Владимир Серјевић

ОСНОВИ ЕКОНОМИЈЕ I

СКЦ - Ниш

Владимир Серјевић

ОСНОВИ ЕКОНОМИЈЕ I

– ТЕОРИЈСКИ ОСНОВИ МИКРОЕКОНОМИЈЕ –

Треће измењено и допуњено издање

СКЦ – Ниш,
2009.

II

Владимир Серјевић

ОСНОВИ ЕКОНОМИЈЕ I

– ТЕОРИЈСКИ ОСНОВИ МИКРОЕКОНОМИЈЕ –

Треће измењено и допуњено издање, 2009.

Рецензенти:

Др Часлав Петровић, редовни професор Филозофског факултета Универзитета у Нишу (у пензији)

Др Љубомир Митровић, редовни професор Правног факултета Универзитета у Приштини, са седиштем у Косовској Митровици

Издавач: Студентски културни ценатар – Ниш, Шуматовачка бб, телефон 018 / 523-364, 523-120

Уредник издавачке делатности:
Александар Благојевић

За издавача:
Мирослав Јовић, директор

Компјутерска обрада текста:
Владимир Серјевић

Штампа:
„Свен“ – Ниш, телефон 018 / 248-142

Тираж: 250 примерака

© Сва права задржана. Ни један део ове књиге, као и текст у целини, не може бити репродукован и стављан у комерцијалну употребу без сагласности аутора текста и издавача.

ISBN 978-86-7757-164-1

III

БЕЛЕШКА О АУТОРУ

Владимир Серјевић рођен је у Зајечару 1947. године. У овом граду завршио је 1966. године Економску школу. 1970. године дипломирао је на Економском одсеку Правно-економског факултета у Нишу. Затим, на Економском факултету у Нишу завршио је 1978. године последипломске студије – курс Истраживање маркетинга I – одбранивши магистарски рад под насловом: *Прогнозирање тражње кућног намештаја*. На овом факултету одбранио је 1987. године и докторску дисертацију под насловом: *Економија рада у организацијама удруженог рада као фактор економске стабилизације – са освртом на Тимочки регион*.

Радни век почео је 1970. године. Првих десет година радио је у производним предузећима – прво у Комбинату гуме и обуће „Вулкан“ у Нишу, а затим у Шумско-индустријском комбинату „Црвена застава“ у Крушевцу. 1980. године изабран је за асистента Правног факултета у Нишу, при Одељењу у Зајечару. У звање доцента на овом факултету изабран је 1989. године, за предмет Политичка економија. За исти предмет изабран је 1994. године у звање ванредног, а 1999. године у звање редовног професора.

Као сарадник и наставник Правног факултета у Нишу написао је и објавио већи број научних и стручних радова. У њима је дао допринос развоју сазнања и уџбеничке литературе у области политичке економије. Његово интересовање у научном раду усмерено је углавном на актуелне проблеме и отворена питања политичке економије (као основне, најопштије, економске науке).

Од књига, пре ове, Владимир Серјевић је објавио следећих четрнаест наслова: 1. *Најважнији проблеми и актуелна питања политичке економије*, прво издање, Сириус, Ниш, 1992; 2. *Најважнији проблеми и актуелна питања политичке економије*, друго допуњено издање, Сириус, Ниш, 1993; 3. *Политичка економија*, прво издање, Савремена администрација, Београд, 1992 *; 4. *Политичка економија*, друго измењено и допуњено издање, Савремена администрација, Београд, 1993 *; 5. *Политичка економија*, треће измењено и допуњено издање, Савремена администрација, Београд, 1995 *; 6. *Основи политичке економије – општа теорија робне производње*, прво издање, СКЦ, Ниш, 1996; 7. *Политичка економија – општа теорија робне производње и друштвено-економског развоја*, друго измењено и допуњено издање, СКЦ, Ниш, 1998; 8. *Политичка економија – општа теорија робне производње и друштвено-економског развоја,* треће измењено и допуњено издање, СКЦ, Ниш, 2000 **; 9. *Основи економије – основи теорије робне производње и друштвено-економског развоја*, четврто измењено и допуњено издање, СКЦ, Ниш, 2002; 10. *Основи економије*, пето измењено и допуњено издање, СКЦ, Ниш, 2003; 11. *Основи економије*, шесто измењено и допуњено издање, СКЦ, Ниш, 2005; 12. *Основи економије I – теоријски основи микроекономије*, прво издање, СКЦ, Ниш, 2007. **; 13. *Основи економије I – теоријски основи микроекономије*, друго измењено и допуњено издање, СКЦ, Ниш, 2008; као и 14. *Основи економије II – основи макроекономске теорије и политике*, прво издање, СКЦ, Ниш, 2008. ** Књиге означене звездицама су коауторски радови – са једном звездицом у редакцији професора др Богдана Илића (са Економског факултета у Београду), а са две звездице у редакцији професора др Владимира Серјевића (наставника Правног факултета у Нишу).

ПРЕДГОВОР ОВОМ ИЗДАЊУ

Ова књига намењена је углавном студентима Правног факултета у Нишу, као први део базне литературе из предмета Основи економије.

Она је резултат вишегодишњих научних истраживања професора др Владимира Серјевића, као и његовог десетогодишњег радног искуства у области привреде. Допринос у писању текста у мањој мери, по обиму, дала је Вања Серјевић, судијски помоћник Трговинског суда у Нишу. Она је написала следећа питања: 4.3. Испољавање и утврђивање монополске моћи предузећа (у Глави II); као и 1.3. Потрошачки и произвођачки вишак, те 2.4. Повреде конкуренције (У Глави V). Затим, на основу текста у оквиру појединих поглавља, написала је већи део Питања за обнављање градива и дискусију и Задатака за вежбање и проверу знања.

Текст књиге писан је у складу са захтевима реформе високог образовања. Писан је јасно и концизно како би омогућио лакше учење и ефикасније студирање. Поред тога што је овде реч о теоријској науци, велики број задатака за вежбање и проверу знања потенцира практични значај књиге. Ови задаци наводе студенте на практично размишљање и оспособљавају их за практично деловање у области економије (тј. за обављање многих економских послова).

Приказ суштине економских законитости и метода њиховог утврђивања у Глави I (Увод у економију) треба да користи студентима и као полазна суштинска и методолошка основа код израде семинарских радова, путем којих се током студија уводе у научно-истраживачки рад.

У односу на претходно издање, из 2008. године, у овом су извршене значајне измене и допуне. Уследило је сажимање многих питања, што је резултирало у повећању концизности. Уз то, унета су нова сазнања, а поједностављени су и одговори код једног броја питања. У задњем поглављу приказан је садржај нормалне цене под претпоставком добитка или профита као основног пословног мотива предузећа. С тим је дата теоријска основа политике цена у савременим условима, тј. у робној производњи каква данас превладава у свету. Приказ ове величине у претходном издању књиге заснивао се на претпоставци дохотка.

Помоћ у припреми овог издања пружили су рецензенти својим примедбама и сугестијама. На томе им се најлепше захваљујем. Изузетно се захваљујем и професору др Божидару С. Миленовићу који је био рецензент првог и другог издања овог наслова. Његово име као рецензента у овом издању изостављено је из формалних и процедуралних разлога. Исто тако, захваљујем се и издавачу – Студентском културном центру у Нишу. Укључивањем наслова ове књиге у свој издавачки план омогућио ми је да јавности презентирам нова сазнања из области економије, као и да иновирам текст у складу са савременим потребама и захтевима студирања.

У Нишу, августа 2009. године

Владимир Серјевић, аутор

С А Д Р Ж А Ј

Глава I
УВОД У ЕКОНОМИЈУ

1. Економија као област друштвеног живота и економске законитости (1)
2. Методи утврђивања и провере економских законитости (3)
3. Економија као наука и њен значај (7)
4. Предмет и субјекти микроекономије (10)
   Кључни појмови (14)
   Питања за обнављање градива и дискусију (14)
   Глава I: Увод у економију – РЕЗИМЕ (15)

Глава II
ОСНОВИ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ

1. Улагања, резултати и циљеви предузећа (17)
   1.1. Производни ресурси предузећа (17)
   1.2. Ангажовање и ефективност производних ресурса (21)
   1.3. Оптимална комбинација и супституција производних ресурса (24)
   1.4. Резултати репродукције или учинак предузећа (27)
   1.5. Производна функција предузећа (28)
   1.6. Циљеви и посебне функције предузећа (31)
      Кључни појмови (36)
      Питања за обнављање градива и дискусију (36)
      Задаци за вежбање и проверу знања (37)

2. Обрт капитала, репродукциона потрошња и остваривање вредности (39)
   2.1. Кружни ток капитала и његова подела на стални и оптицајни (39)
   2.2. Трошење производних ресурса и врсте трошкова (42)
   2.3. Цена коштања (46)
   2.4. Профит и вишак вредности (47)
   2.5. Појам и утврђивање продајне цене (49)
   2.6. Специфичности кружног тока капитала у области промета (52)
      Кључни појмови (56)
      Питања за обнављање градива и дискусију (56)
      Задаци за вежбање и проверу знања (57)

3. Максимирање профита (59)
3.1. Економија обима (59)
3.2. Линија понуде и производни вишак предузећа (66)
3.3. Основне могућности максимирања профита (68)
3.4. Инвестиције (70)
3.5. Акумулација и централизација капитала (73)
3.6. Тржишна вредност капитала (74)
Кључни појмови (77)
Питања за обнављање градива и дискусију (77)
Задаци за вежбање и проверу знања (78)

4. Монополи (79)
4.1. Појам и настанак монопола и облици монополског профита (79)
4.2. Основи остваривања монополског профита (80)
4.3. Испољавање и утврђивање монополске моћи предузећа (83)
Кључни појмови (90)
Питања за обнављање градива и дискусију (90)
Задаци за вежбање и проверу знања (91)

5. Показатељи развијености и ефикасности предузећа (92)
5.1. Показатељи развијености предузећа (92)
5.2. Показатељи ефикасности или пословног успеха предузећа (93)
5.3. Инструменти сагледавања стања и ефикасности предузећа (95)
Кључни појмови (99)
Питања за обнављање градива и дискусију (99)
Задаци за вежбање и проверу знања (99)

6. Пословно планирање (101)
6.1. Пословни план и основи његовог утврђивања (101)
6.2. Инструменти планирања (103)
6.3. Основни елементи и садржај годишњег плана (106)
6.4. Специфичности планирања у области робног промета (114)
Кључни појмови (120)
Питања за обнављање градива и дискусију (120)

Глава II: Основи пословне економије – РЕЗИМЕ (121)

Глава III
ДОХОТЦИ ПО ОСНОВУ ВЛАСНИШТВА И ЊИХОВА КАПИТАЛИЗАЦИЈА

1. Имовина и ефекти њеног држања (123)
2. Облици дохотка по основу власништва (126)
3. Закупнина и рента (133)
4. Приноси и њихова капитализација (135)

Кључни појмови (139)
Питања за обнављање градива и дискусију (139)
Задаци за вежбање и проверу знања (140)
Глава III: Дохотци по основу власништва и њихова капитализација – РЕЗИМЕ (142)

Глава IV
ЛИЧНА ПОТРОШЊА И ПОТРОШАЧКИ ИЗБОР

1. Појам и фактори личне потрошње (144)
2. Преференције, потрошачки избор и структура личне потрошње (147)
3. Интертемпорални избор потрошача (153)
4. Животни стандард (155)
ДОДАТАК Глави IV – хипотетички примери оптималности потрошачког избора (157)
Кључни појмови (163)
Питања за обнављање градива и дискусију (163)
Задаци за вежбање и проверу знања (163)
Глава IV: Лична потрошња и потрошачки избор – РЕЗИМЕ (165)

Глава V
ОСНОВИ РАЗМЕНЕ И ТРЖИШТА РОБЕ

1. Понуда и тражња робе (167)
1.1. Роба као предмет размене (167)
1.2. Појам и односи понуде и тражње робе (169)
1.3. Потрошачки и произвођачки вишак (172)
1.4. Општи закон и еластичност понуде и тражње (174)
1.5. Понуда, тражња и потребе (177)
Кључни појмови (180)
Питања за обнављање градива и дискусију (180)
Задаци за вежбање и проверу знања (181)

2. Тржиште робе и конкуренција (182)
2.1. Појам и облици размене и тржишта робе (182)
2.2. Теоријски модели тржишта и конкуренције (183)
2.3. Појам, области, средства и значај конкуренције (185)
2.4. Повреде конкуренције (187)
Кључни појмови (190)
Питања за обнављање градива и дискусију (190)

3. Теоријски основи формирања цена (191)
3.1. Нормална, равнотежна или паритетна цена (191)
3.2. Закон вредности и механизам његовог деловања на конкурентном тржишту (192)

3.3. Садржај нормалне цене у савременој робној производњи (195)
Кључни појмови (199)
Питања за обнављање градива и дискусију (199)
Задаци за вежбање и проверу знања (200)

Глава V: Основи размене и тржишта робе – РЕЗИМЕ (201)

ИЗВОД ИЗ ЛИТЕРАТУРЕ (205)

Глава I

УВОД У ЕКОНОМИЈУ

1. Економија као област друштвеног живота и економске законитости

(1) У стварности, економија је област друштвеног живота у којој се обезбеђују средства за живот. Ова средства или добра често се деле на природна и привредна. Природна су дар природе, али их има мало и морају се најчешће „оплеменити“ радом да би ушла у потрошњу. Потребе људи се на данашњем степену развоја задовољавају пре свега привредним добрима, а то су добра створена људском делатношћу и људским радом. Према томе, каже се и да је економија привреда или производња привредних добара.

У ужем смислу, производња је процес стварања добара за потрошњу људи. Она има друштвени карактер, јер се производи за тржиште у условима развијене друштвене поделе рада. Такође, јер се производи у друштву, тј. у условима развијене техничке поделе рада. Најзад, друштвени карактер производње одређује и тежња произвођача да максимирају вредност и профит, при чему су вредност и цена производа његова друштвена својства (која долазе до изражаја са појавом и доминацијом тржишта и размене).

У ширем смислу, производња је стални процес који се назива и процесом репродукције. Поред самог процеса стварања добара за потрошњу, она има још три фазе. То су: размена, расподела и потрошња.

Економија као процес репродукције може се сагледавати на микро нивоу, тј. на нивоу индивидуалних субјеката а пре свега предузећа. Затим, може се сагледавати и на макро нивоу односно на нивоу једне државе. Основна питања економије на микро и на макро нивоу нису иста, она се значајно разликују.

Економску стварност (или економски живот) чине економске појаве које можемо дефинисати као њене видљиве манифестације или површинске изразе. Квантитативно одређене економске појаве у апсолутном или релативном износу називају се економским параметрима. То су одреднице, односно полазне основе или претпоставке економског живота. Скуп међусобно повезаних економских појава у времену чини економски процес. Може се говорити о процесу репродукције као најопштијем економском процесу. За-

тим, може се говорити и о низу суб-процеса у области економије (као што су размена, расподела и потрошња).

(2) Економски закони дефинишу се двојако. Прво, као општа кретања и општи односи у економској стварности, односно као тенденције. И друго, као објективне нужности у тој стварности.

Постоје тенденције појединачних појава, као што су на пример: тенденција пораста вредности и цене радне снаге, тенденција стагнације вредности индустријских роба, тенденција скраћивања времена за производњу појединих роба (односно тенденција пораста продуктивности рада), тенденција скраћивања радног времена запослених, тенденција развоја производних снага и производних односа, тенденција сталног обнављања производње (репродукције), тенденција концентрације и централизације капитала, тенденција пораста обима производње (те, понуде и тражње), тенденција интернационализације капитала и производње, итд. Овде се ради о кретању једне појаве под утицајем бројних околности. У економској анализи ове околности се различито тумаче.

Постоје и тенденције односа и зависности између појава које се налазе у одређеном скупу.

Када у једном скупу имамо две међузависне појаве, промена једне може условљавати одређену промену друге појаве (нпр.: пораст цене доводи до повећања понуде, пад цене води повећању ефективне тражње, развој производних снага доводи до развоја производних односа, инфлација резултира у порасту номиналних доходака, раст броја становника утиче на раст радноспособног становништва и броја запослених, итд.). Такође, може постојати тежња изједначавања ових појава (нпр.: тржишних и нормалних цена, производње и потрошње, увоза и извоза, буџетских прихода и расхода, итд.).

Док, када у скупу имамо више међузависних појава, једну појаву може одређивати више независно променљивих појава (нпр.: цену одређују понуда и тражња, финансијски резултат одређују приходи и расходи, пораст бруто производа одређују раст утрошене радне снаге и раст продуктивности рада, итд.). Или, пак, те појаве могу одређивате садржај скупа (нпр.: расходе одређује збир појединих врста трошкова а приходе збир појединих врста прихода; доходак је једнак збиру личне потрошње, друштвене потрошње и акумулације; итд.).

Испољавање економских закона у облику тенденција указује на њихову општост. Једна конкретна економска појава није економски закон. Они не важе у сваком појединачном случају, него у општем случају. Према томе, утврђују се уопштавањем економске стварности.

Економски закони дефинишу се и као објективне нужности. Они важе независно од воље људи. Ако је економски живот уређен и организован супротно економским законима, он ће бити неефикасан и пун противуреч-

ности. Тенденције које ће се испољавати у том случају неће имати карактер економских законитости; то ће бити кретања и односи који деформишу економску стварност.

Потребно је да утврђени економски закони буду валидни односно ваљани. Управо такви, они ће бити ако омогућавају успешно економско предвиђање. Такође, и ако применом код уређења и организације економске стварности резултирају у ефикасности привређивања.

(3) Економске појаве и процеси и економски закони исказују се језички, и у том случају реч је о економским категоријама. [1)] Поједини економски закони могу се исказати и математичким језиком, тј. математичким изразима. Као пример, могу се навести обрасци појединих облика стопе привредног раста, као и тзв. производне функције предузећа.

У највећој мери, економске категорије треба да потичу из економске стварности. На то је указивао још А. Маршал: „Приликом коришћења израза економика се мора држати колико год је то могуће праксе свакодневног живота“. У супротном, она не би била прагматична и разумљива него у значајној мери салонска наука.

Многе економске категорије имају више различитих значења. Због тога их треба тумачити у контексту. На пример, новац је законско средство плаћања, али и елеменат капитала. Ако се говори о капиталу, онда у тексту сваку реч новац треба тумачити у том значењу.

Има економских категорија које дуго остају у употреби. Али, при томе, долази до промене у њиховој суштини. На пример, приватна својина је категорија која се није мењала са променом начина производње, све од када се појавила. Но, временом се мењао њен унутрашњи садржај, тј. права и обавезе субјеката овог облика својине.

2. Методи утврђивања и провере економских законитости

(1) Метод у економији јесте поступак или начин утврђивања ставова и закључака о кретању или односу и зависности појава и процеса на основу одговарајућих чињеница [2)] из економске стварности. Он треба да буде јасан и валидан или ваљан. Јасан је уколико је позната његова садржина, тако да се увек применом у непромењеним условима може добити исти резултат. Валидност или ваљаност метода изводи се из валидности или ваљаности економског закона.

Познат је већи број метода утврђивања економских закона, који се

1) Економске категорије су језички изрази или појмови којима се најкраће, једном или мањим бројем речи, исказује суштина појединих економских појава, процеса и закона.

2) Чињенице су стварни подаци који дају слику (економске) стварности. Они су одговарајући ако су, пре свега: свеобухватни или репрезентативни, као и упоредиви.

најчешће користе заједно. Употребљавају се и у другим друштвеним, па и природним наукама. У даљем тексту следи њихов краћи приказ.

(а) *Метод дијалектичког материјализма* заснива се на уважавању више принципа или начела, својствених како природи тако и људском друштву. То су пре свега следећи принципи, уз које наводимо и њихово основно значење.

Принцип материјализма. Основа свих појава и процеса у природи и људском друштву је материја. У економији то значи да материјални услови под којима људи раде и живе одређују њихову свест. Односно, да производне снаге одређују производне односе, а база надградњу друштва.

Принцип развоја. Све појаве у стварности подложне су развоју. Многе појаве настају, развијају се и нестају. Код оних, пак, које имају трајни карактер долази до промене њихове суштине.

Принцип прерастања квантитета у квалитет. Ситне квантитативне промене доводе до квалитативних промена. Тај процес је дуготрајан (нови садржаји и односи постепено замењују старе) и најчешће неравномеран.

Принцип супротности. У стварности су присутне бројне противуречности или негативне појаве. Оне спутавају развој.

Принцип превазилажења супротности или негације негативног. Остварује се укидањем старих садржаја и очувањем оног што је позитивно. То јест, отклањањем свега оног што спутава развој.

Принцип међузависности и повезаности. Све појаве чине целину у којој су међусобно повезане и условљене. Нема потпуно случајних и независних појава.

Принцип конкретности. Појава је у стварности одређена увек посебним, конкретним, условима. Односно, дешава се у тим условима. Из конкретних појава извлачи се закључак о општој појави.

(б) *Историјски и логички метод* користе се заједно. Суштину историјског метода чини посматрање конкретних појава, процеса и односа хронолошки. То, даље, омогућава примену логичког метода којим се на основу изражених понављања и кретања утврђују опште појаве, процеси и односи. Тако, посматрањем радног времена у различитим историјским условима задњих 150 година, извлачи се логички закључак да оно има тенденцију скраћивања. Или, посматрањем кретања привредне активности у времену, утврђено је да постоје привредни циклуси са извесним трајањем и извесним фазама. Логичким методом долази се до ставова и закључака и на основу постулата, тј. претпоставки. При томе су могуће и грешке. На пример, у марксистичкој политичкој економији многи ставови и закључци изведени су на основу погрешне претпоставке о порасту органског састава капитала.

(в) *Анализа* је метод који се огледа у расчлањавању једне целине на њене саставне делове и проучавању сваког дела посебно и у односу на друге

делове. На пример, приликом проучавања процеса репродукције врши се његово расчлањавање на фазе – производњу, размену, расподелу и потрошњу. Супротно, *метод синтезе* огледа се у извођењу ставова и закључака о целини на основу утврђених ставова и закључака који се односе на поједине њене елементе. Рецимо, као код утврђивања утицаја обима производње на финансијски резултат, где је претходно утврђено како он утиче најпре на приход а затим и на трошкове. [3)] Или, као у случају утврђивања условљености извесне појаве, када се идентификују њене детерминанте посебно а затим у целини, при чему се одређује и њихов појединачни значај.

Метод дедукције одликује проучавање од општег ка појединачном; док, *метод индукције* одликује супротно, проучавање од појединачног ка општем. Према томе, они се не разликују битно од метода анализе и синтезе.

(г) *Компаративни метод* је поступак утврђивања закона путем упоређивања економских појава, односа и процеса. И то, у одређеном временском интервалу (при чему се утврђују опште појаве и односи), у више сукцесивних временских интервала (при чему се утврђују тенденције појава и односа), као и у различитим просторним целинама (при чему се углавном врши пројекција економске стварности мање развијених подручја).

(д) *Статистички метод* јесте скуп посебних метода за утврђивање одређених резултата на основу статистичких серија (података). Познати су: разни облици статистичких просека, метод тренда, метод регресије, метод корелације, метод узорка, и др. Резултати утврђени помоћу ових метода су квантитативно изражени, што захтева и њихов квалитативни приказ.

(ђ) *Експериментални метод* својствен је пре свега природним наукама. У економији он служи за доношење ставова и закључака на основу стања и промена које настају под одређеним утицајем на економску стварност. Најчешће, приликом конципирања привредног система и економске политике. На пример, одређеном броју привредних субјеката, или привреди у целини, намећу се нови услови пословања и том приликом испитује утицај тих услова на ефикасност привређивања. Тако се долази до оптималних решења. Овај метод јавља се са јачањем улоге државе у процесу репродукције, те у економском и друштвеном развоју; почео је да се користи пре свега у другој половини 20. века.

(е) *Метод апстракције* често се наводи и као специфични метод политичке економије, тј. као метод који се највише користи у економској теорији. Овим методом не проучавају се све појаве из одређеног скупа – већ само оне најбитније, док се споредне и мање важне занемарују. Тиме се долази до решења у поједностављеним условима, у тзв. теоријским моделима. Као пример ових модела можемо навести: модел тржишта слободне конкуренци-

3) Види о томе у другом поглављу питање Економија обима.

је, модел робне производње и расподеле у коме равнотежна цена има облик цене производње (или, пак, тржишне вредности), Марксов модел робне производње и расподеле у области пољопривреде, модел привредног раста у условима пуне запослености и развијене привредне структуре, итд.

У поједностављеним условима утврђени су многи економски закони. На пример, општи закон понуде и општи закон тражње формулисани су на основу разматрања само једне детерминанте ових појава – цене.

Са развојем математике и њене практичне примене, метод апстракције долази до изражаја и у математичким моделима, који служе за програмирање и могу бити статички и динамички. Врста модела одређена је његовом наменом, као и математичким поступком који је у њему заступљен. Познати су, тако: модел линеарног и модел нелинеарног програмирања, модел мрежног програмирања, транспортни модел, и др.

У овим моделима, на основу одређеног броја ограничавајућих фактора и одређених захтева и односа, утврђују се оптимална решења. Међутим, та оптималност није универзална; добијено решење је најбоље само у случају датих услова. „У свету јавне политике не постоји најбољи одговор на највећи број питања, јер не постоји један једини универзално вредан скуп претпоставки ни сагласност о вредностима.“ [4)] Решења су квантитативно изражена, па захтевају (као код статистичког метода) и квалитативни приказ.

(2) Провера и преиспитивање економских закона врши се из два разлога. Прво, ако су утврђени применом метода апстракције, треба испитати да ли важе и у сложенијим условима. То јест, проверити да ли утицај занемарених фактора може, и у којој мери, да доведе у питање формулисане ставове и закључке. И друго, због њиховог историјског карактера. Економски живот подложан је сталним квантитативним и квалитативним променама и развоју. Мењају се услови и претпоставке у којима су економски закони утврђени. То значи да се, једном утврђени, мењају и сами закони: неки губе ваљаност, а други који имају општи карактер добијају нови садржај.

Провера се може вршити, пре свега: поновним утврђивањем, методом компарације и експерименталним методом.

Поновним утврђивањем долази се до сазнања да ли економски закони важе и у сложенијим условима (и под утицајем занемарених фактора). Затим, да ли важе у новим условима. То јест, у стварности у којој је временом дошло до квантитативних и квалитативних промена и развоја.

Ако се економска стварност посматра у дужем временском интервалу, може се видети да ли поједини односи и кретања, поједини теоријски закључци, долазе до изражаја. П. Е. Семјуелсон је, на пример, посматрањем економске стварности САД и најразвијенијих земаља у периоду 1900-1965.

4) Paul A. Samuelson: *Економска читанка,* НЗМХ, Загреб, 1975, стр. 404.

године уочио, поред осталог, да каматна и профитна стопа не опадају (као што се очекивало на основу теоријске анализе). [5] Такође, ако се теоријски закључци посматрају у истом временском периоду, али у више просторних целина (земаља) које су различито развијене, може се видети да ли они важе у различитим условима и да ли имају трајнији карактер. Дакле, реч је овде о провери и преиспитивању економских закона методом компарације.

Поједини економисти наводе да се провера економских закона може вршити и експерименталним методом. Објективне нужности које су утврђене независно од економске стварности, у планским условима, проверавају се затим у тој стварности. Иван Максимовић, на пример, каже: „Могли бисмо уопште рећи, да су методи и средства економске политике својеврстан образац спровођења експерименталне методе у сфери проучавања и верификације дејства економских законитости, па на посредан начин и научне вредности економских закона.„ [6]

3. Економија као наука и њен значај

(1) Наука која изучава економску стварност назива се економиком или економијом. [7] Временом долази до развоја низа економских наука. Оне се могу поделити на теоријске и примењене. Теоријске економске науке утврђују економске законитости. А примењене, описују економску стварност, образлажу је и указују на противуречности или негативне појаве. Економски закони чине основу конципирања економске стварности, али се она организује и уређује и под утицајем других фактора (знања оних који доносе и спроводе одлуке, односа снага у друштву, спољних фактора, расположивих ресурса, итд.).

Са развојем робне производње, економска стварност постаје значајно (и све) сложенија. Долази најпре до развоја економских теорија (меркантилизма, физиократизма и теорије вредности), а затим и посебне науке која је настојала да утврди и прикаже суштину те стварности. Темељ економије као најопштије науке о економској стварности поставили су – на бази теорије радне вредности – пре свега А. Смит и Д. Рикардо пре око два века. [8] Они су први у значајној мери утврдили суштину робне производње.

---

5) Види, Paul A. Samuelson: *Економија,* Савремена администрација, Београд, 1969, стр. 781.

6) Иван Максимовић: *Политичка економија,* Савремена администрација, Београд, 1980, стр. 37.

7) Уопште, наука је повезана и систематизована сума знања о одређеној стварности, која нам даје представу о суштини те стварности.

8) А. Смит у делу *Истраживање о узроцима и природи богатства народа*, из 1776. године. А Д. Рикардо, у делу *Начела политичке економије и опорезивања*, из 1817. године.

Основно питање у вези економске стварности било је – како се ствара и увећава друштвено богатство у једној земљи, и према којим законитостима се оно расподељује? А. Смит и Д. Рикардо су то богатство сагледавали не само материјално (што је био случај код меркантилиста и физиократа), него и у новчаном или вредносном облику. Оно се, по њима, увећава остваривањем вишка производа. Вредност вишка производа јавља се у облику профита, а стварају га радници у вишку радног времена (у пољопривреди га стварају најамни радници који раде за капиталисте закупце земље). „Сви остали друштвени дохотци – ренте, камате, плаће чиновника, мировине, порези итд. – представљају секундарне, из профита изведене облике прихода.“ [9)] Законе робне производње и суштину капиталистичког друштва А. Смит и Д. Рикардо приказују неисторијски и некритички.

Средином и у другој половини 19. века учење А. Смита и Д. Рикарда продубио је и даље развио К. Маркс. Централна питања његове анализе су производња и расподела вишка вредности и експлоатација радника. Он капиталистички начин производње објашњава критички и историјски. Тако, што приказује настанак, развој и противуречности овог начина производње; те, указује на основне карактеристике новог (комунистичког) начина производње. Тиме је проширио предмет истраживања економије (укључујући и питање развоја начина производње).

У другој половини 19. века економија (као најопштија економска наука) почиње да се развија и на основу нерадне теорије вредности, односно теорије корисности. Представници овог правца развоја економије баве се углавном изучавањем понашања појединаца као економских субјеката (физичких и правних лица) у условима ограничених ресурса. Тежиште њихове анализе су размена и потрошња, које се одвијају у условима савршене конкуренције. Порекло профита се замагљује, тако што се наводи као цена једног од фактора или ресурса производње – рад доноси најамнину, земља ренту, капитал камату, а предузетништво профит. Сваки учинак који има своју цену на тржишту, дакле и свака услуга у овом случају – јесте роба. Друштвено богатство се повећава остваривањем профита и акумулацијом једног његовод дела (ради повећања производње).

Изузетан допринос развоју економије дао је Џ. М. Кејнс у делу Општа теорија запослености, камате и новца (из 1936. године). Његово учење прихваћено је тек после Другог светског рата, у другој половини 20. века. Може се рећи да је Кејнс теоретичар државног капитализма. Он запажа да у условима слободне конкуренције капиталистичка репродукција не може функционисати нормално. (То је у пракси показала економска криза 1929 –

9) Адолф Драгичевић: *Актуална политичка економија,* Центар за културну дјелатност ССО Загреб, Загреб, 1979, стр. 24.

1933. године.) Потребна је државна интервенција. При томе, економска наука се намеће као водич државне политике. Она треба да указује на решења најважнијих привредних проблема. А држава, да ствара просперитет у земљи и да њиме управља. [10)]

Синтезу претходних учења у области економије извршио је почетком друге половине 20. века П. Е. Семјуелсон (професор Технолошког института у Масачусетсу, САД). Значајан допринос даљем развоју економије дали су, и дају, многи економисти. То јест, сви они који су понудили, и нуде, валидне одговоре на тзв. отворена и нова питања економске науке.

Најопштија економска наука развила се најпре под називом Политичка економија. Овај назив се још увек користи, али је више у употреби назив Економија. Назив Економија ушао је у употребу са појавом веома запаженог дела А. Маршала (Принципи економије, из 1890. године). У мањој мери, користи се и назив Национална економија.

На факултетима, не само у нашој земљи, од почетка 21. века најопштија економска наука изучава се под називом Основи економије, где се све више диференцирају два огранка или сегмента – основи микроекономије и основи макроекономије.

(2) Основи економије су најопштија теоријска економска наука. Али, она има не само теоријски, него и практични значај. Њена сазнања (у облику ставова и закључака) чине мање или више основу за развој других (по предмету изучавања ужих) економских наука; као што и сазнања тих наука доприносе њеном развоју (чију синтезу она врши). Поред тога, ова наука усваја и дефинише економске категорије, а врши и оцену разних економских теорија. Практични значај Основа економије огледа се пре свега у следећем. Пословним субјектима, нарочито предузећима, указује на законитости и процес стварања, реализације и максимирања вредности и профита. Индивидуалним власницима, као потенцијалним улагачима и инвеститорима, указује на могућности остваривања дохотка (као приноса по основу власништва). Док, власницима дохотка, као потрошачима, указује на основне карак-

10) „За даљни развој економске науке, од свих Кејнсових идеја најважније је можда његово ново и позитивно поимање државе. Кејнс је био први капиталистички економист који је анализирао улогу, важност и потенцијал растућег државног сектора у капиталистичкој економији. Он је одбацио поимање (од којега су полазили сви ортодоксни модели) да је једина улога државе у тржишној привреди да служи као ‚ноћобдија' – тј. да намеће поштовање контракта, да балансира буџет и да се брине за стабилност новца. Нова димензија државног сектора и нова институционална организација привредног сектора (поготову концентрација производње и раст моћи синдиката) значиле су да држава себи више није могла допустити да се држи пасивно. Кејнс је схватио да величина државног сектора даје држави моћ да ствара просперитет и њиме управља преко политике властитог трошења и пореске политике, јер се преко тих политика може управљати дохотком других сектора привреде и њиховим трошењем."

Andrew Gamble, Paul Walton: *Капитализам у кризи,* Стварност, Загреб, 1986, стр. 61.

теристике и законитости личне потрошње. Затим, субјектима на макро нивоу пружа основна знања о законитостима друштвене репродукције и друштвено-економског развоја.

Значај Основа економије као нучно-наставне дисциплине на факултетима правних наука огледа се у следећем. Најпре, она упознаје студенте права са основним економским појавама, тј. категоријама (и са њиховом суштином) које се јављају у свакодневном животу и у многим правним дисциплинама. Упознаје их и са начином производње. Све то, омогућава им да лакше сазнају структуру и суштину правне и политичке надградње. Затим, правницима пружа више могућности, зависно од њихове улоге у друштву. Ако су у прилици да конципирају или нормирају економску стварност, омогућава им да тоураде адекватно, тј. у складу са економским законитостима. Судијама приликом примене правних норми омогућава да адекватно креирају судску праксу у случајевима где су те норме (које се односе на економски живот) непотпуне или где постоји правна празнина. Запосленим у привреди даје основу за успешно руковођење привредним организацијама. А правницима као грађанима и члановима породичног домаћинства, пружа неопходна знања за рационалну употребу расположивих слободних средстава као и штедних улога.

4. Предмет и субјекти микроекономије

(1) Микроекономија је наука која изучава економске појаве, процесе и законитости на нивоу појединих учесника у процесу репродукције (правних и физичких лица). Конкретније, то је наука која изучава основне законитости и карактеристике активности ових учесника у поменутом процесу. Које су то активности и у чему оне резултирају?

Прво, то су интерна улагања привредних ресурса, њихова употреба (потрошња) и остваривање прихода и профита. Наведене активности обављају предузећа као правна лица у области производње и промета.

Друго, то су екстерна улагања ради остваривања приноса у једном од следећих облика: камате, дивиденде и закупнине. Врше их пре свега банке, непривредне организације (најчешће друштвени фондови) и физичка лица. Такође, могу их вршити и предузећа.

И треће, то је потрошња физичких лица, пре свега у оквиру домаћинства, ради задовољавања својих потреба и максимирања корисности.

Улагање односно потрошња ресурса од стране једног правног или физичког лица усмерена је на остваривање одређеног резултата. Њихов појединачни интерес је да при томе максимирају овај резултат. Међутим, појединачни интереси морају бити међусобно усклађени. Исто тако, они морају бити усклађени и са општим, друштвеним, интересима и циљевима. На при-

мер, предузеће не може максимирати профит мимо рада (тј. захваљујући свом монополистичком положају). Или, не може га максимирати на рачун зарада радника, утаје пореза и слично.

Предмет изучавања микроекономије су, још: појединачна понуда и тражња и цене појединих роба. Реч је о тржишту и размени робе. Ове појаве и величине резултат су пре свега активности физичких и правних лица као субјеката микроекономије.

Радници и њихова улога и проблеми у процесу репродукције нису предмет изучавања микроекономије. Њихове зараде и њихово радно време утврђују се као параметри. Синдикати радника један су од основних субјеката макроекономије.

(2) *Предузеће је основни субјекат микроекономије*. То је привредна организација која се бави производњом, односно прометом роба или новца. Оно остварује приходе на тржишту или по тржишним условима. У обављању делатности изложено је утицају тржишне конкуренције и пословном ризику. У пословању сноси економску одговорност (последице у случају губитка). Тежи задовољавању потреба потрошача посредним путем, путем максимирања реализоване вредности и профита.

Суштина економије предузећа огледа се пре свега у максимирању профита, или у остваривању одређеног профита. Данас, оно мора (из више разлога) део капитала да држи у облику портфеља или збирке хартија од вредности. Према томе, суштина његове економије огледа се и у оптимализацији тог портфеља.

Најпре, предузећа се могу поделити на општа и посебна. Општа предузећа теже остваривању што већег профита. А посебна, остваривању одређеног или програмираног, односно ограниченог профита. Као посебна предузећа можемо навести: велика државна предузећа од општег привредног значаја, предузећа за газдовање природним ресурсима, комунална предузећа, задружна предузећа и војна предузећа. Многа од ових предузећа налазе се у монополистичком положају. Организована су као друштва капитала. Изузев задружних предузећа, налазе се најчешће у државној својини – једна у потпуности (она која газдују природним ресурсима), а друга већим делом.

Према носиоцу и врсти одговорности за своје обавезе, сва општа предузећа делимо на: друштва лица и друштва капитала.

Друштва лица имају једноставну организациону структуру. То су мања предузећа, у којима власници појединци (физичка лица) сносе одговорност за њихове обавезе целокупном својом имовином. П. Е. Семјуелсон у вези са током развоја привредних организација наводи следећим редоследом: инокосно предузеће, ортачко предузеће и акционарско друштво. [11)]

11) Види, Исто (5), стр. 89-98.

Инокосно предузеће налази се у власништву једног физичког лица, које за његове обавезе сноси одговорност целокупном својом имовином. Оно тешко долази до новог капитала. Могућности остваривања веће зараде и, у вези с тим, потреба за капиталом – доводе до појаве ортачког предузећа. У њему власници (који су најчешће родбински повезани и међусобно имају велико поверење) сносе одговорност за преузете пословне обавезе супсидијарно и солидарно. Супсидијарно, до висине појединачно уложеног капитала, ако обавезе предузећа нису веће од вредности његовог капитала. А солидарно, целокупном својом имовином, када обавезе премашују износ тог капитала (када је њихов износ већи).

Даља потреба за капиталом, као и за поједностављивањем односа и одговорности власника, доводи до појаве акционарског друштва. Као прелазни облик између ортачког предузећа и акционарског друштва јавља се тзв. командитно друштво. Оно има две врсте чланова – комплементаре и командиторе. Комплементари (које може чинити и само један члан, тј. и само једно физичко лице) одговарају за обавезе предузећа целокупном својом имовином, а командитори само имовином коју су унели у предузеће. Комплементари морају бити само физичка лица, а командитори поред ових могу бити и правна лица.

Друштва лица одликује брзо прилагођавање променама на тржишту. Многа имају својства простих робних произвођача. То значи да теже максимирању профита, али са датим средствима односно са датим износом капитала. Њихов значај огледа се у следећем. Остварују знатан део домаћег бруто производа и доприносе повећању запослености; њихови учинци су у великој мери комплементарни са учинцима већих предузећа (што значи да њихово присуство олакшава рад тим предузећима која се јављају као носиоци развоја); преко њих се у највећој мери, уз ризик, стављају у промет слободна новчана средства становништва; и, у њима посебно долази до изражаја пословна иницијатива индивидуалних власника капитала.

Друштва капитала су предузећа у којима власници сносе одговорност за њихове обавезе до висине имовине (капитала) коју су унели у предузеће. То су пре свега акционарска друштва. Ова предузећа су по облику најразвијенија, а по величини највећа. Јављају се као носиоци техничко-технолошког развоја, док мања предузећа (најчешће друштва лица) имају више улогу њихових кооперената. Планирајући сопствену будућност, она успостављају пословне односе на трајним и стабилним основима. Са конкурентима и кооперантима развијају сарадњу, а уништавајућу конкуренцију избегавају. На тржишту најчешће не пропадају. Теже, пре свега, расту профита по акцији и расту тржишне вредности капитала.

Акционарска друштва имају велики број власника, тј. акционара. Односно, у власништву су великог броја физичких и правних лица, тако да се

најчешће налазе у мешовитој својини. Према томе чији капитал у њима превладава, могу бити: приватна, државна и иностранa.

Поред предузећа, основни субјекти микроекономије су још: непривредне организације и физичка лица односно домаћинства.

Непривредне организације су све значајнији субјекат микроекономије. Реч је овде пре свега о оним непривредним организацијама које, као правна лица, располажу значајним средствима а упућене су да их једним делом привремено износе на тржиште капитала ради остваривања приноса. То су разни друштвени фондови који имају одређену намену, али и позитиван салдо са тенденцијом повећања. Међу њима највећи значај имају: фондови осигурања, пензиони фондови, резервни фондови и развојни фондови. Они се јављају и као инвеститори, најчешће као купци различитих краткорочних каматоносних хартија од вредности.

Суштина њихове економије огледа се у следећем. С једне стране, у наменском коришћењу расположивих средстава. Док, с друге стране, огледа се и у очувању па и увећању ових средстава путем поменутих инвестиција.

Домаћинство се често истиче као ћелија друштва. То је основна потрошачка јединица у оквиру које појединци, физичка лица, задовољавају своје потребе. Оно има своје приходе и расходе, као и своју имовину.

Појединци су све богатији. Ово је резултат сталног повећања продуктивности рада, те на тој основи повећања реалних зарада запослених. Повећање прихода и дохотка домаћинства омогућава већу и квалитетнију потрошњу његових чланова. Али, исто тако, доводи и до појаве вишка средстава. То намеће потребу коришћења тог вишка за остваривање приноса.

Суштина економије једног домаћинства, или појединаца његових чланова, огледа се најпре у максимирању корисности са расположивим средствима за потрошњу. И, у вези с тим, у превазилажењу негативних појава као манифестација тзв. потрошачког друштва. А затим, огледа се и у рационалном коришћењу, тј. очувању и увећању вишка његових ресурса.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Економска стварност; 2. Економске појаве; 3. Економски процеси; 4. Економски параметри; 5. Привредна добра; 6. Привреда; 7. Репродукција; 8. Економске законитости; 9. Економске категорије; 10. Економски метод; 11. Наука; 12. Политичка економија; 13. Економија; 14. Микроекономија; 15. Предузеће.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Шта обезбеђује економија људима?
2. Шта је производња у ужем, а шта у ширем смислу речи?
3. Зашто производња има друштвени карактер?
4. Наведи неке од економских законитости које се испољавају као тенденције појединачних појава!
5. Наведи неке од економских законитости које се испољавају као тенденције односа и зависности између појава у одређеном скупу!
6. У ком случају су економски закони валидни, тј. ваљани?
7. Одакле потичу економске категорије, и како их треба тумачити ако имају више значења?
8. Наведи основне методе утврђивања економских законитости!
9. Укратко, која је суштина ових метода појединачно?
10. Који су разлози и методи провере и преиспитивања економских законитости?
11. Када се јавља економија као најопштија економска наука, и које би биле фазе у њеном досадашњем развоју?
12. У чему се огледа значај економије као науке?
13. Шта је предмет изучавања микроекономије?
14. Који су то основни субјекти микроекономије, и у чему се (најкраће) огледа суштина њихове економије?
15. Које су основне врсте предузећа према носиоцу и врсти одговорности за њихове обавезе?
16. Које су основне карактеристике ових врста предузећа?

Глава I
УВОД У ЕКОНОМИЈУ

Р Е З И М Е

1. Економија је област друштвеног живота у којој се обезбеђују средства за живот. Потребе људи се задовољавају пре свега привредним добрима, а то су добра створена људском делатношћу и људским радом. Према томе, може се рећи да је економија привреда или производња привредних добара. У ужем смислу, производња је процес стварања привредних добара. Док, у ширем смислу, то је процес репродукције у коме се јављају, још: размена, расподела и потрошња.

2. Економијом се назива и наука која изучава привреду као област друштвеног живота. Најопштија теоријска економска наука развијена је најпре под називом *политичка економија*. Она се данас најчешће изучава под називом *основи економије*, где су диференцирана два комплементарна огранка или сегмента: *основи микроекономије* и *основи макроекономије*.

3. Основи економије су теоријска економска наука. Уопштавајући економску стварност, коју чине економске појаве и економски процеси, она пре свега утврђује економске законе. Ови закони, као тенденције и објективне нужности у економској стварности, показују суштину економије. Њихово сазнање омогућава нам ефикасну организацију и усмеравање економских активности. Економски параметри, као одреднице у области привреде, треба да се утврђују сагласно (а не противно) економским законима.

4. Економски закони утврђују се на различите начине. Ти методи често се деле на опште и посебне. Општи су: метод дијалектичког материјализма, историјско-логички метод, метод анализе и синтезе те дедукције и индукције, компаративни метод, статистички и експериментални метод. Као посебан метод истиче се метод апстракције. Провера односно преиспитивање економских закона намеће се као потреба. Може се вршити: поновним утврђивањем, методом компарације и експерименталним методом.

5. Микроекономија изучава економске појаве, процесе и законитости на нивоу појединих (индивидуалних) учесника у процесу репродукције. Основне области њеног изучавања су: интерна улагања и употреба привредних ресурса (у предузећу) ради остваривања прихода и профита; екстерна улагања различитих субјеката ради остваривања приноса по основу власништва (камате, дивиденде и закупнине); потрошња физичких лица у оквиру домаћинства ради задовољавања бројних потреба и максимирања корисности;

као и понуда, тражња и цене једне робе која се износи на тржиште. Субјекти микроекономије су: предузећа, привредне и непривредне организације као инвеститори, и домаћинства.

6. Предузеће је правно лице које обавља привредне делатности на тржишту или под тржишним условима. Према врсти одговорности власника за обавезе предузећа иста се деле на друштва лица и друштва капитала. Акционарско друштво је најразвијенији облик предузећа.

7. Домаћинство чине физичка лица која зарађују, живе и задовољавају своје потребе заједно. Оно има своје приходе, расходе и имовину. Суштина његове економије огледа се у максимирању корисности са расположивим средствима за потрошњу. Такође, огледа се и у рационалном коришћењу тј. очувању и увећању имовине коју поседује (као материјалне основе егзистенције и развоја).

Глава II

ОСНОВИ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ

1. Улагања, резултати и циљеви предузећа

1. 1. Производни ресурси предузећа

Нема производње материјалних добара и услуга без следећих ресурса: капитала, рада и предузетништва.

(1) Са аспекта предметно-материјалне садржине и намене, каже се да *капитал* чине привредна добра, тј. добра произведена људским радом, која се користе у области робне производње, те робног и новчаног промета – за обављање одређене или одређених делатности и остваривање профита.

Затим, према заједничком имениоцу и намени капитал се дефинише као вредност у кружном току која се увећава и доноси власнику принос.

И према томе како настаје, наводи се да је капитал акумулисани део реализоване вредности. Предузеће један део оствареног прихода и добитка издваја у фонд акумулације. Такође, средства за ову намену прибавља једним делом на тржишту. Ако суму капитала поделимо са годишњим износом новчане акумулације, добијамо време (у годинама) за које је на основу те акумулације он формиран.

Облици егзистенције капитала јесу појавни облици капитала у оквиру предузећа утврђени према њиховој предметно-материјалној садржини. Разликујемо шест основних облика егзистенције овог ресурса. То су:

- новчана средства (стање новца на рачунима предузећа),
- хартије од вредности (акције, обвезнице и др.),
- различита права и знања (патенти, лиценце, концесије и сл.),
- материјална средства (земља, као и залихе средстава за рад, предмета рада, недовршене производње, готових производа и др.),
- краткорочна и дугорочна потраживања, као и
- краткорочне и дугорочне обавезе.

Наведени елементи скупа чине укупни капитал предузећа. Прва пет елемента чине његов сопствени капитал, док је у случају шестог елемента (краткорочне и дугорочне обавезе) реч о туђем капиталу.

Сви поменути облици егзистенције капитала су истовремено присутни, односно нужни ради континуитета производње. Овде ће, даље, бити речи о земљишту, средствима за рад и предметима рада.

Земља је природно добро, јер је створена дејством природних сила. Сама по себи она није капитал. У производњи служи као средство за рад и као предмет рада. Као средство за рад служи самим тим што пружа произвођачима место, површину, на коме организују и остварују производњу. А као предмет рада, тиме што се од ње праве и добијају многи производи (у индустрији грађевинског материјала, рударству, шумарству, пољопривреди и другим областима).

Као елеменат капитала наводимо је зато што се не добија без накнаде. Она се купује или изнајмљује. Капитал уложен у куповину земље доноси власнику вишак вредности у облику ренте. Он се у овом случају идентификује као цена земље, која се јавља као елеменат тзв. сопственог капитала. Међутим, у случају изнајмљивања, закупац плаћа ренту да би земљиште користио као средство за рад или предмет рада. Обавеза плаћања ренте јесте елеменат туђег капитала.

Средства за рад су пре свега ствари са којима радници обављају одређену делатност (на пример, производе); она одређују капацитет предузећа, односно организационе јединице у којој се ова делатност обавља. У економској теорији средства за рад се деле на оруђа за рад и остала средства за рад.

