

Не постоји особа која није способна да уради више од онога што мисли да може.

Henry Ford

ЦЕНЕ ПОЉОПРИВРЕДНИХ ПРОИЗВОДА

Политика цена пољопривредних производа представља важну компоненту целокупне аграрне политике у свакој, па и нашој земљи. Цена представља основни фактор који одређује услове привређивања, као и позицију привредних субјеката у друштвеној расподели.

У развијеним земљама, када су у питању важнији пољопривредни производи, по правилу постоји слободно формирање цена. Међутим користе се и различити модели агроекономске политике у циљу да се стихијско деловање тржишних закона на одређени начин, мање или више, каналише, односно ублажи. Стога се не може говорити о искључиво економским законитостима у формирању цена пољопривредних производа. Свака земља настоји да изгради систем интервенција које утичу на формирање цена, а које су у складу са дефинисаном политиком развоја агропривреде.

Ни једна држава у Европској унији не одређује (формира) цене пољопривредних производа, већ цене одређује и регулише тржиште. Приликом формирања цене, пољопривредни произвођач из Европске уније узима у обзир трошкове производње и кретања на тржишту. Само када дође до значајних поремећаја на тржишту, у земљама Европске уније постоје механизми тзв. интервентног откупа и интервентних цена. Ови механизми ретко се примењују због врло захтевних процедура. Интервентне цене ниже су од тржишних и европски пољопривредни произвођач не планира производњу према интервентним ценама. Успешни произвођачи не започињу производњу пре него што анализирају тржишна кретања. Они који раде на тај начин и који имају континуиран квалитет не очекују да им држава одреди откупну цену производа и обезбеди пласман [1 УДК].

Шта ће пољопривредни произвођачи производити на неком подручју не може да одреди држава, односно Министарство пољопривреде. Ниједна земља ЕУ не одређује својим произвођачима шта ће и колико производити како би имали сигуран пласман. То не чине не зато што не желе да помогну својим произвођачима, него зато што је то основни закон тржишта. Поједина подручја имају природне потенцијале за поједине пољопривредне делатности. Обично је то главни услов за перспективност пољопривредне производње, а коначна одлука о врсти производа и количини производње зависи од информација које пољопривредник треба да пронађе на тржишту.

Улога државе јесте да створи правни оквир и мере подршке које ће омогућити одрживу пољопривредну производњу и да контролише произвођаче да тржишту понуде здравствено безбедне производе. Улога саветодавних служби и научних институција јесте да помогну пољопривредним произвођачима да унапреде производњу, увећају приносе применом нових технологија и метода производње.

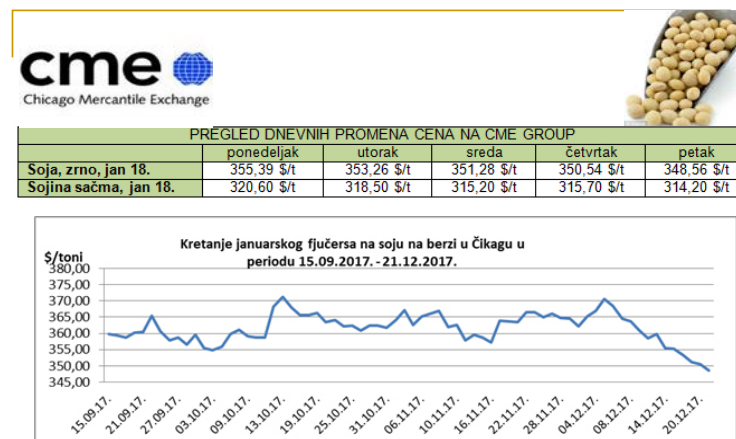
ПРОМЕНЕ ЦЕНА ПОЉОПРИВРЕДИХ ПРОИЗВОДА

С обзиром на промене цена пољопривредних производа, разликују се: краткорочна и дугорочна кретања цена.

Краткорочна кретања цена могу бити:

- ✓ Колебања цена у току дана – присутна су на тржишним местима на којима постоји концентрација понуде и тражње (нпр. пијаце, односно тржнице, берзе, аукције и сл.). На пример, једна је висина цена у јутарњим часовима на тржницама, касније та цена може да се мења, по правилу на доле. Везана је искључиво за пољопривредне производе.
- ✓ Промене цена из дана у дан – испољава се тамо где понуда не може брзо да реагује на промену тражње, тако да до одговарајуће реакције долази са извесним закашњењем. Ове промене цена условљене су кретањем, пре свега, понуде али и тражње. На пример на тржницама већа је цена пољопривредних производа викендом када је већа тражња у односу на остале дане када је тражња мања.

