о финансијама и финансијско право, Загреб, 1983.
2. Кулић М., Пореска утаја и кријумчарење, Београд, 1999.
3. Ловчевић Ј., Институције јавних финансија, Београд, 1975.
4. Маринковић Р., Формирање цена у тржишној економији, Крагујевац, 1998.
5. Милошевић Г., Порез и избегавање пореза, Београд, 2005.
6. Милошевић Г., Јавне и монетарне финансије, Београд, 2010.
7. Милановић М., Основи економије, Београд, 2007.
8. Перић А., Финансијска теорија и политика, Београд, 1971.
9. Петровић М., Финансије и финансијско право, Осиек, 1982.
10. Поповић Д., Наука о порезима и пореско право, Београд, 1997.
11. Раичевић Б., Порез на додату вредност у Србији – са аспекта пољопривреде, Економика пољопривреде, Бр.2/2005. Београд 2005
12. Филиповић Х., Наука о финансијама, Сарајево 1959.
13. Зако о порезу на додату вредност, „Службени гласник Републике Србије“ број 84/04, 86/04, 61/05 и 61/07).

Примљено: 22.12.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 336.564.3:631

THEORETICAL BASIS AND PRACTICAL EXPERIENCES OF TAX SHIFTING WITH REFERENCE TO AGRICULTURE

Goran Milošević¹ Ph.D., Mirko Kulić² Ph.D.

¹Academy of Criminalistic and Police Studies, Belgrade, Serbia

²Megatrend University, Belgrade, Serbia

Abstract

Country, starting from the general interests, establishes the financial distribution of burden, but individuals burdened by taxes, having their own personal interests, do not accept this distribution. Taxpayer must pay the taxes, but he reacts in that way that he transfers the tax burden to other persons. Tax shifting should be understood as economic process caused by a tax procedure by which the direct financial burden is being transferred, through price adjustment, from a taxpayer to one or several other persons. Tax shifting exists when a person – taxpayer is different from a person that actually bears the tax burden. Tax shifting also appears in agriculture. This line of activity, due to its specificity, specificity of natural conditions and the very nature of activity, undergoes a special tax treatment, but is also specific in the sphere of tax shifting.

Key words: tax, taxpayer, payment of taxes, tax shifting, agriculture, individual agriculture.

Author's Address:

Dr Goran Milošević
Криминалистичко-полицијска академија,
11000 Београд
E-mail: goran.milosevic@kpa.edu.rs

ПРОБЛЕМИ ФИСКАЛНИХ НЕРАВНОТЕЖА И МОГУЋИ РИЗИЦИ КОЈИ ПРОИЗИЛАЗЕ У ПОСТКРИЗНОМ ПЕРИОДУ

Д. Ђурић¹, Д. Живков¹, Сузана Колар²

Апстракт: Појава глобалне економске кризе у 2008. је учинила да финансијска тржишта доживе колапс. Основна последица светске рецесије је био нагли пад агрегатне тражње и пораст незапослености. Држава се јавила у тим условима као једини субјекат који може ексцесивном потрошњом вратити економију на предкризни ниво. Сведоцимо смо да су мере интервенционизма дале резултата, међутим нову опасност сада представљају фискални ризици у виду високих буџетских дефицита и огромних јавних дугова. Основна метода примењена у овом раду је аналитичко-емпиријска, помоћу које је направљен покушај сагледавања и разумевања посматраног проблема.

Кључне речи: глобална рецесија, дефицит и јавни дуг, фискални ризик

1. Увод

Светска економска криза, која је по многима највећа криза још од Велике депресије, полако јењава у највећем броју земаља. Поредџи ову кризу са кризом 30-их, неки економисти истичу да је иницијални удар био јачи у 2008., док су са друге стране укупне последице по економски систем биле значајно слабије и краће су трајале. Овакво поређење није беспредметно, штавише врло је неопходно јер се у њему проналази суштина макроекономског приступа решавању проблема. Пре 80 година на снази је било схватање класичних економиста да је економски систем самодовољан и да било какво мешање државе може да изазове једино погоршање проблема. То је основни разлог зашто је криза из тог периода била тако дубока и зашто

¹ Др Дејан Ђурић, професор, Дејан Живков, асистент, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, e-mail: ddjuric971@gmail.com

² Сузана Колар, Докторант, Економски факултет, Суботица

је трајала, по некима, све до Другог светског рата. Грешке из тог периода нису поновљене и захваљујући фискалном и монетарном интервенционизму криза из 2008. године је била релативно блага узимајући у обзир каква је могла бити да није било интервентних мера економске политике.

У међународној заједници се врло брзо дошло до консензуса какве мере треба предузети како би се ствари донекле поправиле. Решење је првенствено тражено у могућности фискалне политике да подигне агрегатну тражњу својим експанзивним деловањем на страни расхода, а са друге стране да олакша привреди преко смањења пореза. Из тог разлога у првом делу овог рада се даје објашњење начина на који се постиже привредни опоравак преко основног антирецесионог инструмента – фискаса, уз давање конкретних примера како су су то неке земље и заиста спровеле. Након тога пажња је усмерена на последице примене једне такве политике и могуће ризике који из тога проистичу, што представља кључан део овог рада. Суштина посматраног проблема је да експанзивне мере које су биле од помоћи у периоду кризе сада, путем инерције, теже да се одрже и у долазећим годинама. Основна опасност лежи у томе да немогућност њиховог зауздавања може представљати озбиљну кочницу будућем економском расту и развоју посматрано на глобалном нивоу.

2. Узроци фискалне неравнотеже

Фискална политика генерално може на два начина да утиче на агрегатну тражњу: преко јавних прихода (пореза) и преко јавних расхода (текући јавни расходи, трансферни јавни расходи и капитални јавни расходи). Ефекти оваквих мера могу бити директни када држава непосредно утиче на агрегатну тражњу или индиректни када се даје простора привредним субјектима преко разних фискалних уступака да имају више простора за своју потрошњу.

Директни ефекти: Овај начин стимулације се постижу једино преко јавних расхода и то капиталних јавних расхода. Јавна потрошња усмерена у конкретан инвестициони пројекат има највећи мултипликаторски ефекат на привреду, зато што се укупан намењени износ и заиста утроши при томе директно увећавајући агрегатну тражњу 1 : 1. У зависности од расположивог новца држава може да троши новац на неколико великих инфраструктурних пројеката или на ситне поправке и појачано одржавање на целој територији уколико јој недостају средства за велике пројекте. Предност великих инвестиционих пројеката је у томе што се ствара већи ефекат тражње у кратком року, а изграђени објекти свакако остају за будућност и доприносе развоју земље. Овакве мере спадају у групу тзв. дискреционих мера јер се

јављају само када се потреба укаже, извршавају се вољом државе и укидају се када потреба за њима престане.

Индиректни ефекти: Индиректне мере могу постићи свој циљ и путем јавних прихода и путем јавних расхода. Овим мерама се оставља више финансијског простора за потрошаче и предузећа који тада треба да одлуче како ће, и што је још важније, да ли ће потрошили екстра приход. Кад су у питању одлуке које се односе на смањено опорезивање ту постоје различити предлози за њихово спровођење. Држава може одлучити да смањи или директне или индиректне порезе или истовремено обе категорије пореза. У рецесионим приликама ако се посегне за оваквим мерама онда се најчешће смањују директни порези (порез на доходак и порез на добит) како би се директно утицало на повећање потрошне моћи становништва и привреде. Овде, наравно, постоји неизвесност да ли ће се вишак прихода заиста прелити у потрошњу или ће отићи на штедњу. Статистички гледано један део додатних прихода се сигурно прелива у штедњу, чиме се мултипликаторски ефекти оваквих мера аутоматски умањују.

Са друге стране, смањењем индиректних пореза (ПДВ-а, пореза на промет и акциза) би требало да се утиче на смањење цена готових производа, што би последично требало да подстакне потрошаче. Међутим, смањење оваквих пореза не мора да изазове нужно пад цена, јер овај додатни приход предузећа једноставно могу да задрже за себе одржавајући цене непромењеним. Поред тога, перцепција потрошача о смањењу цена се јавља тек после одређеног времена. Психолошки гледано, становништво ће пре трошити кад држава смањи директан порез на доходак, него кад смањи ПДВ, иако је куповна моћ порасла у оба случаја. Због тога смањење индиректних пореза само у малом броју земаља налази простора у антирецесионим фискалним програмима.

Смањење јавних прихода може бити резултат одлуке законодавног органа (дискреционе мере) или тзв. аутоматских стабилизатора.³ Аутоматски стабилизатори су мере које су већ имплементирани у закон и које се прилагођавају датим околностима без дискреционих одлука државе.⁴ Аутоматски стабилизатори имају својих предности у смислу да не захтевају сложену административну процедуру код доношења или мењања неких

³ IMF, Thomas Baunsgatd, Steven A Sumansky, Automatic Fiscal Stabilizers, 28.9.2009. p.5.

⁴ Аутоматски стабилизатори на страни прихода у фазама рецесије смањују пореске стопе јер се привредни трансактори померају у ниже пореске јединице због смањених прихода, а у фазама експанзије долази до пораста пореског оптерећења јер се примања опорезују вишим стопама које се везују за више пореске јединице због раста дохотка.

законодавних одредби зато што су већ уграђени у закон. Међутим, често време које је потребно да аутоматски стабилизатори почну да делују сувише дуго. У том смислу су дискреционе мере боље јер имају директнији ефекат који се постиже у краћем времену.⁵

Многе државе, поготово развијене земље, су примениле управо овакве фискалне антирецесионе мере које су наведене у претходном тексту. У наредној табели се даје преглед фискалних стимуланса које су уведени у неким развијеним земљама као одговор на пад тражње.

Табела 1. Стимулативне мере развијених земаља Г-20⁶
Table 1 Incentive measures of developed countries G-20

| Мере фискалне политике које су развијене земље употребиле у циљу стимулисања агрегатне тражње | Велика Британија | Канада | Француска | САД | Италија | Јапан | Шпанија | Немачка | Аустралија |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------|-----------|-----|---------|-------|---------|---------|------------|
| Јавни расходи | | | | | | | | | |
| Издаци за инфраструктуру | Т | Т | Т | Т | | Т | Т | Т | Т |
| Помоћ малим и средњим предузећ. | | | | | | Т | | Т | |
| Помоћ угроженим групама | Т | Т | Т | Т | Т | Т | Т | Т | Т |
| Помоћ стратешким гранама | | Т | | | | | Т | Т | |
| Повећање плата у јавном сектору | | | | | | | | | |
| Друге мере | Т | Т | Т | Т | | Т | Т | Т | |
| Јавни приходи | | | | | | | | | |
| Порез на доходак грађана | Р | Р | Т | Р | | Р | Р | Р | |
| Порез на добит предузећа | Т | Р | Р | Р | | Р | | Р | |
| Индијектни порези | Т | | | | | | Р | Р | |

Т-temporary measures (привремене мере)

Р-permanent measures (трајне мере)

⁵ Др Бојан Димитријевић, Др Никола Фабрис, опт. цит. *Економска политика*, ЦИД, Економски факултет Београд, Београд, 2007. стр.230.

⁶ IMF, Outlook and Medium-Term Policies After the 2008. Crisis, 6.3.2009, p.16

3. Фискални ризици и проблеми који произилазе из буџетске неравнотеже

Увођење интензивних антирецесионих мера је имало позитивног ефекта на опоравак привредних система, међутим оно што се неизоставно јавља у таквим ситуацијама је продубљени примарни дефицит буџета. У теорији јавних финансија укупан примарни дефицит се састоји из две компоненте: структурног и цикличног дефицита. Структурни дефицит је онај ниво буџетског дефицита који се јавља на нивоу пуне запослености или на нивоу потенцијалног производа. Са друге стране циклични дефицит се јавља због ефеката цикличног кретања економије, односно утицаја привредног циклуса на јавне приходе и расходе. Циклични и структурни дефицит чине укупан примарни дефицит, односно разлика између примарног дефицита и структурног дефицита даје циклични дефицит. У следећој табели је дат приказ просечне величине цикличног и структурног дефицита по годинама у развијеним земљама и у земљама у развоју. Такође је дата пројекција очекиваног дефицита у 2011. години.

Табела 2. Структурни и циклични дефицит⁷
Table 2. Structural and cyclical deficit

| Развијене земље | 2007. | 2009. | 2010. | 2011. |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Примарни биланс (а+б) | -1.1 | -8.8 | -8.4 | -6.7 |
| а) Циклични биланс | 0.1 | -4.3 | -4.8 | -3.5 |
| б) Структурни биланс | -1.2 | -4.5 | -3.6 | -3.1 |
| Земље у развоју | 2007. | 2009. | 2010. | 2011. |
| Примарни биланс (а+б) | 0.0 | -4.9 | -3.9 | -3.0 |
| а) Циклични биланс | 1.7 | -2.0 | -1.5 | -0.9 |
| б) Структурни биланс | -1.7 | -2.9 | -2.4 | -2.1 |

Практично посматрано, разлика између структурног и цикличног дефицита је идентична разлици између дискреционих и аутоматских стабилизатора. Дискреционим мерама држава мења постојеће законе или уводи нове прописе, док су аутоматски стабилизатори већ уграђени у закон и аутоматски делују на промену привредне активности. Из табеле 2. се може видети колико се примарни дефицит увећао у односу на 2007. годину која се сматра годином без кризе. Такође је интересантно приметити да је примарни дефицит у просеку у развијеним земљама забележио већи раст него у

⁷ IMF, Fiscal Monitor – Navigation the Fiscal Challenges Ahead, may 14. 2010. p. 8.

земљама у развоју. Овакви емпиријски подаци се могу објаснити чињеницом да су се земље у развоју по избијању кризе суочиле са додатним проблемом у виду сигнификантног одлива страног капитала који је потражио уточиште у сигурнијим валутама (\$ или €). Због тога су многе земље у развоју и транзицији претрпеле изразите депресијације својих националних валута. Додатни фискални дебаланси би само створили екстра притиске на још већу депресијацију коју често прати појава високе инфлације. Стога је избор ових земаља пре био на умереном фискалном интервенционизму и окретање ка фискалној штедњи како би се спречио даљи пад вредности валуте, који са собом опет повлачи додатне проблеме.

Поред тога, интересантно је приметити да је циклични дефицит у земљама у развоју за више од два пута мањи него у развијеним земљама. Ово се објашњава тиме што аутоматски стабилизатори немају толики ниво софистицираности као у развијеним земљама па је самим тим ефекат ових инструмената приметно мањи. Евидентно је да се са високим фискалним дефицитима наставља и у 2011. години.

Табела 3. Ниво јавног дуга у проценту ГДП-а⁸
Table 3 Level of the public debt in percentage of GDP

| ЗЕМЉА | 2004. | 2005. | 2006. | 2007. | 2008. | 2009. | 2010. | 2011. |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| САД | 61.4 | 61.6 | 61.1 | 62.1 | 70.6 | 83.2 | 92.6 | 97.4 |
| Немачка | 65.7 | 68.0 | 67.6 | 65.0 | 65.9 | 72.5 | 76.7 | 79.6 |
| Француска | 64.9 | 66.3 | 63.7 | 63.8 | 67.5 | 77.4 | 84.2 | 88.6 |
| Италија | 103.8 | 105.8 | 106.5 | 103.4 | 106.0 | 115.0 | 118.0 | 120.5 |
| Јапан | 178.1 | 191.1 | 190.1 | 187.7 | 198.8 | 217.6 | 227.3 | 234.1 |
| В. Британија | 40.2 | 42.1 | 43.2 | 44.1 | 52.0 | 68.2 | 78.2 | 84.9 |
| Канада | 71.5 | 70.3 | 68.7 | 64.2 | 70.4 | 81.6 | 82.3 | 80.9 |

Не треба заборавити да сваки јавни дуг има своју цену која се изражава у каматној стопи коју захтевају тржишни трансактори собзиром на степен перципираног ризика. Ако постоји страх да ће доћи до проблема при исплати државних обвезница, односно да држава неће имати довољно пара кад обвезнице доспеју, при свакој наредној емисији захтевана каматна стопа ће бити све већа. На овај начин се ионако висок јавни дуг додатно увећава због растућих каматних стопа. Поред тога, кад је ризик висок период доспећа

⁸ IMF, World Economic Outlook – Rebalancing Growth, април 2010. p. 169.

