

Ако немате своје циљеве, осуђени сте да остварујете туђе.

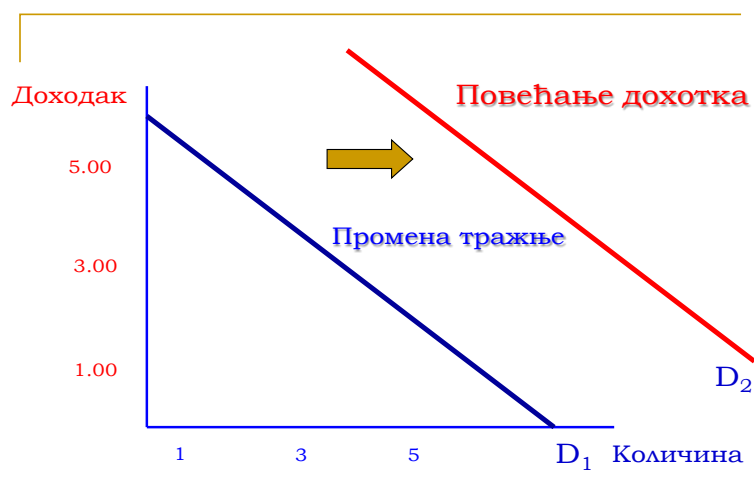
Brian Tracy

ДОХОДАК - ЧИНИЛАЦ ТРАЖЊЕ

Доходак потрошача представља један од најзначајнијих чинилаца који има директног утицаја на тражњу и потрошњу пољопривредно-прехрамбених производа. Висина дохотка мери се преко куповне моћи потрошача. Зависи од висине и структуре расподеле друштвеног бруто производа, односно националног дохотка у некој земљи.

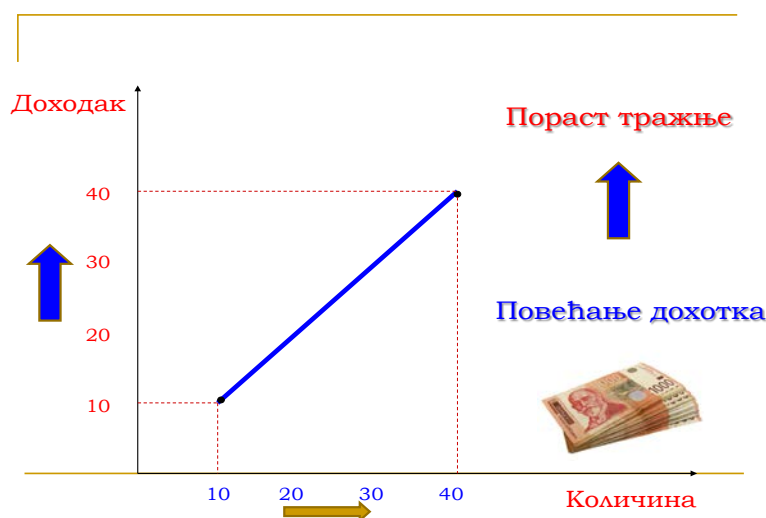
Са повећањем националног дохотка и личних доходака становништва, повећава се платежно способна тражња за производима личне потрошње у целини, а тиме и за пољопривредно-прехрамбеним производима.

Графикон ? : Утицај промене дохотка на кретање тражње



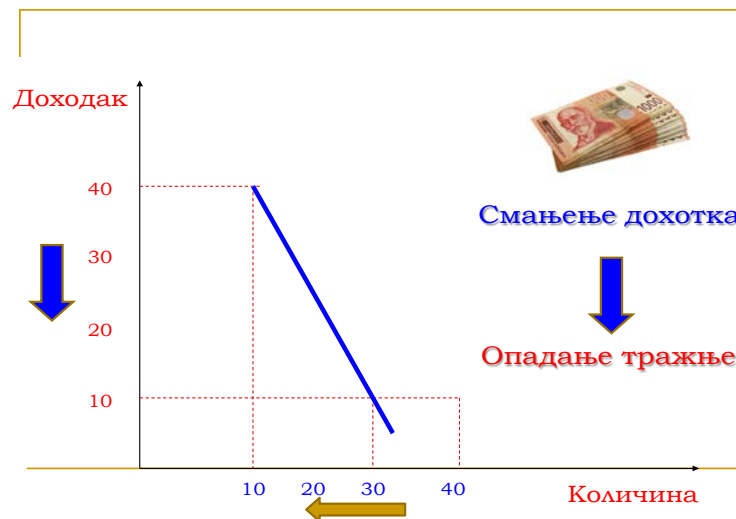
Са становишта привредног субјекта важно је сагледавање односа висине дохотка и кретања тражње, односно какав ефекат има промена дохотка на кретање тражње пољопривредно-прехрамбених производа.