Графикон: дневне промене цена соје на берзи Chicago Mercantile Exchange (CME)

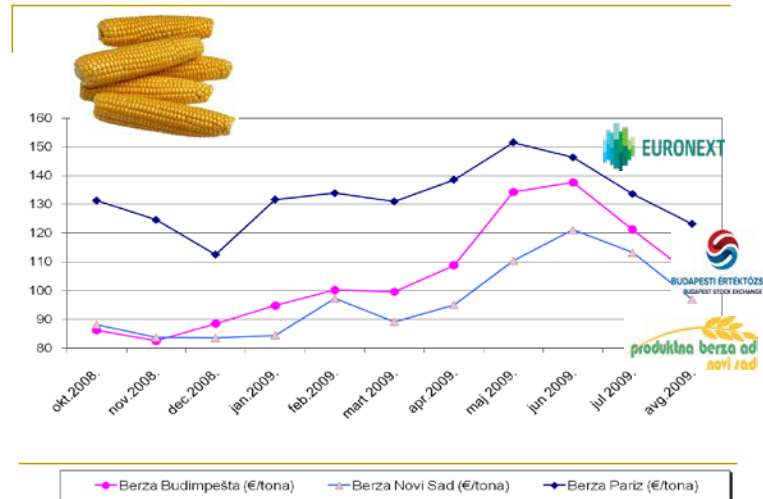


Пример: промене цена у откупу и током откупа вишања могу бити дневне па и у току истог дана више пута може да се промени цена. Разлог за овакве промене цена може бити и на страни понуде и на страни тражње. Ако је понуда мања да би задовољили свој дневни капацитет прераде прерађивачи нуде већу цену. Уколико има више убране вишње у току дана произвођачи нуде вишње по нижој цени само да би продали, упротивном, вишња постаје неупотребљива (**Оровић и сар. ?**).

- ✓ Месечна колебања цена – последица су динамике понуде која је условљена климатским фактором, односно биолошким карактером пољопривредне производње. На промене цена доминантан утицај има тражња.
- ✓ Сезонска колебања цена – уколико се месечна колебања цена понављају у истом временском периоду из године у годину, односно са истим ритмом, тада прерастају у сезонске осцилације. Пошто пољопривредни производи имају сезо-

нски карактер производње, долази до опадања цена непосредно после бербе или жетве услед високе понуде, односно до пораста цена ван сезоне приспевања када је понуда мања (нпр. цена сезонског воћа или поврћа).

Графикон ? : Месечна колебања цена кукуруза на изабраним берзама



- ✓ Годишња колебања цена – последица су искључиво осцилација понуде. Понуда може да варира услед промена површина и приноса, односно, под доминантним је дејством климатских чинилаца. Оне су карактеристичне за производе биљне производње, док се знатно мање јављају у сточарској производњи.

Дугорочна кретања цена могу да се испоље на следећи начин:

- ✓ Тренд кретања цена – указује на кретање цена у дужем временском периоду. Може да постоји растући, опадајући и стагнантан тренд кретања цена у дужем временском периоду.

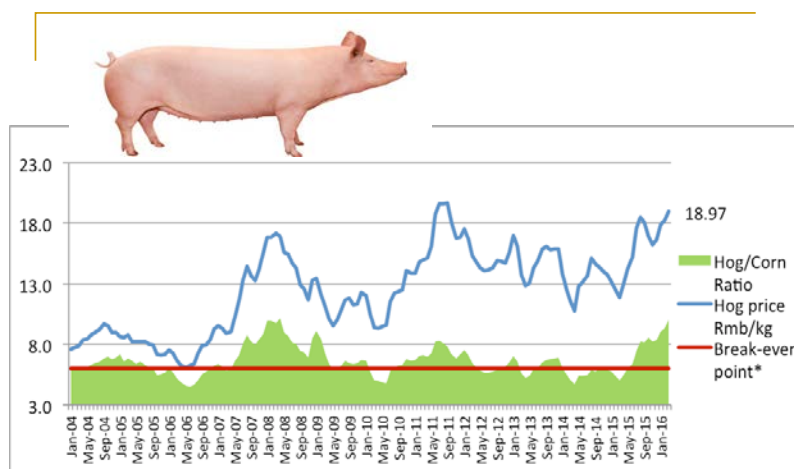
Графикон ? : Тренд кретање цена кукуруза на берзама у Новом Саду и Будимпешти



Тренд кретања израчунава се тако да се врши дефлационирање цена (елиминисање утицаја инфлације). На бази испољених кретања цена у дужем временском периоду може да се предвиди, антиципира и могуће кретање цена у наредном временском периоду.

