

AGRIECONOMICA

AE GRO KONOMIKA



godina

46

broj

74

Novi Sad 2017.



DEPARTMAN ZA
EKONOMIKU
POLJOPRIVREDE I
SOCIOLOGIJU SELA

POLJOPRIVREDNI FAKULTET
UNIVERZITET U NOVOM SADU

www.agroekonomika.rs

AGROEKONOMIKA

AGRIECONOMICA

Novi Sad 2017

godina
46
broj 74

ČASOPIS DEPARTMANA ZA EKONOMIKU POLJOPRIVREDE I
SOCIOLOGIJU SELA POLJOPRIVREDNOG FAKULTETA
UNIVERZITETA U NOVOM SADU

Glavni i odgovorni urednik: dr Branislav Vlahović

Uređivački odbor:

dr Katarina Đurić
dr Dejan Janković
dr Todor Marković
dr Marina Novakov
dr Nebojša Novković

dr Vesna Rodić
dr Nedeljko Tica
dr Branislav Vlahović
dr Veljko Vukoje
dr Vladislav Zekić

dr Tihomir Zoranović

Redakcijski odbor:

dr Adrian Stancu, *Faculty of Economic Sciences, Ploiesti, Romania*
dr Dragi Dimitrievski, *Fakultet za zemjodelski nauki i hrana, Skopje, Republika Makedonija,*
dr Miomir Jovanović, *Biotehnički Fakultet, Podgorica, Crna Gora.*
dr Aleksandar Ostojić, *Poljoprivredni fakultet, Banja Luka, Republika Srpska, BiH.*
dr Ivo Grgić, *Agronomski fakultet, Zagreb, Hrvatska.*
dr Tinca Volk, *Ekonomski institut Slovenije, Ljubljana, Slovenija.*
dr Stanislav Zekić, *Ekonomski fakultet, Subotica, Srbija*
dr Radojka Maletić, *Poljoprivredni fakultet Beograd-Zemun, Srbija*
dr Vesna Popović, *Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, Srbija*
dr Biljana Veljković, *Agronomski fakultet, Čačak, Srbija*

Sekretar redakcije: Dr Nataša Vukelić

Tehnički urednik: Dr Tihomir Zoranović

Lektor za engleski jezik: Mr Igor Cvijanović

Adresa uredništva - izdavač / Adress of Editorship - Publisher:

Poljoprivredni fakultet,
Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela,
Trg Dositeja Obradovića br. 8, 21000 Novi Sad, Srbija,
Tel: 021 458 138, 021 48 95 233, Fax: 021 63 50 822.

Web: <http://agroekonomika.rs>

Email: redakcija@agroekonomika.rs

Izlazi tromesečno

S A D R Ź A J

**Vlahović Branislav, Škatarić Goran,
Veličković Stevan**

TRŽIŠTE VINA U ZEMLJAMA CEFTA
GRUPACIJE1

Matkovski Bojan, Skoko Milana

ANALIZA SPOLJNOTRGOVINSKE
RAZMENE VOĆA I POVRČA U REPUBLICI
SRBIJI11

**Novković Nebojša, Vukelić Nataša,
Mutavdžić Beba, Lukač-Bulatović
Mirjana, Milošević Mirjana**

EKONOMSKI EFEKTI INVESTIRANJA U
ZASAD LEŠNIKA.....21

Njegovan Zoran

RAZVOJ RUSKE
"PROIZVODNO-ORGANIZACIONE ŠKOLE" ..31

**Janković Dejan, Novakov Marina,
Petrović Marica**

ISKUSTVA EMPIRIJSKIH ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM PODRUČJIMA: IZAZOVI
INTERVJUA I ANKETE47

Јанковић Шоја Свјетлана

КОМЕРЦИЈАЛНО ПОЉОПРИВРЕДНО
ГАЗДИНСТВО ЗА ПОТРЕБЕ FADN
ИСТРАЖИВАЊА У СРБИЈИ63

**Mutavdžić Beba, Drinić Ljiljana,
Novković Nebojša, Novaković Tihomir,
Vaško Željko**

KOMPARATIVNA ANALIZA CENA ŽITARICA U
SRBIJI I REPUBLICI SRPSKOJ.....73

**Новковић Небојша, Радовановић
Маја, Иванишевић Драган,
Радовановић Тања,
Бољевић Срђана**

АНАЛИЗА И ПРЕДВИЋАЊЕ ИЗВОЗА ЦРНОГ
ЛУКА ИЗ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ.....81

C O N T E N T S

**Vlahović Branislav, Škatarić Goran,
Veličković Stevan**

WINE MARKET IN CEFTA COUNTRIES1

Matkovski Bojan, Skoko Milana

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE OF FRUIT
AND VEGETABLES IN REPUBLIC OF
SERBIA11

**Novković Nebojša, Vukelić Nataša,
Mutavdžić Beba, Lukač-Bulatović
Mirjana, Milošević Mirjana**

ECONOMIC EFFECTS OF INVESTING IN
HAZELNUT PLANTATION21

Njegovan Zoran

DEVELOPMENT OF RUSSIAN
"PRODUCTIONAL-ORGANIZATIONAL
SCHOOL"31

**Janković Dejan, Novakov Marina,
Petrović Marica**

EXPERIENCES OF THE EMPIRICAL
RESEARCH IN RURAL AREAS: CHALLENGES
OF AN INTERVIEW AND SURVEY47

Janković Šoja Svjetlana

COMMERCIAL AGRICULTURAL HOLDING
FOR PURPOSES OF THE FADN SURVEY IN
SERBIA63

**Mutavdžić Beba, Drinić Ljiljana,
Novković Nebojša, Novaković Tihomir,
Vaško Željko**

COMPARATIVE ANALYSIS OF GRAIN PRICES
IN SERBIA AND THE REPUBLIC OF
SRPSKA73

**Novković Nebojša, Radovanović
Maja, Ivanišević Dragan,
Radovanović Tanja,
Boljević Srđana**

COMPARATIVE ANALYSIS OF GRAIN PRICES
IN SERBIA AND THE REPUBLIC OF
SRPSKA81

S A D R Ź A J

Стојановић Сања,

Веселиновић Јанко

ЕКОНОМСКИ И ПРАВНИ АСПЕКТ

УГОВОРА О КУПОПРОДАЈИ ДУВАНА89

C O N T E N T S

Stojanović Sanja, Veselinović Janko

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF

TOBACCO SALE CONTRACT89

TRŽIŠTE VINA U ZEMLJAMA CEFTA GRUPACIJE

Vlahović Branislav¹, Škatarić Goran²,
Veličković Stevan³

Rezime

Cilj rada jeste istraživanje trendova, strukture i regionalnih odredišta izvoza i uvoza vina zemalja CEFTA grupacije. Vremenski period istraživanja jeste 2012-2016. godina. Prosečan izvoz vina zemalja u okviru navedene grupacije iznosi 226,6 miliona litara, sa tendencijom pada po stopi od 5,5% godišnje. Najznačajniji izvoznik u okviru grupacije jeste Moldavija sa 119 miliona litara i učešćem od 52%. Sledi Republika Makedonija sa 85 miliona litara i učešćem od 38%. Uvoz vina pomenute grupacije daleko je manji od izvoza i iznosi 39 miliona litara i beleži trend pada po prosečnoj stopi od 5,9% godišnje. Najveći uvoznik je Republika Srbija sa 25,5 miliona litara i učešćem od 65,5% u okviru grupacije. Zemlje CEFTA grupacije ostvaruju pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene vina, prosečno 188 miliona litara. Pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene ostvaruju Moldavija, Republika Makedonija i Crna Gora. Negativan bilans ostvaruju Republika Srbija, Bosna i Hercegovina i Albanija.

Ključne reči: CEFTA, vino, izvoz, uvoz, bilans spoljnotrgovinske razmene.

WINE MARKET IN CEFTA COUNTRIES

Vlahović Branislav¹, Škatarić Goran²,
Veličković Stevan³

Summary

The aim of the paper is to explore trends, structure and regional destinations of wine exports and imports in CEFTA countries. The period of the research was 2012-2016. The average exports of wine in these countries amount to 226.6 million liters with a declining trend at a rate of 5.5% per year. The most significant exporter among these countries is Moldova with 119 million liters, which accounts for 52% of the exports. It is followed by the Republic of Macedonia with 85 million liters, which is 38% of the exports. The imports of wine in these countries is far smaller than the exports, amounting to 39 million liters, with a declining trend at an average rate of 5.9% per year. The largest importer is the Republic of Serbia with 25.5 million liters, accounting for 65.5% of the imports in these countries. CEFTA countries achieve a positive balance of foreign trade of wine, with an average of 188 million liters. A positive balance of foreign trade is achieved by Moldova, Macedonia and Montenegro, while the Republic of Serbia, Bosnia and Herzegovina and Albania have a negative balance of foreign trade of wine.

Key words: CEFTA, wine, exports, imports,
balance of foreign trade.

¹ Prof. dr Branislav Vlahović, red. profesor, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića 8, Email: vlahovic@polj.uns.ac.rs

² Doc. dr Goran Škatarić, Fakultet za prehrambenu tehnologiju, bezbednost hrane i ekologiju, Podgorica.

³ Dipl. inž. Stevan Veličković, student master studija, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad.

¹ Branislav Vlahović, PhD, full profesor, Faculty of Agriculture, Novi Sad, Email: vlahovic@polj.uns.ac.rs

² Goran Škatarić, PhD, Faculty of Food technology, Food safety and Ecology, Podgorica.

³ Stevan Veličković, BSc, master student, Faculty of Agriculture, Novi Sad.

1

Uvod

Predmet istraživanja jeste analiza promena na tržištu vina u zemljama CEFTA grupacije (Bosna i Hercegovina, Republika Makedonija, Crna Gora, Albanija, Moldavija i Unmik - Kosovo) u vremenskom periodu od 2012-2016. godine. Urađena je analiza izvoza i uvoza, kao i regionalna destinacija istih u okviru pomenute regionalne grupacije. Urađena je analiza bilansa spoljnotrgovinske razmene vina kako za grupaciju u celini, tako i za pojedine države u okviru iste. Osnovni zadatak odnosi se na kvantifikovanje nastalih promena i definisanje najznačajnijih faktora koji su doprineli ispoljenom kretanju. Vinski sektor u pomenutim zemljama predstavlja veoma značajan segment ukupne agroindustrije. Pomenuta grupacija zemalja predstavlja potencijalno značajno tržište za izvoz vina iz Republike Srbije.

Primena CEFTA 2006 i stvaranje zone slobodne trgovine u Regionu treba da omogući značajne prednosti za zemlje potpisnice pojedinačno, kao i region u celini. Glavna funkcija CEFTA sporazuma odnosi se prvenstveno na ubrzavanje procesa pristupanja STO i EU. Ekonomske prednosti ogledaju se u mogućnosti koje donosi liberalizacija slobodne trgovine: slobodan protok ljudi, roba i kapitala, višestruko povećanje razmene, usklađivanje privrednog razvoja, stvaranje znatno većeg tržišta, podizanje proizvodne saradnje na viši nivo i sl. (Vlahović, Kuzman, Maksimović 2009.).

Ovu problematiku istraživali su, pored ostalih, i sledeći autori: Pjerotić (2008.), Vlahović, Tomić, Puškarić (2008.), Vlahović, Puškarić, Maksimović (2009.), Vlahović, Kuzman, Maksimović (2009.), Tomić, Popović, Vlahović (2010.), Simić, Đurić, Mihajlović (2011.), Vlahović, Tomić, Puškarić (2011.), Vlahović, Puškarić, Tomašević (2013.), Vlahović, Puškarić (2013.), Lupan (2015.), Vanka (2015.), Stanojević (2016.).

2

Izvori podataka i metod rada

Istraživanje se zasniva na obradi sekundarnih podataka, uz primenu standardnih statističko-matematičkih metoda u vremenskom periodu od 2012. do 2016. godine. Bilans spoljnotrgovinske razmene računat je kao razlika između izvoza i uvoza. Intenzitet kretanja promena kvantifikovan je izračunavanjem stope promena, zatim primenom funkcija sa najprilagođenijim linijama trenda, kao i originalnim podacima. Stabilnost izvoza računata je primenom koeficijenta varijacije. Korišćeni su podaci *FAO* i *International Trade Center*. Najvažnije pojave prikazane su u vidu tabela i grafikona.

Rezultati istraživanja **3**

TRŽIŠTE VINA
U ZEMLJAMA
CEFTA
GRUPACIJE

Izvoz vina CEFTA grupacije **3.1.**

Prosečan izvoz vina zemalja CEFTA grupacije u istraživanom vremenskom periodu iznosio je 226,6 miliona litara i ostvaruje pad po stopi od 5,3% godišnje. U odnosu na rezultate istraživanja Vlahovića et.al., (2011.), koja se odnose na vremenski period od 2001-2009. godine, izvoz vina u istraživanom vremenskom periodu se smanjio. Pad izvoza rezultanta je delovanja niza faktora, pre svega, kretanja domaće proizvodnje, smanjenja tražnje na međunarodnom tržištu, izrazite konkurencije velikih svetskih izvoznika i sl. Vinarska industrija pomenute grupacije zemalja značajno je izvozno orijentisana.

Ubedljivo najveći izvoznik u okviru zemalja CEFTA grupacije jeste Moldavija (tabela 1), koja ujedno predstavlja i najvećeg proizvođača vina pomenute ekonomske grupacije. Sa proizvodnjom od 163 miliona litara vina (2015.), nalazi se na 20. mestu u svetu. Vinogradi se uzgajaju na površini od oko 150 hiljada hektara (<http://www.oiv.int/>). Skoro tri četvrtine domaće proizvodnje vina se izvozi. Vino se proizvodi u četiri regije: Balti (severna zona), Codru (središnja zona), Nistreana (jugoistočna zona), koji uključuje Purcari regiju, kao i Comrat (južna zona). Iako je relativno mala država, Moldavija se nalazi među najznačajnijim vinskim regijama istočne Evrope. Klima je izuzetno pogodna za vinogradarstvo, a arheološki dokazi ukazuju da proizvodnja grožđa i vina ima dugu tradiciju. Sorte vina Cabernet Sauvignon i Merlot nalaze se u svakoj Moldavskoj vinskoj regiji i pokazale su se uspešnim. Sorte Pinot Noir i Chardonnay takođe su zastupljene u mnogim moldavskim vinima, kao i Riesling i Pinot Grigio (<http://www.wine-searcher.com>). Za bela vina koriste se sledeće sorte: Sauvignon Blanc, Riesling, Pinot Gris, Traminac, Chardonnay, Fetasca Albă i Aligoté. Za crvena vina koriste se sledeće sorte: Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot Noir i Rara Neagră. Najpoznatija robna marka vina je Cricova, koja je uglavnom poznata u istočnoj Evropi. U Moldaviji se nalazi najveći vinski podrum na svetu Mileştii Mici.

Od ukupne proizvodnje, 88% predstavljaju klasična vina, 6% čine penušava i 6% specijalna vina (<http://wineofmoldova.com>). Prosečan izvoz iznosi 118,8 miliona litara, što čini nešto preko polovine (52%) ukupnog izvoza pomenute regionalne grupacije. Vrednosno iskazano, izvoz vina iz Moldavije iznosi 108 miliona US dolara (2016.), dok izvozna cena iznosi 0,80 dolara po litru. Izvoz vina čini 15% ukupnog državnog budžeta zemlje. Moldavija ima više od 140 vinarskih kompanija koje objedinjuju preko 250 hiljada proizvođača vina. Najvažnije vinarije su Vinaria Purcari, Cricova, Acorex Wine Holding, Chateau Vartely, Dionizos-Mereni, DK - Intertrade, LionGri, Mileştii Mici i Vinaria Bostavan koje zajedno izvoze više od polovine moldavskog vina (Lupan, 2015.).

Tabela 1. Izvoz vina zemalja CEFTA (2012-2016), mil. lit.**Table 1. Export of wine of the CEFTA countries (2012-2016) mil. lit.**

<i>Zemlja</i>	<i>Izvoz</i>	<i>Struktura (%)</i>	<i>Stopa promene (%)</i>
Moldavija	118,8	52,4	0,9
R. Makedonija	85,2	37,6	-11,8
Srbija	13,7	6,0	-17,3
Crna Gora	6,5	2,8	0,9
Bosna i Hercegovina	2,4	1,1	-11,6
Albanija	0,4	0,1	-
Kosovo (UNMIK)*	-	-	-
Ukupno CEFTA	226,6	100,00	-5,3
Izvor: Obračun na bazi podataka FAO Za Kosovo (UNMIK) nema podataka.			

U istraživanom vremenskom periodu prisutan je trend neznatnog smanjenja izvoza po stopi od 0,9% godišnje. Vina iz Moldavije izvoze se u više od 50 zemalja sveta. Najveći deo izvoza (35%) realizuje se u Belorusiju. Sledi Ruska Federacija sa 16%, Gruzija sa 10%, Ukrajina sa 9% i Rumunija sa 6%. Napred navedene zemlje apsorbivale su tri četvrtine ukupnog izvoza vina iz Moldavije. Moldavski izvoz izrazito je eksterno orijentisan. Naime, od ukupnog izvoza, u zemlje CEFTA regiona orijentisano je svega 0,29% izvoza. Ranije je izvoz uglavnom bio orijentisan prema Ruskoj Federaciji, međutim usled, pre svega, političkih odnosa Ruska Federacija ograničavala je, pa čak i zabranjivala uvoz vina iz Moldavije. Ruska federalna služba za nadzor zaštite potrošača Rospotrebnadzor početkom 2017. godine omogućila je ponovni izvoz vina iz Moldavije, prvi posle 2013. godine.

Na drugom mestu po izvozu vina u okviru CEFTA grupacije, nalazi se Republika Makedonija sa 85,2 miliona litara i participira sa 37,6% prosečnog izvoza vina. Izvoz ostvaruje trend značajnog pada i to po stopi od 11,8%. Velika konkurencija na međunarodnom tržištu značajno je uticala na pad izvoza vina iz Republike Makedonije. Vrednosno iskazano, izvoz iznosi 53 miliona US dolara (2016.), dok izvozna cena iznosi 0,68 dolara po litru. Proizvodnja vina iznosi 120 miliona litara i prema ovom parametru Republika Makedonija nalazi se na 25. mestu u svetu. Ukupan broj registrovanih vinarija je 84. Najveći deo, odnosno 90% vinarija ima kapacitet proizvodnje do pet miliona litara. Najveće vinarije su: Tikveš, Stobi, Bovin, Skovin, Ezimit, Dalvina, Kamnik i Popov. Od ukupne proizvodnje izvozi se 70% u preko 40 zemalja sveta. Vinarija "Tikveš" predstavlja lidera na makedonskom tržištu i najvećeg izvoznika vina sa 60% makedonskog izvoza vina u bocama. Vinarija proizvodi 46 brendova vina, od kojih polovina čine vrhunska vina. Najveći deo, odnosno 35% ukupnog izvoza vina iz Republike Makedonije realizuje se u Nemačku. Slede Republika Srbija sa 29%, Hrvatska sa 14%, Češka Republika i Slovenija sa po 4%. Napred navedene zemlje apsorbivale su 86% ukupnog izvoza vina. Od ukupnog izvoza, u zemlje CEFTA regiona orijentisano je 31% izvoza vina.

Izvoz vina iz Republike Srbije prosečno je iznosio 13,7 miliona litara, što čini 6% ukupnog izvoza zemalja CEFTA regiona. Izvoz beleži tendenciju značajnog opadanja po stopi od 13,3% godišnje. Opadanje izvoza rezultanta je delovanja čitavog niza faktora, obima domaće proizvodnje, nivoa konkurentnosti, visine izvoznih cena, kvaliteta i sl. Vrednosno iskazano, izvoz vina iz Republike Srbije iznosi 15 miliona US dolara (2016.), dok izvozna cena iznosi 1,50 dolara po litru. U istraživanom periodu, izvoz je bio usmeren u 47 zemalja sveta sa različitim količinama. Najveći deo, prosečno 4,4 miliona litara, odnosno 32% ukupnog izvoza vina realizuje se u Rusku Federaciju. Ona predstavlja velikog uvoznika vina i nalazi se na šestom mestu u svetu sa prosečnim količinama od preko 600 miliona litara, vrednosno sa skoro dve milijarde US dolara (<http://www.intracen.org>). U strukturi uvoza vina Ruske Federacije, Republika Srbija učestvuje sa skromnih 0,9% i nalazi se na 14. mestu. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Republikom Srbijom i ekonomske sankcije Ruske Federacije prema EU, uticali su na ostvarene izvozne rezultate. Sporazum o slobodnoj trgovini Rusije i Srbije (tada SRJ) potpisan je 2000. godine. Vino je 2009. godine skinuto sa liste proizvoda koji se carine pri uvozu. Mora biti usaglašeno sa tehničkim, bezbednosnim i standardima kvaliteta Ruskog državnog komiteta za standarde (*Gosstandard*).

Značajan spoljnotrgovinski partner Republike Srbije jeste Bosna i Hercegovina, gde se realizuje četvrtina ukupnog izvoza vina. Sa pomenutom zemljom postoji sporazum o slobodnoj trgovini koji se primenjuje od 2002. godine, dok je potpuna liberalizacija na snazi od 2004. godine. Slede Češka Republika sa 15%, Crna Gora sa 13% i Rumunija sa 7%. Napred navedene zemlje apsorbivale su 93% ukupnog izvoza vina iz Republike Srbije. Od ukupnog izvoza, u zemlje CEFTA regiona orijentisano je 39% izvoza. Evropska unija povećala je Republici Srbiji izvoznu kvotu vina sa 55 na 63 hiljade hektolitara za bescarinski izvoz, od čega 10.000 hektolitara čini vino u rinfuzi. Zauzvrat, Republika Srbija dala je EU preferencijalnu kvotu za isporuke vina bez carine u visini od 25.000 hektolitara godišnje. Kvota je rezultanta pregovora Srbije i EU, što se odnosi na dogovoreni Sporazum o pridruživanju i stabilizaciji kojim je ovo tržište otvoreno. Najnovija odluka o povećanju izvoznih kvota predstavlja podsticaj za brži razvoj vinogradarstva i vinarstva u Srbiji. Ograničavajući činioci većeg izvoza jesu male površine pod vinovom lozom, neodgovarajuća struktura proizvodnje, odnosno nedostatak kvalitetnih i vrhunskih vina.

Izvoz vina iz Crne Gore prosečno je iznosio 6,5 miliona litara, što čini svega 2,8% ukupnog izvoza zemalja CEFTA grupacije. Izvoz beleži tendenciju neznatnog rasta po stopi od 0,9% godišnje. Vrednosno iskazano, izvoz iznosi 16 miliona US dolara (2016.), dok izvozna cena iznosi 2,5 dolara po litru. To je ujedno i najviša izvozna cena u odnosu na ostale zemlje regiona. U strukturi ukupnog izvoza agroindustrijskih proizvoda Republike Crne Gore vino čini 14% (Škatarić, Vlahović, 2017.).

TRŽIŠTE VINA
U ZEMLJAMA
CEFTA
GRUPACIJE

Najveći deo, odnosno polovina ukupnog izvoza vina, realizuje se u Republiku Srbiju. Slede Bosna i Hercegovina sa 15%, Ruska Federacija sa 14%, Albanija sa 5% i Kina sa 3%. Napred navedene zemlje apsorbivale su 87% ukupnog izvoza vina iz Crne Gore. Od ukupnog izvoza, u zemlje CEFTA regiona orijentisano je 71% izvoza što je najviše u odnosu na ostale zemlje u okviru CEFTA grupacije. Najveći izvoznik vina jeste kompanija „Plantaže“ Podgorica, sa svojim tradicionalnim crnogorskim brendovima: „Vranac“, „Krstač“, „Chardonnay“, „Cabernet Sauvignon“, „Merlot“ i sl. Ruska državna agencija Rospotrebnadzor, od aprila 2017. godine suspendovala je uvoz na teritoriju Ruske Federacije vina i ostalih alkoholnih pića crnogorske kompanije „13. Jul Plantaže“. Službeno, razlog za zabranu uvoza pića proizvođača iz Crne Gore je identifikacija zabranjenih pesticida. Relevantni podaci prosleđeni su Federalnoj carinskoj službi Rusije i službama država članica Evroazijske ekonomske unije. Za Rospotrebnadzor, crnogorska alkoholna pića ne ispunjavaju uslove za prodaju u Ruskoj Federaciji, te su povučena iz prodaje (rs-lat.sputniknews.com).

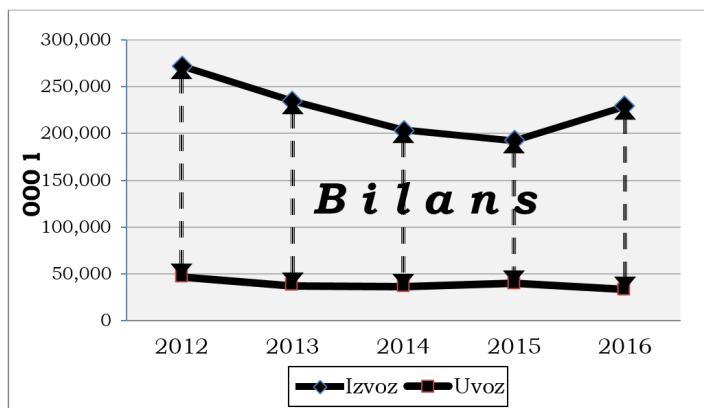
Izvoz vina iz Bosne i Hercegovine prosečno je iznosio 2,4 miliona litara, što čini 1,1% ukupnog izvoza zemalja CEFTA regiona. Izvoz beleži tendenciju značajnog pada po stopi od 11,6% godišnje. Vrednosno iskazano, izvoz iznosi 2,6 miliona US dolara (2016.), dok izvozna cena iznosi 1,33 dolara po litru. Najveći deo izvoza vina (70%) realizuje se u Hrvatsku. Slede Republika Srbija sa 14%, Nemačka sa 7%, Kina sa 3% i Češka Republika sa 2%. Navedene zemlje apsorbivale su 96% ukupnog izvoza vina iz Bosne i Hercegovine. Od ukupnog izvoza, u zemlje CEFTA regiona orijentisano je 16% izvoza. Evropska komisija 2011. godine donela je Uredbu o uvozu vina iz Bosne i Hercegovine u zemlje Evropske unije, po nultoj stopi carine. Nulta stopa carine uvoza vina iz BiH primenjuje se po sledećim uslovima – vino mora biti praćeno dokazom o geografskom poreklu kako je predviđeno u Protokolu 2, do Privremenog sporazuma i Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, a jedan od uslova je i taj da vino ne sme biti izvozno subvencionirano. U pojašnjenju Uredbe, naznačeno je da se posebna pažnja treba preduzeti kako bi se osiguralo da svi uvoznici Unije imaju jednak i kontinuirani pristup carinskih kvota i da se nulte stope carine primenjuju neprekidno na celokupan uvoz proizvoda (vinarija.com).

Izvoz vina iz Albanije veoma je skroman, prosečno je iznosio svega 4 hiljade litara, što čini svega 0,1% ukupnog izvoza zemalja CEFTA regiona. Vrednosno iskazano izvoz iznosi 36 hiljada US dolara (2016.), dok izvozna cena iznosi 0,68 dolara po litru. To je najniža cena u odnosu na ostale zemlje CEFTA regiona. Izvoz se nije ostvarivao u kontinuitetu u istraživanom vremenskom periodu. Celokupan izvoz orijentisan je u Italiju.

Sve zemlje CEFTA regiona, ukoliko žele da povećaju izvoz, treba više pažnje da posvete stvaranju i jačanju autohtonih robnih marki vina (brendova). To predstavlja jedan od najjačih i najznačajnijih činilaca u konkurentskoj borbi za tržište (Vlahović et al., 2011.).

Uvoz vina CEFTA grupacije 3.2.

Prosečan uvoz vina zemalja CEFTA grupacije u istraživanom vremenskom periodu iznosio je 39 miliona litara i ostvaruje pad po stopi od 5,9% godišnje. Stopa pada uvoza nešto je intenzivnija od izvoza. Uvoz vina zemalja CEFTA grupacije značajno je manji od izvoza. Zemlje pomenute grupacije ostvaruju značajan pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene vina u prosečnoj količini od 188 miliona litara (grafikon 1).



Grafikon 1: Bilans spoljnotrgovinske razmene vina CEFTA grupacije

Figure 1: The balance of foreign trade of wine in CEFTA countries

Ubedljivo najveći uvoznik vina u okviru zemalja CEFTA grupacije jeste Republika Srbija (tabela 2). Prosečan uvoz iznosi 25,5 miliona litara, što čini dve trećine (65,5%) ukupnog uvoza pomenute regionalne ekonomske grupacije. U istraživanom vremenskom periodu, prisutan je trend opadanja uvoza po stopi od 9,8% godišnje. Najveći deo, odnosno 78% ukupnog uvoza, realizuje se iz Republike Makedonije. Jedan od razloga visokog uvoza jeste povoljna cena, ali i činjenica da su pojedine velike vinarije iz Srbije investirale, odnosno kupile određene vinarije sa vinogradima u Republici Makedoniji. Ti vinogradi i vinarije služe, pre svega, kao sirovinaska baza pojedinim proizvođačima, pošto se vino uvozi u rinfuzi, a dorađuje se i puni u Srbiji. U cilju obezbeđivanja kontinuiteta, kvalitetne i sigurne sirovinske baze, Vinarija „Čoka“ je 2007. godine postala vlasnik „Vinarije Ohrid“. Kupovina „Vinarije Ohrid“ rezultat je stalne težnje da se potrošačima obezbedi vrhunski kvalitet vina, koji pored potiskog, nudi i ohridsko vinogorje, zbog specifične topografije i klimatskih uslova, jer se vinogradi nalaze na 625 m nadmorske visine (<http://www.vinarijacoka.rs>). U uvozu sledi Crna Gora sa 13%, a daleko manji uvoz realizuje se iz Italije koja učestvuje sa 3%, Francuske sa 2% i Bosna i Hercegovina sa 1%. Napred navedene zemlje učestvovala su sa 96% ukupnog uvoza. Republika Srbija ostvaruje negativan bilans spoljnotrgovinske razmene prosečno u količini od 11,8 miliona litara.

TRŽIŠTE VINA
U ZEMLJAMA
CEFTA
GRUPACIJE

Tabela 2.: Uvoz vina zemalja CEFTA (2012-2016), mil. lit.

Table 2. Import of wine of the CEFTA countries (2001-2009) mil. lit.

<i>Zemlja</i>	<i>Uvoz</i>	<i>Struktura (%)</i>	<i>Stopa promene (%)</i>
R. Srbija	25,5	65,5	-9,8
Bosna i Hercegovina	7,6	19,5	1,3
Crna Gora	2,5	6,4	28,1
Albanija	2,3	5,9	1,1
Moldavija	0,7	1,8	28,1
R. Makedonija	0,2	0,9	12,5
Kosovo (UNMIK)*	-	-	-
Ukupno CEFTA	38,9	100,00	-5,9
Izvor: Obračun na bazi podataka FAO			
Za Kosovo (UNMIK) nema podataka.			

Na drugom mestu, ali sa značajno manjim količinama, nalazi se Bosna i Hercegovina sa prosečnim uvozom od 7,6 miliona litara. Ona participira sa 19,5% prosečnog uvoza vina zemalja CEFTA grupacije. U istraživanom vremenskom periodu neznatno povećava uvoz po stopi od 1,3%. Najveći uvoz realizuje se iz Republike Srbije, koja učestvuje sa 40%. Slede Republika Makedonija sa 20%, Hrvatska sa 17%, Crna Gora sa 14% i Slovenija sa 4%. Napred navedene zemlje u strukturi ukupnog uvoza vina učestvuju sa 95%. Najveći uvoz ostvaruje se iz zemalja regiona. Bosna i Hercegovina ostvaruje negativan bilans spoljnotrgovinske razmene vina u prosečnom iznosu od 5,2 miliona litara.

Prosečan uvoz Republike Crne Gore iznosi 2,6 miliona litara. Ona participira sa 6,4% prosečnog uvoza vina zemalja CEFTA grupacije. U istraživanom periodu značajno povećava uvoz po stopi od 28,1%. Jedan od razloga jeste poboljšanje asortimana vina na tržištu, pre svega, zbog inostranih turista koji posećuju Crnu Goru. Najveći uvoz realizuje se iz Republike Srbije koja učestvuje sa 64%. Slede Republika Makedonija sa 24%, Hrvatska sa 5%, Italija i Francuska sa po 2%. Napred navedene zemlje u strukturi ukupnog uvoza vina učestvuju sa 96%. Crna Gora ostvaruje pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene prosečno 3,9 miliona litara.

Albanija prosečno uvozi 2,3 miliona litara vina. Ona participira sa 5,9% u prosečnom uvozu zemalja CEFTA grupacije. U istraživanom periodu neznatno povećava uvoz po stopi od 1,1%. Najveći uvoz realizuje se iz Italije koja učestvuje sa 70%. Slede Španija sa 7%, Republika Srbija sa 6%, Republika Makedonija i Crna Gora sa po 5%. Napred navedene zemlje u strukturi ukupnog uvoza vina učestvuju sa 93%. Albanija ostvaruje negativan bilans spoljnotrgovinske razmene u količini od 2,3 miliona litara.

Moldavija uvozi veoma male količine vina, prosečno 0,7 miliona litara. U prosečnom uvozu vina zemalja CEFTA grupacije, učestvuje sa svega 1,8%. U istraživanom vremenskom periodu i pored malog uvoza isti značajno povećava i to po stopi od 28,1%. Najveći uvoz ostvaruje iz Italije, koja učestvuje sa 16%. Slede Ukrajina sa 5%, Rumunija sa 4%, Francuska sa 3% i Bugarska sa 2%. Napred navedene zemlje u strukturi ukupnog uvoza vina učestvuju sa 32%. Moldavija ostvaruje izrazito pozitivan bilans spoljno-

trgovinske razmene vina, u prosečnoj količini od 118 miliona litara. To je ujedno i najveći pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene zemalja CEFTA grupacije.

Daleko najmanji uvoz vina u okviru zemalja CEFTA grupacije ima Republika Makedonija, prosečno svega 0,2 miliona litara. U prosečnom uvozu pomenute grupacije učestvuje sa svega 0,9%. U istraživanom periodu značajno povećava uvoz, i to po stopi od 12,5%. Najveći uvoz realizuje se iz Nemačke koja učestvuje sa 28%. Slede Republika Srbija sa 16%, Slovačka i Italija sa po 14% i Hrvatska sa 11%. Napred navedene zemlje u strukturi ukupnog uvoza vina učestvuju sa 82%. Republika Makedonija ostvaruje značajan pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene od 85 miliona litara.

Zaključak 4

Rezultati istraživanja ukazuju na sledeće zaključke:

Prosečan izvoz vina zemalja CEFTA grupacije u istraživanom vremenskom periodu (2012-2016.) iznosio je 226,6 miliona litara sa tendencijom pada po stopi od 5,3% godišnje. Rast izvoza ostvaruju samo Moldavija i Crna Gora. Ostale zemlje imaju pad izvoza.

Najveći izvoznik u okviru zemalja CEFTA grupacije jeste Moldavija. Prosečan izvoz iznosi 118,8 miliona litara, što čini nešto preko polovine (52%) ukupnog izvoza pomenute regionalne grupacije. Izvoz vina čini 15% ukupnog državnog budžeta zemlje. Moldavija ima više od 140 vinarskih kompanija, koje objedinjavaju preko 250 hiljada proizvođača vina.

Republika Srbija nalazi se na trećem mestu sa prosečnim izvozom od 13,7 miliona litara, što čini 6% ukupnog izvoza zemalja CEFTA regiona. Izvoz beleži tendenciju značajnog opadanja (stopa -13,3% godišnje). Vrednosno iskazano, izvoz iznosi 15 miliona US dolara (2016.) i usmeren je u 47 zemalja sveta sa različitim količinama. Da bi vino iz Srbije bilo konkurentno na međunarodnom tržištu, potreban je visok kvalitet, konkurentna cena, bolje promotivne aktivnosti i sl.