Графикон ? : Утицај пораста дохотка на тражњу



- Са повећањем дохотка - по правилу, долази до пораста тражње (**графикон ?.**) Са порастом дохотка повећава се тражња и потрошња, пре свега, скупљих врста и категорија производа (боље категорије меса, скупљи сиреви, врхунска вина и жестока пића и сл.). Код нижих доходовних група, висина дохотка често ограничава тражњу и потрошњу пољопривредно-прехранбених производа, односно своди је на мањи обим релативно јефтинијих намирница.
- Са смањењем дохотка - долази до опадања тражње, међутим ово је условљено наменом и категоријом производа. Ако се ради о основним, неопходним производима то смањење тражње је минимално, међутим ако се ради о луксузним производима смањење дохотка има значајније дејство на опадање тражње.

Графикон ? : Утицај смањења дохотка на тражњу



Када крива односа дохотка и тражње има негативан нагиб тражена количина опада са смањењем дохотка, доходовна еластичност тражње је негативна, ради се о инфериорним добрима.

Доходовна еластичност варира у зависности од времена које потрошачи имају да би се прилагодили на промену дохотка. За већину производа доходовна еластичност тражње већа је у дугом року. Наиме, при промени дохотка потребно је одређено време да се тражња томе прилагоди.

Да би доходак могао да се упоређује у дужем временском периоду потребно да се сведе на реалне вредности. На овај начин елиминише се утицај инфлације, тј. врши се свођење номиналног дохотка на реалну вредност. Реални доходак добија се на следећи начин:

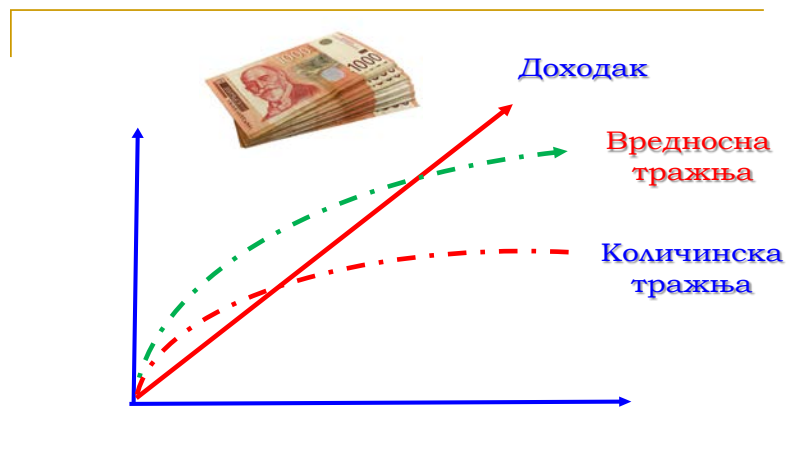
$$\text{Реални доходак} = \frac{\text{Номинални доходак}}{\text{Индекс трошкова живота}} \cdot 100$$

- Номинални доходак - је сума новца за који може да се купи одређени производ у одређеном временском периоду. Номинални доходак изражава се у одређеним новчаним јединицама (динар, долар, евро...).

- **Реални доходак** - јесте куповна снага новца, изражава се у одређеним новчаним јединицама (динар, долар, евро..) за које се може разменити одређена количина производа и услуга. Ако је висина дохотка сваке године иста тада се номинални доходак не мења. Истовремено реални доходак опада ако долази до пораста цена. Тада за исту вредност дохотка може да се купи све мања количина производа.

Може да се постави питање да ли са бесконачним растом дохотка долази до бесконачног пораста тражње? Наиме, тражња расте до одређеног нивоа после тога стагнира па временом почиње и да опада. Пораст је практично условљен границом ситости. На графикону ? евидентно је да крива количинске тражње за храном, па и појединих прехранбених производа изоловано посматраних, расте по становику у почетку брже од криве вредности тражње. То значи да у почетку, тј. пре пресецања двеју крива претежно се купује јефтинија храна. У тачци пресецања долази до количинске сатурације потрошача одређеним прехранбеним производом. Од тада пораст потрошачевог дохотка нема утицаја на количинско повећање његове тражње за конкретним производом. Међутим, повећани доходак потрошача чини га способним и вољним да исту количину прехранбених производа плати скупље, ако је она квалитетнија и сл.