- ✓ Нерегуларна кретања цена – настају под утицајем деловања великог броја чинилаца који су тешко или у потпуности непредвидиви (климатски фактори, ратни услови, висок ниво инфлације, мере државе у домену извоза и увоза и сл.). Испољавају се у релативно кратком временском периоду док су њихове последице, по правилу, дуготрајне (смањење производње, односно понуде и сл.). Нпр. вирусно обољење стабала шљиве доводи до принудног уништења на хиљаде садница истих, што ће дугорочно утицати на смањење производње и понуде.
- ✓ Циклична кретања цена – испољавају се кроз дугорочне промене цена и количина које осцилирају око израчунате линије тренда. У условима веће тражње од понуде, цене имају тенденцију пораста. Под утицајем високих цена долази до пораста производње, односно понуде. Након тога, као последица повећања понуде, долази до диспропорције на тржишту, односно до пада цена. Да би дошло до успостављања равнотеже између понуде и тражње потребно је да прође одређени временски период, који код различитих производа траје краће, односно дуже време.

Слика ?: Циклична колебања цена свиња за клање



Циклична колебања присутна су, нарочито, у сточарској производњи, односно, на тржишту свиња, те се називају “циклуси свиња”, и обично трају од две до четири године. Овај механизам састоји се од наизменичног кретања обима производње и цена свиња за клање. Када се повећа цена сточне хране, смањује се рентабилност узгоја свиња. То се одражава у следећем производном циклусу у смањењу броја свиња у узгоју. Пад производње и смањена понуда свињског меса изазива пораст цена свиња за клање, а тиме се побољшава и однос цена свиња и сточне хране, што опет доводи до веће рентабилности узгоја свиња. Како се производња повећава, цене релативно падају, однос цена свиња и сточне хране

се погоршава, рентабилност узгоја опада, производња се смањује. Постоје и циклуси у узгоју говеда за клање (трају од четири до шест година). Циклуси доводе до промена у тову, односно понуди, а условљени су деловањем следећих елемената: кретањем цена стоке за клање, променама тражње, колебањем производње, испоруке и цена сточне хране (кукуруза, и протеинских компоненти), односом цена стоке за клање према цени сточне хране и друштвено-економским мерама од стране државе у циљу стабилизације тржишта стоке за клање и сл.

За даље праћење ове проблематике неопходно је познавати следеће категорије цена:

- ✓ Откупне цене – по којима се реализују производи индивидуалних произвођача (породичних газдинстава). Нпр. откупне цене млека, стоке за клање, пшенице, кукуруза, воћа, поврћа и сл. Које су уједно и улазне цене у наредне фазе прераде и кретања производа до финалне потрошње;
- ✓ Велепродајне (цене на велико) – су оне цене по којима се реализују производи између одређених привредних субјеката (трговина на велико продаје производе трговини на мало). Ниже су од малопродајних цена, али су више од откупних и продајних цена.
- ✓ Малопродајне (цене на мало) – по којима се врши продаја крајњим потрошачима, односно купцима. Веће су од велепродајних цена за обрачунату трговачку маржу (маржа - француски "marge" значи "размак"), трошкове транспорта, рада запосленог особља и сл.

ПАРИТЕТИ ЦЕНА ПОЉОПРИВРЕДНО-ПРЕХРАМБЕНИХ ПРОИЗВОДА

Међу факторима који у значајној мери утичу на економски положај пољопривреде по свом значају издвајају се паритети цена. Термин „Paritas“ подразумева уједначеност, једнакост, равноправност, односно еквивалент, тј. утврђен однос између вредности појединих производа. Паритети, тј. односи цена значајни су показатељи економског положаја појединих линија производње, као и нивоа дохотка примарних пољопривредних произвођача уопште.

- ✓ Паритет цена пољопривредних производа значи уређени, пожељни тржишни однос између нивоа цена за пољопривредне производе и нивоа цена производа које троше пољопривредници [2].

Уколико постоји складан однос између одређених ценовних величина, или односа, говори се о паритетима цена (повољни и равноправни), у супротном ради се о диспаритетима (неповољни и неравноправни).

У нашим привредним субјектима често је испољен парадокс да се постижу добри натурални показатељи производње (принос по јединици површине, добра конверзија хране товних грла, млечност по грлу и сл.) али истовремено, остварују се лоши финансијски резултати. Један од узрока томе јесу и присутни (дис)паритети цена. Стабилни паритети цена обезбеђују високу производњу пољопривредно-

прехрамбених производа са циљем обезбеђења акумулативности производње од 5% до 20%, у зависности од природе и намене производа.

Оптимално дефинисани паритети цена треба да утичу на стабилност и профитабилност примарне пољопривредне производње. Тиме су произвођачи економски мотивисани и стимулисани за повећање обима и квалитета производње.