Помоћу оруђа за рад делује се на предмете рада приликом њиховог прилагођавања човековим потребама. Чине их алати и машине. Алатима човек непосредно делује на предмете рада. Производња у којој се претежно користе алати јесте ручна или мануфактурна производња. Специјализација алата омогућила је појаву машина. Машина је сложеније оруђе за рад. Она има три елемента: погонски механизам, транспортно-преносни механизам и уграђене алате. Код овог оруђа за рад човек не користи алате својим рукама, што значи да не делује непосредно на предмете рада. Он само опслужује машину. Машине замењују раднике у руковању алатима, па тиме смањују потребу за радном снагом. Производња у којој се претежно користе машине јесте машинска или фабричка производња. Специјализација машина омогућава аутоматизацију процеса рада.

Човек је постао произвођач у правом смислу тек када је почео да производи оруђа за рад. Помоћу њих он је до сада стално проширивао своје физичке и умне способности, и повећавао производне могућности. А с тим, истовремено али не увек и равномерно, и свој животни стандард.

Остала средства за рад чине: фабричке хале, складишта, транспортна и преносна средства, производни и складишни судови, управно-комерцијални објекти итд. Са њима се не делује на предмете рада, али се стварају неопходни услови за остваривање производње.

Предмети рада су ствари од којих се производе материјална добра. Такође, то су и ствари које се троше приликом употребе средстава за рад и коришћење радне снаге у производњи.

Према могућности употребе и степену финализације они се деле на: сировине и полуфабрикате (полупроизводе). Сировине се могу користити не само као предмети рада у производњи, него и као готови производи ван тог процеса. На пример, од дрвета се прерадом могу добити многи производи, али се оно може употребити и за огрев. А полуфабрикати служе само за даљу прераду, као што је случај са предивом у текстилној индустрији. Степен финализације сировина и полуфабриката није исти. Полуфабрикати захтевају више фаза обраде, тј. већи утрошак радне снаге. Производња у којој се добијају сировине назива се примарном. Док, она у којој се добијају полупроизводи – полуфиналном.

Према намени и сврси у процесу производње, предмети рада могу бити: погонске материје (енергенти), градивне материје и помоћне материје. Погонске материје служе за покретање и рад машина. Градивне материје, пак, улазе у састав материјалних учинака производње. Могу бити основне и споредне, зависно од тога у којој мери чине материјалну супстанцу производа. Најзад, помоћне материје омогућавају коришћење средстава за рад и сам процес рада. Као, на пример: мазиво, средства за чишћење, огрев, итд.

Скупа, средства за рад и предмете рада називамо средствима за производњу. Ако имамо у виду још робни и новчани промет, то су средства за обављање одређене или одређених делатности. Она чине језгро капитала.

(2) *Рад* се појмовно може одредити у општем и у економском смислу. У општем смислу, то је свака физичка и умна активност човека која резултира у неком друштвено прихватљивом учинку. А у економском смислу, то је само оно трошење људске радне снаге које се одвија у процесу репродукције. Односно, које се врши ради обезбеђивања услова за живот.

Он се не може мерити количином утрошених физичких и умних способности човека (јер оне немају своје јединице мере, нити заједнички именитељ). Може се мерити само временом трајања, тј. радним временом. Но, овде се јавља следећи проблем. За један час рада учинак различитих радника појединачно није исти. Рад који ствара мањи и једноставнији учинак јесте простији, а онај који ствара сложенији и већи учинак јесте сложенији. Због тога, код сабирања ефективног радног времена различитих радника не добија се стварни квантум њиховог рада.

Наведени проблем решава се на следећи начин: часови рада сваког радника (ч) множе се мером (коефицијентом) сложености његовог рада (кс). Према томе, квантум односно количина рада (Р) у једној производној јединици, као и у једном друштву, зависи – од броја радника, од радног времена и од сложености њиховог рада. Овај квантум може се израчунати помоћу

следећих образаца: $р = ч \times кс$; $Р = ч_1 \times (кс)_1 + ч_2 \times (кс)_2 + ... + ч_н \times (кс)_н$. На овај начин се било који рад своди на рад исте сложености. Први образац показује како се израчунава квантум рада једног радника. А други, квантум рада више радника у једном процесу.

(3) Расположивост само капитала и радне снаге је недовољан услов за производњу. Да би дошло до ње неопходно је и *предузетништво*, под којим се подразумевају пословна иницијатива и пословна способност. Неопходно је да постоје они који ће проналазити одговарајуће инвестиционе пројекте, затим реализовати те пројекте и, на крају, вршити њихову експлоатацију. Садржај предузетништва огледа се нарочито у следећем:

- формирању предузећа и његовом конституисању као правног лица;
- пословању у складу са законским прописима;
- остваривању физичког учинка;
- остваривању прихода на тржишту или по тржишним условима;
- изласку на светско тржиште; као и
- усклађивању и остваривању интереса запослених, власника капитала и друштва у целини.

У предузећима организованим као друштва лица, предузетници су углавном власници капитала. Они руководе малим предузећима, а као награду добијају профит. Њихове пословне способности и могућности су, уз могуће изузетке, ограничене. Због тога, ова предузећа у великом броју пропадају али се и нова оснивају, а на тржишту најчешће наступају као кооперанти великих предузећа.

Друштва капитала најчешће су велика предузећа. Она имају веома сложене технолошке и економске процесе. Њима не може руководити једно лице, него само група стручно оспособљених људи. Челници групе, тзв. менаџери, доносе одлуке тако што примају и процењују специјализоване информације које дају њени чланови. У таквим предузећима извршено је одвајање својине од руковођења.

Корпорацијско предузетништво одликује подела на предузетнике менаџере који имају извршну улогу у вези са руковођењем и предузетнике научне сараднике који њихове одлуке припремају, научно испитују и проверавају. Ови други, ангажовани су најчешће у организационим јединицама корпорације (као што су техничко-технолошке лабораторије и институти, маркетинг службе и др.), али и ван корпорације (у научним институтима, адвокатским канцеларијама и др.).

Менаџери не морају да имају акције предузећа. За свој рад не добијају профит, већ плату. Носиоци су руководне функције која се огледа у предузимању мера, обезбеђивању средстава, и слично – за остваривање управних одлука које доноси скупштина акционарског друштва и, делом, управни одбор. У свом раду имају висок степен самосталности, али и одговорности.

Интереси менаџера у великој су сагласности са интересима власника капитала, као и са интересима друштва у целини. Њихове плате и њихов положај зависе дугорочно од раста предузећа, раста цена акција и сл. Ово је у интересу и власника капитала, као и друштва.

У акционарским предузећима присутна је појава осамостаљивања предузетништва. Она се огледа у следећем: менаџери мање-више постају носиоци и управне функције. С једне стране, то им омогућава значајан износ неакционарског капитала, који чине издвојена средства за акумулацију и разни кредити. С друге стране, пак, омогућавају им то ситни акционари, дајући им пуномоћја да располажу њиховим гласовима на скупштини акционарског друштва.

1. 2. Ангажовање и ефективност производних ресурса

(1) Ангажовање, предујмљивање или улагање производних ресурса јесте процес њиховог обезбеђивања. Сваки ресурс има свој карактеристични процес обезбеђивања. Уопште, ради обављања одређене или одређених делатности ангажују се рад и капитал. Рад се изражава бројем запослених радника, а капитал вредносно. Какав ће бити однос капитала и рада приликом њиховог ангажовања, то зависи пре свега од врсте делатности. Постоје капитално интензивне и радно интензивне делатности.

(2) Уз непромењеност осталих ресурса, почетак улагања једног (ако он недостаје или је недовољан) доводи најпре до растућег, а затим до опадајућег приноса (све до његовог престанка). Под приносом подразумевамо повећање остваренog бруто прихода предузећа. Врсту приноса у случају једног ресурса можемо утврдити упоређивањем раста прихода и раста тог ресурса. То јест, на основу вредности коефицијента еластичности производње према повећању датог ресурса.

Коефицијент еластичности производње према ресурсу p_1 ($ЕПр_1$) показатељ је односа процента повећања производње и процента повећања овог ресурса: $ЕПр_1 = \%П / \% p_1$. Вредност овог коефицијента указује на врсту приноса: $ЕПр_1 > 1$ значи растући принос, $ЕПр_1 = 1$ значи једнаки принос и, $ЕПр_1 < 1$ значи опадајући принос.

На основу врсте приноса видимо да ли је један ресурс дефицитаран или суфицитаран у производњи. У случају растућег приноса производни ресурс је дефицитаран, а у случају опадајућег он је суфицитаран. Недостатак или вишак једног ресурса може се утврдити и независно од приноса, преко степена његовог коришћења. Ако је ангажован у већој мери, користи се мање времена (недовољно, у мањем броју смена). И супротно.

О закону о приносима може се говорити и у случају улагања свих ресурса заједно, тј. рада и капитала. Врста приноса се утврђује упоређивањем

раста производње и повећања ангажованих ресурса. На пример, помоћу коефицијента еластичности производње у односу на те ресурсе ($ЕП_{р,\ к}$), који се израчунава према обрасцу:

$$ЕП_{р,\ к} = \frac{\%П}{\sqrt{\%Р \times \%К}}.$$

Вредност израчунатог коефицијента означава врсту приноса исто као у случају једног фактора. Растуће приносе имамо пре свега код предузећа која производе нове производе, где је обим производње значајно мањи од потреба. А опадајуће приносе, код предузећа чији обим производње премашује обим потреба. Врста приноса показује, овде, да ли су капацитети предузећа дефицитарни или суфицитарни на тржишту.

(3) Продуктивност рада (ПР) и капитала (ПК) – реч је овде о њиховој бруто продуктивности, јер је приход израз бруто вредности учинка – израчунава се, појединачно, као однос вредности остварене производње (укупног прихода предузећа) и износа ангажоване радне снаге, односно износа ангажоване вредности капитала: ПР = П / Р; ПК = П / К.

Продуктивност капитала у наведеном обрасцу израз је производне способности капитала. Исто тако, он је израз и броја обрта овог производног ресурса. Продуктивност рада, као израз производне способности радника, условљена је његовом капиталном опремљеношћу коју показује однос капитала и рада (К / Р). [12)] Коефицијент повећања капиталне опремљености рада једнак је или сразмеран коефицијенту повећања продуктивности рада. Ако је у следећем обрасцу:

$$\frac{П}{Р} = \frac{П}{К} \times \frac{К}{Р},$$

и ако је продуктивност капитала (П / К) непроменљива величина, онда продуктивност рада расте у мери повећања његове капиталне опремљености.

12) Састав или однос капитала и рада показује нам каква је опремљеност текућег-живог рада опредмећеним. Може се говорити о техничкој и о капиталној опремљености рада.

Техничка опремљеност рада јесте однос количина појединих елемената капитала (посебно средстава за рад и предмета рада) с једне стране, и броја запослених радника с друге. Не може се израчунати јединствени коефицијент техничке опремљености рада, него се израчунава скуп тих коефицијената. Вредности ових коефицијената имају тенденцију раста.

У досадашњем развоју људског друштва техничка опремљеност рада се повећавала, нарочито са појавом машинске производње. Она је услов повећања продуктивности рада и, чини се, да нема границу.

Са повећањем капиталне опремљености рада врши се супституција рада капиталом. Та супституција остварује се на основу споријег раста рада од раста капитала у процесу репродукције. Рад се релативно повећава у мери пораста укупног односно радно способног становништва. С друге стране, капитал се повећава у мери пораста производње, тј. у мери пораста рада и мери пораста његове продуктивности.

У економској анализи израчунава се и тзв. гранична продуктивност или гранични производ ресурса (гПр), као однос додајног прихода (ΔП) и његовог додајног износа (Δр): гПр = ΔП / Δр.

Појединачно, производни ресурси немају исте физичке јединице мере. На пример, код радне снаге физичка јединица је радник, а код цемента џак. То су и минималне количине код њиховог ангажовања; може се повећати број запослених најмање за једног радника и количина цемента за најмање један џак. Њихова минимална продуктивност није иста – код једног радника то је просечна зарада по раднику, а код џака цемента то је његова цена. Уопште, гранични производ или продуктивност једног ресурса одређен је његовом набавном ценом.

Капитал као (агрегирани) производни ресурс има само једну заједничку јединицу мере, новчану јединицу. Код ангажовања, пошто је комплементаран са радном снагом (као другим основним ресурсом), његова јединица ангажовања (у смислу физичке јединице) могла би бити цена радног места у изразу капиталне опремљености рада (К / Р). Тако, пошто се капитал и рад ангажују заједно, улагање капитала требало би вршити најмање у износу цене једног радног места. Међутим, износ предујмљеног капитала условљен је и многим променама независно од радне снаге, као што су: промене нивоа залиха, промене нивоа стања новчаних средстава и потраживања, промене стања под утицајем ревалоризације итд. Због тога се може закључити да је

Робни произвођачи повећавају техничку опремљеност живог-текућег рада, а тиме и његову продуктивност, ради остваривања екстра профита путем снижавања трошкова. Увођење машина у производњу појевтињује производе, јер вредности машина имају тенденцију стагнације а вредност радне снаге тенденцију повећања. Оно значи замену ручног рада машинским. До ове замене долази прво у најразвијенијим земљама, где је радна снага и најскупља. Као критеријум за увођење машина и повећање техничке опремљености рада може послужити однос трошкова ручног и трошкова машинског остваривања одређене производње. Упоређују се, за дати обим производње, пре свега трошкови радне снаге са трошковима машина. Ове друге чине углавном: амортизација, трошкови погонског горива, трошкови одржавања и трошкови радне снаге која опслужује машине. Замена је оправдана чим трошкови радне снаге премаше трошкове машина чије су цене дате. Односно, чим трошкови машина падну испод трошкова радне снаге; у случају кад им као новим производима пада цена са повећањем обима производње.

Капитална опремљеност рада изражава се коефицијентом односа вредности предујмљеног капитала и броја запослених радника. Она има тенденцију повећања. Разлоге ове тенденције овде смо навели.

јединица ангажовања капитала теоријски и практично неодредива. Но, остаје питање – чиме је одређен његов гранични производ односно продуктивност? Ценом капитала?

У одговору на ово питање указујемо на следеће. Гранични производ капитала одређен је пре свега бруто продуктивношћу или бројем обрта капитала у делатности где се врши његово додајно улагање или ангажовање. Одређен је у смислу да мора бити: гПК ≥ ПК.

Гранични производ једног ресурса (p_j) има тенденцију опадања – без обзира да ли се остварују растући, једнаки или опадајући приноси.

(4) Реципрочне вредности бруто и граничне продуктивности капитала називају се капиталним коефицијентима. Реципрочна вредност бруто продуктивности капитала назива се просечним капиталним коефицијентом. А реципрочна вредност његове граничне продуктивности, граничним капиталним коефицијентом. У економској анализи (теорији) и економској стварности показало се да је однос капитала и производње дугорочно непроменљив, па се сматра константом. Ако је то тако, онда је дугорочно непроменљива и продуктивност капитала. Значи, да је и она стална величина или константа са којом треба рачунати.

1. 3. Оптимална комбинација и супституција производних ресурса

(1) На основу коефицијената еластичности производње у односу на поједине производне ресурсе, као и на основу вредности граничних производа тих ресурса, може се утврдити да ли је састав (тј. комбинација) ангажованих производних ресурса оптималан односно најбољи могући. Оптималност имамо ако су појединачно коефицијенсти еластичности производње према улагању појединих ресурса једнаки јединици: $ЕПр_1 = 1$; $ЕПр_2 = 1$; $ЕПр_3 = 1$ ... Такође, и ако су појединачно односи граничних производа појединих ресурса (гПр) и њихових набавних цена (нц) међусобно једнаки:

$$\frac{гПр_1}{нцр_1} = \frac{гПр_2}{нцр_2} = \frac{гПр_3}{нцр_3} = \text{итд.}$$

У случају неоптималне комбинације ангажованих производних ресурса оправдано је вршити њихову супституцију. Суфицитарне ресурсе у производњи треба делом замењивати дефицитарним. Ако је реч о два ресурса, замена има сврху све док је: пад вредности производње (прихода) услед замене ресурса p_1 мањи од повећања вредности производње услед додајног ангажовања ресурса p_2.

Код оптималне комбинације ангажованих производних ресурса није могуће повећавати производњу на основу супституције појединих ресурса.

Дакле, у случају оптималности имамо да је:

$$-\Delta p_1 \times гПр_1 + \Delta p_2 \times гПр_2 = 0.$$

Деобом ове једнакости са $\Delta p_2 \times гПр_1$, и њеним сређивањем, добијамо следећи израз оптималности:

$$\frac{\Delta p_1}{\Delta p_2} = \frac{гПр_2}{гПр_1}.$$

Израз на левој страни ($\Delta p_1 / \Delta p_2$) показује меру или коефицијент тзв. техничке супституције два ресурса. То јест, супституције дела ресурса p_1 са делом ресурсом p_2. Израз на десној страни показује однос граничне продуктивности ресурса који се јавља као супститут (p_2) и граничне продуктивности ресурса који се супституише односно замењује (p_1).

(2) У досадашњем приказу, цене ангажованих ресурса биле су занемарене. Тако, што извесни ресурси нису квантифицирани вредносно. Или, пак, на основу (имплицитне) претпоставке нулте инфлације, где је коефицијент промене цена једнак јединици. Међутим, промене цена су стално присутна и значајна појава.

Промена цена производних ресурса (по којима се купују и продају на тржишту) утиче на њихову продуктивност. То јест, доводи у питање остварену оптималност њихових ангажованих износа. Да би остварио планирани финансијски резултат, произвођач у вези с тим предузима низ мера, а нарочито: редукује залихе, мења цене својих производа и услуга и врши супституцију ресурса у производњи.

Супституција се најчешће врши под претпоставком дате вредности производње (П) као аутпута, и дате вредности суме ангажованих производних ресурса (ВА) као инпута. У случају два ресурса, ако је ресурс p_1 поскупео ($\Delta ц_1$) – врши се супституција повећања његове цене са додајном количином ресурса p_2 (који није поскупео). Уствари, врши се супституција дела ресурса p_1 са делом ресурса p_2. То доводи до промене почетне комбинације ангажовања ових ресурса ($КР^{1}_{1,2}$). То јест, доводи до формирања њихове нове комбинације ($КР^{2}_{1,2}$). [13)]

Ако је смањење ангажоване вредности ресурса p_1 због његовог по-

13) Употребљени експоненти овде нису израз потенције, него само бројеви за ознаку и разликовасње комбинације ангажованих производних ресурса.

скупљења једнако повећању ангажоване вредности ресурса p_2 (који није поскупео), тј. ако је супституисана вредност првог ресурса једнака додајној вредности другог, имамо:

$$-\Delta ц_1 \times p_1 + \Delta p_2 \times ц_2 = О.$$

Деобом ове једначине са $\Delta p_2 \times p_1$, и њеним сређивањем, добијамо:

$$\frac{\Delta ц_1}{\Delta p_2} = \frac{ц_2}{p_1}.$$

На левој страни добијене једнакости имамо граничну стопу супституције повећања цене ресурса p_1 са повећањем ангажоване количине ресурса p_2. Ова једнакост показује услов задржавања степена оптималности комбинације ангажованих производних ресурса.

Повећање ангажоване количине ресурса p_2 (Δp_2) израчунавамо према следећем обрасцу:

$$\Delta p_2 = \frac{\Delta ц_1 \times p_1}{ц_2}.$$

А количину p_1 у новој комбинацији ангажованих производних ресурса (p^2_1), према обрасцу:

$$p^2_1 = \frac{p_1 \times ц_1 - \Delta ц_1 \times p_1}{ц_1 + \Delta ц_1}.$$

Разлика између p^2_1 и p^1_1 показује смањење количине ангажованог ресурса p_1 услед његовог поскупљења ($-\Delta p_1$).

Супституцију о којој је управо било речи приказујемо на примеру 1.

Пример 1.

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа
$p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 = ВА;$ $10 \times 40 + 30 \times 10 = 700.$ $КР^1_{1,2} = \{p_1 = 10; p_2 = 30\}.$ $Ц^1_{1,2} = \{ц_1 = 40; ц_2 = 10\}.$	$\Delta ц_1 = 10.$ $\Delta p_2 = 10;$ $\Delta p_1 = 10.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:

$\Delta p_2 = (\Delta ц_1 \times p_1) / ц_2 = (10 \times 10) / 10 = 100 / 10 = 10.$

$-\Delta ц_1 \times p_1 + \Delta p_2 \times ц_2 = 0; \quad -10 \times 10 + 10 \times 10 = 0.$
То јест, $\Delta ц_1 / \Delta p_2 = ц_2 / p_1; \quad 10 / 10 = 10 / 10.$

$p^2{}_1 = (p_1 \times ц_1 - \Delta ц_1 \times p_1) / (ц_1 + \Delta ц_1) = (400 - 100) / (40 + 10) = 6.$

$-\Delta p_1 = p^2{}_1 - p^1{}_1 = 6 - 10 = -4.$
$КР^2{}_{1,2} = \{p_1 = 6; p_2 = 40\}.$
$Ц^2{}_{1,2} = \{ц_1 = 50; ц_2 = 10\}.$

$p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 = ВА; \quad 6 \times 50 + 40 \times 10 = 300 + 400 = 700.$

На крају, истичемо следеће. Супституција ресурса има већи значај у производној потрошњи. Њена сврха овде јесте задржавање трошкова на одређеном нивоу у условима промена цена производних ресурса на тржишту. И даље, задржавање цена готових производа. Она има исту суштину, суштину коју смо управо приказали у наведеном примеру.

1. 4. Резултати репродукције или учинак предузећа

Учинак или резултат производње у једном предузећу има два облика – натурални, у изразу врста и количина производа (1), и вредносни (2). Вредносни се изражава у једној заједничкој јединици мере. То је новчана јединица која служи за обрачун вредности.

(1) Овај учинак *у натуралном облику* чине *обим производње* и *обим реализације или продаје*. (У области робног промета, тј. у области трговине, уместо о биму производње и обиму реализације говори се о обиму промета.)

Обим производње чине врсте и количине производа које треба произвести, односно произведених у одређеном периоду. А обим реализације, врсте и количине производа које треба продати, односно продатих у том периоду. Између њих треба да постоји једнакост. Међутим, може се јавити и разлика, на коју указују увећане или умањене залихе. Обим производње учинак је набавке и саме производње. За обим реализације, пак, може се рећи да је учинак свих фаза у процесу репродукције предузећа.

Врсте и количине производа називају се асортиманом производње. Он се може поделити на основни и допунски. Основни асортиман чине врсте и количине производа са којима предузеће остварује највећи део прихода и профита. А допунски, чине остале врсте и количине производа које оно производи за продају. Један број производа из допунског асортимана чине нови веома рентабилни производи, који се тек уводе у производњу. Затим, и

слабо профитабилни производи, чија је замена у производњи већ почела. Други део производа из допунског асортимана чине производи који се остварују у оквиру помоћних и споредних делатности предузећа.

(2) Основне врсте учинка предузећа *у вредносном облику* јесу: *бруто приход* (а), *додатна вредност* (б) и *добитак или губитак* (в). Они се остварују на тржишту, на бази обима производње и реализације.

(а) Бруто приход је, пре свега, вредност реализације производа предузећа у одређеном периоду по њиховим текућим продајним ценама. У мањој мери, остварује се и по другим основима. Рецимо, по основу куповине хартија од вредности и по основу издавања вишкова капацитета у закуп.

Бруто приход предузећа назива се још укупним приходом. Може се назвати и бруто производом, с обзиром да се користи приликом израчунавања бруто продуктивности капитала и бруто продуктивности рада.

(б) Додатна вредност назива се и нето производом. То је остварени износ бруто прихода умањен за трошкове предмета рада. Уствари, то је вредност коју робни произвођач ствара и коју додаје набавној вредности предмета рада. Наиме, да би остваривао одређени учинак у извесном обиму, робни произвођач обезбеђује средства за рад и радну снагу. Са почетком производње неопходни су му и предмети рада да би их обликовао у одређена добра. Набавља их са стране по динамици и у количинама према захтевима процеса и обима производње. Он не ствара њихову вредност, за њега је она дата величина. Њеном износу додаје сопствену вредност, а то је вредност утрошених средстава за рад и живог (текућег) рада.

Додатна вредност присутна је у свакој фази репродукције, те представља добру основу за опорезивање учесника у репродукцији.

(в) Добитак је позитивна разлика између бруто прихода и расхода, а губитак негативна разлика. У ширем смислу, реч је овде о финансијском резултату предузећа. Губитак је негативни учинак који умањује износ сопственог капитала предузећа. Добитак га повећава.

1. 5. Производна функција предузећа

(1) На нивоу предузећа, производња је условљена расположивим ресурсима (износом капитала и бројем запослених радника). Она је функција тих ресурса. Затим, условљена је и ефикасношћу њиховог коришћења (у изразу продуктивности капитала и продуктивности рада). Улагање односно ангажовање ресурса назива се инпутом, а остварена производња аутпутом.

У поступку анализе, утврђују се производне функције сваког фактора појединачно. С обзиром на доминацију два основна фактора – капитала и рада – ове функције исказују се у општем облику помоћу следећих математичких израза:

$П = ф (К);$ $П = ф (Р).$

Синтезом тих функција, уз уважавање и два најзначајнија корективна фактора (И и Т), добија се комплексна производна функција (то јест, производна функција више фактора) коју у општем облику показује следећи математички израз:

$П = ф (К, Р, И, Т).$

Употребљени симболи у наведеним изразима имају следеће значење: П – производња; ф – зависност, функција; К – ангажовани-предујљени капитал; Р – ангажована радна снага, број запослених радника; И – промене у кретању, тј. интензитету, инфлације; Т – промене у кретању привредне активности, утицај промене тржишне конјунктуре на производњу.

Даље, приказујемо ову функцију у конкретнијем облику, у облику који нам омогућава изрчунавање производње као аутпута. Пре свега, интересује нас вредност производње у наредном периоду, тј. њена пројекција, на основу стања и ефикасности у протеклом и очекивања у будућем периоду.

(2) Проширена репродукција заснива се на ангажовању додајног износа капитала (ΔК) и додајног броја радника (ΔР). Ако је ΔР независно променљива величина која се моделира (ради остваривања високе запослености), ΔК можемо израчунати као количник пораста производње и продуктивности капитала: $ΔК = ΔП / ПК$, где је $ПК = П / К$.

(3) Ако знамо стопу повећања радне снаге и стопу раста продуктивности рада (за које се опредељујемо свесно, ради остваривања одређених циљева), вредност производње у наредној години ($П_1$) можемо израчунати према следећим обрасцима:

$П_1 = П \times \{1 + (\%П / 100)\}$, где је: $\%П = \%Р + \%ПР + \{(\%Р + \%ПР) / 100\}$.

$П_1 = П + ΔП$, где је: $ΔП = (Р \times ΔПР) + ΔР (ПР + ΔПР)$.

Наведени симболи у овим обрасцима имају следеће значење: П, Р, ПР – остварена производња, број запослених радника, продуктивнос рада (све у базној години); %П – стопа повећања производње у наредној години; %Р – стопа повећања броја запослених радника; %ПР – стопа повећања продуктивности рада; ΔП – износ повећања вредности производње у наредној години; ΔР – повећање броја запослених радника, додајни број радника; ΔПР – износ повећања продуктивности рада.

(4) Вредности корективних фактора И и Т утврђујемо као коефицијенте на основу следећих односа:

$$И = \frac{1 + (\%и_1 / 100)}{1 + (\%и / 100)}; \qquad Т = \frac{1 + (\%ДБП_1 / 100)}{1 + (\%ДБП / 100)}.$$

Где су: $\%и_1$; $\%и$ – стопе инфлације у наредној и базној години; $\%ДБП_1$; $\%ДБП$ – стопе привредног раста у наредној и базној години.

(5) Коначно, образац за утврђивање величине $П_1$ у њеном номиналном износу под утицајем свих наведених фактора (К, Р, И, Т) можемо написати у облику:

$$П_1 = П \times \{1 + (\%П / 100)\} \times И \times Т; \quad \text{или} \quad П_1 = (П + \Delta П) \times И \times Т.$$

(6) На крају, приказујемо и рачун производне функције, тј. израчунавање производње на основу података у следећем хипотетичном примеру.

Пример израчунавања производње у наредној години

Скраћена ознака и назив величине	Износ
Полазне величине и односи:	
П – вредност производње, укупан приход	1.000
К – износ ангажованог капитала	400
Р – број запослених радника	100
ПК = П/К = продуктивност капитала	2,5
ПР = П/Р = продуктивност рада	10
К/Р = капитална опремљеност рада	4
Промене полазних величина:	
ΔК – повећање (додајни износ) ангажованог капитала	100
ΔР – повећање (додајни број) запослених радника	5
Величине за утврђивање вредности корективних фактора:	
$\%и_1$ – стопа инфлације у наредној години	5
$\%и$ – стопа инфлације у базној години	7
$\%ДБП_1$ – стопа привредног раста у наредној години	1,02
$\%ДБП$ – стопа привредног раста у базној години	1,04

Додајне претпоставке: 1) релативно, раст цена производа предузећа једнак је расту општег нивоа цена; 2) релативно, раст бруто производа у делатностима предузећа једнак је расту домаћег бруто производа.

Израчунавање вредности $П_1$

(1) Израчунавање стопе и износа повећања продуктивности рада:

$$\%ПР = \frac{(КР)_1 - КР}{КР} \times 100 = \frac{(500 / 105) - (400 / 100)}{(400 / 100)} \times 100 = 19{,}05;$$

$$ΔПР = ПР \times (\%ПР / 100) = 10 \times (19{,}05 / 100) = 1{,}905.$$

Где су: $(КР)_1$; КР – коефицијенти капиталне опремљености рада.

(2) Израчунавање вредности $П_1$ под утицајем промене ангажованих производних ресурса (ΔК и ΔР):

$$П_1 = П \times \{1 + (\%П / 100)\} = 1.000 \times 1{,}25 = 1.250;$$

где је: $\%П = \%Р + \%ПР + \{(\%Р \times \%ПР) /100\} = 5 + 19{,}05 + 0{,}95 = 25.$

$$П_1 = П + ΔП = 1.000 + 250 = 1.250;$$

где је: $ΔП = Р \times ΔПР + ΔР\ (ПР + ΔПР) = 100 \times 1{,}905 + 5\ (10 + 1{,}9) = 190{,}5 + 59{,}5 = 250.$

(3) Израчунавање вредности корективних фактора И и Т:

$$И = \{1 + (5 / 100)\} / \{1 + (7 / 100)\} = 1{,}05 / 1{,}07 = 0{,}9813;$$
$$Т = = \{1 + (2 / 100)\} / \{1 + (4 / 100)\} \quad 1{,}02 / 1{,}04 = 0{,}9808.$$

(4) Израчунавање вредности $П_1$ и под утицајем корективних фактора:

$$П_1 = 1.250 \times 0{,}9813 \times 0{,}9808 = 1.203{,}07.$$

1. 6. Циљеви и посебне функције предузећа

(1) Циљеви предузећа јесу дугорочне тежње у његовом пословању. Остваривањем тих циљева долази до развоја. Према томе, то су основни, битни, елементи или одреднице развоја предузећа. Они указују на правце његовог развоја и представљају основ за утврђивање пословних задатака који ће се извршавати у будућем временски одређеном периоду (као средњерочни и краткорочни-годишњи задаци).

Остваривање циљева предузећа врши се по фазама, постепено. То намеће потребу њиховог укупног утврђивања (дугорочно, у одређеном пери-

оду), али и парцијалног (средњерочно и краткорочно или годишње). „Дугорочни циљеви показују правац у коме треба ићи и онемогућавају лутање које би било неминовно када тај правац не би био трасиран. Средњерочни циљеви представљају етапе које треба прећи до постизања дугорочног циља. Краткорочни пак циљеви показују кораке које треба предузети до савладавања појединих етапа.“ [14)]

Постоје извесне разлике између циљева производних предузећа и циљева предузећа у области промета. Посебан значај имају циљеви производног предузећа. Јер, управо производна предузећа дају највећи допринос друштвено-економском развоју.

Основни циљеви производних предузећа јесу:

- повећање капитала, производње и профита (а);
- модернизација производње и повећање њене ефикасности (б);
- измена асортимана производње (в);
- повећање броја основних делатности (г);
- повећање учешћа у производњи и реализацији на тржишту (д); и,
- остваривање одређеног учешћа у међународној подели рада (ђ).

(а) Повећање капитала, производње и профита је циљ највећег броја предузећа. Повећање профита краткорочно, у току године, врши се пре свега са датим капиталом. Међутим, дугорочно, може се вршити углавном повећањем капитала и производње. Познато је да профитна стопа нема тенденцију опадања, али ни повећања. (Она само осцилира у појединим фазама привредних циклуса.) Такође, и да је дугорочно однос између капитала и производње непроменљив. Према томе, ако је профитна стопа дата величина, повећање масе профита у дужем року захтева увећање капитала и производње, и то сразмерно.

Капитал је израз богатства. Његови власници теже пре свега да га очувају и увећају. То постижу остваривањем и повећањем профита, који се назива и приносом капитала. Другим речима, тежња за повећањем профита проистиче из тежње за очувањем и увећањем капитала. По једној од дефиниција, капитал је акумулирани вишак вредности (при чему је профит његов најзначајнији део).

(б) Модернизација производње и повећање њене ефикасности је циљ свих предузећа. Модернизација се огледа у техничко-технолошким променама, тј. у замени средстава за производњу, па и технологије, новим и продуктивнијим. Она мора да резултира у повећању продуктивности рада.

Зараде запослених имају тенденцију повећања. Повећавају се у колективним уговорима до нивоа опште стопе раста продуктивности рада у

14) Др Живојин Перић: *Планирање и пословна политика ОУР*, Савремена администрација, Београд, 1977, стр. 27.

привреди за протекли период. С тим, долази до повећања трошкова радне снаге. Свако предузеће мора да обезбеди покриће додајног износа ових трошкова, а то може само повећањем продуктивности сопственог рада. У супротном, његов профит се смањује а положај на тржишту погоршава.

(в) Измена асортимана производње јесте циљ предузећа – ако се огледа у увођењу у редовну производњу нових производа за које су потребна нова и значајна улагања. То су углавном натпросечно рентабилни производи. Они произвођачу омогућавају остваривање екстра профита и побољшавање економског положаја на тржишту. Ово је циљ највећег броја предузећа. Краткорочне измене асортимана производње немају карактер циља.

(г) Повећање броја основних делатности је циљ мањег броја предузећа. Има сличности са претходним циљем. Повећање броја основних делатности значи и увођење у редовну производњу нових производа. Међутим, значи и више од тога. Оно доводи до диверзификације производње, до заокруживања извесне репродукционе целине (до стварања тзв. комбината), као и до уласка на нове тржишне сегменте. Уједно, доводи и до промене величине. Све то, омогућава предузећу стабилнију производњу и реализацију. Такође, омогућава му потпуније коришћење многих ресурса и додајно снижавање многих трошкова.

(д) Повећање учешћа у производњи и реализацији извесне робе назива се концентрацијом производње. Она води стварању монопола. Предузеће које иде ка том циљу постаје веће. То јест, постаје прво један од водећих произвођача, а у крајњем случају и водећи или доминантни произвођач.

Мали је број произвођача који теже том циљу. Његовим остваривањем предузеће побољшава свој економски положај на тржишту. Оно стиче нове могућности – да утиче на понуду, да одређује тржишну цену, да снизи и стабилизује цене средстава за производњу (инпута) ... Чак, стиче и могућност да у извесној мери утиче на регулативу. Његова величина и снага омогућавају му организацију истраживања и креацију нових производа и технологија, односно ширење тржишта.

(ђ) Остваривање одређеног учешћа у међународној подели рада – у изразу процента учешћа извоза у укупном приходу – добија на значају са њеним продубљивањем и развојем. Данас је то циљ већине произвођача. Предузеће поставља себи овај циљ из више разлога. Најзачајнији су, чини се, следећи. Прво, подизање стандарда у обављању одређених делатности. Са прихватањем стандарда који важе на светском тржишту предузеће повећава своју виталност. Друго, смањивање зависности од негативних кретања на домаћем тржишту. Треће, ширење могућности продаје. Четврто, укључивање у међународне токове производне специјализације и кооперације. И пето, обезбеђивање иностраног конвертибилног новца за набавку у свету нове најпродуктивније производне опреме.

(2) Основна функција предузећа је обављање одређених делатности (за које се определило и регистровало) на одговарајући начин (тј. према прописаним техничким и другим стандардима) и тиме давања свог доприноса задовољавању извесних потреба људи. Затим, и обезбеђивање власницима капитала приноса на уложена средства. Оно своје пословање прилагођава захтевима тржишта и према успеху у томе остварује мањи или већи профит.

Поред ове основне, предузеће има и посебну функцију. Међутим, она није јединствена за сва предузећа. Посебна функција производног предузећа разликује се од посебне функције трговачког предузећа.

(а) Посебна функција производног предузећа је допринос друштвено-економском развоју, тј. остваривању новог квалитативно бољег друштва. Две основне и најважније карактеристике или одреднице тог друштва су: виши степен задовољавања људских потреба и краће радно време запослених. Међутим, оно има и многе друге одлике, као што су: пуна запосленост, хуманитарни услови рада, здрава и чиста животна и природна средина и друге.

Основна претпоставка развоја новог друштва је повећање продуктивности рада, тј. остварене производње по раднику. Оно омогућава повећање зарада запослених. А већа куповна моћ значи и већу потрошњу односно већи степен задовољавања потреба. Такође, омогућава и повремено скраћивање радног времена. Повећање производње по раднику може се вршити једино у производним предузећима, с обзиром да трговина само посредује у размени. Но, ако је она (и банкарство) уско грло производње, може имати негативан допринос.

Допринос остваривању пуне запослености производно предузеће може давати непосредно или посредно. Оно тај допринос даје непосредно путем увећања уложених средстава и производње, релативно у мери програмираног привредног раста, или у већој мери. Међутим, његова орјентација може бити пословање са датим средствима, односно опстанак на тржишту у датој величини. У том случају наведени допринос треба да даје посредно, путем издвајања одређеног износа акумулације у регионални или национални развојни фонд из кога ће се финансирати проширена репродукција (пре свега куповином акција на њиховом примарном тржишту). У вези с тим долази до остваривања прихода и по основу држања хартија од вредности, остваривања тзв. финансијских прихода. (Све више, и независно од поменутог доприноса, са приватизацијом и развојем акционарства производно предузеће је упућено на формирање свог портфеља хартија од вредности, те на економију тог портфеља.)

(б) Посебна функција трговачког предузећа је повезивање са производним предузећима ради усклађивања својих делатности. Трговачки капитал је осамостаљени део производног капитала. Међутим, та његова самосталност не би требало да буде основ и узрок хипер-продукције и нерацио-

налног трошења друштвеног богатства (производних и прометних фондова). На пример, трговачко предузће не би требало да закључује уговоре о набавци робе са произвођачима у вредностима које немају везе са реалним могућностима његове продаје.

Усклађеност делатности трговачког предузећа са производњом подразумева пре свега следеће:

- да у износу реално очекиваног промета има закључене годишње и вишегодишње уговоре о испоруци робе са произвођачима које само одабере;
- да те уговоре поштује и извршава; као и,
- да са произвођачима чије производе реализује послује по принципу заједничког прихода и заједничког ризика.

Приход је збир умножака реализованих количина и цена роба. За произвођача и трговца он је заједнички ако се остварује у њиховој међусобној сарадњи. Реч је овде о следећем: заједничком доприносу креацији производа, заједничком утврђивању цена и других услова продаје, те заједничком утврђивању основа и стандарда за појединачно учешће у оствареном приходу (од реализације по малопродајним ценама).

Заједнички приход се остварује уз заједнички ризик. Уколико се обострано креирани производ тешко реализује по утврђеној цени, предузимају се извесне мере за поспешивање продаје. Издаци у вези с тим деле се према појединачном учешћу у заједничком приходу. Исто тако, ако се изврши продаја по нижој договореној цени, изгубљени део очекиваног прихода погађа уједно и произвођача (опет, у мери његовог учешћа у заједничком приходу).

Усклађивање трговине са производњом у наведеном смислу не умањује економску самосталност трговинског предузећа. С једне стране, зато што је оно слободно да бира трговачку браншу и свој асортиман продаје (односно, да тежи и остваривању екстра профита). И с друге, јер може да се потом слободно определи за произвођаче који ће бити његови испоручиоци-добављачи (са којима ће развијати дугорочну пословну сарадњу и доприносити стабилизацији тржишта).

Допринос трговачког предузећа друштвено-економском развоју у облику стабилизације процеса репродукције, не исцрпљује се само тиме. Оно може доприносити и остваривању пуне запослености радно способног становништва. У крајњем случају, када је извршена тзв. сразмерна расподела друштвеног фонда рада, трговачки капитал у привреди једне земље треба да се повећава процентуално колико и производњачки капитал. Уједно, с тим се повећава и број запослених радника у области трговине. Исто важи и за другу област промета, за област новчаног промета или банкарства.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Капитал; 2. Средства за рад; 3. Оруђа за рад; 4. Предмети рада; 5. Сировине; 6. Полуфабрикати; 7. Средства за производњу; 8. Рад 9. Радна снага; 10. Предузетништво; 11. Предузетник; 12. Ангажовање производних ресурса; 13. Закон о приносима; 14. Еластичност производње према датом ресурсу; 15. Бруто продуктивност рада, односно капитала; 16. Техничка опремљеност рада; 17. Капитална опремљеност рада; 18. Гранична продуктивност или гранични производ датог ресурса; 19. Капитални коефицијенти; 20. Коефицијенти техничке супституције; 21. Бруто приход; 22. Додатна вредност; 23. Добитак; 24. Губитак; 25. Производна функција предузећа; 26. Циљеви предузећа.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Наведи основне појавне облике или облике егзистенције капитала!
2. Који од ових облика истичемо као елемент туђег капитала?
3. Зашто се земља (која је по суштини природно добро) наводи као елеменат капитала?
4. Како се мери количина утрошеног рада, и који проблем се јавља у вези са тим?
5. У чему се огледа садржај предузетништва?
6. Ко су предузетници у појединим врстама предузећа?
7. Какве врсте приноса се могу остварити путем ангажовања производних ресурса у предузећу?
8. Како се утврђује ефикасност ангажованих производних ресурса?
9. Какав је, дугорочно, однос капитала и производње?
10. У ком случају се говори о оптималном саставу или комбинацији производних ресурса у предузећу, и шта ова оптималност значи?
11. Шта је супституција производних ресурса, и када се она врши?
12. Који су учинци или резултати предузећа у натуралном облику?
13. Који су учинци или резултати предузећа у вредносном облику?
14. На основу приказа у тексту, напиши образац производне функције предузећа у општем облику, као и у конкретном облику!
15. Наведи основне циљеве предузећа!
16. Која би била посебна функција производног, а која трговинског предузећа?

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. Укупна вредност капитала у предузећу на крају године (по попису) износи 100.000. При томе, потраживања предузећа су 20.000, а обавезе 10.000. *Израчунај износ сопственог капитала на почетку следеће године!*

2. Укупна вредност капитала у предузећу на крају године (по попису) износи 100.000. Од тога су обавезе 10.000. Остварен је добитак од 15.000 и исти распоређен за фондове и за дивиденде акционарима у сразмери 1 : 2. *Израчунај стварни расположиви износ сопственог капитала на почетку следеће године! Израчунај износ укупног капитала!*

3. Вредност капитала у предузећу износи 100.000. При томе, потраживања су му 30.000, а обавезе 20.000. У укупној вредности капитала готови производи учествују са 10%. Због неодговарајућих услова њиховог чувања уочено је приликом пописа да им је умањен квалитет, па је извршено снижавање њихових цена за 30% у циљу распродаје. *Израчунај износ сопственог капитала!*

4. *Израчунај месечну количину рада групе од 8 радника*, ако су њихови часови ефективног рада и коефицијенти његове сложености следећи:

Број Радника	Часови ефективног рада	Квалификација Радника	Коефицијенти сложености рада
2	360	неквалификовани	1,0
5	800	квалификовани	1,2
1	180	висококвалификовани	1,5

5. Предузеће је остварило укупан приход од 1.000.000 са капиталом од 200.000. Повећање капитала за 10% резултирало је у повећању прихода за 20%. *Израчунај просечни и гранични капитални коефицијент! б) Израчунај просечну и граничну продуктивност капитала!*

6. У предузећу је са капиталом од 100.000 и 40 запослених радника у току године остварена производња од 800.000. Са повећањем капитала за 10.000 и броја запослених за 5 радника остварена је производња у наредној години од 900.000. *Израчунај посебно: коефицијент капиталне и коефицијент радне еластичности производње! Израчунај коефицијент еластичности производње у односу на настале промене оба производна фактора! Оцени на основу наведених промена да ли је дошло до повећања или смањења: продуктивности капитала и продуктивности рада; као и капиталне опремљености рада!*

7. *Израчунај вредност производње предузећа у наредној години на основу образаца из књиге и следећих података:*

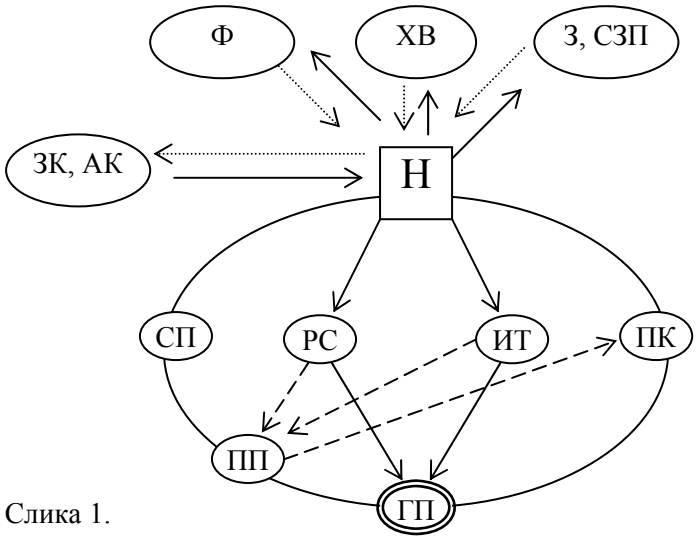
- број запослених у базној години 500;
- остварена производња у базној години 1.000.000;
- повећање броја запослених 10%;
- повећање продуктивности рада 2%;
- очекивани коефицијент инфлације у наредној години 1,06;
- коефицијент инфлације у базној години 1,05;
- коефицијент очекиваног привредног раста у наредној години 1,02;
- коефицијент привредног раста у базној години 1,03.

2. Обрт капитала, репродукциона потрошња и остваривање вредности

2. 1. Кружни ток капитала и његова подела на стални и оптицајни

(1) Капитал истовремено постоји и функционише у више облика. У процесу производње он се трансформише. То јест, прелази из једног облика у други, из претходног у наредни. При томе једино је новац и почетни и завршни облик његове егзистенције или постојања. Ову трансформацију називамо кружним кретањем или обртом предујмљеног капитала.

Кружно кретање капитала у једном производном предузећу приказујемо визуелно помоћу шеме, у графикону на слици 1.



Слика 1.

Новац који се налази на (основном) текућем рачуну предузећа (Н) истовремено је и почетни и завршни облик постојања капитала. Он се користи (одлива) – за набавку средстава за производњу (СП); за исплату зарада радника, тј. утрошене радне снаге (РС); као и за разне издатке од којих се многи рачунају као трошкови (ИТ). У процесу производње настају полупроизводи (ПП), а затим и готови производи (ГП).

У продајну вредност готових производа зарачунавају се, прво – трошкови средстава за производњу, исплаћене зараде и накнаде запосленим радницима, као и други новчани издаци предузећа који (према прописима о

утврђивању финансијског резултата у предузећима) чине трошкове производње. Затим, додаје се и извесна зарада тј. добитак или профит предузећа.

Продајом готовних производа настају потраживања од купаца (ПК).

Приликом наплате рачуна за продату робу (производе предузећа) поменута потраживања се гасе, а новац притиче на текући рачун предузећа (Н). С тим, основни кружни ток капитала може почети поново.

Код производне кооперације врши се продаја полупроизвода. У овом случају они имају функцију готових производа. Испрекиданим линијама у приказаној шеми назначени су ток формирања продајних вредности полупроизвода и ток њихове продаје и настанка потраживања од купаца.

Новчани прилив на основном рачуну чини приход предузећа. С друге стране, одлив са тог рачуна углавном је израз његових расхода. У општем случају приход је већи од расхода (јер је у износ продајних цена и вредности урачунат и профит или зарада предузећа).

Истовремено са приказаним основним кружним током производног капитала одвијају се и његови споредни токови. Реч је о следећем. Један део прихода издваја се у новчане фондове предузећа (Ф). Основни фондови су: фонд амортизације, фонд акумулације и резервни фонд. Приликом наменског коришћења ових фондова новчана средства се враћају на основни рачун предузећа, најчешће са каматом. Затим, често се део прихода користи за куповину различитих хартија од вредности (ХВ). Оне доносе принос у облику камате и дивиденде, а могу се и продавати. Такође, део прихода може се користити и за куповину земље и средстава заједничке потрошње (З, СЗП), а у циљу добијања ренте и остваривања допунских прихода и извесних права запослених.

Споредни ток имамо и у вези коришћења туђег капитала. Када се тај капитал добија, као зајмовни или акционарски (ЗК, АК), он притиче на основни рачун предузећа. Међутим, када се капитал враћа и исплаћују камата и дивиденда, имамо одлив са тог рачуна.

Један део реализоване вредности искаче из кружног тока, приликом плаћања пореза на добитак и других обавеза за друштвену потрошњу. Такође, он се може и враћати (у облику регреса, дотација, премија и слично).

Обрт производног капитала врши се уз известан пословни ризик. Најтежа и најризичнија фаза јесте продаја. У овој фази долази до изражаја противуречност између индивидуалног и друштвеног карактера рада.

(2) Време обрта капитала је период у коме се изврши један кружни ток тј. обрт капитала. Оно се израчунава у данима. Најчешће је краће од 365 дана. У производњи, тај обрт се одвија у три основне фазе. У првој фази се врши набавка односно предујмљивање капитала и радне снаге. У другој фази, трошење ових ресурса ради остваривања одређеног учинка (одређених производа или услуга). И на крају, у трећој фази, врши се продаја остваре-

ног учинка. Све наведене фазе одвијају се истовремено, тако да се међусобно преклапају. Због тога се времена њиховог трајања не могу сабирати.