Najveću internu orijentaciju izvoza ostvaruje Crna Gora koja od ukupnog izvoza u zemlje CEFTA regiona izvozi 71%. Najmanju internu orijentaciju izvoza ostvaruje Moldavija koja u zemlje regiona izvozi svega ispod jedan posto. Republika Srbija od ukupnog izvoza u zemlje CEFTA regiona orijentiše 39% izvoza.

Najveću izvoznju cenu ostvaruje vino iz Crne Gore (2,5 dolara po litru). Izvozna cena najvećeg izvoznika Moldavije relativno je niska i iznosi 0,80 dolara. Izvozna cena vina iz Republike Srbije na nivou je od 1,5 dolara po litru.

TRŽIŠTE VINA
U ZEMLJAMA
CEFTA
GRUPACIJE

Prosečan uvoz vina zemalja CEFTA grupacije u istraživanom vremenskom periodu iznosio je 39 miliona litara i ostvaruje pad po stopi od 5,9% godišnje. Najveći uvoznik je Republika Srbija sa 25,5 miliona litara i učešćem od 65,5% u okviru grupacije.

Zemlje CEFTA grupacije ostvaruju značajan pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene vina u prosečnoj količini od 188 miliona litara. Pozitivan bilans spoljnotrgovinske razmene ostvaruju Moldavija, Republika Makedonija i Crna Gora. Negativan bilans ostvaruju Republika Srbija, Bosna i Hercegovina i Albanija.

5 Literatura

1. Pjerotić, Ljiljana (2008.): Trade Liberalization in the South East Europe – Effects and Controversial Issues, PANOECOMICUS, n. 4.
2. Stanojević, Nataša (2016.): Russian food products market- new CEFTA export opportunity, Industrija, Vol.44, No.4.
3. Simić Jelena, Đurić, D., Mihajlović Nela, (2011.): CEFTA i izvozna orijentacija zemalja Zapadnog Balkana, Škola biznisa, broj 3. Novi Sad.
4. Škatarić, G., Vlahović, B. (2017.): Tržište i promet poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, Fakultet za prehrambenu tehnologiju, bezbjednost hrane i ekologiju, Podgorica.
5. Tomić, D., Popović Vesna, Vlahović, B., (2010.): Implications of the interim trade Agreement Implementation on Agrarian Economy of Serbia, Serbian Association of Agricultural Economists: Monography: Agriculture in Late Transition – Experience of Serbia.
6. Vanka, G. (2015.): Achieving regional competitiveness via export opportunities and quality systems of Serbian agri-food clusters, XXII International Scientific Conference "Enometrix", Brno, Czech Republic.
7. Vlahović, B., Puškarić, A. (2013.): Foreign trade exchange of agro-industrial products of Serbia, Agri-Food sector in Serbia, State and Challenges, Novi Sad.
8. Vlahović, B., Puškarić, A., Maksimović, Branka (2009): Competitiveness of Wine Export From the Republic of Serbia, 113 Seminar of the EAAE, The Role of Knowledge, Innovation and Human Capital in Multifunctional Agriculture and Territorial Rural Development, Thematic Proceedings, Belgrade.
9. Vlahović, B., Puškarić, A., Tomašević, D., (2013): Changes of international wine market, 135th EAAE Seminar Challenges for the Global Agricultural Trade Regime after Doha, Belgrade.
10. Vlahović, B., Tomić, D., Puškarić, A., (2008): Proizvodnja vina u Republici Srbiji, Ekonomika poljoprivrede, broj 3, Beograd.
11. <http://www.oiv.int/public/medias/2256/en-communique-de-presse-octobre-2015.pdf>
12. <http://www.wine-searcher.com>
13. <http://wineofmoldova.com>
14. <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>
15. <http://www.vinarija.com>
16. <http://www.vinarijacoka.rs>

Primljen/Received: 06.06.2017.

Prihvaćen/Accepted: 16.06.2017.

ANALIZA SPOLJNOTRGOVINSKE RAZMENE VOĆA I POVRĆA U REPUBLICI SRBIJI

Matkovski Bojan ¹, Skoko Milana ²,

Rezime

Brojni trgovinski sporazumi, potpisani tokom proteklih nekoliko godina, omogućili su Srbiji olakšano trgovanje poljoprivredno-prehrambenim proizvodima, što je svakako imalo uticaja i na trgovinu voćem i povrćem. U tom smislu u ovom radu sagledava se stanje, kao i promene u spoljnotrgovinskoj razmeni voćem i povrćem u Srbiji, a koje su u velikoj meri determinisane uslovima koje stvara postignuta liberalizacija tržišta sa zemljama EU, CEFTA, kao i Rusijom. Srbija ima potencijale za proizvodnju različitih vrsta voća i povrća u vidu povoljnih zemljišnih i klimatskih uslova, međutim, ograničavajući faktori efikasnog korišćenja raspoloživih potencijala su usitnjenost i rasparčanost poseda, loša infrastruktura, nepovoljni kreditni uslovi i socijalna nesigurnost samih proizvođača. Kako bi razvoj voćarstva i povrtarstva bio intenzivniji, neophodno je prevazići nedostatke koji postoje, ali i uložiti dodatne napore u razvoj prerađivačkog sektora, s obzirom da se on često navodi kao velika razvojna šansa Srbije kada je reč o daljem unapređenju spoljnotrgovinske razmene voćem i povrćem.

Ključne reči: međunarodna trgovina, voće, povrće, Srbija

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE OF FRUIT AND VEGETABLES IN REPUBLIC OF SERBIA

Matkovski Bojan ¹, Skoko Milana ²

Summary

A number of trade agreements signed over the past few years have enabled Serbia with facilitated trading of agri-food products, which certainly had an impact on the trade of fruit and vegetables. In this sense, the paper examines the status and trends in the international trade of fruit and vegetables in Serbia, which are largely determined by the conditions created by the achieved market liberalization with countries of the European Union, CEFTA and Russia. Serbia has the potential to produce different types of fruit and vegetables due to favorable land and climatic conditions. However, limiting factors for efficient use of available resources are: minced and fragmented agricultural land, poor infrastructure, unfavorable credit conditions and social insecurity of producers. In order to develop more intensive production of fruit and vegetables, it is necessary to overcome the existing shortcomings, and to make further efforts in the development of the manufacturing sector since it is often cited as a great development opportunity for Serbia when it comes to further improvement of the foreign trade of fruit and vegetables.

Key words: international trade, fruit, vegetables, Serbia

¹ Matkovski Bojan, asistent, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Segedinski put 9-11, 24000 Subotica, +38124628046, bojan.matkovski@ef.uns.ac.rs

² Skoko Milana, student master studija, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, Segedinski put 9-11, 24000 Subotica, +381692007605, milanaskoko@yahoo.com

¹ Matkovski Bojan, teaching assistant, University of Novi Sad, Faculty of Economics, Segedinski put 9-11, 24000 Subotica, +38124628046, bojan.matkovski@ef.uns.ac.rs

² Skoko Milana, MSc student, University of Novi Sad, Faculty of Economics, Segedinski put 9-11, 24000 Subotica, +381692007605, milanaskoko@yahoo.com

1

Uvod

Ostvarivanje prehrambene samodovoljnosti, imperativ je i razvijenih i nerazvijenih zemalja, pa u tom smislu svaka zemlja teži da se uključi u međunarodnu razmenu ponudom poljoprivredno-prehrambenih i svih ostalih proizvoda (Kostadinović, 2009). U poslednjih nekoliko decenija, značaj voća i povrća se povećava na svetskoj ekonomskoj sceni, te u skladu sa tim i trgovina voćem i povrćem postaje dominantnija u trgovini poljoprivredno-prehrambenim proizvodima.

Kako na nivou svetske trgovine, tako i u Srbiji, najveći deo spoljnotrgovinske razmene poljoprivredno-prehrambenih proizvoda odnosi se na voće i povrće. Najviši izvoz poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbija ostvaruje u trgovini voćem i povrćem, a liberalizacija i odustvo zaštitnih mera doprineli su da sektor voćarstva i povrtarstva bude najznačajniji i u uvozu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u Srbiju (Pejanović, 2009). U strukturi izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije u periodu

pored žitarica i proizvoda na bazi žitarica, veoma značajno u izvozu. Voće i povrće je u istom periodu činilo oko 21% uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, te je predstavljalo značajan deo uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda (Zekić i Matkovski, 2015). Spoljnotrgovinska razmena voćem i povrćem je pretežno orijentisana na proizvode niske dodate vrednosti koji se prodaju na tržištima zemalja iz okruženja, kao i Rusije (Zarić, Gordon i Quarrie, 2007).

Integracioni procesi kroz koje Srbija prolazi, značajno su menjali strukturu i odnose u trgovini poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima, a samim tim i u trgovini voćem i povrćem (Božić i Nikolić, 2011). To se pre svega odnosi na spoljnotrgovinsku politiku, koja mora biti usklađena sa zahtevima Svetske trgovinske organizacije, ali i sa Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) između Srbije i Evropske unije (EU), CEFTA sporazumom, sporazumom sa Rusijom, s obzirom da su navedena tržišta najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije.

Srbija ima komparativne prednosti u proizvodnji i izvozu voća i povrća, a pomenute prednosti potrebno je dodatnim ulaganjima u humani kapital, tehniku i tehnologiju, opremu i infrastrukturu prevesti u konkurentne prednosti sa intencijom stvaranja poznatih i prepoznatljivih srpskih brendova (Vlahović i Veličković, 2016). Budući rezultati u spoljnotrgovinskoj razmeni biće pod velikim uticajem sposobnosti poljoprivredno-prehrambenog sektora da odgovori zahtevima tržišta za unapređenje konkurentnosti, a naročito onim zahtevima koji se odnose na poštovanje standarda i bezbednosti kvaliteta proizvoda (Zekić, Matkovski, Kleut i Đokić, 2016).

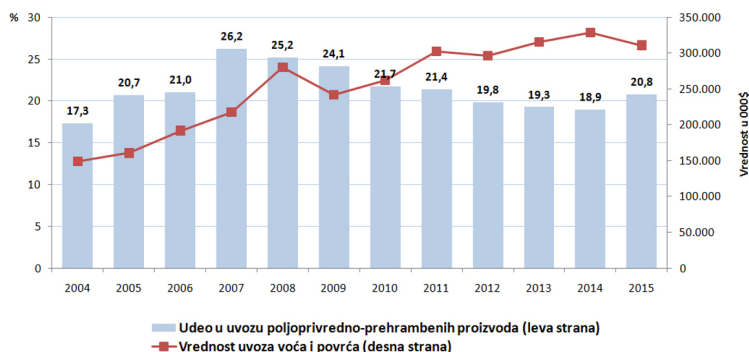
Materijal i metode rada 2

Baza podataka kreirana je na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije (RZS). Radi sagledavanja karakteristika izvoza i uvoza Srbije korišćene su deskriptivna i komparativna analiza. Analizom je obuhvaćen period od jedanaest godina, od 2004. zaključno sa 2015. godinom. U radu je analizirana spoljnotrgovinska razmena voća i povrća Srbije sa zemljama sa kojima Srbija ostvaruje značajnu međunarodnu razmenu: EU, CEFTA i Rusija. Pod kategorijom voće i povrće obuhvaćeni su svi proizvodi iz odseka 05 (povrće i voće), sektora 0 (hrana i žive životinje) Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (Revizija 4).

ANALIZA
SPOLJNOTRGO-
VINSKE RAZMENE
VOĆA I POVRĆA U
REPUBLICI SRBIJI

Spoljnotrgovinska razmena Srbije 3

U periodu od 2004. do 2015. godine, Srbija je uvozila značajne količine voća i povrća, a u proseku za navedeni period Srbija je uvozila voća i povrća u vrednosti od 255 miliona \$ (Grafikon 1). Najviši uvoz ostvaren je 2007. godine, kada je udeo voća i povrća prelazio jednu četvrtinu u ukupnom uvozu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije.



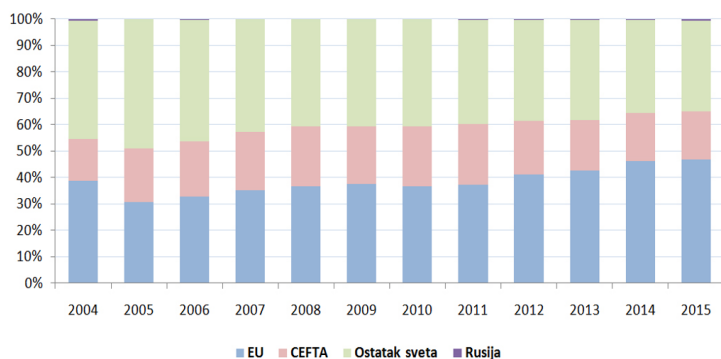
Izvor: *Obračun autora na osnovu RZS-a, 2016.*

Grafikon 1: Uvoz voća i povrća u Srbiju u periodu 2004-2015. godine
Graph 1: Import of fruit and vegetables into Serbia in 2004-2015

U apsolutnom iznosu, 2007. godine uvoz voća i povrća iznosio je 217,5 miliona \$. Najviši uvoz voća i povrća u apsolutnom iznosu ostvaren je 2014. godine i iznosio je 328,4 miliona \$. Međutim, te godine se ukupan uvoz poljoprivredno-prehrambenih proizvoda povećao, pa je uvoz voća i povrća u strukturi iznosio približno 19%. Najniži uvoz je ostvaren 2004. godine, u apsolutnom i u relativnom smislu, sa vrednošću od 150 miliona \$ i udelom u strukturi uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda od 17%. Rast vrednosti uvoza voća i povrća po prosečnoj godišnjoj stopi od oko 7%, kao i visoka prosečna vrednost udela uvoza voća i povrća u strukturi uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda od oko 21% u posmatranom periodu, potvrđuje značaj ovih proizvoda u trgovini poljoprivredno-prehrambenim proizvodima.

ANALIZA
SPOLJNOTRGO-
VINSKE RAZMENE
VOĆA I POVRĆA U
REPUBLICI SRBIJI

Na osnovu analiziranih podataka (Grafikon 2) uočava se da je u periodu od 2004. do 2015. godine, Srbija najvećim delom uvozila voće i povrće iz zemalja EU i CEFTA sporazuma, s obzirom da je u svim analiziranim godinama preko 50% voća i povrća uvezeno iz navedenih grupacija zemalja. Veliki deo uvoza voća i povrća realizuje se i iz drugih zemalja, što je razumljivo, s obzirom da se u Srbiju uvoze velike količine južnog voća i to prvenstveno pomorandže i klementine iz Španije, mandarine iz Grčke, Turske i Hrvatske, limun iz Turske i Argentine, grejpfрут iz Turske, banane iz Ekvadora, Kostarike i Kolumbije i ananas iz Kostarike. Vrednost uvoza voća i povrća iz ostatka sveta dostigla je svoj maksimum u posmatranom periodu 2005. godine, a prosečan uvoz voća i povrća iz ostatka sveta učestvuje sa oko 40% u ukupnom uvozu voća i povrća tokom posmatranog perioda. Uvoz voća i povrća iz zemalja EU u analiziranom periodu beleži najvišu prosečnu godišnju stopu rasta od oko 10%, dok je uvoz ovih proizvoda iz zemalja CEFTA sporazuma u proseku godišnje imao porast od oko 7%.

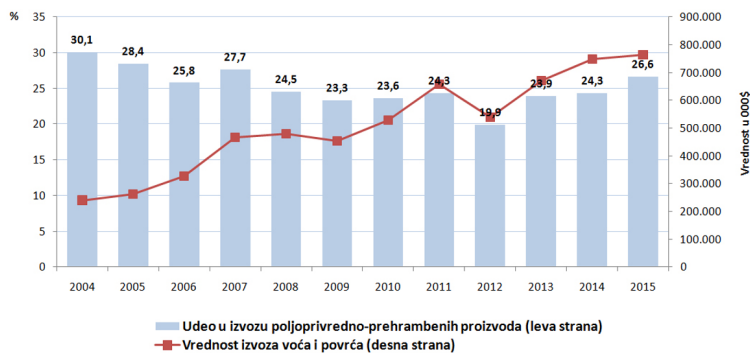


Izvor: *Obračun autora na osnovu RZS-a, 2016.*

Grafikon 2: Regionalna struktura uvoza voća i povrća u Srbiju

Graph 2: Regional structure fruit and vegetables import into Serbia

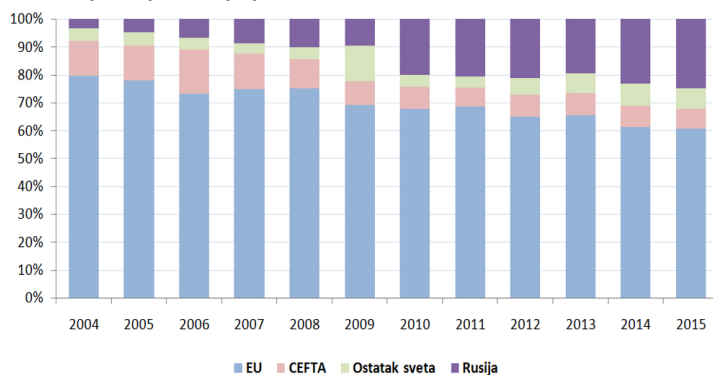
U posmatranom periodu najniži izvoz je ostvaren 2004. godine, u iznosu od 240 miliona \$, ali je te godine izvoz i svih ostalih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda bio umanjen, pa je u strukturi ovih proizvoda, udeo voća i povrća bio visok (najviši za posmatrani period) sa nešto više od 30% (Grafikon 3). Najniži udeo izvoza voća i povrća u strukturi ukupnog izvoza ostvaren je 2012. godine i iznosio je oko 20%. Na osnovu analiziranih podataka, uočava se da se najveći obim izvoza voća i povrća ostvaruje 2015. godine, kada je vrednost izvoza iznosila 764 miliona \$. U proseku za analizirani period izvoz voća i povrća je iznosio 511 miliona \$, a u istom periodu izvoz je rastao po prosečnoj godišnjoj stopi od oko 11%, što znači da je izvoz ovih proizvoda rastao po višoj prosečnoj godišnjoj stopi od uvoza (prosečna godišnja stopa rasta uvoza voća i povrća iznosila je oko 7%).



Izvor: *Obračun autora na osnovu RZS-a, 2016.*

Grafikon 3: Izvoz voća i povrća iz Srbije u periodu 2004-2015. godine
Graph 3: Export of fruit and vegetables from Serbia in 2004-2015

Najveće inostrano tržište voća i povrća su zemlje EU (Grafikon 4). U posmatranom periodu, u proseku je oko 70% proizvoda izvezeno na ovo tržište. Najviši izvoz u EU, u apsolutnom iznosu, ostvaren je 2015. godine sa vrednošću od 465 miliona \$, a prosečna godišnja stopa rasta izvoza na ovo tržište iznosila je oko 8%. U strukturi posmatranih regiona, najmanje se izvozilo u zemlje članice CEFTA-e, sa prosečnim udelom od oko 10% u posmatranom vremenskom periodu i prosečnom godišnjom stopom rasta od oko 3%. Tokom posmatranog perioda primetno je povećanje izvoza u Rusiju. Od 2010. godine, izvoz voća i povrća u Rusiju u strukturi ukupnog izvoza voća i povrća prelazi 20% i beleži visoku prosečnu godišnju stopu rasta od oko 32% za posmatrani period. U strukturi izvoza odseka voća i povrća dominira voće, a svakako da je najznačajniji izvoz smrznute maline.



Izvor: *Obračun autora na osnovu RZS-a, 2016.*

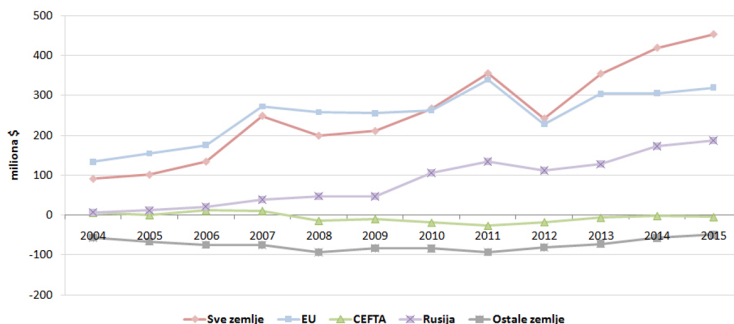
Grafikon 4: Regionalna struktura izvoza voća i povrća iz Srbije
Graph 4: Regional structure of fruit and vegetables export from Serbia

Na Grafikonu 5, prikazan je spoljnotrgovinski bilans Srbije u razmeni voća i povrća. U periodu od 2004. do 2015. godine, Srbija ostvaruje pozitivan

ANALIZA
 SPOLJNOTRGO-
 VINSKE RAZMENE
 VOĆA I POVRĆA U
 REPUBLICI SRBIJI

ANALIZA
SPOLJNOTRGO-
VINSKE RAZMENE
VOĆA I POVRĆA U
REPUBLICI SRBIJI

spoljnotrgovinski bilans u razmeni voća i povrća, a najveći suficit ostvaruje se u razmeni sa zemljama EU i Rusijom. Najviša vrednost u trgovini sa EU je zabeležena 2011. godine, kada je suficit u trgovini voćem i povrćem iznosio 340 miliona \$. Najviši suficit u trgovini voćem i povrćem sa Rusijom ostvaren je 2015. godine u iznosu od 187 miliona \$. Sa zemljama CEFTA-e se ostvaruje negativan bilans od 2008. godine. Sa ostalim zemljama prisutan je deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni, s obzirom da se mnogo više proizvoda uvozi iz ostalih zemalja nego što se u njih izvozi iz Srbije.



Izvor: Obračun autora na osnovu RZS-a, 2016.

Grafikon 5: Spoljnotrgovinski bilans razmene voća i povrća Srbije
Graph 5: Serbian foreign trade balance of fruit and vegetables exchange

4 Spoljnotrgovinska zaštita Srbije

Liberalizacija tržišta je pozitivno uticala na trgovinske odnose Srbije i olakšala trgovanje svim poljoprivredno-prehrambenim proizvodima, pa i voćem i povrćem. Na osnovu brojnih trgovinskih sporazuma, ostvaruju se niže carinske stope, a protok proizvoda je olakšan (Zekić, Matkovski, Kleut i Đokić.). Najznačajniji proizvodi iz domena voća i povrća koji su se uvozili u Srbiju su banane, pomorandže, mandarine i klementine, paradajz, limun i limeta i pasulj i boranija. Navedeni proizvodi su u proseku za period 2004-2015. godine činili oko 46% ukupnog uvoza voća i povrća u Srbiju.

Carinska stopa za najznačajnije povrtarske vrste se kreće u intervalu od 20% u slučaju pasulja i boranije do 30% za paradajz (Tabela 1). Za sve posmatrane proizvode, carinska stopa je visoka u trgovinskim odnosima bez sporazuma o liberalizaciji trgovine. Carinska tarifa prema EU za povrtarske vrste je niža od one koja bi se ostvarivala da ne postoji i da nije na snazi Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju. Najznačajnije vrste voća imaju carinsku stopu od 5% u slučaju tropskog voća, do 15% u slučaju banana i jabuka. U trgovini sa EU, zemljama CEFTA-e, Belorusijom, Kazahstanom i Ruskom Federacijom, carinske stope za sve voćne proizvode su jednake nuli.

Tabela 1: Carinske stope za najznačajnije vrste voća i povrća (%) u 2016. godini
Table 1: Tariff rates for the most important types of fruit and vegetables (%) in 2016

	Ostale zemlje	SSP	CEFTA	Rusija
Pasulj i boranija	20	8	0	0
Banane	15	0	0	0
Jabuke	15	0	0	0
Limun i limeta	5	0	0	0
Mandarine i klementine	5	0	0	0
Pomorandže	5	0	0	0
Paradajz	30	6	0	0

Izvor: Uredba o suklađivanju nomenklature carinske tarife, 2016.

Potencijali izvoza voća i povrća iz Srbije 5

Postojeći višegodišnji zasadi su najvećim delom ekstenzivni, budući da je veliki deo voćnjaka i vinograda starosti preko 20 godina (Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014 – 2024. godine). Međutim, zahvaljujući inicijativi privatnog sektora, zabeleženo je podizanje novih zasada i to sa modernom tehnologijom proizvodnje. Jedno od rešenja koje bi se moglo implementirati na teritoriji Srbije jeste investiranje u podizanje zasada u zatvorenom prostoru (plastenička proizvodnja). Bolja agro-tehnološka rešenja, znače i viši nivo proizvodnje, a samim tim i mogu uticati na viši obim izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

U industriji za preradu voća i povrća nije bilo značajnijih ulaganja u tehničko-tehnološko opremanje, pa je u najvećem broju objekata opremljenost ispod zahtevanih standarda za izvoz, pogotovo na tržište EU. Pored toga, neophodno je povećati iskorišćenost i već izgrađenih kapaciteta, budući da je, na primer, iskorišćenost hladnjača za zamrzavanje, odnosno skladištenje voća i povrća 75%, a kapaciteta za preradu i sušenje voća i povrća, kao i za proizvodnju sokova, svega 50% (Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014 – 2024. godine). Izvoz voća i povrća dobija sve veći značaj, posebno sa značajnijim pristupom novim tržištima, a potencijale za unapređenje spoljnotrgovinske razmene posebno imaju konzervirano, zamrznuto i suvo voće i povrće. Međutim, da bi se izvoz povećao, neophodno je dostizanje standarda EU. Glavna pravna akta u pogledu ispunjenja standarda za bezbednost hrane u sektoru za voće i povrće su ispunjena, ali bi problem mogao predstavljati nedostatak podzakonskih akata, propisa za sprovođenje, kao i kontrolnih mera.

Zaključak 6

Narastajuće preferencije potrošača, rast broja stanovnika i povećan dohodak stanovništva u urbanim zonama generišu povećanu potrošnju svih po-

ljoprivredno-prehrambenih proizvoda. Imajući u vidu postignutu liberalizaciju tržišta, kreiranu pod uticajem postignutih trgovinskih sporazuma sa zemljama EU, CEFTA, Rusijom i drugim, poslednjih godina prisutan je permanentan rast spoljnotrgovinske razmene poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, pa tako i spoljnotrgovinske razmene voća i povrća, koji u ukupnom izvozu i uvozu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u analiziranom periodu učestvuju u proseku sa 20% i 17%, respektivno. Izvoz voća i povrća se često navodi kao velika izvozna šansa Srbije, a dominantno izvozno tržište za ove proizvode je tržište EU, dok je poslednjih godina prisutan nagli rast izvoza ovih proizvoda na tržište Rusije.

Svakako da ulazak Srbije u Evropsku uniju, te poboljšanje trgovinskih odnosa sa zemljama članicama, može imati značajan doprinos razvoju novih mogućnosti, ali i potencijalnih problema za domaće poljoprivrednike. Naime, postoji određen broj nekonkurentnih poljoprivrednika kojima je neophodno pružiti podršku, ne samo sredstvima, već i institucijama koje će stvoriti bolju finansijsku klimu. S obzirom da postoje veliki izvozni potencijali kada je reč o voću i povrću, neophodno je adekvatnim merama agrarne politike uticati na iskorišćenje tog potencijala na najbolji mogući način. Neophodno je uticati na stvaranje poznatih i prepoznatljivih brendova, ali i dodatnu pažnju posvetiti standardima kvaliteta i bezbednosti. Takođe, usvajanjem rigoroznih zakona i standarda koji se tiču zaštite životne sredine, zdravstveno odgovorne i održive proizvodnje, Srbija može povećati šanse svojih voćara i povrtara da se brže prilagode i lakše takmiče na međunarodnom tržištu kao ravnopravni konkurenti.

7 Literatura

1. Božić D. i Nikolić M. (2011): Regional Analysis of Agricultural and Food Trade of Serbia: Serbian Rural Labor Market and Rural Economics – Revenue Diversification and Poverty Mitigation, No. 179028, 83-98. <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/160374/2/05-Bozic,%20Nikolic%20-%20EAAE%20135.pdf> [pristupljeno: januar-februar 2017]
2. Kostadinović D. (2009): Osnovne karakteristike međunarodnog prometa agroindustrijskih proizvoda: Agroekonomika, 41-42, 80-94.
3. Pejanović R. (2009): Razvojni problemi poljoprivrede Republike Srbije: Agroekonomika, 41-42, 5-23.
4. Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014 – 2024. godine, (2016): Službeni glasnik Republike Srbije, 85/2014. <http://uap.gov.rs/wp-content/uploads/2016/05/STRATEGIJA-2014-2020-.pdf> [pristupljeno: januar-februar 2017]
5. Uredba o usklađivanju nomenklature carinske tarife za 2016. godinu, (2016): Službeni glasnik Republike Srbije, 62/05, 61/07 i 5/09. <http://www.uprava.carina.rs/cyr/Zakoni/CT2016.pdf> [pristupljeno: januar 2017]

6. Vlahović B. i Veličković S. (2016): Komparativne prednosti izvoza agroindustrijskih proizvoda iz Republike Srbije. Stanje i perspektive agroprivrede i sela u Srbiji. Redaktori: Stojanović Žaklina i Bogdanov Natalija, Beograd: Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, 95-112.
7. Zarić V., Gordon M. i Quarrie S. (2007): The Implementation of Public Environmental Regulations and Private Standards in the Serbian Fresh Fruit and Vegetable Sector: Implications for Trade and Future EU Membership: European Association of Agricultural Economists>100th Seminar, June 21-23, Novi Sad, 161-168.
8. Zekić S. i Matkovski B. (2015): Trade analysis of Serbian agri-food products, In Subić J., Kuzman B., Vasile A. J. (Ed.), Sustainable agriculture and rural development in terms of the Republic of Serbia strategic goals realization within the Danube region – regional specificities, Belgrade: Institute of Agricultural Economics, 464-480.
9. Zekić S., Matkovski B., Kleut Ž. i Đokić D. (2016): Uticaj spoljnotrgovinske liberalizacije na komparativne prednosti u izvozu agrarnih proizvoda Srbije. Stanje i perspektive agroprivrede i sela u Srbiji. Redaktori: Stojanović Žaklina i Bogdanov Natalija, Beograd: Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, 113-130.

**ANALIZA
SPOLJNOTRGO-
VINSKE RAZMENE
VOĆA I POVRĆA U
REPUBLICI SRBIJI**

Primljen/Received: 08.06.2017.

Prihvaćen/Accepted: 16.06.2017.

EKONOMSKI EFEKTI INVESTIRANJA U ZASAD LEŠNIKA

Novković Nebojša, Vukelić Nataša, Mutavdžić
Beba, Lukač-Bulatović Mirjana ¹,
Milošević Mirjana ²

Rezime

Predmet ovog istraživanja su ekonomski efekti investiranja u podizanje 0,5 hektara zasada leske. Pored investicije u zasad i njegovo podizanje planirana je i ugradnja sistema za navodnjavanje kap po kap, podizanje protivgradne mreže kao i nabavka neophodne opreme kojom gazdinstvo trenutno ne raspolaže.

Za realizaciju ove investicije potrebno je 2.093.100 dinara, od čega je dugoročni kredit 1.000.000 dinara. Neto sadašnja vrednost investicije je pozitivna i iznosi 1,212.200 dinara za period od deset godina. Relativna neto sadašnja vrednost iznosi 0,58. Interna stopa rentabilnosti iznosi 16,97%. Rok povraćaja uložених sredstava je u 8. godini eksploatacije investicije, što je kraći rok od roka povraćaja uložених sredstava (10 godina. Projekat se može oceniti kao ekonomičan i akumulativan jer postiže visoke vrednosti ovih pokazatelja (ekonomičnost 6,36, prosečna akumulativnost 56,83 %). Projekat spada u kategoriju niskog rizika jer ima visoke donje tačke rentabilnosti u toku perioda eksploatacije koje dostižu i vrednost od 89,9 %.

Ključne reči: investicija, lešnik, ekonomski efekti

ECONOMIC EFFECTS OF INVESTING IN HAZELNUT PLANTATION

Novković Nebojša, Vukelić Nataša,
Mutavdžić Beba, Lukač-Bulatović
Mirjana¹, Milošević Mirjana ²

Summary

The aim of this paper is to describe all relevant internal and external elements of investing in 0.5 hectares under hazelnut trees. Two hazelnut cultivars are planned to be used and both are of Italian origin. During the period of full fertility, the expected yield is 6 kg of purified core of the tree.

The realization of this investment requires 2,093,100 dinars, of which 1,000,000 dinars is a loan. Net present value is positive (1,212,200 dinars) for a period of ten years. Internal rate of return is 16.97%.

The deadline of the return of the investment is in the 8th year. The project can be evaluated as a cost-effective and accumulative because it achieves high levels of these indicators (economics is 6.36, the average accumulation is 56.83%).

Key words: investment, hazelnut, economic effects

¹ Dr Novković Nebojša, redovni profesor, Dr Vukelić Nataša, docent, Dr Mutavdžić Beba, docent, Dr Lukač Bulatović Mirjana, vanredni profesor, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet, Trg Dositeja Obradovića 8, 21000 Novi Sad, e-mail autora za kontakt: nesann@polj.uns.ac.rs

² MSc Milošević Mirjana, student doktorskih studija

¹ Dr Novković Nebojša, full professor, Dr Vukelić Nataša, assistant professor, Dr Mutavdžić Beba, assistant professor, Dr Lukač Bulatović Mirjana, associate professor, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Trg Dositeja Obradovića 8, 21000 Novi Sad, corresponding author: nesann@polj.uns.ac.rs

² MSc Milošević Mirjana, PhD student

1

Uvod

Lešnik predstavlja vrlo značajnu jezgrastu vrstu voća, čiji su plodovi cenjeni na domaćem i inostranom tržištu. Pored višestruke upotrebne vrednosti, postoji veliki raskorak između stvarnih potreba naše zemlje za plodovima i stanja koje vlada u proizvodnji. U svetu, najveći proizvođači lešnika su Turska, s proizvodnjom većom od 75 % ukupne svetske proizvodnje, sledi Italija sa 11 %, Sjedinjene Američke Države (naročito Oregon) i Azerbejdžan sa 3 %, Španija i Iran sa 2 % i druge. Vrednost oljuštenog lešnika (jezgra) na svetskom tržištu iznosi 7,8 evra po kilogramu.

U ovom radu će se na konkretnom primeru pokazati ekonomska isplativost podizanja novog zasada lešnika na jednom poljoprivrednom gazdinstvu.

Postoji mnogo izvora literature koji su se bavili ekonomskim efektima i ocenama investicija u dugogodišnje zasade (Milošević, 2016; Novković i sar. 2015, 2017; Simić, 2016; Banjac, 2014; Marinković, 2009.).

Cilj rada je da se ukaže na jednu od mogućnosti poljoprivrednih gazdinstava da poboljšaju svoje ekonomskih rezultate i da se uz primenu standardne metodologije pokaže ekonomska opravdanost ulaganja u proizvodnju lešnika, a samim tim da se vidi i rizik ulaganja u takav poduhvat, kao i da se ukaže na ekonomsku isplativost investicionih ulaganja koja se zasniva na utvrđivanju razlike i odnosa između učinjenih investicionih ulaganja i ostvarenih novčanih primanja u toku eksploatacionog perioda.

2

Metod rada i izvori podataka

Pri oceni investicija korišćeni su sledeći pokazatelji: vreme povraćaja uložених sredstava, neto sadašnja vrednost investicije, interna stopa rentabilnosti, ekonomičnost, akumulativnost i donja tačka rentabilnosti.

Vreme povraćaja uložених sredstava se dobija godišnjim oduzimanjem neto primitaka iz ekonomskog toka od ukupnih investicionih ulaganja. Godina u kojoj je neto primitak veći od ostatka investicionog ulaganja je godina u kojoj je povraćaj uložених sredstava potpun. Ovom metodom se određuje vremenski period u kojem se uložena sredstva u neku investiciju vraćaju u vidu povećanog prinosa.

Neto sadašnja vrednost investicije se još naziva kapitalna vrednost investicije i ima ulogu da pokaže apsolutnu isplativost nameravanih ulaganja. Neto sadašnja vrednosti investicije je pokazatelj ekonomske efektivnosti investicije. Ona izražava ukupno povećanje finansijskog rezultata poslovnog subjekta kao rezultat preduzetih investicionih ulaganja i

to za čitav period korišćenja investicije. Ona se izračunava kao razlika zbira diskontovanih godišnjih efekata od investicije i sadašnje vrednosti svih investicionih troškova u toku veka eksploatacije investicije.