Као најважнији издвајају се следећи паритети цена (модификовано Милановић, 1996.):

- ✓ Паритет цена између појединих линија у оквиру пољопривредне производње,
- ✓ Паритет цена између инпута за производњу и основних пољопривредних производа,
- ✓ Паритет цена између откупних и малопродајних цена и
- ✓ Паритет између откупних цена пољопривредних и малопродајних цена индустријских производа.

Паритет цена између појединих линија у оквиру пољопривредне производње – има директног утицаја на одређивање пољопривредних произвођача, на ангажованост пољопривредних површина, самим тим и на обим производње, односно на понуду конкретног производа. У овом паритету цена пшенице узима се као основа (база), те се посматра њен ценовни однос са осталим линијама пољопривредне производње. Његов циљ јесте да се произвођачи одреде за ону линију производње која је најдоходовнија (најпрофитабилнија).

Табела ? : Оптимални паритет цена пшенице и одабраних производа

Производ	Оптимални паритет
Пшеница	1,0
✓ Кукуруз	0,9
✓ Соја	2,5
✓ Сунцокрет	2,2
✓ Шећерна репа	0,2
Извор: [3]	

Држава може одговарајућим мерама агроекономске политике (директним и индиректним) да утиче на кретање паритета, односно може да фаворизује већу производњу одређених производа (који су дефицитарни на тржишту или у циљу повећања извоза – шећерна репа, соја и сл).

За сагледавање паритета са линијама сточарске производње (млеко, стока за клање и сл.) као основа или база узима се цена кукуруза. Приликом његовог израчунавања упоређују се откупна цена кукуруза и откупна цена стоке за клање (телесна маса, одомаћио се и израз „жива вага“). Свака промена у паритетима цена има утицај на економски положај конкретне линије производње. Висока цена кукуруза неминовно доводи до високе цене стоке за клање, и обрнуто, висока цена стоке за клање доводи до пораста цена кукуруза на тржишту. Историјски посматрано, паритет цена кукуруза и свиња за клање кретао се од 1 према 4 до 1 према 20. Сваки паритет цена код свиња за клање нижи од 1 : 9 значи да је ова производња еконо-

мски неисплатива за произвођаче. Сваки паритет преко наведеног значи да ће тов свиња за произвођаче бити економски исплатив.

Табела ? : Оптимални паритет цена кукуруза и одабраних производа

Производ	Оптимални паритет
Кукуруз	1,0
✓ Свиње за клање	9
✓ Јунад за клање	12
✓ Овце за клање	12
✓ Млеко	2,2
Извор: [3]	

Дугорочно посматрано, паритети цена у нашој земљи, били су изразито нестабилни, што за последицу има погоршавање економског положаја узгајивача стоке, односно укупне сточарске производње. На тај начин произвођачи стоке нису економски мотивисани за ову производњу. Често пута због присутних лоших паритета цена произвођачи остварују губитак. Последица тога јесте смањивање стоке у тову и опадање производње меса.

Пример: 1990. године укупна производња меса у Републици Србији износила је 548 хиљада тона, а 2017. године опала је на 450 хиљада тона [4].

Паритет цена између инпута за производњу и основних пољопривредних производа – у процесу производње долази до употребе индустријских производа, који представљају репродукциони материјал, односно средства за рад. Овај паритет има непосредног, директног утицаја на економски положај појединих линија производње, а самим тим и пољопривреде у целини. Инпути (пољопривредни утрошци) служе следећи производи: минерално ђубриво, погонско гориво, средства за заштиту биља, семенски материјал, сточна храна, пољопривредна механизација и др. Код минералног ђубрива паритет се израчунава свођењем на количину активне материје. Учешће минералног ђубрива и погонског горива у укупним трошковима није исти за све линије производње. Учешће ђубрива највише је код кукуруза, а погонског горива код соје.

Табела ? : Оптимални притети цена пшенице и инпута

Производ	Оптимални паритет
Пшеница	1 кг.
✓ KAN	1,0
✓ UREA	1,6
✓ NPK 15:15:15	1,7
✓ Трактор, тона	30
✓ Комбајн, тона	94
Извор: [3]	

На овај паритет, поред произвођача инпута, утицај има и држава која разним мерама, порезима на промет и другим дажбинама, утиче на цене инпута и основних пољопривредних производа.

Пример: оптимални паритет цена за куповину трактора мале снаге износи 30 тона кукуруза. Међутим у новембру 2017. године било је потребно 65 тона кукуруза да се реализује да би се купио поменути трактор. То значи да је дошло до значајног диспаритета на штету пољопривредних произвођача а у корист произвођача трактора.