Графикон ?: Утицај промене дохотка на кретање вредносне и количинске тражње



Пораст дохотка потрошача може да утиче на различит начин на тражњу прехранбених производа, како у различитим земљама, тако и на поједине производе у истој земљи. Реални доходак не изражава се у новцу већ у количини производа (добара) која могу да се купе за висину номиналног дохотка. При промени висине дохотка потрошачи се различито понашају у тражњи и потрошњи.

Законитост кретања висине дохотка и тражње различитих група производа први је уочио немачки статистичар и економиста Ернест Енгел (Ernst Engel, 1821-1896.), анализирајући породичне буџете радничких домаћинстава у Берлину (1857.). Енгел је дошао до закључка да су структура и висина потрошње уско повезане са висином и променом дохотка. Ту повезаност формулисао у облику тзв. закона, који се по њему називају Енгелови закони. На нижим нивоима дохотка прете-

жно или сав доходак троши се на основне животне намирнице. Са повећањем дохотка издаци на храну расту (јер се купује квалитетнија, па самим тим и скупља храна) али се у релативном изразу они смањују. Са повећањем дохотка повећавају се и издаци за луксузне производе, одећу, обућу, спорт и рекреацију. Основне законитости су следеће:

Први закон – односи се на однос између реалног дохотка и издатака за исхрану. Издаци за исхрану, према том закону, релативно опадају кад реални доходак домаћинства расте. Другим речима, учешће издатака за исхрану у укупном доходу је мањи што је доходак већи. Наиме, проценат издатака за исхрану варира у обрнутом правцу од величине дохотка. Са порастом реалног дохотка опада релативно учешће издатака за исхрану. После постизања оптималног нивоа у количини и структури исхране, повећање дохотка не изазива даље промене у тражњи пољопривредно-прехранбених производа. Значи, са растом дохотка релативно се смањује онај његов део који се одваја за прехранбене производе, при чему се овај износ апсолутно повећава, а у структури исхране долази до позитивних промена. Наиме, са растом дохотка повећава се тражња и тржишна потрошња бољих и скупљих прехранбених намирница, а постепено се смањује или потпуно напушта потрошња јефтинијих намирница и обрнуто.

Други закон – удео издатака за одећу остаје апроксимативно исти какав год био доходак.

Трећи закон – удео издатака за становање, огрев и осветљење остаје апроксимативно исти без обзира на кретање дохотка.

Четврти закон – са повећањем дохотка повећава се удео издатака за хигијену, културу, разоноду, путовање, спорт и слично.

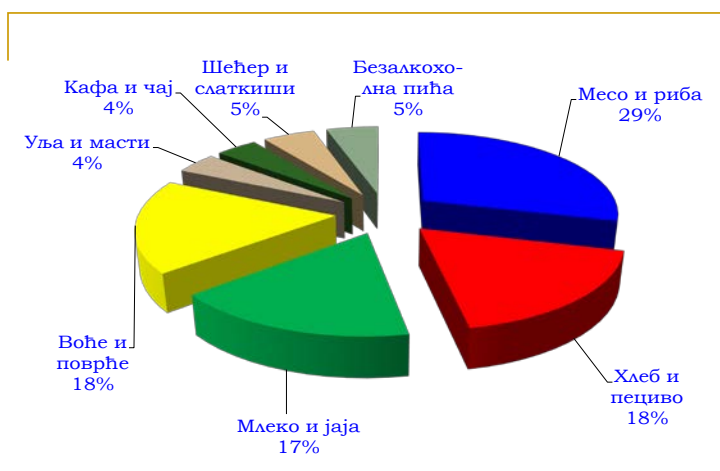
У земљама са ниским нивоом друштвеног производа учешће издатака за исхрану у укупним издацима износи око 60%. У земљама развијене економије за ову сврху издваја се 12-25%.

Пример: учешће издатака за исхрану у укупним издацима у Европској унији износи 19%. Најмањи су у Луксембургу где износе 11%, следи Велика Британија са 12,3%, Немачка са 12,9% и Француска са 15,7% па све до 37% у Румунији и 50% у Бугарској [Eurostat 45]. У САД исти износе 14%, док су у Канади 15% (2017.). У Русији износе 29,4%, Кини 25,5% и Турској 21,6%.