Код услуга (производа нематеријалне садржине) фаза производње истовремено је и фаза продаје. Јер, услуга се пружа тек на основу њеног уговарања и спремности купца односно корисника да је плати.

Време или трајање једног обрта (ВО) утврђује се на основу броја дана у години (365) и броја обрта капитала у тој години, према обрасцу:

ВО = број дана у години / број обрта капитала.

Да би утврдили време обрта, морамо најпре израчунати број обрта капитала (БО). Овај број израчунава се помоћу следећег обрасца:

БО = бруто приход / предујмљени капитал.

Број обрта може се израчунати и у случају само једног елемента капитала. У овом случају, он се утврђује према обрасцу:

БО = промет / предујмљени елеменат капитала.

Под прометом подразумевамо излаз са одређеног рачуна (односно из одређеног магацина) у току године. А под предујмљеним елементом капитала, подразумевамо просечно стање на том рачуну.

Број обрта појединих елемената капитала није исти. Најмањи је код средстава за рад (пошто је њихов век трајања дужи од једне године).

Обрт капитала у појединим делатностима је различит. Пре свега, због различите техничке опремљености рада, као и због различитих поступака који се примењују приликом стварања учинка. Одређени утицај имају и разлике у карактеристикама и степену задовољености потреба. Ово су објективни разлози. Он није једнак ни код свих предузећа у оквиру једне делатности. Углавном, из субјективних разлога. Но, одређени утицај могу имати и објективне околности. На пример, експлоатација угља у неједнаким природним условима доводи до различитог обрта капитала у појединим рудницима са истим капиталом.

У једној делатности, бржи обрт капитала у појединим предузећима доноси им већи профит.

(3) Подела капитала у предузећу на стални и оптицајни извршена је према брзини и времену обрта појединих његових елемената. За стални капитал се користе још два назива: фиксни капитал (или фондови) и основна средства. А за оптицајни капитал, називи: циркулирајући капитал (или фондови) и обртна средства. Стални капитал чине елементи предујмљеног капи-

тала који имају број обрта мањи од јединице. То јест, који имају време обрта дуже од једне године. Док, оптицајни капитал чине елементи који имају број обрта већи од јединице, односно време обрта краће од једне године.

Предузеће у пословању рачуна са одређеним износом – како сталног, тако и оптицајног капитала. Износи оптицајног капитала са којима се рачуна (као нормалним или оптималним залихама и стањима) називају се трајним обртним средствима. Ова средства (која чине највећи део оптицајног капитала) обезбеђују се пре свега из сопствених извора, као што је то случај и са основним средствима.

2. 2. Трошење производних ресурса и врсте трошкова

У процесу производње предујмљени капитал и радна снага се троше. Настају утрошци и на основу њих одређени учинак (производ, тј. роба). Исто тако, настају трошкови. Утрошак је количина утрошеног производног ресурса. А трошак је вредност утрошка (умножак утрошка и његове цене по јединици мере). Трошкови су и одређени расходи (новчани издаци) који се не јављају по основу утрошка него се рачунају као трошкови.

(1) Сви трошкови у једном производном предузећу јесу трошкови производње, односно трошкови његове репродукције. Могуће је поделити их на материјалне (а) и нематеријалне (б).

(а) *Материјални трошкови* су вредности утрошака материјалне садржине. Чине их: трошкови средстава за рад и трошкови предмета рада.

Трошкови средстава за рад су пре свега: амортизација и трошкови инвестиционог одржавања или тзв. генералног ремонта.

Предујмљена средства за рад троше се физички (што се манифестује кваровима и застојима), као и временски (што се манифестује њиховим застаревањем). Утрошци средстава за рад јављају се приликом њиховог физичког трошења, најчешће у облику истрошених делова. Међутим, код њиховог временског трошења нема утрошака, већ само одређених новчаних издатака који проистичу из потребе да се замене у одређеном року (зато што су се у међувремену појавила нова средства за рад веће производне могућности и економичности).

Амортизација се обрачунава на два начина: временски и функционално. У првом случају, њен годишњи износ добија се као количник набавне вредности једног средства за рад и века његовог трајања: [15)] АМ = НВСР / ВТ. Односно, као умножак набавне вредности средства за рад и одговара-

15) Набавну вредност једног средства за рад чине: његова фактурна вредност (цена), трошкови допреме, царински издаци, трошкови утовара и истовара, трошкови уградње и други трошкови који настају до почетка његове наменске употребе. Век трајања није исти код свих средстава за рад.

јуће стопе амортизације: АМ = (НВСР × %АМ) / 100. А у другом случају, као умножак остваре производње као учинка у току године (О) и износа амортизације по јединици тог учинка (ам), где су: ам = НВСР / ΣО; ΣО – укупна производња као учинак која се може остварити у укупном веку трајања предујмљеног средства за рад.

Набавна вредност средстава за рад умањена за износ (обрачунате и издвојене) амортизације, јесте садашња вредност ових средстава.

Стопе амортизације, које треба да се утврђују као минималне и максималне, указују на век трајања имплицитно (он се добија као количник броја 100 и стопе амортизације извесног средства за рад). Минималне стопе онемогућавају преливање вредности средстава за рад у доходак. Оне служе као инструмент очувања вредности поменутих средстава, као и њихове замене у одређеном року. С друге стране, максималне стопе онемогућавају преливање добитка, тј. евидентирање и приказивање једног његовог дела у облику амортизације. Минималне стопе обавезне су пре свега за јавна предузећа, а максималне за сва предузећа.

Временски обрачуната амортизација је фиксни трошак. Њен износ у извесном периоду не зависи од обима производње.

Трошкови инвестиционог одржавања настају приликом крупних оправки и за време тзв. генералног ремонта. Пошто њихов износ представља изузетно велику ставку у укупним трошковима предузећа у том времену (месецу, полугођу, па и години), те угрожава добитак – морају се надокнађивати у дужем року. У пракси, они се додају набавној вредности средстава за рад, па се надокнађују преко амортизације. Тако, са смањивањем садашње вредности средстава за рад (приликом обрачуна и издвајања амортизације) иде и њено повећање.

По истеку века трајања средстава за рад, када се врши њихова замена, јављају се тзв. ликвидациони расходи и ликвидациони приходи. У случају њихове једнакости, они се могу занемарити и губе значај. Међутим, у случају значајне неједнакости где су ликвидациони расходи вишеструко већи, поставља се питање надокнаде ове разлике. Очити пример је, рецимо, једна нуклеарна електрана.

Са овом разликом треба поступати слично као са трошковима инвестиционог одржавања. То јест, треба је унапред укалкулисати у износ амортизације. Образац за израчунавање годишњег износа амортизације био би: АМ = (НВСР – ЛП + ЛР) / ВТ, односно АМ = (НВСР – ЛП + ЛР) × %АМ / 100. Поменута разлика у овом случају оптерећивала би цену производа, па би падала на терет потрошача тог производа (рецимо, електричне енергије ако је реч о нуклеарној електрани).

Трошкови предмета рада јесу трошкови: сировина и материјала, горива, енергије, ситног инвентара, ауто гума, амбалаже и других елемената.

Обрачунавају се на основу утрошака појединих предмета и цена тих предмета по јединици мере. Или, укупно, на основу стандарда потрошње. Карактер трошкова предмета рада имају и разни трошкови текућег одржавања средстава за рад (чишћења, подмазивања, замене ситнијих делова и слично).

(б) *Нематеријални трошкови производње* односе се на ресурсе (и потребе) који немају материјалну садржину. То су, пре свега: трошкови радне снаге, трошкови услуга и остали нематеријални трошкови.

Трошкови радне снаге јесу издаци у вези са ангажовањем и трошењем радне снаге у процесу рада. Многе врсте се утврђују нормативно. А њихови износи, према одређеним стандардима који су друштвено прихватљиви. Као најзначајније, можемо навести следеће: 1. зараде према уговорима о раду; 2. ауторске хонораре, тј. зараде према уговорима о делу (повремене зараде); 3. стимулације, тј. додајне износе зарада; 4. накнаде уговорених зарада (за време празника и годишњег одмора); 5. накнаде одређених трошкова (превоза, исхране, здравствене заштите, осигурања, одвојеног живота од породице, иновације знања, путних трошкова и дневница, одмора и рекреације итд.); 6. награде (за иновације, приликом прослава јубилеја, отпремнине и др.); као и 7. остале издатке (стипендије и др.).

Трошкови услуга су вредности извршених туђих производних као и непроизводних услуга, према уговореним износима или постојећим ценама. Најчешће производне услуге су: припрема производње, дорада, техничка контрола и контрола квалитета, израда алата и одржавање средстава за рад. А непроизводне: транспорт, ПТТ услуге, евиденција и обрачун, продаја, складиштење, реклама и пропаганда, као и излагање и промоција производа на сајмовима и продајним изложбама.

Остали нематеријални трошкови су разни издаци који се рачунају и евидентирају као трошкови, а које овде нисмо сврстали ни у једну од претходних група трошкова.

(2) У економској анализи посебно се истичу следеће врсте трошкова: директни (појединачни) и општи (а); фиксни и варијабилни (б); укупни и просечни, те додајни и гранични (в); као и интерни и екстерни (г).

(а) Подела трошкова на директне (појединачне) и опште, извршена је према могућности и начину њиховог везивања за учинак. *Директни или појединачни трошкови* су они који се могу везати за учинак непосредно. А *општи*, они који се непосредно могу везати само за места (организационе јединице) где су настали. Најзначајнији директни трошкови су: трошкови основног материјала и трошкови тзв. директног производног рада. Општи трошкови деле се на: опште трошкове израде; опште трошкове промета; као и опште трошкове управе, евиденције и друге опште трошкове.

(б) Према томе да ли мењају свој укупни износ ако се повећава обим учинка, трошкови се деле на фиксне и варијабилне.

Фиксни карактер имају *трошкови* чији укупни износ не зависи од обима оствареног учинка. Они су условљени временом трајања производње, као и величином инсталираних капацитета у оквиру предузуећа. Називају се, још, периодичним трошковима и трошковима капацитета. Најзначајнији фиксни трошак је амортизација средстава за рад.

Варијабилни трошкови су они чији се укупни износ мења зависно од обима оствареног учинка. Ако нема учинка, нема ни ових трошкова. Називају се, још, трошковима продукта (производа). Могу бити сразмерни (пропорционални) и несразмерни. А ови други, деле се на релативно фиксне (варијабилно фиксне) и прогресивне.

Сразмерни трошкови мењају се у истој мери (проценту) као и обим учинка. Чине их директни трошкови. Односно, чине их вредности утрошака који су нормирани по јединици учинка (производа).

Релативно фиксни трошкови повећавају се са променом зоне обима (на пример, са повећањем броја радних смена). Или, пак, са променом инсталираног капацитета, асортимана учинка и делатности, те организационе структуре предузећа и производње.

Прогресивни трошкови у укупном износу расту брже од обима учинка. Највећи део ових трошкова условљен је остваривањем позитивног финансијског резултата и његовим износом. Такође, они настају код високог степена коришћења капацитета: са увођењем прековременог рада, са повећаним напорима реализације (већи рабат, већи трошкови трговачких путника и др.), са отклањањем учесталих кварова, са повећањем шкарта, итд.

(в) Трошкове једне врсте називамо *укупним трошковима* (те врсте), а њихов износ по јединици производа *просечним трошковима*.

Додајни трошкови израз су повећања или прираста трошкова. Они се јављају – било због повећања производње, или услед повећања цена производних ресурса. Овде као узрок њиховог повећања имамо у виду само раст производње. *Гранични трошкови* јесу просечни трошкови по јединици додајне производње. Утврђују се деобом прираста (додајног износа) укупних трошкова са прирастом (додајном количином) оствареног учинка. На пример, ако се производња једног производа повећа са 1.000 на 1.200 комада, а трошкови његове производње са 40.000 на 50.000 динара – гранични трошкови овог производа износиће 50 динара. Дакле, имамо да је: (50.000 – 40.000) / (1.200 – 1.000) = 50.

Прираст укупних трошкова једног робног произвођача у ствари је прираст његових варијабилних трошкова.

(г) *Интерни трошкови* су они који настају приликом обављања одређених делатности у предузећу. Резултирају у одређеном учинку, тј. обиму производње. *Екстерни трошкови* нису нужни у процесу рада. Они се јављају због непоштовања одређених стандарда, занемаривања окружења, као и

расипништва. Овој групи трошкова припадају: казне и пенали, накнаде штете правним и физичким лицима (нпр. због загађивања земљишта, воде и др.), издаци за санацију раније учињене штете (нпр. за измештање отпада, чишћење земљишта и речних корита, те уређење јаловишта у рударству), издаци за спонзорство и донаторство и слично.

2. 3. Цена коштања

Цена коштања показује колико произвођача стаје (кошта) јединица неког производа. То јест, показује износ трошкова по јединици производа. Она се наводи и под именом просечни трошкови производње.

Износ цене коштања израз је потребне вредности (по јединици производа), вредности неопходне за надокнаду утрошених производних ресурса. Тек после ове накнаде следи остваривање профита. Према томе, продајна цена (као израз просечног прихода) мора бити већа од цене коштања. Управо због тога, цена коштања назива се и прагом рентабилности.

Израчунавање цене коштања назива се калкулацијом. Најпознатији је метод додајне калкулације. Његова суштина огледа се у следећем. Директним трошковима производа додају се општи трошкови према одређеном кључу. Затим се тај збир (укупни трошкови производње једне врсте производа) подели бројем произведених јединица овог производа. Добијени количник показује, тј. изражава, његову цену коштања.

Као кључеви користе се односи директних трошкова појединих производа према директним трошковима предузећа.

Како се утврђује цена коштања методом додајне калкулације, може се видети на хипотетичном примеру који управо приказујемо.

Пример израчунавања цене коштања производа А

1. Општи трошкови предузећа: 100

2. Директни трошкови и односи или структура ових трошкова који се користе као кључеви за расподелу општих трошкова на поједине врсте производа:

Производ	Количина оствареног производа	Директни трошкови производње	Појединачни кључеви за расподелу
А	20	250	0,5
Б	12	150	0,3
В	10	100	0,2
Свега	-	500	1,0

3. Цена коштања производа А: $(250 + 100 \times 0,5) / 20 = 15$.

Утврђивање цене коштања могуће је вршити и једноставније – на основу општег, тј. заједничког кључа за расподелу. Најпре се, у облику коефицијента, може израчунати однос укупних и директних трошкова производње предузећа (који представља заједнички кључ за расподелу општих трошкова). А затим и цене коштања појединих производа, тако што ће се директни трошкови по јединици извесног производа помножити тим коефицијентом. Из података у наведеном примеру имамо да је заједнички кључ за расподелу општих трошкова: (500 + 100) / 500 = 1,2. Односно, да је цена коштања производа А: (250 / 20) × 1,2 = 15.

2. 4. Профит и вишак вредности

(1) Профит је зарада предузећа. То је позитивна разлика (финансијски резултат) између његових прихода и расхода. Назива се и добитком. По јединици производа, профит је позитивна разлика између његове продајне цене и цене коштања.

Разликујемо бруто и нето профит. Бруто профит је величина коју предузеће остварује на тржишту или по тржишним условима. С друге стране, нето профит је износ профита који остаје предузећу; то је бруто профит умањен за порез на добитак.

Остваривање профита се сагледава не само апсолутно (у оствареном износу), него и релативно – у облику профитне стопе (%ПФ).

Профитна стопа се израчунава према обрасцу:

%ПФ = (бруто профит / предујмљени капитал) × 100.

Може се израчунати на нивоу предузећа, за једну делатност, једну административно-територијалну јединицу (АТЈ), као и за привреду у целини. Профитна стопа предузећа јесте индивидуална профитна стопа, а профитна стопа у привреди назива се општом профитном стопом. Остале две профитне стопе (једне делатности, као и једне АТЈ) имају истовремено карактер индивидуалности и општости.

У остваривању и максимирању профита води се рачуна пре свега о његовом минималном и просечном нивоу.

Минимални износ би била камата на предујмљени капитал. Ако предузеће са датим капиталом не може да оствари профит већи него што би му вредност тог капитала донела принос у облику камате, не треба ни да почиње обављање неке делатности у области производње и робног промета. Разлика између оствареног профита и камате на вредност предујмљеног капитала позната је под именом предузетничка добит. Она се приказује као накнада или награда предузетнику за пословни ризик.

Стопа предузетничке добити јесте разлика између профитне стопе и каматне стопе.

Многи инвеститори одлучују се за пласмане уз пословни ризик. Пре свега, из следећих разлога. Прво, зато што сигурних пласмана нема довољно. Друго, јер желе већу зараду, тј. већи принос него што је камата коју могу добити без ризика. И треће, да би – у случају инфлације – избегли обезвређивање капитала пласираног у облику новчаног депозита или куповине каматоносних папира.

Упоређивањем профитне стопе предузећа са профитном стопом гране, као и са општом профитном стопом (у привреди), врши се оцена профита који предузеће остварује. Он може бити – мањи од просека, просечан или већи од просека. Ако је већи, он у себи садржи тзв. екстра или, пак, монополски профит.

Позитивна разлика између оствареног бруто профита предузећа и профита обрачунатог на његов капитал по профитној стопи гране или по општој профитној стопи јесте екстра профит, али под условом да се остварује по основу рада и резултата рада. Разликујемо екстра профит у ужем и у ширем смислу. У ужем смислу, то је профит изнад просечног профита у једној области. А у ширем смислу, то је профит изнад просечног профита у привреди као целини.

Основи остваривања екстра профита у једном производном предузећу јесу: прво, нижи трошкови производње од трошкова просечног произвођача (за производе које оно производи); друго, више продајне цене од тржишних, као и од равнотежних цена; и треће, већа продуктивност капитала, као и (ангажованог) рада, од оних које се остварују у његовој грани односно привреди. Реч је овде о успешности предузећа у вези са ангажовањем и трошењем производних ресурса. Ако је оно у томе успешније од других предузећа, тј. ако је изнад просека у грани односно у привреди – остариће екстра или натпросечни профит.

(2) Када је реч о профиту, мора се одредити његов однос према вишку вредности. О вишку вредности до сада нисмо говорили. То је елеменат вредности: износ који се додаје потребној вредности [16)] да би се добио износ вредности неког учинка. И профит се додаје потребној вредности, али се притом не добија вредност него реализована вредност у облику профита. Између вредности и реализоване вредности постоји разлика. А она је узрокована разликом између профита и вишка вредности. Износ вишка вредности већи је од износа профита.

16) Израз потребне вредности су трошкови производње. Међутим, у њиховој маси садржани су и многи трошкови са карактером вишка вредности. По јединици производа, потребна вредност поистовећује се са ценом коштања.

Да би разумели суштину вишка вредности приказујемо учинак једног предузећа као збир потребног производа и вишка производа.

Потребан производ чине количине и врсте производа које су неопходне за репродукцију или надокнаду утрошених производних ресурса. Односно, које треба разменити за производе других произвођача са којима ће се извршити ова репродукција. Један његов део служи за надокнаду утрошених средстава за производњу, а други за надокнаду утрошене радне снаге.

Док, вишак производа чине количине и врсте производа изнад потребног производа – које су нужне да би предузеће обезбедило проширење материјалне основе рада (путем акумулације) и резервног фонда, као и (заједно са другим предузећима) известан ниво друштвене потрошње. Затим, за обављање робног и новчаног промета изван производње, тј. за покриће трошкова промета. И још, за исплату доходака власника капитала.

Вишак вредности јесте вредност вишка производа. Према наведеном, његов износ у једној земљи чине следећа три елемента: профит предузећа у области производње, робног и новчаног промета (ПФ), трошкови робног и новчаног промета (ТРНП), као и трошкови производње и промета који се сврставају у расходе а имају карактер вишка вредности (ТВВ): Дакле, имамо да је: ВВ = ПФ + ТРНП + ТВВ.

Учинак предузећа (тј. количине и врсте производа) стварају радници у току радног времена. У једном делу тог радног времена они стварају потребан производ и потребну вредност, а у другом вишак производа и вишак вредности. Управо због тога, вишак вредности у једној земљи сучељава се са износом вредности утрошене радне снаге у изразу износа исплаћених зарада радника у друштвеној производњи. Процентуални износ њиховог односа назива се општом стопом вишка вредности (%ВВ):

%ВВ = (износ вишка вредности у једној земљи / износ исплаћених зарада радника у друштвеној производњи) × 100.

Ова стопа омогућава утврђивање вишка вредности који у општем случају (у просеку) припада једном учинку – јединици производа, произведеној или реализованој количини тог производа, учинку предузећа, учинку једне делатности, или учинку једне административно-територијалне јединице. Имамо овде да је: вишак вредности који припада једном учинку = исплаћене зараде радника за тај учинак × %ВВ / 100.

2. 5. Појам и утврђивање продајне цене

(1) Размена јединице једног производа као робе на тржишту може бити новчана или натурална у облику трампе. Приликом размене формира

се тзв. прометна или разменска вредност робе. Она показује квантум који се добија код продаје јединице једне врсте робе.

Продајна цена је новчани израз прометне вредности у случају робноновчане размене. То је еквивалент или накнада у новцу који се добија у размени када продавац уступа своје власништво над јединицом робе купцу. Односно, када га преноси на купца.

Каже се и да је цена новчани израз вредности робе. (Вредност и прометна вредност су различите категорије и величине.) Роба се најчешће не продаје по вредности. Међутим, као детерминанта, вредност робе у највећој мери одређује износ цене односно прометне вредности.

Продајна цена је појавни облик цене на тржишту. То је новчани износ по коме индивидуални произвођач продаје јединицу производа. Она је израз прохода по јединици робе датог произвођача. У општем случају, њен износ је виши од цене коштања, с њом се остварује добитак.

Просечна продајна цена једне робе на тржишту назива се тржишном ценом. (Овде стоји претпоставка да има више произвођача ове робе.) Њен износ најближи је продајној цени оног произвођача који на тржиште износи и реализује највећу количину робе. Може бити стварна или конкретна величина, ако сви произвођачи једне робе врше њену продају по истој цени. Или, аналитичка категорија и величина, ако се израчунава на основу у стварности различитих продајних цена робе.

(2) *За највећи број производа, продајне цене формирају њихови произвођачи самостално.* При томе, као полазна основа произвођачу служи цена коштања. Продајна цена мора бити виша. Затим, руководи се и могућношћу продаје и максимирања прихода и профита.

Продајна цена одређује се прво у калкулативном а онда и у стварном износу. Калкулативни износ продајне цене омогућава произвођачу једнак економски положај са другим произвођачима дате робе. Израчунава се путем увећања цене коштања за проценат са којим рачунају и други произвођачи на тржишту. Са друге стране, стварни износ продајне цене не мора бити једнак калкулативном износу. По могућству, биће виши или нижи.

На тржишту су присутне појаве снижавања и повећавања продајне цене. Она се снижава у случају новог производа, када долази до натпросечног повећања обима производње и снижавања трошкова. Затим, и у случају оправданог ширења тржишта. То јест, ширења тражње и понуде робе на тржишту, где се произвођачи руководе принципом: нижа цена – већа продаја и већи профит. Повећавање продајне цене врши се под утицајем инфлације. Ако држава води инфлациону политику, произвођачи се штите од обезвређивања капитала и прихода путем дизања нивоа продајних цена својих производа. (Они своју политику цена, у оквиру пословне политике, заснивају и на инфлационој политици државе.)

Ако предузеће већ послује са добитком, тј. ако оствареним приходом већ покрива директне и опште трошкове производње, оно може за нови производ формирати продајну цену на бази његових просечних директних трошкова. Увођење у асортиман производње нове робе, чија продајна цена премашује њене просечне директне трошкове – доноси му додајни износ добитка односно профита. Овако формирана продајна цена (у коју нису укључени општи трошкови у целини) може се назвати нелојално-конкурентском продајном ценом. Са њом се уништавају други произвођачи и повећава индивидуално учешће произвођача на тржишту.

У извесним случајевима оправдано је формирање продајне цене у договору између предузећа.

Рецимо, између произвођача робе тзв. стандардизоване производње (производње која је достигла ниво реалних потреба). Цена се договара јавно на основу стандардизације већине њених елемената. Најчешће се као заједничка или јединствена продајна цена за један производ прихвата цена која задовољава најлошијег произвођача. При томе, утврђује се и учешће сваког произвођача појединачно у укупној производњи и реализацији, тј. утврђују се производне квоте. Заједничко утврђивање продајне цене и обима производње једне робе, према наведеном, у функцији је остваривања тржишне равнотеже и спречавања хиперпродукције.

Формирање продајне цене договором оправдано је у још два случаја. Прво, између робних произвођача приликом производне кооперације. И друго, између производног и трговинског предузећа када се међусобно повезују путем остваривања заједничког производа и заједничког прихода. У оба случаја, продајна цена заснива се на заједничким стандардима и елементима који све субјекте (кооперанте, односно производно и трговинско предузеће) доводе у исти и прихватљив економски положај.

У случају слободног формирања цена, држава утиче на цене посредно – различитим мерама економске политике.

Непосредну улогу у формирању цена држава има само за мањи број производа. Она се огледа пре свега у следећем.

Прво, у праћењу цена одређених производа и њиховог утицаја на стабилност тржишта и цена и на животни стандард становништва. Произвођачи тих производа достављају обавештења о ценама.

Друго, у давању сагласности на цене. Реч је овде о производима код којих држава утврђује критеријуме и стандарде за формирање цена. Затим, и о производима чије цене се формирају на основу јавних договора између предузећа ради стабилизације тржишта и производње.

Треће, у одређивању нивоа цена. Цене се најчешће утврђују за поједине пољопривредно-прехрамбене производе. Али, и за извесне производе државних предузећа. Посебно, ако она имају карактер монопола.

Четврто, у прописивању различитих привремених мера, у случају неочекиваних и изразитих поремећаја понуде и тражње.

И пето, у спречавању појава ограничавања конкуренције и остваривања прихода и профита мимо рада и резултата рада, односно појава шпекулације и дестабилизације тржишта.

2. 6. Специфичности кружног тока капитала у области промета

Робни и новчани промет одвијају се у посебним делатностима, у трговини и банкарству. Ове делатности не могу бити потпуно независне од производње. Неопходно је да у процесу репродукције буду усклађене са производњом, као и да доприносе остваривању макроекономских циљева.

Обрт капитала у њима има извесне специфичности.

(1) *Трговина* је посредник у размени између производње и потрошње. Њена основна делатност јесте набавка и продаја робе ради остваривања прихода и профита. Капитал предузећа које се бави трговином називамо трговачким капиталом.

Према обиму продаје и субјектима који се јављају као купци, разликујемо трговину на мало и трговину на велико. Трговина на мало врши продају роба становништву, појединачно у количинама које су потребне домаћинству као потрошачкој јединици. Робе купује од трговине на велико, или непосредно од произвођача. С друге стране, трговина на велико продаје робе трговини на мало, произвођачима и крупним потрошачима – у већим количинама. Куповину врши директно од произвођача. Специјализација у промету има већи значај у трговини на велико; она се намеће као нужност.

У промету долази често до тзв. верижне трговине. То је облик шпекулације који се огледа у препродаји роба, тј. у продаји између трговине на велико. Нормално би било да у промету роба између произвођача и потрошача посредује једно трговинско предузеће на велико, или једно трговинско предузеће на велико и једно трговинско предузеће на мало. Ако има више посредника, цене расту па потрошачи за куповину роба издвајају више новца. У овом случају, у трговини се остварује шпекулативни добитак. Верижна трговина постаје неизбежна само изузетно.

Основни кружни ток капитала у трговинском предузећу није исти као у производном. Разлика је пре свега у следећем. У трговинском предузећу имамо две врсте издвајања са његовог текућег рачуна. Са једне стране, издвајање за пословна средства, радну снагу и друго у вези са процесом обављања робног промета. И са друге, а у највећој мери, издвајање за набавку трговачке робе ради њене даље продаје. Набавна вредност трговинске робе јесте највећа ставка трошкова у трговинском предузећу.

У производном предузећу се са текућег рачуна врши издвајање за средства за производњу, радну снагу и друго само у вези производње. Трошкови предмета рада често су највећа ставка трошкова.

Споредни токови капитала у трговинском предузећу углавном су исти као и у производном предузећу.

Накнада за обављање робног промета јавља се у два облика – у облику трговачке марже и у облику трговачког рабата. Маржа је износ који се додаје набавној вредности трговачке робе. У овом случају, трговинско предузеће набавља робу по продајним ценама произвођача и на њих зарачунава разлику у облику марже по свом нахођењу (или у износу прописаном од државе, када су цене замрзнуте). Тада је оно субјекат који одређује износ продајне цене за крајњег купца. Међутим, рабат је износ који се одбија од продајне вредности робе. Одређује га, као и цену за крајњег купца, произвођач робе односно производно предузеће.

Трговачка маржа и трговачки рабат утврђују се најчешће релативно (у виду процента). Различитим робама није својствен исти проценат марже односно рабата. Свака роба има свој објективно условљени обрт, који се не подудара са обртом других роба. Према томе, за промет појединих роба мора се плаћати накнада у различитом релативном износу.

Из накнаде за обављање робног промета (марже или рабата) врши се, прво, покриће трошкова промета. Остатак јесте профит предузећа.

Трошкови робног промета могу се поделити у две групе. Прву чине тзв. чисти трошкови промета. То су трошкови куповине, продаје и држања нормалних залиха. А другу, сачињавају трошкови који настају као последица продужетка производње у времену и простору. То су пре свега следећи трошкови: дораде роба (на пример, пржења кафе или монтаже намештаја), њиховог сортирања, паковања, чувања у одређеним условима, држања залиха изнад нормале (ако се не врши у шпекулативне сврхе), као и транспорта и допреме до места потрошње.

Трговачки профит у једном предузећу јесте разлика између његових прихода и расхода (ПФ = П – Р). Наравно, под условом да је та разлика позитивна. Негативна разлика јесте губитак. Ставку расхода чини и набавна вредност трговачке робе. Такође, трговачки профит је разлика између трговачке марже (или рабата) и трошкова промета (ПФ = ТМ, ТР – ТП).

Екстра профит у трговини остварује се слично као у производњи. Прво, на основу нижих трошкова промета предузећа од просечних трошкова за остваривање одређеног промета у извесној бранши. И друго, на основу веће продуктивности капитала (тј. обрта) и продуктивности рада од оних који се остварују у његовој бранши.

(2) *Банкарство* је посебна делатност, исто као и трговина. У њој се обавља новчани промет. Реч је овде о пословним банакама, тј. банкама оп-

штег карактера које се мање-више баве свим банкарским пословима. Ови послови могу се поделити на: активне, пасивне и остале банкарске послове.

Код пасивних послова банка је дужник. Она прикупља слободна новчана средства да би извршила њихов пласман. Својим повериоцима плаћа камату која се назива пасивном банкарском каматом. То су пре свега следећи послови: прикупљање краткорочних депозита; емисија и продаја краткорочних каматоносних хартија од вредности; прикупљање орочених депозита; емисија и продаја дугорочних каматоносних хартија од вредности; те, изузетно, узимање краткорочних кредита од централне банке (за обезбеђивање ликвидности у пословању).

Код активних послова банка се јавља као поверилац, јер врши пласман прикупљених новчаних средстава. Као кредитор, она наплаћује камату и то је тзв. активна банкарска камата. У овој групи истичу се следећи послови: одобравање краткорочних кредита; куповина краткорочних хартија од вредности; одобравање дугорочних кредита; као и куповина дугорочних хартија од вредности.

Остали банкарски послови могу бити посреднички и сопствени. Реч је углавном о следећим пословима: платном промету; отварању и извршавању акредитива; издавању кредитних писама; куповини и продаји вредносних папира за рачун других лица; депоновању драгоцености и хартија од вредности; арбитражи; берзанским пословима које банка врши у своје име и за свој рачун; производно-прометним пословима; и, консултантским пословима. За обављање посредничких послова банка не наплаћује камату, већ накнаду у облику разних врста провизије.

Основни кружни ток капитала у једној пословној банци сличан је току који се одвија у трговинском предузећу. Са једне стране, са жиро рачуна банке врши се издвајање за пословна средства, за радну снагу и друго у вези процеса обављања новчаног промета. А са друге, у највећој мери, издвајање по основу одобравања кредита физичким и правним лицима. Одобравањем кредита настају потраживања банке. Сваки кредит јесте одређени облик дужничко-поверилачког односа. Са отплатом кредита, заједно са каматом, новац се враћа на основни новчани рачун (жиро рачун) банке.

Споредни токови капитала у банци, као предузећу у области новчаног промета, углавном су исти као у производном и трговинском преузећу.

Накнакда за обављање новчаног промета најчешће се назива банкарском маржом. Она се јавља у више облика. Најзначајнији, по износу које се остварује, јесте разлика између активне и пасивне банкарске камате. Реч је овде о камати коју банка наплаћује од лица које кредитира, те о камати коју плаћа својим депонентима. Остали облици банкарске марже су разне врсте провизија и накнада које пословне банке наплаћују од својих клијената, где посебно место има накнада за обављање платног промета.

Банкарска маржа служи за покриће трошкова новчаног промета и за остваривање профита у банци као предузећу (које послује по принципу привредног рачуна). Она је често под контролом централне банке. Основи остваривања екстра профита у банкарству исти су као у области производње и области робног промета.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Кружни ток капитала; 2. Стални капитал; 3. Оптицајни капитал; 4. Утрошци; 5. Трошкови; 6. Материјални трошкови производње; 7. Нематеријални трошкови производње; 8. Трошкови производње; 9. Амортизација; 10. Трошкови инвестиционог одржавања; 11. Фиксни трошкови; 12. Варијабилни трошкови; 13. Гранични трошкови; 14. Цена коштања; 15. Профит; 16. Екстра профит; 17. Предузетничка добит; 18. Потребна вредност; 19. Вишак вредности; 20. Продајна цена; 21. Тржишна цена; 22. Трговина; 23. Банкарство; 24. Трговачка маржа; 25. Банкарска маржа.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Покажи основни кружни ток произвођачког капитала!
2. Покажи споредне кружне токове капитала у предузећу!
3. Како се израчунава број и време обрта капитала?
4. Да ли су број и време обрта капитала приближно једнаки за све његове појавне облике односно елементе?
5. Које су основне врсте материјалних трошкова производње?
6. Које су основне врсте нематеријалних трошкова производње?
7. Које су основне врсте трошкова средстава за рад?
8. Како се утврђују, обрачунавају, трошкови амортизације?
9. Који су основи утврђивања, обрачуна, трошкова предмета рада?
10. Шта све чини трошкове радне снаге?
11. Наведи основне аналитичке врсте трошкова!
12. Како се утврђује цена коштања једног производа?
13. Како се израчунава профитна стопа?
14. Како се израчунава стопа предузетничке добити, а како стопа екстра профита у једном предузећу?
15. Који су основи остваривања екстра профита у предузећу?
16. Како се израчунава општа стопа вишка вредности, као и вредност одређеног учинка?
17. Како се утврђује продајна цена производа?
18. Које су специфичности кружног тока трговачког и банкарског капитала у оквиру предузећа?
19. Шта су трошкови промета?
20. Шта чини садржај робног промета у трговачком предузећу?
21. Који су то основни банкарски послови?

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. Са капиталом од 1.000 остварен је у току године приход од 6.000. *Израчунај број и време обрта овог капитала!*

2. Време обрта капитала је 73 дана. *Израчунај његов број обрта!*

3. Број обрта капитала је 7. *Израчунај време обрта!*

4. Просечно стање вредности залиха иверице у магацину репроматеријала износи 1.000. У току године издата је из магацина иверица за потребе производње у вредности од 12.000. *Израчунај број и време обрта иверице као елемента капитала у предузећу!*

5. У току године из магацина је издато разног репроматеријала за потребе производње у вредности од 12.000, а враћено неутрошеног материјала у вредности од 2.000. Просечно стање залиха у магацину било је 4.000. *Израчунај време обрта капитала у овом магацину!*

6. *Израчунај годишњи износ амортизације (АМ) групе средстава за рад (машина и опреме)*, ако су: набавна вредност ових средстава 10.000, њихови очекивани ликвидациони расходи 4.500, очекивани ликвидациони приход 500, као и просечна стопа амортизације 15%!

7. *Израчунај годишњи износ амортизације (АМ) групе средстава за рад (машина и опреме)*, ако су: набавна вредност ових средстава 10.000, трошкови инвестиционог одржавања 2.000 и годишња стопа амортизације 10%!

8. На крају године, набавна вредност групе средстава за рад износи 10.000. Због инфлације, она се ревалоризује према коефицијенту 1,25. *Израчунај износ амортизације за следећу годину (АМ), ако је стопа 20%!*

9. Набавна вредност једног аутобуса је 15.000.000. Предвиђени век његовог трајања је 5 година, а број пређених километара у том периоду у условима експлоатације према техничким стандардима 750.000. *Израчунај износ амортизације по пређеном километру!* После 3 године експлоатације извршен је генерални ремонт и за то плаћено сервису 375.000. *Израчунај износ амортизације за први месец након генералног ремонта (АМ), ако је у том месецу аутобус прешао 10.000 километара!*

10. На нивоу предузећа, износ трошкова је следећи: укупни трошкови производње 1.000.000, фиксни трошкови 300.000 и директни трошкови 350.000. *Израчунај посебно: износ варијабилних трошкова и износ општих трошкова у овом предузећу!*

11. По обиму, производња је повећана са 1.000 на 1.100 тона. Гранични трошкови износе 700. *Израчунај суму додајних трошкова!*

12. Предузеће производи три артикла – А, Б и В. Укупни трошкови предузећа су 1.000.000, а од тога општи трошкови 400.000. Роба А произ-

води се у количини од 20 тона, уз директне трошкове по тони од 15.000. *Израчунај цену коштања ове робе!*

13. Укупни трошкови предузећа су 900.000, а од тога општи трошкови 400.000. Производи се више роба. Међу њима, директни трошкови за укупни обим производње робе А су 100.000, а робе Б 150.000. *Израчунај кључеве (проценте) за расподелу општих трошкова на ова два производа из асортимана! Такође, израчунај цену коштања робе А, ако је она произведена у количини од 1.000 метара!*

14. *Израчунај профитну стопу предузећа*, ако је оно током године са 50 радника и са капиталом у вредности од 700.000 остварило приход од 1.100.000 и расходе у износу од 960.000!

15. Општа профитна стопа у привреди је 10%, а годишња каматна стопа 5%. Предузеће је са капиталом у вредности од 200.000 остварило у току године профит од 30.000, послујући у немонополистичким условима и у складу са законом. *Израчунај износ и стопу предузетничке добити овог предузећа, као и износ његовог екстра профита!*

16. Предузеће је у току године, послујући са капиталом у вредности од 500.000, остварило позитиван финансијски резултат од 100.000. Годишња каматна стопа је 12%. *Израчунај стопу и износ предузетничке добити!*

17. Општа стопа вишка вредности је 125%. Трошкови производње тј. расходи у предузећу износе 200.000, од чега су исплаћене зараде радника 40.000. *Израчунај вишак вредности који се односи на остварену производњу овог предузећа, као и њену укупну вредност!*

18. Цена коштања робе А износи 100, од чега су трошкови радне снаге 40. Општа стопа вишка вредности је 120%. *Израчунај вредност јединице ове робе!*

19. Једну робу произвођач А продаје по цени од 120, а произвођач Б по цени од 140. *Израчунај њену тржишну цену ако је један произвођач продао 1.000, а други 2.000 комада ове робе!*

20. Калкулативни износ продајне цене производа је 120, а стварни износ 115. Његова цена коштања је 90. *Какав економски положај има произвођач са производњом и продајом овог производа?*

21. Цена коштања производа А, који се као нови уводи у производни асортиман, износи 100 од чега су директни трошкови 60. Његова продајна цена је 70. *Да ли овај производ доноси профит сам по себи? Да ли доноси предузећу додајни профит, ако оно пре његовог увођења у асортиман остварује позитиван финансијски резултат? Израчунај износ додајног финансијског резултата у овом случају, ако је количина производа 50!*

22. Набавна вредност робе А је 900, а продајна цена робе Б одређена од произвођача за крајњег купца износи 920. *Израчунај износе разлике у цени ових роба, ако је стопа трговачке марже 15%, а стопа рабата 10%!*

3. Максимирање профита

3. 1. Економија обима

Суштина економије обима је у ефектима повећања остваренога учинка у његовом натуралном облику.

Повећање обима производње утиче на повећање прихода и расхода, као и финансијског резултата. Даље у овом наслову вршимо анализу тог утицаја. Односно, утврђујемо како и под којим условима се са повећањем обима производње максимира профит.

Повећање обима производње значи повећање степена коришћења производних капацитета, посебно капацитета ангажованих средстава за рад. Зато је економија обима уједно и економија повећања степена коришћења расположивих капацитета.

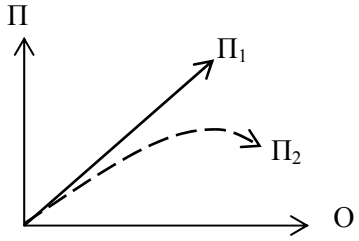
(1) Са већим обимом производње укупан приход ће се повећавати зависно од кретања продајне цене. Најпре, можемо претпоставити да се цена не мења, тј. да је дата величина. Предузеће само одлучује о цени. Дата цена је једна од могућности за коју се оно опредељује, ако тржиште није презасићено робом. У овом случају, са повећањем обима производње приход се повећава у истој сразмери.

Ако претпоставимо да се цена мора снижавати како би се повећавала ефективна тражња а тиме и производња, приход ће се повећавати само кад је проценат снижења цене мањи од процента повећања тражње и производње. Повећање укупног прихода престаје ако су поменути процеси једнаки. Чим је проценат снижења цене већи, повећање обима производње резултира у смањивању прихода.

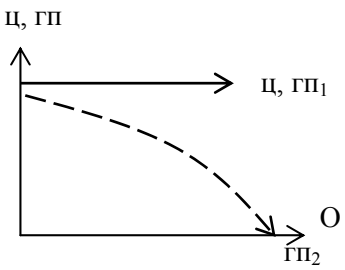
Поред укупног прихода (П), о коме смо управо говорили, у анализи разликујемо још – просечни приход и гранични приход.

Израз просечног прихода је продајна цена. То је, као што знамо, приход који се остварује по јединици производа у размени. Гранични приход (гп) је износ прихода по јединици додајног производа. Израчунава се деобом повећања прихода (ΔП) са повећањем производње (ΔО): гп = ΔП / ΔО. У случају да се продајна цена не мења, гранични приход је једнак износу ове цене (гп = ц). Ако се цена снижава, гранични приход има нижу вредност (гп < ц). А ако се повећава, он има вишу вредност (гп > ц).

Кретање укупног и граничног прихода под утицајем повећања обима производње приказали смо и графички, на слици 1. и слици 2. И то, у случају дате и у случају снижавања продајне цене. На слици 1. приказано је кретање укупног прихода, а на слици 2. кретање граничног прихода.

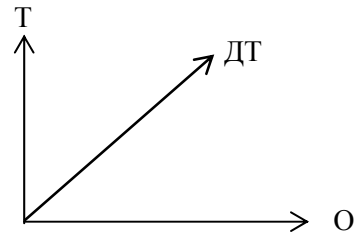


Сл. 1.

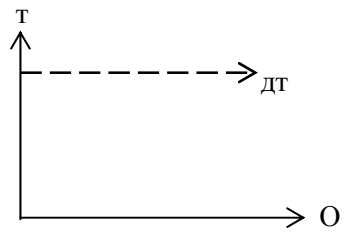


Сл. 2.

(2) Кретање укупног и просечног износа појединих врста трошкова (Т, т) са повећањем обима производње (О) приказујемо графички, на сликама 3а и 3б, 4а и 4б, 5а и 5б, 6а и 6б.

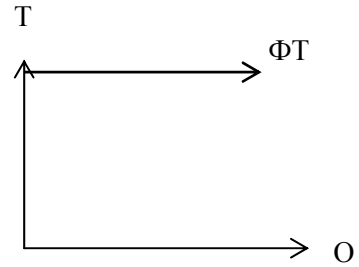


Сл. 3а

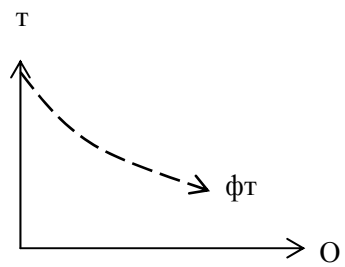


Сл. 3б

На слици 3а приказано је кретање укупног износа директних трошкова (ДТ). Они се повећавају сразмерно обиму производње. Линија ових трошкова је узлазна, под углом од 45^0. Њихов просечни износ (дт) је непроменљив, што показује слика 3б.



Сл. 4а

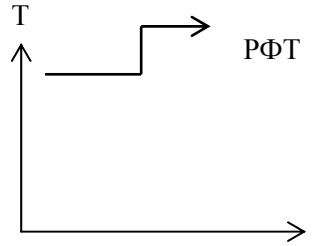


Сл. 4б

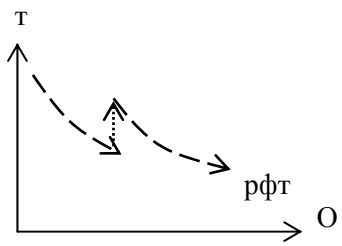
Укупни фиксни трошкови (ФТ) не мењају се са повећањем обима производње. То видимо на слици 4а. Но, мења се њихов просечни износ (фт), као што је приказано на слици 4б. Он има тенденцију смањивања.

Кретање укупних релативно-фиксних трошкова (РФТ) видимо на слици 5а. Јављају се са покретањем производње, а повећавају само код пре-

ласка у вишу зону обима (нпр. код увођења нове радне смене). Њихов просечни износ (рфт) се смањује, са изузетком повећања код промене зоне обима. Њихово кретање показује нам слика 5б.

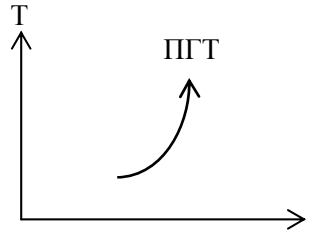


Сл. 5а

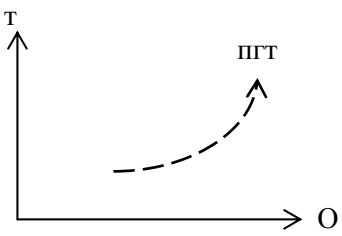


Сл. 5б

Најзад, на слици 6а приказано је кретање укупних прогресивних трошкова (ПГТ). А на слици 6б, кретање њиховог просечног износа (пгт). Они се интензивније повећавају са остваривањем добитка, као и приликом максималног коришћења капацитета. Због повећања обима, линија просечних прогресивних трошкова има блажи узлазни облик.

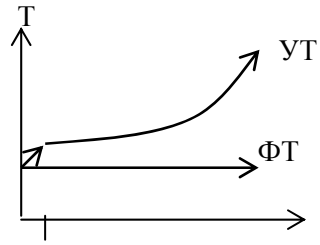


Сл. 6а

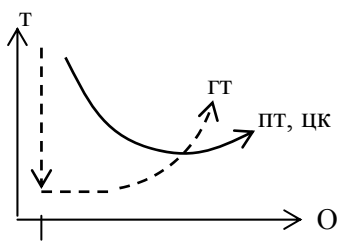


Сл. 6б

Кретање укупних и просечних трошкова производње (УТ и пт, цк) под утицајем обима одређено је кретањем појединих њихових врста. О томе је управо било речи. Приказујемо га овде графички на слици 7а и 7б.



Сл. 7а



Сл. 7б

Лево, на слици 7а, видимо кретање укупних трошкова производње (УТ). При нултој производњи они су једнаки износу фиксних трошкова (УТ = ФТ). Са првом јединицом производње укупни трошкови нагло расту због

појаве релативно фиксних трошкова (РФТ). Даље, од друге јединице, они расту али у мањој мери него ли обим производње. Јер, сада, имамо стагнацију фиксних и релативно-фиксних трошкова, а до раста укупних трошкова доводи раст само директних трошкова (ДТ). [17] Тек са појавом и бујањем прогресивних трошкова (ПГТ), укупни трошкови почињу да расту брже од обима производње.

Десно, на слици 7б, приказано је кретање просечних и граничних трошкова производње.

Линија кретања просечних трошкова производње, односно цене коштања (цк), има облик латиничног слова У. Најпре, због опадања просечних фиксних (ф) и релативно-фиксних трошкова (рфт) цена коштања опада. Са појавом и умножавањем прогресивних трошкова њено кретање се мења; уместо снижавања долази до раста.

Гранични трошкови (гт) су трошкови по јединици додајног производа. Код прве јединице обима, гранични трошкови су једнаки збиру релативно-фиксних трошкова и просечних директних трошкова (гт = РФТ + дт). Односно, једнаки су износу просечних варијабилних трошкова. Даље, са повећањем обима производње – а све до појаве прогресивних трошкова – [18] они су једнаки просечним директним трошковима (гт = дт). Појава и умножавање прогресивних трошкова доводе до раста граничних трошкова (гт = дт + пгт). Све док су гранични трошкови нижи од цене коштања, ова опада. Када премашују њен износ, она расте.

(3) У вези остваривања финансијског резултата разликујемо три његове фазе, односно три фазе или интервала производње:

- фазу увећаног губитка,
- фазу смањивања и елиминисања почетног губитка при нултој производњи, као и
- фазу остваривања и максимирања добитка.

Ради бољег увида и разумевања, наведене фазе сагледавамо уз помоћ хипотетичног примера (у табели 1. и 2), као и уз помоћ графикона (на сликама 8а, 8б, 9а и 9б).

Ове фазе приказујемо на бази кретања укупних износа прихода и појединих врста трошкова, као и на основу кретања њихових просечних износа. (О тим кретањима, под утицајем обима, смо до сада исцрпно говорили.) Приказ вршимо под претпоставком да се производи само једна врста производа. Затим, уз претпоставку дате продајне цене производа, као и претпоставку њеног снижавања.

17) Под претпоставком производње у једној зони обима, односно да нема увећања релативно-фиксних трошкова.

18) Исто.