Дугорочно посматрано, овај паритет погоршава се на штету основних пољопривредних производа, односно малопродајне цене инпута крећу се знатно бржим интензитетом у односу на откупне цене основних пољопривредних производа. То значи да произвођачи морају све више производа да продају да би купили исту количину инпута који им је неопходан у пољопривредној производњи. Директна последица овога јесте редукована употреба минералних ђубрива, средстава за заштиту биља и квалитетног сортног семена – ово опет за последицу има самањење приноса а самим тим и укупне производње. Погоршани паритети неутралишу ефекте пољопривреде који се сматрају резултатима техничког напретка.

Паритет цена између откупних и малопродајних цена – назива се још и “учешће произвођача у ценама које плаћају потрошачи пољопривредних производа” односно “учешће произвођача у потрошачевом динару”. Његов циљ јесте да се сагледа колико у малопродајној цени, коју плаћају крајњи потрошачи учествује примарни произвођач. Ако је његово учешће у крајњем производу мало, он нема интерес за производњу како количински тако и по квалитету.

Основни паритети су: однос откупне и малопродајне цене млека, цене млека и млечних прерађевина, откупне цене свиња за клање (изражен у телесној маси) и малопродајне цене меса (са и без костију), откупна цена грожђа и малопродајна цена вина, откупна цена јабуке и малопродајна цена сока од јабуке, откупна цена сунцокрета и малопродајна цена сунцокретовог јестивог уља и сл.

Ниско учешће произвођача у малопродајној цени делује дестимулативно на обим и квалитет примарних пољопривредних производа. Дугорочно посматрано, у Републици Србији, присутно је смањење учешћа произвођача у малопродајној цени финалног производа.

Табела ? : Учешће откупне у малопродајној цени (2018.)*, %

Производ	Учешће
✓ Млеко – сир	48%
✓ Грожђе – вино	40%
✓ Јабука – јабуков сок	33%
✓ Свиње за клање- месо, бк.	38%
Извор: обрачуна аутора, 2018.	

* **Пример:** паритет цена млеко – сир рачунат је тако што се ставља у однос откупна цена млека помножена је са количином млека која је потребна за произвођу полутврдог сира (10-12 литара млека) и малопродајне цене сира типа гауда (полутврди пуномасни сир са 45% млечне масти у сувој материји).

Пример: паритет цена винско грозђе и вино рачуна се тако то се узима откупна цена винског грозђа и малопродајна цена вина одговарајућег квалитета. Од 100 килограма грозђа добија се 60-65 литара вина висококвалитетних сорти и 75-80 литара за мање квалитетне сорте.

Пример: паритет цена јабука и сока од јабука рачуна се тако то се узима откупна цена индустријске јабуке и малопродајна цена сока од јабуке. Од 10 килограма јабука добија се 6-8 литара сока од јабуке.

Често на тржишту пољопривредних и прехранбених производа долази до антагонизма. Са једне стране, произвођачи пољопривредних производа, нису задовољни висином откупних цена. Сматрају да је она на изразито ниском нивоу. Са друге стране, малопродајна цена финалних производа на високом је нивоу што не иде на руку потрошачима, посебно онима са ниским дохотком (пензионери и сл.).

Табела ? : Оптимални притети цена примарних производа и прерађевина

Производ	Однос
✓ Пшеница - брашно	1 : 2,0
✓ Пшеница - хлеб	1 : 4,0
✓ Сунцокрет - јестиво уље	1 : 3,5
✓ Шећерна репа - шећер	1 : 20
Извор: [3]	

Паритет између откупних цена пољопривредних и малопродајних цена индустријских производа – однос откупних цена основних пољопривредних производа и малопродајних цена неких индустријских производа који су неопходни у домаћинствима (шпорет, телевизор, машина за прање судова, машина за прање веша, бензин и сл.). Дугорочно посматрано, овај паритет погоршава се на штету примарних пољопривредних производа, у корист индустријских производа. На тај начин пољопривредни произвођачи доводе се у незавидан тржишни положај. Потребне су знатно веће количине основних пољопривредних производа да се испоруче да би се купиле исте количине (као и раније) одређених индустријских производа који су неопходни у пољопривредним домаћинствима (грађевински материјал, бела техника и сл.). Цене аграрних производа требало би брже да расту од индустријских, што би омогућило њену проширену репродукцију.

* * * * *

Паритети цена веома су нестабилни, што за последицу има погоршање економског положаја пољопривредних произвођача. Неповољан паритет цена на штету произвођача пољопривредних производа утиче на губитке у производњи.

На основу напред наведених паритета цена у нашој пољопривреди дошло је до смањења акумулативне и репродуктивне способности пољопривредних произвођача. Нестабилност интерних и екстерних паритета цена аграрних производа један је од основних разлога зашто су незадовољавајући ефекти коришћења расположивих, значајних природних (клима, вода земљиште и сл.), демографских (радна снага и кадрови) и других радом створених ресурса (вишегодишњи засади, објекти за сточарску производњу, дорадни центри и др.) у нашој пољопривреди.