обвезница има тенденцију скраћења,⁹ што такође неповољно делује на државу. На пример, ММФ у својој публикацији „Фискални монитор“ истиче да је у многим развијеним земљама тражња за све краћим обвезницама у порасту, тако да је у просеку тај рок скраћен за 1,2 месеца.¹⁰ Генерално се сматра да ако висина јавног дуга у односу на ГДП није изнад 60% и ако однос дуга и извоза није изнад 200% земља није задужена. Из табеле 3. се јасно види да све развијене земље прелазе тај постотак, док неке имају однос дуга и ГДП-а већи од 100%. Овако висок ниво задужености може да створи значајне проблеме око евентуално новог тражења финсијских средстава, као и да доведе у питање будући раст и развоја у оним земљама у којима не постоји јасна стратегија излаза.

Такође, поред опасности од раста каматних стопа тржишта могу изразити забринутост и око будућег раста пореза, што је реална опција јер држава мора да планира у скоријем року уравнотежење буџета и враћање дугова. Смањење дефицита се постиже повећањем пореза, смањењем расхода или истовремено и једно и друго. То може да улије страх како код домаћих тако и код иностраних инвеститора који се плаше да ће им остварени приходи бити опорезовани вишим пореским стопама.

Емпиријски подаци последњих месеци управо указују на овакав сценарио, односно раст забринутости финансијских тржишта када су неке земље у питању. Због недавних догађања у Грчкој која је са исфабрикованим извештајима успела да завара Европску комисију о висини дефицита и јавног дуга тржишта су постала обазривија када су у питању, за сада, мање озбиљни случајеви (нпр. Ирска, Шпанија и Португалија). Стопе приноса на обвезнице ових земаља су порасле, док су ЦДС¹¹ премије такође забележиле раст што недвосмислено указује на повећани ниво ризика. Разлика (spread) између приноса на обвезнице различитих држава је такође повећана. Према „Фискалном монитору“ ММФ-а разлика између каматних стопа на државне обвезнице између различитих развијених земаља је у последње две деценије био нешто мало изнад 1%, док се та разлика између појединих обвезница сада

⁹ Крива приноса на обвезнице има растућу тенденцију јер се више траже краткорочне обвезнице па каматна стопа на краткорочне обвезнице пада. Са друге стране, дугорочне обвезнице су мање привлачне па они који их издају морају понудити већу камату.

¹⁰ IMF, Fiscal Monitor – Navigating the Fiscal Challenges Ahead, may 14. 2010. p.23.

¹¹ ЦДС (Credit Default Swaps) – финансијски инструменат којим се ризик немогућности наплате кредита пребацује на продавца ЦДС-а. Трансфер овог ризика има своју цену у виду премије која се плаћа најчешће квартално од купца ЦДС-а. То значи ако је ризик неизмирења обавезе виши онда је захтевана премија на ЦДС већа и обрнуто.

креће између 4-5%.¹² То све указује на појачану волатилност и раст ризика. У табели 4. је дат приказ кретања стопе приноса на десетогодишње државне обвезнице. Може се приметити да је код неких земаља са нижим фискалним кредибилитетом (Грчка, Португал) забележен раст тражених стопа, док је код неких земаља које показују традиционалну фискалну дисциплину (Немачка, Швајцарска) дошло чак до пада захтеваних камата. Може се извући закључак да су се инвеститори окренули мање ризичнијим обвезницама, чиме им је цена порасла док је текућа стопа приноса пала, док је код ризичнијих обвезница обрнуто.

Табела 4. Захтевана стопа приноса на десетогодишње државне обвезнице¹³
Table 4 Required interest yield on ten year government bonds

| ЗЕМЉА | Швајцарска | Немачка | САД | Ирска | Велика Британија | Грчка | Португал | Шпанија |
|------------------------------|------------|---------|------|-------|------------------|-------|----------|---------|
| Стопа приноса прошле недеље | 1.50 | 2.58 | 3.20 | 5.11 | 3.51 | 8.14 | 5.13 | 4.53 |
| Стопа приноса прошлог месеца | 1.65 | 2.80 | 3.43 | 5.86 | 3.83 | 12.45 | 6.29 | 4.44 |
| Стопа приноса прошле године | 2.50 | 3.72 | 3.83 | 5.72 | 3.92 | 5.58 | 4.63 | 4.46 |

Поставља се питање зашто су инвеститори и финансијска тржишта толико забринуте? Нека истраживања која су рађена на ову тему јасно указују на повезаност између макроекономских ризика високог јавног дуга и економског раста и нивоа приватних инвестиција. Студија која је рађена од стране ММФ-а указује на постојање нелинеарне везе кад је у питању ефекат утицаја јавног дуга на економски раст. Наиме, док ниво јавног задужења од 30-60% не утиче на готово никакву забринутост од стране тржишта капитала, докле задуженост од преко 90% показује озбиљну претњу за ГДП раст, инвестициону активност и на крају запосленост. Разлог који се наводи је да у просеку 10% раста јавног дуга утиче на 0,4% пада у инвестицијама и успореном економском расту по години од 0,15%.¹⁴ Наравно да је пад

¹² IMF, Fiscal Monitor – Navigation the Fiscal Challenges Ahead, may 14. 2010. p.20.

¹³ www.tradingeconomics.com/World-Economy/Bonds.asph, 18.6.2010.

¹⁴ IMF, Fiscal Monitor – Navigation the Fiscal Challenges Ahead, may 14. 2010. p.29.

инвестиција у великој мери последица раста каматних стопа, при чему се процењује да 10% раста јавног дуга узрокује 50 базичних поена раста у каматним стопама.¹⁵ Све ове процене намећу јасну поруку земљама да се јавне финансије морају довести у ред и да се са применом мера које би стабилизовале буџет мора почети што пре. Оно што још треба додати је да мере фискалне консолидације, о којима говоримо, не узимају у обзир скривене, али врло извесне опасности од раста јавних расхода на пензије и здравство због све већег боја старијих људи у развијеним земљама. То само значи да се буџети ургентно морају довести у равнотежу јер би фискални ризици могли да превладају, а то би значило нови талас ниског или чак негативног ГДП раста.

4. Закључак

Дубина рецесије је недвосмислено указала да тржиште само од себе не може да реши тако озбиљне системске проблеме и да држава мора да има своју улогу у њеном превазилажењу. Поред тога што мора имплементирати бољи регулаторни апарат као вид јачања ефикасности и превенције будућих криза, држава је такође морала да се умеша у послове који по природи ствари нису њена дужност. Ради се о томе да је влада постала главни финансијер, инвеститор и генератор агрегатне тражње у условима када је приватни сектор постао индолентан за било какво упуштање у ризике. Међутим, таква политика носи са собом и своју цену. Невиђено високи буџетски дефицити и растући јавни дуг су постали реалност свуда где је државни интервенционизам ступио на снагу. Гледано у кратком року такав приступ проблему је имао резултата, али у средњем и дугом року постоје јасни сигнали да може доћи до проблема и опасности за будући раст због нерешеног питања јавних финансија.

Фискални ризици, као директна последица дефицита буџета, се испољавају у неколико облика међу којима је најозбиљнији страх од раста каматних стопа и премије ризика. Даље упуштање у неконтролисане фискалне дефиците може да изазове још један талас страха код привредних трансактора чиме се изазива појава тзв. реверзибилне рецесије. Свесне ове опасности готово све државе су почеле са припремом, а неке и са применом, програма фискалне консолидације који би утицао на смањење негативних очекивања. Овакви програми неће бити лагани јер ће подразумевати дугогодишњи рад на њиховом постизању уз значајна одрицања коју овакве политике подразумевају. Врло болни потези у облику смањења јавних расхода и раста пореза су неопходни инструменти преко којих би то требало

¹⁵ 50 базичних поена је 0,5%.

да се оствари. По први пут у историји фискални ризици постају глобални проблем који се јављају у готово свакој земљи и чији ефекти се преливају из једне земље у другу. Колико успешне у решавању проблема и колико доследне у својим намерама ће државе бити остаје нам да видимо, при томе искрено се надајући да ће још један талас рецесије бити избегнут.

Литература

1. Baunsgaard Thomas and Symansky A. Steven, (September 28. 2009), *Automatic Fiscal Stabilizers*, IMF, Washington DC
2. Blanchard Olivier, (2005), *Макроекономја*, MATE, Zagreb
3. Dimitrijević Bojan, Fabris Nikola, (2007), *Економска политика*, CID Ekonomski fakultet Beograd, Beograd
4. Everaert Greetje, Fouad Manal, Martin Edouard, and Velloso Ricardo, (july 16. 2009), *Disclosing Fiscal Risks in the Post-Crisis World*, IMF, Washington DC
5. Spilimbergo Antonio, Symansky Steve, Blanchard Olivier and Cottarelli Carlo, (December 29. 2008) *Fiscal Policy for the Crisis*, IMF, Washington DC
6. Prepared by the Fiscal Affairs Department, (March 6. 2009), *The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis*, IMF, Washington DC
7. Prepared by the Fiscal Affairs Department, (December 16. 2009), *Fiscal Rules—Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances*, IMF, Washington DC
8. World Economic Outlook, (April 2010), *Rebalancing Growth*, IMF, Washington DC
9. Fiscal Monitor, (may 14. 2010), *Navigating the Fiscal Challenges Ahead*, IMF, Washington DC
10. Global Financial Stability Report, (april 2010), *Meeting New Challenges to Stability and Building a Safer System*, IMF, Washington DC
11. www.tradingeconomics.com

Примљено: 04.12.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 338.124.2(100)

**FISCAL PROBLEMS IMBALANCES AND POSSIBLE RISKS
WHICH ARISE FROM THEM IN POST CRISIS PERIOD**

Dejan Đurić¹, Ph.D., Dejan Živkov¹, Suzana Kolar²

¹ Higher School of Professional Business Studies, Novi Sad, Serbia

² Faculty of Economics, Subotica, Serbia

Abstract

Appearance of the global crisis in 2008. forced financial markets to colaps. Main consequence of the world recession was sudden fall of agregate demand and unemployment rise. Government has appeared in that conditions as the only subject who could bring back economy on precrisis level with help of axcessive consumption. We are now witnessing that intervention measures have been succsesful, however new threat are looming in form of high budget deficits and huge public debts. Basic methods applied in this paper are analytical and empirical which could help to understand and overview observed problem.

Key words: global recession, deficit and public debt, fiscal risk

Author's Address:

Dr Dejan Đurić
Mića Radakovića 8/53
11080 Zemun, Beograd
tel. 063/8057420
e-mail: ddjuric971@gmail.com

THE RELATIONSHIP BETWEEN WINE, HERITAGE AND TOURISM: AN EXPLORATORY FARM STUDY

Francesco Saverio Nesci¹, Donatella Privitera²

Abstract. Agriculture has taken on a multifunctional role and link with tourism is required to protect and exploit its “historical” resources (heritage) as a tool of interconnection between local products, countryside, traditions, cultural values but also to place emphasis of the territory and communicate it. The aim of paper is the role assumed today by firms in particular those that support rural tourism. The objective is to assess the relationship between the company image, the entrepreneurial behavior built according to values, “typical” signs, historical resources of the rural world and the spin-offs on the territory. The paper shows the utility for rural tourism development: the heritage, which is often well preserved in rural areas is a valuable resource to integrate with management providing useful help as a vehicle for economic benefits also for agricultural regional development.

Keywords: heritage marketing, multifunctional agriculture, firm identity.

1. Introduction

In recent times, the search for a new relationship with nature, of quality and safety of foodstuffs and in particular the need for “identity”, of characterizing places as bearers of values and traditions have led an increasing number of people to see rural areas as places of values, resources, culture and products to discover and enjoy. Therefore, the rural territory presents itself as a field in which to experiment sustainable forms of development and where agriculture has taken on a multifunctional role (OECD 2001). Agriculture and Tourism is required to protect and exploit its “historical” resources (heritage) as a tool of interconnection between

¹ Francesco Saverio Nesci, University “Mediterranea” of Reggio Calabria, Department of Agroforestry and Environmental Sciences and Technologies– Reggio Calabria, e-mail: francesco.nesci@unirc.it

² Donatella Privitera, University of Catania, Department Processi Formativi, Catania, Italy, e-mail: donatella.privitera@unict.it

local products, countryside, traditions, cultural values but also to place emphasis of the territory and communicate it (Sharpley, 2002).

The aim of this work is the role assumed today by firms regarding the importance acquired by the integration of tourism and agriculture, for which the communication and promotional activities become qualifying points of company philosophy. The objective is to assess the relationship between the company image, the entrepreneurial behavior built according to values, “typical” signs, historical resources of the rural world and the spin-offs on the territory.

The research will be carried out by making specific reference to Calabria, a representative region of the Mediterranean area, with specific reference to vineyards and wine-making firms. Therefore, we intend to highlight the important role of heritage and heritage marketing in order to privilege the heritage and the competitive advantage that it can have for the company. The subject is linked to the most general strategies of territorial marketing, and attention is focused on reflections at a company level of welcoming visitors but also the way in which the presence of visitors is encouraged and managed. The study of entrepreneurial behavior allows us to highlight the critical factors, providing useful information for the decisional processes and the regional programming.

2. The re-appraisal of heritage in the vision of heritage marketing

Besides creating economic resources, firms are centers of organization and aggregation, and factors of social and cultural change. The firms presuppose the existence of a “family”, a managerial group, human resources that often have their own history and are amalgamated and rooted in an environment, assuming an integrated identity between a certain community and its relational space, or rather, the identity of the territorial resource. The firm may also have the physical or cultural characteristics of a certain place, arousing interest and curiosity in a target group and therefore assuming the identity of the tourist resource. Identity is a topic that involves different regions and disciplines; it may be understood, for example, as a genetic heritage, belonging to a community, strengthening its dimension or a return to the places of origin (Paasi, 2003). Heritage comprises identity and must be seen as a resource, an object, a symbolic representation, a sign of a fixed territorial area or subject. It is the union between the past and present, a collection of meanings, traditions, behaviors and attitudes necessary to understand the present, or rather to ensure continuity between the past and present (Bessiere, 1998). In other words, heritage consists of carrying out, adapting, and re-interpreting elements of the past of a social group (its knowledge, skills and values), but by combining conservation and innovation, stability and dynamism, memories and creation, a new social significance that generates identity is created.

The firm is the heir of a heritage of products, history, contents, buildings and experiences that contribute to defining the firm's identity, together with the identity of the territory, population and social groups (Marano, Pavoni, 2006). However, for the firm, the reconstruction of knowledge and values of the past can only be done by starting with present knowledge and values (Amari, 2001). Therefore, the firm takes on a function that is innovative and conservative at the same time.

Kotler (1993) states that "marketing is based on the idea that each individual has a set of needs and desires to be satisfied and that these are satisfied by a variety of products and services". Making reference to the strategic approach of the firm in all its functions may provide an important contribution also for the development and growth of the local economy. A strategy for the transformation, development and promotion of the territory, the environment with which the company has contact with and where it is situated as a *de*. In particular, it is possible for a company to adopt a heritage strategy in communicating with clients, which is to refer to historical roots that place the company image as part of the culture, of a history that is not only individual but also collective. The heritage of the company – formed of material and immaterial elements and comprising photos, old tools, particular events, historical things, documents of the time or simply witnesses and artisan abilities linked to the production process – is then used strategically, emphasizing the aspects of current events and interest for the "consumer-visitor".

The simple production of goods and services is not enough: it is the "experiences" offered to the client that forms the foundation of the creation of value. In any event, an experience is memorable that involves the consumer on a personal level in the very act of consuming; they are experiences that create the personalization of the product and therefore increase its desirability (Pine, Gilmore, 2000).

From the mid-980s, the application of heritage marketing by many firms has led to the creation of actual collections of objects, materials relating to the historical heritage (but not necessarily) of the firm, that is museums open to visitors (Montemaggi, Severino 2007). The traditional architecture, the organization of the agrarian and forestry environment, the charcoal-burner and snow-sweeper, the objects of rural civilization, the holy art, beliefs, legends and local literature; these are all elements that increase knowledge of places and the history of a community and contribute to qualifying the rural tourist offer of a region (Heath, 2009).