Табела 1. Обим производње, приход, трошкови и финансијски резултат
- у случају дате-непроменљиве продајне цене и неограничене могућности продаје -

пц	О	П 1×2	ФТ	РФТ	ДТ	ПГТ	ΣТ	ФР	цк, пт	ΔО	ΔП	ΔТ	гт	гп	вт	фт	ПВ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
100	0	-	1100	-	-	-	1100	- 1100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100	5	500	1100	600	200	-	1900	- 1400	380	5	500	800	160	100	160	220	- 300
100	10	1000	1100	600	400	-	2100	- 1400	210	5	500	200	40	100	100	110	0
100	15	1500	1100	600	600	-	2300	- 800	153	5	500	200	40	100	80	73	300
100	20	2000	1100	600	800	-	2500	- 500	125	5	500	200	40	100	70	55	600
100	25	2500	1100	600	1000	-	2700	- 200	108	5	500	200	40	100	64	44	900
100	30	3000	1100	600	1200	50	2950	+ 50	98	5	500	250	50	100	62	37	1150
100	35	3500	1100	600	1400	100	3200	+ 300	91	5	500	250	50	100	60	31	1400
100	40	4000	1100	600	1600	250	3550	+ 450	89	5	500	350	70	100	61	28	1550
100	45	4500	1100	600	1800	600	4100	+ 400	91	5	500	550	110	100	67	24	1500
100	50	5000	1100	600	2000	1000	4700	+ 300	94	5	500	600	120	100	72	22	1400

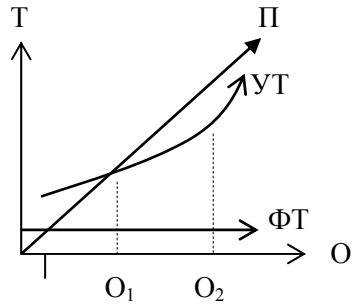
Наведени симболи у заглављу појединих колона значе: пц – продајна цена; О – обим производње (и реализације); П – приход; ФТ – фиксни трошкови; РФТ – релативно-фиксни трошкови; ДТ – директни трошкови; ПГТ-прогресивни трошкови; ΣТ – укупни трошкови; ФР – финансијски резултат; цк, пт – цена коштања, просечни трошкови; ΔО – додајни обим производње; ΔП – додајни приход; ΔТ – додајни трошкови; гт – гранични трошкови; гп – гранични приход; вт - просечни варијабилни трошкови; фт – просечни фиксни трошкови; ПВ – производни вишак предузећа = приход – варијабилни трошкови.

Табела 2. Обим производње, приход, трошкови и финансијски резултат
- у случају снижавања продајне цене ради ширења могућности продаје -

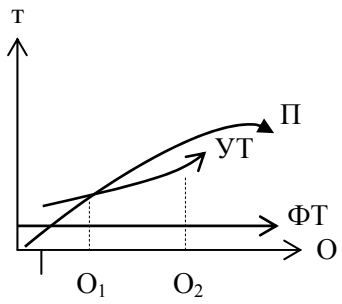
Пц	О	П 1×2	ФТ	РФТ	ДТ	ПГТ	ВТ 5,6,7	ΣТ	ФР	цк, пт	ΔО	ΔП	ΔТ	гт	гп	вт	фт	ПВ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
100	0	-	250	-	-	-	-	250	- 250	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100	1	100	250	150	40	-	190	440	- 340	440	1	100	190	190	100	190	250	- 90
100	2	200	250	150	80	-	230	480	- 280	240	1	100	40	40	100	115	125	- 30
100	3	300	250	150	120	-	270	520	- 220	173	1	100	40	40	100	90	83	30
100	4	400	250	150	160	-	310	560	- 160	140	1	100	40	40	100	78	63	90
100	5	500	250	150	200	-	350	600	- 100	120	1	100	40	40	100	70	50	150
100	6	600	250	150	240	-	390	640	- 40	107	1	100	40	40	100	65	42	210
100	7	700	250	150	280	10	440	690	10	99	1	100	50	50	100	63	36	260
95	10	950	250	150	400	15	565	815	135	82	3	250	125	42	83	57	25	385
90,3	12	1084	250	150	480	25	655	905	179	75,4	2	134	90	45	67	54,6	21	429
85,7	13	1114	250	150	520	50	720	970	144	74,6	1	30	65	65	30	55,4	19	394
81,5	14	1141	250	150	560	150	860	1110	31	79	1	27	140	140	27	61	18	281
77,4	15	1161	250	150	600	220	970	1220	- 59	81	1	20	110	110	20	65	17	191

Наведени симболи у заглављу појединих колона значе: пц – продајна цена; О – обим производње (и реализације); П – приход; ФТ – фиксни трошкови; РФТ – релативно-фиксни трошкови; ДТ – директни трошкови; ПГТ – прогресивни трошкови; ВТ – варијабилни трошкови; ΣТ – укупни трошкови; ФР – финансијски резултат; цк, пт – цена коштања, просечни трошкови; ΔО – додајни обим производње; ΔП – додајни приход; ΔТ – додајни трошкови; гт – гранични трошкови; гп – гранични приход; вт – просечни варијабилни трошкови; фт – просечни фиксни трошкови; ПВ – производни вишак предузећа = приход – варијабилни трошкови.

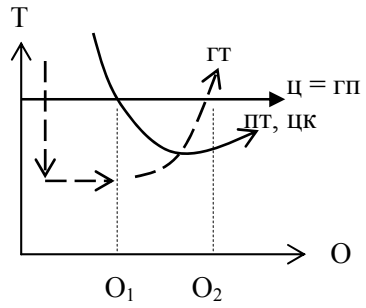
Сл. 8а



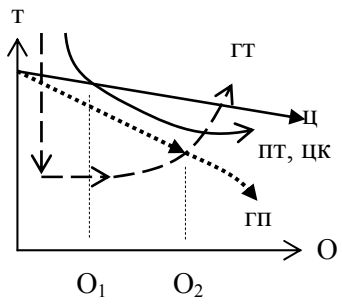
Сл 9а



Сл. 8б



Сл 9б



Са почетком производње, прву јединицу производа оптерећује просечни износ директних трошкова, као и целокупни износ фиксних трошкова и целокупни износ релативно-фиксних трошкова (дт + ФТ + РФТ). А она доноси приход само у висини продајне цене. Губитак је већи од почетног, код нулте производње. Даље, са повећањем производње, губитак се смањује и приближава његовом почетном износу. До повраћаја на износ фиксних трошкова (тј. на износ почетног губитка) долази код изједначења прихода и варијабилних трошкова: П = ВТ = РФТ + ДТ, односно ц = вт = рфт + дт. То јест, долази са увећањем прихода до износа директних и релативно-фиксних трошкова производње.

У другој фази раста обима производње врши се надокнада и елиминација почетног губитка (у износу фиксних трошкова). Она се завршава код изједначења прихода са збиром варијабилних и фиксних трошкова (П = ВТ + ФТ). Односно, прихода са збиром директних, релативно фиксних и фиксних трошкова (П = ДТ + РФТ + ФТ).

Најзад, у трећој фази обима производње приход је већи од трошкова па се остварује добитак. Јављају се и прогресивни трошкови. Све док износ повећања прихода премашује износ повећања трошкова, односно све док су гранични трошкови нижи од граничног прихода – добитак се повећава. Максимални износ добитка остварује се са обимом производње код кога долази

до једнакости граничних трошкова и граничног прихода. Овај обим се често назива оптималним обимом производње. Даље повећање производње доноси умањени износ добитка.

На основу изложеног можемо закључити која је то граница смањивања производње и њене обуставе.

Питање минималног обима производње постаје актуелно у време рецесије и кризе, када долази до смањивања тражње на тржишту. Смањивање прихода од реализације производа резултира у погоршању финансијског резултата. И даље, у смањивању производње, отпуштању запослених радника, преиспитивању производног асортимана и предузимању других мера. Када предузеће и поред ових мера послује са губитком, у интересу му је да и даље производи – али, само ако је тај губитак нижи од почетног односно од износа фиксних трошкова. Ако је виши, оправдано је престати са производњом. Према томе, минимални обим производње био би онај обим при коме су приходи у свом паду дошли до износа варијабилних трошкова (П = ВТ = ДТ + РФТ + ПГТ).

3. 2. Линија понуде и производни вишак предузећа

(1) *Линија понуде извесне робе предузећа* одређена је линијом њених граничних трошкова. Јер, максимални профит остварује се управо код једнакости граничних трошкова и цене (у случају дате цене), односно код једнакости граничних трошкова и граничног прихода (у случају промена цене). Можемо рећи да се на линији понуде налази низ вредности по којима је предузеће спремно да продаје једну робу.

Нас, даље, интересује која је то почетна а која завршна тачка линије понуде једне робе.

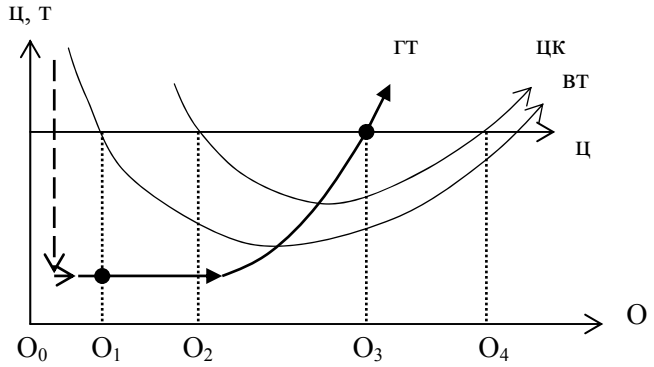
Почетну тачку на линији понуде одређује једнакост цене и просечних варијабилних трошкова.

Најнижа цена може бити она која се изједначава са просечним варијабилним трошковима при њиховом минималном износу (где се остварује једнакост граничних и просечних варијабилних трошкова). Ако је цена виша, она се изједначује са просечним варијабилним трошковима на вишем нивоу ових трошкова од њиховог минималног нивоа. То јест, изједначује се у зони опадања ових трошкова, пре достизања њиховог минимума.

Претпоставимо да је продајна цена виша од цене коштања и да се са датим обимом производње остварује профит. У овом случају, линију понуде и поједине фазе обима у вези остваривања производног вишка приказујемо уз помоћ графикона на слици 1.

Од нулте производње (O_0) до обима код тачке O_1 на апсциси одвија се прва производна фаза. У њој је губитак већи од фиксних трошкова, тј. од

губитка при нултој производњи. То је фаза смањивања губитка и његовог свођења на износ фиксних трошкова.



Слика 1.

Испод пресека линије цене и просечних варијабилних трошкова налази се – на линији граничних трошкова – доња или почетна тачка линије понуде једне робе.

Од тачке O_1 до тачке O_2 на апсциси следи друга производна фаза. У овој фази врши се елиминација губитка.

Трећа производна фаза остварује се у интервалу обима од тачке O_2 до тачке O_3. Реч је овде о фази остваривања и максимирања добитка. Она има две под-фазе – под-фазу остваривања и максимирања добитка уз снижавање цене коштања, и под-фазу његовог остваривања и максимирања уз извесно повећање цене коштања. Максимални износ профита остварује се при једнакости граничних трошкова и цене. То би требало да буде горња или завршна тачка линије понуде.

У четвртој производној фази – од тачке O_3 до тачке O_4 на оси обима остварује се све мањи профит. На крају ове фазе он је једнак нули.

(2) *Производни вишак* по јединици производа односно робе (пв) јесте разлика између цене и просечних варијабилних трошкова: пв = ц – вт. То је вишак који се остварује у производњи изнад просечних фиксних трошкова. Његов износ треба да покрива просечне фиксне трошкове (фт) и доноси профит по јединици производа (пф).

Укупан износ производног вишка за дати обим производње може се утврдити као умножак тог обима и разлике између цене и њему својствених просечних варијабилних трошкова: ПВ = О × (ц – вт). Другим речима, производни вишак за дати обим производње јесте разлика између прихода и варијабилних трошкова код тог обима: ПВ = П – ВТ.

У првој производној фази производни вишак је негативна величина. На крају те фазе он је једнак нули, а на крају друге производне фазе достиже

износ фиксних трошкова. У трећој производној фази производни вишак је већи од фиксних трошкова и има (и даље) тенденцију повећања. Максимални производни вишак остварује се код изједначења граничних трошкова и цене. Код његовог максимума имамо и максимални износ профита. У четвртој производној фази производни вишак се смањује и у тачци O_4 достиже износ фиксних трошкова.

3. 3. Основне могућности максимирања профита

Максимирање профита предузећа може се вршити у оквиру датог капацитета и на бази повећања капацитета. Најчешће, максимирање профита врши се путем реорганизације, на основу утврђивања и искоришћавања тзв. унутрашњих резерви. Реч је овде о краткорочним напорима, у току пословне године. Даљи напори у правцу повећања профита базирају се на инвестицијама и повећању капацитета, што захтева дужи период од једне године.

(1) *Са датим капацитетом*, пре свега средстава за рад, максимирање профита може се вршити на основу: промене асортимана производње и реализације (а), повећања прихода (б), смањивања расхода (в) и убрзавања обрта капитала (г).

(а) Могућности промене асортимана производње у току једне године су ограничене. Са једне стране, зато што је изражена потреба устаљивања производње, као основе добре организације пословања. И са друге, зато што значајнија измена асортимана захтева инвестициона улагања. Међутим, оне нису занемарљиве, па се морају стално сагледавати и анализирати. Често, током године, долази до повећања или смањења наруџбина појединих производа. Предузеће се томе мора прилагођавати. Застој у продаји или пад цена код једних производа захтева повећање производње других, како би у што већој мери био остварен планирани учинак.

(б) Повећање прихода и добитак стоје у управној сразмери. Приход предузећа се може повећавати на следећи начин: повећањем степена коришћења капацитета (и са тим, обима производње и реализације), повећањем цена, као и остваривањем додајних односно нових врста прихода. Реч је овде углавном о ширењу тржишта, које предузеће врши путем: увођења нових метода продаје, интензивније рекламе, бољих услова продаје, продора на нове тржишне сегменте и слично. Повећање цена није у функцији ширења тржишта, али под одређеним условима оно га не ограничава.

(в) Смањивање расхода и добитак стоје у обрнутој сразмери. Оно се може вршити на основу: смањивања утрошака, набавке по нижим ценама, замене појединих врста предмета рада, елиминисања вишкова производних и прометних ресурса, као и ограничавања варијабилно-прогресивних трошкова. У смањивању расхода приоритет имају највеће ставке, јер су код њих

могуће и највеће уштеде. Посебну пажњу заслужују и варијабилно-прогресивни трошкови, које треба најчешће преиспитивати.

(г) Убрзање обрта капитала, исто као и повећање прихода, стоји у управној сразмери са добитком. Разлике у времену обрта капитала између појединих делатности и појединих роба објективно су условљене. Оне намећу различите стопе приноса (стопе добити на трошкове производње, стопе марже, као и стопе рабата), као услов једнакости економског положаја предузећа у привреди. Међутим, у оквиру једне делатности или производње једног производа, предузеће може имати бржи обрт капитала од својих конкурената и по том основу остваривати већи профит. Бржи обрт капитала у предузећу може се остваривати, пре свега: повећањем сигурности и скраћивањем времена набавке, скраћивањем времена производње и промета путем техничко-технолошких промена и иновација, продајом робе са краћим роком наплате, синхронизацијом појединих фаза у производњи и промету, ажурнијом наплатом потраживања од купаца, као и производњом према пристиглим и прикупљеним наруџбинама односно за познатог купца.

Убрзање обрта капитала уз расположиви стални капитал врши се углавном путем смањења и нове оптимализације расположивог оптицајног капитала (пре свега, садржаног у залихама и потраживањима).

(2) Инвестиционо улагање и *повећање капацитета* резултира у максимирању профита на више начина.

(а) У производном предузећу, инвестирањем се прво отклањају тзв. уска грла производње. Једно средство за рад постаје уско грло ако и поред интензивног коришћења онемогућава потпуније коришћење других средстава. Његово ограничавајуће дејство смањује се или отклања набавком још једног, исто таквог, средства за рад. Или, заменом другим средством које има веће производне способности.

Инвестирање се често врши ради проширивања постојећих капацитета. Ако нема ограничавајућег дејства тржишта, профит би требало да расте у већој мери него ли капацитети и обим производње. Прво, због самог обима. И друго, због снижавања просечних трошкова производње.

У још већој мери, профит се повећава ако се инвестира у капацитете за производњу нових производа који су на тржишту дефицитарни и који доносе натпросечни профит.

(б) У трговинском предузећу, увећање капацитета не врши се само на основу повећања сталног капитала (као што је то случај у производном предузећу). Оно се може вршити и на основу повећања оптицајног капитала, које ће резултирати: у ширем асортиману продаје (бољој снабдевености робом) , већој тражњи и промету.

У трговини капацитет није јасно одређен. Он се често утврђује на основу оствареног промета на тржишту у претходном периоду, као и промет-

них ресурса са којим се располагало у том периоду. На пример, на основу већ оствареног промета по прометном објекту, као и по квадратном метру површине прометних објеката.

Већи прометни простор значи и већи промет и, уз дату маржу, већи профит. Но, повећање промета не мора бити пропорционално повећању тог простора. Оно може бити веће или мање. Биће веће ако на то утичу извесни екстерни и интерни фактори, као што су: избор локације, врсте и квалитет услуга промета, име предузећа и поверење које има код купаца и др. Исти фактори могу имати и супротно дејство на износ промета.

Ако у земљи трговачки капитал расте брже од производног, промет по јединици капацитета се смањује. То ће довести до повећања трошкова промета и смањења трговачког профита (као и профитне стопе). И даље, до повећања конкурентске борбе на штету трговине.

3. 4. Инвестиције

(1) У области привреде, инвестиције су капитална улагања ради унапређења и проширења материјалне основе рада. У стварности, као и у економској теорији, прави се разлика између бруто и нето инвестиција. Бруто инвестиције су укупна улагања, независно од тога у чему резултирају. Нето инвестицијама се називају улагања која резултирају у проширењу материјалне основе рада; дакле, у повећању износа предујмљеног капитала.

За инвестиције се могу користити сопствена и туђа средства.

Сопствена средства у предузећу јесу новчана средства издвојена – у фонду амортизације, фонду акумулације и у резервном фонду. Амортизација је намењена замени утрошених средстава за рад, док је акумулација намењена ангажовању додајног капитала односно проширивању материјалне основе рада. Средства из резервног фонда користе се изузетно.

Коришћењем сопствених средстава за инвестиције врши се капитално самофинансирање предузећа. Оно има своје предности. Рецимо, у овом смислу: прво, остваривање одређених програма није условљено кретањима на тржишту капитала; друго, не долази до задуживања предузећа и промене односа сопственог и туђег капитала; и треће, тиме што делује на повећање цена акција предузећа. Недостатак сопствених средстава за инвестиције не представља велики проблем. Јер, на тржишту углавном увек има слободних новчаних средстава која се могу прибавити за инвестиције. То су разне врсте уштеда у свим секторима. Највећи значај имају штедња становништва и слободна средства у различитим фондовима. Често се та средства, нарочито у економски развијеним земљама, могу добити под повољнијим условима (када централна банка утиче на снижавање каматне стопе ради поспешивања привредне активности).

(2) Потребан износ инвестиција у једном предузећу (ПИН) може се утврдити према обрасцу:

$$\text{ПИН} = \frac{\text{К} \times \text{СР}}{100} + \frac{\text{К} \times \text{СЗК}}{100}.$$

Где су: К – капитал предузећа; СР – стопа раста предузећа (његовог капитала и производње); СЗК – стопа замене или модерницације капитала.

Стопа раста предузећа има специфични, индивидуални, карактер. Може бити једнака нули, ако предузеће не тежи расту, односно ако тежи само унапређењу (модернизацији) а не и проширењу материјалне основе рада. Ако оно испоручује тржишту нове производе, његова стопа раста биће натпросечна. Или испод просека, ако производи тзв. добра стандардизоване производње (чији је обим производње достигао обим потреба). У сваком случају, стопа раста предузећа јесте величина за коју се власници унапред одлучују, она је израз једног од њихових пословних циљева.

Стопа замене или модернизације капитала предузећа (СЗК) може се израчунати према обрасцу:

$$\text{СЗК} = \frac{\text{амортизација}}{\text{капитал}} \times 100.$$

Буквално, не замењује се капитал у целини, него се врши само замена утрошених средства за рад. Она се замењују путем наменске употребе издвојених средстава амортизације. При томе, предузеће мора издвајати средства за амортизацију колико и његови конкуренти. Ако издваја мање, заостајаће у модернизацији капитала, тј. средстава за рад. (Замена и модернизација капитала у предузећу, тј. средстава за рад, путем амортизације је најчешћи метод у стварности.)

Према наведеном, други елеменат у обрасцу за израчунавање потребног износа инвестиција (ПИН) заправо је амортизација.

Посебно у економски најразвијенијим земљама, јавља се још један метод замене и модернизације капитала у предузећу. Он нема карактер редовног, него више ванредног метода. То је метод замене који се не базира на амортизацији. Водећа предузећа продају делом неамортизована средства за рад (као половна), а затим на бази амортизације и екстерних инвестиција (рецимо, средстава прикупљених на основу нове емисије и продаје акција на тржишту) набављају најновија средства за рад. На тај начин она задржавају своју позицију на тржишту или чак настоје да је побољшају.

(3) На нивоу предузећа, ефикасност инвестиција може се утврдити уз помоћ коефицијената: граничне бруто продуктивности капитала (ГБПК); граничне нето продуктивности капитала (ГНПК) и односа садашње вредности инвестиционих прихода и инвестиционих расхода (СВ ИПР).

Ови коефицијенти израчунавају се на основу следећих образаца:

$$\text{ГБПК} = \frac{\Delta\text{БП}}{\Delta\text{К, И}};$$

$$\text{ГНПК} = \frac{\Delta\text{ПФ}}{\Delta\text{К, И}}; \text{ и}$$

$$\text{СВ ИПР} = \frac{\text{садашња вредност инвестиционих приноса}}{\text{садашња вредност инвестиционих издатака}}.$$

Где су: ΔБП – додајни износ, износ повећања, бруто прихода; ΔПФ – додајни износ, износ повећања, профита; ΔК – додајни износ, износ повећања, капитала односно износ инвестиција (И). Садашња вредност инвестиционих приноса јесте збир дисконтованих годишњих износа профита који се очекује у периоду од завршетка и активизације инвестиција до истека века њихове експлоатације (у просечном веку трајања средстава за рад). А садашња вредност инвестиционих издатака, то је збир дисконтованих годишњих износа инвестиционих односно капиталних издатака од почетка улагања до завршетка и активизације инвестиција. [19)]

Вредности наведених коефицијената не указују непосредно односно сами на ефикасност инвестиција, него само у односу на полазне основе бруто и нето продуктивности капитала.

Полазна основа бруто продуктивности капитала (или броја његовог обрта) јесте бруто продуктивност капитала која се остварује у одређеној делатности, тј. делатности у коју се инвестира. Ако је гранична бруто продук-

---

19) Садашња вредност неке новчане суме (С) – која се појављује годишње у периоду од н-година у виду износа на почетку прве године (C_0), на крају прве године (C_1), на крају друге године (C_2) итд. – утврђује се дисконтовањем путем одређеног каматног фактора (к), а према обрасцу:

$$C = C_0 + \frac{C_1}{(1+к)} + \frac{C_2}{(1+к)^2} + \ldots + \frac{C_н}{(1+к)^н}, \qquad \text{где је: } к = \%к / 100.$$

тивност капитала једнака или већа од ове основе, инвестиције су оправдане или ефикасне (утолико више, што је износ или вредност ГБПК већа).

Полазну основу нето продуктивности капитала чини каматна стопа. Гранична нето продуктивност капитала, помножена са 100, мора бити већа од каматне стопе. Ако је мања, инвестиције су неефикасне. У оцени ефикасности инвестиција, она се мора упоређивати и са профитном стопом делатности у коју се инвестира, као и са општом профитном стопом у привреди. Исто важи и за однос садашње вредности инвестиционих приноса и инвестиционих издатака. Јер је и он израз граничне нето продуктивности капитала (али не у краћем, него дужем временском периоду).

3. 5. Акумулација и централизација капитала

(1) Акумулација капитала јесте његово повећање на основу инвестиција. Оно се може вршити путем капиталног самофинансирања предузећа. Затим, и путем прибављања новца на тржишту капитала.

Стопа акумулација (%A) може се израчунати према обрасцу:

$$\%A = \frac{\text{акумулација}}{\text{предујмљени капитал}} \times 100.$$

Ова стопа показује репродукциону способност предузећа, тј. његову способност повећања капитала, производње и профита.

Значај или сврха акумулације може се сагледавати – са аспекта индивидуалног робног произвођача (предузећа), и са друштвеног аспекта.

Предузеће врши акумулацију ради повећања профита (добитка). На већи износ предујмљеног капитала, при датој ефикасности, следи већи обим производње и већа маса профита. Поред тога, проширивање материјалне основе рада омогућава смањивање просечних трошкова, као и увођење у производњу нових и рентабилнијих производа. Дакле, већи износ капитала најчешће резултира и у већој ефикасности производње. По том основу, остварује се нови, додајни, профит.

Са друштвеног аспекта, крајња или општа сврха акумулације је друштвено-економски развој. То јест, повећање производње и њене ефикасности, те повећање друштвеног богатства. Са њом се обезбеђују нове количине производа – за потрошњу додајног становништва, као и за додајну потрошњу укупног становништва. Њена сврха може бити и решавање многих конкретних проблема и задатака (повећање броја запослених, бржи развој појединих подручја и региона, бржи развој појединих делатности, изградња објеката од општег привредног значаја и др.).

(2) Са акумулацијом долази до концентрације, тј. нагомилавања капитала у предузећу, као и у привреди једне земље. Оно је објективна нужност. Наводи се као један од основних економских закона. Нема додајне производње ако није обезбеђен додајни износ капитала.

Централизација капитала је процес који се огледа у сужавању контроле над овим привредним ресурсом. Овде није реч о нагомилавању капитала у предузећу и једној земљи, него о његовом нагомилавању у рукама субјеката који га контролишу или држе у власништву. Има више врста ових субјеката. Прво, то су физичка лица. Друго, то су правна лица која, као инвеститори, расположива средства улажу у области привреде. Реч је овде пре свега о различитим друштвеним фондовима. Треће, то је држава. Она је власник великог броја предузећа од општег значаја. И четврто, то могу бити инострани повериоци. Они своје интересе обједињују и штите пре свега преко Међународног монетарног фонда и Светске банке.

Овај процес има своје позитивне и негативне стране. Позитивна страна је што се о употреби капитала једноставније одлучује. Затим, што се са већим сумама капитала отварају нове могућности у смислу крупних инвестиција које значе прогрес али и обезбеђују извеснији и већи профит. Централизација капитала доприноси и повећању сигурности остваривања основних друштвених циљева. Ако се остварује и изван граница једне земље, може резултирати у њеном бржем укључивању у међународну поделу рада и развоју као елемента глобалне заједнице.

Но, централизација капитала је у супротности са демокртијом. Она омогућава појаву олигархије. Појединци који су у положају да одлучују о употреби и коришћењу веома великих сума капитала имају и моћ да неформално утичу на одлуке званичне власти (извршне, законодавне и судске). Поред тога, централизација капитала, посебно на нивоу државе, доводи до развоја бирократије и неефикасности. Долази до нагомилавања радних места, многи прописи не важе и за државна предузећа итд. Када је реч о различитим друштвеним фондовима, инвестиције које врше у области привреде могу доводити у други план њихову основну намену. У условима глобализације, она може значити и губитак државног суверенитета, односно права земље да сама брине о свом друштвено-економском развоју.

3. 6. Тржишна вредност капитала

Тржишна вредност капитала (ТВК) утврђује се приликом спајања и припајања предузећа, као и приликом њихове продаје. То је вредност предузећа као тржишног субјекта. У значајној мери, она је одређена његовим пословним успехом, који остварује на тржишту или по тржишним условима. Приказујемо, овде, три метода утврђивања ове вредности: дезинвестициони

метод (1), метод капитализације добитка (2) и метод корекције књиговодствене вредности капитала (3).

(1) Први (дезинвестициони) метод има за претпоставку дезинвестицију капитала. У просечном веку трајања сталног капитала (од н-година) ослобађају се крајем сваке године следећи новчани износи: амортизација, средства за резервни фонд (ако се издвајају независно од пословног успеха), као и добитак. То су дезинвестирани износи (ДИ). У години након односно после тог периода (н + 1) остаје недезинвестирани капитал (НК) за који важи претпоставка да ће се продати. Уз дату каматну стопу (%к), а то је просечна банкарска каматна стопа на инвестиционе кредите, тржишна вредност капитала се утврђује као сума садашње вредности ових елемената (као сума њихових дисконтованих вредности), према следећем обрасцу:

$$\text{ТВК} = \frac{(\text{ДИ})_1}{(1+\text{к})} + \frac{(\text{ДИ})_2}{(1+\text{к})^2} + \ldots + \frac{(\text{ДИ})_\text{н}}{(1+\text{к})^\text{н}} + \frac{\text{НК}}{(1+\text{к})^{\text{н}+1}}.$$

(2) Метод капитализације добитка уважава пословну орјентацију и временску постојаност капитала предузећа. Привремено дезинвестирана новчана средства се враћају у процес репродукције. Она служе за обезбеђивање континуитета у обављању одређене или одређених делатности. Код овог метода, тржишну вредност капитала одређују очекивани добитак и стопа капитализације:

$$\text{ТВК} = \frac{\text{интерполирани добитак предузећа} \times \text{к}_\text{кпс}}{\text{стопа капитализације}}.$$

Интерполирани добитак предузећа утврђује се на основу његове просечне профитне стопе за задњих неколико година. На пример, ако је у задње три године остваривани добитак у просеку по стопи од 20%, и ако је сада износ предујмљеног капитала 100.000 (који се неће мењати) – интерполирани добитак у наредних годину дана биће 20.000. Он се коригује коефицијентом кретања пословне сигурности у бранши предузећа у тој години ($\text{к}_\text{кпс}$), те се добија очекивани добитак (очекивани добитак = интерполирани добитак × $\text{к}_\text{кпс}$) [20)]

С друге стране, стопа капитализације израз је карактеристичне профитне стопе предузећа. Може се израчунати као количник те профитне сто-

20) Како се израчунава овај коефицијент показано је у наслову Приноси и њихова капитализација.

пе и броја 100. (У управо наведеном примеру, стопа капитализације је 0,2.)

(3) Метод корекције књиговодствене вредности капитала приказујемо у две варијанте. У првој, као коректор служи однос суме књиговодствене вредности капитала и очекиваног финансијског резултата (КВК ± ФР, при чему се добитак додаје а губитак одузима), и суме ове вредности и камате коју би она доносила ако се уложи у банку као депозит (КВК + К). А у другој, коректор је однос тржишне вредности акција (ТВА) и њихове ревалоризоване књиговодствене вредности (КВА). Израчунавање тржишне вредности капитала овим методом врши се, дакле, према следећим обрасцима:

$$ТВК = КВК \times \frac{КВК \pm ФР}{КВК + К}; \qquad ТВК = КВК \times \frac{ТВА}{КВА}.$$

Овако израчуната, тржишна вредност капитала није једнака нули ако предузеће не остварује добитак, односно ако послује са губитком. Она је само мања од његове књиговодствене вредности. (Вредност једнака нули може се добити применом другог метода, тј. метода капитализације.)

* * * * *

Приказани методи се међусобно допуњују. Помоћу њих се добијају мање-више различити износи. То је и разумљиво, с обзиром да се тржишна вредност капитала утврђује са различитих полазних основа.

Тржишна вредност капитала само је једна од одредница његове продајне вредности. Од орјентационог износа утврђене тржишне вредности одузима се вредност туђег капитала. Међутим, остатак није израз продајне вредности. Јер, ова вредност може бити мања или већа, што зависи од осталих одредница или фактора (као што су: тражња за предузећем које се продаје; додајне обавезе купца у вези са радном снагом, заштитом и унапређењем природне средине и развојем; као и додајна права купцу предузећа).

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Економија обима; 2. Линије трошкова; 3. Линија прихода; 4. Гранични приход; 5. Линија понуде предузећа; 6. Производни вишак предузећа; 7. Фазе у остваривању финансијског резултата, фазе рентабилности; 8. Оптимум обима производње; 9. Инвестиције; 10. Бруто инвестиције; 11. Нето инвестиције; 12. Акумулација капитала; 13. Централизација капитала; 14. Тржишна вредност капитала.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Како повећање обима производње утиче на укупан приход предузећа – у случају дате продајне цене, и у случају њеног смањивања?

2. Како повећање обима производње утиче на гранични приход?

3. Како повећање обима производње утиче на кретање укупних и просечних износа – фиксних трошкова, директних трошкова, релативно-фиксних трошкова и прогресивних трошкова?

4. Како обим производње утиче на укупне трошкове производње, а како на просечне трошкове или цену коштања?

5. Како обим производње утиче на граничне трошкове?

6. Када се завршава прва фаза у остваривању финансијског резултата – фаза увећаног губитка?

7. Када се завршава друга фаза у остваривању финансијског резултата – фаза смањивања и елиминисања губитка при нултој производњи?

8. У ком случају се завршава трећа фаза у остваривању финансијског резултата – фаза остваривања и максимирања профита?

9. У којим условима се остварује максимални износ профита?

10. Који је то минимални обим производње испод кога се врши обустава производње?

11. Какав облик има линија просечних варијабилних трошкова (вт), и у чему се она разликује од линије просечних трошкова или цене коштања?

12. Објасни кретање линије граничних трошкова и тачку од које она постаје линија понуде (датог производа) предузећа!

13. Које су основне могућности максимирања профита са датим капацитетом предузећа?

14. Како долази до максимирања профита под утицајем инвестиционих улагања која резултирају у повећању капацитета?

15. Како се могу обезбеђивати средства за инвестиције?

16. Како, на основу ког обрасца, можемо израчунати потребан износ инвестиција у предузећу?

17. На које начине се може утврдити ефикасност инвестиција?

18. Како се израчунава стопа акумулације?

19. Које су позитивне и негативне стране централизације капитала?

20. Када и како се врши утврђивање тржишне вредности капитала?

21. Какав је однос тржишне и продајне вредности капитала?

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. При сталној продајној цени од 10 дата је следећа скала обима производње: 100, 110, 120, 130 и 150. *Израчунај скалу укупног прихода! Израчунај износе граничног прихода!*

2. Дате су у табели упоредно величине односно вредности – обима производње (О), фиксних трошкова (ФТ), релативно-фиксних трошкова (РФТ), директних трошкова (ДТ) и прогресивних трошкова (ПГТ):

О	ФТ	РФТ	ДТ	ПГТ	Т	гт	цк
100	100.000	15.000	100.000	-			
120	100.000	15.000	120.000	-			
130	100.000	15.000		-			
140	100.000	15.000		25.000			

Израчунај на основу података у табели: а) недостајуће износе директних трошкова, б) износе укупних трошкова (Т), в) износе граничних трошкова, као и г) износе цене коштања!

3. *Израчунај финансијски резултат (ФР)*, ако су при датом обиму производње: фиксни трошкови 10.000, укупни трошкови 20.000 и укупан приход 25.000!

4. *Израчунај финансијски резултат (ФР)*, ако су при обиму производње од 150 тона робе: продајна цена (и гранични приход) 20, гранични трошкови 20 и просечни трошкови 15!

5. Предузеће је са капиталом од 1.000.000 остварило профит од 200.000. Приликом расподеле профита за акумулацију је издвојено 50.000. *Израчунај, путем стопе акумулације, повећање репродукционе способности предузећа!*

6. Предузеће је купило нове машине за које је утрошило 900.000 из фонда амортизације и 100.000. из фонда акумулације. *Напиши износ бруто и износ нето инвестиција у овом предузећу!*

7. Капитал предузећа је 100.000, а амортизација 20.000. Један од његових пословних циљева је раст по стопи од 10%. *Израчунај потребан износ инвестиција!*

4. Монополи

4. 1. Појам и настанак монопола и облици монополског профита

(1) Монопол је стање једног продавца на тржишту. У ширем смислу, монополиста је продавац који остварује монополски профит. Овде није битан број предузећа, већ само то да се остварује известан добитак мимо рада и обима учинка. Он се често остварује и у прикривеном облику. Због тога се, још, може рећи да је монополиста оно предузеће које се налази у бољем економском положају не својом заслугом.

Стање два продавца на тржишту јесте дуопол, а мањег броја (3 до 6) олигопол. Када је реч о купцима, имамо монопсон, дуопсон и олигопсон.

Предузеће се може наћи у монополском положају по различитим основима. Било под утицајем извесних околности, или властитих активности и напора у том правцу. Као најчешће, наводимо следеће основе: концентрацију капитала и производње; договор предузећа (нарочито о цени и обиму производње); повезивање предузећа тзв. системом учешћа; јединствени и недељиви техничко-технолошки процес; те, јединствене као и повољније природне и друштвене услове обављања делатности.

(2) Под монополским профитом подразумевамо износ вредности који извесно предузеће захвата или добија приликом размене мимо свог рада и обима учинка. Он се може остваривати у два основна облика: у имплицитном (прикривеном), као и у експлицитном (видљивом, израженом) облику.

У имплицитном облику монополски профит се јавља када није садржан у реализованом профиту односно добитку предузећа. Он се остварује увећањем трошкова – путем увећане амортизације, увећаних зарада запослених и других увећаних трошкова (преко њихових стандардних односно просечних или друштвено прихватљивих износа). Значи, може се присвајати и када се профит остварује по просечној профитној стопи у привреди, па и по нижој стопи од просечне. У експлицитном облику монополски профит се остварује у оквиру износа реализованог профита или добитка.

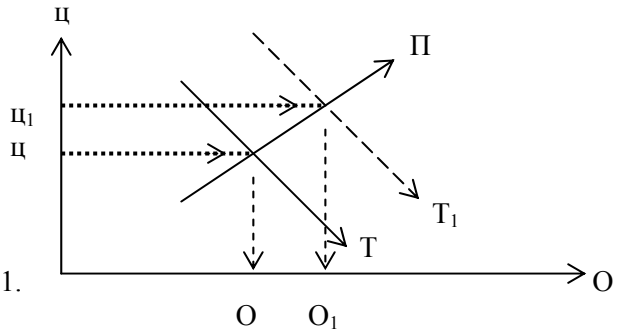
Ако предузеће као једини произвођач остварује профит по стопи која је виша од просечне профитне стопе у привреди, то значи да се налази у бољем економском положају на тржишту. Тај вишак профита – изнад просечног – може бити резултат његовог рада и његових заслуга, и у том случају он има карактер екстра профита. Но, може се остваривати и мимо тога, и тада има карактер монополског профита. Често се екстра и монополски профит остварују заједно, па их је тешко диференцирати односно разлучити.

4. 2. Основи остваривања монополског профита

Углавном, монополски профит у експлицитном облику остварује се двојако, тј. по два основа. Прво, по основу више продајне цене. И друго, по основу ниже цене коштања производа.

(1) Има више фактора који омогућавају монополу да повећава цену. Овде наводимо оне који су, чини се, најважнији.

Прво, то је повећање куповне моћи становништва. (Као што знамо, зараде запослених у једној земљи повећавају се – приликом обнове колективних и појединачних уговора о раду – у мери повећања општег нивоа продуктивности рада.) Оно омогућава монополу да повећава цену, а да то не утиче на смањење његовог обима производње. Приказујемо утицај овог фактора и графички, на слици 1.



Слика 1.

На водоравној линији приказано је кретање обима понуде и тражње (О). А на вертикалној линији, приказано је повећање цене (ц).

Овде видимо да повећање дохотка води померању линије тражње удесно. Монопол може продавати по вишој цени ($ц_1$) и задржати обим производње (О). Најчешће, он се понаша тако што робу продаје по вишој цени, а обим производње повећава у недовољној мери (испод нивоа који показује тачка $О_1$ на апсциси, а која је израз равнотеже понуде и тражње).

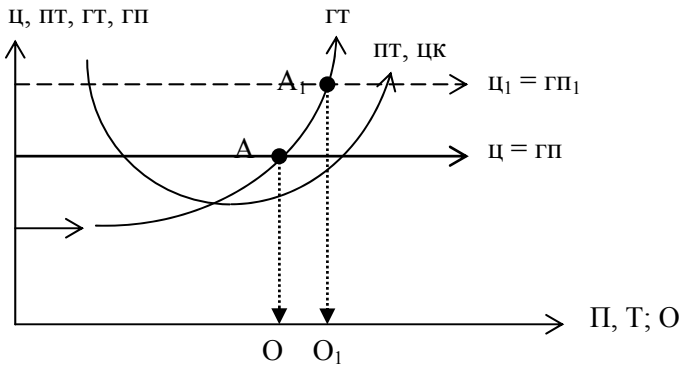
Друго, то је инфлациона политика државе. Програмирањем и одржавањем инфлације на одређеном нивоу, нпр. релативно у износу 2 до 3% годишње, држава „наплаћује“ тзв. инфлациони порез. Предузећа настоје да очекивану инфлацију уграде у цене својих производа. У томе предњаче монополи; они први и у већој мери подижу цене својих производа, па поменути порез у крајњем случају „плаћају“ грађани и немонополисана предузећа.

Треће, то је иреверзибилност тражње. Реч иреверзибилност значи немогућност враћања на пређашњи ниво. При датом нивоу тражње формиран је процес потрошње, и у њему су мање-више развијене навике потрошача.

Са повећањем цене тражња се неће вратити на ниво који одговара тој вишој цени, или ће се вратити делимично.

И четврто, то је стопирање реакције власти. Реч је овде о трошењу значајних сума новца од стране монопола за лобирање у свом интересу. То јест, за прећутну сагласност или благу реакцију на испољавање монополске моћи. Или, пак, реч је о укључивању у структуре власти.

Остваривање монополског профита путем повећања продајне цене приказујемо графички на слици 2. На водоравној оси приказан је обим понуде, као и тражње (О). А на вертикалној оси, приказано је кретање цене (ц), граничног прихода (гп), цене коштања (пт, цк) и граничних трошкова (гт).

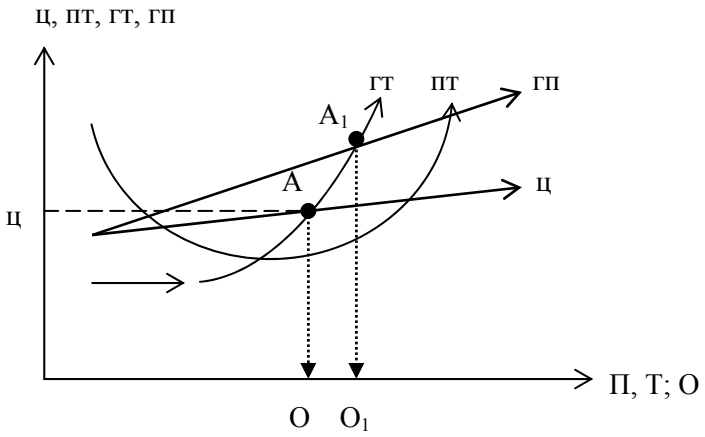


Слика 2.

Највећи износ профита у маси остварује се при једнакости граничних трошкова и граничног прихода (гт = гп). Ову равнотежу показује тачка А испод које, вертикално, на апсциси лежи тачка оптималног обима производње (О). У случају повећања цене линију ц замењује линија $ц_1$. Та нова линија захтева повећање обима производње до тачке $О_1$, да би се успоставила нова тачка равнотеже ($А_1$). Али, монополиста не повећава производњу па гранични трошкови остају на нивоу тачке А, док је гранични приход повећан до нивоа увећане цене ($ц_1$).

Можемо претпоставити – тенденцију повећавања продајне цене (ц), као и тенденцију повећавања обима производње (О) али релативно у много мањој мери. У овом случају гранични приход је већи од продајне цене, а монополски профит се остварује у условима које приказујемо на слици 3. (Види ову слику на следећој страни.)

Као што видимо на овој слици, монополиста би требало да производи више – до нивоа $О_1$ на апсциси, који се налази вертикално испод тачке пресека граничних трошкова и граничног прихода ($А_1$). Међутим, он производи мање, на нивоу који показује тачка О. На том нивоу производње продајна цена и гранични трошкови су једнаки, али је гранични приход већи.



Слика 3.

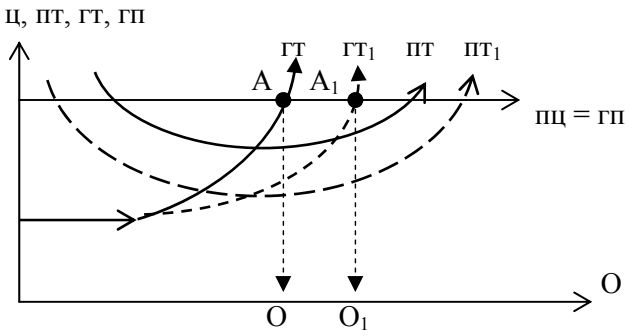
(2) Монополски профит може се остваривати и по основу снижења цене коштања, које се врши независно од повећања обима производње.

С једне стране, нижу цену коштања омогућавају ниске набавне цене сировина и других ресурса, са којима се добављачи доводе у подређен економски положај. Наиме, када набавља предмете рада, произвођач се може наћи у улози монопсона. Тада он утиче на набавне цене тако да му оне смањују цену коштања. У стварности, он уговара набавку на дужи рок, чиме стабилизује производњу својих добављача. При томе, обим набавке му је знатан односно велики. Све то, или само његова снага, омогућава му да диктира ниже цене, или тражи повољније услове набавке (већи попуст од цене, бесплатну допрему до места потрошње и друге).

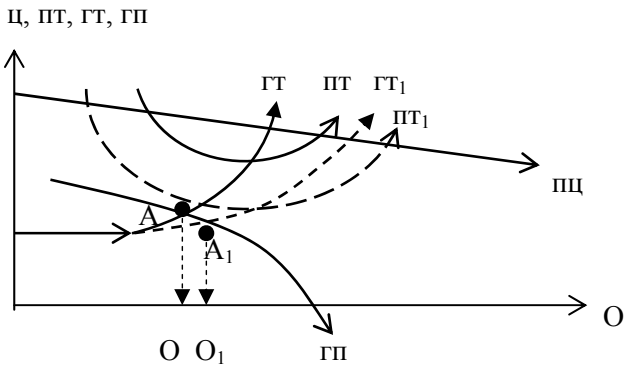
С друге стране, нижу цену коштања омогућавају и повољнији природни и друштвени услови производње. На пример, један рудник са датим капиталом и трошковима може остварити већи обим производње зато што има богатије налазиште од других рудника са истим капиталом и трошковима. А то значи да ће имати ниже цене коштања од износа ових цена код осталих произвођача, тј. рудника.

Остваривање монополског профита по основу снижавања цене коштања приказујемо уз помоћ графикона, на сликама 4. и 5. (Види ове слике на следећој страни.) На слици 4. приказујемо остваривање монополског профита путем снижавања цене коштања у случају дате или непроменљиве продајне цене. Док, на слици 5, приказујемо његово остваривање у случају снижавања продајне цене. Оба случаја су присутна у стварности, те због тога овде и заслужују нашу пажњу.

На водоравној и вертикалној оси имамо исте величине као на претходним сликама, на слици 2. и 3.



Слика 4.



Слика 5.

Снижавање цене коштања, тј. просечних трошкова производње – без повећања обима производње, на основу диктирања нижих набавних цена нарочито предмета рада или пословања у повољнијим природним као и друштвеним условима – резултира у спуштању њене линије, као и линије граничних трошкова. Линије $пт_1$ и $гт_1$ су нове, сада актуелне, и оне замењују линије пт и гт. То нарушава већ успостављену равнотежу (гп = гт) у тачки А. Односно, захтева повећање обима производње до тачке O_1 да би се успоставила нова равнотежа ($гп = гт_1$) у тачки A_1. Али, монополиста остаје при истом обиму производње, па су му сада гранични трошкови ($гт_1$) нижи од граничног прихода. Њихов ниво показује тачка на линији $гт_1$ која се налази вертикално изнад тачке О на апсциси.

4. 3. Испољавање и утврђивање монополске моћи предузећа

Монополска моћ предузећа испољава се у стварности на више начина, односно у више различитих облика. Сви ти облици резултирају у побољ-

шавању његовог економског положаја мимо рада и обима производње. Као основне или најважније истичемо овде следеће:

- прекомерно повећање цена (1),
- задржавање обима производње (2),
- набавку сировина и енергената по нижим ценама од тржишних (3),
- продају по ниским непотпуним ценама (4),
- манипулативно увећање извесних трошкова (5), као и
- концентрацију производње (6).

(1) Најчешће, предузеће остварује монополски профит путем прекомерног повећања цена, као и задржавања обима производње.

У датом моменту, према општем закону тражње, повећање цена резултира у опадању ефективне тражње, тј. обима продаје. При датом износу платежно-способне тражње, свако повећање цена доводи до смањивања обима тражње. Односно, тржиште ће „усисати“ мању робну масу.

Међутим, у времену се испољавају извесне тенденције економских појава супротне овом закону. Најпре, присутна је тенденција пораста општег нивоа цена (инфлација). Затим, под утицајем инфлације врши се повећање зарада запослених и доходака. Уз то, зараде се повећавају и под утицајем раста продуктивности рада. На основу тога, долази до тенденцијског повећања платежно-способне тражње. У тим условима, предузеће може подизати цене, а да то не утиче на обим његове продаје. Што је конкуренција на тржишту слабија, предузеће је у могућности да повећава цене у већој мери (од општег просека у изразу инфлације) и да тако остварује монополски профит.

Повећање цена у условима инфлације је нужно, да се не би погоршао економски положај привредних субјеката. Међутим, са повећањем цене једног производа не може се вршити захватање тзв. потрошачког вишка. Исто тако, не може се „освајати“ износ повећања платежно-способне тражње, те успоравати и задржавати његов обим производње.

У економској теорији истиче се да на тржишту слободне конкуренције предузеће максимира профит – у случају једног производа – ако су му гранични трошкови и продајна цена једнаки. Код монопола долази до разилажења цене и граничних трошкова. То јест, сматра се да је цена виша и да због тога предузеће остварује монополски профит. У вези с тим, предлаже се утврђивање монополске моћи на основу следећег коефицијента:

$$L = \frac{ц - гт}{ц}.$$

Где су: L – коефицијент монополске моћи; ц – продајна цена датог производа; гт – гранични трошкови овог производа.

„Ову меру монополске моћи увео је 1934. економист Abba Lerner и назива се Lernerov индекс монополске моћи.“ [21] Ако је његова вредност једнака нули, онда нема монополске моћи. Што је он већи од нуле, монополска моћ је све израженија. (Математички, у свом повећању он се може приближити јединици, али је увек мањи од ње.)

У вези приказаног коефицијента монополске моћи истичемо следеће. Он нема употребну вредност у стварности. И то, из два основна разлога; из теоријског, као и из практичног разлога.