Због битно нарушених наведених паритета цена, пољопривреда се налази у неповољном економском положају у односу на остале привредне гране. Долази до "преусмеравања" средстава из пољопривреде у друге индустријске гране. Ово значи осиромашивање и искориштавање пољопривреде за развој других привредних сектора. На овај начин пољопривредни произвођачи економски се исцрпљују и губе мотивисаност за озбиљнију тржишну производњу пољопривредних производа. Тиме пољопривреда само добија на екстензивирању производње.

Држава није створила системске инструменте да озбиљније утиче на цене примарних производа које формира прерађивачка индустрија, осим преко режима спољнотрговинске размене и интервенција на тржишту путем робних резерви. Она такође, покушава да путем регресирања цена минералног ђубрива утиче на смањење трошкова производње и бољи економски резултат пољопривреде. Агро-економска политика, тј. политика цена мора да обезбеди остваривање складних односа цена, што значи стабилност тржишта пољопривредно-прехрамбених производа. Неопходно је вођење дугорочне, конзистентне и стабилне политике цена која треба да уважи све специфичности пољопривредне производње. На тај начин обезбедиће се повољнији економски положај примарних пољопривредних произвођача и мотивисаност за пољопривредну производњу.

ФОРМИРАЊЕ И РЕГУЛИСАЊЕ ЦЕНА ПОЉОПРИВРЕДНИХ ПРОИЗВОДА

Систем цена пољопривредно-прехрамбених производа у нашој земљи, историјски посматрано, пролазио је кроз различите етапе које су карактерисале разне врсте административно-нормативних цена, као што су: фиксне, откупне, јединствене, државне, везане, гарантоване, минималне откупне, произвођачко-продајне, заштитне цене и сл. Цене пољопривредно-прехрамбених производа у нашој земљи формирају се на бази односа понуде и тражње уз одређене мере подстицаја од стране Владе односно ресорног Министарства.

Цене се формирају слободно на тржишту – цена се формира према условима на тржишту, тј. на бази понуде и тражње. Зависно од односа између понуде и тражње, цене имају колебање изнад и испод тржишне вредности. Често пута прерађи-

вачка индустрија доноси висину откупних цена а да сами примарни пољопривредни произвођачи истом нису задовољни. На пример, произвођачи малине често пута нису задовољни висином откупних цена од стране откупних организација које поседују хладњаче и своје незадовољство исказују разним протестима.

Да би се стимулисала производња одређених пољопривредних производа, постоје одређене мере субвенција и подстицаја. На тај начин долази се до стабилнијих односа између понуде и тражње, односно до консолидовања тржишта, у циљу боље снабдевености, а самим тим и стабилизације тржишта.

Када је реч о пољопривреди Европске уније, односно исплати подстицаја за пољопривреднике задужен је Европски фонд за гаранције у пољопривреди (European Agricultural Guarantee Fund - EAGF). Тај фонд помаже одрживу пољопривреду и финансира директне субвенције пољопривредницима и мере којима се регулишу пољопривредна тржишта, као што су на пример интервенције и поврат новца који је намењен извозу. Новцем из Фонда за гаранције у пољопривреди покривају се трошкови који се односе на: директна плаћања пољопривредницима у оквиру ЗПП-а, затим трошкови поврата средстава за извоз у треће земље, интервентна плаћања којима се регулишу пољопривредна тржишта, као и трошкови за поједине информативне и промотивне мере.

У седмогодишњем периоду (2014-2020.) предвиђени буџет за спровођење Заједничке пољопривредне политике за 28 држава чланица ЕУ износи 408,3 милијарди евра, а од тога је за директна плаћања намењено 291,2 милијарди евра (71,3%), за организацију тржишта 17,4 милијарди (4,3%), а за рурални развој 99,6 милијарди евра (24,4%) (www.agroklub.rs.)

Пример: Покрајински секретаријат за пољопривреду, шумарство и водопривреду врши доделу подстицајних средстава за побољшање сточарске производње на пољопривредним газдинствима и увођење ЕУ стандарда у објекте у којима се обавља производња и прерада меса и млека у Војводини. Максималан износ бесповратних средстава по једној пријави не може прећи три милиона динара*, док је минималан износ 100.000 динара. Циљеви конкурса су побољшање квалитета млека, повећање сточног фонда, већа уписаност чланова домаћинства која се баве сточарском производњом, проширење асортимана новим производима, брендирање производа и повећање животног стандарда на селу.

Суфинансирају се следеће инвестиције:

1. Адаптација објеката за прераду млека и меса;
2. Набавка нове опреме за модернизацију постојећих прерађивачких постројења и развој нових производних линија за проширење асортимана производа од млека;
3. Набавка нових линија, опреме и машина, ради модернизације капацитета у погледу хигијене и квалитета меса и производа од меса. <http://www.isv.rs>

* 1 Евро = 119,0 дин.