3. The relationship between wine, heritage and tourism

The tourism sector has undergone radical transformations that have influenced also the tastes and choices of the demand. Today, this appears

increasingly oriented and characterized by a return to nature, the search for choices that are eco-friendly, traditions and spirituality, by the de-standardization of consumer models towards matrices that are more sober and “experiential” holidays with a more active participation of tourists, both from a physical and intellectual viewpoint. Parallel to these tendencies, from the point of view of the supply, the following aspects have become important: protection and valorization of the distinctive and authentic traits of culture, of local society and the territory in which it is situated, their diverse expressions (environment, rural architecture, artisans, uses, cuisine etc). This is because in a territory these resources are unique, which represents a source of competitive advantage and important elements of differentiation. So, the development of forms of tourism that exploit the cultural and natural heritage of areas that were not visited by many people until now – villages, inland areas, agricultural spaces etc. – has led to a new conception of the hospitality industry, more widespread and balanced, more rooted in local realities and distributed also in the rural space. In this environment, rural tourism, in its various forms today comprises a significant exchange of values and experiences between consumers and agricultural entrepreneurs in which very diverse elements come into play, such as educational tours, food events, agricultural museums, traditional food festivals, local networks among companies, and work opportunities (Ventura, Milone, 2000).

However, rural tourism is an activity that is closely linked to agriculture, and the tourist-consumer in some way sees it as a holiday in nature. In the literature on the subject there is a wide variety of definitions with different meanings attributed in the international area (Grefe, 1992; Lane, 1994; Bramwell 1994; Gannon, 1994).

Recently, many researches document the development of wine tourism different from rural tourism: “...a form of consumer behaviour, a strategy by which destinations develop and market-wine-related attractions and imagery, and a marketing opportunity for wineries to educate and to sell their products, directly to consumers” (Getz et al., 1999), fuelled also by the rise of associate movements, proposals of tourist experiences have been developed, also concerning other agrarian productions (Wolf, 2002). Wine tourism is a form of special-interest tourism and an example can be seen by the success of initiatives and networks like the “wine routes” and/or “olive oil routes”, “open cellars” and “cities of wine” accompanied by the development of themed associations (Hall et al., 2000), itineraries and various initiatives for a form of tourism that is not finalized only at the sale of products but an expression of diverse modalities of use, supported by the availability, often offered by networks of companies, of the necessary infrastructures and hospitality services connected.

Wine tourism, defined in different ways but all comprising a visit to the firm, the desire to know the productive process, traditions, history and culture of the wine but also of the territory, the region through images, economic, social and aesthetic values, cultural and natural elements, historical signs rather than consumerism (Getz et al.; Charters, Ali-Knigh 2002; Croce, Perri, 2008). Wine is also a part of the heritage of a place. It is especially closer to it when it is identified by quality labels and brands that protect its identity and depend on the territory in which is produced (Asero, Patti 2009).

4. Material and Methods

The tools that contribute to defining a kind of emotional and visual experience of the product or the firm that later can be confirmed or proved to be untrue by the experience *in loco* and by direct and more in-depth knowledge that these instruments provide. This assumes greater relevance for those producing firms that combine the primary activity with other tourist services (catering, hospitality etc.) since today choice on the part of the user is determined more and more often by the Internet, due to the wealth of information regarding offers on websites and the quality of the 'virtual visit'. Considering this, we have carried out an applicative analysis concerning a significant sample³ of Calabrese vineyards, with high quality production and with their own sites on the web.

The survey was developed in three phases of which the first concerned the analysis of the territory, mainly cognitive, regarding the productive wine structure of Calabria in the Italian context, which was useful to focalize on some aspects of the sector in the area of study.⁴

The second phase was developed on the company websites through a check list of important aspects along with direct observations (5 leader wineries) made in the target places, on the basis of diverse elements such as territory investigation, the presence in the areas of the region with most tourists and the production of

³ Through a research engine using some key words we found a group of company sites to analyze. The survey is limited to the present sites in the first five pages of results produced by Google. Subsequently, after verifying the existence of the site and the characteristics of the company (the analysis was limited to companies that make finished products), each URL contributed to the formation of a database. Altogether 75 companies were examined, 13 were excluded because the site was not available or presented characteristics that did not fit with the aims of the study. 62 valid cases were collected in the period from January-March 2010.

⁴ The work referred to an precise collection of data and information at institutions and authorities, the obtaining of studies and research already carried out and specific controls aimed at integrating and rectifying the data of the sources on existing information. In some cases, the collection of data from different sources, often contrasting, led to inaccuracies.

quality. The use of cases study, data, interviews permit that the theories are more clear and depth (Eisenhardt, 1989).

The information gathered on the check-list was divided into three categories:

- of a technological nature (referring to the main elements necessary for presence on the net, like contact information and emails but also interactive contents and multimedia support);
- of a commercial character (number of hectares, bottles produced, information of the offer of the product such as functional aspects, certification of the product, on-line sales, traceability, complaints, online forms etc.);
- services offered and heritage aspects linked to the company and the product that are important for visitors (references to building and historical heritage, information about the documented production through historical-scientific and educational notions, information concerning the product and links with the territory and environmental and cultural resources, history of the company, support service for hospitality, tourism etc.).

Subsequently, the data was re-grouped once more and highlighted on figures that summarizes the behaviors of the entrepreneurs regarding the key issues.

5. The productive wine-producing structure in Calabria in the Italian context

The Italian wine scenario has undergone profound changes over the last twenty years since the methanol scandal, which caused victims and permanent damage to people and marked a clear line in the way of making wine, with “quality” as a constant reference point. In the decade 1982/1991 Italy produced an average of 6,800,000 millions liters a year, while in the 1992/2001 decade the average quantity had decreased to 57,800,000; in the last decade, there has been a further reduction by 3 millions to 54,400,000 liters a year.

There is a surface area of about 675,579 hectares for the production of wine grapes of which: 233,522 hectares are classified as DOC wine and 442,057 are designated for table wine. The average surface area of firms is equal to 2.15 hectares for AOC (Appellation of origin controlled) and AOCG (Appellation of origin controlled and guaranteed) wines and 0.69 for ordinary wines. In the last decade, Italian wine production has been characterized by an increase in quality.

Calabria is the region in which the wine growing sector has the least impact on the regional agricultural economy – less than 2%. If we add to this that the incidence of AOC- AOCG wine on the total regional wine production does not

reach 12% (ISMEA sources, 2009), it is clear that it has a very small place on the Italian map of wine producers.

Table 1 State of the surface area of vines and production in Calabria

| Year | Surface area (hectares) | Production (hl) | yield |
|------|-------------------------|-----------------|-------|
| 2000 | 12.597 | 612.535 | 78 |
| 2001 | 12.559 | 883.921 | 107 |
| 2002 | 12.407 | 530.727 | 74 |
| 2003 | 12.565 | 475.545 | 62 |
| 2004 | 12.331 | 484.790 | 68 |
| 2005 | 12.340 | 538.953 | 70 |
| 2006 | 12.262 | 483.790 | 67 |
| 2007 | 12.413 | 406.107 | 57 |
| 2008 | 14.701 | 444.696 | 50 |

Source: our elaboration of ISTAT data, Annuals of agriculture.

The structural data of wine producers in Calabria shows how the number of vineyards has recorded a decrease of 37.6% while the surface area of vines has decreased to 41.2%. The companies producing AOC wines have grown in numerical terms by 29.8%, faced with an increase in surface area equal to just 2.5% so they are equal to 7.5% of the total and the surface area is 20% (table 1). Calabria represents less than 2% of the winemaking area in Italy.

6. Results of the survey and discussion

By summarising the data obtained from the analysis of the 62 web sites found through search engines and by applying the frequency analysis of several classification criteria, some conclusions have been drawn.

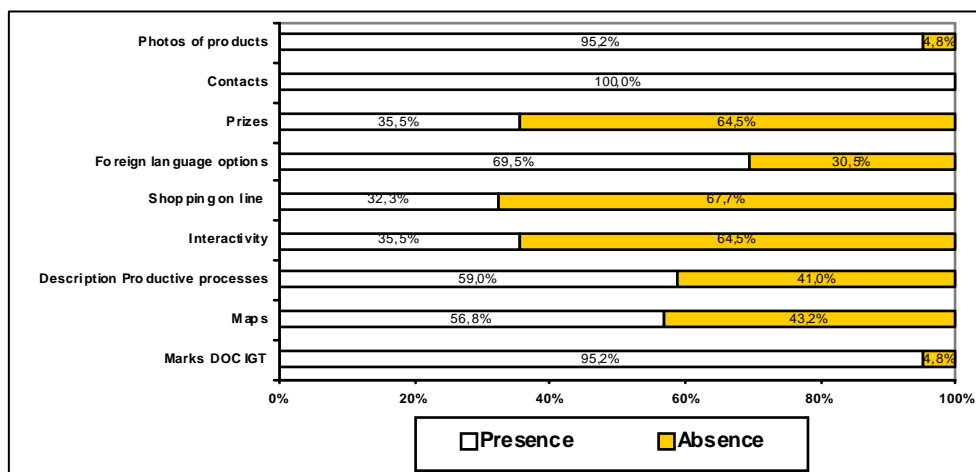
The survey allowed us to define the main aspects of the way in which the operators present their products and services virtually, the opening to visitors and the image in reference to their cultural and historical identity and the local territory.

From a technical point of view we should observe that in general the virtual presence of operators seems qualified. Almost all the URLs correspond to the name of the firm and the necessary information of the contact is present (Fig. 1).

More than half of the firms' sites in the sample we analyzed offer a linguistic option for consultation (69,5%), mainly between Italian and English, and maps identifying places of production, hospitality services, itineraries of access from the main infrastructural network (56,8%).

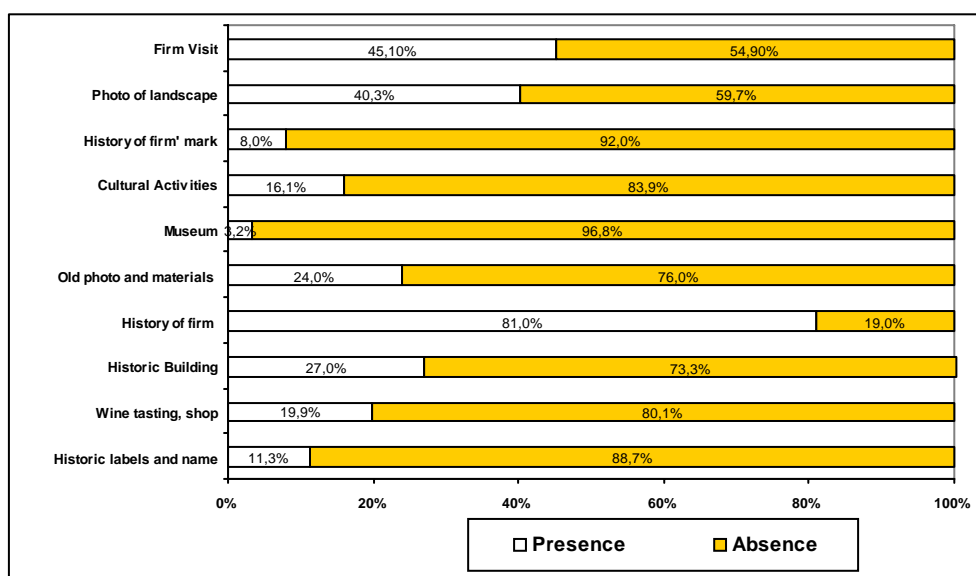
From a commercial point of view, the firms are keen to point out the indications of the denominations of protected origin (95,2%). We came across a lot of information on the traceability (type of vine, area of production etc.), together with a detailed product description, while 35,5% make reference to prizes and awards they have won. The need to illustrate to the customer the place and modality with which the production is carried out, often implies the description, also through images (photographs, short films) of characteristic aspects of the agricultural terrain or a brief description of the production process. Besides, this information draws on the relationship that they intend to build with the user who surfs in the site and who could be interested in buying the product. In this sense, the producer tries to correct the informative asymmetry that naturally occurs when the production can only be assessed virtually. In this group of variables, the image of agricultural land and vineyards prevails (73%), the description of the productive process (59%), the geographical description of the area (57%) and finally, photos of the regional countryside in general, not necessarily agricultural (40,3%). The activity of e-commerce is present only cases; therefore, many of the sites have a mere 'show-case' function.

Figure 1 Principal technical and commercial characteristics of the web sites studied



As for the aspects that are connected to the application of the concept of heritage and the level of opening of the firm to visitors, whether they are real or virtual, and the relative offer of services, first of all, reference has been made to information of a historical nature concerning the producer's need to inform clients of the past, often illustrious, of the firm, and also of the rooting of the firm in a productive area and in a techno-cultural tradition from which certain qualities of the product and certain values of reference of the firm descend (Fig. 2).

Figure 2 Principal heritage and "tourism" characteristics of the web sites studied



The most relevant elements traced during the analysis are, in order, those concerning the history of the firm (present in 81% of cases examined), those linked to the history of the territory (40,3%), the presence of old buildings (27%) or tools and machinery (24%), from the display of historical photos (24%).

An on-the-spot investigation at a leading firm in the area of Cirò, representative of quality wines AOC "Cirò", Melissa and the TGI "Val di Neto", corresponds to these results although it does not boast a particular historical epoch and opening to visitors, considered a point of strength for success in the market, the presence of a cultural centre, which forms part of the out-buildings of the firm, used for events such as wine-tasting courses, cultural evenings, conferences etc. boosts its image considerably.

Services and cultural-educational facilities mainly concern the possibility to take guided tours (14%) preferably booked beforehand; there is a limited number of real educational farms with specific itineraries and learning experiences (8%), and company museums and collections of cultural interest (3,2%). In this sense, an interesting example has arisen in the AOC area of Lamezia, where a producing firm has restructured the productive buildings in a way that is well-designed and function. The company image appears built on modern elements with some recall to the history of the area rather than to the origins of the family and the company brand. The conservation of past testimonies are relatively present but there appears to be more the desire to give value to technological progress which places itself in a view of a wider tourism path through belonging to tourism associations.

7. Conclusions

The data collected have shown how the firms are interested in a wider circuit of tourism more through commercial results than aspects that can be identified with the strengthening of popularity, image and trustworthiness rather than “genuine” values of a historical, cultural and artistic nature linked to the territory. The attention to factors of quality of products and services is still sometimes insufficient, especially with reference to those that represent the specific needs of the tourists, that is reception in the context of use of services/products. Besides, the offer of hospitality does not seem very present (accommodation facilities, tourist information on wine, areas in which accommodation and wine are combined) in some places of wine production and relative integrated promotion with other forms of tourism (in particular that linked to culture, well-being and quality of environment).

The close integration between product and area of production, with all its specificities should be a guarantee of quality of reception and of the territorial context but all this appears scarcely present and can be perfected through greater professional attitude of the operators of wine and food tourism, that often involves operators who must still acquire the adequate competences.

The associations of wine tourism seem to be dynamic and a source of wealth integrated with the activities of the firm but it is likely that the *forma mentis* of the entrepreneur needs to be changed in order to accommodate the figure of the guest and client at the same time.

The territory is seen as a source of competitive advantages but the network of local systems and relationships that are developed in it should be increased. However, the wealth of integration cannot express all its potential if there is a lack of adequate social connecting resources on which the widening of the sector to the global and immaterial depends.