Учешће издатака за исхрану у структури укупних издатака домаћинства у Републици Србији износи 40,2% (<http://www.stat.gov.rs>).

Пример: куповна моћ просечног домаћинства у Републици Србији мања је од половине европског просека за 2016. годину. Куповна моћ потрошача износи 45% од просечног у Европској унији. У Бугарској куповна моћ износи 53% европског просека, у Хрватској 59% у Румунији 63% и Словенији 75% европског просека. За разлику од наведених земаља куповна моћ домаћинства у Луксембургу је 32% виша од европског просека у Немачкој 22% а у Аустрији 18% (Eurostat, 2016.).

Графикон ? : Структура издатака за исхрану у Србији (%), 2017.



Производи код којих тражња расте како расте доходак називају се нормални производи (нормална добра). Међутим, постоје и случајеви када упркос расту дохотка тражња за таквим производима опада. То је случај када се, услед раста дохотка, односно веће куповне моћи потрошача, мање квалитетне намирнице (нпр. пиринач, кромпир, хлеб, виршле и сл.) замењују квалитетнијим (високо квалитетно месо, органски произведена храна, квалитетни сиреви, врхунско вино и сл.). Такви производи називају се инфериорни производи (добра).

Подела добара према доходовној еластичности тражње:

- ✓ Нормална добра – са повећањем дохотка расте и тражња. Коефицијент доходовне еластичности тражње је позитиван, креће се од 0 до плус бесконачно. Тражња се повећава са порастом дохотка (воће, поврће и сл.).
- ✓ Инфериорна добра – она добра за која са повећањем дохотка опада тражња (хлеб, кромпир, маргарин, брашно...). Коефицијент доходовне еластичности тражње је негативан, креће се од нула до минус бесконачно.
- ✓ Нужна (неопходна) добра – коефицијент доходовне еластичности тражње је позитиван, креће се од 0 до 1.
- ✓ Луксузна добра – са повећањем дохотка расте и тражња. Коефицијент доходовне еластичности тражње је позитиван, креће се од 1 до плус бесконачно. Са опадањем дохотка и тражња се смањује.

Код неопходних производа постоји случај да са порастом реалног дохотка до одређеног нивоа тражња опада, што стимулише потрошача да производе ниског нивоа квалитета замени производима веће вредности и квалитета. Домаћинства са нижим дохоцима троше већи део издатака на најнужније потребе, а са већим приходима опада удео за најнужније потребе, али се повећава удео за подмирење осталих потреба [46].

Један од најважнијих појмова квантитативне економске анализе је појам еластичности. У економску науку увео га је Алфред Маршал (Alfred Marshall 1885. године, 1842-1924.). Под еластичношћу подразумева се способност економске величине да, више или мање интензивно, реагује на промену неке друге величине која је с њом

у односу међузависности. Утицај дохотка на кретање тражње мери се преко коефицијента доходовне еластичности тражње (Income elasticity of demand). Представља однос између релативних промена дохотка и промена у траженој количини робе. Показује за колико ће се процената мењати тражња, када се реални доходак промени за један посто, под условом да су сви остали чиниоци тражње непромењени (константни).

$$Det = \frac{\text{Процентуална промена тражене количине}}{\text{Процентуална промена дохотка}}$$

По правилу, раст дохотка доводи до повећања тражње, односно кретање дохотка и тражње је истосмерно. Коефицијенти еластичности тражње имаће различите вредности зависно од промена које се јављају у тражњи, под дејством промена дохотка.

E_d - коефицијент доходовне еластичности тражње:

$$E_d = \frac{\Delta Q}{\Delta D} \times \frac{D}{Q}$$

Δ - промена Q – количина тражене робе D - доходак потрошача

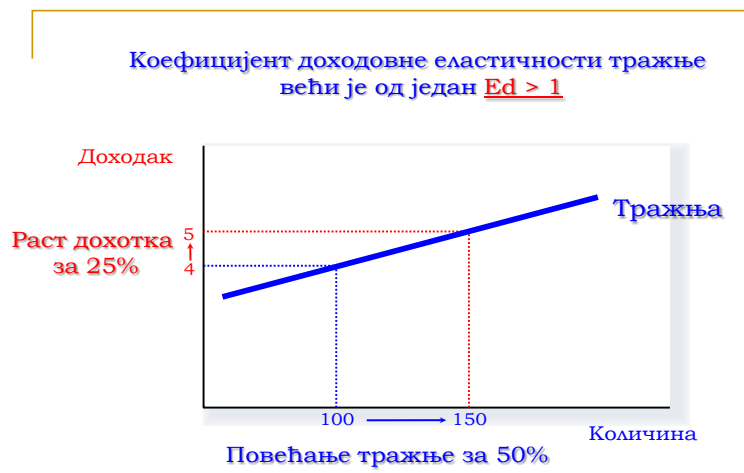
Табела ? : Врсте доходовне еластичности тражње