Interna stopa rentabilnosti je merilo ekonomske efikasnosti investicije. Izračunava se na osnovu neto sadašnje vrednosti investicije. Interna stopa rentabilnosti je kamatna stopa pri kojoj je suma novčanih primanja od investicije diskontovanih na određeni obračunski momenat jednaka sumi novčanih izdavanja za pribavljanje i korišćenje investicije, diskontovanih na isti obračunski momenat.

Akumulativnost označava sposobnost određene investicije da od uložених sredstava ostvari dobit. Može se izračunati kao količnik prosečne neto dobiti i predračunske vrednosti investicije i kao količnik neto dobiti u godini punog kapaciteta i predračunske vrednosti investicije.

Ekonomičnost pokazuje koliko novčanih jedinica prihoda se ostvari na jednu novčanu jedinicu rashoda. Može se izraziti kao količnik prosečnog prihoda i prosečnog rashoda ili kao količnik prihoda u godini punog kapaciteta i ukupnih rashoda u godini punog kapaciteta.

Donja tačka rentabilnosti (kritična tačka, tačka preloma) predstavlja granicu između dobiti i gubitka. Iznad ove tačke se ostvaruje dobit, a ispod nje dolazi do gubitka. Može se izraziti kao prelomna tačka rentabilnosti stepen sigurnosti.

Prelomna tačka rentabilnosti pokazuje kritične (minimalne) vrednosti obima proizvodnje i prihoda ispod kojih investicija nije opravdana.

Stepen sigurnosti pokazuje koliko procenata u uslovima rentabilnog poslovanja može da podnese pad obim proizvodnje (prodaje), a da se ne ostvari gubitak.

Za potrebe ovog istraživanja korišćeni su podaci koje je obezbedio vlasnik gazdinstva.

Rezultati istraživanja 3

Leska je jednodomna biljka sa odvojenim muškim i ženskim cvetovima, koja prvo cveta pa onda lista. Stablo može da živi do 100 godina, s tim što je period rentabilne eksploatacije oko 60 godina. Leska uspeva na različitim zemljištima, ekspozicijama i nadmorskim visinama i izraziti je heliofit i voli toplotu. Ona traži vlažno zemljište i visoku relativnu vlažnost (70–80%), a optimalna nadmorska visina za gajenje je 200–500 metara nadmorske visine.

Gazdinstvo Dragana Milošević osnovano je 1990. godine i bavi se isključivo voćarskom proizvodnjom. Od voćnih kultura proizvode se višnja i lešnik. Kompletna proizvodnja se eksterno realizuje.

Posmatrano gazdinstvo nalazi se u Mačvi, poseduje 1 ha oranica na kojima se odvija voćarska proizvodnja, kao i objekat za čuvanje lešnika i za mehanizaciju za ovu proizvodnju. Želi se proširenje voćarske proizvodnje podizanjem još 0,5 ha zasada leske kalemljene na Mečiju lesku. Pun efekat ove proizvodnje očekuje se u devetoj godini kada leska dostiže svoj period pune rodnosti. Prve dve godine zasad nema novčane prihode, jer leska počinje da rađa u trećoj godini, a njen rod se povećava iz godine u godinu sve do postizanja perioda pune rodnosti. Pored investicije u zasad i njegovo podizanje planira se i ugradnja sistema za navodnjavanje (kap po kap) kao i podizanje protivgradne mreže. Takođe, se planira i nabavka neophodne opreme kojom gazdinstvo trenutno ne raspolaže.

Od sadnog materijala planirane su dve sorte leske, obe italijanskog porekla. Glavna sorta je Tonda Gentile Romana koja sazreva u drugoj polovini avgusta. Plod je okruglast, tamno braon boje, prosečne težine 2,6 grama i lako ispada iz omotača. Jezgro je okruglasto randmana oko 50 %, dobrog je ukusa, pogodna za industrijsku preradu. Najviše je zastupljena u okolini Rima.

Sorta oprašivač biće Tonda di Giffoni koja je odličan oprašivač za odabranu glavnu sortu. Takođe, i od ove sorte se mogu očekivati odlični prinosi jer je glavna sorta dobar oprašivač za nju, tako da se može reći da se ove dve sorte uzajamno oprašuju.

Plan obima proizvodnje i prodaje jezgra lešnika sa novog zasada u narednih deset godina prikazan je u tabeli 1.

Tabela 1. Plan proizvodnje i prodaje jezgra lešnika 2017-26. godina (000 dinara)
Table 1. Hazelnut production plan 2017-2026. in ,000 dinars

Naziv proizvoda	2017.			2018.		2019.		2020.		2021.	
	Cena d/JM	Količina kg.	Vrednos t	Količina kg.	Vrednos t	Količina kg.	Vrednos t	Količina kg.	Vrednos t	Količina kg.	Vrednos t
Jezgro	1000	-	-	-	-	-	-	155	155	315	315
Godina	2022.			2023.		2024.		2025.		2026.	
Jezgro	1000	530	530	925	925	1320	1320	1450	1450	1600	1600

U tabeli 2 prikazan je plan direktnih materijalnih troškova na pola hektara zasada lešnika u prvih deset godina eksploatacije.

U tabeli 3 prikazani su ukupni materijalni troškovi. Godišnji troškovi amortizacije iznose 118.500 dinara.

U tabeli 4 dat je plan troškova rada i nematerijalnih troškova.

Tabela 2. Plan direktnih materijalnih troškova (dinara)**Table 2. Direct material costs plan (dinars)**

Naziv materijala	JM.	Količina (0,5	Din /JM	Godine veka projekta				
				2017.	2018.	2019.	2020.	2021- 26.
Đubrivo	kg	275	42,5	11687,5	11687,5	11687,5	11687,5	11687,5
Vodoras-tapajuće đubrivo	kg	25	200	5000,0	5000,0	5000,0	5000,0	5000,0
Pesticidi	l	20	2.150	43000,0	43000,0	43000,0	43000,0	43000,0
Voda	m³	125	29	3625,0	3625,0	3625,0	3625,0	3625,0
Gorivo mazivo	l	158	130	20540,0	20540,0	20540,0	20540,0	20540,0
Ukupno	-	-	-	83.852,5	83.852,5	83.852,5	83.852,5	83.852,5

Tabela 3. Plan ukupnih materijalnih troškova (000 dinara)**Table 3. Material costs plan in ,000 dinars**

Naziv materijala	Godine veka projekta				
	2017.	2018.	2019.	2020.	2021-26.
Direktan materijal	83,8	83,8	83,8	83,8	83,8
Proizvodne usluge	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Električna energija	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
Ostali materijalni troškovi	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Ukupno	97,1	97,1	97,1	97,1	97,1

Tabela 4. Plan troškova rada i nematerijalnih troškova (000 dinara)**Table 4. Labor costs and unmaterial costs plan in ,000 dinars**

Opis	Godine veka projekta				
	2017.	2018.	2019.	2020.	2021-26.
Povremena radna snaga	5,0	5,0	15,0	15,0	15,0
Nematerijalni troškovi	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5

U prvoj godini eksploatacije investicije (2017.) potrebno je obezbediti 242.400 dinara trajnih obrtnih sredstava, a u 2019. godini značajno više, u iznosu od 423.200 dinara, uglavnom zbog servisiranja kredita. Ova sredstva biće obezbeđena iz dobiti voćarske proizvodnje i viška slobodnih novčanih sredstava koja neće biti uložena u projekat.

Osnovni elementi bankarskog kredita za podizanje zasada lešnika su sledeći:

Glavnica: 1.000.000,00 dinara; Nominalna kamatna stopa: 12,65 %; Efektivna kamatna stopa: 13,50 %; Rok otplate: 10 godina; Grejs period: 2 godine; Interkalarna kamata u grejs periodu pripisuje se glavnom dugu; Osnovica za obračun kamate: 1.291.106,48 dinara; Broj rata: 8 (godišnje rate).

Plan otplate kredita prikazan je u tabeli 5.

Tabela 5. Plan otplate kredita

Table 5. Loan repayment plan

Godina	Kamata	Glavnica	Anuitet
I	-	-	-
II	-	-	-
III	157.675,77	99.699,87	25.7375,64
IV	144.306,17	113.069,74	25.7375,64
V	129.143,75	128.231,89	25.7375,64
VI	111.948,09	145.427,55	25.7375,64
VII	92.446,50	164.929,14	25.7375,64
VIII	70.329,80	187.045,84	25.7375,64
IX	45.247,25	212.128,39	25.7375,64
X	16.577,46	219.350,21	25.7375,64
Ukupno	767.898,53	1.291.106,48	2.059.005,12

U tabeli 6 prikazan je plan prihoda od investicije u narednih deset godina, koliko traje otplata dugoročnog kredita, a u tabeli 7 prikazan je ekonomski tok projekta.

Investicija u prve četiri godine ostvaruje negativan rezultat. Razlog za to je što leska počinje da plodonosi tek u trećoj godini. U istoj godini javlja se i najveći minus zbog toga što se pored redovnih poslovnih rashoda, gazdinstvo počinje da servisira otplatu kredita. Tek u petoj godini zasad uspeva da dođe do pozitivnog rezultata. U toku prve četiri godina investicije gazdinstvo će negativni rezultat pokrivati iz dobiti voćarske proizvodnje i preostalih novčanih sredstava koja neće biti investirana.

Gazdinstvo u investiciju ulazi sa 2.093.100 dinara od ukupno 2.600.000 dinara raspoloživih novčanih sredstava, tako da mu pored dobiti voćarske proizvodnje za pokrivanje minusa u početnim godinama investicije ostaje još 506.900 dinara, što je dovoljna suma, tako da investitori nemaju razloga da očekuju bilo kakve probleme oko povraćaja svojih sredstava.

U ekonomskom toku neto primici su negativni u prve tri godine (jedna manje nego kod finansijskog toka). Nakon treće godine neto primici su pozitivni i povećavaju se iz godine u godinu.

Izračunavanje apsolutne i relativne neto sadašnje vrednosti investicije prikazani su u tabeli 8, dok su u tabeli 9 prikazan rok povraćaja uložених sredstava.

Interna stopa rentabilnosti (ISR) predstavlja diskontnu stopu pri kojoj je NSV = 0. Može se izračunati preko formule:

$$ISR = DS1 + (DS2 - DS1) * NSV1 / (NSV1 - NSV2)$$

DS1= diskontna stopa pri kojoj je NSV1 (neto sadašnja vrednost investicije) pozitivna

DS2= diskontna stopa pri kojoj je NSV2 (neto sadašnja vrednost investicije) negativna.

NSV1, pri diskontnoj stopi od 10% iznosi 1.212.200 dinara, a NSV2 pri diskontnoj stopi od 20% -527.600 dinara, tako da je interna stopa rentabilnosti:

$$ISR = 10 + (20 - 10) * 1.212.200 / (1.212.200 - (-527.600))$$

$$ISR = 10 + 10 * 1.212.200 / 1.739.800 = 10 + 10 * 0,6967 = 16,97\%$$

Tabela 6. Plan bilansa uspeha (000 din)
Table 6. Balance sheet plan in ,000 dinars

Elementi	Godine veka projekta									
	2017.	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
Ukupan prihod	0	0	155,0	315,0	530,0	925,0	1.320,0	1.450,0	1.600,0	1.600,0
Ukupni rashodi	223,1	223,1	390,8	377,4	362,2	345,0	325,5	303,4	278,3	249,7
Mat. troškovi	97,1	97,1	97,1	97,1	97,1	97,1	97,1	97,1	97,1	97,1
Amortizacija	118,5	118,5	118,5	118,5	118,5	118,5	118,5	118,5	118,5	118,5
Troškovi rad	5,0	5,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
Nemat. troškovi	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Kamate	-	-	157,7	144,3	129,1	111,9	92,4	70,3	45,2	16,6
Bruto dobit	- 223,1	- 223,1	- 335,8	- 162,4	167,8	580,0	994,5	1.146,6	1.321,7	1.350,3
Porez 10 %	-	-	-	-	16,8	58	99,5	114,7	132,1	135,0
Neto dobit	- 223,1	- 223,1	- 235,8	- 62,4	151,0	522,0	895,0	1.031,9	1.189,6	1.215,3

Tabela 7. Ekonomski tok projekta (000 din)

Table 7. Economic progress of the project in ,000 dinars

Elementi	„0“ godina	2017.	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
UKUPNI PRIMICI (bez izvora finansiranja i ost.vrednosti projekta)	0	0	0	155,0	315,0	530,0	925,0	1.320,0	1.450,0	1600,0	3.693,1
UKUPNI IZDACI (bez obaveza prema izvorima finansiranja)	2.093,1	99,6	99,6	257,3	243,9	245,5	269,5	291,5	284,6	276,9	251,2
NETO PRIMICI (I-II)	-2.093,1	-99,6	-99,6	-102,3	71,1	284,5	655,5	1.028,5	1.165,4	1.323,1	3.441,9

EKONOMSKI
EFEKTI
INVESTIRANJA U
ZASAD LEŠNIKA

Tabela 8. Neto sadašnja vrednost investicije (000 din)**Table 8. Net present value of the investment in ,000 dinars**

Pozicije	Projekcija						KUMULATIV
	„0“	2017.	2018.	2019.	2020.	2021.	
Neto primaoci	-2.093,1	- 99,6	-99,6	-99,6	71,1	284,5	
Diskontna stopa		10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	
Sadašnja vrednost		-90,5	-82,3	-76,8	48,6	176,7	
Pozicije		2022.	2023.	2024.	2025.	2026.	
Neto primici	-2.093,1	655,5	1.028,5	1.165,4	1.323,1	3.441,9	
Diskontna stopa		10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	
Sadašnja vrednost neto primitka		370,0	527,8	543,7	561,1	1.327,0	3.305,3
NSV	3.305,3 - 2.093,1 = 1.212,2						
Relativna NSV	1.212,2 / 2.093,1 = 0,58						

Tabela 9. Rok povraćaja uložених sredstava (000 din.)**Table 9. Internal rate of return in ,000 dinars**

Redni broj	Godina u veku projekta	Godišnji neto tok	Ostatak dugoročnih ulaganja
1.	2016. „0“	0	2.093,1
2.	2017.	- 99,6	2.192,7
3.	2018.	- 99,6	2.292,3
4.	2019.	- 102,3	2.394,6
5.	2020.	71,1	2.323,5
6.	2021.	284,5	2.039,0
7.	2022.	655,5	1.383,5
8.	2023.	1.028,5	355,0
9.	2024.	1.165,4	- 810,4

4 Zaključak

Za realizaciju ove investicije potrebno je 2.093.100 dinara, od čega je dugoročni kredit 1.000.000 dinara. Povraćaj ukupno uložених sredstava očekuje se u osmoj godini projekta.

Pokazatelji ekonomske efektivnosti i efikasnosti investicije su pozitivni, ali nisu naročito povoljni.

Neto sadašnja vrednost investicije je pozitivna (što pokazuje da je projekat efektivan) i iznosi 1.212.200 dinara za period od deset godina (koliki je period otplate kredita, koji je izuzetno nepovoljan). Ovo je relativno povoljna vrednost u odnosu na ukupno uložena sredstva, pa relativna neto sadašnja vrednost iznosi 0,58, što znači da je investicija u periodu od deset godina obezbediti sredstva za više od polovine identičnog projekta.

Niska je i interna stopa rentabilnosti, ali je nešto viša od primenjene diskontne stope koja je ponderisana kamatnom stopom na pozajmljena sredstva (1 milion dinara) i stopom inflacije. Primenjena diskontna stopa je 10% dok je interna stopa rentabilnosti 16,97%.

Rok povraćaja uložених sredstava je u **8. godini** eksploatacije investicije, što je kraći rok od roka povraćaja uložених sredstava (10 godina). Projekat se može oceniti kao ekonomičan i akumulativan jer postiže visoke vrednosti ovih pokazatelja (ekonomičnost **6,36**; prosečna akumulativnost **56,83 %**).

Za ovaj projekat se može reći da spada u kategoriju niskog rizika jer ima visoke donje tačke rentabilnosti u toku perioda eksploatacije koje dostižu i vrednost od **89,9 %**.

Investicija počinje da se otplaćuje u petoj godini, postiže visok koeficijent akumulativnosti i ekonomičnosti i što je veoma važno ima veoma mali rizik od ulaska u gubitak.

Za razliku od ekonomskih pokazatelja proizvodnje, koji su izuzetno povoljni, pokazatelji investiranja nisu u tolikom stepenu atraktivni. Osnovni uzrok tome je dugačak period ulaganja do postizanja početnih, a u krajnjoj instanci maksimalnih proizvodnih rezultata, što je osnovni problem podizanja dugogodišnjih zasada.

Literatura 5

1. Banjac Tijana (2014): Biznis plan podizanja zasada malina – diplomski rad, UNS, Poljoprivredni fakultet Novi Sad
2. Marinković, N. (2009): Poslovni plan investicije u dugogodišnje zasade – diplomski rad, UNS, Poljoprivredni fakultet Novi Sad
3. Milošević, Mirjana (2016): Biznis plan za podizanje zasada lešnika na poljoprivrednom gazdinstvu, UNS, Poljoprivredni fakultet Novi Sad
4. Novković, N., Sorajić, B., Mutavdžić Beba (2015): Planiranje u poljoprivredi, Istočno Sarajevo
5. Novković, N., Vukelić N., Mutavdžić B., Lukač-Bulatović M., Milošević M. (2017): The Economic Effects of Investment in Hazelnut Plantation, Book of Abstracts, 6th International Symposium on Agricultural Sciences, University of Banja Luka, February 27 – March 2, 2017 Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, ISBN 978-99938-93-41-7, p.29
6. Simić, V. (2016): Biznis plan podizanja zasada malina – diplomski rad, UNS, Poljoprivredni fakultet Novi Sad
7. Stojaković, D. (2015): Specifičnosti ocene investicija u poljoprivredi - master rad, UNS, Poljoprivredni fakultet Novi Sad

Primljen/Received: 08.05.2017.

Prihvaćen/Accepted: 24.05.2017.

RAZVOJ RUSKE "PROIZVODNO- ORGANIZACIONE ŠKOLE"

*Njegovan Zoran*¹

Rezime

Nakon početnih napora u drugoj polovini XIX veka i vremena kada Aleksandar II izdaje Manifest o oslobađanju seljaka (1861) koji je više značio ukidanje lične zavisnosti seljaka a manje poboljšanje njegovog položaja, početkom XX veka u Rusiji dolazi do daljeg izučavanja seljačkog položaja i samim tim, značajnijeg razvoja agroekonomske misli. Seljak je jedva opstajao na svom malom posedu i eventualne viškove agrarnih proizvoda je stvarao samo ako se čitava porodica uzdržava od potrošnje koja bi bila veća od egzistencijalnog minimuma. Stoga se u ovom članku analizira i ocenjuje rad čitavog niza autora, posebno A. V. Čajanova, na razvijanju teorije seljačkih gazdinstava. Ova teorija je, tokom nekoliko perioda bila osnova na kojoj su se formulisali koncepti i politike prema malim seljačkim gazdinstvima na globalnom nivou, čak i u vreme tzv. Zelene revolucije.

Ključne reči: seljačka gazdinstva, radno-potrošačka teorija upravljanje porodičnim gazdinstvom, bilansiranje upotrebe radne snage, proizvodno-organizaciona škola.

DEVELOPMENT OF RUSSIAN "PRODUCTIONAL- ORGANIZATIONAL SCHOOL"

*Njegovan Zoran*¹

Summary

After early attempts in the second half of the 19th century and the time when Alexander II edited the Manifest of the Peasants liberalization (1861), which was more about personal liberalization than the improvement of their economic position, at the beginning of the 20th century the research of peasant status and significant improvement of peasant theory started in Russia. The position of peasants at their small holdings was very difficult. They were unproductive and surpluses were possible to be made only if the family barely made ends meet. Such conditions influenced a number of researchers to examine the peasant economy which resulted with the peasant theory made by A. V. Čajanov. This paper presents the development of the theory that has served a few times in recent history (even during the so called Green Revolution) as a base for global policies concerning small agricultural holdings.

Key words: peasant holdings, working-consumption theory, small holdings management, balancing manpower usage, productional-organizational school.

¹ Zoran Njegovan, redovni profesor na Poljoprivrednom fakultetu Univerziteta u Novom Sadu Trg. D. Obradovića 8, tel. 0648465062, e-mail: njegovan@polj.uns.ac.rs.

¹ Zoran Njegovan, Full Professor, Faculty of Agriculture, University of Novi Sad, D. Obradovića Sq. 8, tel. 0648465062, e-mail: njegovan@polj.uns.ac.rs.

1 Uvodne napomene

"Teorija seljačkih gazdinstava" počinje da se razvija na samom početku XX veka kada je autor *Булгаков (Sergej Nikolajevič Bulgakov)* izdvojio agroprivredu na porodičnim gazdinstvima kao nezavisnu i po svojoj prirodi, različitu u odnosu na agroprivredu krupnih kapitalističkih farmi. Ali, on u svom naporu nije bio usamljen. Tu je još i empirijski rad *Kosinskog (Косинский В. А.)* iz 1906. godine, a od 1911. godine je osnovana i naučna škola u ruskoj agrarnoj ekonomiji, tzv. "proizvodno-organizaciona škola". Nju osnivaju autori *Чаянов (А. В. Čajanov)*, *Челинцев (А. Н. Čeluntsev)* i *Макаров (Н. Р. Makarov)*.

Osnovni značaj i cilj ove škole je bio da kreira naučni pristup koji se bavi organizacijom seljačke agroprivrede. Pre toga i u vezi sa tim je stvoren zamašan statistički materijal (tzv. budžetske studije) na kome je razvijana teorija o seljačkoj agroprivredi i njenoj organizaciji. *Челинцев* je 1911. godine publikovao svoju verziju tzv. "radno-potrošačke teorije" seljačkih gazdinstava u kojoj je gustina naseljenosti kao indikator, predstavljala značajan faktor. Njegova verzija teorije iz 1912-1913. godine je predstavljala fiziološku konstrukciju. On ju je na neki način pozajmio, odnosno preuzeo od Austrijske škole marginalne korisnosti, samo što ju je primenio na seljačku agroprivredu. Ova teorija je bila bazirana na korišćenju sopstvene radne snage u okviru porodičnog gazdinstva, kao i na potrebama za potrošnjom na domaćinstvu. Slično njemu, autor *Макаров* je u periodu 1914 – 1918. godine izradio studiju nove doktrine seljačkih gazdinstava. Na njoj je radio zajedno sa *Челинцев*-im i *Чаянов*-im, pri čemu je potonji dao sumarni pregled teorije bilansiranja upotrebe radne snage na seljačkim gazdinstvima. Ova teorija se mogla smatrati originalnom u odnosu na dostignuća u zapadnim zemljama koja su prevashodno bila orijentisana na krupni kapitalistički posed i dokazivanja prednosti kapitalističkog načina proizvodnje. Tako je ruska *proizvodno-organizaciona* škola zauzela jedinstveno mesto u doktrinarnoj istoriji agrarne ekonomije.

Agrarni razvoj u Rusiji se od vremena oslobađanja seljaka nakon 1860-tih godina, pa sve do masovne kolektivizacije seljačkih gazdinstava nakon boljševičke revolucije, u 1930-tim, može podeliti u tri podperioda: 1) podperiod od vremena oslobađanja seljaka do revolucije; 2) podperiod u kome nastupaju tzv. *Столипин*-ove agrarne reforme – 1906-1917. godine; i 3) podperiod u kome nastupa *Sovjetska era* od 1917-1932. godine kada je izvršena masovna kolektivizacija. Zajedničke karakteristike seljačkih gazdinstava u sva tri podperioda jesu: a) da seljačka gazdinstva predstavljaju dominantni tip organizacije agrarne proizvodnje; b) da su ruralna područja izložena velikom demografskom pritisku gazdinstava koja se baziraju na sopstvenoj – porodičnoj radnoj snazi, kao i c) da je agrarna proizvodnja pretežno naturalna.

Ako se posmatra svaki podperiod, uočava se da u svakom postoji različit pravni status seljaka, odnosno, zemljišta sa kojim raspolažu i koje koriste. U prvom podperiodu je bilo prisutno kolektivno vlasništvo (tzv. *mir ili opština*); u drugom se sve više širilo individualno-privatno vlasništvo – *Столипин*-ova agrarna reforma kombinovana sa postupcima zemljišnog uređenja (konsolidacije), za šta je kao primer uziman Danski model. Ovaj podperiod je karakterističan po tome što su milioni seljaka zamenjivali kolektivno vlasništvo (opština – *mir*) za individualno-privatno vlasništvo nad zemljištem. U trećem podperiodu se privatno vlasništvo ukida i nemaju ga ni seljaci, ni ostala privatna lica. Jedinu vlasnik je država koja to vlasništvo ostvaruje prema tumačenju da prirodni resursi predstavljaju opšte dobro. Otuda nemogućnost da seljaci mobilizuju vrednost poseda koristeći sopstvenu – privatnu inicijativu.

Osnove teorije "seljačkih gazdinstava" 2

Počev od sredine XIX pa sve do početka XX veka, agrarna politika međunarodnih pokreta radnika se nalazi pod uticajem predviđanja Marksa (*Karl Heinrich Marx*) i njegovih sledbenika. Ova predviđanja su išla ka tome da će sa razvojem kapitalizma doći do opadanja potrebe za postojanjem seljačkih gazdinstava, sve do njihovog konačnog nestanka. Smatralo se da je seljačko gazdinstvo kao recidiv iz prethodne društvenoekonomske formacije - feudalizma, osuđeno na propast, a seljaci su identifikovani kao neprijatelji radničkog pokreta (*Marx*, 1872, 1885, 1894; *David* 1903; *Булгаков*, 1900). Međutim, posle 1890. godine dolazi do određenog zaokreta u tretiranju ovog pitanja. Novi stav marksista o preduzetničkoj veličini seljačkih gazdinstava je najbolje opisao Kaucki (*Karl Kautsky*) u svome radu "*Agrarno pitanje*" (1890).

Krupno poljoprivredno gazdinstvo (a ne veliko) se smatra tehnički superiornim u odnosu na sitno (a ne malo) koje svoju konkurentnost u tom smislu, može postići samo prekomernim radom ili smanjenom potrošnjom. Neophodnost kooperiranja sitnih gazdinstava se ne odriče, ali ne predstavlja suštinu pitanja kada se posmatra mogućnost kompenzacije nedostataka koje poseduje sitno gazdinstvo.

U ovu priču su se uključili još *Friedrich Otto* koji kritikuje *Kautsky*-og i *Булгаков* koji je u svojoj doktorskoj tezi na ruskom jeziku pokušao da afirmiše mišljenje o seljačkom gazdovanju kao posebnom slučaju ekonomsko-teorijske studije. U navedenoj tezi se može naći prvi pokušaj da se formuliše princip za uspostavljanje doktrine o agroprivredi na seljačkim gazdinstvima. Po njemu se perspektiva malih seljačkih gazdinstava u poređenju sa velikim farmama, ne postavlja kao pitanje.

Sličan pristup ima i *E. David* koji je smatrao da *Marx*-ov stav o koncentraciji, ne važi za agroprivredu. To zasniva na studiji u kojoj posmatra uticaj mehanizacije na agroprivredu. Na osnovu rezultata ove studije on zaključuje da primena mehanizacije u agroprivredi ne može da

pruži toliko prednosti na velikoj farmi u odnosu na malu, kao što je to slučaj u industriji. Ovakvo mišljenje je posledica shvatanja da je agroprivreda više revolucionisana naučnim otkrićima nego tehničkim invencijama. U tom smislu, i Булгаков deli njegovo mišljenje.

Pišući o razvoju kapitalizma u Rusiji (1808), Lenjin (*Владимир Илич Ульянов – Ленин*)¹ kao i u velikom broju ostalih eseja koji se bave pitanjima agroprivrede, branio opšti marksistički stav o pitanju veličine poseda. Njegov pristup je bio suštinski drugačiji i protiv tzv. (neo)populističkog stava² koji su zastupali tzv. "народники"³. Taj stav Ленин-a bi se mogao interpretirati kao stav da mala gazdinstva imaju legitimno mesto u ukupnoj agroprivrednoj šemi, kao i da postoji ruski put u socijalizam. Takođe, on je smatrao da je moguć direktan prelazak iz seljačkog društva (opštine nazivane mir) u socijalizam, bez bilo kakve uloge kapitalizma kao međufaze. To je bio svojevrstan kompromis u odnosu na stvarne uslove koji su postojali u Rusiji pa nije čudo da je bilo dosta polemika oko takvih stavova koje su trajale više decenija.

3 Rezultati istraživanja

Primena agrarne statistike u izračunavanju prihoda i troškova agrarne proizvodnje, posmatrano uopšte a i posebno, može se smatrati tradicionalnom u Rusiji. Istovremeno, to je u prvoj dekadi XX veka poslužilo kao solidna empirijska osnova za razvoj *teorije seljačkih gazdinstava* kao posebne doktrine. Po pravilu, statistička istraživanja su bila organizovana od strane organa ruralne komunalne administracije koja se nazivala "земство"⁴.

Nakon Revolucije iz 1905. godine, grupa ruskih agrarnih ekonomista kao npr. Брутскус, Косински, Макаров, Матсејевич, Минин, Рибников, Чаянов, Челинцев i drugi, organizovala se u posebnu naučnu školu na osnovu već pominjanog rada Kautsky-og (*Agrarno pitanje*) koji je u Rusiji publikovan 1906. godine. Inicijative su potekle od strane Косински-ог и Киев-у (danas Ukrajina). To je bio probni balon, odnosno, probna kapisla. Škola je faktički zaživela tek od 1911. godine, kada su Чаянов и Челинцев publikovali svoje verzije "radno-potrošačke teorije" u okviru kojih je zastupljen sveobuhvatni tretman problema seljačkih gazdinstava zasnovan na empirijskoj osnovi. Tako je tzv. "proizvo-

¹ Ленин je pseudonim, a takođe je pisao pod pseudonimom Ильин, dok mu je pravo ime bilo Ульянов.

² Tačnije neopopulističkog stava. Ovaj termin je prvi koristio Л. Н. Литовченко, relativno konzervativan kritičar škole Чаянов-а. Time je želeo da opiše tradiciju kojoj je ona pripadala (Литовченко, 1923: 4-8). Ovaj termin su u istom smislu koristili i Sovjetski marksisti. Neopopulistička tradicija je naglašavala sposobnost seljačke agro-privrede da preživljava i opstaje u bilo kojim uslovima. Selo je u to vreme predstavljalo homogenu sredinu – zajednicu, sposobnu da se permanentno reprodukuje i ekonomski i socijalno.

³ В. Воронцов – pseudonim "В" "В" i Н. Дениелсон – pseudonim "Н" i "Николаи", sa kojima je Ленин dosta polemisao. Treba pomenuti i П. П. Маслов-а (1901. и 1906.) koji je kao vodeći Меншевик u Ruskoj socijal demokratskoj partiji iznosio stavove oprečne Марх-у, Kautsky-ом и Ленин-у. Tu su još i Чупров и Каблуков.

⁴ Od 1870. godine je započet ozbiljan pristup sakupljanju i obradi podataka o seljačkoj ekonomiji – tzv. statistika земство. Nalazi do kojih se dolazilo su u znatnoj meri revolucionisali mnoge koncepte i teorije – pre svega teoriju seljačkih gazdinstava Чаянов-а.

dno-organizaciona škola" kao dostignuće koje je počelo da se primenjuje na inicijativu *Макаров-а*, imala svoja tri eminentna lidera: *Челинцев-а*, *Чаянов-а* i *Макаров-а*. Ideja radnog gazdinstva (*трудо́вые кохо́зяйство*) nije nova, ali je bilo novo i plodonosno porodično gazdinstvo koje se posmatralo u kombinaciji sa poslovnom organizacijom. Ono nije bilo potpuno bez verifikacije, obzirom da je *Чаянов* govorio o njegovoj pojavi kao novoj nezavisnoj naučnoj disciplini u agrarnoj ekonomiji u Rusiji posle 1905. godine. Promoter ove *производно-организационной школы* je bio časopis " *Агрономский журнал*" (1914). On je bio publikovan kao mesečnik i u njemu je naznačen sledeći radni program: 1) agrarna politika; 2) formacija poseda – agrarna struktura; 3) socijalna agronomija (principi i metodi agrarnog savetodavnog rada); 4) agrarna kooperacija; 5) organi za agrarnu politiku; 6) agrarna ekonomika i poslovna administracija malih gazdinstava; 7) agrarno eksperimentisanje; 8) istraživanja u agroprivredi i njenim pojedinim granama; 9) lokalna samoupravna administracija; i 10) lokalni komunalni život i organizacija agrara.

Ovaj program se najlakše može objasniti ako se navedenom doda ključna reč – seljačko gazdinstvo. Tako se po prvi put u istoriji agrarne ekonomije formira naučna škola sa kompleksnim programom i na isti način ispoljenim ciljevima. Dakle, seljačko gazdovanje posedom je postalo predmetom naučnog istraživanja. Tome treba dodati značaj *Столипин-ових* agrarnih reformi (1906-1917) koje reprezentuju tranziciju od makroekonomske i u osnovi agrarno-političke orijentacije, ka privatno-ekonomskoj koja je bila zasnovana na proizvodnoj organizaciji i poslovnoj ekonomiji.

Reforme su stvorile nekoliko miliona privatnih i delimično konsolidovanih seljačkih gazdinstava stimulisanih da proizvodno i organizaciono razmišljaju u okviru konkretnog tipa gazdovanja. U takvim uslovima, *Чаянов* je uočio da modernizacija malih seljačkih gazdinstava ne sledi ni kapitalistički ni socijalistički put preobražaja. Smatrao je to seljačkim modelom povećanja tehničkog nivoa agrarne proizvodnje koji se mogao ostvariti radom savetodavnih službi i kroz kooperaciju, obezbeđujući tako konzervaciju – *status quo* za seljačku institucionalnu mrežu. U ovoj mreži veliki značaj ostvaruje malo gazdinstvo u čijoj je osnovi sopstvena – porodična radna snaga. Stoga se beleži da su u to vreme stvoreni i uslovi za ekspanziju agrarne kooperacije.

Orijentacija same škole je bila na empirijskim – statističkim istraživanjima, obzirom da su većina od sledbenika bili učenici eminentnih agrarnih ekonomista i statističara *Фортуатов-а* i *Каблуков-а*.

Upravljanje porodičnim gazdinstvom 4

Теорија seljačkih gazdinstava koju je postavio *Булгаков*, podrazumevala je seljačko gazdovanje i predstavlja specifičnu organizacionu formu koja

pretpostavlja vođene agrarne proizvodnje od strane seljačke porodice. To nije slučaj sa krupnom kapitalističkom farmom koja umesto porodične, koristi iznajmljenu radnu snagu. Kao cilj seljačke porodice se izdvaja potreba da zadovolji sopstvene potrebe gazdinstva (potrebe porodice) koristeći sopstvenu – porodičnu radnu snagu. S druge strane, cilj kapitaliste je sasvim drugačiji, da ostvari dohodak (profit) i uveća vrednost sopstvenog uloženog kapitala. Zbog toga, *Булгаков* savetuje da ako se želi ući u suštinu seljačke privrede, treba zaboraviti sve što se zna o kapitalističkom preduzeću. Dakle, kada se govori o seljačkom gazdinstvu, pre svega, treba zaboraviti kapital kao ekonomsku kategoriju. Seljačko gazdinstvo ga nema – ne poseduje. Sve što je na raspolaganju seljačkom gazdinstvu je radna snaga i mogućnost njene upotrebe. Sledstveno tome, treba zaboraviti i na profit kao ekonomsku kategoriju jer on postoji samo tamo gde je i kapital, i gde je cilj organizovanja proizvodnje usmeren na uvećanje njegove vrednosti. Dalje, treba zaboraviti i na zemljišnu rentu, jer je ona ultimativno vezana za profit. Tamo gde nema profita, nema ni zemljišne rente, mišljenja je *Булгаков*.

Činjenica je da zemljište seljaka ima svoju vrednost¹ u istom smislu kao i zemljište kapitaliste, ali je ta sličnost, po njemu, samo formalna. Neradni dohoci kao što su interes na kapital, profit i zemljišna renta, nisu uključeni u cene proizvoda na seljačkom gazdinstvu na kome je uposlena porodična radna snaga. Zbog toga se dohodak koji ostvaruje seljak mnogo bolje upoređivati sa dohotkom zaposlenih (zaradama zaposlenih). Imajući sve to u vidu, *Булгаков* kao merilo za rezultat seljačkog gazdinstva preporučuje visinu životnog standarda seljačke porodice.