Literature

1. Amari M. (2001), *I musei delle aziende*, Franco Angeli, Milano.
2. Asero V., Patti S. (2009), *From wine production to wine tourism experience: the case of Italy*, American Association of Wine Economist, n. 52, pp. 1-17.
3. Bessiere J. (1998) *Local development and heritage: traditional food and cuisine as tourist attractions in rural areas*, Sociologia Ruralis 38, pp.21-34
4. Bramwell, B. (1994), *Rural Tourism and Sustainable Rural Tourism*, Journal of Sustainable Tourism, n. 2 (1-2), pp. 1-6.
5. Cawley M., Gillmor D. (2008), *Integrated Rural Tourism: Concepts and practice*, Annals of tourism research, vol. 35, n. 2, pp. 316-337.
6. Charters S., Ali-Knigh J. (2002), *Who is the wine tourist?*, Tourism Managment, 23(3), pp. 311-319.
7. Cohen E., Avieri N. (2004), *Food in tourism: attraction and impediment*, Annals of Tourism research, n. 31 (4), pp. 755-78.
8. Croce E., Perri G., 2008, *Il turismo enogastronomico. Progettare, gestire, vivere l'integrazione tra cibo, viaggio, territorio*, Franco Angeli, Milano.
9. Eisenhardt K.M. (1989), *Building theories from case study research*, Academy of Management Review, vol. 14, n. 4, pp. 532-550.
10. Gannon A. (1994), *Rural tourism as a factor in rural community economic development for economies in transition*, Journal of Sustainable Tourism, vol. 2, pp. 51-60.
11. Getz D., Dowling R., Carlsen J., Anderson D. (1999), *Critical success factors for wine tourism*, International Journal of Wine Marketing 11(3), pp.20-43.
12. Greffe X. (1992), *Rural Tourism, Economic Development and Employment: Business and Jobs in the Rural World*, OECD, Paris, pp. 121-147.
13. Hall C., Sharples L., Cambourne B., Macionis N. (eds.) (2000), *Wine tourism around the world: development, management, and markets*, Oxford, Butterworth Heinemann.
14. Hohl A., Tisdell C. (1995), *Peripheral Tourism: development and management*; Annals of Tourism Research, vol. 22, pp. 517-534.
15. Heath K.W.M. (2009), *Vernacular architecture and regional design: cultural process and environmental response*, Elsevier, Architectural Press, Oxford

16. Hwang L.J., Van Westering J., Chen H. H. (2004), *Exploration of the linkages between the gastronomy and heritage of Tainan City, Taiwan*, Advances in Hospitality and leisure, vol. I, pp. 223-235.
17. Kotler P., Haider D.H., Rein I (1993), *Marketing places: attracting investment, industry and tourism to Cities, States and Nations*. Free press, New York.
18. Lane, B. (1994), *What is Rural Tourism?*, "Journal of Sustainable Tourism", n. 2(1&2), pp. 7-21.
19. Marano P.C., Pavoni R. (2006), *Musei. Trasformazione di un'istituzione dall'età moderna al contemporaneo*, Marsilio, Venezia.
20. Montemaggi M., Severino F. (2007), *Heritage Marketing*, Franco Angeli, Milano.
21. OECD (2001), *Multifunctionality: towards an analytical framework*, Paris.
22. Paasi A. (2003), *Region and place: regional identity in question*, Progress in Human Geography, 27 pp. 475-485.
23. Pine J., Gilmore J.(2000), *L' economia delle esperienze. Oltre il servizio*, Etas, Milano.
24. Sharpley R. (2002), *Rural tourism and the challenge of tourism diversification: the case of Cyprus*, Tourism Management, 23, pp. 233-244.
25. Ventura F., Milone P. (2000), *Theory and practice of multi-product farms: farm butcheries in Umbria*, Sociologia Ruralis, 40 (4), pp. 452-465

Acknowledgement

A portion of this study was presented at the ENOMETRICS XVII, Palermo, June, 09 – 12, 2010. This paper has been developed within the Relevant National Interest Projects (PRIN) 2007XPIC58_005 (2007). It is the result of collaboration by the two authors. However, F.S. Nesci wrote the sections 5 and 7, whereas Donatella Privitera wrote 2, 3, 4 and 6. The "Introduction" are a joint contribution.

Примљено: 04.03.2011.

Одобрено: 07.06.2011.

EFFECT OF METEOROLOGICAL CONDITIONS ON THE PRODUCTION OF NS SOYA BEAN SEED

Vera Popović¹, M. Vidić¹, Đ. Glamočlija², M. Tatić¹,
S. Vučković², Jela Ikanović²

Summary. The perspective of our society cannot be imagined without the quality production and marketing of seeds in the country and abroad. On average, seed soya bean was annually planted on area of 7,151.8 ha in the period 2002-2007. Area under NS soya bean seed showed an annual trend rate of growth (9.21% with certain oscillations). In the research period, soya bean seed yield was 2.29 t ha⁻¹ with a highly stable growth rate of 2.66%, while NS soya bean seed production in Serbia was 15,993 t with an annual growth rate of 12.59% with certain oscillations. Permanent growing trend of soya bean production is a result of increased area and yield. The increase of production was also affected by weather conditions. Such production volume fully meets domestic needs, while significant amount of seed still remains for export.

Key words: soya bean, seed, NS cultivars, meteorological conditions, production parameters

Introduction

Soya bean (*Glycine max (L.) Merr.*) is one of the most important industrial plants in Serbia. Owing to its favourable agroecological conditions, Vojvodina Province is the major soya bean growing region of Serbia. The importance of this crop is primarily due to its chemical grain composition – circa 40% protein and 20% oil, amounting to more than 60% of nutrients (Hrustić et al., 2009).

¹ Vera Popović Ph.D., Miloš Vidić Ph.D., Mladen Tatić Ph.D., Institute of Field and Vegetable Crops, Maksima Gorkog 30, Novi Sad, Serbia,
e-mail: vera.popovic@ifvcns.ns.ac.rs

² Dr Đorđe Glamočlija Ph.D., Savo Vučković Ph.D., Jela Ikanović, M.Sc, Faculty of Agriculture, Nemanjina 6, 11080 Belgrade, Serbia.

Soya bean production has a permanent growth trend, both in the world and in the Republic of Serbia. In the period 2002-2007 soya bean was planted on area of 89.66 million ha worldwide (FAO, 2009). Soya bean planted area had an annual growth rate of 3.79%. Worldwide average soya bean yield of 2.29 t ha⁻¹ (FAO, 2009) is on a standstill. In the same period worldwide soya bean production was 205.33 million tons (FAO, 2009) with an annual growth rate of 3.95%.

Average soya bean planted area in the Republic of Serbia in the same period was 127,330 ha. The largest area (157,000 ha) was planted in 2006 (FAO, 2009). Soya bean planted area showed an annual trend rate of growth (6.80%). Average soya bean yield in Serbia in the same period was 2.41 t/ha (FAO, 2009). Yield in Serbia was by 0.120 t higher than the world average with an annual growth rate of 2.50%. Average soya bean production in Serbia for the period 2002-2007 was 314,830 tons (FAO, 2009) with an annual growth rate of 9.47%.

Among many competitive brand products from all around the world, there arises an interest of the producers and processors to market quality products, especially those of "higher quality" (Kotler, 2003). The production of quality seed, control and sales of cultivar seed are based on legislation and science (Milošević and Malešević, 2004).

The perspectives of Soya bean Department of Institute of Field and Vegetable Crops, Novi Sad lay in a successfully planned NS soybean seed production, based on contemporary cultivation practices, high cultivar yield potential equal to that of cultivars from other countries much more developed in agriculture, science and economy, as well as export.

The aim of this research was to analyze NS soya bean seed production. One of important prerequisites for successful soya bean production is the use of quality seed and cultivars adequate for the growing region. Having this in mind, Institute of Field and Vegetable Crops aims at increased soya bean seed quality and other product performances.

Materials and Methods

Seed production parameters of NS soya bean cultivars in Serbia were analysed in this paper for the period 2002-2007. The research was based on available data from statistical publications, original data from Institute of Field and Vegetable Crops, Novi Sad and FAO. Standard cultivar practices were used in soya bean seed production. Meteorological data used for evaluation of weather conditions for the research period were taken from meteorological station at Rimski Šančevi, Novi Sad.

Average precipitation for the period 2002-2007 was 381.92 mm, which is by 6,8 mm more than long-term average for the same location, while average temperatures were 18.62°C, which is by 0.62°C higher than long-term average according to data from meteorological station at Rimski Šančevi (Fig. 1 and 2).

The Institute's data on seed production of NS soya bean cultivars included the yield of processed seed, which was determined by latest methods used in seed production. The data were statistically processed as follows (Mihailović, 2008):

- the coefficient of variation method, $C_v = \bar{\sigma} \cdot 100 / \bar{X}$
- trends of parameters were calculated by the exponential trend equation, $Y_t = a b^{x_i}$

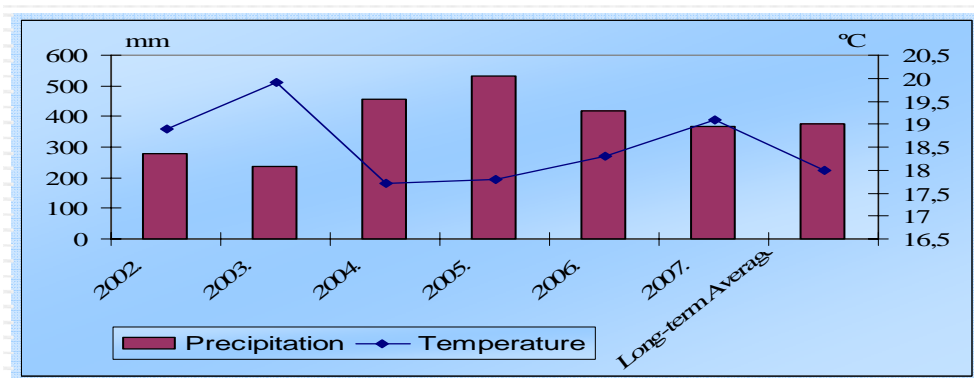


Fig. 1. Precipitation and temperatures at Rimski Šančevi, 2002-2007

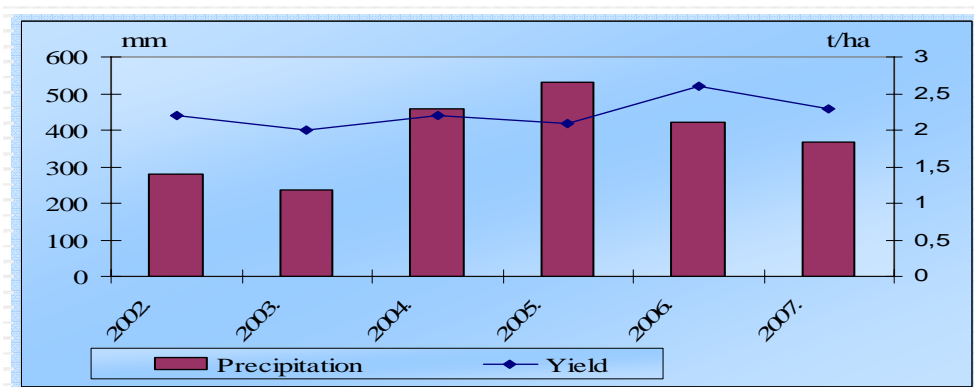


Fig. 2. Precipitation and seed yield of NS soya bean cultivars in Serbia, 2002-2007

The data were analyzed by the statistical and mathematical procedures mentioned above. The seed production and its trends are presented in tables and graphs.

Results and Discussion

Average NS soya bean planted area in the Republic of Serbia in the research period (2002-2007) was 7,151.8 ha. This area showed an annual growth rate of 9.21% with higher oscillation (CV=21.86%) (Tab. 1, Fig. 3). Average seed yield of NS soya bean cultivars in the research period was 2.29 t ha⁻¹. The yield showed an annual growth rate of 2.66 %. Stability of average seed yield of NS soya bean cultivars in the Republic of Serbia is evident, with some oscillations (CV=6.82 %) (Tab. 1, Fig. 3).

Seed yield of NS soya bean cultivars ranged from 2.0 t ha⁻¹ to 2.6 t ha⁻¹. During six research years, annual variations in temperatures and precipitation quantity and distribution were profound. Such annual variations of weather conditions significantly affected soya bean growth and development, resulting in significantly different yields during the research period. Soya bean seed yield varied according to precipitation quantity and distribution.

Table 1. NS soya bean seed production parameters in Serbia, 2002-2007

| Production parameters | Average values | Rate of change (%) | CV (%) |
|-----------------------------|----------------|--------------------|--------|
| Acreage (ha) | 7,151.8 | 9.21 | 21.86 |
| Yield (t ha ⁻¹) | 2.29 | 2.66 | 6.82 |
| Production volume (t) | 15,993 | 12.59 | 27.02 |

Source: Calculated on the basis of data recorded at Institute of Field and Vegetable Crops, 2009.

Quantities and distribution of precipitation in 2002 and 2003 was below long-term average, while in 2004, 2005 and 2006 there were significantly more favourable. Precipitation quantity in 2007 was relatively uniform with long-term average, as shown in figure 1.

The most favourable temperatures (18.3°C) and precipitation quantity (420 mm) and distribution were in 2006 when the highest seed yield of NS soya bean was gained (2.6 t ha⁻¹). Temperature was higher than long-term average by 0.30°C, and precipitation by 45 mm.

Within the research period, the most unfavourable year for soya bean production was 2003 which saw yield of 2.0 t ha^{-1} . Precipitation in the 2003 growing period was only 237 mm, which is by 138.1 mm lower than long-term average with unfavourable distribution (four months saw less than 30 mm). Temperature was 19.9°C , which is by 1.9°C higher than long-term average, as shown in figure 2. Extreme drought was aided by unusually high temperatures (tropical heat). There were 14 days with maximum temperature over 30°C in June, 12 in July and 26 in August, so that moisture deficiency was very unfavourable for plant growth and development and high yields.

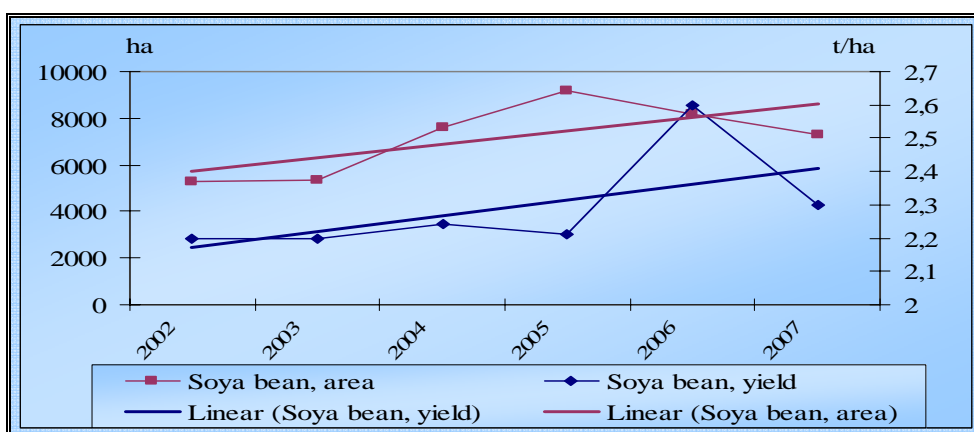


Fig. 3. Area (ha) and seed yield (t/ha) NS soya bean cultivars, 2002-2007

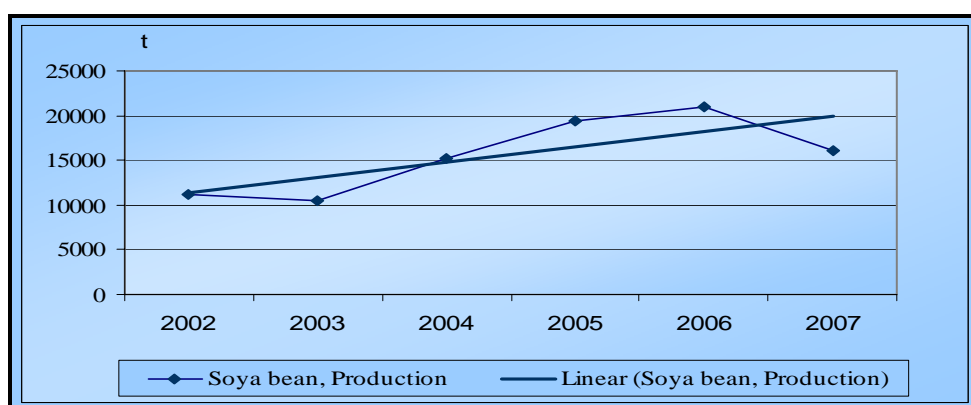


Fig. 4. Production of NS soya bean seeds (t), 2002-2007

Many studies show that increased soya bean yields are a result of adequate and timely application of cultivation practices (Al-Ithawi et al., 1980; Afza, 1987; Wood et al., 1993, Vidić et al. 2008, Đukić et al. 2009) which correct adverse meteorological conditions.

Seed production of NS soya bean cultivars showed a permanent growth trend. Increased seed production of NS soya bean cultivars resulted from permanent increase of area and yield. Average seed production of NS soya bean cultivars was 15,993 t in the research period and showed an annual growth rate of 12.59% (Tab. 1, Fig. 4 and 5).