Значајан елемент у политици цена јесте аграрни буџет сваке земље. Средства из аграрног буџета треба да служе развоју пољопривреде сваке земље. Вредност аграрног буџета 2017. године у Републици Србији износила је 40,5 милијарди динара (341 милиона евра). Учешће аграрног буџета у укупном буџету просечно износи око 4%.

Субвенције и подстицаји из аграрног буџета Републике Србије обухватају систем следећих мера (<http://www.paragraf.rs>):

- ⇒ Директна плаћања,
- ⇒ Подстицаји мерама руралног развоја,
- ⇒ Посебни подстицаји,
- ⇒ Кредитна подршка.

Директна плаћања - обухватају:

- Премије,
- Подстицаји за производњу,
- Регреси

Премије: су новчани износи који се исплаћују пољопривредним произвођачима за испоручене пољопривредне производе. Представљају средство којим се превазилазе разлике између цена које добијају произвођачи (а које се сматрају стимулативним за даљи развој производње) и могућности крајњих корисника да сами плате такве цене [5].

Премирањем производње сировог млека подстиче се укупна производња говедарске и овчарске производње, што има непосредан утицај на развој и стабилност целе пољопривредне производње. Дугогодишњим премирањем млека значајно се повећао откуп млека у млекарама, и смањила прерада на фарми и директна продаја млека конзументима са фарме, које није контролисано у погледу хигијенске исправности. Међутим, ниска млечност крава у поређењу са млечношћу у земљама Европске уније и низак квалитет произведеног млека, условљава неконкурентност наше производње, у поређењу са произвођачима у окружењу. Путем премија пољопривредни произвођачи треба да буду заштићени од наглих осцилација, односно пада цена испод одређених, гарантованих граница. Право на остварење премије имају произвођачи за млеко које има минимум 3,2% млечне масти у сувој материји.

Премија за млеко исплаћује се квартално за кравље, овчије и козје сирово млеко испоручено у претходном кварталу. Право на коришћење премије за млеко има правно лице, предузетник и физичко лице - носилац породичног пољопривредног газдинства.

Премију за кравље млеко лице из мора да преда најмање 3.000 литара крављег млека по кварталу, односно најмање 1.500 литара крављег млека по кварталу произведеног на подручју са отежаним условима рада у пољопривреди. Премија за млеко остварује се у износу од седам динара по литру млека (2017.).

Пример: у Аустрији откупна цена млека од фармера износи 35 еро центи. 5 еуро центи износи производни подстицај (2016.).

Подстицаји за производњу - су новчани износи који се исплаћују по јединици мере за посејан усељ, вишегодишњи засад, односно стоку одговарајуће врсте.

Основни подстицаји - остварују се по површини биљне производње, и то у износу до 2.000 динара по хектару. Право на коришћење основних подстицаја има правно лице, предузетник и физичко лице – носилац комерцијалног породичног пољопривредног газдинства, под условом да је уписано у Регистар и да је пријавило површине под одговарајућом културом у складу са посебним прописом којим се уређује регистрација пољопривредних газдинстава. Подстицаји остварују се за пријављене и засејане, односно засађене површине под одговарајућом биљном врстом до највише 20 ха и то само за обрадиво пољопривредно земљиште. Лице не може да оствари право на коришћење основних подстицаја за површине пољопривредног земљишта у државној својини које је узело у закуп, односно на коришћење.

Подстицаји у сточарству - право на коришћење подстицаја у сточарству има правно лице, предузетник и физичко лице - носилац комерцијалног породичног пољопривредног газдинства.

Узгој грла:

- Квалитетне приплодне млечне краве - подстицаји за квалитетне приплодне млечне краве утврђују се у износу од 25.000 динара по грлу.
- Квалитетне приплодне товне краве - подстицаји за квалитетне приплодне товне краве утврђују се у износу од 25.000 динара по грлу.
- Краве за узгој телади за тов – подстицаји за краве за узгој телади за тов утврђују се у износу од 5.000 динара по грлу.
- Краве дојиље - подстицаји за краве дојиље утврђују се у износу од 20.000 динара по грлу.
- Квалитетне приплодне овце и козе - подстицаји за квалитетне приплодне овце и козе утврђују се у износу од 7.000 динара по грлу.
- Квалитетне приплодне крмаче и нерастове - подстицаји за квалитетне приплодне крмаче утврђују се у износу од 10.000 динара по грлу.