Takođe, *Булгаков* smatra da seljački posedi koji koegzistiraju sa kapitalističkim, predstavljaju usamljena ostrva u kapitalističkom moru. To je, po našem mišljenju, sasvim logično, obzirom da nigde (ni u jednom društveno ekonomskom sistemu) i nikada (posmatrano u istorijskoj perspektivi) ne postoje čisti društveno ekonomski odnosi (npr. 100% kapitalistički). Uvek se govori i upravlja prema dominantnim društveno ekonomskim odnosima, a često zaboravlja da paralelno egzistiraju i društveno ekonomski odnosi prethodnih i/ili novonastajućih društvenih formacija. Takođe, on smatra da seljačka gazdinstva predstavljaju posebnu organizacionu formu proizvodnog korišćenja ljudske radne snage – seljaka i njegove porodice, sa ciljem da im obezbedi život u prihvatljivim uslovima sa aspekta životnog standarda.

Nakon 1910. godine, *teorija o bilansiranju rada i potrošnje seljaka* je dalje unapređivana od strane predstavnika "*proizvodno-organizacione škole*". Seljačko gazdinstvo je okarakterisano kao prag organizaciona forma – porodičnog organizovanja (organizovanja radne snage i njihove potrošnje), a sama teorija razvijena u dve verzije. *Prvu verziju* koju je formulisao *Чаянов* prihvatili su *Челинцев* i ostali, dok je nešto kasnije *Чаянов* formulisao i drugu. Obe predstavljaju isti koncept radno-organi-

¹ Vrednost seljakove zemlje on smatra većom od kapitalističke jer je to zaštitna mera od pokušaja kapitalista da istu kupe.

zacionog karaktera seljačkog gazdinstva. Pri tom, računalo se sa mogućnošću da se uvek ne ostvari sistematsko korišćenje radne snage (u maksimalnom iznosu radnog angažovanja) kao i sa tim da može doći do slučajeve kada se koristi eksterna radna snaga za neke povremene poslove na gazdinstvu. Međutim, ni Чаянов ni Челинцев to nisu smatrali od većeg uticaja na model koji su zastupali. Takođe, smatrali su da je prirodni – biološki rast broja članova seljačke porodice od uticaja na njenu budućnost. Što se tiče samog seljačkog gazdinstva kao potrošačke jedinice, kod ovih autora je bilo određene razlike u tumačenju. Челинцев potrošnju karakteriše kao egzistencijalni minimum koji je pokriven vrednošću roba koja nastaje ukupnim angažovanjem porodične radne snage. U tom smislu, seljačka porodica se adaptira u svom angažovanju (procesu samo-eksploatacije). Napor za eventualnim investiranjem se smatra vanrednim. Dakle, posmatrano šire, Челинцев smatra da je seljačko gazdinstvo orijentisano na samoodržanje, odnosno, na obezbeđenje neophodnih proizvoda za život seljaka i njegove porodice u egzistirajućim prirodnim i marketinškim uslovima. Po njemu, opredeljujući faktor nije odnos između potreba za potrošnjom i raspoložive porodične radne snage na gazdinstvu, na jednoj strani, i raspoloživog zemljišta, posmatrano na drugoj. U funkciji analize porodične ekonomije na gazdinstvu, on kao osnovnu karakteristiku navodi virtualno odsustvo tržišta radne snage, zatim smatra da je farma vođena sa neplaćenom porodičnom radnom snagom, tako da bi se model mogao postaviti na osnovi bilansa potreba i resursa koji postoje na gazdinstvu. Potrebe su u stvari sadašnje i buduće potrebe za potrošnjom.

Kao subjekt seljačkog gazdinstva Челинцев navodi porodičnu radnu snagu. Njena veličina i kompozicija nije konstantna već se periodično menja u funkciji biološke reprodukcije kao faktora od uticaja na porodični život (rađanje i umiranje). Posmatrano sa ekonomskog stanovišta, ističe značaj potrošačkih potreba članova porodičnog gazdinstva (broj potrošačkih jedinica) i broj radne snage sa kojim porodica raspolaže (jedinice radne snage). U tom smislu, on se trudi da konstruiše osnovu teorijski normalnog modela za ove promene. U tom trenutku, slično njemu, i Чаянов zastupa isti pristup i izgrađuje prvu verziju modela.

Naime, Чаянов uzima porodicu - gazdinstvo kao dati nivo veličine i strukture sa datim nivoom potreba - potrošnje i datim nivoom cena. Nivo porodičnog ekvilibrijuma vezano za ponudu i tražnju se postiže automatski, unapređenjem tehničkih uslova proizvodnje.

Produktivnost radne snage posmatran po radnom danu izražava kao dp . Ako se broj radnih dana u toku godine održava konstantnim, onda je odgovarajuće povećanje godišnjeg prihoda gazdinstva u takvim uslovima moguće izraziti kao $n \cdot dp$. Međutim, ako je n varijabilan (broj radnih dana u godini), nije moguće normalno meriti vrednost ekvilibrijuma ostvarenog dohotka dx . U slučaju da se ukupan prihod poveća, njegova marginalna korisnost se smanjuje i stoga se mora smanjiti i broj godišnje ostvarenih radnih dana kako bi se održali marginalni uslovi. U tom slučaju je moguće napisati:

$$dx < n_0 dp, \quad (p/x) (dx/dp) < 1$$

Ovo predstavlja elastičnost tražnje za godišnjim prihodom gazdinstva u zavisnosti od prihoda radne snage koji se ostvaruje dnevnim angažovanjem.

U ovom, modelu 1, polazi se od toga da porodica ima tačno određeni nivo potreba – unapred determinisanih. Otuda je u modelu 1, linija MU – marginalne korisnosti dohotka pri vrednosti x_0 godišnjeg prihoda – potreba, vertikalna. Radna snaga može imati povećanu ne-korisnost ali zahtevi za održanjem moraju biti ispunjeni po bilo kojoj ceni. U tom smislu je tražnja za porodičnim prihodima neelastična u odnosu na ne-korisnost radne snage i povraćaj po radnom danu. Zato je za $n_0 dp > 0$, $dx = 0$ i kriva snabdevenosti – raspoloživosti radne snage na gazdinstvu je horizontalna (definitivni nivo porodične potrošnje u datom vremenu i prostoru, minimum koji određuje ekonomsko ponašanje).

Model koristi sledeće veličine:

MU – marginalna korisnost dohotka kao funkcija cena roba koje se troše/konzumiraju na gazdinstvu i investiraju na bazi individualnih preferencija, kao i standardne veličine porodice u smislu broja odraslih potrošačkih jedinica

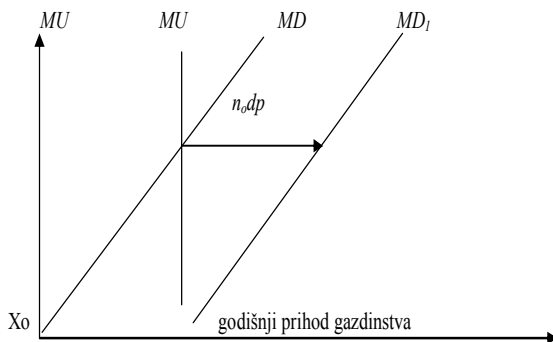
MD – marginalna ne-korisnost radne snage, funkcija cena proizvedenih roba, materijalnih resursa po čoveku i tehnicu proizvodnje (fizička produktivnost po danu rada) i standardizovane veličine porodičnog gazdinstva u pogledu broja odrasle radnosposobne radne snage.

p – vrednost povraćaja radne snage za radni dan.

n – broj radnih dana na gazdinstvu posmatran godišnje.

x – godišnji prihod gazdinstva, $x = pn$

Model 1: Teorija održanja seljačkog gazdinstva
 (prva verzija modela Чаянов-а koju su prihvatili Челинцев i drugi)



Izvor: Harrison, M., 1975. (preuzeto iz ranijih radova Чаянов-а)

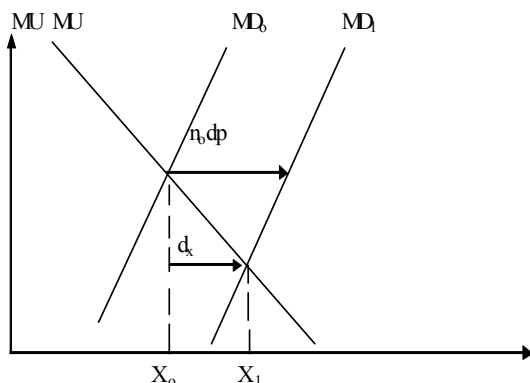
Može se uočiti da je gustina agrarne populacije ta koja objašnjava strukturne uslove gazdovanja. To se od strane *Челинцев-а* kao sledbenika ove verzije modela, potkrepljuje i računovodstvenim podacima na porodičnim gazdinstvima oblasti *Тамбов*. Kroz ovaj pristup je u rusku praksu uvedeno i tzv. dvostruko računovodstvo. Osim toga, kao znameniti ruski geograf, *Челинцев* je radeći i sam na ovoj teoriji, izvršio lokalizaciju farmskih sistema u ruskoj agrarnoj geografiji.

Za razliku od *Челинцев-а* i ostalih koji su ostali na prvobitno formulisanim pretpostavkama, *Чаянов* je evoluirao u mišljenju. On je smatrao da se bilans između korišćenja porodične radne snage i nivoa njene potrošnje, ne zaustavlja na egzistencijalnom minimumu. Stoga on razvija novu verziju ove teorije - modela, koristeći se i dalje marginalnim principom (Model 2).

*Чаянов*¹ je to obrazložio kroz dva svoja rada na ruskom jeziku prevedenih na engleski jezik (engl. "*A theorethical sketch of the labour farm*" - 1912. i 1913.) i (engl. "*The organization of the peasant farm in northern Russia*" - 1919.), i jednim radom na nemačkom jeziku, kasnije prevedenim na ruski i engleski (engl. "*The peasant farm doctrine*" - 1923). Tako je formulisao drugu verziju teorije balansa između radne snage i potrošnje na gazdinstvu, koristeći pomenuti marginalni princip po ugledu na Austrijsku školu i nakon što je pročitao *Jevons*-ovu knjigu: Teorija političke ekonomije - *The Theory of Political Economy*. Zaključci do kojih je došao, uglavnom su zasnovani na empiriji.

U ovom, drugom modelu (grafikon) *Чаянов-а*, marginalna korisnost dohotka kao funkcija cena roba koje se troše - konzumiraju na gazdinstvu i investiraju na bazi individualnih preferencija, kao i na bazi standardne veličine porodice u smislu broja odraslih potrošačkih jedinica.

Model 2: Teorija održanja seljačkog gazdinstva (druga verzija modela *Чаянов-а*)



Izvor: Harrison, M., 1975. (preuzeto iz ranijih radova *Чаянов-а*)

¹ Александр Васильевич Чаянов (1888-1937) je jedan od najuspešnijih agrarnih ekonomista u Rusiji, zagovornik ruralne sociologije i uporni branilac agrarianizma i kooperativa.

Uočava se da marginalna korisnost nije više vertikalna kao u modelu 1. Ona ima opadajuću vrednost i pomera se u desno kada se posmatra u odnosu na krivu marginalne ne-korisnosti radne snage (funkcija cena proizvedenih roba, u odnosu na materijalne resurse po čoveku i u odnosu na tehniku proizvodnje - fizička produktivnost po danu rada). Isto važi i u odnosu na veličinu porodičnog gazdinstva u pogledu broja odrasle radnosposobne radne snage. Ovaj odnos je proporcionalan sa povećanjem vrednosti - nivoa produktivnosti po radnom danu. To rezultira povećanjem nivoa na kojoj se ostvaruje ekvilibrijum prihoda porodičnog gazdinstva. On je pozitivan ali je i u manjoj meri proporcionalan.

$$0 < (dx / dp) (p / x) < 1$$

Pozitivna elastičnost tražnje za prihodima - dohotkom ali niža od jedinstvene (u čemu je i razlika u odnosu na model 1), iskazana je u stavu *Чаянов-а* da stopa rasta dodatno ostvarenog dohotka na gazdinstvu, značajno zaostaje iza stope povećanja produktivnosti radne snage. To se može interpretirati stavom da godišnji intenzitet upotrebe radne snage na gazdinstvu opada pod uticajem faktora boljeg plaćanja toga rada.

Matematički izraz koji je naveden, pokazuje da seljacima nije cilj jedinstveni nivo održanja gazdinstva (model 1), niti da maksimiziraju dohodak u toku jedne godine (čisti materijalizam), već da je njihov napor usmeren da maksimiraju neto korisnost ostvarenog dohotka i sopstvenu dokolicu. Otuda, na izvestan način, ovo predstavlja odgovor na pitanje zašto seljaci moskovske i provincije Smolensk uzgajaju lan, kad on obezbeđuje niži povraćaj po danu nego većina ostalih kultura (nekad čak i niži dohodak po danu nego što su lokalne nadnice).

Чаянов ceo ovaj model razvija u ruskim uslovima i izražava pretpostavkama da porodica raste u periodu od 25 godina sa sedmoro do devetoro dece po porodici (novi bračni par – muškarac starosti 25 godina i žena 20 godina koji dobijaju decu svake treće godine u periodu od 25 godina, tako da će godinu dana posle perioda od 25 godina imati devetoro dece starosti od 1-14 godina). Deca do 14 godina predstavljaju samo potrošačke jedinice, pa se ne računaju kao porodična radna snaga. Na ovaj način, on formira različite nivoe egzistencije porodice sa različitim racijama između potrošačkih potreba i raspoložive radne snage koje obeležava kao odnos C / M .

C – je broj potrošačkih jedinica, a

M – je broj jedinica radne snage u jednoj porodici.

Očigledno je da je broj raspoložive porodične radne snage u periodu rasta (25 godina), manji od broja potrošačkih jedinica.

Porodična farma ima prirodna ograničenja u funkciji obima poslovanja i mogućnosti proizvodnje. One su uslovljene veličinom porodice, nivoom potrebnim za zadovoljavanje potreba i radnim potencijalom. Potrošačke

potrebe uslovljavaju minimum, a raspoloživa porodična radna snaga, maksimum. Pri tom, maksimalno korišćenje 100% radne snage se retko dešava, sem eventualno u sezoni. Tako, postoji deo slobodnih - neiskorišćenih jedinica radne snage. U ruskim uslovima, u dato vreme, Чаянов navodi prosečno iskorišćenje radne snage na nivou od 50%, iako je svestan da u tom smislu, postoje značajne razlike od gazdinstva do gazdinstva. Otuda, odluka o nivou korišćenja radne snage zavisi od dva faktora: 1) strukture porodice, posebno od pritiska potrošačkih jedinica na radne članove porodice kao najznačajnijem faktoru, i 2) od uticaja spoljašnjih uslova koji se odražavaju na ekonomski rezultat rada na gazdinstvu.

Kao meru za pritisak potrošačkih jedinica on koristi odnos C / M , a kao meru korišćenja radne snage na gazdinstvu on koristi broj radnih dana angažovanja pojedinog radnika, i dodatno, neto dohodak radnika po danu. Na osnovu toga, bio je u stanju da koristi godišnji neto dohodak radnika i stavi ga u odnos sa izrazom C / M . Tako objašnjava varijacije u pritisku koji potrošnja na gazdinstvu ostvaruje na porodičnu radnu snagu, utičući na kapacitet njenog korišćenja. U vezi sa tim, on uočava da što je teži rad u relaciji sa rezultatom, niži je i životni standard porodice. Razlog za rad van porodičnog gazdinstva on nalazi u nedostatku dovoljne količine zemlje potrebne da se ishrane članovi porodice. U tom smislu je kod njega postojala tendencija da se kreira optimalni odnos između zemljišta sa kojim raspolaže porodica, i veličine same porodice.

Чаянов takođe pokušava da dokaže i to, da kapital igra sasvim drugačiju ulogu na porodičnom gazdinstvu nego što je to slučaj sa kapitalističkom farmom. On smatra da kapital nije opredeljujući faktor na porodičnom gazdinstvu već da je to radna snaga. Zato kao osnovni organizacioni problem porodičnog gazdinstva ističe radni kapacitet porodice. Konačno, treba istaći da u svojoj analizi, Чаянов nije zaboravio ni eksterne uticaje (veličinu gazdinstva, marketinške uslove, prirodne uslove, i sl.).

Njegova teorija radno-potrošačkog balansa na seljačkom gazdinstvu u Rusiji, predstavlja prvi pokušaj da se presadi neoklasična teorija ekvilibrijuma u agrarnu ekonomiju.

Kritičari i sledbenici teorije seljačkih gazdinstava 5

Još u vreme kada je formulisao svoju teoriju, Чаянов je imao kritičare¹. S jedne strane, postoje kritičari koji su pre svega, vršili i političke pritiske i napadali Чаянов-a i njegove sledbenike tokom 1920-tih godina. U to vreme, bila je poznata debata između Ленин-a i Чаянов-a. Ленин je bio njegov veliki protivnik, pa će njihova debata u najosnovnijim crtama biti

¹ Diskusije na temu teorije seljačkih gazdinstava u XX veku su se najčešće vodile u časopisu "The Journal of Peasant Studies"

komentarisana na narednim stranicama. Pored toga, treba istaći da je svakako značajniji njegov protivnik bio *Сталин* kao osnovni arhitekta kolektivizacije u Sovjetskom savezu od 1929. godine. Zbog toga su se pritisci i napadi nastavljali i to pre svega, i od strane Sovjetske Vlade, što se u konačnom završilo njegovim hapšenjem. Uhapšen je zajedno sa *Макаров*-im i *Кондратиев*-im 1930-tih godina. Optuženi su kao kontra-revolucionari i vođe tzv. radničko-seljačke partije.

Treba istaći da je bilo i onih savremenika koji su pokušavali da njegovu teoriju seljačkih gazdinstava ili teoriju radno-potrošačkog balansa, prikažu na bolji način, opovrgavajući je u celini ili u pojedinim elementima. Njih sma-tramo značajnijim pa ćemo u nastavku ukazati na stavove njegovih najvećih kritičara iz 1920-tih godina. Jedan od njih je svakako bio Litošenko (*Литошенко*, 1923), međutim, kao najuspešniji kritičar se svakako može izdvojiti *Студенский* (Studensky). Ovaj autor je svoj kritici-zam usmerio u dalji razvoj teorije seljačke ekonomije (*Студенский*, 1923). Stoga ćemo se osvrnuti na njegov pokušaj da u vreme kada je formuli-sana teorija seljačkih gazdinstava, njoj suprotstavi sopstvenu teoriju.

6 Teorija balansa radne snage i dohotka Студенский-ог

Slično *Челинцев*-u i *Чаянов*-u, *Студенский* je smatrao da seljačko gazdinstvo kao subjekt, nije uniforman tip preduzeća, i da umesto različitih tipova biznisa, ono predstavlja posebni tip poslovanja. Pri tom, on smatra da čak i kada ovaj tip seljačkih gazdinstava predstavlja većinu i dominantno doprinosi uspostavljanju slike o statističkim prosečnim vrednostima na seljačkim gazdinstvima u Rusiji, ova teorija ne može biti primenljiva u generalnom – opštem pristupu. U tom smislu, *Студенский* pokušava da izgradi generalno primenljivu teoriju za seljačka gazdinstva kao "*preduzeća*" sa porodičnom radnom snagom.

Seljačko gazdinstvo definiše kao posao zasnovan na radnoj snazi koja nije iznajmljena – zaposlena sa strane, van gazdinstva. Subjekat takvog preduzeća (seljak vlasnik gazdinstva) je taj koji investira u svoj posao deo sopstvenog kapitala, zatim ulaže svoju preduzetničku aktivnost, i svoju radnu snagu. Na taj način su radna i preduzetnička aktivnost kombinovani u seljaku kao vlasniku gazdinstva.

Korišćenje porodične radne snage (što je u Rusiji bio slučaj) ili samo-stalan rad seljaka vlasnika (koji je slučaj bio u USA), *Студенский* smatra irelevantnim sa aspekta karaktera seljačkog gazdinstva kao modela poslovanja na principu korišćenja radne snage (*labour business*). Karakter ovakvog poslovanja on vidi u činjenici da je seljak kao vlasnik gazdinstva u funkciji podrške ostalim članovima svoje porodice, ili u funkciji tržišne proizvodnje. Takođe, smatra da seljačko gazdinstvo nije pod uticajem veličine investiranog kapitala. Kao odlučujući faktor se navodi odsustvo zaposlene radne snage.

Seljaka koji radi na gazdinstvu i ne zapošljava radnu snagu, računajući isključivo na sopstvenu i radnu snagu porodice, smatra *homo oeconomicus*-om. On ga smatra potpuno ignorantnim u pogledu neeko-nomskih faktora, orijentisanom isključivo na ostvarenje pozitivne razlike vrednosti, na isti način kao i *homo oeconomicus* kapitalističke preduze-tničke teorije. U tom smislu, seljačko gazdinstvo koje počiva na porodi-čnoj radnoj snazi, treba da ostvaruje dohodak a ne potrošnju kao finalnu kategoriju svog ekonomskog bilansa, čak i u slučaju kada je on samo psihološki. Na taj način se rezultat rada na gazdinstvu (output) i upotre-bljena porodična radna snaga izražavaju u novcu (zajedno sa ostalim inputima). Pri tom, iako je u situaciji da eksploatiše sopstvenu i radnu snagu porodice, seljak je orijentisan na optimalno korišćenje radnih kapaciteta.

Posmatrano u celini, postavka ove teorije se u nekim manjim aspektima razlikuje od teorije Чаянов-а, koja, kako je već navedeno, u osnovi ima balans radne snage i potrošnje članova seljačkog gazdinstva. Razlike su uglavnom formalne jer su obe teorije predstavljene kao modeli marginalnog ekvilibrijuma.

Студенский je potrošnju zamenio zaradom ali i sam je svestan da iza zarade stoji čitav niz potreba seljaka i njegove porodice koje na ovaj način treba zadovoljiti. S druge strane, on se u svojoj teoriji balansa radne snage i ostvarene zarade seljačkog gazdinstva (engl. *labour income theory*) ne dotiče ni jednog nivoa potrošnje, posmatrano sa aspekta potreba gazdinstva (životnog standarda), a takođe ni poslovne organizacije. Činjenica je da seljačka farma predstavlja poslovnu organizaciju i da je u različitim uslovima, balans radne snage i zarade na seljačkom gazdinstvu koji on promovise, uslovljen različitim faktorima. Naime, u uslovima progresivnog razvoja proizvodnih tehnika i rasta produktivnosti, raste i životni standard koji tako psihološki utiče na stalni rast subjektivne procene zarade, odnosno, povećanja stepena eksploatacije radne snage. To dovodi do maksimalnog korišćenja sopstvene radne snage. Po njemu, na taj način seljačko gazdinstvo postaje preduzeće.

Zaključak 7

Rad tvoraca proizvodno-organizacione škole, posebno A. B. Чаянов-а je, pre svega, doduše u ruskim uslovima, ukazao na postojanje određenih razlika u ekonomiji veliki (krupnih) i malih (sitnih gazdinstava), kao i da bez obzira na dominantno vladajuće socioekonomske uslove na globalnom nivou, egzistiraju tzv. paralelni svetovi (sa drugim sistemima vrednosti) u kojima važe drugačija pravila.

Takođe, može se zaključiti da je marginalna analiza sasvim dovoljna da se formuliše i naučno obrazloži jedna konzistentna teorija. Ona nije u saglasnosti sa težnjom zapadnih ekonomista koji veličaju kapitalistički, danas neoliberalni globalni sistem kao bez sve sumnje, ekonomski najnapredniji

Pored diskusije koja se odnosila na verifikaciju samog modela, veliku pažnju ove teorije je uslovalo shvatanje seljačke ekonomije kao ekonomske forme koja se razlikuje od dominantnog kapitalističkog načina proizvodnje. Tzv. model odozdo ka gore - "*from below*" je posebno značajan kao pristup koji je bliži filozofiji samih seljačkih gazdinstava, nego nacionalnim i međunarodnim tokovima resursa, roba i tražnje. Tu je i relativna autonomija seljačke radne snage u pogledu njenog korišćenja na osnovama strategije preživljavanja. Ona je potpuno disonantna sa logikom koju koriste kapitalistička agroprivredna preduzeća. Takođe, različiti način računanja kad je u pitanju proizvodnja, zakup zemljišta, korišćenje radne snage i drugo, ukazuje na različite modele funkcionisanja jednog i drugog, posmatrano sa aspekta političke ekonomije.

Seljačka gazdinstva uglavnom maksimiziraju ukupni dohodak umesto profit, a marginalni proizvod u mnogim slučajevima vodi strategiju proizvodnje i zaposlenosti seljačkog gazdinstva – ruralne ekonomije. Ova različita logika je u uslovima nezaposlenosti koji vladaju u savremenom dobu, naglašavala značaj teorije Чаянов-а. Poznata su dva skorija pravca u analizi savremenih uslova i komparaciji sa uslovima koje opisuje Чаянов. Jedna grupa autora pokušava da objasni kako savremeni agrobiznis želi da se povuče iz procesa proizvodnje koji se odvija u agraru, fokusirajući se na poslove vezane za kredit, snabdevanje inputima, ugovaranje, prodaju, ostavljajući tako proizvodnju primarnih proizvoda malim vlasnicima i zarađujući na njima umesto da ih izbace – zamene u proizvodnom procesu (*Tausig, Djurfeld, Friedman*, i dr.). Drugi se bave kritičnim nedostatkom radne snage koji se javlja između ostalog, i u agraru. Oni smatraju da je kapitalističko agrarno reduzće više ugroženo i ističu ulogu i značaj države kao subjekta koji bi trebalo da mu pomogne. S druge strane, ocenjuju da se seljačko gazdinstvo bazirano na sopstvenoj radnoj snazi i pomoći suseda, pokazalo kao vitalnije, što je u konačnom rezultovalo povećanjem produkcije i učešća u zemljištu koje se obrađuje, u poređenju sa kapitalističkim farmerima – poslodavcima.

Razumevanje socijalne ekonomije seljačkog gazdinstva, uveliko podgreva Чаянов-ljev stav o logici proizvodnje " odozdo", zatim stav o tzv. " samoeksploataciji, odnosno, eksploatacija sopstvene radne snage na gazdinstvu" i konačno, egzistiranju više paralelnih ekonomskih sistema i neophodnosti njihovog praćenja korišćenjem više konceptualnih šema.

Pored navedenog, značajne diskusije izazivaju i međuzavisni konceptualni elementi koje Чаянов navodi u svojoj knjizi o teoriji seljačke ekonomije: ruralne kooperative; diferencirane optimume; i vertikalnu kooperaciju. Pri tom, posebno je značajna diskusija o ovom poslednjem. Naime, Чаянов u značajnoj meri kritikuje Сталин-ov pristup kolektivizaciji – tzv. horizontalnoj kooperaciji. Nju smatra izvorom stagnacije ili smanjenja produktivnosti u uslovima kada 85% stanovništva u Rusiji drži u svojim rukama 95% obradivog zemljišta. On prednost daje vertikalnoj kooperaciji. Sve to je ukazivalo na nivo kolektivizacije i ruralne transformacije baziranom na

novim oblicima organizacije proizvodnje koji uvažavaju seljačke umesto birokratske metode organizovanja.

Naosnovana navedenog pristupa je iznikla i tzv. "Zelena Revolucija" 1960-tih koja je trebalo da pomogne novonastalim i dekolonijalizovanim siromašnim zemljama sveta u kojima je dominirao sitni seljački posed zasnovan na porodičnoj radnoj snazi i bez sredstava tehnike i tehnologije koji bi ih učinili produktivnijim.

Postojanje globalnog *gap-a* između razvijenih i nerazvijenih zemalja (*The Backward Nations*) koji se održao sve do današnjih dana, povećavajući se sve više i pored raznih aktivnosti globalnih organizacija. Ipak, nerazvijene zemlje kako 1960-tih godina tako i danas u eri novog kolonijalizma koje nameće globalno društvo, u značajnoj meri gledaju na seljaštvo kao političku snagu koja može pomoći smanjenju stvaranja urbanog siromaštva (ljudi bez sredstava za sopstveni opstanak, često i na nivou egzistencijalnog nivoa).

Konačno, moguće je zaključiti da seljaštvo opstaje menjajući oblike organizovanja ali ne kao dominantni socio-ekonomski model proizvodnje i življenja, već kao segment u kome utočište nalaze milioni onih koji su na ivici siromaštva ali još uvek ne gubeći osnovu svoje egzistencije. Otuda teorija seljačkih gazdinstava Чаянов-а i dalje može predstavljati osnovu analize njihovog položaja i evolucije.

RAZVOJ RUSKE
"PROIZVODNO-
ORGANIZACIONE
ŠKOLE"

Literatura 8

1. Anfimov, A. M. (1961) *Zemel'naya аренда v Rossii v nachale XX veka*, Moscow.
2. Булгаков Н. С. (1900) *Капитализм и земледелие (Капитализм и земледельца, 2 тома, Санкт Петербург*.
3. Čajanov, A. V. (1967) *Oeuvres choisies, Vols. I-VIII, Paris—The Hague*.
4. Чаианов А. В. (1927) Основные линии развития русской сельскохозяйственной мысли за два века, pp 201-239, supplement: "Развитие основных принципов науки о сельском хозяйстве в Западной Европе", Moskva, Rusija.
5. Чаианов А. В. (1929) *Вюджетнь е исследования, Moskva, Rusija*.
6. Чауанов, A. V. (1924) *Очерки по экономике трудового сельского хозяйства, 2nd ed., Moscow; reprinted in Čajanov (1967, IV)*.
7. Chayanov, A. V. (1925) *Organizatsiya krest'yanskogo khozyaistva*, Moscow; reprinted in Čajanov (1967, I), translated in Chayanov, (1966) as "Peasant Farm Organization".
8. Chayanov, A. V. (1966) *The Theory of Peasant Economy*, ed. and introd. By Daniel Thorner, Basile Kerblay and R. E. F. Smith, Homewood, Ill, The University of Wisconsin Press.
9. Chayanov, A. V. (1991) *The theory of peasant co-operatives*, London: I. B. Tauris.
10. Chelintsev, A. N. (1918) *Teoreticheskie osnovaniya organizatsii krest'yanskogo khozyaistva*, Khar'kov.
11. Chelintsev, A. N. (1928) *Russkoe sel'skoe khozyaistvo pered revolyutsiei*, 2nd ed., Moscow.
12. David, E. (1903) *Socijalizam i poljoprivreda – Sozialismus und Landwirtschaft*, Berlin, Nemačka.
13. Jevons, W. S. (1971) *The Theory of Political Economy*, 3rd edition, Preface by Harriet Jevons, McMillan and co, London, UK.
14. Kautsky, K. (1953) *Agrarno pitanje*, preveo: Ivan Lavrač, Kultura, Beograd.

RAZVOJ RUSKE
"PROIZVODNO-
ORGANIZACIONE
ŠKOLE"

15. Лѐнин, В. И. (1956) Razvoj kapitalizma i radnički pokret u Rusiji, obradio: Vasa S. Kolak, u Opšta istorija novog veka, 68, Centar za poslovni film, Novi Sad.
16. Марков. А. А. (1906) Распространение закона больших чисел на величины, зависящие друг от друга, "Известия Физико-математического общества при Казанском университете", 2-я серия, том 15, st. 135-156.
17. Markov. A. A. (1971) Extension of the limit theorems of probability theory to a sum of variables connected in a chain, reprint Appendix B: R. Howard-a. Dynamic Probabilistic Systems, volume 1: Markov Chains. John Wiley and Sons.
18. Marks, K. (1947) Kapital, knjiga I-III, Kultura, Beograd.
19. Nõu J. (1967) The Development of Agricultural Economics in Europe, Almqvist & Wiksells, Upsala.
20. Njegovan, Z. (2016) Rani ruski doprinos agroekonomskoj misli: Алексей Петрович Людоговский, časopis: Agroekonomika, god 45, br. 72.
21. Shanin T. (1973) The Nature and Logic of Peasant Economy: A Generalisation, Journal of Peasant Studies, October.
22. Shanin, T. (1971) Peasants and Peasant Societies, Harmondsworth. Shanin, Teodor, 1972, The Awkward Class, Oxford.

Primljen/Received: 30.03.2017.

Prihvaćen/Accepted: 08.05.2017.

ISKUSTVA EMPIRIJSKIH ISTRAŽIVANJA U RURALNIM PODRUČJIMA: IZAZOVI INTERVJUA I ANKETE

Janković Dejan, Novakov Marina, Petrović Marica¹

Rezime

Istraživanja u društvenim i sociološkim disciplinama složena su, između ostalog, i zbog specifičnosti društvenog determinizma. U ruralnim područjima ona je dodatno obojena karakteristikama ruralnog društvenog prostora i karakteristikama populacije, kolektivnim navikama, običajima, načinom ponašanja i sl. U radu se predstavljaju neka iskustva iz prikupljanja podataka putem intervjua i ankete u empirijskim sociološkim istraživanjima. Zaključuje se o nužnosti dobre teorijske pripreme, ali i prevazilaženja neposrednih izazova u prikupljanju podataka od ispitanika kako bi se osigurali principi objektivnosti, pouzdanosti, preciznosti i sistematičnosti.

Ključne reči: ruralna područja, sociološki metod, intervju, anketa

EXPERIENCES OF THE EMPIRICAL RESEARCH IN RURAL AREAS: CHALLENGES OF AN INTERVIEW AND SURVEY

*Janković Dejan, Novakov Marina,
Petrović Marica¹*

Summary

Research in social and sociological disciplines is complex, among other things, due to the specificity of social determinism. In rural areas it is further influenced by characteristics of rural social space, population, collective habits, customs, behavior and so on. The paper presents some experiences from collecting data through interviews and surveys in empirical sociological research. The paper points out the necessity of good theoretical preparation and of overcoming direct challenges when collecting information from respondents to ensure the principles of objectivity, reliability, precision and systematism.

Key words: rural areas, sociological methods, interview, survey

¹ Prof. dr Janković Dejan, dr Novakov Marina, naučni saradnik, mr Petrović Marica, asistent, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića 8, 21000 Novi Sad, tel. +381 485 3381; e mail: jankovic@polj.uns.ac.rs. Rad je deo istraživanja na projektu „Održiva poljoprivreda i ruralni razvoj u funkciji ostvarivanja strateških ciljeva Republike Srbije u okviru Dunavskog regiona“ - projekat III 46006 i projektu „Ruralno tržište rada i ruralna ekonomija Srbije – diversifikacija dohotka i smanjenje siromaštva“, projekat ON 179028.

¹ Dr Dejan Janković, Associate Professor; dr Marina Novakov, Research Associate; MSc. Marica Petrović, Teaching Assistant; University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Trg Dositeja Obradovića 8. Phone: +381214853381; e-mail: jankovic@polj.uns.ac.rs. Paper is part of the research on the project "Sustainable agriculture and rural development in terms of the Republic of Serbia strategic goals' implementation within Danube region" (III 46006), and project "Rural labor markets and rural economy of Serbia - the diversification of income and poverty reduction (ON 179028).

1 Uvod

Ruralna područja svakog društva predstavljaju veoma važan deo od značaja za prehrambenu, demografsku, ekonomsku, socijalnu, ali i političko-bezbednosnu vitalnost društva u celini. Počev od perioda industrijalizacije, ubrzane urbanizacije i modernizacije društva u celini, ruralna područja suočavaju se sa strukturnim društvenim promenama koje u velikoj meri menjaju njihovu unutrašnju dinamiku, način života, demografsku sliku i sl. Istovremeno, sve ove promene koje se dešavaju unutar ruralnih područja u velikoj meri utiču i na urbana područja i društvo u celini, iako se veoma često ova činjenica zanemaruje. Fenomenološki gledano, urbana i ruralna područja predstavljaju dva lica iste pojave, odnosno, dva oblika društveno-prostornih načina života ljudi. Uzimajući u obzir razlike koje postoje u karakteristikama populacije, ekonomije, društvene diferencijacije i socijalne stratifikacije, razlika u pogledu društvene interakcije, kulturološke, ekološke i sve ostale razlike, ipak stoji činjenica da su selo i grad komplementarni društveno-kulturni obrasci jer se pokazuje "da je svaki vitalni problem sela u izvesnom smislu i vitalni problem grada i obratno... selo i grad su ontološki komplementarni oblici društvenosti" (Mitrović 1995: 52).