Aside from weather conditions, introduction of new more-yielding cultivars also affected the increased production. NS soya bean cultivars (2002-2008) are: i) Valjevka, Galina, Afrodit, Proteinka, Bečejka and Alisa (0 maturity group), ii) Balkan, Ravnica, Novosađanka, Ana, Sava, Tea and Diva (I maturity group), iii) Vojvođanka, Venera and Mima (II maturity group). Very early cultivars Krajina, Jelica, Fortuna, Julija, Meli, Merkur and Prima (00 maturity group) are planted as the second or stubble crop. Newer soya bean cultivars offered since 2009 are: Victoria and Iskra (I maturity group) and Trijumf (II maturity group) (Vidić et al. 2008, 2010, Popović et al. 2010a).

Domestic cultivars dominate (99%) soya bean production in the Republic of Serbia. Institute of Field and Vegetable Crops has developed 92 cultivars in total, 38 of those have been released abroad, 34 of which have been released after 2001 (Miladinović et al. 2008).

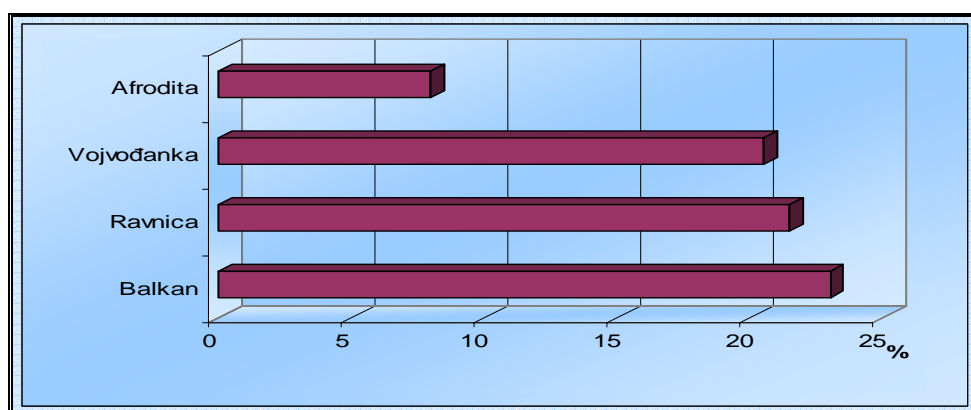


Fig. 5. The most popular NS soya bean cultivars (2002-2007) belonging to different maturity groups (0, I and II)

NS soya bean production increase is caused by technical and technological developments which facilitate increased production of NS soya bean seed in a time unit, as well as production of new quality cultivars. Seed quality of NS soya bean cultivars is the most important aspect which influences a positive image of the product in the minds of consumers (product image) and presents an important element of competitiveness.

Basic features of NS soya bean cultivars are high yield potential, good adaptability and yield stability, all of which enable these cultivars to be successfully grown in various weather conditions. It is extremely important to make an appropriate choice of NS soya bean cultivars, because it enables high and stable production, minimum investment and increased profit to producers (Popović, 2010).

Conclusions

Based on a six-year analysis of NS soya bean seed production, there is a permanent growth trend of area, yield, production and sales of soya bean seed.

- In the period 2002-2007 NS soya bean seed was annually planted on 7,151.8 ha on average. Area showed an annual growth rate of 9.21%.
- NS soya bean seed yield in the same period reached 2.29 t ha⁻¹ with a growth trend rate of 2.66% and oscillation ranging from 2.0 (2003) to 2.6 (2006). This research showed that NS soya bean seed yield was affected by weather conditions. Soya bean yield varied according to quantities and distribution of precipitation in certain years. Maximum yield of 2.6 t ha⁻¹ was gained in 2006 when precipitation was higher than long-term average, whereas minimum yield of 2.0 t ha⁻¹ was gained in arid 2003.
- NS soya bean seed production in Serbia in the same period reached 15,993 tons with an annual growth rate of 12.59%. This volume of production fully meets domestic needs, while significant amount of seed still remains for export.

References

1. Al-Ithawi, B., Deibert, J.E. and Olson, A.R. (1980): Applied N and moisture level effects on yield, depth of root activity and nutrient uptake by soybean. *Agron. J.*, 72: 827-832.
2. Afza, R., Hardarson, G., Zapata, F. and Danson, A.K.S. (1987): Effects of delayed soil and foliar N fertilization on yield and N₂ fixation of soybean. *Plant Soil*, 97: 361-368.

3. Đukić, V., Đorđević, V., Popović, Vera, Kostić, M., Ilić, A., Dozet, Gordana (2009): Uticaj đubrenja na prinos soje. Ratar. Povrt. / Field Veg. Crop Res. 46: 17-22.
4. Kotler, F. (2003): Kako kreirati, ovladati i dominirati tržištem. Asee Books, Novi Sad, 1-100.
5. Mihailović Božo (2008): Marketing, Podgorica, 1-500.
6. Miladinović, J., Hrustić, M., Vidić, M. (2008): Soja, Naučni institut za ratarstvo o povrtarstvo, Novi Sad, Novi Sad – Bečej, 153-156.
7. Popović, V. (2010): Agrotehnički i agroekološki uticaji na proizvodnju semena pšenice, kukuruza i soje. Doktorska disertacija, Univerzitet u Beogradu, Poljoprivredni fakultet Zemun, 1-145.
8. Popović, Vera, Mihailović, B., Vidić, M., Đukić, V., Dozet Gordana, Kostić, M., Valan Dragana, Kristina Petrović, Ilić A. (2010a): Marketing istraživanje semena poljoprivrednih proizvoda NS sorti soje, XV savetovanje o biotehnologiji, Čačak, 15 (16): 307-313.
9. Hrustić, M., Sabadoš, V., Đorđević, V., Ivan, J. (2009): Proizvodnja soje na teritoriji opština Sombor. Zbornik radova Ratar. Povrt. / Field Veg. Crop Res. Novi Sad, 46: 227-231.
10. Vidić, M., Hrustić, M., Miladinović, J., Đukić, V., Đorđević, V. (2008): Analiza sortnih oglada soje u 2007. godini Ratar. Povrt. / Field Veg. Crop Res. Novi Sad, 45: 141-151.
11. Vidić, M., Hrustić, M., Miladinović, J., Đukić, V., Đorđević, V., Popović, V. (2010): Novine u sortimentu soje. Ratar. Povrt. / Field Veg. Crop Res. 47: 347-355.
12. Wood, C.W., Torbert, A.H. and Weaver, D.B. (1993): Nitrogen fertilizer effects on soybean growth, yield, and seed composition. J. Prod. Agric. 6: 354-360.

Примљено: 31.03.2011.

Одобрено: 07.06.2011.

УДК: 635.655:551.5

УТИЦАЈ МЕТЕОРОЛОШКИХ УСЛОВА НА ПРОИЗВОДЊУ СЕМЕНА НС СОРТИ СОЈЕ

Др Вера Поповић¹, др Милош Видић¹, др Ђорђе Гламочлија²,
др Младен Татић¹, др Саво Вучковић², мр Јела Икановић²

¹Институт за ратарство и повртарство, Максима Горког 30, Нови Сад, Србија.

²Пољопривредни факултет, Немањина 6, 11081 Београд – Земун, Србија.

Резиме

Перспектива нашег друштва се не може замислити без квалитетне производње и пласмана семена у земљи и иностранству. У периоду 2002-2007. под семенским усевом соје засејано годишње је у просеку 7.151,8 ха. Површине под семеном НС сорти соје бележе тенденцију раста по стопи од 9,21 % годишње, са осцилацијама. Принос семена соје у посматраном периоду износио је 2,29 т/ха и бележи тенд раста по стопи од 2,66 % и велику стабилност. Производња семенске НС соје у Србији, у посматраном периоду, износи 15.993 т са тенденцијом раста по стопи од 12,59 % годишње и осцилацијама. Перманента тенденција раста производње соје резултанта је повећања површина и приноса. На раст производње деловали су и климатских фактори. Овакав обим производње у потпуности задовољава домаће потребе, а значајне количине семена остају и за извоз.

Кључне рече: соја, семе, НС сорте, метеоролошки услови, параметри производње

Ауторова адреса:

Др Вера Поповић
Институт за ратарство и повртарство
Максима Горког 30
21000 Нови Сад
Тел: 0214898481
e.mail: vera.popovic@ifvcns.ns.ac.rs

ПРАВНА ЗАШТИТА ОЗНАКА ГЕОГРАФСКОГ ПОРЕКЛА РОБА И УСЛУГА

З. Миладиновић¹, С. Варга¹

Резиме: Ознаке географског порекла као знаци разликовања користе се за обележавање роба и услуга које потичу са одређеног географског локалитета. У нашој земљи овој области права интелектуалне својине у последњих неколико година, у законодавном смислу посвећена је знатна пажња, па су прописи из ове области у потпуности усаглашени са међународним и европским законодавством. Зато се као разлог за непостојање роба и услуга на нашем и иностраним тржиштима са нашим ознакама географског порекла више не може правдати непостојањем адекватне законске регулативе. У овом раду аутори најпре указују на значај правне заштите ознака географског порекла а потом обрађују *правни поступак* заштите ознака географског порекла према националним и међународним прописима. У закључним разматрањима аутори критикују постојеће решење у Закону о ознакама географског порекла, према коме као другостепени орган у поступку за правну заштиту ознака географског порекла одлучује Влада и предлажу да се као другостепени орган при Заводу за интелектуалну својину установи Комисија или Веће за жалбе.

Кључне речи: ознаке географског порекла, име порекла, географска ознака, овлашћени корисник, међународна заштита.

Увод

Роба и услуге обележене ознаком географског порекла продају се лакше, скупле и масовније. Ово због тога што такви производи у свести потрошача побуђују представу о врхунском квалитету или посебним својствима, који такви производи по правилу и имају. Зато су цене производа обележених ознакама географског порекла више. Нпр. маслиново уље

¹ Др Зоран Миладиновић, ванред. проф., др Синиша Варга, доцент Правни факултет, Универзитет у Крагујевцу, e-mail: zmladinovic@jura.kg.ac.rs; svarga@jura.kg.ac.rs.

заштићено италијанском ознаком порекла *Riviera ligure* продаје се 30% скупље у односу на маслиново уље анонимног географског порекла (Марковић 2000, 206). То је основни разлог што су привредни субјекти заинтересовани за коришћење ознака географског порекла, али је то истовремено и разлог да коришћење ознака географског порекла буде правно регулисано. Правна гаранција географског порекла хране и других производа изузетно је профитабилна, не само на нивоу предузећа, већ и на националном нивоу. Нпр. Француска на производима са ознакама географског порекла заради годишње преко 18 милијарди евра од чега 14 милијарди евра отпада на вина (Драгојевић 2005, 97). Можемо само претпоставити у коликој је мери правна заштита ознака географског порекла развојна шанса привреде наше земље, имајући у виду да смо претежно пољопривредна земља. Искоришћавањем ове извозно-развојне шансе у Србији створили би се услови за бољи живот у сеоским и другим мањим срединама, што би омогућило њихов опстанак (Манигодић 2008, 6).

У нашој земљи правна заштита ознака географског порекла први пут је на свеобухватан начин уређена Законом о географским ознакама порекла из 1995. године.² Након 11 година примене 2006. године, усвојен је нови Закон о ознакама географског порекла,³ који је престао да важи усвајањем Закона о ознакама географског порекла из 2010. године (даље ЗОГП).⁴ Оваква динамичност у законском регулисању правне заштите ознака географског порекла у нашој земљи у последњих неколико година резултат је потребе усаглашавања ове области права интелектуалне својине са међународним и стандардима заштите ЕУ, али и потребе стварања ваљаног правног оквира за правну заштиту ознака географског порекла, како би се коначно производи и услуге са нашег тржишта обележавали нашим ознакама порекла, а не да се нашим ознакама порекла обележавају производи и услуге, који заиста не потичу са простора наше земље.

У овом раду бавићемо се значајем правне заштите ознака географског порекла, с тим да ће посебан акценат бити стављен на правни поступак заштите ознака географског порекла.

Ознака географског порекла као предмет заштите

Ознака географског порекла састоји се од назива места, односно име географског подручја одакле потиче производ који се обележава том ознаком

² Сл. лист СРЈ, број 15/1995.

³ Сл. лист СЦГ, број 20/2006.

⁴ Сл. гласник Р. Србије, број 18/2010.

и назива тог производа (нпр. Говеђа ужичка пршута, Сремска домаћа кобасица, Ариљска малина, Хомољски мед итд.). Географски појам у оквиру ознаке географског порекла може бити локалитет (планина, шума, острво, насеље и сл.) или регион (област, округ, покрајина и сл.), а у неким, ређим, случајевима - држава (Бесаровић, 2005, 107). Производ може бити роба или услуга. Роба може бити природни (нпр. минерална вода), пољопривредни (нпр. купус), прехранбени (нпр. кулен), индустријски (нпр. челик) или производ домаће радиности (нпр. ћилим). Од услуга најчешће се ознакама географског порекла означавају услуге здравственог и ловног туризма. Колевка савременог права ознака географског порекла је Француска у којој су ознаке географског порекла први пут у свету биле законски регулисане још 1844 (Roubier 1954, 771).

ЗОГП за ознаку географског порекла користи генерични појам којим обухвата име порекла и географску ознаку. Према члану 3 ЗОГП “**име порекла** је географски назив земље, региона, или локалитета, којим се означава производ који одатле потиче, чији су квалитет и посебна својства, искључиво или битно условљени географском средином, укључујући природне и људске факторе и чија се производња, прерада или припрема у целини одвијају на одређеном ограниченом простору”. Изузетно, име порекла се може установити и у случају када сировина за производњу тог производа потиче са подручја различитог или ширег од подручја прераде, ако је подручје производње сировине ограничено и постоје посебни услови за производњу те сировине, као и систем инспекцијске контроле који обезбеђује надзор над испуњавањем посебних услова за производњу сировина. У погледу пољопривредних и прехранбених производа, сировинама се сматрају само живе животиње, месо и млеко. **Географска ознака** је ознака која идентификује одређени производ као производ пореклом са територије одређене земље, региона или локалитета са те територије, где се одређени квалитет, репутација или друге карактеристике производа суштински могу приписати његовом географском пореклу и чија се производња и/или припрема одвијају на одређеном ограниченом подручју (чл. 4 ЗОГП).

Предмет заштите може бити и ознака која није назив географског подручја, али која је дугом употребом у промету постала опште позната као назив производа који потиче из тог краја. То су тзв. *неправе географске ознаке порекла* (Верона 1978, 193). У том смислу и наш ЗОГП (чл. 5) прописује да се као ознака географског порекла може заштити и навод који не садржи географски назив земље, региона или локалитета, али који је дугом употребом у промету постао општепознат као традиционални назив производа који потиче са тог подручја. Пример је Бермет (ознака географског порекла за фрушкогорско вино).

Будући да је основна функција ознака географског порекла обележавање робе или услуга у привредном промету, и овде се примењује начело *специјалности*. То конкретно значи, да би ознака била предмет заштите иста се мора односити на тачно одређену врсту робе или услуга. Међутим, за разлику од права жига, које познаје чувене ознаке, право заштите ознака географског порекла не познаје категорију чувених ознака, тако да нема ни изузетака од начела специјалности.

Услови за правну заштиту ознаке географског порекла

Да би се за ознаку географског порекла остварила правна заштита неопходно је да буду испуњени прописани услови. Међу њима има позитивних и негативних. Основни позитивни услов је да роба и услуге заиста морају да потичу из географског подручја које се означава ознаком географског порекла. Из којег географског подручја роба и услуге потичу одређује се према томе где су реализоване производња, припрема и прерада производа. Ово не значи да у погледу оних производа чији су квалитет и посебна својства искључиво или битно условљени људским фактором географске средине, сировине не могу потицати са неког другог географског подручја. Овај се услов односи и на имена порекла и на географске ознаке. Остали услови односе се само на имена порекла. Производ са датог географског подручја мора се одликовати вишим квалитетом и другачијим својствима у односу на квалитет и својства истоврсних производа који потичу са неке друге територије. И на крају мора постојати узрочна веза између квалитативних својстава робе или услуга и географског подручја са кога роба или услуге потичу. У том смислу је неопходно да природни фактори и/или друштвене претпоставке (неговање традиционалне занатске вештине, познавање традиционалне технологије) буду одлучујући за постизање специфичних квалитативних својстава робе или услуга на које се ознака географског порекла односи (Марковић 2007, 165).