Тов:

- Тов јунади - подстицаји за тов јунади утврђују се у износу од 10.000 динара по грлу у тову.
- Тов јагњади - подстицаји за тов јагњади утврђују се у износу од 2.000 динара по грлу у тову. Подстицаји остварују се једном за период трајања това и то после завршетка това, за најмање 10 грла у тову чија је просечна телесна маса испод 50 кг по грлу.
- Тов јаради - подстицаји за тов јаради утврђују се у износу од 2.000 динара по грлу у тову. Подстицаји остварују се једном за период трајања това и то после

завршетка това, за најмање пет грла у тову чија је просечна телесна маса испод 30 кг по грлу.

- Тов свиња - подстицаји за тов свиња утврђују се у износу од 1.000 динара по грлу. Подстицаји остварују се једном за период трајања това и то после завршетка това, за најмање 10 грла у тову чија је просечна телесна маса изнад 90 кг по грлу.
- Кошнице пчела - подстицаји за кошнице пчела остварују се у износу од 720 динара по кошници.
- Подстицаји у живинарству - подстицаји за родитељске кокошке тешког типа утврђују се у износу од 60 динара по грлу. Подстицаји за родитељске кокошке лаког типа утврђују се у минималном износу од 100 динара по грлу. Подстицаји за родитељске ћурке утврђују се у минималном износу од 300 динара по грлу.
- Подстицаји у рибарству - подстицаји за квалитетне приплодне матице риба шарана утврђују се у минималном износу од 500 динара по грлу. Подстицаји за квалитетне приплодне матице риба пастрмке утврђују се у минималном износу од 300 динара по грлу. Подстицаји за производњу конзумне рибе остварују се у минималном износу од 10 динара по килограму произведене конзумне рибе.

Регреси - су новчани износи који се у одређеном проценту или апсолутном износу исплаћују за купљену количину инпута за пољопривредну производњу (гориво, ђубриво, семе и други репродуктивни материјал) и трошкове складиштења у јавним складиштима. Право на коришћење регреса има правно лице, предузетник и физичко лице - носилац комерцијалног породичног пољопривредног газдинства које је уписано у Регистар. Регреси се исплаћују за купљено ђубриво и за трошкове складиштења у јавним складиштима.

Регреси за ђубриво исплаћују се у износу до 2.000 динара по хектару. Регреси за трошкове складиштења у јавним складиштима исплаћују се у минималном износу од 40% од трошкова складиштења.

Остале подстицајне мере нису директно везане за цене па се неће елаборирати.

* * *

Предвиђени подстицајно - заштитни механизми и субвенције у пољопривреди могу да имају значајне макроекономске ефекте: одржавање економске мотивације пољопривредних произвођача за повећање обима и квалитета производње; смањивање улазних цена аграрних сировина у репродукциони ланац производње хране (нижи трошковни мултипликатор), одржавање малопродајних цена хране на нивоу социјалне издржљивости, тј. усклађеност цена хране са реалном куповном снагом највећег дела потрошача [9].

Због значаја одређених пољопривредно-прехрамбених производа који имају стратешки карактер, регулисање њихових цена неопходно је да остане у рукама носилаца економске политике земље, али је потребан много флексибилнији приступ питању формирања цена. То подразумева да се уваже све специфичности пољопривредне производње, са крајњим циљем остварења одговарајуће акумулације пољопривредних произвођача.

Литература*

*Сајтовима приступљено 2018.

- [1]Вићентијевић, Д., Рајковић, В. (1998.): Цене, трошкови производње и информатичка ограничења у аграру, Зборник радова: Цене у пољопривреди – проблеми и решења, Београд.
- [2]Ђејвановић, Ф.: Мере аграрне политике у Босни и Херцеговини са посебним освртом на воћарску производњу, <http://www.hrca.hr/file/57154>
- [3]<http://www.gulan.com>, В., Станковић, В., Реформе у пољопривреди Србије, www.agropress.org.rs/files/brislavreformeupoljoprivredisrbije.pdf
- [4]<http://www.statserb.rs>
- [5]Пољопривредна енциклопедија (1986.), Београд.
- [6]<http://www.free-os.t-com.hr/pavin/files/AGRARNA%20POLITIKA%20.doc>
- [7]<http://www.mpt.gov.rs/postavljen/52/subvencije07.pdf>
- [8]<http://www.minpolj.gov.rs>
- [9]Милановић, М. (1998.): Стање, проблеми и могућности институционализације система аграрних цена, Зборник радова: Цене у пољопривреди – проблеми и решења, Београд.

Milanović, M. (1996). Politika cena poljoprivrednih proizvoda. Beograd: Društvo agrarnih ekonomista Jugoslavije

OSNOVNA OBELEŽJA PROMETA I OTKUPNIH CENA VIŠNJE U REPUBLICI SRBIJI Dragan G. Orović¹, Dragić LJ. Živković,² Zoran N. Rajić,² Ivana Ralević²