O značaju socioloških (ili socijalnih) istraživanja društva nije potrebno trošiti reči. Isto tako, nije potrebno dokazivati činjenicu koliko je potrebno istraživati ruralna područja, ruralne strukture i društvene promene i procese koji se u njima dešavaju. Svako konkretno naučno istraživanje „predstavlja složenu i osobenu celinu teorijskih pretpostavki, metodoloških postupaka i misaonih operacija, u kojima se granice između pojedinih faza, kao i njihov vremenski sled, mogu samo uslovno naznačiti. Ipak, uprošćeno gledano, sva posebna istraživanja imaju određenu zajedničku strukturu, u kojoj se raspoznaju nekoliko glavnih faza: prikupljanje empirijske građe, sređivanje i prikazivanje rezultata istraživanja, naučno uopštavanje dobijenih podataka i njihovo uklapanje u šire teorijske celine. Karakteristike naučnog saznanja bivaju na suštinski način određene načinom njegovog sticanja. Put dolaska do naučnog (pa tako i sociološkog) saznanja naziva se naučni metod. Sociologija sela je jedna od socioloških disciplina, te stoga ona nema neki svoj, u potpunosti poseban metod, već je njen metod – sociološki metod. Sve ono što važi uopšte za sociološki metod, važi i za metod sociologije sela (Šljukić i Janković 2015: 24).

Cilj ovog rada nije da se pruži sistematična metodološka rasprava o naučnom ili sociološkom metodu niti da se elaboriraju složeni metodološki problemi i dileme u koje postoje u metodologiji svih, pa i društvenih nauka. Intencija rada je upravo drugačija: nastojanje da se predstave konkretna, i po mišljenju autora ovog rada, korisna iskustva iz prikupljanja podatka u empirijskim (ruralno) sociološkim istraživanjima, koja su sprovedena u prethodnih nekoliko godina od strane autora ovog rada

Radi se o istraživanjima društvenih grupa u ruralnim područjima (seoske omladine, starih ljudi na selu, porodica i seoskih žena), kao i istraživanja poljoprivrednih gazdinstava širom Vojvodine.

Ipak pre nego što se bilo šta kaže o ovoj temi, potrebno je pomenuti da u srpskoj sociologiji i etnologiji postoji značajna istraživačka tradicija preteča (ruralnih) socijalnih istraživanja, Vuka Karadžića, Valtazara Bogišića, Jovana Cvijića, Sretena Vukosavljevića i drugih. *Vuk Stefanović Karadžić* poznat je, pre svega, kao tvorac moderne srpske pismenosti i kulture, kao utemeljivač lingvistike, istoriografije i etnologije, ali i preteča sociologije sela. U opisu i objašnjenju brojnih pojava se služio posmatranjem, istorijskim dokumentima, intervjuom i ličnim iskustvom (Šljukić i Janković 2015: 39,40). *Valtazar Bogišić* je jedno od najvećih imena jugoslovenske istorije prava, ali i etnologije, etnografije i etnosociologije. Ako se uzme u obzir veliki naučni doprinos ovog autora, onda je važno pomenuti čuveni „Naputak za istraživanja pravnijeh običaja koji u narodu živu“, kao prva takva metodološka uputstva kod nas (1866. godine) (šire o tome, Janković 2001a). Bogišić zastupa metodološki stav o nedovoljnosti teorijskog i kabinetskog proučavanja bilo kog predmeta kojim se neka nauka bavi, nužnosti empirijskog proveravanja činjenica, rad na terenu, u selu gde te činjenice „žive“. Bogišić koristi više naučnih metoda i instrumenata koji su kompletni: neposredno posmatranje, intervju (pomoću upitnika), statistiku, komparativnu metodu kao i služenje istoriografskim podacima (arhivima i tome sl.). Iz naučno-istraživačkog rada Jovana Cvijića iznikla su mnoga kapitalna dela poput Balkanskog poluostrva, Antropogeografski problemi Balkanskog poluostrva, i u metodološkom smislu (šire o tome Janković 2001b) različita uputstva za proučavanje sela, porekla stanovništva, psihičkih osobina. O metodima korišćenim u svojim istraživanjima, Cvijić navodi da je "posmatranjem i iskustvom" došao do najvećeg broja rezultata u svom radu, ali karakteristika Cvijića je odlično korišćenje tipološkog teorijsko-metodološkog pristupa. Da bi stvorio kompleksne tipove (sela, psihičke tipove...) Cvijić se upravo služio "Uputstvima" i sakupio veliku građu koju je kasnije detaljno obradio. Još je tada Cvijić ostavio veoma korisne zaključke za istraživače danas, zato što mnogi istraživači društvenog života danas veoma često zaboravljaju razloge (ciljeve) zbog kojih prikupljaju određene podatke i rukovode se više interesantnim pitanjima, nego pitanjima koja služe svrsi konkretnog istraživanja. U toj slabosti, ponekad se dešava da istraživači naknadno pokušavaju da pridaju mnogo veći značaj zaključcima o pojavama za koje imaju prikupljene podatke i sa kojima raspolažu, nego što to realno i jeste. Cvijić kaže: "Osnovna je dakle crta Uputstava i antropogeografskih radova mojih učenika ova: *ispituju se problemi, radi njih se skuplja građa, ne skuplja se građa o kojoj se ne zna čemu služi. Svako pitanje Uputstava ima određeni zadatak i čini sa svima ostalim celinu, kojoj je težnja da se sve strane antropogeografskih problema tako osvetle da im se uzroci vide, uzroci raznovrsni i*

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

komplikovan" (Cvijić 1902: 3; šire, Janković 2001b). *Sreten Vukosa-vljević* spada u jednog od najznačajnijih istraživača tradicionalnog srpskog društva koji je pružio veliki doprinos i postavio značajne temelje za sociologiju tradicionalnog seljačkog društva kod nas. On je svojim neposrednim posmatranjima maestralno analizirao istorijsku dubinu društvenih procesa i ustanova u tradicionalnom seljačkom društvu i sagledavao mehaniku njihovog stvaranja i odnosa, prilagođavanja, održavanja i propadanja pod različitim uticajima.¹

2 Istraživanja u ruralnim područjima: osvrt na izazove intervjuja i anketnog istraživanja kao metode za prikupljanje podataka

Intencija ovog rada naravno nije poređenje sa metodološkim i naučnim dostignućima preteča u srpskoj istraživačkoj tradiciji, već navođenje njihovih ideja koje su i tada, a i danas, veoma korisne svakom onom koji se nađe u ulozi istraživača u lokalnim seoskim zajednicama koje su specifične po načinu socijalne dinamike i interakcije među sobom, ali i interakcije sa istraživačima, naučnicima... „novim licima“ u selu, koja dolaze sa strane i nešto istražuju, zapisuju, zapitkuju itd.

Ruralna područja sa svim svojim heterogenostima predstavljaju specifičan društveni prostor koji ima svoje kolektivne navike, zajedničke običaje, moral i životne ideale (vrednosti), načine ponašanja i sl. Pritom je od važno razumevati životne uslove i njihov uticaj na stvaranje društvenih navika seljaka koje često nadživljavaju uzroke koji su ih nekada stvarali. Specifičnost društvenog prostora („manja“ lokalna zajednica, „svako svakog poznaje“, prostorna udaljenost i razućenost – manja gustina stanovništva, niži stepen obrazovanja, starost populacije i mnoge druge karakteristike) važno je poznavati pre samog istraživanja kako bi se u što je moguće većoj meri minimizirale prepreke koje mogu da se pojave prilikom prikupljanja podatka, bez obzira na sve teorijsko-metodološke pripreme koje su prethodile.

Kao što je već pomenuto, svako konkretno sociološko istraživanje predstavlja složenu i osobenu celinu teorijskih pretpostavki, metodoloških postupaka i misaonih operacija, u kojima se granice između pojedinih faza kao i njihov vremenski sled, mogu samo uslovno naznačiti. Već je pomenuto da nakon prikupljanja podataka sledi obrada, prikazivanja i tu-

¹ Značajno je pomenuti metodološka uputstva danas i njihov značaj. Tu, pre svega, mislimo na „Metodološka uputstva za prikupljanje građe o društvenom životu savremenog srpskog sela“ koja je sastavio Milovan Mitrović po ugledu na Cvijića, Bogišića, Erdeljanovića, Kosića i na osnovu uvida u instrumente za terenska istraživanja u zborniku „Tipologija ruralnih sredina“ i drugih empirijskih istraživanja sela.

mačenje podataka koje mora da bude uklopljeno u šire teorijske okvire, kao i da je međusobni odnos teorije i istraživanja veoma složen.

Treba napomenuti da je odnos teorije i istraživanja veoma često shvaćen pogrešno (kao isuviše oštro odvajanje naučne teorije od činjenica i prakse) i da je oštro odvajanje nemoguće i predstavlja jednu lažnu dihotomiju (vidi, Đurić 1997: 59; Milić 1996: 302-318) kao i da su funkcije naučne teorije i njena uloga u empirijskom istraživanju mnogostruke: razgraničenje relevantnih pojava od ostalih oblasti, okvir za razvrstavanja onih pojava na koje se usredsređujemo istraživanje, utvrđivanje i objašnjavanje najvažnijih odnosa između tih pojava, predviđanje određenih događaja i odnosa među pojavama i sl. Đurić navodi da je neka vrsta teorijske orijentacije „implicitno sadržana u svakom empirijskom istraživanju, a čak i najapstraktniji teorijski pojmovi nisu lišeni svakog iskustvenog sadržaja“ (Đurić 1997: 60).¹

U sve većoj zastupljenosti nekoliko metoda u naučnom istraživanju, u prikupljanju podatka sve više dominira anketa i intervju, što ne mora da bude sporno po sebi ukoliko predmet istraživanja može u potpunosti da bude obuhvaćen ovakvim metodama za prikupljanje podataka. Ipak, postoje brojni društveni uzroci ovakvog stanja, koji se kreću u širokom spektru uzroka: od nedovoljnog finansiranja naučnih istraživanja i nemogućnosti istraživača da „odu na teren“, pa sve do lenjosti i neznanja društvenih istraživača za primenu drugih metoda naučnog prikupljanja i analize podataka. Opasnost od navale sakupljačkog empirizma već je u metodologiji socioloških istraživanja odavno analizirana i ne treba je posebno pominjati. Sa druge strane, nedovoljno razumevanje složenosti društvenog determinizma površnim društvenim istraživačima često „dozvoljava“ ugodnu (ali često nepreciznu i netačnu) poziciju da proučavanjem *stavova i (javnog) mnjenja* donose zaključke o postojanju uzročnih veza između ovakvih izrečenih tvrdnji i (budućeg) nastupanja društvenih pojava, praksi i delovanja društvenih aktera. Za stavove možemo reći da mogu da posluže predviđanju ponašanja, kao i da pomognu da se neko ponašanje objasni ili bolje razume. Istovremeno, razumevanje funkcije stavova može da posluži modifikovanju ponašanja određenih aktera. Ipak, čini se da je kompleksan odnos stavova i ponašanja sve češće nedovoljno analiziran i nedovoljno prisutan u svesti jednog dela društvenih istraživača i da se on umnogome simplifikuje. Bez želje da detaljnije pojašnjavamo ovaj odnos (vidi npr. Gass and Seiter 1999) pomenućemo samo sledeće: stavovi su naučeni, stečeni, a ne urođeni i važno je razumeti širi društveni kontekst u kojem se oni formiraju. Stavovi predstavljaju predispozicije za određen

¹ S druge strane, naučnoj teoriji se postavlja niz zahteva među kojima su najvažniji (prema, Milić 1996: 312): 1. da bude iskustveno proverljiva, 2. precizna, naravno, prema datim mogućnostima i normama određene nauke, 3. da povezuje, objašnjava i tumači proverena iskustvena uopštavanja i zakone, 4. da može biti upotrebljena za predviđanje onih pojava koje u svom postojećem obliku može da objasni, 5. da bude heuristički plodna i 6. da bude, bar perspektivno, primenjiva u nekom obliku ljudske prakse.

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

odgovor, odnosno, oni često prethode ili (u određenoj meri) usmeravaju aktivnosti ljudi što znači da ne postoji jednostavna i direktna veza između stava i ponašanja (stav kao „mentalni *shortcut* koji usmerava ponašanje“). Stavovi zatim, na određeni način, predstavljaju pozitivnu ili negativnu evaluaciju stvari (onoga šta istražujemo) što znači da oni reflektuju svidanje ili nesvidanje, slaganje ili neslaganje, pozitivna ili negativna osećanja koje ispitanici imaju prema nečemu (ovo se često označava kao jedna od centralnih dimenzija stavova). Konačno, stavovi su uvek usmereni prema objektu stava (nekoj osobi, ideji, događaju, situaciju i sl.) (šire o tome, *ibid.*). Postoje, znači, opasnosti da se stavovi ne poklapaju sa ponašanjem, a veća konzistentnost stavova i ponašanja će postojati onda kada: se višestruki stavovi ne mešaju sa jednostavnim (osobe nemaju samo jedan stav prema nečemu, već više povezanih stavova); kada se primenjuju više kriterijuma za analizu (ako pružimo ispitaniku različite mogućnosti da manifestuje svoje stavove kroz ponašanje koje istražujemo, unapređuje se slaganje između stavova i ponašanja); stavovi koji se zasnivaju na ličnim iskustvima korespondiraju mnogi više sa aktuelnim (očekivanim) ponašanjem; stavovi koji su bliži ključnim, centralnim vrednostima i verovanjima pojedinca imaju tendenciju da mnogo bolje predviđanju njihovo ponašanje nego usputni, manje relevantni stavovi; pitanje socijalne poželjnosti stavova ukazuje da ako je u pitanju socijalno poželjan stav, postoji verovatnoća da će ispitanici takav stav iskazivati (a možda i primenjivati u zavisnosti od konformističkog stava osobe i njegove potrebe da se prilagođava i adaptira ponašanjima drugih) kao politički poželjan, korektan stav, iako on ne mora da odslikava njihovo realno moguće delovanje i ponašanje; ispitanici veoma često ne žele da u očima istraživača izgledaju neobavešteni, neinteligentni i sl., pa često zauzimaju stavove koje osećaju kao poželjne, politički korektne, ili kao pretpostavljene stavove istraživača sa kojima razgovaraju ili pak izmišljaju stavove na *ad hoc*, licu mesta, u trenutku, jer im se čini da njihov odgovor da nešto „ne znaju“ ili „nemaju stav“ deluje glupo, neinformisano, neinteligentno. Pitanje je zato, u kojoj meri se možemo osloniti na ovakve stavove kao predikciju realnog ponašanja ispitanika (šire o tome, *ibid.*). Iako se prikupljanje podatka ne svodi samo na prikupljanje (analizu) stavova, smatrali smo da je potrebno izvršiti ovu napomenu.

Želimo da istaknemo da se ponekad društveni istraživači mnogo više interesuju za tehnička pitanja povodom metoda koje će primeniti¹, nego za logička i ona teorijsko-metodološke prirode. Kako je to istakao Đurić, ovakva situacija je verovatno proizašla „iz pogrešnog uverenja da se svi naučni problemi mogu rešiti na čisto tehničkom nivou i da je zadatak metodologije da pronađe takva tehnička sredstva koja čine izlišnim svaki misaoni napor, tj. koja sama po sebi određuju teorijsku perspektivu istraživanja i čija rutinska primena dovodi do sigurnog uspeha.“

Međutim, uz puno uvažavanje prethodne napomene, autori ovog rada žele da saopšte nešto o iskustvima u primeni sociološkog metoda (razgovora i ankete) u istraživanju društvene stvarnosti kod nas, a naro-

¹ Iskustva koje autori ovog rada (kao sociolozi) imaju u davanju saveta drugim istraživačima koji žele da kreiraju instrument za prikupljanje podataka (najčešće upitnik) mogu se sažeti u tome da istraživači veoma često polaze ne od početka, već sa kraja problema tj. bave se listom pitanja koja će postaviti ispitanicima, ne vodeći računa o opštim i specifičnim ciljevima samog istraživanja, ključnim i relevantnim problemima i indikatorima pojave koju istražuju, međusobnoj vezi različitih pojava i složenosti determinizma, simplifikovanom prihvatanju stavova kao isključivog indikatora za (buduće) ponašanje ispitanika i tome sl.

čito istraživanju koje se sprovodi u ruralnim područjima koja odlikuje izvesna specifičnost ruralnog društvenog konteksta u kojem se istraživanja izvode. Neka iskustva predstavljaju deo opšteg znanja o primeni metoda intervju i anketa i ona možda i nisu nova, ali smatramo da su korisna, naročito za tematiku koju nastojimo da rasvetlimo, a koja se tiče „snalaženja“ istraživača u društvenom kontekstu sela kao lokalne seoske zajednice, odnosno, seoskog domaćinstva koje kao istraživači posećujemo. Činjenica je da usled neznanja i neiskustva, proces prikupljanja podataka može da bude ugrožen, odnosno, da kvalitet podataka koje smo na „pogrešan“ način prikupili (ako uopšte do njih i dođemo) ne bude zadovoljavajući, u najblažem smislu te reči.

Prikupljanje podataka kao društveni odnos opterećeno je nizom problema i teškoća koje pojedini autori klasifikuju kao: epistemološke, psihološke i društvene poteškoće (Milić 1996:481-485). Sa druge strane, pored problema objektivne prirode u primeni posmatranja ili naučnog razgovora, postoji i problem „lične jednačine posmatrača/istraživača“ koje upućuju na osobine opažaja, izdržljivosti i sposobnosti istraživača za usredsređenost na pojavu koju istražuje, na dugo trajanje posmatranja i (ili) beleženje razgovora sa ispitanicima, individualne osobine pamćenja, komunikacijske sposobnosti i sl. Pomenuta kategorizacija teškoća sa kojima se istraživač suočava upućuje na složenost prikupljanja podataka kao društvenog odnosa. Epistemološke teškoće ukazuju na problem pouzdanosti (vrednosti) podataka koje dobijamo od osoba koji imaju manje ili više stručnosti za prikupljanje podataka (posmatranja) ili osoba koje nam pružaju informacije (samoposmatranja sopstvenog iskustva); zatim problem uloge koje u životu imaju informacije i obaveštenja (o npr. događajima) koja od ispitanika tražimo; problema dodatnog proveravanja informacija koje su nam pružene od strane ispitanika; uloge i subjektivnog doživljaja (stanja) ispitanika povodom problema koji istražujemo; društvene mimikrije i sl. Psihološke teškoće ukazuju na problem različite psihičke razvijenosti, obrazovanja, stepena mentalne zrelosti ispitanika koji nam pruža podatke, njegovog pamćenja i zaboravljanja (kao selektivnih psihičkih procesa), iskrenosti, sposobnosti za razumevanje verbalnih ili pisanih simbola za izražavanje, verbalnog ili pismenog iskazivanja sopstvenog iskustva i sl. Društvene teškoće odnose se na činjenicu da informacije (obaveštenja) mogu biti javna, poverljiva, tajna i (ili) privatna; da postoje moguće jezičke razlike (barijere), jasnoća smisla i intencije postupka prikupljanja podataka itd. (Šire o tome, ibid.)

Ukoliko krenemo od pripreme za odlazak na teren, istraživač (ili anketar) mora dobro da se pripremi za istraživanje tako što će dobro da upozna kontekst i prostor (selo) u kojem istražuje. Prikupljanje podatka na terenu je društveni odnos koji u mnogome zavisi od komunikacijskih veština samog istraživača, ali ne samo od njih. Onaj koji poseduje razvijenije komunikacijske veštine i lakše stupa u neposredne odnose sa nepoznatim ljudima sigurno će lakše i bolje stupiti u odnose i sa ispitanicima i kvalitetnije prikupiti podatke. Ipak, pre početka prikupljanja podataka istraživač pre svega treba da upozna selo u kojem se prikupljaju podaci.

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

Ukoliko istraživač ne poznaje lično nikoga ko živi u tom selu (što je od velike koristi za "uvođenje" istraživača u lokalnu sredinu), korisno je da se istraživanje predstavi/najavi predsedniku mesne zajednice ili udruženju koje postoji u selu, a koje se direktno tiče ciljne grupe (udruženja poljoprivrednika, klubovi za stare osobe, udruženja žena, mladih i sl.). Od velike je koristi najaviti se, i upoznati, popričati sa tim ljudima, koji istraživaču kasnije mogu poslužiti kao izvesna preporuka. Ukoliko je moguće (npr. ukoliko uzorak/ispitanici nisu precizno/prethodno određeni), istraživač treba da iskoristi preporuku ispitanika sa kojim je već izvršio prikupljanje podataka i uspostavio određeni odnos za „uvođenje“ u prikupljanje podataka (u kuću) kod drugog ispitanika (komšije, prijatelja, rođaka...). Korisno je i potražiti u selu kafanu, kafić, restoran u kome takođe mogu da se upoznaju meštani i razbiju predrasude o strancu koji se iznenada pojavio u njihovom selu. Posebno korisnim se pokazala saradnja istraživača sa seoskim učiteljima, kao što je na to skrenula pažnju još Vera Erlih istražujući promene tadašnje jugoslovenske porodice između dva svetska rata (Erlih, 1971). Njihove prijateljske veze sa lokalnim stanovništvom i preporuke ispitanicima, mogu otvoriti vrata zadiranja u porodične probleme i odnose, koja bi inače, možda ostala zatvorena. Uopšte, kontakt osoba iz lokalne zajednice ima velikog značaja u istraživanju i može dosta pomoći. To može biti i sveštenik, neki ugledni domaćin, osoba (porodica) kod koje istraživač boravi dok je u selu i sl.

Opravdano je za pretpostaviti da će istraživač u selu vrlo brzo biti primećen od strane komšija, ljudi na ulici, grupe koja se okuplja ispred mesne zajednice, prodavnice, škole, crkve. Sam dolazak npr. automobilom ispred određene kuće podstaci će pitanja i pretpostavke komšija o razlozima dolaska „stranca“ u njihov kraj. Važno je istaći da su ljudi u urbanim sredinama mnogo više naviknuti na različite istraživače, anketare, promotere ... nego što su to ljudi u ruralnim sredinama u kojima je moguće da istraživač bude percipiran kao „preteći element“ (npr. neko ko je nepoznat i na koga se nije naviklo u malom društvenom svetu sela u kojem se skoro svi poznaju, može biti doživljen i kao neko ko želi nešto da ukrade, nekome da naudi i sl.). Zarad izbegavanja ovakve početne situacije korisno je da (ukoliko je to moguće) u anketari idu paru (muškarac i devojka) jer se tako situacija može činiti manje sumnjivom, manje pretećom. Podrazumeva se da, ukoliko je jezik lokalne sredine specifičan, je korisno da istraživač (anketar) poznaje taj jezik. Ključno je da da svako pojavljivanje u lokalnoj sredini i prikupljanje podataka treba da bude što je manje nametljivo, što manje „bučno“, da se što je moguće više uklopi u uobičajeni životni ritam sredine jer pretil opasnost da se ugrozi samo istraživanje, ali i kvalitet (objektivnost i pouzdanost) podataka koji se prikupljaju.

U pripremama za istraživanje važno je na vreme obavestiti ili mesnu zajednicu ili same ispitanike pismom obaveštenja o vašim namerama, ljubaznim telefonskim pozivom u vezi sa suštinom vaše posete, predlogom

termina i dužine trajanja vaše posete. U ruralnim područjima od značaja je izbegavati sezonu intenzivnih radova u poljoprivredi (polju) jer je nemoguće očekivati da će domaćin prekinuti ili pomerati svoje obaveze zbog dolaska anketara. Istovremeno, anketar mora da bude spreman na to da se ispitanici neće držati dogovorenog jer im je nešto iskrslalo (npr. povoljne vremenske prilike za obavljanje nekog posla u polju, bolest stoke i sl.) što može da predstavlja problem ukoliko postoje dogovoreni termini sa nekoliko ispitanika u selu (anketar prilikom boravka u selu obično nastoji da obavi razgovore sa nekoliko ispitanika pri čemu pomeranje jednog dogovorenog termina za razgovor dovodi do pomeranja termina sa drugim ispitanicima, što iziskuje potrebu dodatnog dogovaranja, telefoniranja, čekanja, odbijanja i sl.). Podrazumeva se, znači, da se istraživač drži dogovorenog termina i satnice razgovora i vremena koje je planirano za razgovor sa ispitanikom.

Svako prikupljanje podataka temelji se na principu dobrovoljnosti i garancije anonimnosti, odnosno, garancije da podaci neće biti zloupotrebljeni, da će služiti isključivo za naučne svrhe (potrebe istraživanja). Istovremeno, svako prikupljanje podataka je društveni odnos i zavisi od: roda i raznih osobina ispitivača tj. anketara; stavova ispitanika prema istraživanju i njihovih sposobnosti da daju tražena obaveštenja zadovoljavajućih kvaliteta; uslova u kojima se prikupljanje podataka odvija.

Tok naučnog razgovora: intervju ili ankete u 3 prikupljanju podataka

Prilikom prikupljanja podataka na terenu istraživač ulazi u domove nepoznatih ljudi, moguće i nenajavljen, što podrazumeva da je možda baš „nezgodno vreme“, (neko od ukućana je bolestan, ukućani su u sred rasprave, prekinuti u obavljanju nekog posla, ručka i sl.). Ukoliko je to slučaj, a ne postoji prethodna preporuka za prijem istraživača u dom ispitanika, najteži je upravo sam pristanak potencijalnog ispitanika na razgovor. Ispitanik mora dobrovoljno pristati na razgovor (u suprotnom diskutabilan je kvalitet informacije koje se prikupljaju), što podrazumeva da ima jasne informacije o tome zbog čega bi baš on trebao da pruži istraživaču podatke, u vezi čega treba da se povede razgovor, sa kojim ciljem, ko će te podatke koristiti i da bude uveren da niko neće zloupotrebiti njihove lične podatke kao i njihove izjave i stavove (garancija anonimnosti). Ovde je prisutno nekoliko dimenzija problema. Pre svega, ljudi na selu su generalno manje poverljivi prema strancima koji su se iznenada pojavili na njihovim vratima pa je kod njih strah od zloupotreba prisutan mnogo više nego kod ljudi u gradu (ogovaranje kod drugih, komšija i sl.). Drugo, pojedine kategorije ljudi na selu, (stari ljudi, žene...), čak i da poveruju istraživaču da ga neće na neki način prevariti i zloupotrebiti, boje se reakcije ukućana što prima neznanca u svoj dom, što nije uobičajeno u manjoj lokalnoj sredini i može dovesti do odbijanja razgovora. Treće, na selu je veći broj ljudi kojima je teže objasniti cilj i

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

svrhu istraživača zbog manjeg stepena obrazovanja ili često je prisutan strah da neće imati dovoljno znanja da istraživaču odgovore na pitanja, pa i to može biti razlog odbijanja. Jedna od ključnih preporuka je da se nikada, ali nikada sa ispitanicima ne sme pričati o tome šta su drugi ispitanici rekli, koje su informacije dali jer u manjoj lokalnoj sredini u kojima se svi manje ili više poznaju i to može da znači kraj istraživanja („*ako meni saopštavaš šta je tebi neko drugi rekao, to znači da ćeš i mene odati drugima*“). Ukoliko je moguće (ako niste došli po nečijoj preporuci), korisno je izbeći i odgovor na pitanje u kojem ste domaćinstvu prethodno bili, iako će to domaćine verovatno poprilično da interesuje. Korisno je iskustvo anketara studenata, jer je njihov status „manje preteći“, nekada ispitanici mogu da imaju decu sličnog uzrasta u sličnom statusu, studentima obično ispitanici žele da pomognu jer to doživljavaju kao neku njihove vrstu školske obaveze, prilike da zarade malo novaca od anketiranja, oprostite im eventualne greške u samom toku razgovora, nesnalaženje u pojedinim situacijama zbog godina, manjka iskustva i sl.

Korisno je da istraživač ima neki dokument, ovlašćenje institucije za koju prikuplja podatke i koju može pokazati. U nekim situacijama nije dobro već na vratima pokazivati ovlašćenje, već to samo napomenuti pa ukoliko želi ispitanik ga može pogledati, jer ih preterano zvaničan nastup može u startu uplašiti. Prilikom predstavljanja izbegavati titule i zvanja, jer to takođe odbija ispitanike. Mnogo je bitnije da se objasni koja je institucija ispred koje istraživač dolazi. Takođe je efektno spomenuti nekog bliskog ispitaniku (prijatelja, komšiju), koji je mišljenja da bi baš on bio dobar za razgovor o nekoj temi. Nikako ne treba lagati ispitanika oko bilo čega, a posebno vremena koje treba da odvoji za razgovor i reći da je potrebno par minuta, ukoliko istraživač zna da će intervju potrajati čitav sat. Prvi susret treba da bude prijatan, srdačan i nenametljiv, ali i u srdačnosti treba biti umeren i neizveštačen. Nikako ne navaljivati i ubeđivati na razgovor jer je to kontraproduktivno. Ukoliko neko trenutno nije u prilici da obavi razgovor sa anketarom, potrebno je proceniti tu situaciju i predložiti ispitaniku da sam odredi vreme kada bi razgovor mogao biti obavljen.

Ukoliko ispitanik pristane na razgovor, može se reći da je obavljeno pola posla. Kao što je već pomenuto, ljudi u selu teško stranca primaju u kuću (u današnje vreme to važi i generalno), a ukoliko to učini, oni se onda ponašaju kao domaćini, a istraživač bi trebao da se ponaša kao gost. Nije dobro biti previše krut i držati se preterano na distanci, jer to odbija ispitanike i ta nelagodna distanca se oseća i u odgovorima koje možete očekivati od ispitanika. Ukoliko istraživač očekuje iskrene odgovore i kvalitetne podatke, mora biti spreman da i on odgovara na pitanja domaćina: čime se bavi, gde je odseo, šta je i odakle je, da li je u braku, da li ima dece i sl. Ukoliko anketar bude ponuđen kafom, sokom, rakijom i sl. on može ljubazno odbiti uz obrazloženje da je već počašćen (što je veoma moguće zbog broja razgovora koji su obavljeni

toga dana), ali ukoliko proceni da će to uvrediti ispitanika ili ukoliko ispitanik insistira, ne treba rizikovati sa odbijanjem. To je veoma dobra prilika da se povede prijatan razgovor u kome ispitanik već krene da govori o ličnim pitanjima koja interesuju istraživača (sa kim živi, čime se bavi, kakvo je domaćinstvo, gazdinstvo, koliko ima dece i sl.). Uvodna priča mora da bude odmerena i ne preduga jer će se razgovor isuviše odužiti, ispitanik će se umoriti i demotivisati, vremensko trajanje razgovora može da ugrozi naredni termin razgovora (ukoliko postoji) i sl.

Komunikacija anketara treba da bude otvorena, srdačna, ali profesionalna. Ukoliko je komunikacija isuviše srdačna, postoji opasnost da ispitanici odgovaraju u skladu sa svojom pretpostavkom o tome šta sam istraživač misli o nekom pitanju koje je predmet razgovora. Potrebno je objasniti svrhu istraživanja i pitanja o kojima će biti vođen razgovor. U početku razgovora u selima korisno je „opustiti“ atmosferu, porazgovarati o opštim, svakodnevnim stvarima, eventualno o gazdinstvu, o poljoprivredi (čime se bave, kakvo je stanje u poljoprivredi, vremenske prilike i sl.). Ukoliko je moguće korisno je postupno i polako u toku ovog razgovora preći na konkretna pitanja koja istraživača zanimaju. Pritom je već na početku potrebno naglasiti da oni neće biti ispitivani ništa što oni „već ne znaju“, već samo neke činjenice i njihove lične stavove i iskustva. Nužno je naglasiti da je od najveće važnosti da vam daju iskrene odgovore i da je sve što vam oni kažu anonimnog karaktera i jasno staviti ispitaniku do znanja da se njegovi lični podaci i stavovi nigde neće pominjati imenom i prezimenom (ukoliko je potrebno, pojasniti šta znači anonimno). Ovo je korisno kratko naglasiti, ali ne previše da ne bi dobili suprotan efekat. Korisno je i pridati ispitanicima na važnosti time što će im se naglasiti da je veoma važno da znamo šta oni misle o nečemu o čemu ih pitamo, jer imaju iskustva, jer nam je do njihovog mišljenja stalo i sl. Iz svih ovih razloga veoma je bitno što jasnije, konciznije, kraće, predstaviti se rečnikom/jezikom njima razumljivim, a zatim takođe, prilagođenim rečnikom objasniti zbog čega su oni izabrani za istraživanja, kako je istraživač došao do podataka o njima (kontakt telefon, adresa is l.), i šta se od njih očekuje.

Neka od osnovnih pravila kod samog kreiranja upitnika podrazumevaju da upitnik mora da bude koncizan, jasan, na razumljivom jeziku, bez stručnih termina (da svako može da ga razume), da sa optimalnim brojem pitanja, sa uvodnim pitanjima koja su „lakša“, pri čemu se ključna pitanja postavljaju u sredini ili drugoj trećini razgovora (poređenje toka razgovora sa levkom). Psihološka strategija kod redosleda pitanja (Supek, 1968) nalaže, između ostalog, da se osetljiva pitanja ne postavljaju na početku razgovora. S obzirom na to da se u selima često radi o starijim ispitanicima, nižeg stepena obrazovanja, možda i slabijeg vida i sluha, potrebno je biti spreman na takvu situaciju, na glasnije čitanje pitanja, ponavljanje pitanja. Ukoliko ispitanici sami upisuju odgovore potrebno je voditi računa o izgledu upitnika, veličini slova (ako je ciljna grupa npr. starije osobe), imati

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

sa sobom rezervne hemijske olovke (pa nekad čak i naočare ako očekujete da ispitanik ili veća grupa ispitanika upisuje odgovore u upitnik!) jer se ne može očekivati da će neko imati čime da piše, naročito ako nije u svojoj kući. Potrebno je dobro poznavati upitnik, voditi dobre beleške, a ukoliko je potrebno ili moguće upisati dodatne beleške i zapažanja na kraju upitnika (ali tek nakon što napustite kuću ispitanika).

Prilikom prikupljanja podataka najbolje je da istraživač postavlja pitanja i upisuje odgovore ili popunjava upitnik, jer to osigurava najpotpuniji unos podataka. Odgovori ispitanika se moraju verno beležiti u svom autentičnom obliku, bez obzira na greške gramatičke prirode. Prilikom beleženja odgovora istraživač mora imati u vidu i rukopis kojim (obično brzo) piše kako bi kasnije mogao da razume napisano. U toku razgovora potrebno je pratiti strukturu upitnika, ali nekada ne treba insistirati na isključivom redosledu pitanja što znači da ako ispitanik već odgovori na neko pitanje koje kasnije sledi u upitniku, to pitanje treba zabeležiti i ne postavljati dva puta. Kada god se istraživaču učini da pitanje nije do kraja ili ispravno shvaćeno, treba ga dodatno pojasniti i uprostiti ili raščlaniti potpitanjima tipa: da li sam dobro razumeo da ste to i to rekli, mislili i sl. Ispitanika treba usmeravati potpitanjima, ukoliko razgovor krene u pogrešnom smeru. Ipak, mora se voditi računa da se ispitanik ne prekida previše, jer je nekada najkorisnije da ispitanik sam priča o određenoj temi, a istraživač da prikupi ono što ga interesuje. Problem je samo što je istraživanje obično vremenski ograničeno pa je prikupljanje podataka na ovaj način luksuz i ne uvek moguće. Ipak, potrebno je voditi računa o tome šta ispitanik govori, šta ne govori i šta izbegava da odgovori i ne treba previše insistirati na odgovoru ukoliko to može da ugrozi ili prekine čitav razgovor.