Што се тиче негативних услова, у складу са решењима у упоредном праву, чланом 8. ЗОГП, из правне заштите искључене су следеће ознаке и то:

Ознака чије је објављивање или употреба противна јавном поретку или прихваћеним моралним принципима. Овај услов као разлог искључења из правне заштите познат је у правима индустријске својине свих законодавстава.

Ознака која представља име заштићене биљне сорте или животињске врсте, уколико може да створи забуну код потрошача у погледу стварног порекла производа. Ово искључење постоји пре свега зато што су у питању називи који представљају име биљне сорте (на пример, холандска ружа, сорта грождја смедеревка и сл.), или животињске пасмине (на пример јоркширска

свиња, персијска мачка и сл.), који успевају у разним крајевима света, тако да је оправдано да свако ко их гаји, продаје или користи има право да их назове њиховим правим именом.

Ознака која својим изгледом или садржајем може да створи забуну код потрошача у погледу природе и карактера производа. Искључење таквих ознака из заштите учињено је у циљу заштите потрошача који би могли да се одреде за куповину таквих производа верујући да производ обележен одређеном ознаком географског порекла има заиста одређена својства или квалитет управо због тога што потиче са тог локалитета. Примера ради, Студеница је место кроз које протиче изузетно чиста река Студеница. У том месту постоји неколико рибњака у којима се узгаја и прерађује калифорнијска пастрмка. Када би се регистровало име порекла као „Студеничка пастрмка“ за ту робу, вероватноћа да би се тиме код потрошача створила забунa да је реч о *студеничкој речној* а не калифорниској пастрмки, била би очигледна.

Ознака која је истоветна или битно слична раније регистрованом жигу, уколико, с обзиром на репутацију, познатост и дужину употребе тог жига постоји могућност настанка забуне код потрошача у погледу произвођачког порекла производа. Не постоји жиг који садржи само навод о географском пореклу робе. Поред овог навода жиг мора да садржи још неки вербални или графички елемент. Али и тада информација о географском пореклу робе као општа информација о производу остаје у слободној употреби и не може се монополисати без обзира што је садржана у жигу као апсолутном субјективном праву индустријске својине. То значи да сви остали привредни субјекти чија роба потиче са именованог подручја могу у промету користити истоветну информацију о географском пореклу робе. Изузетак прописан овом забраном односи се на установљење ознаке географског порекла, чије је дејство такође апсолутно тј. искључујуће, али само у односу на познате и славне жигове и само ако би услед употребе такве ознаке географског порекла потрошачи били доведени у забуну по питању идентификације привредног субјекта од кога потиче тако означени производ.

Ознака која представља тачан назив земље, региона или локалитета са кога производ потиче, али која код потрошача изазива погрешну представу да производ потиче из друге земље, региона или локалитета. Забрана заштите оваквих назива места произилази из чињенице да у различитим државама постоје исти називи места или региона. Притом су нека места изузетно позната, док су друга мање позната. У таквој ситуацији постоји реална опасност да код потрошача дође до забуне и да поверују да производ обележен одређеним називом заштићеним ознаком географског порекла (који је мање познат) потиче из места, односно региона који је далеко познатији.

Ознака која је услед дуготрајне употребе постала генеричан или уобичајен назив за означавање одређеног производа. Овај разлог искључења је учињен из истих разлога које прописује право о жиговима. Проблем заштите оваквих назива данас је у великој мери изражен, а односи се преваходно на оне производе који су дугом употребом на тржишту постали уобичајени за означавање самих производа. То је, на пример, случај са сиром Фета пореклом из Грчке, Паризером за месне прерађевине и сл.

Ознака која није заштићена, или је престала да буде заштићена у земљи порекла, или је престала да се користи у тој земљи. Ово искључење преваходно се односи на међународну заштиту ознака географског порекла. Наиме, међународно регистровање ознаке географског порекла условљено је претходном регистрацијом и поседовањем статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла у земљи порекла. Услед одсуства такве заштите у земљи порекла није могућа међународна регистрација, а њеним престанком у земљи порекла престаје и међународна регистрација.

Правни поступак за заштиту ознаке географског порекла

Правни поступак за правну заштиту ознаке географског порекла спроводи надлежни орган за интелектуалну својину. У Србији се поступак заштите ознаке географског порекла остварује код Завода за интелектуалну својину, као органа државне управе (даље Завод) и одликује се одређеним специфичностима у односу на остала права индустријске својине. Правни поступак се одвија у две фазе. Прва фаза тј. поступак, је *поступак за регистровање ознаке географског порекла*. Друга фаза тј. поступак, је *поступак стицања статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла*.

Ови поступци окончавају се усвајањем или одбијањем захтева за регистровање ознаке географског порекла, односно стицања статуса овлашћеног корисника. Против управних аката (закључака и решења) Завода може се уложити жалба. Жалба се подноси Влади Р. Србије у року од 15 дана од дана пријема. Одлука владе је коначна и против ње се може покренути управни спор у року од 30 дана од дана пријема одлуке Владе.

Регистровање ознаке географског порекла као претпоставка за стицање статуса овлашћеног корисника ознаке географске порекла

Поступак регистровања ознаке географског порекла покреће и води надлежни орган управе (код нас Завод). Иницијални акт за покретање поступка је пријава за регистровање ознаке географског порекла. Пријаву могу поднети само субјекти, правна и физичка лица која су привредно

фактички активна на локалитету чији се назив штити. Према француском праву, пријаву могу покренути и синдикати (Sordelli 1991, 260). Дакле, основни услов да би одређено лице могло иницирати покретање поступка за регистровање ознаке географског порекла јесте да се исто у моменту подношења пријаве, стварно бави производњом, прерадом или припремањем производа или пружањем услуга на локалитету чији се назив штити. Пријава мора да садржи: захтев за регистровање ознаке географског порекла, податке о географском локалитету и елаборат о начину производње и посебним својствима и квалитету производа, ако се захтева регистровање *имена порекла*. У складу са начелом специјалности, саставни део пријаве је списак робе или услуга који ће се обележавати регистрованом ознаком.

Захтев за регистровање ознаке географског порекла је у ствари поднесак којим се странка обраћа надлежном органу управе (Бачанин, 2000, 359) да се одређена ознака географског порекла заштити за одређену врсту робе или услуга.

Под подацима о географском локалитету подразумева се опис: граница, климе и других карактеристика територије на којој се делатност обавља, поткрепљен географском мапом. Елаборат о начину производње и посебним својствима производа саставни је део пријаве само ако се захтева регистровање ознаке географског порекла као *имена порекла*. То је комплексан део пријаве, који саставља стручна организација која је за то кадровски и технички оспособљена. У суштини, ради се о приказивању know-how за производњу. Због тога што се описом поступка производње где је људски фактор одлучујући открива know-how, у пракси, подносиоци пријаве у већини случајева нису расположени да прилагањем овог документа открију свој know-how, тако да већина пријава (захтева) не испуњава услов за регистровање ознаке географског порекла као *имена порекла*. У том случају надлежни орган може донети одлуку о регистровању ознаке географске порекла као географске ознаке.

Поступак регистровања ознаке географског порекла подељен је у две фазе: испитивање испуњености формалних и материјалних услова за регистровање ознаке географског порекла. У фази испитивања формалних услова Завод утврђује испуњеност формалних услова за регистровање ознаке географског порекла, који се тичу садржине пријаве и субјекта који је покренуо поступак.⁵ У фази испитивања материјалних услова Завод утврђује да ли су испуњени законом прописани услови који се односе на предмет заштите и субјекта права.⁶

⁵ Видети чл. 27. ЗОГП.

⁶ Видети чл. 28. ЗОГП.

Када су испуњени сви формални и материјални услови за регистравање ознаке географског порекла, Завод доноси одлуку о усвајању захтева за регистравање ознаке географског порекла, и ту чињеницу објављује у Гласнику интелектуалне својине (чл. 27 и 31 ЗОГП). Окончањем овог поступка ниједно лице, па ни оно које је иницирало покретање поступка за регистравање ознаке географског порекла не стиче право на коришћење регистроване ознаке географског порекла, нити било које друго право, (па ни првенство на стицање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла). "Установљена ознака географског порекла може постојати чак и када нема овлашћених корисника" (Радивојевић 1996, 797). Поставља се питање која је онда сврха регистравања ознаке географске порекла, ако тиме још ни једно лице није стекло било какво субјективно право? Смисао и циљ овог поступка јесте само да надлежни орган званично утврди да је одређена ознака географског порекла регистрована (заштићена) и да је само лица, која у посебном поступку стекну статус овлашћеног корисника ознаке географског порекла, могу користити у привредном промету.

Правни поступак стицања статуса овлашћеног корисника ознаке географске порекла

Поступак за стицање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла може иницирати и то право стећи више лица, тј. свако оно које испуњава законом прописане услове. Према томе, пријаву за стицање статуса овлашћеног корисника може поднети и лице које *није водило поступак за регистравање ознаке географског порекла*, мада у пракси треба очекивати да то буде управо оно лице које је водило тај поступак. Лице које захтева признање статуса овлашћеног корисника мора бити "привредно активно". Нема могућности да одређено лице претходно обезбеди то право, а да након тога отпочне делатност. Због тога код ознака географског порекла нема тзв. "резервних" овлашћених корисника, тј. корисника који тек планирају да се баве производњом роба или пружањем услуга, а тиме и коришћењем ознаке географског порекла.

Ипак, највећа специфичност овог поступка је што подносилац пријаве не стиче никаква првенства тиме што први подноси пријаву, као што је то случај у патентном праву, те праву жига, дизајна и топографија интегрисаних кола.

Једном пријавом може се стећи статус овлашћеног корисника само за једну ознаку географског порекла. Пријава мора да садржи: захтев за признање статуса овлашћеног корисника; доказ о обављању делатности, односно производњи одређеног производа или пружању услуга, и доказ о

извршеној контроли производа, ако је у питању пријава за стицање статуса овлашћеног корисника *имена порекла*. Формалноправно посматрано, најбитнији део пријеве је захтев за признавање права статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла.

Материјалноправно посматрано, доказ о обављању делатности на локалитету чији је назив заштићен регистрованом ознаком географског порекла и доказ о извршеној контроли, ако је у питању *име порекла* имају посебан значај. Наиме, доказом о обављању делатности субјект доказује чињеницу да обављајући делатност на локалитету за чији је назив регистрована ознака географског порекла, има правни основ за стицање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла. Ова чињеница доказује се исправама које код нас издаје Агенција за привредне регистре. Уредна пријава за признање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла, подлеже поступку испитивања испуњености формалних и материјалних услова за признавање права.

У зависности од чињеница утврђених у поступку испитивања испуњености формалних услова, Завод може започети утврђивање испуњености материјалних услова за признавање права, или пријаву одбацити ако је у формалном смислу неуредна, односно обуставити поступак. Пре него што одбаци пријаву, односно обустави поступак, Завод је дужан да подносиоцу пријаве остави одређени рок да отклони евентуалне недостатке и тиме омогући Заводу да утврди испуњеност материјалних услова за признавање права.⁷

У фази испитивања материјалних услова за признавање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла утврђују се услови који се тичу субјекта који захтева признавање права, пријављене ознаке и посебних својстава и квалитета производа (*ако се захтев односи на име порекла*). У зависности од чињеница утврђених у овој фази поступка захтев за признање статуса овлашћеног корисника се може одбити или усвојити. Под претпоставком да су испуњени материјални услови за признање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла Завод ту чињеницу констатује одговарајућим актом, обавештава о томе подносиоца пријаве и позива га да плати таксу за стицање права и трошкове објављивања признатог права у гласилу интелектуалне својине (чл. 44 ЗОГП). Према томе, чак и када се утврди да су испуњени материјални услови за признање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла, лице које је странка у поступку још увек не стиче право на коришћење заштићене ознаке, и поступак се може окончати одбијањем захтева за признање права и то из

⁷ Видети чл. 28. ЗОГП.

формалних, а не из материјалних разлога. Право овлашћеног корисника ознаке географског порекла, стиче се доношењем решења о признању стауса овлашћеног корисника и уписом признатог права у Регистар овлашћених корисника ознаке географског порекла, од када субјект права може остваривати овлашћења која из признатог права произилазе.⁸ Статус овлашћеног корисника ограничен је на територију државе чији је орган признао одређеном лицу то право, зато субјект права, уколико жели дејство признатог права на територији више држава, мора то право остварити у посебном поступку и по посебним прописима.

Правни поступак међународног регистровања ознаке географског порекла

Правни поступак стицања статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла са правним дејством изван земље порекла (односно међународна заштита ознаке географског порекла) уређен је одредбама Лисабонског аранжмана о заштити ознака порекла и њиховом међународном регистровању (даље ЛА). ЛА је усвојен 1958. године у Лисабону, а бивша СРЈ, је овај документ ратификовала 1998⁹, тако да наши привредни субјекти могу користећи погодности које овај документ пружа стећи статус овлашћеног корисника ознаке географског порекла у више држава и то по поједностављеној процедури.

Међународна заштита ознаке географског порекла иницира се подношењем захтева за међународну регистрацију. Основни услов који привредни субјект који жели међународну регистрацију ознаке географског порекла мора да испуни јесте да у земљи порекла (у Србији на пример) већ *има статус овлашћеног корисника* ознаке географског порекла чију међународну регистрацију тражи. Пријава за међународно регистровање подноси се Заводу. Подносилац захтева за међународно регистровање ознаке географског порекла назначује државе потписнице ЛА у којима жели међународну регистрацију. Завод прослеђује такав захтев Међународном бироу при Светској организацији за интелектуалну својину, који, по пријему захтева, врши међународну регистрацију ознаке географског порекла и о томе без одлагања обавештава заводе земаља чланица ЛА назначене у захтеву за међународну регистрацију. Завод сваке назначене земље може изјавити да не може на својој територији да призна заштиту ознаке географског порекла о чијој је регистрацији обавештен, под условом да о томе у року *од годину дана од дана пријема обавештења* достави Међународном бироу образложену изјаву због чега не може признати заштиту. Уколико се таква изјава не

⁸ Видети чл. 56. ЗОГП.

⁹ *Службени лист СРЈ-Међународни уговори* 6/1998.

достави у року од годину дана, сматра се да је у свакој назначеној држави извршена међународна регистрација-заштита ознаке географског порекла. Уколико је, пак, нека од назначених држава изјавила да према свом националном законодавству не може на својој територији признати заштиту одређеној ознаци географског порекла, Међународни биро је дужан да у најкраћем року обавести Завод земље порекла који о томе обавештава подносиоца захтева за међународно регистровање. Подносилац захтева у том случају има право да користи сва правна средства (управна и судска) која могу користити и држављани државе која је одбила да призна међународно регистровање.

Уколико је у некој држави чланици ЛА неко лице раније већ користило ознаку којој је у његовој земљи призната међународна регистрација, надлежни завод те земље је дужан да му остави рок, који не може бити дужи *од две године*, да престане са употребом те ознаке (чл. 5, став 6 ЛА).

Једном извршена међународна регистрација не подлеже обнављању већ траје онолико колико је предвиђено у земљи порекла (чл. 7 ЛА). У свим државама у којима је извршена међународна регистрација, заштићена ознака географског порекла не може постати генерични назив, односно не може изгубити дистинктивност. У случају повреде права статуса овлашћеног корисника међународно регистроване ознаке географског порекла, заштита се остварује у свакој држави чланици ЛА уз примену националног права. Поступак због повреде права могу покренути: надлежни завод, јавни тужилац и свако заинтересовано лице, физичко или правно.

Закључак

Производи обележени заштићеном ознаком географског порекла побуђују код потрошача представу о врхунском квалитету или посебним својствима. Стога се без опасности по опстанак у конкурентској борби продају по вишим ценама. Осим учесника тржишне утакмице правна заштита ознака географског порекла је у интересу потрошача али и националне економије. Производња робе са заштићеним ознакама порекла прворазредна је шанса Србије као претежно пољопривредне земље.