| Облик еластичности | Вредност |
|---|---------------|
| ✓ Еластична тражња | $E_d > 1$ |
| ✓ Нееластична тражња | $E_d > 0 < 1$ |
| ✓ Јединично еластична тражња | $E_d = 1$ |
| ✓ Потпуно (савршено) нееластична тражња | $E_d = 0$ |

Коефицијент доходовне еластичности тражње теоретски посматрано, може да има следеће вредности [модификовано 47]:

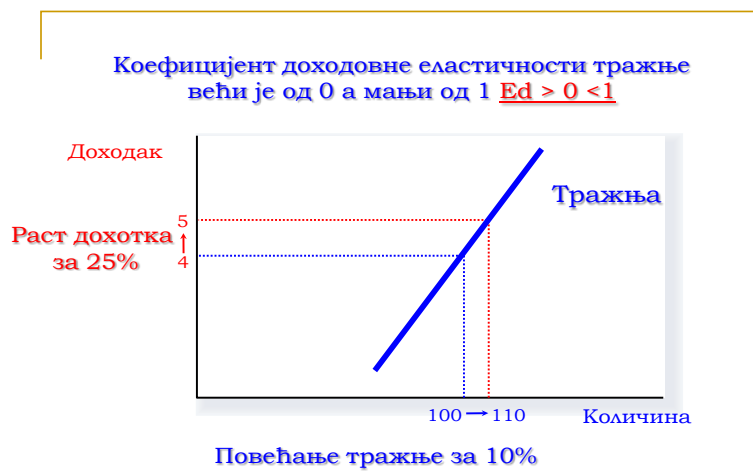
Еластична тражња (неки аутори је још називају и делимично еластична тражња) - коефицијент доходовне еластичности тражње већи је од један ($E_d > 1$) – пораст дохотка изазива веће промене у траженој количини производа. Са порастом дохотка расте и тражња али брже од пораста дохотка. На пример, ако се доходак повећа за 25% тражња ће се повећати за 50% (графикон ?). Обрнуто, пад дохотка довешће до несразмерно већег пада тражње. Ово се, пре свега, односи на релативно јефтиније прехранбене производе – нормална добра. Доходак и тражња крећу се истосмерно.

Графикон ? : Еластична тражња



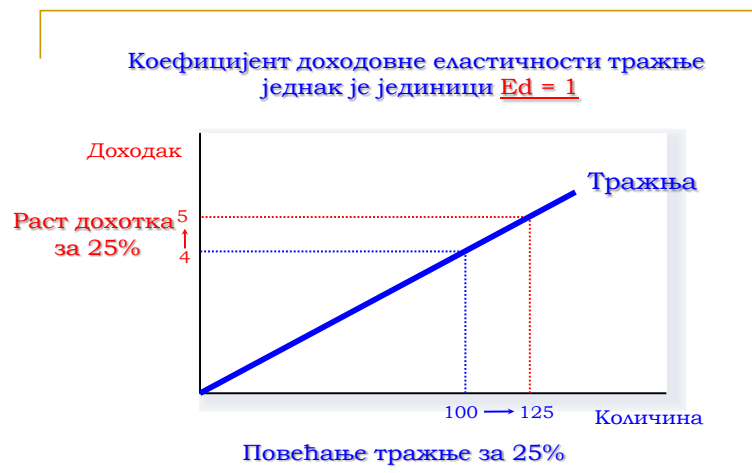
Нееластична тражња (назива се и делимично нееластична тражња) – коефицијент доходне еластичности тражње већи је од нуле (0), а мањи од један (1) – пораст дохотка изазива мање промене у траженој количини производа. Са порастом дохотка расте и тражња али мањим интензитетом од пораста дохотка. На пример, ако се доходак повећа за 25% тражња ће се повећати за 10% (графикон ?.). Ово се, пре свега, односи на скупље производе.