Prilikom postavljanja neugodnih i intimnih pitanja, potrebna je što neutralnija formulacija, pri čemu istraživač svojom gestikulacijom, tonom, bojom glasa i sl. nikako ne sme da zvuči kao da je u pitanju nešto neprijatno. Ovakva pitanja se ostavljaju ne za sam kraj, jer je tada ispitanik već umoran ili mu može popustiti koncentracija, već negde u sredini razgovora, kada je atmosfera u kojoj se odvija intervju opuštenija i prijatnija, a ispitanik imao priliku da se upozna sa istraživačem, pitanjima i temom. Sve ovo ukazuje da je potrebno pažljivo se pripremiti za sam razgovor i s obzirom na to da su razgovori iscrpljujući za istraživača (ponavljanje istih situacija i pitanja brojnih ispitanicima, beleženje odgovora, pojašnjavanje sličnih stvari...) potrebno je planirati optimalan broj i vreme za razgovore koji će se sprovoditi u toku dana. Prilikom beleženja razgovora moguće je koristiti diktafone, mobilne telefone (ili čak kamere), ali postoji velika opasnost da se ispitanik zbog toga oseća neprijatno i da će drugačije odgovarati na postavljena pitanja (ili možda čak odbiti dalji tok razgovora). U svakom slučaju, ukoliko se koristi neko od ovih sredstava, nužno je imati saglasnost ispitanika (ispitanici se ne smeju snimati bez njihovog prethodnog pristanka).

Prilikom intervjua sa starijim osobama, ženama ili mladima, česte su situacije da su u prostoriji u kojoj vodite intervju prisutne još neke osobe koje ispitanik doživljava kao autoritet. U ovakvim situacijama istraživač bi trebao da naglasi da bi voleo da bude nasamo sa ispitanikom ali da to učini nenametljivo, u suprotnom se može desiti da ispitanik bude neiskren i sputan u odgovaranju. Netreba navaljivati u nastojanju da se bude nasamo sa ispitanikom jer to može probuditi sumnju kod ukućana. Obično se „publika“ sama povuče kada se uveri, uvodnim pitanjima, u benignost razgovora.

Istraživanje porodičnog života i rodniha pitanja u našim selima, pored opštih zahteva koje mora da ispunjava jedno empirijsko istraživanje, sadrži i izvesne specifičnosti. Ono naime, ima i neke posebne zahteve koje je potrebno ispuniti kako u pripremi za teren, tako i na samom terenu. Jedan od njih jeste zahtev da istraživač – zbog specifične problematike - bude nasamo sa ispitanikom za vreme trajanja intervjua, ukoliko se ne radi grupno intervjuisanje. Razgovori su se (u našem slučaju ispitivanja materinstva), odvijali bez prisustva drugih članova domaćinstva koji bi mogli uticati na odgovore sagovornica. Nekada je u prostoriji tj. stambenom objektu nemoguće obezbediti atmosferu razgovora „jedan na jedan“ zbog čega se intervjui u tim slučajevima, rade u dvorištu kuće ako to vremenski uslovi dozvoljavaju. Često istraživač može da očekuje interesovanja i ostalih ukućana za samo istraživanje, dobacivanje, upadanje u reč, davanje odgovora umesto ispitanika. Pritom, važno je da istraživač odmeri situaciju i prihvati (upiše) odgovor ispitanika sa kojim razgovara, odnosno, odgovor za koji on i sam ispitanik smatraju da je odgovarajući.

Prikupljanje podataka putem razgovora nije brza metoda. S obzirom da je istraživanje materinstva, u primeru jednog od istraživanja autora, rađeno samo sa ženama koje već imaju ispunjenu ulogu majčinstva, tokom samog intervjuisanja dešavalo se da neko od ukućana uđe u prostoriju i želi da prisustvuje razgovoru koji vodimo sa ispitanicom. U toj situaciji, neophodno je da, ako sama ispitanica ne reaguje, „nepozvanom“ ukućaninu dodatno objasniti zbog čega moramo biti nasamo sa ženom/majkom. Tako jedno isto objašnjenje koje smo dali ispitanici na početku razgovora, kada se ukaže potreba, moramo ponoviti i ostalim ukućanima. Uzimajući u obzir tradicionalnu zatvorenost, i u izvesnom smislu konzervativnost seoske sredine, teško je zamisliti da će seoska žena bez ustručavanja govoriti o intimnim pitanjima sa muškarcem-anketatom (i obratno). S toga je više nego korisno da ispitanica i anketar budu istog pola u slučaju da se postavljaju i rodno osetljiva pitanja. Drugim rečima, usklađivanje prema rodnoj pripadnosti je važan zahtev. I to ne važi samo za seosku sredinu. Veoma važno je i kada se započinje intervju u toku dana, budući da je neprimereno prekidati obedovanje, a imajući u vidu da je njegovo spremanje u selima listom ženina "nadležnost" kao uostalom, i većina kućnih poslova.

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

Neretko postoji neprijateljski stav ispitanika prema brojnim zahtevima za saradnju odgovaranjem na upitnike različitih agencija za istraživanje javnog mnjenja, o raznim temama. Međutim, porodični odnosi su nešto sa čim svi imamo neposrednog iskustva, što ovde olakšava stvar u samom startnom odnosu sa ispitanikom, jer, njegovo eventualno odbijanje uz objašnjenje "ne znam ja o toj temi ništa", ne stoji. Žene/ispitanice obično imaju brojne obaveze na koje treba odgovoriti. Sem toga, treba ih privoleti da odgovaraju na pitanja lične prirode. Zbog toga je važna temeljna priprema za odlazak na teren, upoznavanje opštih socio-kulturnih karakteristika sredine koja se proučava, u cilju lakšeg snalaženja. Veoma je korisno da istraživač vodi dnevnik terenskog prikupljanja podataka gde treba da beleži sve ono što primeti u okruženju, samom odnosu sa ispitanikom, unosi svoje utiske, koji kasnije, tokom obrade podataka pomaže da se kompletira opšta slika istraživanja i može biti dragocen izvor dodatnih podataka.

Budući da su intervjuisanjem u istraživanju koje pominjemo nekada bile obuhvaćene i snaje i svekrva iz jedne iste porodice, ovde je izuzetno važno naglasiti zagarantovanu tajnost podataka. Takođe, standardan zahtev kod izrade upitnika o redosledu postavljanja pitanja ovde dobija na punoj snazi budući da ispitanice treba da iznesu informacije o sebi, i one koje doista spadaju u sferu intimne prirode koja često za istraživače ostaje skrivena. Na delikatna pitanja ispitanice su spremnije da odgovore tek nakon što provedu neko vreme u razgovoru, jer im je u tom slučaju teže da prekinu saradnju sa istraživačem. Osetljiva pitanja u sferi istraživanja rodni odnosa treba postavljati tek u sredini kada se pridobije poverenje ispitanika. Dešava se da, posebno za starije generacije, istraživač predstavlja retku, ako ne i jedinu osobu, sa kojom ispitanici imaju popričati. Pitanja o međugeneracijskim odnosima, odnosima između supružnika, vaspitanju dece, nesuglasicama itd. nagnaju ispitanice da na date teme razmišljaju i nakon što se završi intervju. Na različita pitanja javljaju se i različite emocionalne reakcije na šta anketar mora biti spreman. Ponekad postavljaju pitanja istraživaču i pokušavaju propitati ispravnost sopstvenih stavova. Pozitivno iskustvo koje su imale sa anketarom/istraživačem brzo se pročuje među prijateljicama, rođakama, koleginicama. Bolje preporuke za pronalazak naredne ispitanice koja će pristati izdvojiti vreme za intervju, nema.

4 Zaključak

Iako je proces prikupljanja podataka na terenu veoma naporan posao koji zahteva punu koncentraciju i veliko zalaganje da bi se interakcija ispitanika i istraživača izvela što uspešnije, osnovno je da istraživač bude što opušteniji i prirodniji u komunikaciji, otvoren i bez predrasuda, jer jedino na taj način ostvari se iskren odnos koji omogućava dobijanje kvalitetnih

podataka¹. Istraživač koji na ovaj način prikuplja podatke bogatiji je za jedno neprocenjivo iskustvo i stekne utiske koje niko drugi ne može preneti i prepričati. Pojedini autori (Planck 1986) u metodološkim instrukcijama za istraživanje u ruralnim sredinama ističu sledeće: nastojte da bude jasno zašto ste tu; pokušajte da razjasnite da je i u njihovom interesu da iskreno odgovaraju na pitanja; nastojte da ih razumete (pitajte šta vam nije jasno), poštujuć njihovo vreme i tempo razgovora; ne obećavajte ništa i ukoliko se nešto dogovorite, držite se toga; ne prosuđujte i ne vrednujte to što oni rade, razumite ih.

Iskustva prikupljanja podataka u ruralnim područjima kod nas ukazuju na značaj brojnih faktora koji u metodološkom smislu mogu da utiču na dostupnost i kvalitet prikupljenih podataka: karakteristike instrumenta za prikupljanje podataka, lične i društvene karakteristike istraživača, osposobljenost istraživača i njegove komunikacijske osobine, specifičnost lokalne sredine i populacije, specifičnost problema istraživanja, specifičnost vremena istraživanja... epistemološke, psihološke, društvene poteškoće (kako su ih pojedini autori kategorizovali). Sve ovo ukazuje da su za uspeh istraživanja i kvalitet podataka koje prikupljamo u sociološkim i sličnim istraživanjima od velike važnosti pitanja 1. logične i teorijsko-metodološke prirode (teorijska perspektiva u istraživanju), ali i one 2. stručno-tehničke prirode koje se tiču samog prikupljanja podataka (i njihove kasnije obrade). Prenaglašavanje ovih drugih (o kojima smo pisali u radu) često nesmotreno dovodi do toga da istraživači zanemaruju ove prve. Sa druge strane, naglašavanje ovih prvih, ne sme da dovede do minimiziranja značaja ovih drugih, jer i oni mogu da budu od velikog uticaja, pre svega, na obim i kvalitet prikupljenih podataka, koji se potom obrađuju i tumače. U svemu tome postoji i specifičnost ljudi i naselja u ruralnim područjima koje želimo da istražimo.

Literatura 5

1. Đurić, M. (1997). Problemi sociološkog metoda. Službeni list SRJ. Beograd.
2. Erlih, V. (1971). Jugoslovenska porodica u transformaciji. Liber. Zagreb.
3. Janković D. (2001a). Metodološki doprinosi Valtazara Bogišića sociološkom proučavanju seljačkog društva. Agroekonomika. Broj 30. Str.201-212.
4. Janković D. (2001b). Metodološki doprinosi Jovana Cvijića sociološkom proučavanju seljačkog društva. Letopis naučnih radova Poljoprivrednog fakulteta u Novom Sadu. Godina 25. Broj 1-2. Str. 75-85.
5. Milić, V. (1996). Sociološki metod. Treće izdanje. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva. Beograd.
6. Mitrović, M. (1995). Selo i grad – komplementarni društveno-kulturni obrasci. Glasnik Etnografskog instituta SANU, knj. XLIV, str. 41-54.

¹ Prilikom prikupljanja podataka sa starim ljudima na selu pojedini ispitanici su nakon obavljenog intervjua imali potrebu da nešto poklone (vunene čarape, pletene nazuvce, jabuke i sl.)

ISKUSTVA
EMPIRIJSKIH
ISTRAŽIVANJA U
RURALNIM
PODRUČJIMA:
IZAZOVI
INTERVJUA I
ANKETE

7. Milić, V. (1956). Sociološka koncepcija Jovana Cvijića, Književnost. Bgd.
8. Gass, R. H. and Seiter, J.S. (1999). Persuasion: Social Influence and Compliance Gaining. Routledge.

9. Planck, U. (1986). Dorferneuerung und Dorfforschung – Beitrag und Methoden der Soziologie. Österr. Institut für Agrarpolitik und Agrarsoziologie, Graz.

10. Supek, R. (1968) Ispitivanje javnog mnijenja. Naprijed. Zagreb.

Primljen/Received: 30.03.2017.

Prihvaćen/Accepted: 08.05.2017.

КОМЕРЦИЈАЛНО ПОЉОПРИВРЕДНО ГАЗДИНСТВО ЗА ПОТРЕБЕ FADN ИСТРАЖИВАЊА У СРБИЈИ ¹

Јанковић Шоја Свјетлана ²

Резиме

С обзиром на кандидатуру за улазак у ЕУ, Србија мора да испуни велики број обавеза које се односе на реформе како у друштву тако и у привреди, па и у пољопривреди. Једна од обавеза је и увођење FADN истраживања да би у сваком моменту држава имала увид у пољопривредне ресурсе и могућности. За потребе FADN истраживања треба да се формира популација пољопривредних газдинстава која ће да покрива око 90% укупне коришћене пољопривредне површине, 90% укупних условних грла стоке као и око 90% вредности пољопривредне производње земље. Такође, према методологији FADN истраживања популацију пољопривредних газдинстава чине само комерцијална пољопривредна газдинства. У овом раду аутор је дефинисао границу минималне економске величине пољопривредног газдинства у Србији која ће послужити у одређивању да ли се неко пољопривредно газдинство може сматрати комерцијалним или не имајући у виду стандарде FADN концепта.

Кључне речи: FADN истраживање у Србији,
комерцијално пољопривредно
газдинство, економска величина
пољопривредног газдинства, FADN
поље обсервација

COMMERCIAL AGRICULTURAL HOLDING FOR PURPOSES OF THE FADN SURVEY IN SERBIA ¹

Janković Šoja Svetlana ²

Summary

As an official candidate for the accession to the EU, Serbia has to fulfill a number of commitments related to the reform both in its society and economy, including its agriculture. One of the commitments is the introduction of the FADN survey so the state would have access to agricultural resources and options at any time. For the purposes of the FADN survey, a population of agricultural holdings should be formed so that it covers approximately 90% of the total utilized agricultural area, 90% of the total livestock units and 90% of the value of agricultural production of the country. In addition, according to the methodology of the FADN survey, the population of agricultural holdings consists only of commercial agricultural holdings. In this paper the author has defined the economic size thresholds of agricultural holdings in Serbia, which will be used to determine whether an agricultural holding can be considered as commercial or not, taking into account the standards of the FADN concept.

Key words: FADN survey in Serbia,
commercial agricultural holding,
economic size of agricultural
holding, FADN field of observation

¹ Рад је резултат истраживања у оквиру пројекта 179028: „Рурално тржиште рада и рурална економија Србије – Диверзификација дохотка и смањење сиромаштва“ финансиран од стране Министарства за науку и технолошки развој Републике Србије

² др Свјетлана Јанковић Шоја, доцент, Пољопривредни факултет, Немањина 6, Земун-Београд, тел. +381 11 2615 315, лок. 3419, svjetlanajs@gmail.com

¹ This paper is result of the research by the project 179028: "Rural Labor Markets and Rural Economy of Serbia - Income Diversification as a Toll to Overcome Rural Poverty" funded by the Ministry of Science and Technological Development of the Republic of Serbia.

² Svetlana Janković Šoja, PhD, Assistant Professor, Faculty of Agriculture, University of Belgrade, Nemanjina 6, Zemun, tel. +381 11 2615 315, ext. 3419, svjetlanajs@gmail.com

1

Увод

Породична пољопривредна газдинства у Србији, чији је број 628.552 чини 99,5% од укупног броја пољопривредних газдинстава и углавном припадају приватном сектору, односно њихови власници су појединци. С обзиром на ту чињеницу може се закључити да развој пољопривреде зависи управо од умешности појединца да на профитабилан начин води своје газдинство. Имајући у виду и чињеницу да власници породичних пољопривредних газдинстава немају адекватно образовање за вођење профитабилних газдинстава улога државе је неизоставна.

Поред тога неопходно је пронаћи начин да се са пољопривредног газдинства добију тачне и релевантне информације за његово успешно вођење. Такве информације се углавном могу добити из књиговодствене евиденције самог газдинства. С друге стране стоји већ поменута чињеница да лица која воде пољопривредно газдинство немају адекватно образовање. У том смислу неопходно је поједностављење књиговодствене евиденције као и неопходна помоћ одговарајућих државних органа. Само на тај начин може се постићи значајан корак ка унапређењу пољопривредне производње.

У земљама чланицама Европске Уније већ пола века (од 1965. године) егзистира систем прикупљања рачуноводствених података на пољопривредним газдинствима. Овај систем носи назив мрежа књиговодствених података на фармама (eng. Farm Accountancy Data Network - FADN). Основни циљ овог система је утврђивање финансијског положаја пољопривредних газдинстава у сврху прикупљања правовремених и тачних информација за дефинисање и деловање Заједничке аграрне политике (ЗАП) (eng. Common Agricultural Policy - CAP). FADN представља једини извор економских података на микро нивоу који је хармонизован, јер се у свим земљама чланицама примењују исти књиговодствени принципи. Путем годишњег анкетирања пољопривредних газдинстава, одабраних по одређеном плану узорковања, добијају се рачуноводствени подаци о пољопривредним активностима анкетираних газдинстава. Дакле, у FADN истраживању не учествују сва пољопривредна газдинства једне земље него само она комерцијална, према дефиницији FADN концепта. На тај начин се ствара база економских података на микро нивоу, а према јединственом систему књиговодствених принципа за све земље чланице Европске Уније. Неопходно је напоменути да FADN истраживање такође подразумева и прикупљање података о непољопривредним активностима пољопривредних газдинстава као што су туризам и шумарство (<http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>).

У мрежу рачуноводствених података укључено је око 5.000.000 пољопривредних газдинстава земаља чланица Европске Уније која покривају око 90% укупне коришћене пољопривредне површине, 90% укупних условних грла стоке као и око 90% вредности пољопривредне производње земаља чланица Европске Уније (<http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>).

Методологија мреже књиговодствених података на фармама 2

КОМЕРЦИЈАЛНО
ПОЉОПРИВРЕДНО
ГАЗДИНСТВО ЗА
ПОТРЕБЕ FADN
ИСТРАЖИВАЊА
У СРБИЈИ

За статистичко истраживање неопходно је првенствено дефинисати основни скуп који је предмет истраживања. Основни скуп FADN истраживања сачињен је од свих пољопривредних газдинстава Европске Уније који поседују најмање 1 хектар пољопривредне површине али и оних газдинстава који поседују мање од 1 хектар пољопривредне површине и снабдевају и друга тржишта одређеном пропорцијом својих производа (<http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>). Наравно, земље чланице, ради прилагођавања методологије FADN истраживања својим пољопривредним ресурсима, могу за границу поставити неку другу величину земљишног поседа која одређује да ли ће неко газдинство припадати основном скупу истраживања или не. При томе се морају поштовати услови и одредбе правне основе оваквог истраживања.

Међутим, на овај начин дефинисан основни скуп садржи и она пољопривредна газдинства која не производе довољну количину пољопривредних аупута. Из тог разлога дефинише се поље опсервација FADN истраживања (енг. FADN field of observation) при чему се у истраживање укључују само она пољопривредна газдинства која се сматрају комерцијалним. Дефиниција комерцијалног пољопривредног газдинства се разликује по појединим земљама чланицама Европске Уније првенствено због различите структуре самих газдинстава. Ради усклађивања дефиниције комерцијалног пољопривредног газдинства за земље чланице уведен је појам економске величине (енг. economic size), при чему се газдинство сматра комерцијалним уколико надмашује дефинисану минималну економску величину. Границе минималне економске величине одређују саме земље чланице према стању пољопривреде имајући у виду стандарде FADN концепта.

Постоје два метода за мерење економске величине пољопривредног газдинства. До 2010. године економска величина се мерила помоћу укупне стандардизоване марже покрића (енг. total Standard Gross Margin - SGM) која се изражавала у европским јединицама економске величине (енг. European Size Unit (ESU)). После 2010. године усвојено је мерење помоћу укупног стандардног аупута (енг. total Standard Output (SO)) који се изражава у еврима (<http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>). Разлика између ова два метода је у методологији израчунавања економске величине пољопривредног газдинства, али и у јединицама изражавања (Јанковић Шоја, 2016).

Израчунавањем стандардног аупута настављена је досадашња традиција да их овлашћене агенције рачунају за више од 90 јединица усева и грла стоке као што је то некада био случај са стандардизованом маржом покрића.

Било да се економска величина пољопривредног газдинства рачуна помоћу стандардизоване марже покрића или помоћу стандардног аупута поставља се одређена граница за дефинисање комерцијалног газдинства које ће ући у поље опсервација FADN истраживања. Та граница је различита по појединим земљама чланицама ЕУ првенствено због различите структуре пољопривредних газдинстава у ЕУ. Наредна табела указује на постављене границе да би се неко газдинство дефинисало као комерцијално. Постављене границе су важеће за 2014. годину.

Имајући у виду табелу 1 може се закључити да се пољопривредна газдинства, која су предмет FADN истраживања, значајно разликују по економској величини од једне до друге земље чланице. Ако се још има у виду и структура њихове производње, односно нека пољопривредна газдинства се баве производњом само усева, друга само гајењем стоке, а нека су мешовита, онда је јасно колико је поље опсервација FADN истраживања хетерогено.

Табела 1: Дефинисане границе економске величине комерцијалног пољопривредног газдинства по појединим земљама чланицама Европске Уније, 2014. година

Table 1: Economic size thresholds of commercial agricultural holdings for each EU Member State, 2014

Земља чланица	Постављена граница (у 1000 евра)	Земља чланица	Постављена граница (у 1000 евра)
Белгија	25	Литванија	4
Бугарска	2	Луксембург	25
Чешка Реп.	8	Мађарска	4
Данска	15	Малта	4
Немачка	25	Холандија	25
Естонија	4	Аустрија	8
Ирска	8	Пољска	4
Грчка	4	Португал	4
Шпанија	4	Румунија	2
Француска	25	Словенија	4
Хрватска	8	Словачка	25
Италија	4	Финска	8
Кипар	4	Шведска	15
Летонија	4	Уједињено Краљевство	25

С обзиром да саме земље чланице одређују границу минималне економске величине пољопривредног газдинства које ће припадати пољу опсервација FADN истраживања, у Србији је утврђено да та

граница буде 4000 евра (<http://www.fadn.rs/web/fadn-u-srbiji/metodologija/>). Међутим, из претходних истраживања аутор је извео закључак да би праг економске величине за нашу земљу можда могао да буде нижи, тачније 2000 евра (Јанковић Шоја, 2016).

КОМЕРЦИЈАЛНО
ПОЉОПРИВРЕДНО
ГАЗДИНСТВО ЗА
ПОТРЕБЕ FADN
ИСТРАЖИВАЊА
У СРБИЈИ

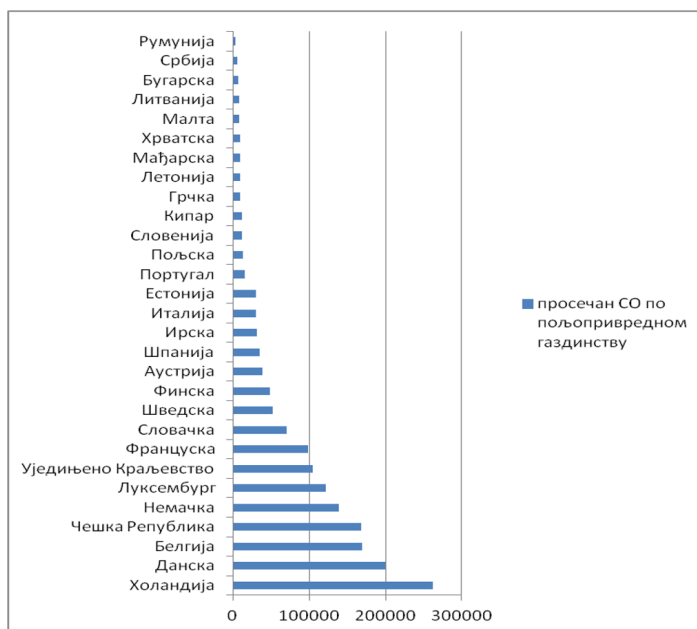
Дефинисање комерцијалног пољопривредног газдинства као скупа интересовања FADN истраживања у Србији **3**

С обзиром на Попис пољопривреде 2012. располажемо добром базом података о великом броју пољопривредних индикатора у свим општинама Србије. То је основа за спровођење FADN истраживања. Први корак је да се дефинише вредносна граница за комерцијално пољопривредно газдинство јер је само такво газдинство у интересу FADN истраживања.

На графику 1 је представљена просечна економска величина пољопривредног газдинства у земљама Европске Уније и у Србији. Према ауторима Параушић и Цвијановић (2014) просечна економска величина пољопривредног газдинства у Србији износи 5.939 евра. На графикону се јасно види да је Србија по посматраној вредности између Румуније и Бугарске. Просечна економска величина пољопривредног газдинства у Румунији је 2.700 евра, док је у Бугарској нешто већа и износи 6.847 евра. Узимајући у обзир табелу 1 у којој су дефинисане границе економске величине комерцијалног пољопривредног газдинства по појединим земљама чланицама Европске Уније које су важиле 2014. године и у којој се може прочитати да је граница комерцијалног пољопривредног газдинства 2.000 евра и за Румунију и за Бугарску, може се закључити да би тај исти износ одговарао и за Србију. Међутим, Национални одбор за FADN систем у Републици Србији утврдио је да праг економске величине пољопривредног газдинства износи 4000 евра (<http://www.fadn.rs/web/fadn-u-srbiji/metodologija/>).

На графику 2 представљено је учешће пољопривредних газдинстава, чија је економска величина у распону од нула до 1.999 евра, у укупном броју газдинстава. Може се видети да Румунија и Бугарска имају највеће учешће оваквих газдинстава, 72,98% и 68,86% респективно. На графикону се такође види да између Бугарске и Србије постоји још пет земаља чија је граница комерцијалног пољопривредног газдинства 4.000 евра. Међутим, просечна економска величина пољопривредних газдинстава ових земаља је далеко већа од Србије. Тако, на пример, Кипар има дупло већу просечну економску вредност пољопривредног газдинства у односу на Србију. Даље, у Србији 67,6% пољопривредних газдинстава има економску величину мању од 4.000 евра, па како је утврђена граница комерцијалног пољопривредног газдинства 4.000 евра, велики број пољопривредних газдинстава није узет у обзир за FADN истраживање. У том случају може се десити да FADN узорак не буде репрезентативан јер у Србији превладавају мање фарме, које у овом случају нису узете у разматрање.

КОМЕРЦИЈАЛНО
ПОЉОПРИВРЕДНО
ГАЗДИНСТВО ЗА
ПОТРЕБЕ FADN
ИСТРАЖИВАЊА
У СРБИЈИ



Извор података: за земље Европске Уније EUROSTAT
(<http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>)

График 1: Просечна економска величина (СО) пољопривредног газдинства у Србији и земљама Европске Уније

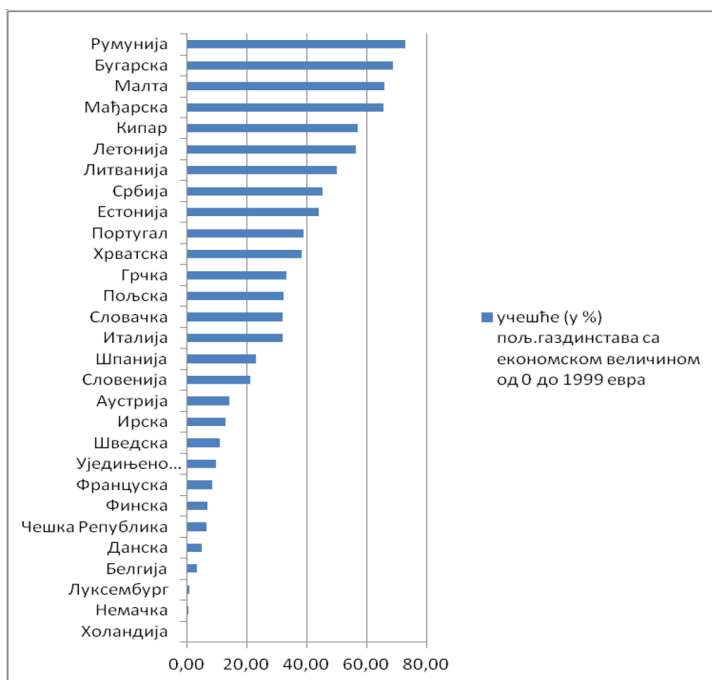
Graph 1: The average economic size (SO) of agricultural holdings in Serbia and the European Union

Уколико се прихвати да граница за комерцијално пољопривредно газдинство које учествује у FADN истраживању буде оно газдинство чија је економска величина преко две хиљаде евра, онда поље опсервација FADN истраживања чине 341.018 пољопривредних газдинстава у Србији, што је 54,88% од укупног броја газдинстава која користе пољопривредно земљиште. Табела 2 показује да тај број газдинстава покрива преко 90% укупне коришћене пољопривредне површине, преко 90% укупног броја условних грла у Србији као и преко 90% укупног стандардног аутопута. Овим се доказује да је задовољен захтев FADN методологије Европске Уније. У случају границе за комерцијално пољопривредно газдинство од 4000 евра поље опсервација покрива 89% вредности пољопривредне производње (<http://www.fadn.rs/web/fadn-u-srbiji/metodologija/>), што је мање од 90%.

Класе (I, II, III, IV, V, VI) пољопривредних газдинстава према економској величини, у табели 2, су преузете са званичног FADN сајта и то према верзији 1242/2008 (EC), док класа 0 обухвата пољопривредна газдинства чија је економска величина испод дефинисане границе (дефинисане у овом раду) за комерцијално пољопривредно газдинство, па самим тим не припадају пољу опсервација FADN истражи-

истраживања. То су газдинства са економском величином од 0 до 1.999 евра. Поље опсервација FADN истраживања обухвата 3.102.288,52 ха коришћеног пољопривредног земљишта, што је 90,25% од укупног коришћеног пољопривредног земљишта у Србији (3.437.423,49 ха), затим 1.854.046 условних грла што је 91,79% од укупно 2.019.888,65 условних грла у Србији и коначно 3.460.796.912 евра стандардног аутопута, 92,46% од укупне вредности стандардног аутопута (3.743.019.124 евра).

КОМЕРЦИЈАЛНО
ПОЉОПРИВРЕДНО
ГАЗДИНСТВО ЗА
ПОТРЕБЕ FADN
ИСТРАЖИВАЊА
У СРБИЈИ



Извор података: за Србију, Републички завод за статистику (<http://www.stat.gov.rs>)

График 2: Учешће пољопривредних газдинстава са економском величином од 0 до 1999 евра по појединим земљама Европске Уније

Graph 2: The share of farms with economic size from 0 to 1,999 euros in the European Union countries

КОМЕРЦИЈАЛНО
ПОЉОПРИВРЕДНО
ГАЗДИНСТВО ЗА
ПОТРЕБЕ FADN
ИСТРАЖИВАЊА
У СРБИЈИ

Табела 2: Обухватност поља опсервација FADN истраживања и некомерцијална пољопривредна газдинства у Србији према Попису пољопривреде 2012.

Table 2: Field of observation FADN survey in Serbia and non-commercial farms according to the Census of Agriculture 2012

Класе ек. величине пољ. газд.	Број пољ. газд.	Куму-ланта учешћа бр. пољ. газд. (%)	Куму-ланта учешћа кориш. пољ. зем. (%)	Куму-ланта учешћа укупног СО (%)	Кумул-анта. учешћа. бр. условних. грла (%)
0	280.427	100,00	100,00	100,00	100,00
I	252.461	54,88	90,25	92,46	91,79
II	70.916	14,25	62,33	64,76	59,60
III	11.105	2,84	40,60	40,50	33,37
IV	4.755	1,05	30,73	30,21	25,06
V	1.542	0,29	20,76	21,47	20,05
VI	239	0,04	10,55	13,71	14,34
Укупно	621.445				

Извор: Обрачун аутора на основу података Пописа пољопривреде 2012.

4 Закључак

Највећи број пољопривредних газдинстава у Србији, њих 99,5% представљају породична пољопривредна газдинства. С обзиром да су њихови власници појединци који немају адекватно образовање за вођење профитабилних газдинстава улога државе је неизоставна, ако се има у виду будући развој пољопривреде. Укључивањем у мрежу књиговодствених података на фармама у оквиру Европске Уније могуће је из књиговодствене евиденције пољопривредног газдинства добити тачне и релевантне информације за његово успешно вођење.

За потребе FADN истраживања у Србији формирано је поље опсервација од 341.018 комерцијалних пољопривредних газдинстава, која покривају 90,25% укупне коришћене пољопривредне површине, 91,79% укупног броја условних грла као и 92,46% укупног стандардног аупута. Овај број пољопривредних газдинстава представља 54,88% од укупног броја газдинстава која користе пољопривредно земљиште. Поље опсервација FADN истраживања је формирано након дефинисања минималне границе економске величине за комерцијално пољопривредно газдинство од 2.000 евра, што се разликује у односу на утврђену границу за Србију од 4000 евра. Основни разлог је да се постигне репрезентативност узорка FADN истраживања, јер 67,6% пољопривредних газдинстава у Србији има

економску величину мању од 4.000 евра, па је велики број пољопривредних газдинстава искључен из поља опсервација FADN истраживања. При дефинисању поља опсервација FADN истраживања водило се рачуна о методологији и концепту FADN истраживања.

КОМЕРЦИЈАЛНО
ПОЉОПРИВРЕДНО
ГАЗДИНСТВО ЗА
ПОТРЕБЕ FADN
ИСТРАЖИВАЊА
У СРБИЈИ

Литература 5

1. Cernea Sorana Celina (2002): Agricultural Accounting System in Romania, the report "PACIOLI 9, Innovation in the FADN", Rackeve, Hungary, <http://www.pacioli.org/Workshops.aspx>
2. Филиповић, Н. и Мишић, Н. (2005): Могућности увођења књиговодствене евиденције на породичним пољопривредним газдинствима, Породична газдинства Србије у променама, монографија, Пољопривредни факултет Београд, стр. 239-264.
3. Hans C.J Vrolijk (2002): Working procedures for the selection of farms in the FADN, the report "PACIOLI 8, Innovation in the FADN", Rackeve, Hungary, <http://www.pacioli.org/Workshops.aspx>
4. Јанковић Шоја, С. (2016): Методе прикупљања података у пољопривреди, докторска дисертација, Факултет организационих наука, Београд
5. Karlsson, A.M. and Larsson, G. (2002): FADN as a part of the statistical system – the case of Sweden, the report "PACIOLI 9, Innovation in the FADN", Rackeve, Hungary, <http://www.pacioli.org/Workshops.aspx>
6. Његован, З. и Настић, Л. (2011): Системи пословне евиденције на породичним газдинствима и рурални развој, Агроекономика, број 51-52 (UDK рада 316.334.55), Пољопривредни факултет, Нови Сад
7. Параушић, В. и Цвијановић, Д. (2014): Економска величина пољопривредних газдинстава у Србији и препорука мера за њихово оснаживање, Завршна конференција Примена података Пописа пољопривреде 2012. у анализи стања пољопривреде и у планирању аграрне политике у Републици Србији, зборник радова, Републички завод за статистику, Суботица 28-30. мај 2014, стр. 25-61
8. Pejović, A., Živadinović, B., Lazarević, G., Knežević, I., Lazović, M. i Mirić, O. (2011): IPA – Instrument za pretpristupnu pomoć EU 2007-2013, treće izmenjeno i dopunjeno izdanje, Evropski pokret u Srbiji, Beograd
9. Републички завод за статистику (2013): Попис пољопривреде 2012. године у Републици Србији – први резултати
10. Živadinović, B. i Milovanović, M. (2010): Vodič kroz EU politike – Poljoprivreda, Evropski pokret u Srbiji, Beograd <http://media.popispoljoprivrede.stat.rs/2014/Zbornik%20radova-03-06-2014.pdf>
11. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/concept_en.cfm (14.04.2017)
12. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/methodology1_en.cfm (24.06.2014)
13. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (29.06.2014)
14. <http://webbrs.stat.gov.rs/WebSite/public/ReportView.aspx> (29.06.2014)
15. <http://www.fadn.rs/web/fadn-u-srbiji/metodologija/> (22.06.2017)

Primljen/Received: 08.06.2017.

Prihvaćen/Accepted: 24.06.2017.

KOMPARATIVNA ANALIZA CENA ŽITARICA U SRBIJI I REPUBLICI SRPSKOJ

Mutavdžić Beba ¹, Drinić Ljiljana ², Novković
Nebojša ³, Novaković Tihomir ⁴, Vaško Željko ⁵

Rezime

Pšenica i kukuruz su berzanska roba i njihove promene ponude i tražnje u značajnoj meri određuje i nivo cena ovih žitarica. Cilj ovog rada je da se sagledaju kolebanja cena pšenice i kukuruza u toku godine u Srbiji i Republici Srpskoj.