До сада је установљено свега 39 домаћих ознака географског порекла. Ако је у ранијем периоду као основни недостатак за већу заступљеност робе и услуга са заштићеним ознакама географског порекла са нашег тржишта истицано непостојање адекватне законске регулативе, данас се тај разлог свакако не може истицати. Прописи из ове области који су тренутно на снази у погледу материјалних услова, у потпуности су усаглашени са међународним и европским стандардима. Посебно треба истаћи да је Србија чланица Лисабонског Аранжмана о заштити ознака порекла и њиховом

међународном регистровању што за последицу има могућност исходања заштите ознаке географског порекла у више држава.

Недостатак у погледу правног поступка заштите ознаке географског порекла односи се на решење у ЗОГП према коме, у другом степену, о управним актима Завода за интелектуалну својину одлучује Влада Републике Србије. Влада не располаже ускостручним знањима о правима интелектуалне својине. Решавати у овим правним стварима могу само високообразовани кадрови специјализовани за ову област права. Зато је овакво решење нецелисходно и компликовано те га треба напустити и установити одговарајуће стручно тело, Комисију или Веће за жалбе у саставу Завода за интелектуалну својину, како је то предвиђено у упоредном праву.

Литература

1. Бачанин, Невенка, (2000), Управно право, Крагујевац, Правни Факултет, Србија
2. Бесаровић, Весна (2005), Интелектуална својина-Индустријска својина и ауторско право, Београд, Центар за публикације Правног факултета, Србија
3. Верона, Алберт (1978), Право индустријског власништва, Загреб, Информатор, Хрватска
4. Драгојевић, Зоран, (2005), Географске ознаке порекла у светлу власничке трансформације, У: Интелектуална својина за све, Завод за интелектуалну својину, СРЈ, Београд, Србија, 97-108.
5. Марковић, Миодраг, (2000), Правни и економски значај географске ознаке порекла, У: Избор објављених радова стручњака Завода 1920-2000, књига II, Београд, Завод за интелектуалну својину, 206-216. Србија
6. Марковић, Слободан (2007), Право интелектуалне својине, Правни факултет Универзитета у Источном Сарајеву, Босна и Херцеговина.
7. Манигодић, Миленко и Манигодић, Ђуро (2008), Ознаке географског порекла У: Правни живот бр. 13/2008, Удружење правника Србије, Београд, 5-13.
8. Радивојевић, Мира (1996) Географске ознаке порекла, У: Правни живот 11/1996. Удружење правника СРЈ, Београд, Србија, 791-805.
9. Roubier, Paul, (1954). Le droit de la propriete industrielle, Paris, France.
10. Sordelli, L (1991), Les possibilitis de protection internationale des indications geographiques, Paris, France.

Законски прописи

1. Закон о географским ознакама порекла, *Службени лист СРЈ*, број 15/1995.
2. Закон о ознакама географског порекла, *Службени лист СЦГ*, број 20/2006.
3. Закон о ознакама географског порекла, *Службени гласник Републике Србије*, број 18/2010.
4. Лисабонски аранжман о заштити ознака географског порекла и њиховом међународном регистровању, *Службени лист СРЈ-Међународни уговори* број 6/98.
5. Правилник о садржини захтева за регистровање ознака географског порекла и садржини захтева за признање статуса овлашћеног корисника ознаке географског порекла, *Службени гласник Републике Србије*, број 93/2010.
6. Правилник о условима, начину и поступку контроле квалитета и посебних својстава пољопривредних и прехранбених производа са ознакама географског порекла, *Службени гласник Републике Србије*, број 73/2010.
7. Правилник о заштити географског порекла вина и ракије, *Службени гласник СР Србије* број 23/1980.

Примљено: 24.03.2011.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 347.77/.78(497.11)

THE LEGAL PROTECTION ON THE INDICATIONS OF GEOGRAPHICAL ORIGIN OF CERTAIN GOODS AND SERVICES

Zoran Miladinović, Ph.D., Sinisa Varga, Ph.D.
Faculty of Law in Kragujevac, Serbia

Summary

Indications of geographical origin as distinguished signs are used for marking products and services originating from certain geographic locations. In recent years this field of intellectual property has been under the focus of our legislative bodies in the sense that the regulations in this field have been completely harmonized with corresponding EU laws. Therefore, the absence of the products and services with our geographic indications from international markets can no longer be justified by inadequate regulatory solutions.

In this work the authors point to the significance of legal protection of indications of geographic origin describing the *legal procedure* for IGO protection according to national and international laws. In the conclusion, the authors present some critical reviews of the existing solutions in the Law on indications of geographic origin where the government is instituted as the organ of second instance in charge of deciding on the legal protection of geographical indications suggesting that a relevant independent Commission or an Appellate Council at the Intellectual Property Office should be instituted as an organ of second instance.

Key words: indications of geographical origin, designation of origin, geographical indication, authorized user, international protection.

Author's Address:

Dr Zoran Miladinović
Pravni Fakultet
Univerzitet u Kragujevcu
Jovana Cvijića 1
tel.063 82 95 425
e-mail: zmiladinovic@jura.kg.ac.rs

ПОДСТИЦАЈИ ИМПЛЕМЕНТАЦИЈИ СИСТЕМА КВАЛИТЕТА ПОЉОПРИВРЕДНИХ И ПРЕХРАМБЕНИХ ПРОИЗВОДА У СРБИЈИ

Е. Калач¹

Резиме: Како су пољопривредни производи и прехранбена индустрија један од кључних извозних адута наше земље то је веома битно да предузећа из овог сектора на време схвате значај међународних стандарда посебно за управљање безбедношћу и квалитета хране те крену у процес имплементације истих. Ефекти који се постижу увођењем стандарда имају за циљ и бржу интеграцију Србије и Европске Уније.

Рад разматра савремене пословне трендове у производњи хране. Анализирају се промене у прехранбеној индустрији Србије током периода транзиције те потребе за имплементацијом система квалитета у привредним субјектима из овог сектора. Кроз рад су приказани подаци финансијске подршке Министарства пољопривреде Републике Србије, владиних агенција, међународних донатора и сопствених инвестиција у периоду од 2004. до 2010. године. Такође приказан је утицај имплементације стандарда на извоз пољопривредних и прехранбених производа из Србије.

Кључне речи: Квалитет, безбедна храна, стандарди, подстицајна средства.

1. Увод

Држава има задатак да обезбеди довољну количину хране као и да гарантује здравствену безбедност производа који се налазе на домаћем тржишту тј. да обезбеди прехранбену сигурност и прехранбену безбедност. Прехранбена сигурност подразумева сагледавање могућности да се унутар националног прехранбеног система обезбеде довољне количине хране по прихватљивим ценама; док прехранбена безбедност подразумева стварање здравствено прихватљиве понуде хране која гарантује здравље нације. Док се питањем прехранбене сигурности данас доминантно баве неразвијене

¹ Мр Един Калач, Начелник Одељења за локални економски развој, Градска Управа Нови Пазар, е-mail: edin.kalac@novipazar.org.rs

економије, другом питању - обезбеђењу прехранбене безбедности, већа пажња је посвећена у економски развијенијим деловима света [3]. Данас те државе користе савремене системе управљања безбедношћу и квалитета хране с циљем обезбеђења довољне количине здравствено безбедне хране.

Прехрамбена индустрија по економском значају и природи своје делатности заузима релативно високо место у економији наше земље. Крајем двадесетог века произвођачи прехранбених производа у Србији услед смањења тржишта, нерешених својинских односа, неадекватне приватизације, застареле технологије и општих услова пословања, смањују своје капацитете те долазе у фазу мировања или затварања својих производних погона. У истом периоду настаје велики број малих и средњих предузећа произвођача хране који својом флексибилношћу користе слободни тржишни простор те бележе динамичан раст. Ова предузећа ипак немају довољно капацитета, материјалних средстава ни знања да своје пословање ускладе са захтевима међународних стандарда. Предузећа су углавном у том периоду извозила сировину или полупрерађевине док су мали удео у извозу имале прерађевине и готови производи.

Општи циљ економске политике државе је да се повећа степен прераде примарних пољопривредних производа (сиrovине или полупроизвода) како би се производило што више производа са већом додатном вредношћу што у крајњем доноси и већи приход за појединачно предузеће, повећава запосленост те јача целокупну привреду. Предузећа са уведеним стандардима бележе позитивне пословне и финансијске резултате јер су потрошачи спремни да плате више за квалитет. Истраживање указује да је већина потрошача у САД спремна да плати најмање 20% више за производ вишег квалитета [7].

2. Придруживање ЕУ

Почетком двадесетпрвог века, Србија улази у транзициони процес који је обележен уласком страног капитала у привредни систем, убрзаном приватизацијом те привредним растом. Србија започиње процес европских интеграција те мења привредни, правни и административни миље који треба да буде компатибилан постојећем европском систему. Уговорни однос који доноси прелазни трговински споразум Србије и ЕУ практично значи формирање заједничког тржишта са близу пола милијарде потрошача и великим бројем производа. То је велика шанса али и претња за све произвођаче пољопривредно-прехранбених производа уколико не модернизују своје пословање и уведу неопходне стандарде. Усклађивањем нашег правног оквира са међународним прописима и применом обавезних

стандарда стварају се и формални услови за слободну међудржавну трговину и повећање извоза.

Истраживање које је урадило Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде Републике Србије, 2004. год. показује да чак 84% прехранбених предузећа тада није поседовало елементарно знање везано за стандарде безбедне хране [8]. До 2005. године само 12 предузећа у Србији је добило сертификате. Како је циљ био да се повећа број стандардизованих привредних субјеката и тиме обезбеди довољан број квалитетних предузећа која ће извозити своје производе уједно и домаћем становништву обезбедити квалитетну и здравствено исправну храну, ово Министарство је покренуло акцију информисања привредника под слоганом „Мислите на време“. Ова информативна кампања је током 2005. и 2006. год. широм Србије информисала предузећа о неопходности имплементације стандарда.

Србија је зато важећом регулативом увела обавезну примену стандарда за управљање безбедношћу хране (ХАЦЦП система) у свим производним погонима, кроз закон о ветерини и закон о безбедности хране од 1. јануара 2009. године [5]. Циљ је да се обезбеди висок ниво заштите живота и здравља људи и заштити интерес потрошача. Ови закони поштују међународне обавезе у области безбедности хране које се извршавају у складу са препоруком међународних организација. Такође дефинисан је рок за усклађивање са одредбама овог закона, где се чланом 85. Закона о безбедности хране наводи да „Правно лице и предузетник који се баве производњом и прометом хране и хране за животиње дужни су да своје пословање ускладе са одредбама овог закона најкасније у року од две године од дана ступања на снагу овог закона” [4].

3. Подстицајна средства за предузећа

Влада Републике Србије је увидела, да је у транзиционом периоду недостатак материјалних средстава највећа препрека да сектор прехранбене индустрије Србије крене у процес имплементације стандард квалитета, те је низом уредби, омогућила предузећима коришење подстицајних средстава за ову намену. Услови за добијање средстава били су једнаки за сва предузећа која се баве производњом, дистрибуцијом и трговином прехранбених производа. Покретањем ове акције, субвенционисања предузећа да уведу неопходне стандарде, Министарство пољопривреде је имало за циљ да убрзано отклони техничке баријере у међународној трговини према Светској трговинској организацији и ЕУ.

Табела 1. Подстицајна средстава и број предузећа корисника по годинама
Table 1 Amount of stimulating resources and number of enterprises users by years

| Извор средстава | Год | Намена средстава | Укупан износ у дин. | Број предузећа |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------|
| Министарство пољопривреде шумарства и водопривреде Републике Србије уредба из 2005. год | 2005 | - увођење и сертификација НАССР, - ресертификацију НАССР, - увођење и сертификација НАССР интегрисаног са системом ИСО 9001, - увођење и сертификацију НАССР интегрисаног са ИСО 9001 и ИСО 14001. | 180.000.000 | 276 |
| Министарство пољопривреде шумарства и водопривреде Републике Србије уредба из 2006. г | 2006 | - увођење и сертификација НАССР, - увођење и сертификација НАССР интегрисаног са системом ИСО 9001, - увођење и сертификацију НАССР интегрисаног са ИСО 9001 и ИСО 14001. | 250.000.000 | 335 |
| ЦРДА-УСАИД и Министарство пољопривреде шумарства и водопривреде Републике Србије | 2006 | - увођење и сертификација НАССР, - увођење и сертификација НАССР интегрисаног са системом ИСО 9001, - увођење и сертификацију НАССР интегрисаног са ИСО 9001 и ИСО 14001. | 29.114.688 | 56 |
| Министарство пољопривреде шумарства и водопривреде Републике Србије уредба 2007 | 2007 | - увођење и сертификација НАССР, - сертификација НАССР, - увођење и сертификација НАССР интегрисаног са системом ИСО 9001, - сертификација НАССР интегрис. са ИСО 9001, - увођење и сертификацију НАССР интегрисаног са ИСО 9001 и ИСО 14001. - сертификацију НАССР интегрисаног са системом ИСО 9001 и ИСО 14001. | 30.000.000 | 109 |
| Министарство пољоприв. шумарства и водопривреде Р. Србије | 2008 | - увођење и сертификација НАССР, - увођење и сертификација добре пољопривредне праксе према захтевима ГЛОБАЛГАП-а | 15.000.000 | 99 |
| Агенција за МСП | 2008 | - увођење и сертификација НАССР. | 56.952.483 | 224 |
| УСАИД Агробизнис пројекат | 2009 | - увођење и сертификација ИСО 22000, - увођење и сертификација ГЛОБАЛГАП-а, - увођење и сертификација ИСО 14000. | 32.000.000 (500.000 \$) | 22 |
| Министарство пољопривреде шумарства и водопривреде Р. Србије конкурс 2009 | 2009 | - увођење и сертификација ИСО 22000, - увођење и сертификација ХАЛАЛ стандарда, - увођење и сертификација КОШЕР стандарда, - увођење и сертификација ГЛОБАЛГАП-а | 3.859.923 | 14 |
| Агенција за МСП Програм подршке развоју конкурентности у МСПП | 2010 | - уређење пословања у складу са захтевима стандарда квалитета (стандардизација, сертификација о ресертификација). | 41.095.500 | 232 |
| Укупно | | | 638.022.594 | 1367 |

Извор: Подаци Министарства пољопривреде, водопривреде и шумарства Републике Србије, према уредбама о коришћењу подстицајних средстава за увођење и сертификацију система безбедности хране из: 2005. [13], 2006. [14], 2007. [15], 2008. [16], и 2009. [17], године. Извештаји УСАИД Агробизнис пројекта [9] и Агенције за мала и средња предузећа [19]. Подаци аутора.

Поред Владе Републике Србије, неопходну помоћ привредним субјектима у Републици Србији пружају и међународни донатори. Као највећи и донатори издвајају се ЕУ преко Европске Комисије и програми УСАИД агенције: ЦРДА и Агробизнис.

Влада Републике Србије уредбама наменски усмерава буџетска средства ка предузећима којима је помоћ неопходна. Средства су усмеравана ка предузећима и кроз друге владине органе, нпр. агенције за мала и средња предузећа, привредне коморе исл. Кроз табелу бр.1. дат је приказ донираних средстава предузећима по годинама за завршене конкурсе у периоду од 2005. до августа 2010.

У овом периоду укупно 1367 предузећа добило је скоро 640 милиона динара подстицајних средстава за увођење стандарда квалитета и система за управљање безбедношћу хране. Евидентно је да се износ подстицајних средстава смањивао из године у годину и по појединачним корисницима и апсолутно. То нам указује да се је велики део предузећа већ на самом почетку акције аплицирало за подстицајна средства и започело процес стандардизације своје производње да би се касније тај број смањивао.

Агенција за страна улагања и промоцију извоза Републике Србије (СИЕПА) је кроз 8 јавних позива, почевши од 2006. године, предузећима из сектора индустрије хране, пића и пољопривреде донирала укупно 72 милиона динара између осталог и за сертификацију и ресертификацију управљања квалитетом [18].

Влада је заједно са Европском Комисијом спровела пројекат вредан преко 4 милиона евра, утошених за отварање Дирекције за националне референтне лабораторије. Оснивањем ове институције, децембра 2009. године у Земун пољу, испуњен је један од најзначајнијих техничких захтева ЕУ у пољопривреди, чиме се убрзава пут интеграције српске пољопривреде у Заједничку пољопривредну политику ЕУ. Дирекција обавља послове у области безбедности хране, здравља животиња, здравља биља, садног материјала пољопривредног и украсног биља, резидуа, млека и банке биљних гена.