Када производ стално (тенденцијски) поскупљује или појефтињује, цена и гранични приход не могу бити једнаки, тј. цена није више израз граничног прихода. Предузеће у овом случају максимира профит – када је реч о једном производу – код једнакости граничног прихода и граничних трошкова. Монополска моћ се сада изражава у неједнакости – када је гранични приход већи од граничних трошкова. Према томе, у наведеном обрасцу уместо цене (ц) требало би да стоји гранични приход (гп).

Гранични приход и гранични трошкови су аналитичке категорије. У пракси се најчешће не утврђују – јер се производи више врста производа, и не појављују се само по основу повећања обима производње. Чим у асортиману има више артикала, постоји проблем разграничавања додајних трошкова предузећа по њиховим носиоцима односно производима. Исто тако, постоји проблем и разграничавања оствареног додајног прихода предузећа.

Прекомерност повећања цене једног производа може се утврдити на основу коефицијената повећања цене – $(ПЦ)_1$ и $(ПЦ)_2$ – који се израчунавају помоћу следећих образаца:

$$(ПЦ)_1 = \frac{\%Ц - (\%О + \%И)}{\%Ц};$$

$$(ПЦ)_2 = \frac{\%Ц - \{\%О + (\%РТ \times РТ / Т)\}}{\%Ц}.$$

Где су: %Ц – стопа раста цене датог производа; %О – стопа повећања његовог обима производње; %И – стопа пораста општег нивоа цена, инфлације; %РТ – стопа пораста репрезентативних трошкова производње датог производа; РТ – износ репрезентативних трошкова производње (овог) производа; Т – износ укупних трошкова његове производње.

21) Види, Robert S. Pindyck – Daniel L. Rubinfeld: *Mikroekonomija*, Мате, Загреб, 2005, стр. 341.

Репрезентативним трошковима називамо, овде, трошкове чијим изразитим растом се у предузећу правда поскупљење производа.

Збир стопа раста обима производње и инфлације (%О + %И), израз је овде основане или разложне стопе раста прихода по јединици производа. [22] Међутим, стопа раста цене (%Ц) израз је раста прихода по јединици производа независно од поменутог основа (%О + %И). У случају да предузеће повећање цене правда растом репрезентативних трошкова, збир стопе раста обима производње и кориговане стопре раста репрезентативних трошкова {%О + (%РТ × РТ / Т)} намеће се као израз основане или разложне стопе раста прихода по јединици производа.

Ако су вредности коефицијената $(ПЦ)_1$ и $(ПЦ)_2$ веће од нуле, привредни субјекат врши прекомерно повећање цене производа – утолико више што су ове вредности веће.

(2) Пораст платежно-способне тражње за извесном робом произвођач монополиста може „освојити“ повећањем обима производње и продаје те робе уз дату цену на тржишту. Или, пак, повећањем њене цене уз дати обим производње и продаје. Ово су две крајње могућности. Најчешће, монополиста повећава цену, али у мањој мери и обим производње. Он и не би могао да присваја додајну платежно-способну тражњу само путем повећања цене. Пре свега, јер би тиме поништавао благодети повећања доходака и куповне моћи највећег броја људи (благодети која резултира у повећању обима потрошње и степена задовољавања потреба). Односно, јер би тиме довео до незадовољства и радикалних промена, тј. до реформи које би се негативно одразиле и на његов положај.

Дакле, задржавање обима производње јавља се не само када нема никаквог повећања произвдње, него и када је то повећање мање од могућности која произилази из раста платежно-способне тражње. Испољавање монополске моћи на овај начин утврђујемо помоћу коефицијената задржавања производње – $(ЗП)_1$ и $(ЗП)_2$ – које израчунавамо на основу образаца:

$$(ЗП)_1 = \frac{\%О}{\%Ц - \%И}; \qquad (ЗП)_1 = \frac{\%Ц - \%И}{\%О}.$$

Значење симбола у овим обрасцима исто је као и код претходно наведених. Позитивна разлика између стопе раста цене и стопе раста инфлаци-

22) Тачније, основана или разложна стопа раста прихода по јединици производа израчунава се према обрасцу: %О + %И + (%О × %И / 100). Међутим, ми смо овде њен додајни износ у изразу %О × %И / 100 занемарили због његове минорности односно минимуса.

је (%Ц - %И) израз је стопе раста реалне платежно-способне тражње по јединици производа. Први коефицијент показује платежну (или приходну) еластичност производње, а други производну еластичност прихода.

Приход и обим производње налазе се у међузависности. То значи да се и једна и друга величина могу анализирати као независно променљиве. Обим производње једне робе условљен је пре свега њеном тражњом. Разликујемо ефективну тражњу (која је израз могућности обима продаје), као и вредност ове тражње која се добија као умножак продате количине и цене на тржишту. Вредност ефективне тражње израз је прихода, али и платежно-способне тражње за једном робом.

На основу вредности израчунатих коефицијената $(ЗП)_1$ и $(ЗП)_2$ може се видети да ли постоји или не постоји задржавања обима производње. О испољавању монополске моћи предузећа путем задржавања обима производње може се говорити: у случају када је вредност коефицијента $(ЗП)_1$ мања од јединице, као и у случају када је вредност коефицијента $(ЗП)_2$ већа од јединице. Вредности ових коефицијената јесу међусобне реципрочне вредности: $(ЗП)_1 = 1 / (ЗП)_2$, односно $(ЗП)_2 = 1 / (ЗП)_1$.

(3) Набавку сировина и енергената по нижим ценама од тржишних могу вршити предузећа која имају одлике монопсона. Такве цене омогућавају им пословање са нижим трошковима. Мањи расходи значе остваривање већег профита у коме је, по овом основу, садржан и монополски профит.

Наравно, оправдано је да она обезбеђују ниже набавне цене. Јер, путем великих наруџбина доприносе повећању степена организације, стабилности и ефикасности пословања својих добављача. Питање је само – у којој мери те цене треба да буду ниже од тржишних?

Неопходно је у вези с тим одредити друштвене стандарде зависно од врсте производње, у релативном облику (као проценте одступања од тржишних цена). Они могу бити различити. Рецимо, нижи код великосеријске и масовне производње, а виши код малосеријске и појединачне.

Испољавање монополске моћи у сучају набавке сировина и енергената по нижим ценама од тржишних, када је реч о набавци једне робе, могуће је утврдити на основу следећег обрасца:

$$ННЦ = \frac{ТЦ - НЦ}{ТЦ}.$$

Где су: ННЦ – коефицијент ниже набавне цене робе; ТЦ – тржишна цена робе; НЦ – набавна цена робе.

Вредности израчунатих коефицијената за поједине робе помножени са 100 чине стопе. Ако су оне више од одређених стандарда, предузеће на

приказани начин испољава монополску моћ. И то, у све већој мери што су израчунате стопе више од одређених стандарда.

Испољавање монополске моћи на овај начин често се не врши у чистом или експлицитном облику. Ниже набавне цене се прикривају и остварују имплицитно. Пре свега, остварују се: путем одобравања рабата и често супер-рабата по већој стопи, путем дужих рокова плаћања без камате или са нижом каматом, путем бесплатне допреме купљене робе, путем уговарања тзв. ексклузивне набавке и производње и слично. Због тога је код утврђивања овог облика монополске моћи, уз помоћ наведеног обрасца, неопходна и допунска анализа односа купца и произвођача.

(4) Продаја робе по ниској непотпуној цени, јесте облик монополистичке ценовне конкуренције. Реч је овде о цени која је виша од просечних директних трошкова, а мања од цене коштања. Таквом ценом монополиста уништава мања предузећа, тј. своје конкуренте. Након тога, он подиже цену, толико да са њом остварује монополски профит.

Ниска непотпуна цена је у интересу потрошача. Међутим, она се као средство монополистичке ценовне конкуренције мора ограничавати. Рецимо, евиденцијом и праћењем таквих цена. Те, нарочито, спречавањем њиховог прекомерног повећања након елиминације конкурената.

(5) Бољи економски положај мимо рада и обима производње често се остварује и путем манипулативног увећања трошкова. Реч је овде о злоупотреби која се огледа у одливању једног дела добитка у трошкове. Предузеће путем увећања расхода модификује свој финансијски резултат, тако да не погорша свој економски положај него да га значајно поправи.

Пре свега, на овај начин оно повећава своје учешће у расподели домаћег бруто производа и националног дохотка (јер плаћа држави мањи износ пореза на добитак). Затим, обезбеђује и натпросечне услове за остваривање производње и/или промета током наредног периода (на бази високих зарада радника, високих трошкова рекламе и пропаганде, високих трошкова репрезентације, високих трошкова амортизације, значајних издвајања за истраживање и развој, значајних донација које резултирају у стварању лобија итд.). Са таквим условима имаће бољи положај у конкуренцији, што је претпоставка остваривања већег пословног успеха.

Административним мерама може се ограничавати манипулативно увећање трошкова. Рецимо, утврђивањем граница појединих трошкова (преко стопа амортизације), прогресивним опорезивањем трошкова (зарада запослених, трошкова рекламе и пропаганде и других), као и прописивањем стандарда извесних трошкова (изнад којих се врши опорезивање по стопи пореза на добитак). Наравно, има и других мера.

(6) Доминација производног предузећа на тржишту сагледава се преко његовог учешћа у укупној производњи и реализацији извесног производа

(тржишној понуди и тражњи). Чим је то учешће веће од 50%, предузеће има доминантни положај. Тада је оно у могућности да диктира цене и обим производње. Поред тога, може утицати чак и на регулативу.

Држава ограничава концентрацију производње у оквиру једног предузећа. Тако, што утврђује проценат учешћа у производњи и реализацији изнад ког ће се предузеће сматрати монополом. Висина овог процента зависи од тога каква тржишна структура се жели. Ако се жели дуопол или монопол уз значајно присуство такозваних аутсајдера, он може износити 40%. Док, ако се жели олигополска тржишна структура, он може износити 20%.

Олигопол је стање мањег броја (5 до 6) произвођача једног производа. На оваквом тржишту присутна је конкуренција пре свега путем диференцирања производа (нарочито у погледу изгледа, функционалности, квалитета и имена или марке). Диференцирањем производа предузеће добија свој производ, мање-више различит од других, са којим максимира профит. Сталне промене производа у наведеном погледу захтевају додајне трошкове који поскупљују производњу. Зато оне потрошачима краткорочно нису у интересу, али јесу дугорочно (јер им доносе све боље, као и нове производе).

Испољавање монополске моћи предузећа путем концентрације производње – када је његово учешће у производњи и реализацији веће од лимитираног, рецимо од 40 или 20 % – држава сузбија да би добила жељену тржишну структуру. Тамо где то није могуће, она и непосредно регулише положај монопола. Или их, пак, држи у свом власништву.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Монопол; 2. Дуопол; 3. Олигопол; 4. Мнопсон; 5. Дуопсон; 6. Олигопсон; 7. Монополски профит; 8. Монополска моћ; 9. Lerner-ov индекс монополске моћи; 10. Концентрација производње.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Који су најважнији основи настанака монопола?
2. Каква је разлика између монополског и екстра профита?
3. Која су два основна облика остваривања монополског профита?
4. Наведи могуће појавне елементе монополског профита у имплицитном облику његовог остваривања!
5. Која су два основа остваривања монополског профита у експлицитном облику?
6. Шта је то што омогућава предузећу да подиже цене својих производа на тржишту, и да тако остварује монополски профит?
7. Која су два случаја остваривања монополског профита по основу ниже цене коштања?
8. Наведи основне облике испољавања монополске моћи предузећа!
9. Како се може утврдити испољавање монополске моћи предузећа путем прекомерног повећања цене? Напиши и објасни образац!
10. Како се може утврдити испољавање монополске моћи предузећа путем задржавања обима производње? Напиши и објасни образац!
11. Шта омогућава предузећу да остварује већи приход и профит уз задржавање обима производње?
12. Како се може утврдити испољавање монополске моћи предузећа путем набавке сировина и енергената по нижим ценама од тржишних? Напиши образац!
13. Како се испољава монополска моћ предузећа путем манипулативног увећања трошкова, и како се ова појава може ограничавати?
14. Како се може утврдити испољавање монополске моћи предузећа на основу концентрације производње, и како држава ограничава ову појаву?

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. *Да ли позитивна разлика између граничног прихода и цене сама по себи указује на монополски положај и монополски профит у случају једног производа? Одговор (да или не) напиши уз краће образложење!*

2. Стопа повећања цене производа је 30 %, а његовог обима производње 5 %. *Уз помоћ обрасца наведеног у тексту, израчунај коефицијент повећања цене, ако је стопа инфлације 10 %. На основу његове вредности, одговори – да ли предузеће испољава монополску моћ путем прекомерног повећања цене!*

3. Стопа повећања цене производа је 30 %, а његовог обима производње 5 %. Предузеће повећање цене правда-образлаже повећањем репрезентативних трошкова по стопи од 50 %. *Уз помоћ обрасца наведеног у тексту, израчунај коефицијент повећања цене, ако је проценат учешћа репрезентативних трошкова у укупним трошковима производње 20 %. На основу његове вредности, одговори – да ли предузеће испољава монополску моћ путем прекомерног повећања цене?*

4. Стопа повећања обима производње једног производа је 5 %, а стопа повећања његове цене 25 %. Општи ниво цена расте по стопи од 12 %. *На основу образаца наведених у тексту, израчунај коефицијенте: платежне или приходне еластичности производње, као и производне еластичности прихода. На основу њихових вредности, одговори – да ли предузће испољава монополску моћ путем задржавања обима производње?*

5. Показатељи развијености и ефикасности предузећа

5. 1. Показатељи развијености предузећа

Бројни су разлози за сагледавање развијености предузећа. Најчешће, његов бонитет се проверава и утиче на спремност других да са њим успостављају пословне односе. Уобичајено је и да се једном годишње саставља ранг листа одређеног броја највећих или најразвијенијих привредних организација. Они се, тако, истичу као носиоци производње и развоја.

На развијеност предузећа указују, пре свега: његова величина (1), задуженост и ликвидност (2), производне могућности (3) и учешће које остварује у међународној подели рада (4).

(1) Величина предузећа утврђује се помоћу више показатеља. Најважнији су: годишњи износ укупног прихода, износ предујмљеног капитала, као и број запослених радника. Они су комплементарни, али немају заједнички именитељ. Приликом рангирања полази се најчешће од величине износа укупног прихода.

(2) Задуженост предузећа указује на изворе средстава које оно користи у обављању одређене или одређених делатности. Мала задуженост значи да је оно орјентисано углавном на самофинансирање, тј. на коришћење сопствених средставља. А висока задуженост значи супротно – да је претежно орјентисано на коришћење туђих средстава.

На степен задужености предузећа указује однос туђег и укупног капитала који користи у остваривању укупног прихода и добитка. Туђи капитал чини и показује стање краткорочних и дугорочних обавеза. У највећој мери, то су обавезе по основу кредита и обавезе према добављачима.

Сопствени капитал предузећа јесте разлика између укупног и туђег капитала. У акционарском предузећу то је капитал акционара. Он може бити већи или мањи од реваloризоване вредности емитованих и продатих акција (због издвајања из добитка за акумулацију или због губитака).

Ликвидност предузећа је његова способност да измирује доспеле обавезе. Она је израз краткорочне пословне равнотеже. Може се утврдити у облику коефицијента – као количник краткорочних обавеза, с једне стране, и краткорочних потраживања и готовине на текућем рачуну, с друге стране. Вредност овог коефицијента требало би да буде мања од јединице, с обзиром да је у краткорочним потраживањима садржан и добитак.

(3) Производне могућности предузећа зависе од квалитета и односа расположивих ресурса. Затим, зависе и од степена задовољености потреба на тржишту за производима које оно производи.

На квалитет запослене радне снаге, као ресурса, указује углавном квалификациона и старосна структура запослених. Док, на квалитет капитала указују мање-више: однос његове тржишне односно репродукционе према књиговодстеној вредности, застарелост и истрошеност средстава за рад (у изразу односа просечног века експлоатације и просечног века трајања, као и односа отписане-амортизоване и набавне вредности), однос стања у фонду амортизације и отписане-амортизоване вредности ових средстава, учешће опреме у сталном капиталу, као и наплативност потраживања (у изразу наплаћеног од укупног износа доспелих потраживања у извесном року).

Поред квалитета, битан је и однос расположивих ресурса. Реч је овде о односу капитала и рада, тј. о тзв. капиталној опремљености рада. Од ње непосредно зависи продуктивност рада.

Степен задовољености потреба на тржишту за извесном робом утврђује се посредно – преко њених залиха, раста производње и реализације, као и профитабилности. Код роба које су нове на тржишту залихе су незнатне, стопе раста производње и реализације натпросечне, а исто и профитна стопа. Супротно имамо у случају роба тзв. стандардизоване производње. Дакле, производне могућности предузећа су веће и ако му тржиште не представља ограничавајући фактор.

Два најважнија показатеља производне могућности предузећа су: бруто продуктивност – рада и капитала. Први се израчунава као количник укупног прихода и количине утрошене (односно запослене) радне снаге. А други, као количник укупног прихода и предујмљеног капитала.

(4) Учешће које предузеће остварује у међународној подели рада показује однос његовог извоза и укупног прихода. Што је ово учешће веће, предузеће је способније да у обављању одређених делатности уважава међународне стандарде. То значи и да је постигло виши степен развијености.

5. 2. Показатељи ефикасности или пословног успеха предузећа

О ефикасности производног предузећа може се говорити у квантитативном (1) и у квалитативном (2) смислу. Она се утврђује на основу више врста показатеља.

(1) У квантитативном смислу, најважније показатеље ефикасности предузећа можемо поделити у три групе. Прву групу чине показатељи динамике улагања елемената производње: стопа раста броја запослених и стопа повећања предујмљеног капитала. Другу, пак, чине показатељи степена коришћења елемената производње: стопа коришћења фонда радног времена, стопа коришћења основних средстава и стопа коришћења предмета рада. А у трећој групи, обухваћени су показатељи динамике остваривања примарног учинка: стопа раста укупног прихода, као и стопа раста извоза.

Показатељима из прве групе утврђује се ефикасност предузећа у обезбеђивању услова за повећање производње (тј. додајног капитала и додајне радне снаге). Такође, утврђује се и његов допринос решавању проблема незапослености, као и увећања капитала у друштвеној производњи путем инвестиција (ради остваривања неопходног привредног раста).

Стопа коришћења фонда радног времена јесте процентуални однос броја ефективних часова рада и фонда расположивог радног времена (у току године). Слично се може рећи и за стопу коришћења основних средстава. Ова стопа представља процентуални однос броја часова стварног коришћења основних средстава у току године и могућег (предвиђеног) броја часова њиховог коришћења у том периоду према одређеним стандардима употребе. Ако су наведене стопе високе, производња у предузећу одвија се без непотребних застоја, па је у вези с тим ефикаснија. Искоришћеност предмета рада сагледава се преко процента шкарта директних материјала. Док, проценат шкарта готових производа показује, са своје стране, ефикасност употребе свих елемената производње.

Стопа раста укупног прихода показује способност предузећа да увећава реализовану вредност. Она показује и његову способност да задржи или увећа своје учешће на тржишту. Помоћу ове стопе може се утврдити допринос предузећа оствареном привредном расту. Вредност извоза робног произвођача део је његовог укупног прихода. Предузеће се мора укључивати у међународну поделу рада и мора прихватати стандарде који важе на светском тржишту. Према томе, стопа раста његовог извоза заслужује пажњу као и стопа по којој увећава укупан приход.

(2) У квалитативном смислу, ефикасност једног предузећа може се утврдити помоћу пет основних показатеља. То су: стопа и износ оствареног добитка, стопа раста продуктивности рада, остварени износ личног дохотка по раднику, дивидендна стопа и стопа раста или пада цена акција.

Стопа и износ оствареног добитка (тј. профита) показује способност предузећа и меру у којој оно остварује основни мотив пословања. У првом реду, израчунава се стопа добитка. Износ добитка по себи изражава квантитет, али велики износи ове величине носе у себи нове квалитете. Рецимо, само највећа предузећа, односно предузећа која остварују високе износе добитка, имају могућност организације истраживања и развоја делатности које обављају (пре свега, развоја нових производа).

Профитабилност акционарских предузећа сагледава се и путем оствареног добитка (тј. профита) по акцији.

Стопа повећања продуктивности рада у предузећу омогућава утврђивање његовог доприноса друштвено-економском развоју (остваривању опште стопе продуктивности рада у привреди). Затим, омогућава утврђивање његове способности да задржи економски положај који има на тржишту. О

чему се овде ради? Зараде радника повећавају се колективним уговорима сваке или сваке друге године, и то у мери опште стопе повећања продуктивности рада у привреди. Увећане зараде јесу параметри које предузеће мора уважавати. Односно, мора повећањем продуктивности сопственог рада стварати могућност за исплату таквих зарада. У противном, његова профитабилност се смањује. То јест, погоршава му се економски положај на тржишту. Закључујемо, на основу наведеног, да је повећање продуктивности рада објективна нужност.

Ако су исплаћене зараде радника у једном предузећу веће од њиховог просека у привреди, то може значити у општем случају да је његова ефикасност у пословању већа. Исто важи ако оно исплаћује дивиденде по стопи која је виша него ли у већини других предузећа.

Најзад, на ефикасност предузећа показује и кретање цена акција. Ове хартије од вредности продају се први пут, приликом емисије, по својим номиналним вредностима (које су истовремено и реалне вредности). Касније, њихове цене се повећавају у мери инфлације. Међутим, могу бити додајно веће, као и мање, што зависи од ефикасности производње у предузећу.

5. 3. Инструменти сагледавања стања и ефикасности предузећа

У стварности, стање и ефикасност или пословни успех предузећа сагледавају се на основу књиговодствених података. То јест, путем одређених инструмената, који се састављају на основу ових података. Два основна инструмента са том функцијом јесу: биланс стања и биланс успеха.

Уопште, биланс је двострани равнотежни преглед тј. приказ одређених величина. Реч је овде о величинама које објективно морају бити у равнотежи (средства и њихови извори, приходи и расходи, увоз и извоз, производња и потрошња, и др.). Може бити састављен по хоризонтали или по вертикали. У првом случају, једна његова страна се приказује лево, а друга десно; док, у другом случају, једна страна изнад а друга одмах испод ње.

(1) Биланс стања је преглед средстава и њиховог порекла или власништва на одређени дан. У случају хоризонталног састављања лево се приказују тј. наводе средства односно капитал у функцији, а десно извори тих средстава или њихово порекло. Средства у функцији се називају активном, а извори пасивом предузећа.

Класификација средстава у билансу стања врши се према њиховој растућој или, пак, према опадајућој мобилности. [23)] Класификација ставки у пасиви одговара класификацији у активи. У нашој земљи, данас, ставке у

23) Види о томе, др Јован Крстић: *Инструменти финансијско-рачуноводственог извештавања*, Економски факултет, Ниш, 2002, стр. 54.

овом билансу наводе се у редоследу према опадајућој мобилности.

Веома поједностављени хипотетични пример биланса стања једног предузећа наводимо овде у табели 1.

Табела 1. Биланс стања предузећа на дан 31. 12. 2008.

АКТИВА, СРЕДСТВА		ПАСИВА, ИЗВОРИ СРЕДСТАВА	
1. Готовина	100	1. Краткорочне обавезе	400
2. Потраживања	500	2. Дугорочне обавезе	100
3. Залихе	300	3. Уплаћен акцијски капитал	1500
4. Стална средства	1100	(150 акција × 10 дин. = 1500)	
Свега:	2000	Свега:	2000

Ако је стање активе мање од стања пасиве, онда постоји неравнотежа. Разлика представља изгубљени део средстава у функцији, па се наводи у активи као задња ставка под називом губитак. Неравнотежа постоји и ако је стање активе веће од стања пасиве. Реч је овде о добитку који се, до расподеле, наводи на крају у пасиви под називом нераспоређени добитак.

(2) Биланс успеха је преглед расхода и прихода предузећа насталих у одређеном периоду. Саставља се кад и биланс стања, али се односи на одређени протекли период. Најчешће, то је период од једне године.

Расходи предузећа могу се надокнадити само оствареним приходима. Према томе, њихова сврха су приходи који се остварују на тржишту или по тржишним условима. Путем овог биланса врши се утврђивање исплативости и оправданости обављања одређене или одређених делатности.

Приходи се често наводе према следећем редоследу: пословни приходи, финансијски приходи и непословни и ванредни приходи. Исто тако, и расходи. Разлика између прихода и расхода јесте финансијски резултат, који се јавља у облику добитка или губитка. Добитак је позитивна разлика ових величина. Наводи се на крају расхода (као задња и посебна ставка). А губитак, то је негативна разлика, која се наводи на страни прихода (на крају, под именом нераспоређени губитак).

Биланс успеха може се саставити глобално и парцијално.

Глобално се саставља тако што се на једној страни (водоравно или вертикално) наводе расходи, а на другој приходи предузећа. Разлика између прихода и расхода се утврђује на крају, као добитак или као губитак. Ради равнотеже, добитак се наводи на страни евидентираних расхода, а губитак на страни евидентираних прихода.

Парцијално или степенасто биланс успеха се саставља по вертикали. Укупан финансијски резултат утврђује се на крају, као збир претходно утврђених парцијалних финансијских резултата. У истој табели, пре тога, утврђују се: преглед пословних прихода и расхода, преглед финансијских при-

хода и расхода, као и преглед непословних и ванредних прихода и расхода. На крају сваког од ових парцијалних прегледа утврђује се и карактеристична разлика (финансијски резултат).

Веома поједностављени хипотетични пример биланса успеха једног предузећа за одређени период – састављен глобално и парцијално или степенасто – приказујемо овде у табели 2. и 3. [24)]

Табела 2. Биланс успеха предузећа за период I – XII 2008.
(састављен глобално по хоризонтали)

РАСХОДИ		ПРИХОДИ	
1. Пословни расходи	2440	1. Пословни приходи	3100
2. Финансијски расходи	320	2. Финансијски приходи	30
3. Непосл. и ванр. расходи	40	3. Непосл. и ванр. приходи	70
4. Добитак	400		
Свега:	3200	Свега:	3200

Табела 3. Биланс успеха предузећа за период I – XII 2007.
(састављен парцијално-степенасто по вертикали)

ВРСТЕ ПРИХОДА И РАСХОДА	ИЗНОС
1. Пословни приходи	3100
2. Пословни расходи	2440
3. Пословни добитак (1 – 2)	660
4. Финансијски приходи	30
5. Финансијски расходи	320
6. Губитак из финансирања (4 – 5)	- 290
7. Непословни и ванредни приходи	70
8. Непословни и ванредни расходи	40
9. Непословни и ванредни добитак (7 – 8)	30
10. Укупни приходи (1 + 4 + 7)	3200
11. Укупни расходи (2 + 5 + 8)	2800
12. Укупни добитак (10 – 11) или (3 + 6 + 9)	400

Пословни приходи и расходи се остварују у вези са стварањем и реализацијом производа и услуга (у производњи), односно у вези са набавком и продајом трговачке робе (у трговини). О пословним расходима било је речи пре свега у наслову Трошење производних ресурса и врсте трошкова. Финансијски приходи и расходи остварују се по основу финансијских пласмана, као и обавеза (у облику камата, дивиденди, курсних разлика и сл.). Непословни и ванредни приходи и расходи су они који се не остварују пре-

24) Види, Исто (23), стр. 68.

ма управо наведеним основима. Непословни и ванредни приходи остварују се у више облика, као што су: продајне вредности средстава за рад, продајне вредности предмета рада, продајне вредности средстава заједничке потрошње, продајне суме дугорочних хартија од вредности, државне уплате (дотације, регреси, премије и сл.) и вредности вишкова. Док, непословни и ванредни расходи, најчешће у облику расходоване и отписане књиговодствене вредности појединих елемената капитала.

Добитак у билансу успеха, када се овај саставља глобално по хоризонтали, евидентира се (као задња ставка) на страни расхода. Супротно, губитак се евидентира на страни прихода (као њихов недостајући део).

У стварности, биланс стања и биланс успеха су веома садржајни. Наведене ставке се расчлањују и детаљишу. Уз њих се састављају и додајни извештаји (о новчаним токовима и о променама на капиталу).

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Бонитет предузећа; 2. Економска развијеност предузећа; 3. Економска ефикасност предузећа; 4. Биланс; 5. Биланс стања; 6. Актива; 7. Пасива; 8. Биланс успеха.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Шта најчешће указује на економску развијеност предузећа?
2. Који су најчешћи показатељи величине предузећа?
3. Који су показатељи задужености предузећа?
4. Наведи основне показатеље производне могућности предузећа!
5. Како се сагледава учешће предузећа у међународној подели рада?
6. Које су то три групе показатеља ефикасности предузећа у квантитативном смислу?
7. Помоћу којих пет показатеља се најчешће сагледава ефикасност предузећа у квалитативном смислу?
8. Која су то два основна инструмената сагледавања стања и ефикасности предузећа?
9. Који су то најопштији елементи у билансу стања?
10. По ком принципу се наводе или сврставају елементи у билансу стања предузећа?
11. Који су најопштији елементи у билансу успеха – на страни расхода и на страни прихода?
12. У чему је разлика између биланса успеха састављеног по хоризонтали и биланса успеха састављеног по вертикали?
13. У чему је разлика између биланса успеха састављеног глобално и биланса успеха састављеног парцијално или степенасто?
14. На којој страни (расхода или прихода) се наводи губитак у билансу успеха, а на којој добитак ?

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. Износи основних ставки у билансу стања су: готовина 200, потраживања 1.000, залихе 900, стална средства 5.000, краткорочне обавезе 500, дугорочне обавезе 1.000 и уплаћени акционарски капитал 5.500. *Састави биланс стања по хоризонтали!*

2. Износи основних ставки у билансу успеха су: пословни расходи 4.000, финансијски расходи 350, непословни и ванредни расходи 150, пословни приходи 4.300, финансијски приходи 320 и непословни и ванредни приходи 100. *Састави биланс успеха у целини; и парцијално, само биланс успеха по основу реализације (и производње) производа и услуга!*

3. Вредност реализације производа и услуга предузећа је: 80.000 на домаћем тржишту и 40.000 на страном. *Израчунај стопу учешћа предузећа у међународној подели рада (тј. на иностраном тржишту)!*

6. Пословно планирање

6. 1. Пословни план и основи његовог утврђивања

Пословни план је документ предузећа према коме оно обавља одређене делатности и остварује пословни резултат. Док, пословно планирање чине активности на утврђивању садржаја овог документа. Према времену за које се утврђује, он може бити: основни, оперативни и средњерочни. [25)]

Најважнији основи утврђивања годишњег или основног плана једног производног предузећа јесу: остварена производња и реализација, као и пословни резултат у претходној години (1); очекивана тржишна кретања и пројекције у планском периоду (2); властити тржишни напори и активности у том правцу (3); као и расположиви капацитет у току остваривања плана (4).

(1) Остварена производња и реализација, као и пословни резултат у претходној години, први су основ планирања. Пре свега, они указују на искоришћене и неискоришћене пословне могућности и потенцијале, те на величину пословних задатака у наредном периоду. Другим речима, указују на остварење предузећа које у планској години треба поновити и унапредити. Затим, и на динамику производње и реализације током године. Профитабилност појединих врста производа у претходној години упућују на њихово место и значај у плану предузећа за следећу годину.

Овде треба имати у виду и следеће: преузете а неизмирене и непоништене обавезе према купцима из претходног периода, као и већ уговорене обавезе које треба извршити у планском периоду.

(2) Очекивана тржишна кретања и пројекције у планском периоду односе се на кретања понуде и тражње роба на тржишту, чија се производња делом планира у предузећу, као и тржишних цена ових роба. Затим, односе се на динамику привредне активности, тј. на стопу привредног раста. Поред тога, реч је овде и о низу задатака и услова привређивања – посебно о утврђеним економским параметрима који се односе на годину за коју се утврђује пословни план. Најзад, морају се имати у виду и евентуални поремећаји на тржишту који се могу одразити на пословање предузећа (недостатак електричне енергије и других енергената, ограничења увоза и извоза, еколошка ограничења, радикалне системске промене и др.).

(3) Властити тржишни напори и активности предузећа у планском

25) У стварности се често јавља и тзв. бизнис план. Реч је овде о документу који се доставља инвеститору, најчешће банци уз захтев за кредит. Овај план приказује садржај и ефикасност употребе инвестиције. У овом поглављу он није предмет нашег разматрања.

периоду су неопходни. То су, пре свега: реклама и пропаганда, извесне промене на производима, улазак на нове тржишне сегменте, снижавање продајних цена, побољшавање и унапређење услова продаје и др. Они резултирају у очувању и ширењу тржишта предузећа (тј. његовог учешћа на тржишту).

(4) Капацитет производног предузећа одређују углавном производне могућности расположивих средстава за рад, а нарочито оруђа за рад. Јер, она се у току године не могу битније структурно мењати, као и увећавати. Због тога, представљају стални капитал.

Уопште, производне могућности сваког оруђа за рад појединачно могу се сагледавати по времену, као и по врстама и количинама производа. По времену, тако што се од годишњег календарског фонда часова (365 × 24 = 8.760) одузме време његових неопходних застоја ради прегледа, чишћења, подмазивања, замене ситнијих делова, хлађења и одмора материјала и сл. Док, по врстама и количинама производа, тако што се у времену ефективне експлоатације утврђују (алтернативно) врсте и количине производа које оно одбацује. У пракси, капацитет оруђа за рад утврђује се пре свега у часовима ефективне експлоатације, тј. по времену.

Капацитет једног оруђа за рад може бити декларативан и стваран. Декларативан је онај који се наводи у декларацији и техничкој документацији произвођача овог оруђа. А стваран, онај који се може остварити у предузећу у току пуног радног времена. Између њих не би требало да постоји разлика. Стварни капацитет назива се и расположивим.

Капацитет једне фабрике није збир капацитета појединих оруђа за рад која се користе у тој фабрици у процесу производње. Њега чине производне могућности функционално повезаних оруђа за рад. А у тој повезаности, капацитет једног оруђа за рад може бити ограничавајући фактор експлоатације других оруђа. Тада се оно назива уским грлом производње.

* * * * *

Наведени основи планирања (нарочито 1-3) одређују план продаје, који се у значајној мери јавља као њихов синтетички израз. Садржај овог плана приказујемо на хипотетичном примеру у табели 1.

Табела 1. План продаје и прихода од продаје производа

Ред. бр.	Назив производа	Јед. мере	Продато 2008. године	План продаје за 2009.	Индекс 5 / 4 × 100	Планске продајне цене	План прихода 5 × 7
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Школска клупа	ком.	1000	1050	105	2000	2.100.000
2.	Столица	ком.	5000	5100	102	500	2.550.000
3.	Канцеларијска витрина	ком.	400	420	105	4000	1.600.000
	Укупно:	-	-	-	-	-	6.250.000

Индекси у колони 6 показују планирану динамику продаје. Уједно, показују и намере предузећа да у планском периоду задржи или повећа своје учешће на тржишу. Уз план продаје утврђује се и план прихода од продаје производа. О планским продајним ценама, које се овде користе као инструменти планирања, биће речи у следећем наслову.

6. 2. Инструменти планирања

Инструменти планирања су унапред утврђена обрачунска средства или величине које се користе приликом израчунавања планских задатака односно резултата. Чине део тзв. пратеће планске документације. Могу се поделити на интерне (1) и екстерне (2). Интерни се утврђују у предузећу, а екстерни су величине одређене изван предузећа.

(1) Интерни инструменти планирања јесу: стандарди или параметри ангажовања (а), нормативни утрошака, и ангажовања (б), стандарди утрошака и трошкова (в), као и планске цене (г).

(а) Стандарди ангажовања су присутне количине појединих производних ресурса са којим или на које се рачуна приликом утврђивања годишњег плана. Јављају се као нужности у датим условима. Групу ових стандарда сачињавају: систематизација радних места са годишњим фондом радног времена по раднику; преглед оруђа за рад која се налазе у функцији, са расположивим капацитетом; као и текуће залихе – предмета рада, полупроизвода и готових производа.

Систематизација радних места је документ у коме су по организационим јединицама предузећа утврђене потребе за радницима. Саставља се у облику табеле, где се за свако радно место најпре утврђују: редни број; назив радног места са описом послова; потребан број радника за то радно место; потребна струка, степен стручности, радно искуство, знање језика и друго; као и основа за одређивање цене радне снаге појединачног радника изражена бројем бодова. А одмах затим, за то исто радно место – запослени број радника са стварним одликама у вези струке, степена стручности, радног искуства, знања језика и др. Уз систематизацију радних места сваке године утврђује се и годишњи фонд радног времена појединачног радника, тако што се од календарског фонда времена одузму нерадни дани (током недеље, на име годишњег одмора и празника). Преглед оруђа за рад у функцији са расположивим капацитетом саставља се, исто као и систематизација радних места – по организационим јединицама предузећа. Уз свако оруђе за рад утврђују се: назив оруђа и његов инвентарни број, као и расположиви капацитет у изразу годишњег фонда часова његове експлоатације. О израчунавању расположивог капацитета (на овај начин, у времену) било је речи у претходном наслову.

Текуће залихе предмета рада обезбеђују континуитет производње. Утврђују се под утицајем више фактора. Међу њима посебно се истичу: динамика и време производње у предузећу, те време испоруке и сигурност набавке на тржишту.

Текуће залихе готових производа неопходне су због континуитета у снабдевању купаца и потрошача. Затим, неопходне су мање-више и због комплетирања испорука из магацина у које се привремено скадиште. Утврђују се на основу искуства, у количинама појединих врста производа.

(б) Норматив утрошка чини количина извесног ресурса коју треба утрошити за производњу јединице производа или за одређени број једног производа. Утврђује се за директни материјал и за директни рад. За производна оруђа за рад, утврђује се норматив ангажовања. То су ресурси који се директно односе на одређени производ. Нормативи се израчунавају и одређују најчешће у току пробне производње, као оптималне величине у датим условима. Касније, са повећањем производног искуства и појавом нових сазнања, они се повремено коригују и усавршавају (најчешће смањују). Њихов садржај приказујемо на хипотетичном примеру у табелама 2, 3. и 4.

Табела 2. Норматив материјала за производ: школска клупа

Редни број	Назив материјала	Јединица мере	Потребна количина материјала	
			за јединицу производа	за 100 јединица
1	2	3	4	5
1.	Метална цев	м	10	1.000
2.	Електроде за заваривање	ком.	5	500
3.	Сона киселина	л	0,2	20
4.	Боја за фарбање цеви	кг.	0,3	30
5.	Иверица	$м^2$	1,2	120
6.	Трака за кантовање	м	5	500
7.	Шрафови	ком.	8	800
8.	Пластични заптивак	ком.	12	1.200

Табела 3. Норматив рада за производ: школска клупа

Редни број	Назив радне операције	Потребна количина рада		
		Број часова рада		Степен квалификације и струка
		за јединицу производа	за 100 јединица	
1	2	3	4	5
1.	Сечење и бушење цеви	0,20	20	КВ металоструган
2.	Заваривање цеви	0,45	45	КВ валилац
3.	Припрема цеви за фарбање	0,15	15	КВ фарбар
4.	Фарбање цеви	0,10	10	КВ Фарбар
5.	Кројење иверице	0,15	15	КВ столар
6.	Кантовање иверице	0,10	10	КВ столар
7.	Монтажа клупе	0,20	20	КВ столар

Табела 4. Норматив коришћења оруђа за рад, за производ: школска клупа

Редни број	Назив машинског захвата	Потребан капацитет оруђа за рад		
		Број часова коришћења		Врста оруђа за рад
		за јединицу производа	за 100 јединица	
1	2	3	4	5
1.	Сечење и бушење цеви	0,20	20	Машински струг
2.	Заваривање цеви	0,45	45	Апарат за заваривање
3.	Припрема цеви за фарбање	0,15	15	Посуда за потапање
4.	Фарбање цеви	0,10	10	Компресор за бојење
5.	Кројење иверице	0,15	15	Столарска машина
6.	Кантовање иверице	0,10	10	Машина за кантовање

(в) Стандарди утрошака представљају процењене количине појединих најзначајнијих ресурса опште намене које треба утрошити у производњи у одређеном периоду. Они се не односе непосредно на одређену врсту производа, него на извесни асортиман и обим производње и реализације, па се утврђују на нивоу појединих организационих јединица или на нивоу предузећа у целини. Такви су, на пример: утрошци угља, нафте, мазута, плина, средстава за чишћење и одржавање, ауто гума, као и канцеларијског материјала. Утврђују се углавном на бази искуства из протеклог периода. Ови стандарди су нужни пре свега ради контроле и рационализације трошења поменутих ресурса.

Стандарди трошкова јесу износи појединих врста (у маси) најзначајнијих новчаних издатака процењени као неизбежни или потребни у предузећу у одређеном временском периоду за дати асортиман и обим производње и реализације. То су издаци за: рекламу и пропаганду, учешће на сајмовима, дневнице за службена путовања, репрезентацију, закупнине, камате, и друго. Утврђују се на бази остварења у протеклом периоду и процене оправданости и условљености у планском периоду.

Ови стандарди представљају баријеру бујања поменутих издатака. Они омогућавају њихову контролу и рационализацију.

(г) Планске цене сачињавају – планске цене готових производа, као и планске цене производних ресурса (предмета рада, радне снаге и средстава за рад). Оне треба да буду утврђене реално. То јест, тако да у планском периоду у што мањој мери одступају од стварних цена.

Планске продајне цене служе за израчунавање планског износа прихода од продаје производа предузећа. Утврђују се, најпре, на бази стварних продајних цена и очекиваних промена на тржишту у планском периоду (односа понуде и тражње и инфлације). Затим, и на бази извесних промена у планском периоду које се односе на поједине врсте производа (као што су изглед, квалитет и функционалност), услове њихове продаје и слично.

Планске набавне цене користе се за израчунавање планираних трошкова предмета рада. Тачније, за оне њихове елементе за које постоје нормативи и стандарди утрошака. Утврђују се углавном на основу њихових стварних износа и очекиваних промена на тржишту у планском периоду.

Планске цене радне снаге служе за израчунавање планског износа трошкова овог ресурса. Не могу бити мање од цена које су договорене у колективном уговору. Имају свој израз у планској вредности бода.

Планске цене средстава за рад утврђују се посредно, путем стопа амортизације. Применом ових стопа израчунава се годишњи износ амортизације. Оне би требало да произилазе из века трајања појединих средстава за рад у економски развијенијим земљама, као и да обезбеде новац у фонду амортизације, у износу који омогућава куповину нових средстава за рад .

(2) Екстерни инструменти планирања за предузеће су дате величине које оно мора уважавати. То су стопе пореза и доприноса, царинске стопе, као и износи издвајања – који су у функцији обезбеђивања средстава за друштвену потрошњу. Затим, то су стопе и износи издвајања за остале намене (осигурање, рад комора и др.). Ови инструменти служе за утврђивање планског износа тзв. расхода са карактером вишка вредности.

6. 3. Основни елементи и садржај годишњег плана

Годишњи пословни план предузећа има три основна елемента: план производње (1), план прихода и расхода (2) и пратећу планску документацију (3). Следи, овде, приказ њиховог садржаја и поступка утврђивања.

(1) План производње утврђује се само по врстама и количинама производа. То је пре свега план пословних задатака. Он има примарни значај. Његово извршење представља основу остваривања плана прихода и расхода, који се јавља пре свега као план пословних резултата.

Код израде годишњег плана производње основни захтев се састоји „ ... у утврђивању таквог асортимана и обима производње за предстојећу годину који ће омогућити што потпуније и равномерније искоришћење расположивог капацитета ОУР (предузећа – примедба аутора), с једне стране, као и што лакшу и повољнију реализацију онога што буде произведено, с друге стране.“ [26] Уважавање тог захтева често води изради две или више његових варијанти. А затим, оцени сваке варијанте појединачно и избору оне која предузећу носи највећи добитак.

Саставља се укупно, за плански период од једне године. Такође, саставља се и по месецима у том периоду. Његов садржај и поступак утврђивања приказујемо на следећој страни у табели 5. и 6.

26) Исто (14), стр. 204.

Табела 5. План производње, укупно за 2009. годину

Ред. бр.	Назив производа	Јед. мере	План продаје	Почетне залихе	Текуће залихе	План произ-водње 4-5+6	Остварено претходне године	Индекс 7 / 8 × 100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Школска клупа	ком.	1.050	200	200	1.050	995	105,5
2	Столица	ком.	5.100	600	650	5.150	5.010	102,8
3	Канцеларијска Витрина	ком.	420	40	44	424	400	106,0

Табела 6. План производње по месецима за 2009. годину

Ред. бр.	Назив производа	Јед. мере	Укуп-но	По месецима током 2009. године											
				I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Школска клупа	ком.	1.050	63	74	84	105	105	105	84	-	157	105	94	74
		%	100	6	7	8	10	10	10	8	-	15	10	9	7
2	Столица	ком.	5.150	309	361	412	515	515	515	412	-	772	515	463	361
		%	100	6	7	8	10	10	10	8	-	15	10	9	7
3	Канцел. витрина	ком.	424	25	30	34	34	52	42	34	21	42	42	38	30
		%	100	6	7	8	8	12	10	8	5	10	10	9	7

Многи подаци у табели 5. утврђени су претходно, и то према следећем: почетне залихе – у пописним листама готових производа на крају претходне године; план продаје – у плану продаје и прихода од продаје производа; текуће залихе – у инструменту (планирања) текуће залихе готових производа; док, остварена производња претходне године – у прегледу и анализи остварених задатака и резултата предузећа у претходној години. План производње (подаци у колони 7 ове табеле) расчлањује се по месецима, као што је то приказано у следећој табели (табели 6), на основу пројекције структуре производње по месецима. Ова пројекција утврђује се на бази искуства, тј. производње у протеклом периоду. Такође, утврђује се и на бази очекиваних промена у производњи у планском периоду, као што су нпр. пуштање у производњу нових производа. И она представља део пратеће планске документације, а односи се на основе планирања.

Планирање производње по месецима представља основу израде оперативних планова. Затим, приликом анализе, омогућава кумулативно сагледавање остваривања плана, нпр. за I-II, I-III, I-IV месец итд.

У задњој колони табеле 5. израчунавају се индекси планског повећања производње појединих роба (у односу на остварење претходне године). То је неопходно да би се могао утврдити допринос предузећа пројективаном привредном расту. Такође, и да би се могла сагледати промена учешћа појединих роба у асортиману производње, односно правац промене производне структуре предузећа.

(2) План прихода и расхода исказује се само вредносно, по врстама ових агрегатних величина. Прво се утврђује план прихода, затим план расхода и, на крају, планирани износ финансијског резултата (тј. добитка). Он проистиче из плана производње. То је, као што смо већ нагласили, план пословног резултата. Саставља се у облику биланса, нпр. као у табели 7.

Као основи утврђивања планираног износа појединих врста прихода и расхода у овој табели (коју видимо на следећој страни) користе се: за приходе од продаје производа – план продаје и прихода од продаје производа; за остале приходе – процена износа осталих прихода у планском периоду; за амортизацију – набавне вредности појединих средстава за рад и стопе амортизације; за трошкове директног материјала и за остале трошкове предмета рада – план утрошака и трошкова директног материјала и осталих предмета рада; за остале материјалне трошкове производње – стандарди трошкова; за трошкове директног рада и за остале трошкове рада – план радне снаге и трошкова рада; за трошкове услуга и остале издатке у процесу рада – стандарди трошкова; као и за издатке са карактером вишка вредности – екстерни инструменти планирања и прописане основице за обрачун.

У задњој колони табеле 7. израчунавају се индекси планираног повећања прихода и расхода (у односу на остварење у претходној години). То је

неопходно, као и код плана производње. Упоређивањем планираног износа прихода и оствареног износа у претходној години (пре свега од продаје робе) сагледава се, на основу индекса, допринос предузећа пројектованом привредном расту. Поред тога, анализом индекса прихода и расхода може се доћи и до других сазнања, као што су: промене у структури прихода, промене у структури расхода и промене положаја предузећа на тржишту у смислу повећања или смањивања ефикасности његове производње (односно, способности остваривања профита).

Табела 7. План прихода, расхода и финансијског резултата

Редни број	Врсте прихода и расхода	Износи у динарима		Индекс 4 / 3 × 100
		остварено 2008. године	планирано за 2009. годину	
1	2	3	4	5
	ВРСТЕ ПРИХОДА			
1.	Приходи од продаје робе	5.940.000	6.250.000	105,2
2.	Остали приходи	420.000	450.000	107,1
3.	Укупни приходи: 1 + 2	6.360.000	6.700.000	105,3
	ВРСТЕ РАСХОДА			
4.	Амортизација	640.000	650.000	101,6
5.	Трошкови директног материјала	1.950.000	2.100.000	107,7
6.	Остали трошкови предмета рада	285.000	300.000	105,3
7.	Остали материјални трошкови производње	49.000	50.000	102,0
8.	Материјални трошк. производње: 4 + 5 + 6 + 7	2.924.000	3.100.000	106,0
9.	Трошкови директног рада	1.150.000	1.200.000	104,3
10.	Остали трошкови рада	720.000	750.000	104,2
11.	Трошкови услуга	190.000	200.000	105,3
12.	Остали издаци у процесу рада	550.000	600.000	109,1
13.	Издаци са карактером вишка вредности	245.000	250.000	102,0
14.	Нематеријални тр. производње: 9 + 10 + 11 + 12 + 13	2.855.000	3.000.000	105,1
15.	Укупни расходи: 8 + 14	5.779.000	6.100.000	105,6
16.	БРУТО ФИНАН. РЕЗУЛТАТ: 3 – 15	581.000	600.000	103,3
17.	Порез на добитак	58.100	60.000	103,3
18.	НЕТО ДОБИТАК: 16 – 17	522.900	540.000	103,3

(3) Пратећа планска документација јесте прилог плану производње и плану прихода и расхода. Чине је најпре различите процене, као и инструменти планирања. А затим, парцијални планови који имају одређене функције у вези са планираном производњом, као и са приходима и расходима у којима она резултира. Наводимо је овде као – скуп докумената (који су, у ширем смислу, саставни део годишњег или основног плана).