U radu je analizirano kvartalno kretanje cena pšenice i kukuruza u Srbiji i Republici Srpskoj u periodu od 2010 do 2015. godine. Analizirane su prodajne cene. Statistički su obrađena sezonska (kvartalna) kolebanja cena u posmatranom periodu. Sezonski indeksi određeni su metodom odnosa prema opštem kvartalnom proseku. Rezultati pokazuju da su cene žitarica u Republici Srpskoj na većem nivou.

Ključne reči: pšenica, kukuruz, cene, kvartalni indeksi

COMPARATIVE ANALYSIS OF GRAIN PRICES IN SERBIA AND THE REPUBLIC OF SRPSKA

Mutavdžić Beba ¹, Drinić Ljiljana ²,
Novković Nebojša ³, Novaković
Tihomir ⁴, Vaško Željko ⁵

Summary

Grain market operates under the influence of great supply and excess inventory. This general statement is derived as a conclusion from results of Commodity Exchange and can be applied to the world market, the market of Serbia and the market of the Republic of Srpska. Market trends of wheat and corn significantly determine the price of these grains, so the aim of this paper is to overview the annual price fluctuations of wheat and corn in Serbia and the Republic of Srpska.

The work analyzes quarterly price movements of wheat and corn in Serbia and the Republic of Srpska from 2010 to 2015. The prices analyzed are retail prices (prices at which agricultural companies and cooperatives sell their grain). Price information was processed with descriptive statistics, while the ratio to the general quarterly average method was used to determine the seasonal index. The results show that the prices of wheat and corn are higher in the Republic of Srpska than the prices of wheat and corn in Serbia for the same quarters.

Key words: price of wheat, price of corn, quarterly seasonal indices

¹ Mutavdžić Beba, docent, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet Novi Sad, Trg D. Obradovića 8, Novi Sad, Srbija (bebam@polj.uns.ac.rs), 062/200-133

² Drinić Ljiljana, vanredni profesor, Univerzitet u Banjoj Luci, Poljoprivredni fakultet Banja Luka, Bulevar vojvode Petra Bojovića 1A, Banja Luka, Republika Srpska (ljiljana.drinic@agro.unibl.org), + 387 51 330-926

³ Novković Nebojša, redovni profesor, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet Novi Sad, Trg D. Obradovića 8, Novi Sad, Srbija (nesann@polj.uns.ac.rs), 062/200-132

⁴ Novaković Tihomir, saradnik u nastavi, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet Novi Sad, Trg D. Obradovića 8, Novi Sad, Srbija (tihomir.novakovic@polj.uns.ac.rs), 064/614-95-25

⁵ Vaško Željko, vanredni profesor, Univerzitet u Banjoj Luci, Poljoprivredni fakultet Banja Luka, Bulevar vojvode Petra Bojovića 1A, Banja Luka, Republika Srpska (zeljko.vasko@agro.unibl.org), + 387 51 330-929

¹ Mutavdžić Beba, assistant professor, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Novi Sad, Trg D. Obradovića 8, Novi Sad, Serbia (bebam@polj.uns.ac.rs), 062/200-133

² Drinić Ljiljana, professor, University of Banja Luka, Faculty of Agriculture, Banja Luka, Bulevar vojvode Petra Bojovića 1A, Banja Luka, Republic of Srpska (ljiljana.drinic@agro.unibl.org), + 387 51 330-926

³ Novković Nebojša, professor, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Novi Sad, Trg D. Obradovića 8, Novi Sad, Serbia (nesann@polj.uns.ac.rs), 062/200-132

⁴ Novaković Tihomir, teacher fellow, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Novi Sad, Trg D. Obradovića 8, Novi Sad, Serbia (tihomir.novakovic@polj.uns.ac.rs), 064/614-95-25

⁵ Vaško Željko, professor, University of Banja Luka, Faculty of Agriculture, Banja Luka, Bulevar vojvode Petra Bojovića 1A, Banja Luka, Republic of Srpska (zeljko.vasko@agro.unibl.org), + 387 51 330-929

1

Uvod

Proizvodnja žitarica je jedan od najznačajnijih segmenata poljoprivredne proizvodnje i ima dugu tradiciju na ovim prostorima. Značaj proizvodnje žitarica je veliki, jer s jedne strane u velikom broju zemalja predstavlja osnovu za prehrambenu sigurnost stanovništva, dok s druge strane predstavlja osnovu za razvoj stočarske proizvodnje. Žitarice imaju i veliki trgovinski značaj zbog činjenice da se lako skladište i dobro podnose transport, a često su predmet državnog intervencionizma, otkupa i prodaje iz državnih rezervi ili regulacije izvoza i uvoza.

Najznačajnije žitarice u Srbiji i Republici Srpskoj su kukuruz i pšenica, a u poslednje vreme sve veći značaj zauzimaju ječam i tritikale. Bez obzira na to što i pšenica i kukuruz zauzimaju značajno mesto u plodoredu, kukuruz se ističe kao ratarska kultura koja je posejana na najvećem delu oranica i u Srbiji i Republici Srpskoj. U prilog ovoj činjenici govori podatak da je cena kukuruza na većem nivou, pa samim tim poljoprivrednicima, naročito na porodičnim gazdinstvima je i proizvodnja kukuruza daleko isplativija. U Srbiji se za period od 2010. do 2015., kukuruz sejao u proseku na 1.012.648 hektara, dok je pšenica bila prisutna u proseku na 611.433 hektara. Za isti period u Republici Srpskoj kukuruz je bio posejan na 137.000 hektara u proseku, dok su se zasejane površine pod pšenicom prostirale u proseku na 40.000 hektara.

Kretanja na tržištu pšenice i kukuruza u značajnoj meri određuju i nivo cena ovih žitarica. U Srbiji tržišna kretanja upućuju na zaključak da je tržište pšenice relativno stabilno, dok je tržište kukuruza daleko nestabilnije zbog uticaja najznačajnijeg segmenta tražnje na srpskom tržištu, a to je izvoz.

Cilj ovog rada je da se sagledaju kolebanja cena pšenice i kukuruza u toku godine u Srbiji i Republici Srpskoj. U radu je analizirano kvartalno kretanje cena pšenice i kukuruza u Srbiji i Republici Srpskoj u periodu 2010-15. godine.

Autori ovog rada bavili su se problematikom kolebanja cena žitarica i drugih poljoprivrednih proizvoda u svojim radovima: Novković i sar. (2007, 2016); Novković, Mutavdžić (2016); Mutavdžić i sar. (2016, 2016a, 2017).

2

Metod rada i izvori podataka

Analizirane su prodajne cene, odnosno cene po kojim poljoprivredna preduzeća i zadruge prodaju žitarice. Za svaku godinu posmatrane su prodajne cene pšenice i kukuruza po kvartalima. Podaci o cenama su obrađeni standardnim statističkim instrumentarijumom deskriptivne statistike, dok je za utvrđivanje sezonskih indeksa primenjen metod odnosa prema opštem kvartalnom proseku.

Sezonske pojave su periodične i obnavljaju se na isti ili približno isti način s periodom od jedne godine, što je i te kako karakteristično za cene poljoprivrednih proizvoda. Svrha analize sezonskih pojava jeste da se izmeri sezonski uticaj i veličina drugih prisutnih komponenti kako bi se analitičkim modelom izrazio njihov razvoj (Šošić, 2004).

Podaci za analizu su preuzeti iz zvaničnih publikacija Republičkog zavoda za statistiku Srbije i Republičkog zavoda za statistiku Republike Srpske, a obrađeni su pomoću programskog paketa za statističku obradu – *Statistica 12*.

Rezultati istraživanja i diskusija 3

Stanje poljoprivredne proizvodnje kao nosioca primarnog sektora je od strateškog značaja za privredu svake zemlje, te je od velike važnosti utvrditi sve one faktore koji je determinišu. Poljoprivredna proizvodnja je primarno uslovljena ekonomskim faktorima, ali i mnogim drugim koji se tiču ponašanja potrošača, klimatskih faktora, političkom situacijom u zemlji itd. Sasvim logično, sve ove informacije nisu u potpunosti dostupne većem delu stanovništva, tako da su upravo cene koje se formiraju na tržištu jedan od osnovnih pokazatelja smera u kom se kreće privreda jedne zemlje za veći deo stanovništva. Uticaj cena poljoprivrednih proizvoda na životni standard je višestruk. Pri datom nivou zarada, od cena zavisi kupovna moć stanovništva i nivo zadovoljenja njegovih potreba. Ako su cene relativno niže, kod porasta kupovne moći potrošača, doći će do rasta potrošnje i do povećanja životnog standarda stanovništva. Suprotno, porast cena pri postojanoj kupovnoj moći, uticaće na pad životnog standarda.

S obzirom na to da se pšenica i kukuruz usled svoje velike prisutnosti slobodno mogu nazvati osnovnim poljoprivrednim proizvodima jer u velikoj meri profilisu ostale aspekte poljoprivredne proizvodnje i privrede u celini, naročito privrede Srbije i Republike Srpske, praćenje kretanja njihovih cena kroz duži vremenski period je od izuzetnog značaja. U skladu sa navedenim, prosečna cena pšenice u Srbiji za period 2010-15. godine bila je 167,67 euro/t, dok je prosek cena pšenice u Republici Srpskoj u istom periodu iznosila 195,99 euro/t. Prosečna cena kukuruza u analiziranom periodu u Srbiji bila je 151,25 euro/t, a u Republici Srpskoj 187,36 euro/t. Prosečne cene pšenice i kukuruza u Republici Srpskoj su očigledno na višem nivou od prosečnih cena u Srbiji ali ih karakteriše i veća stabilnost u posmatranom periodu. Osnovni statistički pokazatelji koji se tiču cena žitarica za posmatrane zemlje su predstavljeni u tabeli 1.

Najmanja cena pšenice u Srbiji iznosi 104,49 euro/t, dok je najmanja cena u Republici Srpskoj bila tek 139,47 euro/t. S druge strane, najveća cena za pšenicu je bila 238,14 u Srbiji i čak 268,57 euro/t u Republici Srpskoj. Pored toga što su cene u Republici Srpskoj bile na većem nivou, kao što je rečeno pokazale su i veću stabilnost (CV=15,14 za Republiku Srpsku u odnosu na CV=21,44 za Srbiju).

Tabela 1. Osnovni statistički pokazatelji cena žitarica

Table 1. Basic statistical indicators of grain price

Variable	Descriptive Statistics (SRScene)				
	Valid N	Mean	Minimum	Maximum	Coef.Var.
pšenS	24	167,67	104,49	238,14	21,44
kukurS	24	151,25	102,67	217,39	21,98
pšenRS	24	195,99	139,47	268,57	15,14
kukurRS	24	187,36	132,31	274,70	18,02

Izvor: obrada autora

Kada je reč o kukuruzu najmanja cena koja je zabeležena u Srbiji iznosi 102,67 euro/t, dok je u Republici Srpskoj zabeleženi minimum bio 132,31 euro/t. Najveća cena kukuruza za Srbiju je iznosila 217,39 euro/t, dok je za Republiku Srpsku bila čak 274,70 euro/t. Veća stabilnost u cenama je i za kukuruz prisutna u Republici Srpskoj što se vidi iz koeficijenta varijacije (CV=18,02 za Republiku Srpsku, u odnosu na CV=21,98 za Srbiju).

Posmatrajući kvartalne indekse cena žitarica koji su prikazani u tabeli 2, uočava se sezonski karakter cena i za Srbiju i za Republiku Srpsku. Najveća cena pšenice i u Srbiji i Republici Srpskoj zabeležena je prvom kvartalu, gde je cena u oba slučaja veća za približno 5% od prosečne cene. S druge strane, najmanja cena pšenice se uočava u trećem kvartalu. Za Srbiju cena je manja za približno 9%, dok je u Republici Srpskoj manja za skoro 6%.

Tabela 2. Kvartalni indeksi cena žitarica u Srbiji i Republici Srpskoj

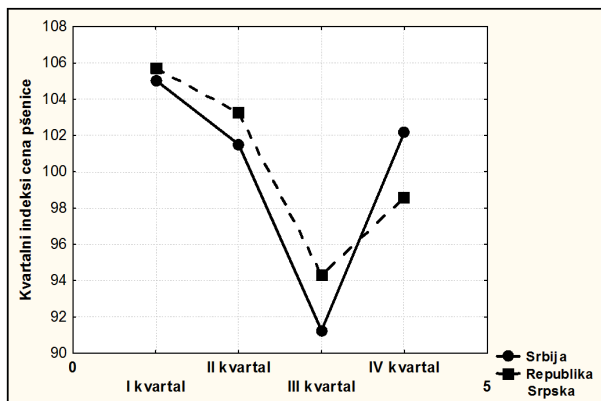
Table 2. Quarterly price indices of grains in Serbia and the Republic of Srpska

Kvartali	Kvartalni indeksi cena pšenice		Kvartalni indeksi cena kukuruza	
	Srbija	Republika Srpska	Srbija	Republika Srpska
I	105,05	105,73	96,92	101,05
II	101,51	103,24	102,16	104,61
III	91,25	94,29	104,98	99,01
IV	102,18	98,57	95,95	95,34

Izvor: obrada autora

Što se tiče indeksnih cena kukuruza, u Srbiji je najveća cena zabeležena u trećem kvartalu, dok je u Republici Srbiji to bio slučaj u drugom kvartalu. U oba slučaja cena je bila veća za skoro 5% od prosečne cene, s tim da je u Srbiji ta razlika malo veća. Kada je reč o najmanjoj ceni, i za Srbiju i za Republiku Srpsku to je četvrti kvartal. U Srbiji je cena bila za oko 4% manja od proseka, dok je u Republici Srpskoj bila manja za skoro 5%.

Navedene odnose kvartalnih indeksa cena žitarica ilustruje i grafički prikaz njihovog prosečnog kretanja kroz kvartale. Grafikon 1, prikazuje kvartalno kretanje cene pšenice za period 2010-15. godine u Srbiji i Republici Srpskoj.

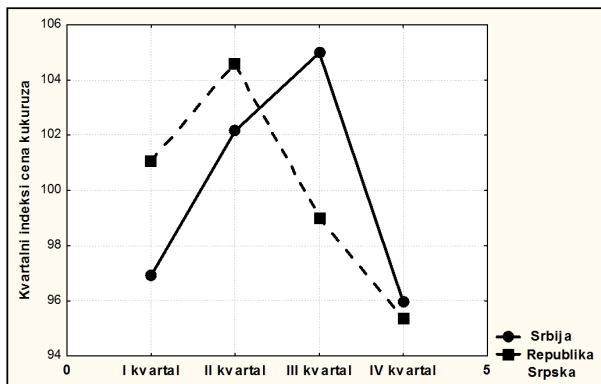


Grafikon 1. Kvartalno kretanje cena pšenice

Graph 1. Quarterly trends of wheat price

Iz grafikona 1 se jasno uočava prosečno kretanje cene pšenice u toku godine. U prvom kvartalu cena je na najvećem nivou, zatim polako pada i u trećem kvartalu dostiže svoj minimum. Potom se polako podiže i četvrtom kvartalu u Srbiji za malo prevazilazi nivo iz drugog kvartala, dok u Republici Srbiji ostaje na nešto nižem nivou u odnosu na drugi kvartal.

Grafikon 2 prikazuje kvartalno kretanje cena kukuruza u posmatranim zemljama za isti period.



Grafikon 2. Kvartalno kretanje cena kukuruza

Graph 2. Quarterly trends of corn price

Kada je reč o kvartalnom kretanju cene kukuruza, primećuje se različit trend kretanja u Srbiji i Republici Srpskoj. U Srbiji cena kukuruza je rasla u drugom i trećem kvartalu gde je dostigla svoj maksimum. Zatim je u četvrtom kvartalu pala na nešto nižem nivou u odnosu na prvi kvartal, tako da je u četvrtom kvartalu dostigla svoj minimum. S druge strane, cena kukuruza u Republici Srpskoj je svoj maksimum dostigla već u drugom kvartalu, da bi zatim počela da pada i već u trećem kvartalu pala

ispod nivoa iz prvog kvartala. Cena kukuruza je nastavila svoj pad i u četvrtom kvartalu gde je konačno dostigla i minimum. Takođe, iz grafikona se jasno uočavaju i razlike u cenama po kvartalima za Srbiju i Republiku Srpsku, ali su cene ipak pokazale veću stabilnost u Republici Srpskoj.

4 Zaključak

Na osnovu posmatrane analize za period 2010-15. godine, zabeležena je veća prosečna cena žitarica u Republici Srpskoj nego u Srbiji. Prosečna cena pšenice u Republici Srpskoj je za 14,5% veća nego prosečna cena pšenice u Srbiji i iznosi 195,99 euro/t u odnosu na 167,67 euro/t koliko je u Srbiji.

Prosečna cena kukuruza je, takođe viša u Republici Srpskoj nego u Srbiji, i to za oko 20%. Prosečna cena u Republici Srpskoj je iznosila 187,36 euro/t, dok je u Srbiji bila svega 151,25 euro/t.

U analiziranom periodu prosečne cene žitarica u Republici Srpskoj su stabilnije, odnosno manje variraju od prosečnih cena žitarica u Srbiji u istom periodu.

Na osnovu višegodišnje analize kvartalnih kretanja cena pšenice i kukuruza, ustanovljena su značajna sezonska kolebanja cena.

Pikovi cena pšenice isti su i u Srbiji i u Republici Srpskoj. Najviše cene pšenice su u prvom kvartalu, a najniže u trećem. Kod kukuruza u Srbiji, najviše cene su u trećem kvartalu, a najniže u četvrtom. U Republici Srpskoj najviše cene kukuruza su u drugom kvartalu, a najniže kao u Srbiji, u četvrtom.

Na osnovu kvartalnih kretanja cena može se izvući zaključak kada je, sa ekonomskog aspekta optimalno vreme prodaje ili kupovine pšenice, odnosno kukuruza.

Na osnovu poznavanja kvartalnih kretanja cena žitarica, mogće je državnim intervencijom ublažiti nestabilne uslove na tržištu koji se povremeno javljaju.

5 Literatura

1. Čobanović, Katarina, Novković, N., Mutavdžić, Beba (1996): Primena različitih metoda za izračunavanje stopa promene vremenskih serija u proizvodnji mleka, *Agroekonomika*, Novi Sad, 1995/96, 24-25, s.71-84
2. Mutavdžić, B., Novković, N., Vukelić, N., Radojević, V. (2016): Analysis and prediction of prices and price parities of corn and wheat in Serbia, *Journal on processing and energy in agriculture* Vol.20, No. 2, str. 106-108, Novi Sad ISSN 1821-4487
3. Mutavdžić, B., Novković, N., Vukelić, N., Radojević, V. (2016): Analiza i predviđanje cena i pariteta cena pšenice i kukuruza u Srbiji, *Zbornika izvoda XXVIII Nacionalne konferencije Procesna tehnika i energetika u poljoprivredi PTEP 2016*, 17-22. april, Borsko Jezero, Srbija, str. 78, ISBN: 978-86-7520-367-4

4. Mutavdžić Beba, Drinić Ljiljana, Novaković, T., Vaško Ž., Novković, N. (2017): The Comparative Analysis of Grain Prices in Serbia and Republic of Srpska, Book of Abstracts, 6th International Symposium on Agricultural Sciences, University of Banja Luka, February 27 – March 2, 2017 Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, ISBN 978-99938-93-41-7, p.54
5. Novković, N., Mutavdžić, Beba (2007): Uticaj sezonskih kolebanja cena žitarica na ekonomsku efektivnost silosa, PTEP – časopis za procesnu tehniku i energetiku u poljoprivredi, Novi Sad, 3 (2007) 1-2, s.49-52
6. Novković, N., Mutavdžić, B., Ivanišević, D., Matković, M. (2016): Analysis and prediction of cabbage price in Serbia, Book of Abstracts, 5th International Symposium on agricultura sciences, p. 90, February 29 – March 3, Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, ISBN 978-99938-93-37-0
7. Novković, N., Mutavdžić Beba (2016): Analysis and forecasting of bean prices in Serbia, Proceedings of papers: Policy and Economics for Sustainable Agricultural ans Rural Development, AAEM 10th International Conference, 12-14 May, Ohrid, Association of Agricultural Economists of the Republic of Macedonia p.195-203 ISBN 978-9989-2358-7-0
8. Newbold P., Carlson., L., W., Thorne, B. (2010): Statistika za poslovanje i ekonomiju, VI izdanje, Mate d.o.o., Zagreb
9. Republički zavod za statistiku Republike Srpske, podaci o kvartalnim cenama pšenice i kukuruza dobijeni na upit broj: 06.3.02/060 - 788/16
10. Šošić, I. (2004): Primenjena Statistika, Školska kolska knjiga, Zagreb

Primljen/Received: 08.06.2017.

Prihvaćen/Accepted: 16.06.2017.

KOMPARATIVNA
ANALIZA CENA
ŽITARICA U SRBIJI
I REPUBLICI
SRPSKOJ

АНАЛИЗА И ПРЕДВИЋАЊЕ ИЗВОЗА ЦРНОГ ЛУКА ИЗ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

Новковић Небојша ¹, Радовановић Маја ²,
Иванишевић Драган ³, Радовановић Тања ⁴,
Бољевић Срђана ⁵

Резиме

У раду је анализиран извоз црног лука из Републике Србије у периоду од 2004 -15. године. Анализиране су: извезене количине (t), вредност извоза (\$) и просечне цене у посматраном периоду. Анализа је спроведена дескриптивном статистиком. На основу анализе спроведено је предвиђање извозних параметара у периоду од 2016-18. година (на основу стопе промена). Извоз црног лука имао је позитивну стопу промене од 23%.

Просечна извезена количина у анализираном периоду износила је 5.654 тона, по просечној цени од 234 \$/t, што даје укупну просечну годишњу вредност извоза од 1.413.100,УС\$. У наредном периоду се очекује даљи пораст количине и укупне вредности извоза црног лука. Када би се такав резултат остварио, Република Србија би могла да буде једна од водећих земаља у Европи које извозе црни лук.

Кључне речи: црни лук, Република Србија, извоз, предвиђање

¹ Др Новковић Небојша, редовни професор, Универзитет у Новом Саду, Пољопривредни факултет, Трг Доситеја Обрадовића 8, Нови Сад, nesann@polj.uns.ac.rs

² МсС Радовановић Маја, студент докторант, Универзитет у Новом Саду, Саду, Пољопривредни факултет, Агроекономија, Трг Доситеја Обрадовића 8, Нови Сад, majushca990@gmail.com

³ Др Иванишевић Драган, доцент, Привредна академија, Нови Сад, ivanisevicdragan67@gmail.com

⁴ Радовановић Тања, студент мастер студија, Универзитета у Београду, Факултет политичких наука, Политичка аналитика и друштвене промене, Јове Илића 165, Београд, tradovanovic93@gmail.com

⁵ МсС Бољевић Срђана, студент докторант, Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици, Менаџмент, Сегедински пут 9-11, Суботица, andjeua@gmail.com

COMPARATIVE ANALYSIS OF GRAIN PRICES IN SERBIA AND THE REPUBLIC OF SRPSKA

Novković Nebojša ¹, Radovanović Maja ²,
Ivanišević Dragan ³, Radovanović Tanja ⁴,
Boljević Srđana ⁵

Summary

Onion production in the Republic of Serbia could have a far greater significance, but the opportunities are insufficiently used, unfortunately. Onion export from Serbia in the period from 2004 to 2015 was analyzed in the paper. The following were analyzed: exported quantities (t), export value (US \$) and average export prices. The analysis was performed by descriptive statistics. The estimation of onion export parameters in the forthcoming period (2016-18) was carried out based on the established rate of change in the analyzed period. Fresh onion export had a positive rate of change of 23%. The average exported quantity of onions amounted to 5,654 tons, at an average price of 234 \$/t, with total export value of US \$1,413,000.00 on average, annually. A further increase in the quantity, price and export value is expected in the next three years. Thus, Serbia will become one of the leading exporters of onion in the region.

Key words: onion, Serbia, export, estimation

¹ Novković Nebojša, professor, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Novi Sad, Trg D. Obradovića 8, Novi Sad, Serbia (nesann@polj.uns.ac.rs), 062/200-132

² Radovanović Maja, MSc, Phd student, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Trg Dositeja Obradovica 8, Novi Sad, Serbia, majushca990@gmail.com

³ Ivanišević Dragan, Ph.D., Assistant Professor, Economy Academy, Нови Сад, Serbia, ivanisevicdragan67@gmail.com

⁴ Radovanović Tanja, CC, MSc student, University of Belgrade, Faculty of Political sciences, Jove Ilića 165, Belgrade, Serbia, tradovanovic93@gmail.com

⁵ Boljević Srđana, Msc, Phd student, University of Novi Sad, Economic Faculty, Segedinski put 9-11, Subotica, Serbia, andjeua@gmail.com

1

Увод

Предмет истраживања овог рада је извоз црног лука из Републике Србије, исказан у тонама и вредносно, као и извозна цена у периоду од 2004. до 2015. године. На основу дескриптивне статистичке анализе спроведено је предвиђање кретања ових параметара за наредне три године (2016-18.). Основни циљ рада је квантификовање насталих промена и дефинисање најзначајнијих фактора који су допринели таквом кретању, као и дефинисање основних тенденција спољнотрговинског биланса црног лука.

Влаховић и сар. (2010.) сматрају да производња поврћа представља једну од најинтензивнијих и најпрофитабилнијих грана пољопривреде производње услед повољних агроеколошких услова у Републици Србији.

Развојем повртарства у Војводини и Републици Српској бавили су се Новковић и сар, 2012; 2012а. Новковић и сар. 2013. бавили су се и предвиђањем производње кромпира. Убипарип и сар. 2016. обрађивали су увоз и извоз парадајза, а Радовановић и сар. 2017. увоз и извоз црног лука.

Влаховић и Пушкаркић 2012. се баве анализом извоза свежег поврћа из Републике Србије на међународно тржиште и тржишно учешће које ова земља настоји да оствари.

2

Метод рада и извори података

Истраживање извоза црног лука из Републике Србије у овом раду се заснива на коришћењу званичних података. Примењене су стандардне статистичко-математичке методе. Извор података јесте база Републичког завода за статистику Републике Србије у периоду од 2004. до 2015. године. Најзначајнија обележја самог извоза представљена су помоћу графикана и табеларних приказа, а обрађена су помоћу квантитативних метода дескриптивне статистике.

Неопходно је напоменути да је стопа промене (r) израчуната директно из апсолутних вредности временске серије, на основу чега је утврђена тенденција посматране појаве у анализираном периоду. На основу ње је извршено квантитативно предвиђање параметара у наредном периоду.

3

Основне карактеристике производње црног лука у Републици Србији

Као традиционално пољопривредно оријентисана, Република Србија има изузетно повољне климатске и земљишне услове за производњу

поврћа, па и црног лука. Повртарска производња је једна од најинтензивнијих и најпрофитабилнијих пољопривредних грана. Оно што је неопходно, јесте потпуно искоришћавање повољних агроеколошких услова како би се унапредила повртарска производња.

Црни лук (eng. – onion; lat. – allium сера L.) је један од најраспрострањенијих повртарских култура. Може да се користи као свеж, осушен или пак у смрзнутом облику. Црни лук је двогодишња биљна култура. Припада породици лукова (Alliaceae). Пореклом је са подручја средње Азије. Има веома хранљиву вредност и садржи високи садржај етеричних уља. Поред тога има изражено фитацидно деловање којим се регулише бактеријски рад црева, односно поспешује варење код људи. Са својим антисептичким деловањем помаже раду органа за дисање у случају прехладе.

Три су основна начина гајења црног лука на нашим просторима, у циљу искоришћавања луковице: из арпаџика, директом сетвом и из расада. Неке од најзаступљенијих сорти црног лука које наши пољопривредници користе су: Јасенички жути или црвени, Мајски сребрењак, Холандски жути, Радар, Витез и остали.

Колика је просечна годишња производња појединих врста поврћа, па и црног лука, у Републици Србији приказано је у табели 1. Поред свих вредности и доброг географског положаја, као и климатских услова, дати подаци показују да је потенцијал далеко већи, те да је могуће да се резултати у производњи поврћа евидентно поправе.

У будућности треба тежити бољем искоришћавању потенцијала, унапређењу постојећих капацитета и интензивирању производње поврћа све са циљем повећања његовог извоза помоћу мера аграрне политике, стимулација извозно оријентисане производње, унапређења прерађивачке индустрије и унапређења квалитета производа. Посматрајући површине црног лука у нашој земљи односу на остале повртарске културе, види се да су оне прилично мале. Иако његова производња није посебно захтевна по питању технологије, приличан број пољопривредника се не одлучује за производњу црног лука због његових специфичности које често утичу на мањи принос од осталих повртарских култура.

Табела 1. Просечна површина, производња и приноси значајних врста поврћа у Републици Србији (2004–15)

Table 1. The average area, production and yields of important vegetables in the Republic of Serbia (2004-15)

ВРСТА ПОВРЋА	ПРОСЕЧНА ПОВРШИНА (ха)	ПРОСЕЧНА ПРОИЗВОДЊА (т)	ПРОСЕЧАН ПРИНОС (т/ха)
КРОМПИР	53.277	794.555	14,891
ПАПРИКА	12.684	110.529	8,655
ПАСУЉ	13.558	15.009	1,110
БЕЛИ ЛУК	2.853	8.295	2,918
ШАРГАРЕПА	3.143	64.608	20,509
ГРАШАК	6.470	35.737	5,564
ПАРАДАЈЗ	9.380	169.910	18,109
КРАСТАВАЦ	4.150	62.133	14,928
ЦРНИ ЛУК	5.158	37.418	7,264
КУПУС	11.833	298.197	25,209

Извор: www.stat.gov.rs

4 Анализа и предвиђање извоза црног лука

У табели 2 су приказани параметри који се везују за извоз црног лука периоду 2004-15. година. Просечна извезена количина ове врсте повртарћа износи 5.653,7 тона, просечна остварена вредност је 1.314.100 УС\$, а остварена цена 234 УС\$ по тони.

Минимална извезена количина у посматраном периоду износила је 1.069,2 тоне (2005. године), док је максимална извезена количина била 18.441,9 тона (2015. године). Минимална остварена извезена вредност била је 2005. године и износила је 223.100 УС\$, а максимална извезена вредност износила је 3.906.000 УС\$ (2015. године). Минимална извозна цена од 151 УС\$/т била је 2009. године, а максимална 2007. године (342 УС\$/т). Коефицијент варијације количине извоза црног лука у посматраном периоду је веома висок (82,7%), док вредносно он износи 79,8 %, а ценовно 25,4%. Из табеле се види да у овом периоду долази до раста извоза просечне годишње количине црног лука и то 23 %. Просечна годишња вредност такође расте, нешто више (25 %), а цена за 2,39%.

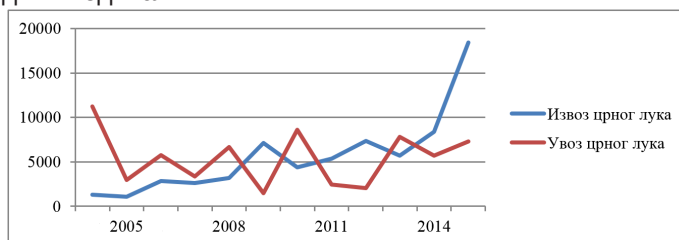
Табела 2. Извоз црног лука из Републике Србије (2004-15)

Table 2. Onion export from the Republic of Serbia (2004-15)

Параметри извоза	Просечна вредност	Интервал варијације		Коефицијент варијације (%)	Стопа промене (%)
		Минимум	Максимум		
Количина (т)	5.653,7	1.069,2	18.441,9	82,7%	23%
Вредност (000 УС\$)	1.314,1	223.1	3.906,0	79,8%	25%
Цена (УС\$/кг)	0,23	0,15	0,34	25,4%	2,39%

Извор: www.stat.gov.rs

У посматраном периоду (графикон 1) Република Србија је имала веома различит спољно-трговински биланс (однос увоза и извоза) црног лука. Занимљив је податак да извоз ове биљке почиње да расте од 2010. године, док увоз од 2013. године константно опада. Натурални спољно-трговински биланс црног лука је позитиван последњих година.



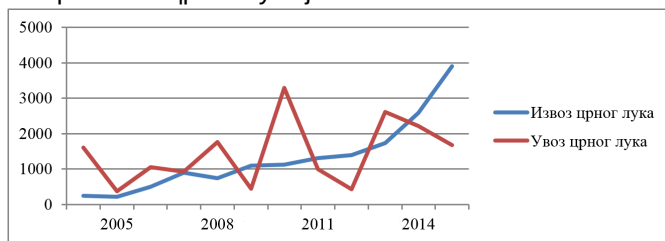
Извор: www.stat.gov.rs

Графикон 1: Анализа извоза и увоза црног лука Републике Србије (2004-15. (2004-15. год, количине у тонама)

Chart 1: Analysis of onion export and import; Republic of Serbia (2004-15, tons)

У посматраном периоду извоз црног лука се (количина) мењао. У периоду 2004-08. године долази до постепеног раста извоза црног лука, али је у том периоду увоз ове биљне културе далеко већи. Након 2008. године долази до наглог пада извоза, где је до краја 2009. године увоз црног лука већи. Од краја 2009. године до 2010. наилази брзи раст извоза црног лука, потом следи нагли пад којег прати раст увоза црног лука. Од краја 2013. године присутан је сталан већи извоз, па чак и нагли раст од краја 2015. године, који се и предвиђа за наредни период.

На основу графикана 2. се види вредносно кретање извоза црног лука у посматраном периоду. Вредност пролази кроз разне периоде, те је њено кретање узлазно и прати извезену количину (стални раст). Увоз доживљава веће осцилације и у периоду од 2007. до 2009. године је већи од остварене вредности приликом извоза, поготово од 2010. до 2012. када доживљава нагли пад, који и данас траје, што је за привреду добро. У последњој посматраној години биланс спољно-трговинске размене црног лука је позитиван.

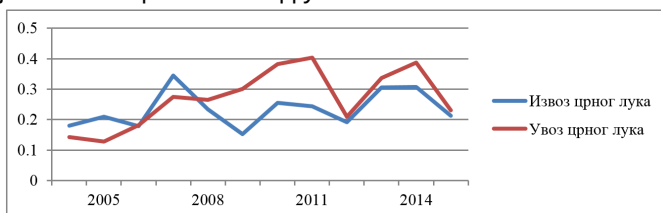


Извор: www.stat.gov.rs

Графикон 2. Анализа извоза и увоза црног лука Републике Србије (2004–15, вредност 000 УС\$)

Chart 1: Analysis of onion export and import; Republic of Serbia (2004-15, value, US\$)

Кретање цена црног лука за посматрани период пратило је кретање количине и вредности (графикон 3). Оно што је негативно, јесте то што се цена извоза у задње три година смањује, док се цена увоза повећава (обе су у константном опадању). Нестабилан курс и вредност динара јесу главни фактори оваквог односа цена. Проблем је и што је извозна цена нижа од увозне.

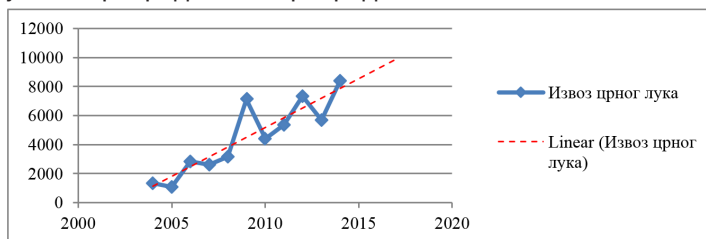


Извор: www.stat.gov.rs

Графикон 3. Анализа извоза и увоза црног лука Републике Србије (2004–15, цена у УС\$/т).

Chart 3: Analysis of onion export and import; Republic of Serbia (2004-15, price, US \$/tons)

Када се погледа наредни период (графикон 4), види се да би требало да дође до даљег раста извоза црног лука, што је веома позитивно за развој пољопривреде, па и привреде.