Што се тиче стандарда за управљање безбедношћу хране, подаци говоре да се у Србији од 2005. до 2008. године подстицајна средства дају углавном за ХАЦЦП концепт, док се 2009. ХАЦЦП мења са „усавршенијим“ стандардом ИСО 22000. Разлог лежи у каснијем појављивању стандарда ИСО 22000 као и то да је ХАЦЦП добра основа за надоградњу стандарда ИСО 22000 те су се многа предузећа оријентисала прво за увођење ХАЦЦП система. Подстицајна средства се такође од 2009. године дају и за увођење стандарда који се користе за производњу производа по стандардима специфицираним од стране одређених верских заједница у Републици Србији (ХАЛАЛ за муслиманску заједницу и КОШЕР за јеврејску популацију).

У протеклом периоду утврђено је да је главни недостатак у систему производње хране од „њиве до трпезе“ неадекватан квалитет сировине за

даљу производњу прехрамбених производа, тј. здравствена исправност примарних пољопривредних производа. У Србији постоји велики број произвођача сировина којима је потребна подршка како би своју производњу обавили по систему добре пољопривредне праксе. Да би се ситуација побољшала средства се усмеравају ка примарним пољопривредним произвођачима као подстицај за сертификацију према стандардима добре пољопривредне праксе ГЛОБАЛГАП, а све у циљу повећања броја произвођача који испуњавају овај стандард.

4. Актуелни програм подршке у 2010. години

У 2010. години Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде, Управа за аграрна плаћања расписали су конкурс за подстицајна средства за рурални развој кроз подршку активностима усмереним на стварање производа са већом додатом вредношћу. Подстицаји се између осталог користе за надокнаду дела трошкова за увођење и сертификацију система безбедности и квалитета хране (ИСО 22000, ХАЛАЛ, КОШЕР и ГЛОБАЛГАП стандарда) и трошкове сертификације производа добијени по методама органске производње.

УСАИД Агробизнис програм је почетком 2010. год. објавио конкурс за доделу средстава за увођење нових стандарда ИСО 22000, ГЛОБАЛГАП, ИСО 14001, Органик, ИФС и БРЦ [10]. Подршка овог програма, у виду стручне и финансијске помоћи, намењена је привредним друштвима, пољопривредним задругама и индивидуалним пољопривредним произвођачима са већим обимом производње. Појединачна помоћ креће се до 50% трошкова увођења стандарда (консултантских услуга), и до 70% трошкова сертификације, до укупног максималног износа од 5.000 долара по активности, односно укупног максималног износа од 10.000 долара по кориснику средстава.

Агенција за страна улагања и промоцију извоза Републике Србије (СИЕПА) кроз програм доделе бесповратних финансијских средстава финансира сертификацију и ресертификацију система управљања квалитетом. Привредна друштва могу да остваре право на рефундацију до 50% трошкова активности, без пореза на додату вредност [10].

Влада Швајцарске Конфедерације је кроз програм помоћ у области “know how” ГЛОБАЛГАП стандарда издвојила подстицајна средства да се у периоду од 2009. до 2012. године унапреди међународни привредни и трговински систем у Републици Србији. [12].

5. Потешкоће приликом имплементације стандарда

Према уредбама које је Министарство усвојило у претходном периоду укупни трошкови обуке и издавања сертификата у просеку износе 10.000 ЕУР по компанији. Наравно ови трошкови варирају и зависе од више фактора као што су: величина компаније, број запослених, асортиман и број производа, колико производних погона компанија поседује, активности које консултантска компанија треба да уради исл.

Бесповратна помоћ није била довољна да покрије укупне трошкове. Компаније морају знатно више да улажу у боље производне и хигијенске услове као и у модернизацију производне опреме. Ти трошкови се у зависности од услова пословање пењу на више десетина хиљада ЕУР. Неки од фактора који утичу на обим инвестиција су:

- Адекватност објеката (Када су саграђени? Од којег материјала? Стање: вентилације, инсталације, тоалета, гардеробе исл.),
- Адекватност произвођачке опреме,
- Поседовање квалификованог кадра,
- Поседовање сопствене лабораторије исл.

За поједине компаније које су биле предмет посматрања ови износи су највише зависили од величине и врсте делатности. Нпр. примена ХАЦЦП више повећава трошкове малих субјеката у пословању храном него великих [1]. Кланице су имале највеће додатне трошкове пре свега због величине производног простора и компликованих схема прераде. Млекаре мањег капацитета су такође морале да инвестирају средства, најчешће у пастеризацију млека, заменом постојећих дупликатора који су служили за “кување” млека савременијим пастеризаторима са термо читачем за адекватну пастеризацију млека. Прерађивачи воћа и поврћа, (хладњаче и сушаре) су имали мања додатна улагања због једноставнијег процеса прераде.

6. Утицај сертификације предузећа на извоз пољопривредних производа

Оно што је веома битно за Србију је повећање броја предузећа која испуњавају услове за међународну трговину. Предузећа са имплементираним стандардима квалитета спремно су дочекала отварање граница ЕУ за српске прехранбене производе. На то нам указује и податак да из године у годину Србија бележи раст извоза прехранбених производа. У периоду од 2002. до 2004. трговински биланс Србије је чак био негативан тј. увоз прехранбених производа је био већи од извоза. Од момента када су предузећа одпочела са

стандардизацијом својих производних процеса применом међународних стандарда Србија бележи суфицит који је 2009. године износио 434,5 мил Еур (637 мил УСД) [11], табела 2.

Табела 2. Биланс пољопривреде Србије у протеклом периоду (mil. €)
Table 2 Balance of the agriculture of Serbia in the past period (mil. €)

| Година | Извоз | Увоз | Салдо |
|--------|---------|-------|-------|
| 2002 | 554,9 | 578,3 | 23,4 |
| 2003 | 509,4 | 576,7 | 67,3 |
| 2004 | 628,7 | 687,5 | 58,8 |
| 2005 | 731,7 | 622,0 | 109,7 |
| 2006 | 991,9 | 721,1 | 270,8 |
| 2007 | 1.217,9 | 817,6 | 400,2 |
| 2008 | 1.327,3 | 999,8 | 327,5 |

Извор: Подаци Министарства пољопривреде и Завода за статистику Републике Србије [6],

Статистичке процене говоре да ће извоз пољопривреде у 2010. год. бити 2. милијарде УСД. Очекивања су да се овај тренд раста извоза настави и да ће Србија у будућности представљати великог извозника квалитетне и здравствено исправне хране. Међутим тржишни услови су све строжији те налажу произвођачима хране даље унапређење и улагања у квалитет и безбедност производа. Извоз се условљава добијањем ЕУ броја. Да би нпр. једна млекара добила ЕУ број потребно је да комплетан ланац - почев од сировине, прераде до готовог производа буде сертификован. Како би обезбедили висококвалитетне сировине у наредном периоду неопходне су инвестиције у развој примарне производње прехрамбених производа. Непостојање ЕУ броја отежава и остале извозне активности тако на пример млекарне не могу да искористи потенцијале руског тржишта, јер без тог броја није чак дозвољен ни транзит робе кроз земље Европске уније [2].

7. Закључак

Програми подстицаја и подршке имали су за циљ пружање помоћи што већем броју домаћих субјеката који се баве производњом и прерадом хране и на тај начин им помогне у погледу испуњавања међународних обавеза.

У структури производње, прерађивачка индустрија хране је изузетно важна за нашу земљу, јер учествује са $\frac{1}{4}$ у креирању бруто националног

производа и у укупној запослености. Брига државе о правцу даљег развоја целокупне српске привреде у многоме зависи и од тога како ће се даље развијати ова привредна грана. Увођењем стандарда система квалитета у предузећима, Србија ствара услове за успостављење међународно конкурентног и извозно оријентисаног сектора прерађивачке индустрије хране. На овај начин спремо очекујемо испуњење извозних квота за пољопривредне производе које ЕУ прописује нашој земљи.

Извоз овог сектора посебно је битан када знамо да Србија већ годинама бележи велики трговински дефицит, зато је неопходно да се у индустрији хране прате савремени трендови и унапређују стандарди система квалитета.

Литература

1. Водич за развој и примену предусловних програма и принципа ХАЦЦП у производњи хране, *Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде. Управа за ветерину*. Република Србија, Београд. (2009) стр.145-146
2. Годишњи билтен Сомборске млекаре 2008. Андреј Тичић, генерални директор Сомболеда - члан Lactalis групе Дукат.
3. Закић Зорка и Стојановић Жаклина. (2008); *Економика Аграра*, Центар за издавачку делатност, Економски факултет, Београд. стр. 412.
4. *Закон о безбедности хране*: Службени гласник Републике Србије бр. 41/09.
5. *Закон о ветерини*: Службени гласник Републике Србије бр. 91/05.
6. Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде: *Национални програм руралног развоја Србије од 2011. до 2013. Године*. Влада Републике Србије, Закључак 4827011.0062.9.Дос/1 стр.5
7. Rao, A. et. al. (1996) *Total Quality management: A Cross Function Perspective*, John Wiley and Son, New York. Str. 5. Према: Јаношевић, С. Сенић, Р. Стефановић, Ж. Арсовски, З. Шолак, Њ. (1999): *Менаџмент укупног квалитета*, Економски Факултет, Крагујевац.стр 26.
8. Ђузовић Сретен (2004): Национална инфраструктура квалитета - битан елемент спољнотрговинске размене Србије са Европском Унијом и светом, *National Science Journal "Total Quality Management"*, Vol.32, No.2, 2004.
9. http://www.agrobiznis.net/serbian/documents/101203_List.pdf
10. <http://www.agrobiznis.net/serbian/21/program-finansijske-podrske/>
11. <http://www.mpt.gov.rs/download/Saopstenje%20za%20SITE%20MPVS.pdf>

12. <http://www.mpt.gov.rs/download/SazetakGLOBLGAPprojekat20092012.pdf>
13. Уредба Владе Републике Србије о коришћењу подстицајних средстава: <http://www.mpt.gov.rs/postavljen/74/Uredbaopodstredstzabezbrane05.pdf>
14. Уредба Владе Републике Србије о коришћењу подстицајних средстава: <http://www.mpt.gov.rs/postavljen/74/Uredbazauvodjenjeisertifsistbezbedhrane.pdf>
15. Уредба Владе Републике Србије о коришћењу подстицајних средстава за увођење и сертификацију НАССР програма и ISO стандарда за 2007. Годину. од 30. августа 2007. године
16. Уредба Владе Републике Србије о коришћењу подстицајних средстава: <http://www.mpt.gov.rs/postavljen/74/hcep08.pdf>
17. <http://www.mpt.gov.rs/articles/view/232/1634/Конкурс-за-распделу-и-коришћење-подстицајних-средстава-за-унапређење-система-безбедности-и-квалитета-пољопривредних-и-прехрамбених-производа-у-2009.-години-.html>
18. http://www.siepa.gov.rs/site/sr/home/1/finansiranje/podrska_izvoznicima/bespovratna_pomoc/
19. <http://www.narr.gov.rs/Lists/Stranice/Lat/ViewPage.aspx?ID=17>

Примљено: 19.08.2010.

Одобрено: 07.06.2011.

UDC: 664.8.03:006.3

INCENTIVES TO THE IMPLEMENTATION OF QUALITY OF AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS IN SERBIA

Edin Kalač M.Sc.

Head of Local economic development office Novi Pazar, Serbia

Abstract

Since agricultural products and food industry are among our country's major trumps, it is essential for the enterprises from this sector to realize in time the importance of safety and quality food management standards and start their implementation process. Effects that are achieved after standard implementation has a purpose in faster integration process of Serbia and EU.

The paper deals with modern business trends in food production. Further is described situation in the food industry of Serbia in the period of transition and necessity of introduction standards for quality management systems in the enterprises, The paper further describes financial support by the Ministry of Agriculture of the Republic of Serbia and international donors in the period 2004-2010. and impact of implementing standards for exporting agricultural and food products from Serbia.

Key words: Quality, food safety, standards, incentive funds.

Author's address:

Mr Edin Kalač
Stevana Nemanje D1/21
36300 Novi Pazar, Srbija
tel: 063/236-237 i 020/386-456
e-mail: edin.kalac@novipazar.org.rs

| УПУТСТВО АУТОРИМА | INSTRUCTIONS TO AUTHORS |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Научни часопис ЕКОНОМИКА ПОЉОПРИ-ВРЕДЕ објављује оригиналне научне радове, прегледне чланке, стручне радове, претходна саопштења, приказе књига и документе. Радови који се категоризују као научни морају имати две позитивне рецензије, према Стандардима МНС и Правилима Уредништва. Аутор је анониман за рецензента а рецензент је анониман за аутора рукописа. Рецензент аутономно вреднује рукопис и може дати позитивну рецензију, предложити допуну или дати негативну рецензију. Рукопис који је за допуну, редакцији прослеђује аутору, уз текст анонимне рецензије. Негативно оцењен рукопис враћа се аутору, уз текст анонимне рецензије.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Рад припремити на рачунару, програм Word for Windows, фонт Times New Roman – ћирилица, size 11 - Наслов рада: центриран, size 12, bold; међунаслови: size 11, bold. - Име аутора: испод наслова, академско, односно научно звање, организација, седиште. - Абстракт/сажетак (до 150 речи) и кључне речи, испод имена аутора. - Називи и заглавља табела морају бити на српском и енглеском језику, size 11, center. - Обим рада: до 10 страница (укључујући табеле, графиконе и слике), формат А4, маргине: горе/доле 5.5, лево/десно 4.0, проред 1.0 (највише 18.000 знакова). - Литература (на крају рада, пре абстракта на енглеском): презиме и име аутора (година издања), <i>наслов рада</i>, издавач, место издања, број стране; азбучним редом према презимену аутора. - Абстракт (до 150 речи) и кључне речи, са насловом рада и адресом аутора на енглеском језику (фонт Times New Roman, латиница, size 11), после литературе. - На крају рада се наводи пуна адреса аутора, број телефона и Е-mail адреса. <p>Рад доставити на e-mail: ekonomika.poljoprivrede@yahoo.com или milanmilanovic@yahoo.com.</p> <p style="text-align: center;">ЕКОНОМИКА ПОЉОПРИВРЕДЕ 11000 Београд, Волгина 15.</p> | <p>The scientific journal AGRICULTURAL ECONOMIC publishes the original scientific papers, review papers, professional papers, preliminary statements, reviews of the books as well as the documents. The papers categorized as the scientific ones must have two positive reviews, according to the Standards of MSRS as well as the Editorship Rules. The author is anonymous for reviewers, while the reviewer is anonymous for the author of the manuscript. The reviewer autonomously evaluates the manuscript and he/she could give a positive review, suggests some finishing touches or give a negative review. The manuscript that has to be finished off, has been submitted to the author by editorial board, together with the text of anonymous review. Negatively evaluated manuscript has been submitted to the author, together with the text of anonymous review.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Paper has to be prepared on the computer, in Word for Windows, Times New Roman, in English, size 11. - Title of the Paper: centered, size 12, bold; sub-titles: 11, <i>bold italic.</i> - Name of Authors: under the title, academic, i.e. scientific degree, institution, location. - Abstract (maximum 150 words) and key words, under the author's name(s). - Titles and Headings of the Tables, size 11, center. - Length of Paper: maximum 10 pages (including tables, graphs and pictures), paper size A4, margins: header/footer 5.5, left/right 4.0, line spacing 1.0 (maximum 18,000 characters). - Literature (at the end of the paper, before an abstract in English): surname and name of the author(s) (year of publishing), <i>title of publication</i>, publisher, place of publishing, page number(s); in alphabetical order according to the author's surname. - Abstract (maximum 150 words) and Key words, together with title of the paper and address of author(s) Times New Roman, size 11, after Literature. - At the end of the paper it should be cited a full author's address, phone number and e-mail address. <p>The paper should be sent to the following e-mail address: ekonomika.poljoprivrede@yahoo.com or milanmilanovic@yahoo.com.</p> <p style="text-align: center;">AGRICULTURAL ECONOMICS (ЕКОНОМИКА ПОЉОПРИВРЕДЕ) 11000 Belgrade, Volgina 15.</p> |