Скуп (списак) пратеће планске документације

Ред. бр.	Група и назив документа
	ДОКУМЕНТИ КОЈИ СЕ ОДНОСЕ НА ОСНОВЕ ПЛАНИРАЊА
1.	Остварени задаци и резултати предузећа у претходној години
2.	План продаје и прихода од продаје производа (*)
3.	Процена износа осталих прихода (независно од продаје производа)
4.	Процена структуре производње по месецима
	ДОКУМЕНТИ КОЈИ СЕ ОДНОСЕ НА ИНСТРУМЕНТЕ ПЛАНИРАЊА
5.	Систематизација радних места (са фондом радног времена по раднику)
6.	Преглед оруђа за рад у функцији са расположивим капацитетом
7.	Текуће залихе готових производа
8.	Текуће залихе предмета рада
9.	Нормативи утрошака материјала
10.	Нормативи утрошака рада
11.	Нормативи коришћења оруђа за рад
12.	Стандарди утрошака предмета рада
13.	Стандарди трошкова
14.	Планске продајне цене
15.	Планске набавне цене
16.	Планска вредност бода
17.	Набавне вредности и стопе амортизације средстава за рад
18.	Екстерни инструменти планирања са основицама за обрачун
	ПАРЦИЈАЛНИ ПЛАНОВИ
19.	Расположиви и потребни капацитет за усвојену варијанту плана производње
20.	План утрошака и трошкова директног материјала и осталих предмета рада
21.	План набавке предмета рада
22.	План радне снаге и трошкова рада
23.	Биланс радне снаге – преглед потребне и расположиве радне снаге

Наведену документацију потписују носиоци руководеће функције (руководиоци) – сваки од њих, појединачно, документа чија припрема је у његовој надлежности. Поједине документе, ако се припремају тимски, потписују више лица. Тако, они преузимају одговорност за своје учешће и допринос у утврђивању садржаја годишњег плана. Даље у тексту биће речи о документима које смо (у списку) навели као парцијалне планове.

Преглед расположивог и потребног капацитета фабрике (предузећа) – или биланс капацитета – приказујемо у табели 8. Расположиви капацитет (подаци у колони 3) утврђен је документом – преглед оруђа за рад у функцији са расположивим капацитетом. Потребан капацитет за дату варијанту плана производње (подаци у колони 4) израчунава се на следећи начин. Прво се, на основу планираног асортимана и обима производње и норматива

(*) План продаје и прихода од продаје производа наводимо у првој (а не у трећој) групи јер је он у значајној мери синтетички израз основа планирања.

коришћења оруђа за рад – израчунава потребан капацитет за сваку врсту производа појединачно. А затим, на основу тога, израчунава се и потребан капацитет појединих оруђа за рад, по обрасцу: потребан капацитет једног оруђа за рад = потребан капацитет тог оруђа за рад за производњу планиране количине производа А + потребан капацитет тог оруђа за рад за производњу планиране количине производа Б + ...

Табела 8. Биланс капацитета фабрике (предузећа)
за усвојену варијанту плана производње

Редни број	Врсте оруђа за рад и евиденциони број	Расположиви капацитет у часовима	Потребан капацитет у часовима	Вишак и мањак капацитета 3 – 4
1.	Машински струг, 001	8.000	8.000	-
2.	Машински струг, 002	8.000	10.000	- 2.000
3.	Столарска машина, 003	8.000	7.000	+ 1.000
4.	Машина за кантовање, 004	7.000	7.500	- 500

Функција биланса капацитета је сагледавање и решавање вишкова и мањкова капацитета појединих оруђа за рад, као и утврђивање уских грла производње. Вишкови капацитета могу се елиминисати на различите начине: променом структуре и повећањем обима производње (променом варијанте плана производње), изнајмљивањем оруђа за рад делимично или у целини другим произвођачима, као и продајом. Слично важи и за њихове мањкове. Предузеће их може отклонити мањим инвестицијама, увођењем додајне радне смене код недостајућих оруђа за рад, као и коришћењем производних услуга других произвођача. У случају да не може – капацитет функционално повезаних оруђа за рад одређен је расположивим капацитетом оних оруђа која највише недостају.

План утрошака и трошкова директног материјала и осталих предмета рада, и план њихове набавке – наводимо у табели 9. Заједнички приказ ова два парцијална плана (у истој табели) у функцији је рационализације. Већи број колона и величина у њима је заједнички.

Планирани утрошци (подаци у колони 4) не утврђују се на исти начин за обе групе материјала и предмета рада. За директни материјал утврђују се на следећи начин. Прво се, на основу планираног обима и асортимана производње и норматива утрошака – израчунавају потребни утрошци појединих материјала за сваку врсту производа појединачно. Затим, на основу тога, израчунава се и потребан утрошак сваког материјала посебно, према обрасцу: потребан утрошак једног (одређеног) материјала = потребан утрошак тог материјала за производњу планиране количине производа А + потребан утрошак тог материјала за производњу планиране количине произ-

вода Б + ... Потребни утрошци материјала и предмета рада из друге групе утврђују се на основу инструмената планирања под називом – стандарди утрошака предмета рада.

Табела 9. План утрошака и трошкова директног материјала и осталих предмета рада, и План њихове набавке

Ред. бр.	Група и назив предмета рада	Јед. мере	Планирани утрошци	Планске набавне цене	Планирани трошкови 4 × 5	Почетне залихе	Текуће залихе	План набавке 4-7+8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Дир. материјал:			*у дин.*	*у 000*			
1.	металне цеви	м	15.000	40	600	1.000	1.200	15.200
2.	иверица	$м^2$	2.200	500	1.100	200	300	2.300
3.	боја, итд.	кг	500	200	100	60	40	480
4.	Укупно: 1 + 2 + 3	-	-	-	1.800	-	-	-
	Остали матер. и предмети рада:			*у дин.*	*у 000*			
5.	угаљ	т	50	2.000	100	10	10	50
6.	нафта	л	4.000	40	160	500	440	3.940
7.	детерџент, итд.	кг	100	300	30	5	10	105
8.	Укупно: 5 + 6 + 7	-	-	-	290	-	-	-
9.	Све укупно: 4 + 8	-	-	-	2.090	-	-	-

Планске набавне цене (подаци у колони 5) утврђене су претходно, као посебан инструмент планирања. Исто тако, и текуће залихе наведене у колони 8 (као инструмент планирања под називом – текуће залихе предмета рада). Међутим, почетне залихе (подаци у колони 7) утврђене су пописом на крају претходне године и садржане у пописним листама.

План утрошака и трошкова директног материјала и предмета рада има две основне функције. Прва је сагледавање потребних утрошака предмета рада за планирани асортиман и обим производње. А друга се огледа у израчунавању износа следећих ставки у плану прихода, расхода и финансијског резултата: трошкова директног материјала и осталих трошкова предмета рада. Основна функција плана набавке предмета рада јесте утврђивање количина појединих врста предмета рада које треба набавити у току године. (Он може послужити и као основа конципирања политике набавке.)

План радне снаге и трошкова рада, чију форму и садржај видимо у табели 10, саставља се по организационим јединицама и врстама рада. Приказ поједностављујемо претпоставком да је предузеће јединствена организациона јединица. Сва радна места подељена су у две групе – групу где се утрошци радне снаге нормирају (нормирани рад) и групу где се они не нормирају (остали рад).

Табела 10. План радне снаге и трошкова рада

Ред. бр.	Организациона јединица, група и врста радног места	Број радника претходне год.	Планирани број радника	Индекс 4 / 3 × 100	Број бодова по раднику	Укупни број бодова 4 × 6	Годишња планска вред. бода	Планирани трошкови рада 7 × 8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Нормирани рад:						*у дин.*	*у 000*
1.	металостругар КВ	1	1	100	11	11	23.000	253
2.	фарбар КВ	1	1	100	11	11	23.000	253
3.	столар КВ, итд.	1	2	200	11	22	23.000	506
4.	Укупно: 1 + 2 + 3	3	4	133,3	-	44	-	1.012
	Остали рад:						*у дин.*	*у 000*
5.	инжењер ВСС	1	1	100	16	16	23.000	368
6.	електричар КВ	1	1	100	12	12	23.000	275
7.	књиговођа, итд.	1	1	100	11	11	23.000	253
8.	Укупно: 5 + 6 + 7	3	3	100	-	39	-	897
9.	Све укупно: 4 + 8	6	7	116,7	-	83	-	1.909

Планирани број радника из прве групе радних места (нормирани рад, подаци у колони 4) утврђује се према следећем. Најпре, на основу планираног асортимана и обима производње и норматива рада израчунавају се (у часовима рада) за сваки производ посебно – потребни утрошци рада појединих врста радника, тј. радника одређене струке и квалификације. Затим, на основу тога, израчунава се потребан утрошак радне снаге сваке врсте радника посебно, за целокупни асортиман и обим производње, према обрасцу: потребан утрошак радне снаге једне врсте радника = потребан утрошак радне снаге те врсте радника за производњу планиране количине производа А + потребан утрошак радне снаге те врсте радника за производњу планиране количине производа Б + ... И најзад, израчунава се потребан број појединих врста радника, према обрасцу: потребан број једне врсте радника = потребан утрошак радне снаге те врсте радника / годишњи фонд радних часова по раднику. Он се утврђује као цео број. На пример, ако је израчунати потребан број једне врсте радника 4,70, врши се његово заокруживање на 5.

Планирани број радника из друге групе радних места (остали рад, подаци у колони 4) утврђује се на основу података у документу под називом – систематизација радних места.

Остали подаци у табели утврђени су претходно, следећим документима: (просечан) број радника у претходној години (подаци у колони 3) – прегледом и анализом остварених задатака и резултата производње у тој години; број бодова по раднику (подаци у колони 6) – систематизацијом радних места; те, годишња планска вредност бода (подаци у колони 8) –

инструментом планирања који носи назив планска вредност бода. У колони 5. израчунавају се индекси планираног броја радника који, на нивоу предузећа, указују на његов допринос планираном повећању броја запослених у привреди једне земље.

План радне снаге и трошкова рада има три основне функције. Прва је сагледавање потребног броја радника за остварење плана производње (и реализације). А друга, утврђивање следећих ставки расхода у плану пословног резултата (наведеног у табели 7): трошкови директног (нормираног) рада и трошкова осталог рада. Трећу функцију смо већ поменули – да путем индекса покаже допринос предузећа планираном повећању броја запослених у привреди током планског периода.

Табела 11. Биланс радне снаге

Редни број	Организациона јединица, група и врста радног места	Планирани број радника	Расположиви број радника	Разлика 3 – 4
1	2	3	4	5
	Нормирани рад:			
1.	металостругар КВ	1	1	-
2.	фарбар КВ	1	1	-
3.	столар КВ, итд.	2	1	+ 1
4.	Укупно: 1 + 2 + 3	4	3	+ 1
	Остали рад:			
5.	инжењер ВСС	1	1	-
6.	електричар КВ	1	1	-
7.	књиговођа, итд.	1	1	-
8.	Укупно: 5 + 6 + 7	3	3	-
9.	Све укупно: 4 + 8	7	6	+ 1

Биланс радне снаге, управо приказан у табели 11, у функцији је утврђивања обима и структуре вишкова и мањкова броја радника у вези са планом производње. Ове вишкове и мањкове треба решити. Предузеће у вези с тим има различите могућности. (Међутим, о њима овде неће бити речи.) Расположиви број радника (подаци у колони 4) утврђује се на основу систематизације радних места.

6. 4. Специфичности планирања у области робног промета

Пословно планирање у области робног промета није у свему исто као у области производње (о коме је управо било речи). Постоје мање-више извесне разлике или специфичности. Приказујемо их према основним питањима која смо овде разматрали. Реч је о разликама у вези: основа утврђивања пословног плана (1), инструмената планирања (2) и основних елемената и садржаја пословног плана (3).

(1) Основи пословног планирања углавном су исти као и у производњи: остварени промет (продаја) у претходној години, очекивана тржишна кретања и пројекције у планском периоду, властити тржишни напори и активности предузећа у планском периоду и расположиви капацитет. Суштина капацитета потпуно је другачија у области робног промета. Он се може сагледавати према расположивој продајној површини, нпр. као остварена вредност продаје на тржишту по 1 м^2 продајне површине. Међутим, то је променљива величина – зависна од положаја предузећа у конкуренцији, од односа стопе раста производног и стопе раста трговачког капитала, од конјунктурних кретања на тржишту и других фактора. Она није тачно одређена као у области производње.

(2) И инструменти планирања у области робног промета могу се поделити као у производњи – на интерне и екстерне, а интерни сврстати у већ поменуте четири групе (стандарди или параметри ангажовања, нормативи утрошака, стандарди утрошака и трошкова и планске цене). Међутим, они у овој области (нарочито интерни инструменти) имају значајно другачију садржину и значај.

Систематизација радних места у оквиру стандарда ангажовања има непромењени садржај и значај. Преглед оруђа за рад са расположивим капацитетом у области робног промета губи значај. Уместо тога, као значајан елеменат стандарда ангажовања јавља се преглед објеката са расположивом продајном и складишном површином. Даље, уместо текућих залиха готових производа и текућих залиха предмета рада значајне су вредности залиха трговачке робе (по робним групама), као и текуће залихе и стања осталих обртних средстава. [27)]

Нормативи утрошака у робном промету губе значај. Изузетак могу бити једино нормативи утрошака амбалаже и слично (у случају да трговина врши паковање и дораду набављене робе за продају).

Стандарди утрошака и стандарди трошкова јављају се и у трговини, углавном са истим значајем.

Планске продајне и планске набавне цене у области робног промета немају значај. Као инструменти планирања, када је реч о ценама, користе се само планске цене радне снаге и планске цене средстава за рад.

Екстерни инструменти планирања имају мање-више исти садржај и значај као и у области производње.

(3) Основни елементи годишњег пословног плана трговинског предузећа јесу: план продаје; план прихода, расхода и финансијског резултата; и, пратећа планска документација.

---

27) Реч је овде о залихама горива и мазива, ауто гума и амбалаже. Такође, реч је о стању вредности потраживања од купаца, и о вредности продаје за готово и на кредит.

План продаје има примарни значај, с обзиром да је продаја основна делатност у области робног промета. Остваривање овог плана услов је остваривања следећег – плана прихода, расхода и финансијског резултата. Утврђује се укупно за плански период од годину дана, као и по месецима.

Његов садржај видимо овде у табелама 12. и 13. Посебно се приказују продаја на мало и продаја на велико. Због ширине робног асортимана, продаја се утврђује по робним групама а не по врстама појединих роба. Ако предузеће има више продајних објеката, онда се продаја приказује и према тим објектима (који се наводе у колони 2 испред облика продаје).

Табела 12. План продаје, укупно за 2009. годину

Ред. бр.	Назив робне групе	Продаја по количини			Продаја по вредности		
		План за 2009.	Остварено 2008.	Индекс 3 / 4	План за 2009.	Остварено 2008.	Индекс 6 / 7
1	2	3	4	5	6	7	8
	Продаја на мало						
1.	Теписи	100	95	105	400	350	114
2.	Итисони	1.000	900	111	1.300	1.200	108
3.	Завесе	3.500	3.000	117	300	320	94
	Свега 1 до 3	-	-	-	2.000	1.870	107
	Продаја на велико						
1.	Теписи	100	50	200	360	200	180
2.	Итисони	420	400	105	500	490	102
3.	Завесе	1.200	1.000	120	110	90	122
	Свега 1 до 3	-	-	-	970	780	124

Табела 13. План продаје по месецима за 2009. годину

Ред. бр.	Назив робне групе	Укупно за 2009.		За I / 2009.		За II / 2009.		...
		по колич.	по вредн.	по кол.	по вред.	по кол.	по вред.	
1	2	3	4	5	6	7	8	...
	Продаја на мало							
1.	Теписи	100	400	9	38	10	40	...
2.	Итисони	1.000	1.300	95	120	110	135	...
3.	Завесе	3.500	300	340	28	360	32	...
	Свега 1 до 3	-	2.000	-	186	-	207	...
	Продаја на велико							
1.	Теписи	100	360	10	37	12	38	...
2.	Итисони	420	500	40	49	45	53	...
3.	Завесе	1.200	110	125	12	120	12	...
	Свега 1 до 3	-	970	-	98	-	103	...

План прихода и расхода трговинског предузећа има садржај као и у области производње (код производног предузећа). Разлика је пре свега у томе што се испред амортизације (наведене у табели 7. под редним бројем 4)

утврђује набавна вредност трговинске робе. Она је у трговини по свом износу најзначајнија врста расхода.

Пратећа планска документација трговинског предузећа разликује се од оне код производног предузећа. У њој изостаје један број елемената, код других се мање или више мења њихов садржај, а јављају се и нови елементи. Наводимо је овде такође као скуп (списак) докумената.

Скуп (списак) пратеће планске документације

Ред. бр.	Група и назив документа
	ДОКУМЕНТИ КОЈИ СЕ ОДНОСЕ НА ОСНОВЕ ПЛАНИРАЊА
1.	Остварени задаци и резултати предузећа у претходној години
2.	Процена износа осталих прихода (независно од продаје робе)
3.	Планска структура продаје по месецима
4.	Очекивани релативни износи разлике у цени појединих робних група
	ДОКУМЕНТИ КОЈИ СЕ ОДНОСЕ НА ИНСТРУМЕНТЕ ПЛАНИРАЊА
5.	Систематизација радних места (са фондом радног времена по раднику)
6.	Преглед објеката са расположивом продајном и складишном површином
7.	Текуће залихе трговинске робе (по робним групама)
8.	Текуће залихе и стања осталих обртних средстава
9.	Стандарди утрошака
10.	Стандарди трошкова
11.	Планска вредност бода
12.	Набавне вредности и стопе амортизације основних средстава
13.	Екстерни инструменти планирања са основицама за обрачун
	ПАРЦИЈАЛНИ ПЛАНОВИ
14.	План разлике у цени
15.	План набавке трговинске робе
16.	План утрошака и трошкова предмета рада и план њихове набавке
17.	План радне снаге и трошкова рада
18.	Биланс радне снаге – преглед потребне и расположиве радне снаге

Од нових докумената у том скупу приказујемо само план разлике у цени и план набавке трговачке робе. Садржај осталих и њихов значај углавном је познат. О њима је већ било речи.

План разлике у цени, чији садржај и форму видимо у табели 14 (на следећој страни), у функцији је пре свега остваривања планираног износа финансијског резултата. Јер, управо износ разлике у цени представља извор средстава за накнаду трошкова (робног) промета и добијања профита. Она јесте збир трговачке марже и трговачког рабата. Утврђује се на основу планираних износа продаје, остварених процената разлике у цени у протеклој години, као и очекиваних кретања марже и рабата у планској години.

Овај план указује, још, на значај појединих робних група у асортиману продаје. Примарни значај имају робне групе са којим се може остварити највећи износ разлике у цени. Проценат разлике у цени упућује на

евентуалне промене асортимана продаје, у смислу повећања удела оних робних група код којих је тај проценат већи. У политици асортимана продаје значајне су и текуће залихе, односно коефицијенти обрта. Посебно су значајне продаје по каталогу и по узорку. Оне доприносе повећању прихода без присуства залиха у продајном објекту.

Табела 14. План разлике у цени

Ред. Бр.	Назив робне групе	Планирани износ вредности продаје	Планирани износ разлике у цени	% 100 × 4 / 3
1	2	3	4	5
	Продаја на мало			
1.	Теписи	400	60	15,0
2.	Итисони	1.300	150	11,5
3.	Завесе	300	35	11,7
	Свега 1 до 3	2.000	245	12,3
	Продаја на велико			
1.	Теписи	360	18	5,0
2.	Итисони	500	25	5,0
3.	Завесе	110	5,5	5,0
	Свега 1 до 3	970	48,5	5,0

План набавке трговинске робе указује на обим и вредност набавке, као значајних услова остваривања плана продаје. Да би се продала, роба се прво мора набавити. Форму и садржај овог плана видимо у табели 15.

Набавка се утврђује према обрасцу: планирана (или стварна) набавка = планирана (или могућа) продаја + планиране залихе – почетне (или стварне) залихе. План набавке се остварује сукцесивно према динамици продаје. Сваки продајни објекат може према овом обрасцу одредити за себе обим и вредност набавке за известан оперативни период (недељу или месец дана).

Табела 15. План набавке трговинске робе

Ред. бр.	Назив робне групе	План продаје		Планиране залихе		Почетне залихе		План набавке	
		по кол.	по вред.	по кол.	по вред.	по кол.	по вред.	по кол.	по вред.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Теписи	200	760	20	76	25	97	195	739
2.	Итисони	1.420	1.800	142	180	150	200	1.412	1.780
3.	Завесе	4.700	410	470	41	500	45	4.670	406
-	Свега 1 до 3	-	2.970	-	297	-	342	-	2.925

Односи са добављачима (производним предузећима) не треба да буду стихијни, већ уређени путем годишњих уговора. Они треба да се заснивају на остваривању заједничког производа и заједничког прихода. Према

томе, неопходан је и план набавке сваке робне групе по добављачима. Највећи део набавке једне робне групе треба да буде уговорен са добављачима на поменутом основу. Тај план ће се извршавати тако што ће се набавка вршити од одређеног скупа добављача. Његовом извршењу допринеће и чешћи контакти са произвођачима праћени заједничким отклањањем различитих препрека у остваривању уговореног заједничког производа и износа заједничког прихода.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Пословно планирање; 2. Годишњи пословни план; 3. Оперативни пословни план; 4. Средњерочни пословни план; 5. Инструменти планирања; 6. План производње; 7. План прихода и расхода или финансијски план; 8. Пратећа планска документација; 9. Парцијални планови предузећа; 10. План продаје (у трговинском предузећу).

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Који су најважнији основи утврђивања годишњег плана једног предузећа у области производње?

2. Који су најважнији инструменти планирања у производном предузећу?

3. Шта пре свега обухвата годишњи пословни план једног предузећа (који су његови основни елементи)?

4. Који су најважнији парцијални планови производног предузећа и која је њихова појединачна улога?

5. Које су то најважније специфичности пословног планирања у трговинском предузећу (у односу на производно)?

Глава II
ОСНОВИ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ

Р Е З И М Е

1. Ради обављања делатности, предузеће као пословна јединица прибавља или ангажује неопходне ресурсе. У првом реду, то су капитал и рад. Једнаки значај има и знање у изразу предузетништва, које омогућава успех у пословању. Трошење производних ресурса резултира у појави утрошака и трошкова, као и у стварању физичког учинка. Пуни обрт производног капитала претпоставља – не само ангажовање и трошење ресурса ради стварања производа, него и његову реализацију на домаћем или страном тржишту.

2. Суштина обављања делатности у области производње (и обрта капитала) јесте стварање производа (и услуга) ради задовољавања потреба, које ће у потрошњу ући преко размене. Међутим, суштина промета је набавка и продаја робе (у трговини), као и прикупљање и пласман новчаних средстава (у банкарству). Накнада за обављање промета назива се маржом. Својим износом, она покрива трошкове промета и доноси предузећу добитак.

3. Учинак у производном предузећу има свој натурални и вредносни облик. У натуралном облику – то је обим производње, као и обим реализације. А у вредносном облику – имамо укупан или бруто приход, који се остварује пре свега продајом производа и услуга.

4. Производ или услуга, ако се продаје на тржишту или по тржишним условима, назива се робом. Продајна цена израз је прихода по јединици робе. С друге стране, израз расхода по јединици робе јесте цена коштања.

5. Мотив пословања предузећа је остваривање и максимирање позитивног финансијског резултата. Финансијски резултат је разлика између прихода и расхода. Позитиван износ ове разлике назива се добитком или профитом. Негативна разлика јесте губитак. Добитак по јединици робе – то је позитивна разлика између њене продајне цене и цене коштања.

6. Остваривање и максимирање добитка је тежња предузећа у свакодневном пословном животу. Међутим, оно има и многе дугорочне тежње – тежње које се не могу остварити у кратком року, тј. у току једне године. Ове тежње називамо његовим пословним циљевима. Остваривање пословних циљева у функцији је трајног остваривања и максимирања добитка. Односно, у функцији је опстанка и развоја предузећа на тржишту.

7. Поред основних функција – да ствара производе и услуге за задовољавање људских потреба или да обавља промет, као и да власницима ка-

питала доноси доходак – предузеће објективно има и посебну (може се рећи, друштвену) функцију или улогу коју треба да остварује упоредо. Посебна функција производног предузећа јесте његов допринос друштвено-економском развоју. Код трговачког предузећа, то је – повезивање са произвођачима ради међусобног усклађивања делатности које обављају на тржишту.

8. У вези остваривања и максимирања профита, значајно питање јесте утврђивање обима делатности. На пример, у производном предузећу, утврђивање обима производње који доноси највећи износ добитка. Реч је овде о утврђивању услова оптималности или равнотеже у оквиру предузећа.

9. Предузеће може максимирати профит у оквиру расположивих капацитета путем утврђивања и искоришћавања тзв. унутрашњих резерви. Даља могућност максимирања профита јавља се са проширивањем капацитета путем концентрације и централизације капитала. Међутим, овде настају и негативне последице. Долази до појаве монопола. Монополистичка стања на тржишту и појаве ограничавања конкуренције морају се сузбијати.

10. Пословање предузећа и остваривање успеха у изразу добитка не одвија се стихијно, него организовано односно плански. План финансијског резултата и план производње чине основни садржај годишњег пословног плана производног предузећа. Док, код трговинског предузећа, основни садржај годишњег плана чине план финансијског резултата и план продаје трговачке робе (на мало и на велико).

Пословним планом одређују се пословни задаци и услови пословања који ће мобилисати у раду све субјекте предузећа.

11. Периодично, а нарочито на крају године, сагледавају се стање и пословни успех предузећа. Затим, утврђују се бројни појединачни или елементарни показатељи његовог стања и развијености, као и пословног успеха који остварује на тржишту. Сви они, нису интересантни само власницима капитала, него и субјектима који ступају у пословне односе са предузећем. Такође, интересују и субјекте спровођења и остваривања економске политике и друштвено-економског развоја. Два најважнија инструмента сагледавања стања и успеха предузећа јесу биланс стања и биланс успеха. Поред њих, састављају се и додајни књиговодствени извештаји – нарочито, у вези кретања готовине и промена на капиталу. У одређеним случајевима (рецимо, приликом емисије хартија од вредности, као и приватизације јавних предузећа) саставља се и тзв. проспект предузећа.

Глава III

ДОХОТЦИ ПО ОСНОВУ ВЛАСНИШТВА И ЊИХОВА КАПИТАЛИЗАЦИЈА

1. Имовина и ефекти њеног држања

(1) Имовина, као скуп добара у власништву једног лица, израз је материјалног богатства. Увећање производних могућности води повећању фондова материјалног богатства. Са аспекта намене или употребе, имовину једног лица можемо поделити на основну (а) и резервну (б).

(а) Основна имовина служи личној потрошњи власника, или обављању одређених делатности (ако он привређује). Чине је различита добра. Један део ових добара може се и изнајмити, па се поставља питање – да ли један елеменат имовине набавити и имати у својини, или га узети у закуп? Одговор на ово питање може се добити упоређивањем укупних и тзв. алтернативних или опортунитетних трошкова држања имовине.

Ако смо власник, наше укупне трошкове имовине (УТИ) чине стварни трошкови држања имовине (ТДИ) увећани за износ изгубљеног приноса који се може израчунати као камата на тржишну вредност наше имовине (К): УТИ = ТДИ + К. Алтернатива укупним трошковима имовине (коју називамо опортунитетним трошковима) има свој израз у закупнини (З). Реч је о износу закупнине за приближно исту врсту, обим и квалитет имовине.

Међутим, ако смо закупац и плаћамо закупнину, алтернатива закупнини јесу укупни трошкови имовине (УТИ) о којима је управо било речи.

Дугорочно, између укупних трошкова имовине и закупнине постоји једнакост или равнотежа:

$$\text{УТИ} = \text{З}.$$

Стање неједнакости резултира у променама које воде успостављању једнакости. Ако је закупнина већа, доћи ће до јачања тежње за обезбеђивањем сопствене имовине. Док, ако су већи укупни трошкови имовине, доћи ће код власника до повећања понуде имовине за продају.

(б) Резервна имовина је део имовине изнад њеног основног дела. Она има посебну намену. То јест, има три основне функције. Прво, функцију по-

већања обима делатности или повећања обима потрошње, ако се за то стекну услови (у случају ширења тржишта или ширења домаћинства) који нису могли да се очекују односно који се јављају изнад очекивања. Друго, функцију акумулације богатства или резервног фонда, што треба да омогући равномерност односно стабилност напретка и благостања у условима нестабилности. И треће, функцију остваривања дохотка по основу власништва.

Резервна имовина једног лица, као скуп, састоји се из више елемената. Њена структура може се утврдити према различитим основима. Најчешће су поделе: на некретнине и покретна добра, на привредна и природна добра, као и на добра вишег и нижег степена мобилности. Када је реч о мобилности, најмобилнија су средства у новчаном облику и у облику различитих хартија од вредности.

Оптимална структура ове имовине била би она која у датом периоду може донети (власнику) највећи износ корисности у облику приноса, узимајући у обзир и карактеристични ризик држања, као и инвестирања или пласмана сваког њеног елемента.

(2) Као ефекте држања имовине наводимо: трошкове држања имовине (а), капитални добитак и губитак (б) и принос у облику дохотка (в).

(а) Држање имовине у власништву изискује многе трошкове које, скупа, називамо трошковима држања имовине (ТДИ). Они имају карактер негативног ефекта. Део тих трошкова својствен је само појединим елементима имовине. Наводимо овде оне најзначајније.

Прво, јављају се трошкови чувања имовине. Реч је овде о трошковима стражарског и електронског обезбеђења, надзора, складиштења и депоновања, евиденције и других. Код дела имовине, ови трошкови су неизбежни.

Друго, јављају се и трошкови осигурања од ризика. У стварности има више врста ризика: од поплава, клизишта, земљотреса, пожара, крађе, пропасти код других лица, итд. Власници се штите од ризика путем осигурања имовине. Премије осигурања најчешћи су израз поменутих трошкова.

Треће, код привредних добара са веком трајања дужим од једне године – као елементу имовине – значајан трошак је амортизација. Она се обрачунава периодично. Служи за обезбеђење замене ових добара, тј. поновне набавке, након истека њиховог века трајања.

Четврто, чести су трошкови одржавања имовине. Реч је овде пре свега о текућем и инвестиционом одржавању. Функција одржавања огледа се у задржавању употребне вредности имовине.

И пето, у трошкове држања имовине може се навести и порез на имовину. Његова висина и улога није иста код свих елемената имовине. На пример, он може имати улогу стимулације власника да имовину наменски користе (земљорадничка рента код пољопривредног земљишта), дестимулације насељавања у највећим и углавном пренасељеним градовима (градска и

грађевинска рента), стимулације или дестимулације држања и повећања учешћа појединих елемената имовине, итд.

(б) Значајни ефекти држања имовине, даље, јесу: капитални добитак и капитални губитак. Капитални добитак има карактер позитивног, а капитални губитак карактер негативног ефекта држања имовине. Међутим, они се не укључују – ни у трошкове држања имовине (капитални губитак), ни у доходак по основу инвестиције власништва (капитални добитак).

Реч је овде о разлици у цени имовине која се остварује приликом њене куповине и продаје.

Већа цена имовине на тржишту може бити условљена инфлацијом. Ако је цена повећана у мери инфлације, нема капиталног добитка. Већа цена омогућава само задржавање претходног паритета у размени. Затим, може бити условљена појавом несташице на тржишту, односно променом односа понуде и тражње. Исто тако, може бити резултат и продаје по тржишној цени, а набавке уз извесне привилегије (по цени испод тржишне). Према томе, капитални добитак (КД) треба утврђивати према обрасцу:

$$КД = ПВ – НВ \times [1 + (\%И / 100)], \quad \text{или}$$

$$КД = ПВ – НВ \times кИ.$$

Где су: ПВ – продајна вредност (или цена, ако је реч о јединици) имовине; НВ – набавна вредност (или цена, ако је реч о јединици) имовине; %И – стопа инфлације за период од момента набавке до момента продаје имовине; кИ – коефицијент инфлације за овај период.

Држава врши опорезивање капиталног добитка – ако се остварује у одређеном периоду, тј. у кратком или средњем року – да би дестимулисала шпекулативне трансакције на тржишту. С једне стране, ради спречавања држања имовине само ради тога да би се потенцирали поремећаји на тржишту и вршила продаја по увећаним ценама. И, с друге, ради спречавања злоупотреба у коришћењу привилегија на тржишту успостављених привремено због остваривања одређених привредних и друштвених циљева.

(в) Позитиван ефекат држања имовине јесте принос који се остварује њеним инвестирањем. Реч је овде о дохотку који добија власник имовине. Он је нужан, тј. мора се остваривати, из следећих разлога. Најпре, због покрића трошкова држања имовине. Покриће ових трошкова без приноса значило би губитак дела имовине. Затим, због реализације власништва као права учешћа у расподели националног дохотка. Без тога, значајно се губи стимуланс у једном друштву за држањем имовине, те за њеним инвестирањем као ресурса за потребе репродукције и раста. Најзад, у случају новчаних средстава као имовине, остваривање приноса нужно је због очувања њихове

реалне вредности. Присуство инфлације у једној земљи захтева повећање суме новца да би се очувала његова реална вредност.

Држање имовине заснива се делимично и на извесним неекономским позитивним ефектима. Као пример, може се навести престиж лица у друштву у коме живи и које га окружује. Такви ефекти нису, овде, предмет нашег интересовања и анализе.

2. Облици дохотка по основу власништва

Вишак имовине, изнад њеног основног дела, може доносити власнику доходак (ако се он ставља у промет). Под дохотком се овде подразумева принос по основу власништва. То је новчани износ који се може потрошити а да се вредност имовине не умањи. Углавном, доходак по основу власништва се може остваривати у једном од следећа три облика: у облику камате, по основу зајма (1), у облику дивиденде, по основу инвестирања у акције (2), као и у облику закупнине, по основу издавања имовине у закуп (3).

(1) Са правног аспекта, зајам је дужничко-поверилачки однос поводом одређене вредности између зајмодавца и зајмопримца. Зајмопримац је дужник, који у уговореном року мора вратити добијену вредност заједно са каматом. Зајмодавац је поверилац. Може се назвати и инвеститором. У улози ових субјеката могу се наћи физичка и правна лица, као и држава.

Пре свега, предмет зајма су новац и роба одређене вредности. Зајам у новчаном износу има различите облике. Основни су: кредит (а), новчани депозит (б) и куповина каматоносних хартија од вредности (в). Међутим, зајам у роби јавља се углавном у облику робног кредита (г).

(а) Зајам у облику кредита дају банке. Новчани промет као привредну делатност обављају управо оне. Баве се прикупљањем слободних новчаних средстава из различитих извора (привреде, непривреде и становништва), која затим пласирају путем више врста кредита.

Према намени и сврси кредити се, у основи, деле на пословне и потрошачке. Пословни се дају пре свега предузећима, где се користе као пословна средства односно капитал. Потрошачки кредити се дају грађанима за куповину материјалних потрошних добара или за финансирање задовољавања њихових потреба нематеријалне природе. Одлике потрошачког кредита мање-више имају и кредити који се дају друштвено-политичким заједницама за покриће буџетског дефицита.

Банка одобрава кредит ради добијања камате за његово коришћење у уговореном року. Међутим, често су присутни и други разлози – бржи развој одређених делатности и региона, повећање производње и запослености, обезбеђивање континуитета пословања, повећање извоза и други. У том случају, она врши контролу наменске употребе зајма.

(б) Повериоци банке су правна и физичка лица. Правна лица су обавезна да послују преко текућих рачуна које држе у банкама. (Банке обављају платни промет.) Салдо на таквом рачуну јесте неформални зајам банци у облику неорочених новчаног депозита. Ако она на негативни износ салда наплаћује камату, онда би требало и да је плаћа на његов позитивни износ. Салдо износа на другим рачунима поменутих субјеката могу имати облик орочених новчаних депозита.

Физичка лица нису обавезна, али им је у интересу да своја слободна новчана средства држе у банци. Прво, јер је новац у банци физички најбоље обезбеђен. И друго, јер ће му овде вредност бити у значајној мери очувана (камата треба да компензира ерозију новца под утицајем инфлације). Салдо износи на рачунима грађана у банци изрази су новчаних зајмова који се јављају у облику неорочених и орочених новчаних депозита.

(в) Новчани зајам јавља се и у облику куповине каматоносних хартија од вредности. Овде се као купци и продавци јављају – држава, правна и физичка лица. При томе, физичка лица не могу вршити емисију каматоносних хартија од вредности; она могу само продавати већ купљене хартије.

Купац каматоносне хартије од вредности је зајмодавац. Он за хартију плаћа одређену суму новца, а када она доспе за наплату добија натраг ову суму увећану за камату. Често, има право да ту хартију прода на тржишту и пре њеног доспећа за наплату. Такође, може је употребити као залогу.

Каматоносне хартије од вредности могу се поделити на краткорочне и дугорочне. Врсте ових хартија варирају од земље до земље. То су, можемо рећи: менице, благајнички и комерцијални записи и обвезнице. Меница је каматоносна хартија од вредности у вези са робним кредитом.

Благајнички и комерцијални записи су краткорочне хартије од вредности. Благајнички запис издаје се на одређени рок и са одређеном каматом. Гласи на бруто износ, у који је урачунат и интерес. По том износу се наплаћује, а купује се по износу без интереса. Ове записе издају пре свега пословне банке. Но, могу их издавати још: остале финансијске организације и друштвено-политичке заједнице. (Благајнички записи које издаје централна банка нису овде предмет нашег разматрања.) Њихови купци су правна и физичка лица. Комерцијални запис има својства благајничког записа пословне банке, а издају га предузећа.

Најзначајнија дугорочна хартија од вредности јесте обвезница. Она доспева за наплату после или у току одређеног броја година. У краћим роковима (годишње или сваких шест месеца) врши се наплата каматних купона, док се главница враћа на крају периода. Практикује се и периодична наплата вредности обвезница путем ануитета. Обвезнице издају предузећа, банке, држава и друге организације. Посебно су цењене државне обвезнице, које се углавном издају ради покрића буџетског дефицита – у периоду смањења бу-

џетских прихода (у случају недовољног, испод просечног привредног раста), као и у периоду ванредних буџетских расхода (приликом санирања природних непогода, вођења рата и сл.).

Новчани зајам се одобрава уз одређено јемство. С њим се зајмодавац обезбеђује да ће му зајам који је одобрио бити враћен после истека одређеног рока. Оно се јавља у различитим облицима, који су примерени врсти и износу зајма. Познати су следећи облици јемства: хипотека, залога, гаранција жиранта, просечни редовни прилив новца на текући рачун који се води код зајмодавца, гаранција државе (за поједине врсте каматоносних хартија од вредности), изјава и поверење које ужива зајмопримац и други.

(г) Роба одређене вредности често се продаје са одложеним роком плаћања, на кредит. Овде се уствари позајмљује њена вредност до момента плаћања, а купац на ту вредност у овом року плаћа камату. Крајња сврха је продаја робе, али продавац не може кредитирати купца без накнаде.

Робни кредит дат трговини чини основу одобравања потрошачких кредита; она га само преноси крајњим купцима или потрошачима. Пословни субјекат који купује робу на кредит даје продавцу писмену изјаву са гаранцијом да ће је платити у одређеном року и са одређеном каматом. Тај вредносни папир назива се меницом. Он служи као средство плаћања јер је преносив на друга лица. Све до рока доспећа меница служи као новчани сурогат. Ако неком субјекту затреба готов новац, јер свој дуг не може измирити меницом, може је продати банци. Она ће је купити, али уз одбитак камате до њеног доспећа. Овај поступак познат је под именом есконтовање или прихватање менице за наплату.

Као јемац да ће меница бити наплаћена често се јавља и пословна банка купца робе. Она (као жирант) врши авалирање менице, тј. даје на њој изјаву односно потпис да ће је исплатити из својих средстава, ако купац у моменту њеног доспећа нема новца на свом текућем рачуну.

(д) *Камата* је доходак зајмодавца. То је његов остварени нето приход или принос који може потрошити а да с тим не умањи своју имовину. Она се плаћа за коришћење употребне вредности новца до момента повраћаја зајма. Представља имплицитно део вишка вредности. Уопште, да би је зајмодавац добио, зајмопримац мора да увећа свој доходак који чини материјалну основу њене исплате. [28)]

У релативном износу, камата мора бити мања од профита. У супротном, предузетничка добит је једнака нули. То зајам чини нерационалним

28) „Спремност да се камати плате, то јест позитивност каматне стопе са стране тражње за капиталом, произилази из "продуктивности" капитала. Чињеница што узимају кредите и потрошачи, ништа не мења. И њима се повећава производ којим располажу.“

Александер Бајт: *Основи економске анализе и политике*, Информатор, Загреб, 1979, стр. 291. и 292.

средством обезбеђивања недостајућих средстава.

Средства зајма (тј. слободна новчана средства) имају тенденцију повећања. Она мање-више премашују тражњу на тржишту новца, што резултира у релативном смањењу камате. Немогућност њиховог пласмана на националном тржишту захтева – излазак и понуду на светском тржишу, директно или преко међународних финансијских организација.

За камату се може рећи да представља доходак по основу опредмећеног тј. у новцу акумулираног рада. Њега нема у изобиљу, па се у општем случају не може давати на коришћење без накнаде. Као и друге врсте дохотка, држава опорезује камату и тиме спроводи одређену политику и остварује одређене циљеве.

(2) Лица која инвестирају вишак имовине (изнад њеног основног дела) у акционарска друштва, познати су као акционари. Она купују акције (а) и тако постају неформално власници ових предузећа. Основни разлог куповине акција је добијање дивиденде као приноса (б). Међутим, има и других разлога, на које укратко указујемо.

Инвеститори купују акције и ради заштите својих средстава од инфлационе ерозије. У случају неочекиване инфлације, зајмови се често не ревалоризују па камата не може очувати њихову вредност. Међутим, књиговодствена вредност акција се ревалоризује. Затим, када је реч о правном лицу односно предузећу, куповина акција врши се и ради учвршћивања међусобних пословних односа и интеграције са другим предузећима. Значајан број инвеститора купује акције и из шпекулативних разлога. То јест, ради остваривања капиталног добитка.

(а) Акције или деонице се дефинишу као хартије од вредности које власницима дају одређена права. Међутим, ова дефиниција постаје превазиђена. Са компјутеризацијом, акције губе материјални облик и јављају се само као електронски запис, а власници добијају потврду о власништву. Према томе, може се рећи да је акција данас посебан правно-институциони инструмент. Она је временски неограничена. То значи да важи све док постоји акционарско предузеће у пословном свету, тј. све до његовог престанка са радом и ликвидацијом.

Најчешће, акције доносе акционарима следећа основна права. Прво, право на доходак у облику дивиденде. Друго, право на управљање акционарским предузећем, које је сразмерно броју расположивих акција. Сваки акционар добија годишње позив за седницу скупштине, са материјалом на основу ког се врши оцена и усвајање пословног извештаја као и доношење пословних одлука за наредни период. [29)] Акционари са малим бројем акција

29) Могуће је акционарима са најмањим бројем акција, тј. ситним акционарима, информацију о пословању и термину и месту одржавања скупштине акционарског предузећа пружати преко одређених јавних средстава информисања.

то право најчешће не користе, или га преносе на друге субјекте (на плаћено руководство или на синдикат). Треће, право прече куповине акција предузећа из нове емисије. И четврто, право учешћа у расподели дела ликвидационе вредности у случају престанка рада предузећа. Сваки акционар ово право остварује сразмерно вредности акција које има у свом власништву.

Са продајом акција мењају се власници предузећа, док права акционара остају иста. Она не мора да утиче на пословање акционарског предузећа, али може утицати. На пример, нагла понуда акција и пад њихове цене негативно се одражава на углед предузећа у пословном свету. Затим, купопродаја акција и промена структуре њихових власника, може водити промени пословне и развојне политике корпорације.

Акција има своју вредност и своју цену. Оне се могу, али не морају поклапати. Њихова суштина је различита.

Најпре, она има своју номиналну вредност, а то је вредност уписана на самој акцији као хартији. Код дематеријализоване акције реч је о њеној емисионој вредности. То јест, о вредности по којој се уписује односно продаје по први пут. Ова вредност евидентира се у предузећу и позната је као књиговодствена вредност. Због инфлације, она се повремено (годишње) ревалоризује, тј. увећава. На тај начин се штите извори средстава, односно инвестициони улози и права акционара.

Цена акције је вредност по којој се продаје једна раније већ купљена акција. То је њена вредност која се формира односно остварује на тзв. секундарном тржишту акција. Она може бити једнака или различита од њене књиговодствене вредности. То зависи од више фактора: износа њене књиговодствене вредности, понуде и тражње, односа сопствене имовине предузећа и књиговодствене вредности свих акција, остварене профитне и дивидендне стопе у предузећу, коефицијента пословне сигурности предузећа на тржишту, пословних и других очекивања и догађаја у стварности, итд.

(б) *Дивиденда* је доходак акционара. Исплаћује се једном годишње, након обрачуна пословног резултата. Али, уз одређени ризик, тј. под условом да ја предузеће остварило добитак.

За једну акцију, може се израчунати према обрасцу:

$$\text{Дивиденда} = \frac{\text{КВА} \times \%\text{Д}}{100}.$$

Где су: КВА – (ревалоризована) књиговодствена вредност акције; %Д – дивидендна стопа.

Дивидендна стопа је процентуални однос дивидендне масе и ревалоризоване књиговодствене вредности свих емитованих и продатих акција

предузећа. С обзиром на већи ризик остваривања дивиденде него ли камате, ова стопа требало би у општем случају да буде виша од каматне стопе. У супротном, инвеститори би имовину пласирали углавном у облику зајма.

Дивидендна маса је део добитка који се годишње издваја за расподелу акционарима у облику дивиденде. О расподели оствареног добитка одлучује се у скупштини акционарског друштва. При томе, ситни акционари заинтересовани су углавном за што већи износ дивиденде. С друге стране, крупним акционарима и руководећој структури предузећа више је у интересу издвајање средстава профита у фонд акумулације, као и остваривање зараде у облику надокнада разних трошкова за чланство и рад у органима управе и надзора предузећа. У стварности се углавном тражи компромис односно поравнање ових интереса.

Дивиденда, као и камата, представља доходак по основу опредмећеног тј. у новцу акумулираног рада. Она је експлицитни део вишка вредности односно профита. Држава је такође опорезује.

Јемство у случају акција не постоји. Уосталом, дивиденда се и остварује уз пословни ризик. То је тржишни ризик остваривања профита, као приноса на предујмљени капитал у предузећу.

Међутим, постоји и ризик од злоупотреба и превара. Држава путем регулативе и посебне институције (Комисије за хартије од вредности) штити акционаре од овог ризика. С тим, она уједно стабилизује привреду и даје свој допринос повећању њене ефикасности.

У економској теорији, познате су две основне врсте манипулација или шпекулација (тј. смицалица) са акционарским капиталом којим се наноси штета акционарима. То су: разводњавање или деконцентрација капитала и манипулације са дивидендном стопом.

Разводњавање или деконцентрација капитала јесте смањивање стварног капитала у односу на суму књиговодствене вредности акција. Ако се један део прихода од продатих акција не искористи као капитал, него као емисиона добит, између поменутих величина настаје разлика. [30)] Један део продатих акција остаје без покрића у стварном капиталу предузећа.

Емисиона добит импутира се предузећу као фиктивни капитал. То је износ књиговодствене вредности акција без покрића. Односно, то је капитал

---

30) Остваривање емисионе добити сликовито приказујемо помоћу следећег обрасца:

$$A \rightarrow H_0 \rightarrow ЕП \ ..... \ П \ ..... \ Р \rightarrow H_1$$
$$\downarrow$$
$$\mathbf{н}$$

Где су: А – Број емитованих акција; H_0 – новац, тј. приход од продаје емитованих акција; ЕП – елементи, ресурси, производње; П – производња у ужем смислу речи; Р – роба; H_1 – новац, тј. приход од продаје робе; **н** – емисиона добит.

на који се исплаћују дивиденде, али ког у предузећу нема. Она резултира у смањивању дивидендне стопе и цена акција.

Манипулације са дивидендном стопом врше управа и руководство акционарског предузећа. У овом случају, они остварују купопродајну добит на узрокованој разлици у цени акција. [31)] Веће издвајање профита у фонд акумулације резултира у смањењу дивидендне масе и дивидендне стопе, као и цена акција. Ситни неупућени акционари нуде своје акције на продају, па оне најчешће долазе у руке управе и руководства. У наредном периоду, мање издвајање у поменути фонд доводи до раста дивидендне стопе и цена акција. Сада управа и руководство предузећа продају купљене акције, остварујући при томе добит од намерно узроковане разлике у цени акција.

(3) Закуп је, са правног аспекта, дужничко-поверилачки однос закуподавца и закупца. Закуподавац предаје закупцу одређени предмет на коришћење у уговореном року, а закупац као накнаду плаћа закупнину. Вредност закупљене ствари није експлицитно присутна у уговору.

Предмети закупа могу бити привредна и природна добра. Овде ће, даље, бити речи о закупу привредних добара (добара која су производ људског рада). Закуподавци ових предмета су њихови власници, тј. правна и физичка лица. У улози закупаца јављају се такође физичка и правна лица – сви они којима су ти предмети потребни (за обављање одређених делатности, или за задовољавање извесних потреба), а не располажу њима као власници.

Инвестиционо или годишње одржавање предмета закупа врши закуподавац о свом трошку. Закупац врши само текуће одржавање, оно које проистиче из редовне односно свакодневне употребе. По истеку уговореног рока он мора вратити предмет закупа у стање у коме га је примио.

Закупнина је бруто доходак закуподавца. Аналитички гледано, она се састоји из три основна елемента: нето износа (НИ), амортизације (АМ) и трошкова инвестиционог одржавања (ТИО):

$$З = НИ + АМ + ТИО.$$

Она представља бруто доходак по основу опредмећеног рада, опредмећеног у неком од средстава која чине ову врсту имовине.

Нето износ закупнине одређују две величине. Прва је садашња или књиговодствена вредност предмета закупа, ако су закуподавци правна лица. Или, тржишна вредност ових предмета, ако су закуподавци физичка лица. Друга величина је просечна банкарска каматна стопа која се плаћа на орочене новчане депозите за период који одговара времену закупа.

31) Види о томе, др Ђорђе Попов – др Фуада Станковић: *Политичка економија*, Правни факултет, Нови Сад, 1992, стр. 139.

Овај елеменат (НИ) чини основицу за опорезивање закупнине.