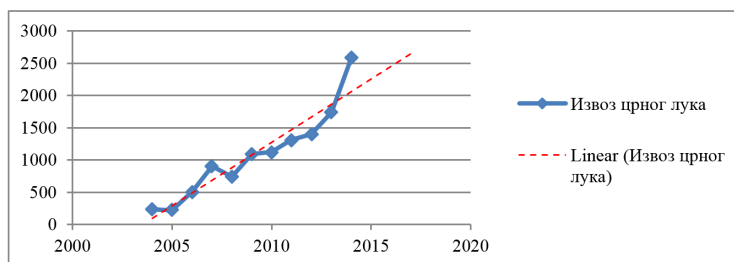


Извор: www.stat.gov.rs

Графикон 4: Предвиђање извоза црног лука из Републике Србије (2016-18. год, количина у т)

Chart 4: Estimation of onion export from the Republic of Serbia (2016-18., quantity, tons)

У наредном периоду (графикон 5) доћи ће до раста вредности остварене на основу извоза црног лука. Уочљиво је да вредност прати извезену количину ове културе.



Извор: www.stat.gov.rs

Графикон 5: Предвиђање извоза парадајза Републике Србије (2016 – 18, вредност у 000 УС\$)

Chart 5: Estimation of tomato export from the Republic of Serbia (2016-18, value, US\$)

На основу приказаних података о извозу црног лука, види се да је могуће ући на међународно тржиште, али да је исто тако веома тешко опстати на њему и да су присутне честе осцилације због фактора који се стално мењају како на нашем, тако и на глобалном тржишту. Ова анализа предвиђа, уколико се овакав тренд извоза настави, да ће доћи до бољих резултата.

5 Дискусија добијених резултата

На основу добијених резултата ове анализе може се сагледати стварно стање производње и пласмана црног лука. Са свим својим предностима, производња ове повртарске културе још увек не доживљава максимум унутар наше земље. Честе су промене кретања извоза и увоза, па се тако и вредности производње разликују од године до године. Од извоза црног лука Србија просечно годишње инкасира 1,3

милиона \$, али је вредност увоза у просеку већа. Мада се предвиђа даље повећање извоза, цена таквог лука је доста мања у односу на ону из увоза, па се значајнији позитивни резултат ускоро неће осетити.

Република Србија извози значајне количине поврћа које произведе, претежно у земље из окружења и у земље чланице Европске Уније. Како би се извоз сваке повртарске културе повећао, наши пољопривредници, морају што пре да прихвате (и да примене) све инструменте и мере које се користе на глобалном тржишту. То је једини начин да се уђе и равноправно учествује на међународном тржишту, где је конкуренција велика.

Табела 3 показује колико су просечне, минималне, максималне количине извоза црног лука (у тонама) у појединим земљама.

Табела 3. Извоз црног лука из Републике Србије у поједине земље (2004-15. године)

Table 3. Onion export from the Republic of Serbia into individual countries (2004-15)

ЗЕМЉА	ИЗВОЗ ЦРНОГ ЛУКА		
	Просечна вредност (т)	Интервал варијације	
		Минимум (т)	Максимум (т)
Албанија	798,01	0	4.698,3
Босна и Херцеговина	1.016,78	135,1	2.695,4
Бугарска	701,26	0	4.010,3
Хрватска	336,9	0	2.370,2
Мађарска	220,08	0	1.121,3
Република Црна Гора	1.040,09	0	2.210,4
Република Македонија	522,46	0	2.021,8
Румунија	320,08	0	1.142,2
Руска федерација	35,68	0	124,2
Словенија	397,48	47,8	890,1
EU	3.034,8	756,6	7.701,1
EFTA	6.541,3	4.941,2	9.971,6

Извор: www.stat.gov.rs

Закључак 6

Истраживања у овом раду показала су следеће:

- У периоду од 2004-15. године црни лук се у Србији просечно годишње производио на 5.158 хектара, односно производња је износила 37.418 тона, уз просечан принос од 7.264 килограма по хектару.
- Просечан годишњи извоз црног лук износио је 5.653,7 тона, односно 1,314 милиона УС\$, по просечној цени од 0,23 УС\$/кг.
- Последњих година извоз црног лука је и количински и вредносно већи од увоза, што у претходним годинама није увек био случај,
- Увозне цене црног лука више су од извозних,
- Највећа вредност извоза црног лука била је за Црну Гору и Босну и Херцеговину,
- У наредним годинама предвиђа се натурални и вредносни раст извоза црног лука из Србије.

7 Литература

1. Влаховић, Б. Пушкарић, А. (2012): Извоз свежег поврћа из Републике Србије, Агропривреда Србије у претприступном периоду - Тематски зборник, Друштво аграрних економиста Србије, Волгоградски државни аграрни универзитет, Економски Институт Београд;
2. Влаховић, Б. Пушкарић, А. Червенски, Ј. (2010): Обележја производње поврћа у Републици Србији, Ратарство и повртарство 2010, вол. 47. бр. 2, Институт за Ратарство и повртарство;
3. Novkovic N, Beba Mutavdzic, Ivanisevic D. (2012): Development of Vegetable Production in Vojvodina Region, Book of Abstracts, I International Symposium and XVII Scientific Conference of Republic of Srpska, Faculty of Agriculture, University of Banja Luka and Biotechnical Faculty, University of Ljubljana, str.54
4. Novkovic, N., Mutavdzic B., Drinic, Lj., Ostojic, A., Rokvic, G. (2012): Tendency of vegetables development in republic of srpska, Third International Scientific Symposium "Agrosym Jahorina 2012" – Book of Proceedings, and Book of Abstracts, University of East Sarajevo, Faculty of Agriculture, BIH; University of Belgrade, Faculty of Agriculture, Serbia, Jahorina, str. 656-661; 129; ISBN 978-99955-751-0-6
5. Novković, N., Mutavdžić Beba, Ilin, Ž., Ivanišević, D. (2013): Potato Production Forecasting, Agroznanje, vol. 14, br. 3; str. 345-355, Banja Luka; ISSN 1512-6412
6. Убипарип Драгана, Радовановић Маја, Новковић Н., Остојић, А. (2016): Анализа и предвиђање извоза парадајза из Републике Србије, Агроекономика бр. 69. Департман за економику пољопривреде и социологију села, Пољопривредни факултет, Универзитет у Новом Саду, стр.87-97; ISSN 0350-5928
7. Radovanović Maja, Novković N., Boljević Srdana (2017): Analisis and Forecasting of Onion Export from Serbia, Book of Abstracts, 6th International Symposium on Agricultural Sciences, University of Banja Luka, February 27 – March 2, 2017 Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, ISBN 978-99938-93-41-7, p.118

Primljen/Received: 20.06.2017.

Prihvaćen/Accepted: 26.06.2017.

ЕКОНОМСКИ И ПРАВНИ АСПЕКТ УГОВОРА О КУПОПРОДАЈИ ДУВАНА

Стојановић Сања ¹, Веселиновић Јанко ²

Резиме

У раду се разматра уговор о купопродаји дувана у листу. Производња дувана је значајна како за велики број држава у свету, тако и за Републику Србију. Просечна површина засађена на годишњем нивоу износи око 6 804 хектара, од чега је 62% у Војводини, а преосталих 38% на подручју Централне Србије. Код ове врсте уговора у улози купца налазе се компаније које се баве финалном производњом дуванских производа, а у улози продавца произвођач дувана. Производња и уговарање продаје дувана има своје економске и правне аспекте. У раду се анализирају специфичности које произлазе из чињенице да је овај уговор по својој природи уговору по приступу. Анализира се и утицај фискалне политике у овој области на положај уговорних страна.

Кључне речи: дукан, уговор о купопродаји, купац, произвођач, дуканска индустрија.

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF TOBACCO SALE CONTRACT

Stojanović Sanja ¹, Veselinović Janko ²

Summary

The paper considers tobacco sale contract. Tobacco production is significant for a lot of countries in the world, including the Republic of Serbia. The average annually planted area is approximately 6,804 hectares, of which 62% is in Vojvodina, and the remaining 38% is in the Central Serbia. When this type of contract is concerned, companies dealing with final production of tobacco products are in the role of a buyer, and the producer has the role of a tobacco seller. The main contractual obligation for the seller is to deliver produced quantities of tobacco to the customer with whom it has signed the contract. The buyer's main contractual obligations are to receive the tobacco, which is produced in accordance with the prescribed instructions, and to pay for the goods. Production and sale of tobacco have its economic and legal aspects. The paper analyzes the specifics stemming from the fact that this contract is a type of adhesive contract. The impact of fiscal policy in this field on the position of both parties is analyzed. The contract is binding on both parties, with clearly defined duties and responsibilities for producers and buyers of tobacco.

Key words: onion, Serbia, export, estimation

¹ Сања Стојановић, мастер менаџер, Универзитет у Новом Саду, Пољопривредни факултет, Трг Доситеја Обрадовића 8, Нови Сад, Email: misosss@hotmail.rs

² Др Јанко Веселиновић, ванредни професор, Универзитет у Новом Саду, Пољопривредни факултет, Трг Доситеја Обрадовића 8, Нови Сад, Email: veselinovic.janko@gmail.com

¹ Sanja Stojanović, MSc, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Trg Dositeja Obradovića 8, Novi Sad, Serbia, e-mail: misosss@hotmail.rs

² PhD Janko Veselinović, Associate Professor, University of Novi Sad, Faculty of Agriculture, Trg Dositeja Obradovića 8, Novi Sad, Serbia, e-mail: veselinovic.janko@gmail.com

1

Увод

Дуван (*Nicotiana*) је назив рода зељастих биљака из фамилије помоћница (*Solanaceae*), а најпознатија врста овог рода је култивисани дуван (*Nicotiana tabacum*). Гаји се као ратарска култура ради производње листа, који се након одговарајуће обраде формира у сировину за израду производа од дувана. Дуван је једногодишња биљка, а користи се за прављење цигара, цигарета и сличних средстава за уживање. Конзумира се на неколико начина: жвакањем сечених делова листа, ушмркавањем млевеног праха и увлачењем дима. Од наведених начина, највише је заступљен последњи (Николић, 2004).

У Европу, дуван су донели Шпанци и Португалци 1518. године. Највеће заслуге за његово ширење по Европи има француски дипломата Jean Nicot, по којем је главни састојак дувана – никотин, добио назив.

У Републици Србији гаје се четири типа дувана: оријентални, полуоријентални, берлејски и вирџинијски тип. Међутим, на овим просторима најбоље успевају дувани типа берлеј и вирџинија. У домаћој производњи највећи удео има вирџинија са 88%, потом следи берлеј са 10% а остали типови дувана учествују са 2% у структури производње. Произвођачи дувана у Србији су искључиво пољопривредна газдинства која производњу дувана обављају у кооперацији са прерађивачима дувана. Број пољопривредних газдинстава која се баве производњом дувана се смањило у периоду од 2006-2012.године са 3 922 на 1 765 газдинстава. Међутим, просечна величина газдинства је порасла са 1,6ha на 3,56 ha (Ђокић et.al., 2015.). Уколико би се у обзир узела и сезонска радна снага, запослени у прерађивачкој индустрији, запослени у услужним делатностима, произвођачи и добављачи неопходног репроматеријала, тај број би се вишеструко увећао. Према неким подацима, од ове производње у Србији живи око 15 000 породица (Радојчић, 2011).

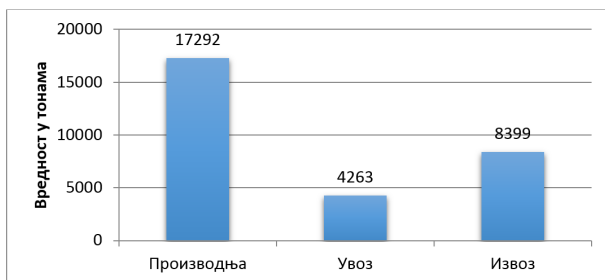
2

Производња и промет дувана и дуванских производа у свету и Републици Србији

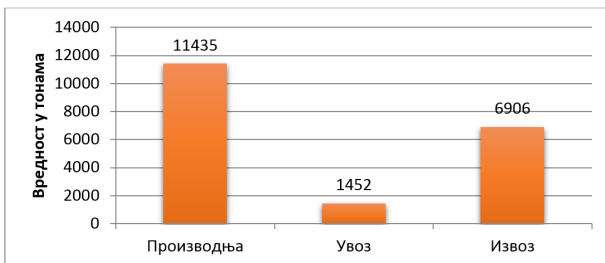
Процене су да више од 28% одраслог становништва Европске Уније конзумира цигарете (Britton et.al., 2013). Учешће дувана у приходу државних буџета у појединим земљама износи 6 – 20% (Китановић et.al., 2014.). Према подацима FAO лидер у производњи дувана је Кина са уделом од 42,2% укупне светске производње, при чему је производња у 2012. години износила 3,2 милиона тона. На другом месту се налази Бразил са 12,9%, потом следе Индија (7,4%) и САД (5,0%).

Просечне годишње површине засада под дуваном у Србији су око 6804 хектара. Од тога је 62% у Војводини, а остатак је на подручју Централне Србије. На основу података Републичког завода за статистику, у периоду 2004. – 2013. године површине под дуваном на подручју Централне Србије карактерише негативан тренд, при чему у истом периоду, површине под дуваном у Војводини карактерише ниска вредност просечне годишње стопе промена (-0,12%). Много фактора утиче на развој производње, тржиште, трговину и међународну размену производа од дувана, а неки од њих су: ратови, санкције, економске рецесије, недовољне инвестиције у развој пољопривреде, неадекватна фискална политика (Ђоровић, et.al., 2012.). Акциза на дуван у Србији знатно је нижа од прописане у ЕУ. Усклађивање са прописима ЕУ код ових акциза значило би њихово повећање (Врањеш, 2010.).

Графикон 1: за 2014. годину



Графикон 2: за 2015. Годину



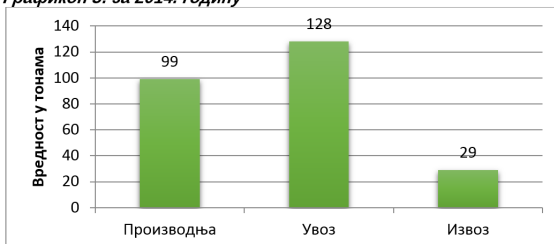
Извор: Министарство финансија, Управа за дуван

Графикони 1 и 2: Производња, увоз и извоз цигарета у Републици Србији (t)

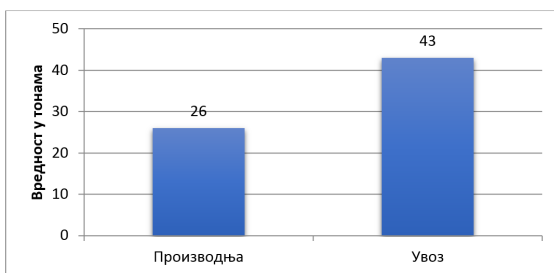
Упоређивањем података из 2014. и 2015. године (Графикони 1 и 2) уочава се да је 2015. године производња умањена за 5 857 t, увоз за 2 811 t, а извоз за 1 493 тоне. Разлог томе су смањене површине под дуваном за 579 ha, због утицаја наведених фактора. Извоз цигарета и других производа од дувана, највише је усмерен у: Босну и Херцеговину, Црну Гору, Македонију, Украјину, Хрватску, Мађарску, Немачку, Швајцарску. Увоз се врши из: Француске, Холандије, САД – а, Немачке, Руске Федерације, Хрватске, Македоније, Пољске, Кубе. Република Србија у светском извозу цигарета остварује удео од око 0,2%. У светском увозу цигарета Србија учествује са 0,5%.

Производња осталих дуванских производа (Графикони 3 и 4) је мањег обима од производње цигарета, превасходно због недостатка тражње. Удео Републике Србије у светској производњи производа од дувана, не рачунајући цигарете, износи око 0,4%. Удео Србије у извозу осталих дуванских производа је скроман и износи 0,3%. Међутим, удео Србије у увозу ове подгрупе производа износи 0,4%.

Графикон 3: за 2014. годину



Графикон 4: за 2015. годину



Извор: Министарство финансија, Управа за дуван

Графикони 3 и 4: Производња, увоз и извоз резаног дувана за пушење

3 Основни елементи уговора о купопродаји дувана

Законом о дувану, уређују се услови и начин производње, обраде и стављања у промет дувана и обрађеног дувана, као и производње, разврставања и промета дуванских производа. Производњом дувана, на основу овог Закона, може да се бави привредни субјект који испуњава одређене услове. (Закон о дувану, 2005. са изменама).

Уговор о купопродаји дувана закључује се најчешће у писаној форми. Код усмено закључених уговора и поред постигнуте сагласности, нема писмене потврде, због чега се такви уговори лако побијају и не препоручују се (Шобот, 2010). Уговор о продаји је класичан и у пракси најчешће примењиван уговор (Вукадиновић, 2010). У овом купопродајном уговору има и елемената других уговора и то пре свега уговора о заједничкој производњи, уговора о закупу и уговора о складиштењу.

Због високих трошкова по хектару, произвођачи дувана у листу најчешће потписују два уговора са откупљивачем дувана, како би осигурали пласман свог производа. Најчешће се прво закључује уго-

вор о вишегодишњој сарадњи који подразумева заједничку производњу дувана и изнајмљивање сушара. Други уговор је уговор о купопродаји листа дувана, који је истовремено и уговор о заједничкој производњи који се обнавља сваке године. Уговор о купопродаји и заједничкој производњи дувана је двострано обавезан и теретан. Односно, и једна и друга страна се узајамно појављују као поверилац и као дужник, тако да неизвршење уговорних обавеза повлачи одговорност оне стране која своју обавезу није извршила. Уговор је комутативан, јер се вредност међусобних права и обавеза зна у тренутку закључења уговора, и са трајним престајањима, које се извршавају у дужем временском периоду. Реч је о типском уговору, који унапред састављају представници дуванске индустрије, при чему се након завршених преговора попуњавају неопходни подаци о површини, броју биљака и килограма сувог дувана. Наш закон (Закон о облигационим односима, 1978.) штити слабију уговорну страну. У случају када је уговор закључен према унапред одштампаном садржају, или кад је уговор био на други начин припремљен и предложен од једне уговорне стране, нејасне одредбе тумачиће се у корист друге стране. Потписивању уговора најчешће се приступа у месту произвођача, између присутних странака. И надлежност суда је дефинисана према седишту дуванске компаније. Уговор се потписује почетком године, неколико месеци пре отпочињања производње, у два примерка.

Код купопродајних уговора о дувану, уговорне стране су дуванска индустрија у улози купца, и произвођач дувана у улози продавца. Уговор обавезује продавца да сав произведени дуван преда искључиво купцу са којим је закључио уговор. Још једна специфичност типских уговора у овој области је и да купац одређује цену дувана, место и време откупа. У уговорима о купопродаји количина робе може бити прецизно или оквирно дефинисана (Васиљевић, 2009.).

Приликом дефинисања предмета уговора, странке уговарају који тип дувана ће произвођач гајити, у периоду важења уговора. Углавном је реч о вирџинијским типовима дувана и берлеју.

За пољопривредну производњу често се каже да је „фабрика под ведрим небом“. Због учесталих временских непогода и појава опасности на које човек не може да утиче, неопходно је такву производњу осигурати. Осигурањем је покривен губитак рода – приноса као последица оштећења односно уништења културе од осигураног ризика. Осигурава се део биљке који одређује сврху гајења, а тиме осигураник стиче право да накнади штету која настане као последица оштећења односно уништења усева и плодова од осигураних ризика.

3.1. Цена дувана као елемент уговора

Продајна цена нужно мора бити изражена у новцу или бар претежним делом, јер би се у противном радило о уговору о замени, а не о продаји (Белај, 2002.). Код продаје дувана специфично је да свака произведена класа дувана има своју цену, која опада како се иде од прве према петој класи, а цену класе одређује дуванска индустрија. Цена по класама за 2014. годину је износила: 330 динара за прву класу, 290 динара за другу, 245 за трећу, и 185 динара за четврту класу (Извештај о пословању за 2013. годину, Дуванска индустрија „Чока“, Чока, 2013.).

Цене дувана одређује дуванска компанија, која је купац дувана у листу, тако да пољопривредним произвођачима не оставља могућност преговора о висини цене. Код одређеног броја дуванских компанија цена се дефинише већ приликом уговарања, док друге компаније цену одређују тек пред откуп, на основу „тржишне цене“ у време откупа. Дуванске компаније произвођачима дају аванс у висини који није већи од 15% укупне претпостављене вредности испорученог дувана.

Чињеница која разликује ову врсту уговора од других, јесте та, што продавац, односно пољопривредни произвођач, прихвата да се за обрачун дуговања и осталих потраживања која произвођач има према дуванској индустрији користи обрачун и изводи дуванске индустрије. Дуванска компанија произвођачу вредност сировог дувана исплаћује након откупа, умањујући за износ плаћеног аванса и евентуална дуговања пољопривредног произвођача према дуванској компанији.

3.2. Обавезе произвођача дувана

Продавац је дужан да преда ствар, односно робу купцу у време и месту предвиђеном уговором. Купац је дужан да прими испоруку робе. До предаје ствари купцу, односно до испоруке робе, ризик случајне пропасти или оштећења робе сноси продавац. Од тренутка извршене испоруке тај ризик прелази на купца (Веселиновић, 2011). Неопходно је да продавац гарантује купцу да роба има одређена својства, односно да нема физичких и правних недостатака (Царић et.al., 2006.).

Осим предаје листа дувана произвођач дувана има и друге обавезе, које проистичу из типског уговора. Једна од њих је да се произвођач обавезује да ће сејати семе искључиво примљено од стране дуванске индустрије са којом има потписан уговор и које је произведено у складу са прописима о семену. Затим, да ће произвести расад дувана, расадити и однеговати биљке дувана, обрати, осушити, извршити одабир по квалитету, упакovati и испоручити сав произведени дуван најкасније до децембра месеца године на коју се односи

уговор о производњи. Поред тога, обавезује се да: расади уговорени број биљака на уговореној површини; да спроведе обавезне агротехничке мере које су потребне за правилан раст и развој биљака као што је правовремена припрема земљишта за садњу дувана, обезбеђивање потребних мера неге и заштите дувана на њиви од болести, штеточина и корова; да врши заламање цвасти и уклањање заперака. Произвођач се обавезује да пре исплате купопродајне цене за предати дуван, измири сва потраживања према дуванској индустрији кроз испоруку дувана. Затим, произвођач се обавезује да ће сва задужења настала по основу улагања дуванске индустрије у производњу код произвођача, вратити путем одговарајућих количина дувана приликом предаје свог дувана на откуп, по паритету који ће одредити представници дуванске индустрије. Уколико се појави нека од болести дувана, град или било која друга штетна промена на дувану, пољопривредни произвођач треба одмах да обавести реонског инструктора. Неопходно је да продавац листа дувана, односно произвођач складишти убалирани дуван на одговарајући начин и води табелу магацинског стања.

Као средство обезбеђења плаћања свих обавеза из уговора, произвођач сировог дувана најчешће је у обавези да преда купцу дувана бланко потписану меницу (са клаузулом без протеста).

Одговорности произвођача дувана 3.3.

Одговорност продавца дувана јесте да пакује осушени дуван у складу са инструкцијама дуванске индустрије, у картонске кутије и да исте складишти у тамне и суве просторије, како не би дошло до квара произведеног дувана. Неопходно је да се продавац дувана придржава наведених упутстава јер се сви ризици за губитак или оштећење дувана налазе на страни продавца дувана, све док дуван не буде испоручен и прихваћен од стране купца. Уколико дуван не испуњава услове предвиђене у уговору, купац има право да одбије испоруку. Поред тога, продавац сноси одговорност уколико се у кутијама у току обраде утврди присуство страних примеса које представници дуванске индустрије нису могли да уоче приликом пријема дувана и чије се присуство у дувану може приписати кривици произвођача. Продавац је одговоран уколико се приликом откупа дувана у листу у кутијама нађу стране примесе, недосушено и зелено лишће, уколико кутије нису потпуно и правилно склопљене и сл. У том случају представници дуванске индустрије имају право да не откупе дуван, а трошак сноси продавац.

Обавезе купца 3.4.

Обавезе купца су, пре свега, да плати продавцу цену купљене робе, а потом да ту робу преузме. Купац преузима купљену робу у време и на месту утврђеном уговором, односно утврђеном на други пуноважан начин, путем узанси, обичаја или путем закона. Преузимање робе се

састоји у предузимању потребних радњи да би предаја била могућа, као и у одношењу саме робе (Веселиновић, 2011).

Код купопродаје дувана купац се обавезује: да на време о трошку произвођача снабде произвођача са семеном дувана; да обезбеди произвођача, у виду робног аванса, са неопходним хемијским средствима за заштиту дувана, репроматеријалом и енергентима; да обезбеди потребан супстрат, ђубриво за расад, пестициде и новчани аванс. Затим, да произвођачу пружа стручна упутства око производње сировог дувана у листу и припреме дувана за предају на откуп. Такође, да произведену количину дувана преузме од произвођача у кутијама, без страних примеса. Потом, да откупљени дуван исплати произвођачу, по извршеном и потписаном обрачуну, а након одбитка свих задужења произвођача за уговорену производњу и то у року предвиђеним уговором, који се рачуна од последњег дана одређеног за откуп уговореног типа дувана од стране дуванске индустрије.

Продавац дувана може предати мању количину дувана ако представници дуванске индустрије утврде да је разлика у количини настала из разлога више силе.

3.5. Место испоруке робе

За продају дувана је карактеристично да дуванска индустрија организује транспорт од места произвођача до фабрике. Продавац је дужан да на дан који је купац одредио испоручи уговорену количину, односно уговорени број кутија. Откуп се врши једном недељно, тако што произвођачи пријаве реонском инструктору број кутија дувана које су до тог момента произвели, при чему исти произвођач не предаје суви дуван сваке недеље, него у зависности од расположивих капацитета складишта и потреба индустрије, неколико пута у току сезоне.

3.6. Престанак уговора

Уговор о продаји престаје: испуњењем уговорних обавеза, споразумом уговорних страна, компензацијом, конфузијом, престанком постојања једне уговорне стране. Неопходно је напоменути да за стране које преговарају не настаје никаква обавеза док се не закључи уговор и оне могу прекинути преговоре у било ком моменту (Ђуриђић, 2010.). Дуванска индустрија има право да раскине уговор уколико је продавац користио семе које није набавио од исте ; уколико није расадио уговорену површину или је у неком тренутку одустао од производње; уколико ангажује малолетна лица или труднице. У том случају произвођач је дужан да врати све инвестиције које нису употребљене у производњи као и да врати опрему у отказном року. Произвођач, према већини типских уговора, има право да раскине уговор само из разлога који је прихватљив и потврђен од оба уговарача.

Закључак 3

Иако се површине на којима се сади дуван у Србији смањују упоредо се повећавају приноси по хектару. Највећи број пољопривредних произвођача има уговорен откуп производа, али је карактеристично да дуванска индустрија диктира цене и услове откупа. Уговор о купопродаји дувана у листу је типски уговор па су и остале одредбе сачињене тако да штите дуванске корпорације, које су углавном део великих светских произвођача дувана. Иако узгајивачи дувана имају загарантовану продају, за разлику од оних пољопривредних произвођача који сеју житарице, монополски положај дуванских компанија не оставља им превише простора да до краја заштите своје економске интересе. И поред законских одредби о заштити слабије стране у уговору таква заштита може бити остварена само за спорне одредбе и то у случају покретања спора.

Литература 7

- Белај, В. (2002): Генеза цене код уговора о продаји, Правни вјесник, 18 (3-4): стр. 9-24.
- Britton, J., Bogdanovica, I. (2013): Tobacco control efforts in Europe, University of Nottingham, Nottingham, UK.
- Царић, С., Витез, М., Веселиновић, Ј. (2006): Привредно право, Привредна академија, Нови Сад.
- Geiss, O., Kotzias, D. (2007): Tobacco, Cigarettes and Cigarette Smoke, Institute for Health and Consumer Protection, Italy.
- Ђоровић, М., Stevanović, S., Lazić, V. (2012): The world and domestic markets for tobacco and tobacco products, Economics of agriculture, Belgrade.
- Ђокић, Д., Јеремић, Марија, Матковски, Б., Клеут, Жана (2015): Карактеристике тржишта дувана у Србији, Агроекономика Vol. 44, бр. 66, Департман за економику пољопривреде и социологију села, Нови Сад, стр.62
- Ђурђић, Т. (2010): Предуговорна одговорност у националном и европском уговорном праву, Правни факултет, Крагујевац.
- Извештај о пословању за 2013. годину (2013), Дуванска индустрија „Чока“, Чока.
- Китановић, Р., Карабеговић, И., Савић, Д. (2014): Физичко – хемијске, микробиолошке и сензорне промене дувана типа берлеј сосираног пре „ридраинг“ поступка, Савремене технологије, Vol.3, бр.2, стр. 64-70.
- Николић, М. (2004): Технологија прераде дувана, Београд.
- Радојичић, Н. (2011): Производња дувана – организациони и економски аспекти, Билтен за алтернативне биљне врсте, Vol. 43, No. 84.
- Царић, С., Витез, М., Веселиновић, Ј. (2006): Привредно право, Привредна академија, Нови Сад.
- Шобот, С. (2010): Рок за обавештавање о несаобразности испоручене робе у међународном и домаћем праву, Зборник радова Правног факултета, Vol. 44, бр. 2, стр. 265-279, Нови Сад.
- Васиљевић, М. (2009): Трговинско право, једанаесто издање, Правни факултет, Београд.
- Веселиновић, Ј. (2011): Привредно право, Пољопривредни факултет, Универзитет у Новом Саду, Нови Сад.

АНАЛИЗА И
ПРЕДВИЂАЊЕ
ИЗВОЗА ЦРНОГ
ЛУКА ИЗ
РЕПУБЛИКЕ
СРБИЈЕ

**ЕКОНОМСКИ И
ПРАВНИ АСПЕКТ
УГОВОРА О
КУПОПРОДАЈИ
ДУВАНА**

16. Врањеш, М. (2010): Акцизе у Европској Унији и у Србији, *Агроекономика*, Vol.45-46, Бг. 45-46, Департман за економику пољопривреде и социологију села, Нови Сад, стр. 19-20.
17. Вукадиновић, С. (2010): Критеријуми квалитетације уговора о међународној продаји робе и питање меродавног права, Правни факултет, Београд.
18. Закон о облигационим односима, Службени лист СФРЈ, бр. 29/1978, 39/1985, 57/1989.
19. Закон о дувану, ("Сл. Гласник РС", бр. 101/2005, 90/2007, 95/2010, 36/2011, 6/2012 – усклађени изн., 69/2012 – усклађени изн., 93/2012, 8/2013 – усклађени изн., 64/2013 – усклађени изн., 108/2013, 4/2014 – усклађени изн., 79/2014 – усклађени изн., 5/2015 – усклађени изн., 67/2015 – усколађени изн., 5/2016 – усклађени изн. и 65/2016 – усклађени изн.)

Primljen/Received: 04.02.2017.

Prihvaćen/Accepted: 26.05.2017.

UPUTSTVO AUTORIMA (od 01.10.2016)

Radove slati na Email: redakcija@agroekonomika.rs

Dodatne informacije potražiti na <http://www.agroekonomika.rs>

Radove tehnički pripremiti na sledeći način:

1. Autori šalju radove na engleskom, srpskom jeziku ili jezicima okruženja (hrvatski, bosanski i sl.). Radovi na srpskom jeziku mogu biti na latinici ili ćirilici,
2. Rad treba pripremiti na računaru, program Microsoft Office, Word for Windows,
3. Radovi mogu da imaju do 10 strana, a samo izuzetno mogu biti duži.
4. Format papira: Envelope B5 (176 x 250) mm, margine: gore/levo/dole/desno 25 mm, font Times New Roman, Line Spacing Single, spacing before=6 i after=6,
5. Naslov rada: centriran, size 12, bold, sva slova velika i najviše u dva reda,
6. Prezime i ime autora, size 11, bold, italic, samo prvo slovo veliko,
7. U fusnoti navesti: prezime i ime, akademsko/naučno zvanje, organizaciju/instituciju, punu adresu, broj telefona i e-mail adresu. Sve fusnote formata; size 10,
8. Jedan red prazan (11pt). Reč "**Rezime**", centrirano, size 11, bold, italic,
9. Sadržaj rezimea do 150 reči, justify, size 11, italic, spacing before=6 i after=6,
10. Reč "*Ključne reči*" i ključne reči, size 11, Italic, navesti najviše 5 ključnih reči,
11. Glavni naslovi (npr. 1. **Uvod**) imaju redni broj, prvo slovo veliko, size 11 bold, centrirano, spacing before=12 i after=6,
12. Tekst rada size 11, ravnanje justify, spacing before=6 i after=6,
13. Podnaslovi imaju redni broj naslova i redni broj podnaslova (npr. 1.1. Uvodne napomene), prvo slovo veliko, size 11, centrirano, spacing before=12 i after=6,
14. Naslov tabele pisati iznad tabele, a naslov grafikona/slike/šeme ispod grafikona/slike/šeme, Size 10, bold, italic, spacing before=6 i after=0, ravnanje Justify na srpskom i engleskom jeziku (Table 1./ Graph 1./ Figure 1/ Sheme 1.),
15. Kompletan tabela size 10, normal, a izvor tabele/grafikona/slike/šeme pisati ispod tabele/grafikona/slike/šeme, size 10, Italic, ravnanje desno, spacing before=0 i after=6,
16. Citiranje autora se navodi u zagradi a počinje prezimenom prvog autora i slovima "et.al." (ako ima više autora) i navođenjem godine citiranog izvora,
17. Za citiranje Web izvora je potrebno u tekstu navesti osnovnu Web adresu, a celu adresu sa datumom zadnjeg pristupa navesti u literaturi,
18. Literatura se navodi abecednim redom prema prezimenu autora, sa rednim brojem, font size 11, spacing before=0 i after=3. U spisku literature se mogu naći samo citirani naslovi, a u tekstu samo prozvane tabele/slike/grafikoni,
19. Citirane internet adrese se navode kao kompletan link a u zagradi se navodi datum zadnjeg pristupanja,
20. Na novoj stranici napisati naslov rada na engleskom jeziku, prezimena i imena autora (u fusnoti podatke o autorima), Summary, tekst rezimea na engleskom i Keywords po pravilima koja važe i za tekst na srpskom.

Ukoliko se rad ne uredi na napred navedi način bićemo prinuđeni da isti ne prihvatimo za štampu.

Uređivački odbor časopisa „Agroekonomika“

Departman je u okviru Fakulteta naučno-obrazovna institucijasa dugom tradicijom i velikim naučnoistraživačkim iskustvom. U Departmanu radi dvadesetak naučnih radnika, uglavnom uglednih profesora i mladih talentovanih i perspektivnih saradnika.

Departman je organizator i realizator, zajedno sa kolegama sa drugih departmana, osnovnih studija agroekonomskog smera i smera za agroturizam i ruralni razvoj, kao i master i doktorskih studija iz ovih oblasti.

Departman je ovlašćena institucija za procenu vrednosti kapitala preduzeća i drugih subjekata iz agrobiznisa. Pored toga, uspešno radi i studije ekonomske isplativosti (fisibility studies), biznis plan, marketinška istraživanja i analizu tržišta, studije razvoja vodoprivrede, ekonomske, ekološke i agroekonomske ekspertize, studije upravljačko-organizacionog i finansijskog restruktuiranja, ocenu boniteta preduzeća, računovodstvenu reviziju, statističke, demografske i sociološke studije, informatičke, konsultantske i savetodavne usluge, kao i projekte ruralnog razvoja.

Departman je moderna naučna ustanova koja raspolaže kadrovima, kapacitetima, znanjem, iskustvom, tačnim i pravovremenim informacijama, moćnim pojedincima i uspešnim timovima. Naše ime i naše preporuke se respektuju i uvažavaju. Na tržištu intelektualnih usluga, iz svojih oblasti, Departman je jedna od naših vodećih, kompetentnih i cenjenih naučno-obrazovnih kuća.



UNIVERZITET U NOVOM SADU
POLJOPRIVREDNI FAKULTET
DEPARTMAN ZA EKONOMIKU POLJOPRIVREDE
I SOCIOLOGIJU SELA

21000 Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića br. 8
Tel: +381 21 458 138, +381 21 475 02 76, Faks: 021 63 50 822
E-mail: redakcija@agroekonomika.rs