Графикон 21: Нееластична тражња



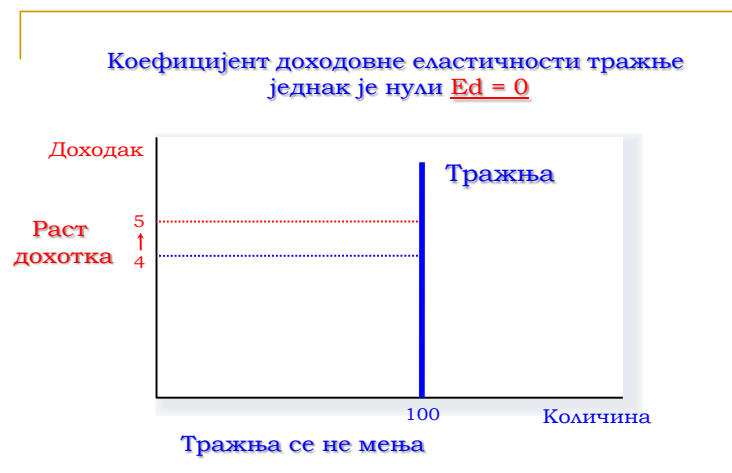
Јединично еластична тражња - коефицијент доходне еластичности тражње једнак је јединици ($Ed = 1$), са повећањем дохотка и тражња се пропорционално повећава (графикон ?.). Доходак и тражња померају се у истом правцу. На пример, ако се доходак повећа за 25% за исто толико повећаће се и тражња за неким производом (25%). Ово се често може наћи на тржишту.

Графикон ? : Јединично еластична тражња



Потпуно (савршено) нееластична тражња - коефицијент доходне еластичности тражње једнак је нули ($E_d = 0$) - промена дохотка нема никаквог утицаја на кретање тражње. Без обзира на кретање (повећање, односно смањење) дохотка тражња се не мења, тј. остаје константна (графикон ?). Ово представља теоретску категорију. Наиме, по правилу, при свакој па и минималној промени дохотка тражња се више или мање мења (расте или опада).

Графикон 23: Потпуно (савршено) нееластична тражња



Коефицијент доходне еластичности тражње, теоретски, може да се креће од нуле до бесконачности. По правилу, има позитиван предзнак, што значи да пораст дохотка доводи до повећања тражње за пољопривредно-прехранбеним производима.

За изван број производа при одређеној висини дохотка, са порастом дохотка долази до смањења тражње - те израчунати коефицијент доходне еластичности тражње има негативни предзнак. Промена дохотка има за последицу промену тра-

жње али супротног смера. Раст дохотка изазива пад тражње, односно пад дохотка доводи до пораста тражње. Добра којих је $E_d < 0$ називају се инфериорним добрима, наике уколико долази до пораста дохотка исти се замењују другим, супериорнијим, бољим и по правилу, скупљим производима.

Већу доходовну еластичност имају, по правилу, производи животињског (анималног) порекла (месо, млеко, јаја) у односу на биљне производе (хлеб, брашно, воће, поврће и сл.).

Пример: ако коефицијент доходовне еластичности тражње за неким производом (месо, млеко, јестиво уље, грожђе, кромпир и сл.) износи 1,15. Значи да ће пораст реалног дохотка потрошача за 1% изазвати повећање тражње за истим за 1,15%, под условом да су сви остали чиниоци тражње непромењени (константни).

Тенденција опадања еластичности и интензитета за појединим групама производа заснива се на чињеници да постоје одређене физиолошке границе у којима људски организам може да конзумира храну. Када се постигне сатурациони ниво енергетских потреба настаје промена у квалитету потрошње хране. Наике, уколико нису у питању неопходни производи, са повећањем реалних доходака у потрошњи неког производа одвијају се паралелно два карактеристична процеса, повећава се физички обим потрошње и истовремено прелази се на скупље, односно квалитетније врсте производа [48].

Пример: до одређеног нивоа пораста дохотка долази до раста потрошње цереалија (жита), са даљим повећањем дохотка потрошња почиње да опада, и то све брже уколико се доходак даље повећава. Високи доходак потрошача карактерише релативно високу потрошњу квалитетних производа, неопходних материја, протеина животињског порекла, минералних материја и витамина (меса, млека, јаја воћа и поврћа) и релативно малом потрошњом скробних материја. Супротно томе, низак ниво дохотка има релативно високу потрошњу хлеба, кромпира, пиринча и махунча (пасуља, сочива и сл.), а ниску потрошњу квалитетних намирница.