Амортизација и трошкови инвестиционог одржавања садржани су у закупнини са припадајућим делом. Припадајући део је износ сразмеран времену закупа у односу на време обрачуна амортизације и време инвестиционог одржавања. Рецимо, ако је време закупа 3 месеца, а инвестиционо одржавање се врши једном годишње као и обрачун амортизације, онда се у закупнину укључује ¼ поменутих трошкова. Док, ако је време закупа једна година, поменути трошкови се укључују у износ закупнине у целини.

3. Закупнина и рента

(1) *Рента* је накнада коју једно лице плаћа за коришћење туђег природног добра, тј. земљишта или воде. Плаћа се закуподавцу (власнику, у случају индивидуалне својине) или јавној установи задуженој да води бригу о одређеном елементу природног богатства (у случају јавне својине). Закуподавци се овде често називају рентијерима.

Појавни облици ренте за коришћење земљишта најчешће се сврставају према његовој намени, тако да имамо: грађевинску, градску, пољопривредну, шумску, рудничку и туристичку ренту. Накнаде за коришћење воде (за риболов, узгој рибе, производњу енергије у хидро-електранама, вађење песка из речних корита, наводњавање и др.) називамо водном рентом. Све наведене врсте ренте имају мање-више своје специфичности. [32)]

Износ ренте одређују два основна фактора. Прво, то је цена или продајна вредност природног добра – у случају индивидуалне својине (физичког или правног лица). И друго, то су пре свега трошкови одржавања, уређења и унапређења тог добра, као и унапређења делатности – у случају јавне или друштвене својине.

Према теорији радне вредности, земља нема вредност јер није производ људског рада. Међутим, она има своју цену. Цена земље проистиче из следећег: из њених употребних својстава, из ограничености и запоседнутости, као и из установљене могућности куповине и продаје. Формира се на тржишту под утицајем понуде и тражње, где извесну улогу може имати и држава. Продајна вредност земљишта ван промета одређује се према цени земљишта које се налази у промету тј. које је предмет куповине и продаје.

Власник који изнајмљује земљиште тражи закупнину у висини камате коју би добио када би извршио пласман његове вредности у облику зајма. Према томе, рента (Р) се израчунава применом банкарске каматне стопе (%К), карактеристичне за период закупа, на цену односно продајну вредност

32) Види више о наведеним врстама ренте, В. Серјевић: *Основи економије*, СКЦ, Ниш, 2002, стр. 162 – 176.

земљишта које се даје у закуп (Ц, ПВ):

$$Р = \frac{Ц, ПВ \times \%К}{100}.$$

У случају јавне односно друштвене својине, рента се одређује према трошковима и издацима неопходним за одржавање, уређење и унапређење природног добра, као и унапређење његове употребе. То су друштвено прихватљиви трошкови и издаци на датом степену развоја једне земље.

Рента може имати више делова. На пример, приликом добијања концесије за коришћење једног добра закупац прво плаћа одређену накнаду у паушалном износу. Касније, током коришћења, он плаћа и сукцесивну накнаду према обиму експлоатације. Овде, даље, претпостављамо да се рента састоји само из једног дела.

У случају индивидуалне својине и закупа, рента се јавља у облику закупнине – у целини или делимично. Ако је предмет закупа природно добро на коме нема привредних добара (као што је нпр. пољопривредно земљиште), закупнина и рента су једнаке: З = Р. Међутим, ако се на природном добру налази и неко привредно добро, као нпр. грађевински објекат, рента се јавља само као један од елемената закупнине: З = (НИ + АМ + ТИО) + Р. (Елементи закупнине наведени у загради односе се на привредно добро.)

Износ ренте се опорезује. У управо наведеном обрасцу закупнине опорезују се њен први и задњи елеменат. То јест, опорезује се износ закупнине умањен за амортизацију и трошкове инвестиционог одржавања.

(2) Два основна аналитичка облика ренте јесу: апсолутна (АР) и диференцијална или додајна рента (ДР).

Апсолутна рента (АР) је минимални износ ренте који доноси једно природно добро. На пример, када је реч о земљишту, то је износ ренте који добија власник најлошијег земљишта које се даје у закуп. Може се израчунати на основу закупљене површине (ЗП) и минималног износа ренте (мин. р) – од пољопривредног, грађевинског или другог земљишта – који се плаћа у стварности по јединици површине: АР = ЗП × мин. р.

Ако једно природно добро доноси додајну корист закупцу-кориснику – остваривање већег приноса, ниже трошкове или већи стандард у случају личне потрошње – онда је и његова закупнина већа. Поред апсолутне, оно доноси закуподавцу и додајни износ ренте који је познат под именом диференцијална, додајна или монополска рента (ДР). Према томе, у овом случају закупнина или рента је збир апсолутне и диференцијалне ренте: З, Р = АР + ДР. (Диференцијална рента је разлика између укупног износа ренте, који се плаћа по уговору о закупу, и апсолутне ренте.)

Диференцијална рента резултат је бољег квалитета природног добра, тј. извесних употребних као и других особина које нису својствене сваком природном добру једне врсте. На пример, када је реч о пољопривредном земљишту то су: већа плодност, могућност наводњавања, мања удаљеност која пружа могућност остваривања нижих транспортних трошкова, боља конфигурација терена која омогућава лакшу и бржу обраду, положај и састав земљишта на коме се добијају производи специфичног квалитета и друга. Док, код грађевинског земљишта то је његова повољнија локација.

Субјекти у области привреде који у обављању делатности користе боља природна добра имају могућност остваривања додајног односно монополског профита. А субјекти који користе таква добра у потрошњи (нпр. станове на повољнијој локацији), имају већи стандард. Утврђивање и наплата диференцијалне ренте у функцији је њиховог довођења у једнак положај са осталим субјектима.

4. Приноси и њихова капитализација

(1) *Принос* је увећање имовине која се користи у области производње или промета, или која се даје на коришћење другима. То је доходак који се може потрошити, а да се износ имовине не умањи. Може се рећи да је принос реализована вредност власништва над имовином. Имовина која се не употребљава у наведеном смислу, где нема реализације власништва над њом – не доноси власнику принос.

Све врсте приноса (добитак, камату, дивиденду и закупнину) могуће је поделити на несигурне и сигурне. У несигурне сврставамо добитак и дивиденду. Они се остварују уз пословни ризик. Међутим, сигурни се утврђују уговором (камата и закупнина), па се ризик може занемарити. Ове приносе корисник сигурно остварује – било да их дужник добровољно дозначује према одредбама уговора или их дозначује на основу судске присиле, било да их наплаћује путем осигурања од осигуравајућих организација.

Очекивани износ несигурног приноса у наредној години утврђује се на основу интерполираног (на бази тренда израчунатог) приноса и кретања пословне сигурности у тој години ($к_{кпс}$):

$$\text{очекивани принос} = \text{интерполирани принос} \times к_{кпс}.$$

Интерполирани принос се израчунава према условима остваривања у протеклом периоду, задњих година. На пример, ако је сада износ предујмљеног капитала у једном предузећу 100.000, и ако је оно задње три године остваривало у просеку годишње профит по стопи од 20% - онда ће интерполирани износ профита у наредној години бити 20.000. Или, ако је (ревало-

ризована) књиговодствена вредност једне акције 1.000, и ако је она задње три године власнику доносила дивиденду по просечној стопи од 15% - онда интерполирана дивиденда за ову акцију у наредној години износи 150. Овако утврђени интерполирани износ приноса у наредном периоду треба кориговати коефицијентом кретања пословне сигурности у тој години ($к_{кпс}$).

(2) Предузеће на тржишту може остварити добитак или губитак. Према томе, оно је у пословању изложено извесном ризику. Пословна сигурност предузећа сагледава се у одређеном периоду преко пословне сигурности у његовој бранши (делатности), која се може израчунати према обрасцу:

$$к_{пс} = \frac{\text{остварени профити}}{\text{остварени профити + остварени губици}}.$$

Реч је овде о пословној сигурности у условима синтетичког ризика, тј. у условима свих врста ризика који су били присутни у стварности у периоду за који се она утврђује. Наведене величине у бројиоцу и имениоцу односе се на браншу (делатност/и) предузећа. Пошто мање-више увек има и предузећа која послују са губитком, коефицијент пословне сигурности ($к_{пс}$) је углавном мањи од јединице.

Пословна сигурност у наредном периоду може се утврдити према истом обрасцу. С тим, што ће се уместо стварних узимати очекивани износи. Упоређивањем пословне сигурности следеће и ове године израчунавамо коефицијент кретања пословне сигурности у наредној години ($к_{кпс}$):

$$к_{кпс} = (к_{пс})_1 / (к_{пс})_0.$$

Ако је јединица израз потпуне пословне сигурности (апсолутне сигурности остваривања профита), онда пословна сигурност предузећа има свој израз у коефицијенту мање вредности. Разлика између јединице и вредности коефицијента пословне сигурности предузећа ($к_{пс}$) јесте вредност коефицијента његовог пословног ризика ($к_{пр}$). Дакле, имамо овде да је:

$$к_{пр} = 1 - к_{пс}.$$

Често се каже да је пословни ризик углавном сразмеран висини профитне стопе. [33)] Чини се, ипак, да ова констатација заслужује преиспитивање. Данас су нови пројекти предузећа у великој мери тржишно прилагођени,

33) „Што је већа производност или ефикасност неке варијанте, то је, по правилу, већа неизвесност повезана с њом."
Исто (28), стр. 80.

а највећи и најсигурнији профити остварују се у областима које нису свима доступне (због недостатка средстава за истраживање и развој, недостатка знања и инвентивности у раду и слично).

(3) *Капитализација приноса* јесте израчунавање вредности имовине (ТВИ) која одбацује одређену, дату, врсту приноса. Овде је познат само износ приноса. А ради се о утврђивању колико вреди на тржишту извесна могућност остваривања или право на добијање тог приноса.

Врши се само капитализација несигурних приноса. То су пре свега профит и дивиденда. Општи образац њихове капитализације гласи:

$$\text{ТВИ} = \frac{\text{очекивани принос}}{\text{карактеристична стопа капитализације}}.$$

Симбол ТВИ означава тржишну вредност капитала или тржишну вредност акције, зависно од врсте приноса. Ове вредности представљају полазне основе утврђивања продајних вредности поменутих врста имовине, тј. капитала односно акције.

Како се утврђује очекивани принос (очекивани износ профита и очекивани износ дивиденде) показали смо у претходном наслову.

Карактеристична стопа капитализације одређена је стопом по којој се остварује дата врста приноса. У случају профита то је профитна стопа, а у случају дивиденде дивидендна стопа. Реч је о стопама које се остварују као просечне величине у неколико задњих година (на пример, задње три године). Стопа капитализације је количник стопе приноса и броја 100.

Што се тиче закупнине, где је нпр. предмет закупа производна опрема, она се капитализује према обрасцу:

$$\text{ТВИ} = \frac{\text{закупнина} - (\text{амортизација} + \text{трошкови инвест. одржавања})}{\text{каматна стопа на орочене новчане депозите за период који се подудара са временом закупа / 100}}.$$

Где је: ТВИ – тржишна вредност имовине дате у закуп.

Капитализалција камате се не врши јер је износ зајма тј. главнице познат и наведен у уговору о кредиту.

Ако зајмопримац трајно западне у тешкоће и буде неспособан да врати кредит, зајмодавац може своје потраживање продати на тржишту да би тако лакше дошао до средстава. Наравно, он овде не добија његов пуни износ. Тржишна вредност потраживања које износи на продају мања је од његове стварне или књиговодствене вредности. У овом случају није реч о

капитализацији камате као приноса, већ је реч о специфичном одређивању тржишне вредности потраживања по основу зајма. Она се може израчунати према следећем обрасцу:

$$\text{ТВПЗ} = \frac{\text{ПЗ}}{(1 + к)^{н}} - \text{ТН}, \qquad \text{где је: } к = \%к / 100.$$

Овде су: ТВПЗ – тржишна вредност потраживања по основу зајма; ПЗ – стварни износ потраживања по основу зајма; н – време (у годинама) од момента продаје ПЗ до очекиваног момента његове стварне наплате; %к – каматна стопа на орочене новчане депозите за период који одговара том времену (за период од н година); ТН – трошкови наплате ПЗ.

Реч је овде о умањењу износа ПЗ путем дисконтовања, као и за трошкове његове наплате.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Имовина; 2. Материјално богатство; 3. Трошкови имовине; 4. Капитални добитак и капитални губитак; 5. Приноси од имовине, дохотци по основу власништва; 6. Зајам; 7. Зајмодавац; 8. Зајмопримац; 9. Новчани зајмови; 10. Зајам у роби, робни кредит; 11. Каматоносне хартије од вредности; 12. Меница; 13. Камата; 14. Акционари; 15. Акције или деонице; 16. Дивиденда; 17. Дивидендна маса; 18. Дивидендна стопа; 19. Закуп; 20. Закуподавац; 21. Закупац; 22. Закупнина; 23. Рента; 24. Апсолутна рента; 25. Диференцијална рента; 26. Пословни ризик; 27. Пословна сигурност; 28. Капитализација приноса; 29. Стопа капитализације.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Шта је то основна, а шта резервна имовина? И, које су њихове основне функције?

2. Шта чини укупне трошкове држања имовине, а шта алтернативу овим трошковима (или тзв. опортунитетне трошкове имовине)?

3. Наведи основне елементе или врсте трошкова држања имовине!

4. Како би требало утврђивати износ капиталног добитка? Напиши образац!

5. Из којих разлога је принос од имовине нужан, па га не треба ограничавати и онемогућавати?

6. Који су основни облици дохотка по основу власништва?

7. Наведи основне врсте зајмова који се дају у новчаном облику!

8. Које су најчешће врсте краткорочних и дугорочних каматоносних хартија од вредности?

9. Шта знаш о јемству у вези одобравања зајма?

10. Какав је однос камате и профита?

11. Наведи основна права акционара!

12. Које су најчешће врсте акција?

13. Шта утиче на кретање књиговодствене вредности и цене акција?

14. Какав је однос дивиденде и профита?

15. Које су две основне врсте манипулација (смицалица) са акционарским капиталом?

16. Чему води тзв. деконцентрација или разводњавање капитала, и како се ова појава онемогућава у стварности?

17. Који су основни елементи закупнине?

18. Како се може утврдити нето износ закупнине?

19. Какав је однос закупнине и ренте?

20. Која су два најважнија основа утврђивања износа ренте?

21. Како (којим обрасцем) се може утврдити износ апсолутне ренте, а како диференцијалне?

22. Који су основи утврђивања диференцијалне ренте – код пољопривредног земљишта и код грађевинског земљишта?

23. Зашто постоји потреба или нужност утврђивања и наплате диференцијалне ренте?

24. Како се израчунава очекивани износ несигурног приноса у наредној години?

25. Шта је и како се утврђује интерполирани износ несигурног приноса у наредној години?

26. Како се утврђује коефицијент кретања пословне сигурности у наредном периоду односно години?

27. Која је сврха капитализације, и шта она пружа?

28. Напиши образац за израчунавање тржишне вредности имовине дате у закуп ради добијања закупнине!

29. Према ком обрасцу, односно на који начин, се може израчунати тржишна вредност потраживања по основу зајма?

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. Стварни месечни трошкови држања једног локала у својини износе 150. Његова тржишна вредност је 50.000, а годишња каматна стопа 4%. *Оцени да ли се исплати држати овај локал у својини ако је годишњи износ закупнине за приближно исти локал 3.200!*

2. *Израчунај износ капиталног добитка за једну зграду*, ако су у року прописаном за његово утврђивање: набавна вредност зграде 20.000, продајна вредност 26.000 и стопа инфлације од момента набавке до момента продаје 25%!

3. Предузеће је у току пословне године остварило профит од 200.000. Донета је одлука да се 2/3 његовог износа подели акционарима на име дивиденде. Ревалоризована номинална вредност акција предузећа је 1.000.000. *Израчунај дивидендну стопу!*

4. Дивидендна стопа је 16%. *Израчунај износ дивиденде за 5 акција, и по акцији, ако је сума њихове ревалоризоване књиговодствене вредности 10.000!*

5. Предмет закупа је магацин чија је тржишна вредност 100.000. Време закупа је 6 месеца. *Израчунај одговарајући износ закупнине*, ако су: ка-

матна стопа за орочене новчане депозите на 6 месеца 5%, годишњи износ амортизације 200 и трошкови инвестиционог одржавања 1.000 (које се врши сваке друге године).

6. Постоји намера давања земље у закуп на 2 године. *Израчунај одговарајући износ ренте* ако је цена овог земљишта 10.000, а банкарска каматна стопа за пласман на тај период 8%!

7. Закупнина за 5 хектара обрадивог земљишта износи 25.000. *Израчунај износ апсолутне ренте*, ако је закуп за најлошије пољопривредно земљиште 3.000 по хектару! *Израчунај који део закупнине представља диференцијалну ренту!*

8. Остварени профити у једној грани су 90.000, а остварени губици 40.000. *Израчунај коефицијент пословне сигурности и коефицијент пословног ризика предузећа која послују у тој делатности!*

9. *Путем капитализације, израчунај тржишну вредност акције* – ако она може донети дивиденду од 100 и ако је карактеристична дивидендна стопа 15%!

10. *Израчунај тржишну вредност потраживања по основу зајма*, ако су: износ потраживања по основу зајма 3.000, карактеристична каматна стопа 10% (од момента продаје до очекиваног момента наплате потраживања, тј. за период од 2 године) и очекивани трошкови наплате 400!

Глава III
ДОХОТЦИ ПО ОСНОВУ ВЛАСНИШТВА И ЊИХОВА КАПИТАЛИЗАЦИЈА

Р Е З И М Е

1. Раст производне способности радника омогућава повећање реалних зарада, те потрошње и богатства појединаца. Јавља се, при томе, вишак њихове имовине. Вишкови капацитета и слободна новчана средства у облику салда на рачунима постоје и код правних лица.

Дакле, имовина која се налази код физичких и правних лица може се поделити на основну и резервну.

Основна служи обављању одређених делатности или задовољавању потреба појединаца. Упоређивањем укупних трошкова држања имовине и закупнине као опортунитетног трошка физичка и правна лица доносе одлуку о начину набавке. То јест, доносе одлуку о томе да ли ће поједине елементе ове имовни куповати или узимати у закуп.

Резервна имовина је објективно нужна. Има вишеструку намену и улогу – како у обављању различитих делатности, тако и у потрошњи људи. У значајној мери, мора се користити за остваривање доходака по основу власништва (путем различитих облика екстерног ангажовања).

2. Камата је доходак који се остварује на основу зајма. Представља накнаду за коришћење позајмљене вредности (употребне вредности новца) у одређеном року. Предмети зајма су новац и роба одређене вредности. Обезбеђење зајма врши се на основу јемства, које има више облика. (Сигурност остваривања камате и повраћаја позајмљене вредности заснива се и на ефикасној употреби зајма.)

3. Инвестирање у куповину акција доноси дивиденду. У акционарским предузећима део остареног профита дели се акционарима. Тај део профита назива се дивидендном масом. Процентуални однос ове масе и ревалоризоване књиговодствене вредности емитованих и продатих акција предузећа јесте дивидендна стопа. Дивиденда једног акционара утврђује се на основу ревалоризоване књиговодствене вредности акција које поседује и дивидендне стопе (или стопа, ако поседује акције више предузећа).

Поред права на дивиденду, акционари имају и друга права: право на учешће у управљању предузећем, право прече куповине акција из нове емисије и право на учешће у расподели ликвидационе масе.

Акције се купују и ради очувања имовине од инфлационе ерозије.

Продајом акција, на берзи или на неорганизованом и полуорганизованом тржишту, могу се остварити капитална и шпекулативна добит.

Ради заштите акционара и у циљу економске стабилности, шпекулације са акционарским капиталом се онемогућавају а нарочито појава тзв. разводњавања капитала и остваривања оснивачке и емисионе добити.

4. Изнајмљивањем имовине остварује се доходак у облику закупнине. Треба правити разлику између њеног бруто и нето износа. Поред нето износа, чине је и извесни трошкови о којима брине закуподавац, тј. који падају на његов терет.

Закупнина код изнајмљивања природних добара назива се рентом. Али, мора се имати у виду и могућа разлика. Поред ренте, закупнина природних добара често обухвата и елементе закупнине привредних добара (када се ова налазе на закупљеним површинама). Рента може бити апсолутна и диференцијална.

5. Дохоци по основу власништва не остварују се уз исти степен сигурности. Профит и дивиденда остварују се уз значајан ризик на тржишту. У вези с тим, јавља се потреба мерења пословне сигурности и пословног ризика, као и њиховог кретања у времену.

Капитализацијом приноса утврђује се тржишна вредност имовине која одбацује односно доноси једну врсту приноса (дохотка). Она, даље, представља основу утврђивања њене продајне вредности или цене. Свака врста дохотка има своју карактеристичну стопу капитализације.

Глава IV

ЛИЧНА ПОТРОШЊА И ПОТРОШАЧКИ ИЗБОР

1. Појам и фактори личне потрошње

(1) Лична потрошња је процес употребе добара од стране физичких лица, појединаца. Са њом се обезбеђује егзистенција и репродукција човека као физичког и друштвеног бића. Такође, треба да се обезбеђује и његов свестрани развој, што представља услов изградње новог друштва.

Носиоци личне потрошње су појединци у оквиру домаћинства. Домаћинство се дефинише као елементарна социјално-економска заједница, тј. као скуп лица која живе и привређују заједно. То је скуп који чини једна породица (супружници и деца). Али, он може бити шири, као и ужи.

Постоји општа тенденција смањивања просечног броја чланова домаћинства. [34)] Условљавају је пре свега следећи фактори. Прво, промена социјално-економске структуре становништва под утицајем развоја индустрије и урбанизације. Друго, смањивање наталитета и просечног броја деце у породици. И треће, повећање степена друштвено-економске развијености – јер омогућава брже осамостаљивање породице, као и пунолетне деце.

Домаћинство има своје приходе и расходе, као и своју имовину. Преглед или јединство прихода и расхода сачињава породични буџет. То јест, буџет заједнице лица у оквиру домаћинства.

Лична потрошња има тенденцију повећања. Два су основна узрока ове тенденције. С једне стране, повећавању личне потрошње доприноси развој производних снага, у мери пораста продуктивности рада. Док, с друге стране, томе доприноси и пораст радно-способног становништва, односно ангажоване радне снаге или броја запослених радника.

(2) Основни фактори обима и структуре личне потрошње чланова једног домаћинства у датом периоду јесу: њихове потребе (а), остварени износ дохотка (б), продајне цене производа и услуга (в), расположиве врсте и количине роба на тржишту (г), као и расположиве врсте и количине добара у потрошњи које чине имовину домаћинства (д).

---

34) На пример, у протеклих 60 година у Републици Србији број чланова у једном домаћинству свео се од око 4,5 на 3,0.

Види, *СГЈ* 2002, стр. 71.

(а) Личне потребе су захтеви људи за одређеним добрима (материјалне и нематеријалне садржине, производима и услугама) у вези са њиховом егзистенцијом, репродукцијом и развојем. Овде нас не интересују све потребе, него само тзв. економске потребе. То су потребе које се не могу задовољавати без расхода, тј. без средстава у облику дохотка.

Ове потребе можемо поделити на ефективне и потенцијалне. Ефективне потребе су оне које се задовољавају у стварности. Могу се идентификовати приликом куповине и у потрошњи. Издаци за куповину и расположива средства у потрошњи одређују врсте и обим потреба. Потенцијалне потребе су изражене или познате, али се у датом периоду не задовољавају јер постоје извесне препреке. То могу бити: мањи или привремени недостатак дохотка; недостатак добара на тржишту; неодлучност куповине због несигурности у вези са добром (квалитетом, употребним својствима, одржавањем и слично); очекиване промене у вези са дохотком, ценама и понудом; као и разне друге препреке.

Личне економске потребе можемо поделити и на материјалне и нематеријалне. Материјалне се задовољавају добрима материјалне садржине односно производима, а нематеријалне услугама. Материјалне потребе се задовољавају у све већој мери, што повећава значај нематеријалних потреба (јер су ове, по мишљењу многих економиста, неограничене).

Значајно је и питање интензитета и нужности потреба у потрошњи. Интензитет потребе (посматране изоловано) или њена израженост може бити већа или мања. Може се идентификовати на основу степена или времена коришћења добра у потрошњи. Добра која се користе у потпуности потребнија су од оних која се користе недовољно.

Интензитет потреба у одређеном скупу (у њиховој међузависности) идентификује се на основу редоследа њиховог задовољавања. Сва добра личне потрошње често се деле на нужна и луксузна. Могу се поделити и у редове – на добра првог реда, добра другог реда итд.

(б) Остварени доходак домаћинства (Д) јесте новчани износ који се може употребити за набавку добара личне потрошње у једном домаћинству, а да се не умањи вредност његове имовине. Остварује се по различитим основима, зависно од врсте домаћинства. Према томе на који начин претежно обезбеђују доходак, домаћинства се могу поделити на: радничка, пољопривредна и предузетничка, рентијерска, старачка и социјално издржавана.

Новчани износ оствареног дохотка домаћинства увећава се имплицитно износом вредности његове натуралне производње. То јест, вредност те производње увећава имплицитно приходе које оно остварује, а тиме и износ оствареног дохотка. На пример, натурална производња је када чланови домаћинства сами окрече стан, или када домаћинство у дворишту произведе извесну количину поврћа и воћа за сопствене потребе.

Скраћивање радног и продужавање слободног времена под утицајем тенденције повећавања продуктивности рада, као и специјализација у раду – доводе до развоја склоности људи да обављају разне послове ван радног времена из разоноде и потребе свестранијег радног исказа. При томе, њихов учинак често има својство производа или услуга које троше сами. Или га, пак, непосредно (путем трампе) међусобно размењују.

Доходак је израз платежно-способне тражње: Д = ПСТ. Његов износ, при датим ценама, одређује величину или обим потрошње:

$$Д = \sum_{j=1}^{н} p_j \times ц_j = p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 + ... + p_н \times ц_н.$$

Где су: p_j, $ц_j$ – количина и цена робе (добра) j-те врсте (за j = 1 до н).

Наведени израз произилази из закона једнакости производње и потрошње. Равнотежа између оствареног дохотка и вредности личне потрошње остварује се дугорочно. А у кратком и у средњем року, може доћи (и најчешће долази) до одступања односно до неједнакости.

(в) Цене производа јесу фактор личне потрошње зато што, уз расположиви доходак, одређују количине роба које једно домаћинство може купити ради потрошње његових чланова: р = Д / ц. У ствари, промена цена има двојаки ефекат на потрошњу у једном домаћинству. Има ефекат промене реалног дохотка, као и ефекат супституције роба у потрошњи.

Ефекат промене дохотка огледа се у следећем. Раст цена смањује реални доходак, а њихов пад га повећава. Уопштено, промена (реалног) дохотка може се утврдити на основу обрасца:

$$\Delta Д = \sum_{j=1}^{н} p_j \times \Delta ц_j \times (-1).$$

Множење са (-1) у овом изразу врши се због обрнуто сразмерног кретања цене и потражње. То омогућава да се у случају снижавања цена добије позитиван резултат. Односно, да се у случају њиховог подизања добије негативан резултат.

Повећање реалног дохотка у овом смислу омогућава додајну набавку и потрошњу добара у домаћинству. Његово смањење приморава на задуживање ради задржавања потрошње. Или, пак, условљава редукцију потрошње.

Уз непромењени доходак, раст цена доводи до смањивања обима набавке. Супротно, пад цена резултира у повећавању обима куповине и потрошње. У случају једне робе, имамо да је:

$$\Delta p = \frac{p \times \Delta ц \times (-1)}{ц + \Delta ц} = \frac{\Delta Д \times (-1)}{ц + \Delta ц}.$$

На основу наведеног израза можемо добити следеће једнакости:

$$\frac{-\Delta ц}{\Delta р} = \frac{ц + \Delta ц}{р \times (-1)}; \qquad \frac{-\Delta р}{\Delta ц} = \frac{р \times (-1)}{ц + \Delta ц}.$$

Ефекат супституције огледа се у замени снижења цене одређеном количином робе за потрошњу. Или, у замени одређене количине добра по (новчаној) јединици повећања његове цене.

У вези са наведеним ефектима промене цене – ефектом дохотка и ефектом супституције – Х. Варијан, на пример, даје следећу дефиницију закона тражње: „Ако се повећава тражња за добром када се повећава доходак, онда тражња за тим добром мора опасти када његова цена порасте.“ [35)]

(г) Робе које се нуде на тржишту, тј. понуда роба (П) – одређује скуп роба које се набављају за потрошњу у једном домаћинству (Р). Скуп Р јесте подскуп скупа П. Он не може из њега изаћи. Другим речима, може се купити за потрошњу само оно што се налази у продаји.

(д) Најзад, на личну потрошњу једног домаћинства утиче и стање добара која се већ налазе у његовом поседу (стање његове имовине). Скуп добара личне потрошње у једном домаћинству (А) одређен је скупом већ расположивих добара (Б) и скупом недостајућих добара која се набављају на тржишту (В). Односно, збир скупова Б и В одређује скуп добара А.

2. Преференције, потрошачки избор и структура личне потрошње

(1) Код употребе оствареног дохотка (Д) за набавку добара личне потрошње – појединац (у оквиру домаћинства) преферира тј. врши избор ових добара. Он се одлучује за одређене врсте и количине добара, која чине његов потрошачки избор (ПИ). Често се потрошачки избор назива и потрошачком корпом (ПК).

Сва остала, неизабрана, добра можемо назвати инфериорним добрима. То су добра за која се потрошач може одлучити накнадно, под утицајем промена односа цена или других фактора личне потрошње.

Математички, потрошачки избор се може написати у облику израза:

$$\text{ПИ, ПК} = \sum_{j=1}^{н} р_j = р_1 + р_2 + ... + р_н.$$

35) Хал Р. Варијан: *Микроекономија – модеран приступ*, Економски факултет, Београд, 2003, стр. 129.

Где је: p_j – количина робе (добра) j-те врсте која се набавља ради задовољавања потреба људи у оквиру домаћинства, за j = 1 до н.

Потрошачки избор је величина (или скуп) која се стално мења. Под непрестаним утицајем бројних фактора потрошач се изнова опредељује за одређене врсте и количине добара за личну потрошњу. При томе, он тежи да максимира своју корисност или задовољство у потрошњи.

Код набавке, купац и потрошач једног добра вреднује његову корисност новцем. Разликујемо више нивоа корисности. Најпре, корисност јединице робе, коју показује износ цене. Сума новца коју је купац спреман да потроши на набавку једне јединице робе одређује њену вредност; то је његова субјективна оцена и исказ вредности. Цена је израз граничне корисности робе. Затим, може се говорити и о просечној корисности, која се добија деобом потрошене суме новца за набавку једне робе и броја набављених јединица. [36)] Укупну корисност једне робе (К) представља потрошена сума новца за њену набавку: К = р × ц. Најзад, разликујемо корисност свих роба које чине потрошачки избор или потрошачку корпу (Σ К), које се набављају ради потрошње: $\Sigma К = К_1 + К_2 + ... + К_н$.

Две робе најчешће немају исту корисност – ни по јединици (мере), ни за количине које се набављају за потрошњу.

(2) У општем случају, конкретним потрошачким избором (скупом врста и количина добара која чине потрошачку корпу) максимира се корисност домаћинства под следећим условима (које истичемо овде курзивом, тј. косим писмом у тексту).

Прво, *ако је корисност свих роба из потрошачке корпе, у изразу њихове вредности, једнака оствареном дохотку,* што можемо написати као:

$$Д = \sum_{j=1}^{н} p_j \times ц_j = p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 + ... + p_н \times ц_н;$$

$$Д = \sum_{j=1}^{н} К_j = К_1 + К_2 + ... + К_н.$$

Уколико би остао део дохотка непотрошен, била би умањена потрошачка корпа па укупна корисност потрошача не би била максимална.

Друго – *у случају датих, непроменљивих, цена на тржишту – ако је повећање корисности роба (корисности у приказаном смислу) које се набављају више него раније једнако смањењу корисности роба које се набављају мање*. Под претпоставком да потрошачка корпа обухвата само два добра, при чему се смањује набавка једног а повећава набавка другог – ово можемо

36) Просечна корисност једнака је граничној корисности (односно, цени) само у случају дате или непроменљиве цене.

математички написати као:

$$-\Delta К_1 + \Delta К_2 = 0; \qquad -\Delta р_1 \times ц_1 + \Delta р_2 \times ц_2 = 0.$$

Максимирање корисности потрошача се овде не огледа у повећању новчано исказане корисности, већ у томе што се он одрекао извесне количине добра са мањим интензитетом потребе ($-\Delta р_1$) да би добио додајну количину другог добра ($+\Delta р_2$) које за њега има већи интензитет потребе. Реч је овде о промени у односу на почетни избор добара у потрошачкој корпи.

Овај услов (максимирања корисности) показује и једнакост корисности на најнижем нивоу (то јест, по јединици добра). Она произилази из управо наведене једнакости, $-\Delta р_1 \times ц_1 + \Delta р_2 \times ц_2 = 0$. Ако ову једнакост поделимо са $\Delta р_2 \times ц_1$, и извршимо сређивање, добијамо једнакост корисности на најнижем нивоу:

$$-\frac{\Delta р_1 \times ц_1}{\Delta р_2 \times ц_1} + \frac{\Delta р_2 \times ц_2}{\Delta р_2 \times ц_1} = 0; \quad -\frac{\Delta р_1}{\Delta р_2} + \frac{ц_2}{ц_1} = 0; \quad \frac{\Delta р_1}{\Delta р_2} = \frac{ц_2}{ц_1}.$$

Са леве стране задње наведене једнакости имамо тзв. граничну стопу супституције роба, $\Delta р_1$ са $\Delta р_2$. А са десне стране, однос њихових граничних корисности (у овом случају цена); тј. граничне корисности робе супститута ($ц_2$) и граничне корисности супституисане робе ($ц_1$).

Треће, код промене цена на тржишту, потрошачки избор је оптималан односно обезбеђује максимум корисности:

– ако је повећање корисности због набавке веће количине роба него раније једнако умањеној вредности већ преферираних роба услед снижавања њихових цена на тржишту; односно,

– ако је смањивање корисности роба које се набављају у мањој количини него раније једнако увећаној вредности већ преферираних роба због повећања њихових цена на тржишту.

У супротном, дошло би до неједнакости: $К_1 + К_2 + ... + К_н < Д$, или $К_1 + К_2 + ... + К_н > Д$. То значи да не би био испуњен први услов оптималности. Односно, значи да би остао део дохотка непотрошен, или да би вредност куповине надмашила износ дохотка.

Сукцесивна набавка више јединица једне робе ради задовољавања извесне потребе може се вршити уз снижавање њене цене, уз дату цену или уз повећање цене. Снижавање цене резултира у већој купо-продаји када је доходак (као израз платежно способне тражње) дата величина. Међутим, снижавање цене јавља се и када су у питању нови производи; оно је последица натпросечног повећања производње, снижавања трошкова производње

и њиховог појефтињења. Дату цену имамо код производа тзв. стандардизоване производње, а под претпоставком нулте инфлације. Реч је о производима са просечном динамиком производње и просечним кретањем трошкова. У случају инфлације, код ових производа имамо тенденцију повећања цена. Куповину додајне јединице добра по датој цени, или по већој цени, омогућава раст дохотка односно платежно способне тражње.

У првом случају, код снижавања цена – а под претпоставком да се снижава цена само једне робе из потрошачке корпе, и да се она због тога купује у већој количини – услов максимирања корисности може се приказати путем следећих једнакости:

$$-\Delta К_1 + \Delta К_1 = 0; \qquad -\Delta ц_1 \times p_1 + \Delta p_1 (ц_1 - \Delta ц_1) = 0;$$

$$\frac{\Delta ц_1}{\Delta p_1} = \frac{ГКР_1}{ГКН_1}.$$

Где су: $$ГКР_1 = \frac{\Delta p_1 (ц_1 - \Delta ц_1)}{\Delta p_1}; \qquad ГКН_1 = \frac{\Delta ц_1 \times p_1}{\Delta ц_1}.$$

И, где је значење наведених симбола: $ГКР_1$ – гранична корисност од додајне количине добра p_1; $ГКН_1$ – гранична корисност (новца, дохотка) која произилази из снижења цене добра p_1 из потрошачке корпе.

У овом случају, на левој страни треће једнакости имамо (по јединици производа) граничну стопу супституције увећаног реалног дохотка услед снижења цене са набавком додајне количине добра за потрошњу.

У другом случају, код повећања цена – а под претпоставком да се повећава цена само једне робе из ПК, и да се она због тога купује у мањој количини – услов оптималности или максимирања корисности може се приказати математички слично као у претходном случају:

$$-\Delta К_1 + \Delta К_1 = 0; \qquad \Delta ц_1 \times p_1 - \Delta p_1 (ц_1 + \Delta ц_1) = 0;$$

$$\frac{\Delta p_1}{\Delta ц_1} = \frac{ГКН_1}{ГКР_1}.$$

Где су: $$ГКН_1 = \frac{\Delta ц_1 \times p_1}{\Delta ц_1}; \qquad ГКР_1 = \frac{\Delta p_1 (ц_1 + \Delta ц_1)}{\Delta p_1}.$$

И, где је значење наведених симбола: $ГКН_1$ – гранична корисност (новца, дохотка) која произилази из повећања цене добра p_1 из потрошачке корпе; $ГКР_1$ – гранична корисност од смањења количине добра p_1.

У овом случају, на левој страни треће једнакости имамо (по јединици производа) граничну стопу супституције дела робе p_1 (Δp_1) са износом увећања њене цене ($\Delta ц_1$).

И четврто, код промене дохотка, максимирање корисности потрошачке корпе остварује се под следећим условима:

- код повећања дохотка – *ако се износ његовог повећања користи за набавку додајних количина добара за потрошњу* ($\Delta Д = \Delta К$), односно

- код смањења дохотка – *ако је износ тог смањења једнак вредности умањене количине набавке добара за личну потрошњу* ($-\Delta Д = -\Delta К$).

Под претпоставком датих цена, и претпоставком да у потрошачкој корпи имамо само једну робу – поменути услови оптималности могу се приказати помоћу следећих једнакости:

$$\frac{ц}{\Delta p_1} = \frac{ГКР_1}{ГКД_1}; \qquad \frac{\Delta p_1}{ц} = \frac{ГКД_1}{ГКР_1}.$$

Где су: $$ГКР_1 = \frac{\Delta Д}{\Delta p_1}; \qquad ГКД_1 = \frac{\Delta Д}{ц_1}.$$

И, где је значење наведених симбола: $ГКР_1$ – гранична корисност робе p_1 чија се набавка повећава или смањује; $ГКД_1$ – гранична корисност (увећаног или умањеног) дохотка.

На левој страни прве једнакости, у случају повећања дохотка, имамо граничну стопу супституције – цене (која је овде израз увећаног дохотка по јединици робе), са додајном количином робе из потрошачке корпе која се набавља ради увећања потрошње. Док, на левој страни друге једнакости, у случају смањења дохотка, имамо граничну стопу супституције – извесне количине робе из потрошачке корпе, са ценом као изразом (овде) умањеног дохотка по јединици робе.

* * *

У досадашњем приказу услова оптимизирања корисности у потрошњи имали смо у виду само већ преферирана добра. Међутим, анализа је могућа и под претпоставком промене скупа преферираних добара – у смислу избацивања појединих врста добара из потрошачке корпе, као и убацивања нових (из скупа почетно инфериорних добара). Но, она не би битно променила већ изнете ставове и закључке.

У прилогу или додатку овом поглављу приказујемо – уз помоћ хипотетичних примера – услове максимирања корисности и у сложенијим условима, тј. у условима где у потрошачкој корпи имамо више врста роба.

* * *

(3) Повећање дохотка резултира у повећању корисности, што смо овде показали. Поред тога, оно има и ефекат супституције. Са повећавањем реалног дохотка мења се структура потрошачке корпе и личне потрошње. Учешће једног добра у потрошњи може бити смањено или повећано; оно може бити делом замењено у потрошњи другим добрима, или оно само може делом заменити друга добра.

Супституцијски ефекат повећања реалног дохотка на једно добро можемо израчунати помоћу коефицијента супституције (КС):

$$КС = \frac{\Delta p / p}{\Delta Д / Д}.$$

Ако је вредност наведеног коефицијента већа од јединице, то значи да се повећава учешће тог добра у потрошачкој корпи и личној потрошњи. Међутим, ако је мања, значи супротно.

Незнатна промена нивоа дохотка једног домаћинства не утиче битно на структуру његове потрошачке корпе. На то, при мање-више истом дохотку, утичу други фактори. Само изразите промене расположивог дохотка мењају значајно структуру личне потрошње домаћинства.

Потрошачка корпа је скуп бројних врста добара личне потрошње. Због тога се њена структура утврђује поједностављено – сврставањем (према заједничким основима) тих добара у групе. Анализом кретања овако агрегираних добара утврђују се промене у структури личне потрошње. На основу многих истраживања утврђено је следеће. Прво, са повећањем реалног дохотка и обима куповине и потрошње долази до опадања издатака за производе нужне потрошње. Друго, при томе се врши извесна супституција производа: производи нижег квалитета замењују се оним чији је квалитет на вишем нивоу. И треће, долази до пораста учешћа издатака за производе тзв. луксузне потрошње. [37)]

37) Прва истраживања тих промена приписују се Е. Енгелу, немачком статистичару. Он је још 1857. године закључио следеће: да проценат трошкова исхране варира у обрнутом правцу од дохотка; да удео трошкова за одећу остаје апроксимативно исти какав год био доходак; да удео трошкова за становање, огрев и осветљење остаје апроксимативно исти без обзира на кретање дохотка; као и да се са повећањем дохотка повећава удео трошкова хигијене, културе, здравља, разоноде, путовања, спорта, итд. Ово наводимо према Д. Стојиљковићу. У вези са тим, он даље каже: „Реалност и важност ових закона је побудила интересовање и еко-

3. Интертемпорални избор потрошача

У претходном наслову било је речи о потрошачком избору и употреби дохотка у датом временском периоду. Међутим, потрошач у том периоду може потрошити мање или више него што му то омогућава износ дохотка. Због тога се поставља питање интертемпоралног избора.

Интертемпорални избор јесте избор потрошње у времену. Реч је овде о превлачењу или премештању дела потрошње из једног периода у други.

Потрошња једног домаћинства у наредном периоду ($П_2$) може се израчунати према обрасцу:

$$П_2 = Д_2 + (Д_1 - П_1) \times (1 + к), \qquad \text{где је } к = \%К / 100.$$

Где су: $Д_2$ – очекивани доходак у наредном периоду; $П_1$ – потрошња у претходном периоду; $Д_1$ – остварени доходак у претходном периоду; %К – износ каматне стопе на позајмљена средства.

Из наведеног обрасца видимо следеће. Прво, ако је домаћинство потрошило у претходном периоду више од оствареног дохотка, тада му то прекорачење увећано за камату умањује потрошњу у наредном периоду. И друго, ако је потрошило мање, онда му ова уштеда увећана за камату стоји на располагању као додајни износ за потрошњу у наредном периоду.

(1) Ако домаћинство у датом периоду троши више од оствареног дохотка, то значи да има додајну потрошњу у том периоду ($\Delta П_1$). Она мора бити компензирана (надокнађена, пребијена) умањеном потрошњом (у односу на доходак) у наредном периоду. У супротном, биће смањена расположива имовина домаћинства.

Код задуживања, домаћинство пре свега калкулише са садашњом вредношћу пораста дохотка у наредном периоду ($\Delta Д_2$), и са каматном стопом (%К). У најбољем случају, оно сме да се задужује до висине садашње вредности повећања дохотка у наредном периоду (нпр. години):

$$\Delta П_1 \leq \Delta Д_2 / (1 + к), \qquad \text{где је } к = \%К / 100.$$

Доходак се повећава под утицајем пораста цена. Ако је стопа инфлације већа од каматне стопе на позајмљена средства за потрошњу (а доходак се повећава у мери пораста инфлације), може се очекивати позитиван износ

номиста који су их, истражујући праксу, верификовали или демантовали. Први и четврти Енгелов закон су потврђени, док су други и трећи демантовани, немају општу важност.“ Види, др Драгољуб Стојиљковић: *Политичка економија социјализма*, Савремана администрација, Београд, 1988, стр. 163.

садашње вредности повећања дохотка. Затим, доходак се повећава под утицајем пораста општег нивоа продуктивности рада. Може се повећавати и из других разлога (услед повећања обима делатности домаћинства, новог запошљавања неког његовог члана, реорганизације у коришћењу расположиве имовине и других).

Задуженост је у стварности често већа од садашње вредности повећања дохотка у наредном периоду. У вези с тим, поставља се питање шта чини горњу границу задуживања. Чини се да ову границу одређује збир садашње вредности повећања дохотка у наредном периоду и штедње домаћинства. Штедња је елеменат имовине, али по суштини, она је одложена потрошња за будућност.

Краткорочна задуженост домаћинства – у оквиру датог периода – умањује његов остварени доходак у том периоду. Оно мора да плаћа камату на краткорочно позајмљена средства. Према томе, остварени доходак му служи не само за финансирање сопствене личне потрошње, него и за покриће банкарске марже.

(2) Мања потрошња домаћинства у датом периоду од његовог оствареног дохотка јесте уштеда или штедња. Чланови домаћинства опредељују се, најпре, да ли ће остварени доходак потрошити у целости, или ће један део уштедети. Склоност људи потрошњи и штедњи утврђује се коефицијентима, чији збир би требало да буде једнак јединици. Њихову склоност личној потрошњи показује однос између издатака за личну потрошњу и оствареног дохотка. А склоност штедњи, однос штедње и оствареног дохотка. Са повећањем оствареног дохотка, долази и до повећања склоности штедњи. И супротно, смањивање оствареног дохотка резултира у смањивању склоности штедњи. У случају значајног пада дохотка (за време криза и других изразито негативних промена) јавља се тзв. негативна штедња. Односно, расходи домаћинства за личну потрошњу већи су од дохотка који остварује.

Путем штедње увећава се имовина домаћинства. Она се може акумулирати у новчаном облику, тј. у облику неорочених и орочених штедних улога (депозита). Или, пак, трансформисати у неки други облик (у хартије од вредности, некретнине, покретна материјална добра и друго).

Штедња има три основне функције. Прво, служи као средство за увећање имовине домаћинства. То јест, као економска резерва која људима пружа извесну материјалну сигурност и стабилност њихове личне потрошње. Штедња представља основу задовољавања многих значајних потреба људи које се јављају повремено. Такође, омогућава извесну стабилност личне потрошње у периодима смањења дохотка. Друго, доноси власнику додајни доходак у облику камате (интереса) или у неком другом облику (зависно од врсте штедње односно пласмана). И треће, обезбеђује једној земљи средства која се могу користити за следеће намене. С једне стране, за отклањање за-

стоја и успостављање континуитета у репродукцији. И, с друге стране, за ширење тржишта и за развој. У значајној мери штедни улози грађана користе се за кредитирање личне потрошње.

4. Животни стандард

Квалитет живота у једној земљи називамо животним стандардом. Он зависи од два основна фактора. Први је степен развоја производних снага. Што је тај степен виши, то су веће могућности да људи живе квалитетније. На вишем нивоу развоја производних снага производне способности човека су веће. У јединици времена он производи више него ли раније. Односно, за производњу одређене масе производа потребно му је мање времена. Други фактор животног стандарда јесте облик друштвено-економског уређења. Реч је овде о томе како су утврђени друштвени односи; да ли у интересу свих, или више у интересу појединих група људи. Који су то парцијални интереси? Пре свега, то су интереси власника над капиталом и другим (пре свега) материјалним условима производње. Затим, интереси који се проглашавају општим и вишим друштвеним интересима, а уствари, припадају групи која држи власт и администрацији. И на крају, интереси радника. Веће производне способности у једној земљи биће искоришћене за то да људи боље живе – само ако друштвени односи нису конципирани у супротности са интересима сваке од поменутих група људи. Пракса је показала да противуречности парцијалних интереса могу постојати и у капитализму и у социјализму.

Животни стандард има више елемената.

Први елеменат је обим и структура личне потрошње. Више производа за потрошњу, значи да ће људи своје потребе задовољавати у већој мери. Односно, да ће с тим квалитет њиховог живота бити бољи.

Други елеменат представља слободно време човека. То је оно време које му преостаје сваког дана, недеље и године – после рада и задовољавања потреба које има у вези са егзистенцијом. Може га користити у доколици. Али, исто тако, за развој своје личности, као и за испољавање својих креативних способности у областима којима је наклоњен. Слободно време људи повећава се са скраћивањем радног времена. Више слободног времена, значи да је квалитет живота бољи.

Трећи елеменат чине радни услови. Они одређују квалитет живота радног човека у времену које проводи на послу. То су, пре свега: изложеност радника штетним утицајима на радном месту (интензивности и монотонији рада, буци, прашини, отровним испарењима, влази и хладноћи, недовољном и лошем осветљењу итд.) и њихова заштита; радни амбијент и међуљудски односи; могућности усавршавања и напредовања; партиципација у управљању процесом рада; као и сигурност запослења и радног места.

Као четврти елеменат могу се навести друштвени услови и брига о човеку. Ова компонента животног стандарда обухвата следеће: лична права и слободе; личну и имовинску безбедност; утврђивање зарада радника путем колективних уговора; просечну дужину живота грађана; развијеност и удаљеност објеката друштвеног стандарада (вртића, школа, здравствених установа, објеката за физичку и духовну културу и других); доступност образовања; здравствену заштиту; социјалну заштиту; као и друго. Друштво у коме се овом елементу животног стандарда придаје већи значај, има одлике социјално-демократског друштва.

И најзад, пети елеменат животног стандарда јесте природна средина која окружује човека, тј. у којој живи. Она може бити очувана и оплемењена, односно здрава. Или, пак, грубо искоришћена, загађена и нездрава. Реч је пре свега о води, ваздуху и земљишту.

У конципирању и остваривању друштвено-економског развоја мора се водити рачуна о свим компонентама животног стандарда. Ако се једна компонента занемарује или остварује на рачун друге, квалитет живота у целини биће лошији. Животни стандард треба да се повећава у складу са развојем производних способности друштва. Међутим, он често заостаје. На рачун животног стандарда може се повећавати акумулација. Или, вршити наоружавање. Ако то потраје, долази до противуречности у репродукцији и друштвено-економском развоју.

ДОДАТАК Глави IV
– хипотетични примери оптималности потрошачког избора –

ПРИМЕРИ СУПСТИТУЦИЈЕ РОБА ЗБОГ ПРОМЕНЕ ИНТЕНЗИТЕТА ПОТРЕБА У ОДНОСУ НА ПОЧЕТНИ ИЗБОР

Пример 1, са две робе у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 = Д;$ $р_1 \times ц_1 + р_2 \times ц_2 = Д;$ $10 \times 100 + 40 \times 30 = 2.200.$ $ПИ, ПК = \{р_1 = 10; р_2 = 40\}.$	$-\Delta р_1 = -3;$ $\Delta р_2 = 10.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:

$-\Delta К_1 + \Delta К_2 = 0;$ $\quad -\Delta р_1 \times ц_1 + \Delta р_2 \times ц_2 = 0;$

$-3 \times 100 + 10 \times 30 = 0.$

$$\frac{\Delta р_1}{\Delta р_2} = \frac{ц_2}{ц_1}; \qquad \frac{3}{10} = \frac{30}{100}; \qquad 0,3 = 0,3.$$

$ПИ, ПК = \{р_1 = 7; р_2 = 50\}.$
$7 \times 100 + 50 \times 30 = 2.200.$

Пример 2, са три робе у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 + К_3 = Д;$ $р_1 \times ц_1 + р_2 \times ц_2 + р_3 \times ц_3 = Д;$ $10 \times 100 + 40 \times 30 + 4 \times 50 = 2.400.$ $ПИ, ПК = \{р_1 = 10; р_2 = 40; р_3 = 4\}.$	$-\Delta р_1 = -4;$ $\Delta р_2 = 10;$ $\Delta р_3 = 2.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:

$-\Delta К_1 + \Delta К_2 + \Delta К_3 = 0;$ $\quad -\Delta р_1 \times ц_1 + \Delta р_2 \times ц_2 + \Delta р_3 \times ц_3 = 0;$

$-4 \times 100 + 10 \times 30 + 2 \times 50 = 0.$

$$\frac{\Delta р_1}{\Delta р_2 + \Delta р_3} = \frac{ГКР_{2,3}}{ц_1}; \qquad \frac{4}{10 + 2} = \frac{33,33}{100}; \qquad 0,33 = 0,33.$$

$$ГКР_{2,3} = \frac{\Delta К_2 + \Delta К_3}{\Delta р_2 + \Delta р_3} = \frac{300 + 100}{10 + 2} = \frac{400}{12} = 33{,}33.$$

Где је: $ГКР_{2,3}$ – гранична корисност $р_2 + р_3$.

ПИ, ПК = $\{р_1 = 6; р_2 = 50; р_3 = 6\}$
$6 \times 100 + 50 \times 30 + 6 \times 50 = 2.400.$

Пример 3, са три робе у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 + К_3 = Д;$ $р_1 \times ц_1 + р_2 \times ц_2 + р_3 \times ц_3 = Д;$ $10 \times 100 + 40 \times 30 + 40 \times 50 = 4.200.$ ПИ, ПК = $\{р_1 = 10; р_2 = 40; р_3 = 40\}.$	$-\Delta р_1 = -1;$ $-\Delta р_2 = -10;$ $\Delta р_3 = 8.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:

$-\Delta К_1 - \Delta К_2 + \Delta К_3 = 0;$ $\quad -\Delta р_1 \times ц_1 - \Delta р_2 \times ц_2 + \Delta р_3 \times ц_3 = 0;$
$-1 \times 100 - 10 \times 30 + 8 \times 50 = 0.$

$$\frac{\Delta р_1 + \Delta р_2}{\Delta р_3} = \frac{ц_3}{ГКР_{1,2}}; \qquad \frac{1 + 10}{8} = \frac{50}{36{,}36}; \qquad 1{,}375 = 1{,}375.$$

$$ГКР_{1,2} = \frac{\Delta К_1 + \Delta К_2}{\Delta р_1 + \Delta р_2} = \frac{100 + 300}{1 + 10} = \frac{400}{11} = 36{,}36.$$

ПИ, ПК = $\{р_1 = 9; р_2 = 30; р_3 = 48\}.$
$9 \times 100 + 30 \times 30 + 48 \times 50 = 4.200.$

Пример 4, са пет роба у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 + К_3 + К_4 + К_5 = Д;$ $р_1 \times ц_1 + р_2 \times ц_2 + р_3 \times ц_3 + р_4 \times ц_4 + р_5 \times ц_5 = Д;$ $10 \times 100 + 40 \times 30 + 40 \times 50 + 8 \times 25 + 2 \times 200 = 4.800.$ ПИ, ПК = $\{р_1 = 10; р_2 = 40; р_3 = 40; р_4 = 8; р_5 = 2\}.$	$-\Delta р_1 = -2;$ $-\Delta р_2 = -10;$ $\Delta р_3 = 2;$ $\Delta р_4 = 8;$ $\Delta р_5 = 1.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:

$-\Delta К_1 - \Delta К_2 + \Delta К_3 + \Delta К_4 + \Delta К_5 = 0;$

$-\Delta p_1 \times ц_1 - \Delta p_2 \times ц_2 + \Delta p_3 \times ц_3 + \Delta p_4 \times ц_4 + \Delta p_5 \times ц_5 = 0;$
$-2 \times 100 - 10 \times 30 + 2 \times 50 + 8 \times 25 + 1 \times 200 = 0;$
$-200 - 300 + 100 + 200 + 200 = 0.$

$$\frac{\Delta p_1 + \Delta p_2}{\Delta p_3 + \Delta p_4 + \Delta p_5} = \frac{ГКР_{3,4,5}}{ГКР_{1,2}}; \qquad \frac{2 + 10}{2 + 8 + 1} = \frac{45{,}45}{41{,}67}; \qquad 1{,}09 = 1{,}09.$$

$$ГКР_{3,4,5} = \frac{\Delta K_3 + \Delta K_4 + \Delta K_5}{\Delta p_3 + \Delta p_4 + \Delta p_5} = \frac{100 + 200 + 200}{2 + 8 + 1} = \frac{500}{11} = 45{,}45.$$

$$ГКР_{1,2} = \frac{\Delta K_1 + \Delta K_2}{\Delta p_1 + \Delta p_2} = \frac{200 + 300}{2 + 10} = \frac{500}{12} = 41{,}67.$$

ПИ, ПК $= \{p_1 = 8; p_2 = 30; p_3 = 42; p_4 = 16; p_5 = 3\}.$
$8 \times 100 + 30 \times 30 + 42 \times 50 + 16 \times 25 + 3 \times 200 = 4.800.$

ПРИМЕРИ СУПСТИТУЦИЈЕ ПОД УТИЦАЈЕМ ПРОМЕНЕ ЦЕНА

Пример 1, са три робе у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 + К_3 = Д;$ $p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 + p_3 \times ц_3 = Д;$ $10 \times 100 + 20 \times 30 + 4 \times 50 = 1.800.$ ПИ, ПК $= \{p_1 = 10; p_2 = 20; p_3 = 4\}.$	$-\Delta ц_1 = -25;$ $-\Delta ц_2 = -10;$ $\Delta p_2 = 10;$ $\Delta p_3 = 5.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:
$-\Delta K_1 - \Delta K_2 + \Delta K_2 + \Delta K_3 = 0;$
$-\Delta ц_1 \times p_1 - \Delta ц_2 \times p_2 + \Delta p_2 (ц_2 - \Delta ц_2) + \Delta p_3 \times ц_3 = 0;$
$-25 \times 10 - 10 \times 20 + 10 (30 - 10) + 5 \times 50 = 0;$
$-250 - 200 + 200 + 250 = 0.$

$$\frac{\Delta ц_1 + \Delta ц_2}{\Delta p_2 + \Delta p_3} = \frac{ГКР_{2,3}}{ГКН_{1,2}}; \qquad \frac{25 + 10}{10 + 5} = \frac{30}{12{,}86}; \qquad \frac{35}{15} = \frac{30}{12{,}86}; \qquad 2{,}33 = 2{,}33.$$

$$ГКР_{2,3} = \frac{\Delta p_2 (ц_2 - \Delta ц_2) + \Delta p_3 \times ц_3}{\Delta p_2 + \Delta p_3} = \frac{10 (30 - 10) + 5 \times 50}{10 + 5} = \frac{450}{15} = 30.$$

$$ГКН_{1,2} = \frac{\Delta ц_1 \times p_1 + \Delta ц_2 \times p_2}{\Delta ц_1 + \Delta ц_2} = \frac{25 \times 10 + 10 \times 20}{25 + 10} = \frac{450}{35} = 12{,}86.$$

ПИ, ПК $= \{p_1 = 10; p_2 = 30; p_3 = 9\}$.
$10 \times 75 + 30 \times 20 + 9 \times 50 = 1.800$.

Пример 2, са три робе у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 + К_3 = Д$; $p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 + p_3 \times ц_3 = Д$; $10 \times 100 + 20 \times 30 + 8 \times 50 = 2.000$. ПИ, ПК $= \{p_1 = 10; p_2 = 20; p_3 = 8\}$.	$\Delta ц_1 = 25$; $\Delta ц_2 = 10$; $-\Delta p_1 = -2$; $-\Delta p_3 = -4$.

Израчунавање нових износа и услова оптималности:
$-\Delta К_1 - \Delta К_3 + \Delta К_1 + \Delta К_2 = 0$;
$-\Delta p_1 (ц_1 + \Delta ц_1) - \Delta p_3 \times ц_3 + p_1 \times \Delta ц_1 + p_2 \times \Delta ц_2 = 0$;
$-2 (100 + 25) - 4 \times 50 + 10 \times 25 + 20 \times 10 = 0$;
$-250 - 200 + 250 + 200 = 0$.

$$\frac{\Delta p_1 + \Delta p_3}{\Delta ц_1 + \Delta ц_2} = \frac{ГКН_{1,2}}{ГКР_{1,3}}; \quad \frac{2 + 4}{25 + 10} = \frac{12{,}86}{75}; \quad \frac{6}{35} = \frac{12{,}86}{75}; \quad 0{,}17 = 0{,}17.$$

$$ГКН_{1,2} = \frac{\Delta ц_1 \times p_1 + \Delta ц_2 \times p_2}{\Delta ц_1 + \Delta ц_2} = \frac{25 \times 10 + 10 \times 20}{25 + 10} = \frac{450}{35} = 12{,}86.$$

$$ГКР_{1,3} = \frac{\Delta p_1 (ц_1 + \Delta ц_1) + \Delta p_3 \times ц_3}{\Delta p_1 + \Delta p_3} = \frac{2 (100 + 25) + 4 \times 50}{2 + 4} = \frac{450}{6} = 75.$$

ПИ, ПК $= \{p_1 = 8; p_2 = 20; p_3 = 4\}$.
$8 \times 125 + 20 \times 40 + 4 \times 50 = 2.000$.

ПРИМЕРИ СУПСТИТУЦИЈЕ ПОД УТИЦАЈЕМ ПРОМЕНЕ ДОХОТКА

Пример 1, са две робе у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 + = Д$;	$\Delta Д = 250$;

$p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 = Д;$ $10 \times 100 + 4 \times 50 = 1.200.$ ПИ, ПК $= \{p_1 = 10; p_2 = 4\}.$	$\Delta p_1 = 1;$ $\Delta p_2 = 3.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:

$\Delta К_1 + \Delta К_2 = \Delta Д;$

$\Delta p_1 \times ц_1 + \Delta p_2 \times ц_2 = \Delta Д;$

$1 \times 100 + 3 \times 50 = 250.$

$$\frac{ц_1 + ц_2}{\Delta p_1 + \Delta p_2} = \frac{ГКР_{1,2}}{ГКД_{1,2}}; \qquad \frac{100 + 50}{1 + 3} = \frac{62,5}{1,67}; \quad \frac{150}{4} = \frac{62,5}{1,67}; \quad 37,5 = 37,5.$$

$$ГКР_{1,2} = \frac{\Delta p_1 \times ц_1 + \Delta p_2 \times ц_2}{\Delta p_1 + \Delta p_2} = \frac{\Delta Д}{\Delta p_1 + \Delta p_2} = \frac{250}{4} = 62,5;$$

$$ГКД_{1,2} = \frac{\Delta p_1 \times ц_1 + \Delta p_2 \times ц_2}{ц_1 + ц_2} = \frac{\Delta Д}{ц_1 + ц_2} = \frac{250}{150} = 1,67.$$

ПИ, ПК $= \{p_1 = 11; p_2 = 7\}.$

$11 \times 100 + 7 \times 50 = 1.450.$

Пример 2, са три робе у потрошачкој корпи

Почетни износи у примеру:	Промене почетних износа:
$К_1 + К_2 + К_3 = Д;$ $p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 + p_3 \times ц_3 = Д;$ $10 \times 100 + 20 \times 30 + 8 \times 50 = 2.000.$ ПИ, ПК $= \{p_1 = 10; p_2 = 20; p_3 = 8\}.$	$-\Delta Д = -400;$ $-\Delta p_1 = -3;$ $-\Delta p_3 = -2.$

Израчунавање нових износа и услова оптималности:

$-\Delta К_1 - \Delta К_3 = -\Delta Д;$

$-\Delta p_1 \times ц_1 - \Delta p_3 \times ц_3 = -\Delta Д;$

$-3 \times 100 - 2 \times 50 = -400;$

$$\frac{\Delta p_1 + \Delta p_3}{ц_1 + ц_3} = \frac{ГКД_{1,3}}{ГКР_{1,3}}; \qquad \frac{5}{150} = \frac{2,67}{80}; \quad 0,033 = 0,033.$$

$$ГКД_{1,3} = \frac{\Delta Д}{ц_1 + ц_3} = \frac{\Delta p_1 \times ц_1 + \Delta p_3 \times ц_3}{ц_1 + ц_3} = \frac{400}{150} = 2,67.$$

$$ГКР_{1,3} = \frac{\Delta Д}{\Delta p_1 + \Delta p_3} = \frac{\Delta p_1 \times ц_1 + \Delta p_3 \times ц_3}{\Delta p_1 + \Delta p_3} = \frac{400}{5} = 80.$$

ПИ, ПК = $\{p_1 = 7; p_2 = 20; p_3 = 6\}$.
$7 \times 100 + 20 \times 30 + 6 \times 50 = 1.600.$

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Лична потрошња; 2. Домаћинство; 3. Буџет домаћинства; 4. Личне економске потребе; 5. Интензитет потребе; 6. Доходак домаћинства; 7. Преференције; 8. Потрошачки избор, потрошачка корпа; 9. Гранична стопа супституције; 10. Интертемпорални избор потрошача; 11. Штедња; 12. Животни стандард становништва.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Какву тенденцију има лична потрошња, и зашто?
2. Шта знаш о потребама као фактору личне потрошње?
3. Шта знаш о дохотку као фактору личне потрошње?
4. Шта знаш о ценама као фактору личне потрошње?
5. Који су остали основни фактори личне потрошње?
6. Под којим условима се оптимизира потрошачки избор или потрошачка корпа домаћинства?
7. У ком правцу се мења структура потрошачке корпе са повећањем реалног дохотка?
8. Како можемо израчунати супституцијски ефекат повећања реалног дохотка на једно добро? Напиши образац!
9. Како можемо израчунати потрошњу једног домаћинства у наредном периоду? Напиши образац!
10. Како израчунавамо могући износ задуживања у датом периоду?
11. Шта чини горњу границу задуживања?
12. Како се утврђује склоност једног домаћинства потрошњи, а како његова склоност штедњи?
13. Које су основне функције штедње?
14. Која су два основна фактора животног стандарда?
15. Наведи основне елементе или садржај животног стандарда!

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. Домаћинство остварује приход од пољопривреде од 800, уз трошкове производње пољопривредних производа од 300. Вредност његове натуралне производње је 250. Порез на имовину овог домаћинства је 100. *Израчунај износ његовог дохотка!*

2. Домаћинство остварује приход из радног односа од 900 и приход у облику камате од 300. Затим, остварује и натуралну производњу у вредности од 100. На имовину плаћа порез од 50. *Израчунај износ његовог дохотка!*

3. Доходак домаћинства је 100.000. Роба 1 из његове потрошачке корпе купује се у количини од 50 по цени од 80. Дошло је до повећања дохотка за 500. *Израчунај количину ове робе која се може набавити: а) ако се целокупни износ повећања дохотка употреби за додајну набавку само ове робе, као и б) ако се за додајну набавку ове робе употреби четири петине повећања дохотка!*

4. Роба 1 из потрошачке корпе једног домаћинства купује се у количини од 100 по цени од 20. Дошло је до повећања њене цене за 20%. *Израчунај у случају ове робе: а) ефекат промене дохотка домаћинства и б) ефекат супституције!*

5. Роба 1 из потрошачке корпе једног домаћинства купује се у количини од 100 по цени од 20. Дошло је до снижења њене цене за 10%. *Израчунај у случају ове робе: а) ефекат промене дохотка домаћинства и б) ефекат супституције!*

6. *Израчунај (у облику коефицијента) супституцијски ефекат повећања дохотка на добро 1*, ако су: Д = 1.000, ΔД = 120, $p_1 = 50$ и $\Delta p_1 = 2$! *На основу вредности израчунатог коефицијента, укажи да ли је са повећањем дохотка, и како, дошло до промене учешћа добра 1 у потрошњи односно у потрошачкој корпи!*

7. Садржај две робе из потрошачке корпе (од више њих) је: $p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 = 10 \times 100 + 4 \times 50$. Услед повећања дохотка, дошло је до следећих промена количина ових роба: $\Delta p_1 = 2$, $\Delta p_2 = 3$. *Израчунај граничну стопу супституције повећања дохотка са количином робе 1 и робе 2! Израчунај граничну корисност робе 1 и 2 ($ГКР_{1,2}$) и граничну корисност новца која произилази из повећања дохотка ($ГКД_{1,2}$)!*

8. Садржај две робе из потрошачке корпе (од више њих) је: $p_1 \times ц_1 + p_2 \times ц_2 = 10 \times 100 + 40 \times 30$. Дошло је, затим, до следећих промена количина ових роба: $\Delta p_1 = -4$, $\Delta p_2 = 10$. *Израчунај граничну стопу супституције робе 1 са робом 2! Израчунај граничну корисност робе 1 ($ГКР_1$) и граничну корисност робе 2 ($ГКР_2$)!*

9. *Израчунај потрошњу домаћинства у наредном периоду ($П_2$) у следећим случајевима: а)* ако су $Д_1 = 1.100$, $П_1 = 1.100$, КС (каматна стопа) = 10 и $Д_2 = 1.200$; *б)* ако су $Д_1 = 1.100$, $П_1 = 1.000$, КС (каматна стопа) = 10 и $Д_2 = 1.200$; као и *в)* ако су $Д_1 = 1.100$, $П_1 = 1.200$, КС (каматна стопа) = 10 и $Д_2 = 1.200$!

10. *Израчунај могућност задуживања (додајне потрошње) у периоду 1,* ако су: износ повећања дохотка у наредном периоду 250 ($\Delta Д_2 = 250$) и каматна стопа 10 (КС = 10)!

Глава IV
ЛИЧНА ПОТРОШЊА И ПОТРОШАЧКИ ИЗБОР

Р Е З И М Е

1. У крајњем случају, производи се ради задовољавања потреба људи. Лична потрошња, која се остварује у оквиру домаћинстава, има примарни значај. Производна потрошња у функцији је углавном личне потрошње, као и делом друштвене потрошње. Друштвена потрошња не би требало да се остварује и димензионира у противуречности са личном потрошњом.

Са повећањем производних могућности (продуктивности рада) лична потрошња се по обиму повећава и квалитативно развија. Истовремено, прелази се на потрошњу квалитетнијих добара. Јављају се и нове потребе.

2. На личну потрошњу утичу пре свега следећи фактори: потребе, доходак, продајне цене производа и услуга, расположиве врсте и количине роба на тржишту, као и имовина домаћинства која је израз већ расположивих добара у потрошњи. Доходак је израз платежно-способне тражње. Његов износ имплицитно се повећава за вредност остварене натуралне производње. Доходак и цене производа и услуга на тржишту одређују обим личне потрошње. Промена цена има тзв. ефекат дохотка и ефекат супституције. Реч је овде о промени износа реалног дохотка, као и о замени снижења цене додајном количином робе за потрошњу или супротно (замени-смањењу извесне количине добра у потрошњи износом повећања цене).

3. Једно добро у потрошњи пружа потрошачу осећај корисности или задовољства. Ова корисност опада са повећањем расположиве количине добра. Приликом набавке, потрошач корисност јединице одређеног добра вреднује новцем којим плаћа ту јединицу (ова количина новца по јединици добра назива се ценом). Он је спреман да за додајну јединицу добра издвоји и плати све мању суму новца. Одавде произилази да линија тражње (тражене количине једног добра) има силазни облик, тј. нагиб удесно (у првом квадранту правоуглог координатног система).

Када је реч о једном добру, треба разликовати његову укупну, просечну и граничну корисност.

4. Појединац (односно домаћинство) у потрошњи тежи максимирању корисности. Избор добара за потрошњу називамо потрошачким избором или потрошачком корпом. Максимална корисност потрошачке корпе остварује се под следећим условима: 1) ако је корисност свих роба из ове корпе, у изразу њихове вредности, једнака оствареном дохотку као изразу могуће ко-

рисности; 2) у случају датих, непроменљивих, цена на тржишту – ако је повећање корисности роба (корисности у приказаном смислу) које се набављају више него раније једнако смањењу корисности роба које се набављају мање; 3) ако је повећање корисности због набавке веће количине роба него раније једнако умањеној вредности већ преферираних роба услед снижавања њихових цена на тржишту; 4) ако је смањење корисности роба које се набављају у мањој количини него раније једнако увећаној вредности већ преферираних роба због повећања њихових цена на тржишту; 5) ако се износ повећања дохотка користи за набавку додајне количине роба за потрошњу; као и, 6) ако је износ смањења дохотка једнак вредности умањене количине набавке добара за личну потрошњу.

Повећање дохотка резултира у повећању могуће корисности. Али, оно има и супституцијски ефекат. Са повећањем реалног дохотка мења се структура потрошачке корпе и личне потрошње. Учешће једног добра у потрошњи може бити промењено; оно може бити делом замењено у потрошњи другим добром, или оно само може делом заменити друга добра.

5. Потрошња се остварује у времену. То значи да се део оствареног дохотка може потрошити у будућем периоду. Такође, значи да се у садашњем периоду може потрошити више него што дозвољава остварени доходак, односно да се може потрошити део дохотка који ће тек бити остварен. У вези с тим, поставља се питање интертемпоралног избора потрошача.

6. Превлачење потрошње из једног периода у други има своју цену у камати која се добија или плаћа. Ако је домаћинство потрошило мање у претходном периоду, онда му та уштеда увећана за камату стоји на располагању као додајни износ потрошње у наредном периоду. Док, ако је потрошило више, тада му то прекорачење увећано за камату умањује потрошњу у садашњем периоду.

7. Најчешће, домаћинство не троши целокупни износ дохотка, него један део штеди. Штедња се јавља као одложена потрошња за неки будући период. Она има више функција.

8. Доходак има тенденцију повећања. Домаћинство може израчунати садашњу вредност очекиваног повећања свог дохотка у будућем периоду. Често, она представља основу превлачења дела потрошње из наредног у садашњи период, тј. задуживања. Горња граница задуживања објективно је одређена збиром садашње вредности повећања дохотка у наредном периоду и штедње домаћинства.

9. Лична потрошња у највећој мери одређује квалитет живота људи. Међутим, не могу се занемаривати остали фактори. Животни стандард зависи и од: дужине слободног времена; услова на раду; слободе, положаја и заштите појединаца у друштву; као и квалитета природне средине.

Глава V

ОСНОВИ РАЗМЕНЕ И ТРЖИШТА РОБЕ

1. Понуда и тражња робе

1. 1. Роба као предмет размене

Производи добијају карактер робе тек у условима друштвене поделе рада; када произвођачи не производе за себе, него за тржиште. Основна својства једног производа као робе јесу: његова намењеност размени, могућност масовне репродукције, употребна вредност и вредност. Не може се рећи да је роба само производ који има материјалну садржину. Тачно је да задовољавање материјалних људских потреба има примарни значај. Но, како се оне задовољавају у све већој мери, то у потрошњи и у производњи расте значај различитих услуга. Према томе – роба је сваки производ материјалне или нематеријалне садржине који има наведена својства.

Производ је намењен размени да би се за њега добила против-вредност у новцу, са којим робни произвођач задовољава све своје репродукционе и друге потребе. Међутим, ако би се он некоме поклонио, поменута против-вредност би изостала. С тим би пословање и опстанак робног произвођача били онемогућени.

Могућност масовне репродукције производа значи могућност изједначавања његове понуде и тражње. Производ који се не може масовно репродуковати, јер је дело ручног рада и непоновљиве креације, није роба. Његову продајну цену на тржишту одређују пре свега потребе и платежно способна тражња купаца.

Својство неког производа да служи задовољавању једне или више људских потреба, тј. његову корисност – називамо употребном вредношћу. Она може бити већа или мања, што зависи од следећег. Прво, од важности, од редоследа потребе коју задовољава. Друго, од тога у којој мери је производ прилагођен самој потреби. И треће, од тога у којој мери је ова потреба већ задовољена. Производ без употребне вредности неће нико купити.

У грађанској економској теорији, вредност робе одређена је количином новца која се плаћа код њене куповине. Цена је израз вредности, однос-

но граничне корисности робе. Краткорочно, она зависи пре свега од тражње и корисности. А дугорочно, од трошкова производње. [38)] Према томе, рецимо, размена две робе у односу А = 2 Б врши се зато што је гранична корисност јединице робе А једнака граничној корисности 2 јединице робе Б. Или, у дугом року, зато што су трошкови производње јединице робе А једнаки трошковима производње 2 јединице робе Б.

Приликом економске анализе, дефинишу се два облика вредности робе. То јест, истичу се: индивидуална и тржишна вредност. У грађанској економској теорији, индивидуална вредност једнака је продајној цени, коју представља сума новца којом купац вреднује и плаћа јединицу робе. Тржишна вредност једнака је тржишној цени робе.

Према радној теорији вредности, величину вредности робе одређује живи и опредмећени људски рад који је утрошен за њену производњу. Роба се најчешће не продаје по вредности, али је вредност основна детерминанта цене (па се често каже да је цена новчани израз вредности робе). Вредност јединице једне робе у новчаном изразу чине два елемента: цена коштања и вишак вредности. Код индивидуалне вредности (ив) реч је о цени коштања индивидуалног произвођача, а код тржишне вредности (тв) о цени коштања просечног произвођача:

ив = цк + Ø вв; тв = Ø цк + Ø вв.

Овде су: цк – цена коштања робе индивидуалног, конкретног, произвођача; Ø цк – цена коштања ове робе просечног произвођача; Ø вв – вишак вредности по јединици робе обрачунат по општој-просечној стопи вишка вредности, тј. просечни износ вишка вредности.

Са повећањем продуктивности рада, у јединици времена остварује се већи учинак тј. већа количина производа. Односно, с друге стране, јединица производа остварује се са мањом количином утрошеног радног времена радника. То резултира у смањењу укупне количине рада (текућег и опредмећеног) утрошеног односно потребног за производњу јединице робе, што може упутити на закључак да постоји тенденција смањивања вредности робе. Међутим, такав закључак је погрешан. У општем случају, постоји тенденција стагнације вредности индустријских роба.

Најпре, ова законитост потврђује се у стварности. Стварне цене роба на тржишту имају тенденцију повећања, и то због мање или веће инфлације.

38) На питање да ли вредност одређују корисност или трошкови производње, А. Маршал каже: „Тако можемо као опште правило закључити: што је краће разматрано раздобље, то већу пажњу морамо поклонити утицају тражње на вредност, а што је дуже раздобље, то ће важнији бити утицај трошкова производње на вредност.“

Alfred Marshall: *Начела економике,* ЦЕКАДЕ, Загреб, 1987, стр. 222.

Ако из номиналног износа цена искључимо инфлацију, остаје општи ниво цена у непроменљивом, тј. реалном износу.

Наведена тенденција има и своје теоријско образложење.

Повећање продуктивности рада резултира у смањивању часова текућег рада по јединици робе. Ако се зараде радника не мењају, то резултира и у смањивању трошкова радне снаге а тиме и укупних трошкова производње. Односно, резултира у смањивању вредности и цена. Међутим, зараде радника се повећавају у мери општег-просечног раста продуктивности рада у привреди. Због тога, у општем случају (а услед потирања) имамо стагнацију вредности и цена. Мења се само паритет вредности и цена извесних производа – они код којих је раст продуктивности рада бржи (од просечног) појефтињују, а они код којих је спорији поскупљују.

Као образложење могу се навести и односи размене. Ако је, код свих произвођача, утрошено радно време за производњу робе А 20 часова, а робе Б 10 часова – оне ће се мењати у сразмери 1 : 2, тј. биће А = 2 Б. У случају једнаког пораста продуктивности рада у производњи ових роба, те на основу тога смањивања утрошеног радног времена рецимо за 10%, имамо следеће. Сада оно код робе А износи 18, а код робе Б 9 часова. Али, однос размене остаје исти (А = 2 Б), што потврђује да цене и вредности (индустријских) роба имају тенденцију стагнације.

1. 2. Појам и односи понуде и тражње робе

(1) Понуда једне робе на тржишту (П) јесте количина те робе коју продавци у одређеном периоду (нпр. у току године) нуде на продају по својим продајним ценама. Условљена је пре свега производњом.

Расположиву количину робе у продаји (код произвођача и у трговини) у датом моменту називамо залихама (З). Њихово стално присуство је неопходно због обезбеђивања континуитета потрошње. Могу бити нормалне (НЗ), тј. устаљене у односу на обим производње. На пример, у износу 1/10 годишњег обима. Такође, могу бити увећане (УЗ) или смањене (СЗ). Напомињемо, да однос обима производње и залиха није исти код свих роба из објективних разлога.

Тражња робе сагледава се као ефективна или реализована. И то, по обиму и по вредности. Реч је овде о количини робе коју су купци купили у одређеном периоду по текућим продајним ценама продаваца (наводимо је као обим ефективне тражње, ЕТ = $p_1 \times к_1$). Такође, реч је и о суми новца коју су потрошили у том периоду за куповину ове робе (наводимо је као вредност ефективне тражње, вредност ЕТ = $p_1 \times к_1 \times ц_1$).

Поред ефективне или реализоване тражње у наведеном смислу, наводи се као категорија и платежно способна тражња (ПСТ). Када је реч о јед-

ној роби, она се дефинише као сума новца намењена за куповину те робе у одређеном периоду. У том периоду она може бити наменски искоришћена у целини или делимично.

На тржишту једне робе у сваком моменту могу постојати алтернативно: вишак понуде, вишак тражње, вишак понуде и вишак тражње, као и једнакост понуде и тражње. Ова стања односа понуде и тражње имају своје манифестације и изразе. Према њима се она препознају и утврђују у економској стварности једне земље.

Вишак понуде имамо ако су залихе увећане (изнад нормалних). Ово стање изазива следеће реакције: смањење производње, као и смањење цене.

Вишак тражње имамо, пак, ако су залихе умањене. Запажају се на тржишту празни рафови у продавницама и магацинима, редови за куповину робе, спискови за набавку и др. Затим, вишак тражње имамо и ако је платежно способна тражња већа од вредности ефективне тражње. Стање вишка тражње изазива појачану конкуренцију код купаца, што резултира у повећању цене. Такође, утиче на повећање напора произвођача и остваривање већег, додајног, обима производње.

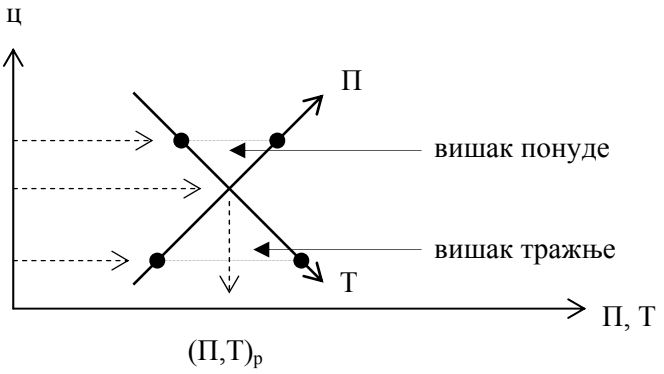
Вишак понуде и вишак тражње могу се јавити истовремено. Препознаје се по увећаним залихама и по позитивној разлици између платежно способне тражње и вредности ефективне тражње. Продаја се остварује по вишим ценама. Основни узрок овог стања јесте неприлагођеност употребних својстава робе захтевима тржишта. Да би се отклонило, неопходне су промене у асортиману производње.

Једнакост или равнотежа понуде и тражње једне робе постоји ако су њене залихе устаљене односно нормалне, као и ако је вредност ефективне тражње приближно једнака платежно способној тражњи.

На неједнакост понуде и тражње утичу бројни фактори. Међу њима истичемо: вишак или недостатак производње, неприлагођеност производње захтевима тржишта, вишак или недостатак увоза и извоза, вишак или недостатак платежно способне тражње, неадекватне цене (диспаритет цена), као и психолошке моменте. Појединачни значај ових и других фактора у датом моменту је различит.

(2) У економској анализи се често сагледавају односи и међузависност понуде, (ефективне) тражње и цене. Износ платежно способне тражње се занемарује, или претпоставља да је вредност ефективне тражње једнака платежно способној тражњи. У том случају, а под претпоставком јединичне еластичности понуде и тражње, [39)] тржишна равнотежа и цена робе се могу приказати графички, као на слици 1. коју наводимо на следећој страни.

39) Јединично еластичну понуду и тражњу имамо када се понуда и тражња, с једне стране, и цена са друге – мењају у истој мери (проценту).



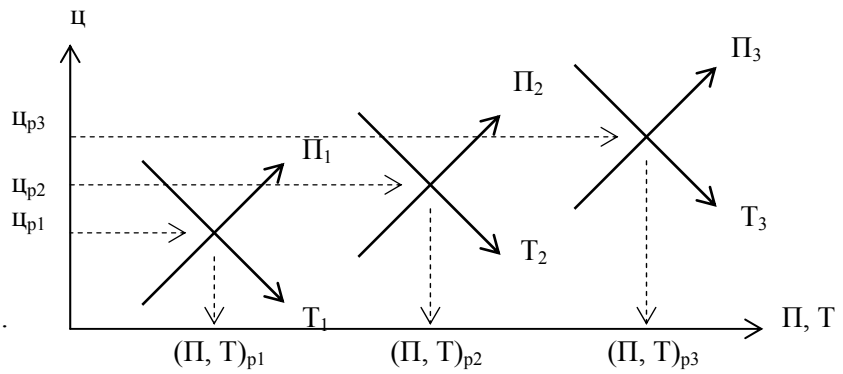
Слика 1.

Цена која одговара једнакости понуде и тражње, која их омогућава ($ц_р$), назива се равнотежном тржишном ценом у односу на понуду и тражњу. При вишој цени (од равнотежне) јавља се вишак понуде (П – Т), а при нижој цени мањак понуде (Т – П). С друге стране, при вишој цени тражња ће бити мања, док ће при нижој цени бити већа.

У кратком року, цена је променљива величина која доводи у равнотежу понуду и тражњу. Ово важи под претпоставком њихове савршене (ценовне) еластичности.

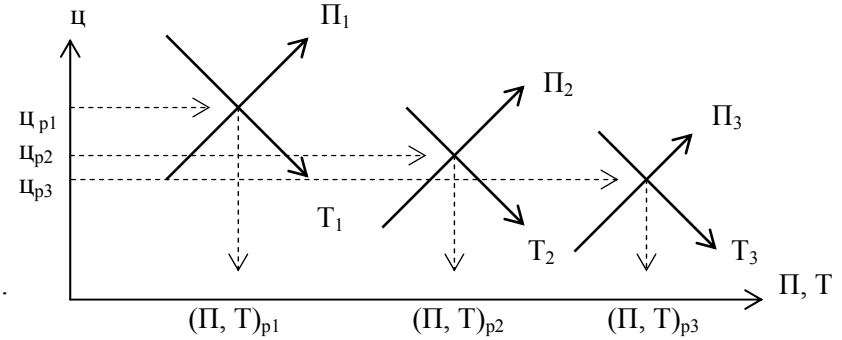
Понуда и тражња су динамичне величине. Њихова равнотежа или једнакост успостављена у једном моменту се нарушава, да би се опет успоставила у неком будућем моменту. И то, на вишем нивоу од претходног. У добро организованој привреди цене су стабилне, а равнотежа понуде и тражње се брже успоставља.

Дугорочно, тржишна равнотежа се остварује често уз повећање цене (услед инфлације), као и уз њено смањивање (код нових производа). Овај процес приказујемо графички на сликама 2. и 3.



Слика 2.

Слика 3.



Као што видимо у овим графиконима, линије понуде и линије тражње се померају удесно. Тражња се повећава због пораста доходака и платежно способне тражње. А понуда, под утицајем промене броја произвођача и повећања њихове производње. (Број произвођача се стално мења, под утицајем банкрота најмање успешних и регистрације нових.)

1. 3. Потрошачки и произвођачки вишак

(1) Графички приказ понуде, тражње и цене једне робе на тржишту омогућава нам сагледавање потрошачког и произвођачког вишка, као и значаја цене у остваривању интереса потрошача и произвођача.

Пре самог приказа потрошачког и произвођачког вишка, потсећамо укратко на суштину основних елемената или величина у графикону – линије тражње, линије понуде и цене.

Тражња робе односно ефективна тражња (Т, ЕТ) одређена је потребама, ценом (ц) и платежно способном тражњом (ПСТ). У сваком моменту, претпостављамо да је Т × ц = ПСТ. Према томе, ако је ПСТ дата величина – што је цена мања тражња ће бити већа и обрнуто (повећање цене резултираће у смањењу тражње). Линија тражње једне робе јесте збир индивидуалних крива тражње за том робом (збир крива тражње свих купаца ове робе). Тачке на овој линији показују нивое цене купаца (лево, на ординати) и тражене количине за дате нивое цене (доле, на апсциси).

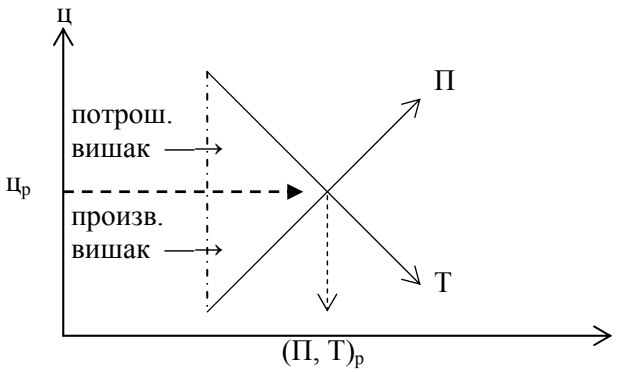
С друге стране, тачке на линији понуде показују нивое цене продаваца, као и понуђене количине робе за дате нивое цене. Ова линија је збир индивидуалних линија понуде. То јест, збир делова индивидуалних линија граничних трошкова производње [40)].

40) Види о томе шире у елементарном наслову: 3.2. Линија понуде и произвођачки вишак предузећа .

Цена, као трећи елеменат, израз је стварних цена робе. Говоримо овде о тржишној цени. То је просечна продајна цена једне робе на тржишту. Претпостављамо да су индивидуалне продајне цене јединствене.

Потрошачки и произвођачки вишак приказујемо у два случаја. Прво, у случају равнотежне цене према понуди и тражњи робе. И друго, у случају њене неравнотеже (када је виша или нижа).

(2) У случају равнотежне тржишне цене, потрошачки и произвођачки вишак приказујемо графички на слици 4.



Слика 4.

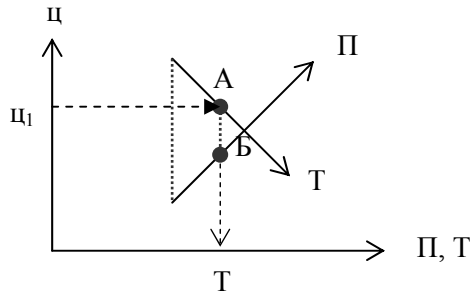
Потрошачки вишак је површина испод линије тражње – између ове линије и тржишне цене која је приказана испрекиданом водоравном линијом. Види се као (горњи) подскуп у облику троугла. Купци набављају робу по датој тржишној цени. Али, међу њима има оних који су спремни да робу плате и више само да би је добили за потрошњу. Више цене које су поједини купци спремни да плате називамо резервацијским ценама; оне се налазе (то су величине) на линији тражње. Према томе, потрошачки вишак (ПТВ) је величина која се израчунава као збир умножака разлика између резервацијских цена и тржишне цене ($рц_j$ – тц) са одговарајућим количинама ($Т_j$) на водоравној оси: $ПТВ = \sum (рц_j – тц) \times Т_j$, где је j = 1 до н.

По аналогији, произвођачки вишак је површина изнад линије понуде, између ове линије и линије тржишне цене (приказане водоравном испрекиданом линијом). Види се као (доњи) подскуп у облику троугла. Произвођачи продају робу по датој тржишној цени. Али, међу њима има оних који су спремни да робу продају и јефтиније (то су произвођачи који имају ниже граничне трошкове). Произвођачки вишак (ПРВ) је величина која се може утврдити као збир умножака разлика између тржишне цене и нижих (индивидуалних, појединачних) продајних цена (тц – $пц_j$) са количинама ($П_j$) на водоравној оси које су произвођачи спремни да понуде по тим продајним ценама: $ПРВ = \sum (тц – пц_j) \times П_j$, где је j = 1 до н.

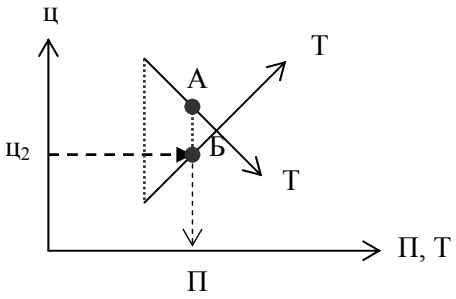
(3) У случају неравнотежне тржишне цене, потрошачки и произвођачки вишак приказујемо графички на слици 5. (где претпостављамо вишу тржишну цену од равнотежне, $ц_1$) и на слици 6. (где претпостављамо нижу цену од равнотежне, $ц_2$).

Потрошачки вишак у графикону на слици 5. јесте површина испод линије тражње – између ове линије и линије цене. Произвођачки вишак је, пак, површина изнад линије понуде – између ове линије и линије цене, али до тачке Б на линији понуде која је одређена нивоом тражње. У графикону на слици 6, потрошачки вишак је површина испод линије тражње – између ове линије и линије цене, али до тачке А на линији тражње која је одређена нивоом понуде.

Не може се говорити о потрошачком вишку десно од тачке А из следећих разлога: зато што купци не купују више робе по цени $ц_1$ (слика 5), или што произвођачи не нуде више робе на тржишту по цени $ц_2$ (слика 6). Исто тако, не може се говорити о произвођачком вишку десно од тачке Б – због ограничене производње (слика 6) или због немогућности продаје веће количине робе (слика 5).



Слика 5.



Слика 6.

На основу наведеног, види се значај равнотежне тржишне цене према понуди и тражњи робе на тржишту. Она је претпоставка остваривања већег износа суме потрошачког и произвођачког вишка. Омогућава већи обим понуде и тражње, оптимизира их – види $(П, Т)_р$ на водоравној оси графикона прве слике. Односно, претпоставка је повећања степена друштвеног благостања (већег степена задовољавања потреба).

1. 4. Општи закон и еластичност понуде и тражње

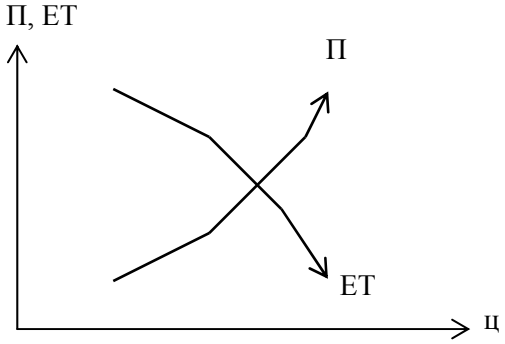
(1) Понуда (П) и ефективна тражња (ЕТ) једне робе на домаћем тржишту, и њихови фактори – могу се приказати као функције (одређеног скупа фактора) у општем облику:

П = ф (ц, ПР, Т, З, У/И, П/К); ЕТ = ф (ц, цск, Д, П, РК, В).

Где су: ц – цена; ПР – производња, тј. производни капацитети; Т – тражња; З – залихе робе код произвођача и трговине; У/И – салдо увоза и извоза; П/К – салдо продаје и куповине фонда материјалних резерви; цск – цене супститута и комплемената; Д – доходак, платежно способна тражња; П – потребе; РК – расположива количина, понуда робе; В – време, сезона потрошње робе.

Цена робе је заједнички фактор њене понуде и обима њене тражње. Уз занемаривање утицаја осталих фактора, у економској теорији су дефинисани општи закон понуде и општи закон тражње. Општи закон понуде гласи: ако се остали фактори занемаре – пораст цене доводи до повећања понуде, а повећање понуде до пада цене. И супротно, смањење цене доводи до смањења понуде, а смањење понуде до раста цене. С друге стране, дефиниција општег закона тражње је следећа: ако се остали фактори занемаре – пораст цене доводи до смањења ефективне тражње, а повећање платежно способне тражње до повећања цене. И супротно, смањење цене доводи до повећања ефективне тражње, а смањење платежно способне тражње до пада цене. Ове законе приказујемо графички на слици 7.

На овој слици приказани су облици линија понуде и тражње. Одређују их следећа кретања у општем случају. Са повећањем цене у одређеној мери (проценту) тражња се смањује – најпре (због иреверзибилности) у мањој, затим у истој, и на крају у већој мери. Супротно, са смањивање цене у одређеној мери, долази до њеног повећања – најпре у већој, затим у истој, и на крају у мањој мери. Што се тиче понуде, са повећавањем цене у одређеној мери она се повећава – најпре у мањој мери (краткорочно), затим у истој, и на крају у већој мери (дугорочно). [41)]



Слика 7.

41) Види, Исто (5), стр. 403.

Општи закон понуде и општи закон тражње указују произвођачима на последице формирања продајних цена на вишем или, пак, нижем нивоу.

У стварности развијених земаља, тржишне цене су данас стабилне величине јер углавном постоји паритет цена. [42)] Мењају се пре свега понуда и тражња. При датој цени и датом расту платежно способне тражње – бржи раст понуде доводи до увећаних залиха, а њен спорији раст до недостатка робе у продаји; док, бржи раст ефективне тражње резултира у недостатку робе, а њен спорији раст у порасту залиха. Произвођачи се руководе залихама. Ако су оне увећане, смањиће производњу једне робе; док, ако су незнатне и недовољне, интензивираће њену производњу. С друге стране, купци се руководе својим дохотком и својим потребама. Куповаће више сразмерно повећању дохотка; или несразмерно, у зависности од промене у структури властитих потреба и преференција.

(2) Еластичност понуде и тражње јесте њихова променљивост под утицајем промене датог фактора као независно променљиве величине. Када је реч о цени као фактору, израчунава се према обрасцима:

$$K_{цеп} = \frac{\%\text{ промене понуде}}{\%\text{ промене цене}}; \qquad K_{цет} = \frac{\%\text{ промене тражње}}{\%\text{ промене цене}}.$$

Коефицијент ценовне еластичности понуде ($K_{цеп}$) је позитивна вредност. Док, испред коефицијента ценовне еластичности тражње ($K_{цет}$) стоји знак – (минус), јер је реч о обрнуто сразмерном кретању елемената односно величина у приказаном обрасцу.

Под претпоставком дате, стално исте, ценовне еластичности понуде и тражње – приказане линије понуде и тражње на слици 7. имале би облик правих неизломљених линија. Ако су коефицијенти еластичности једнаки јединици ($K_{цеп} = 1$, $K_{цет} = 1$), ове линије у координатном систему (у његовом првом квадранту) крећу се под углом од 45^0. Линија понуде има узлазни правац, а линија тражње силазни.

У стварности, коефицијенти ценовне еластичности понуде и тражње су мање-више променљиве величине.

Ценовна еластичност понуде једне робе није иста у сваком временском раздобљу. Најмања је у врло кратком року, до месец дана. У том периоду, ако дође до пада цене, не може се извршити преорјентација производње. Но, може се обуставити продаја, што повећава залихе. А ако дође до пораста цене, понуда се може повећати само у оквиру расположивих залиха. У кратком року, до једне године, она је нешто већа. У случају пада цене, могу-

42) Код новог производа тржишна цена има тенденцију смањивања.

ћа је у оквиру датих капацитета извесна промена асортимана производње. Такође, и обустава продаје уз кредитирање залиха. У супротном случају, када дође до пораста цене, понуду је могуће повећати пре свега ако капацитети нису потпуно искоришћени. Тек у дугом року, преко једне године, ценовна еластичност понуде може бити већа. Пре свега, јер се управо тада остварује преструктурирање производње, као и повећање капацитета.

Ценовна еластичнот тражње је променљива величина када су потребе веће од достигнутог нивоа понуде и тражње једне робе. Коефицијент ценовне еластичности тражње има тада тенденцију смањивања. У случају када је ниво понуде и тражње једнак потребама, тражња је ценовно нееластична, па њена линија има облик праве линије скоро паралелне са апсцисом.

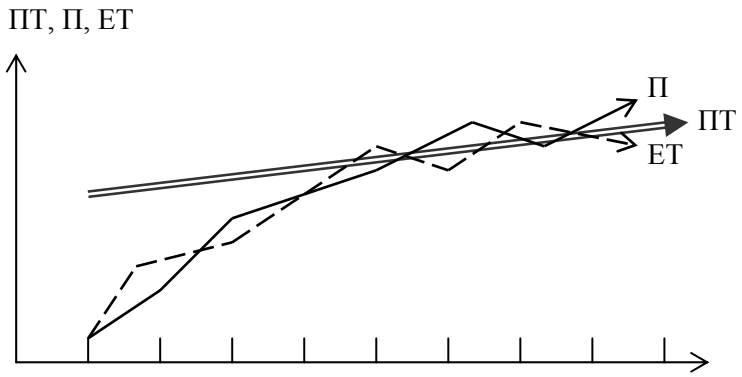
Промене коефицијената ценовне еластичности понуде и тражње често нису у складу са изнетим закључцима. У многим случајевима имамо одступања, која се морају имати у виду приликом анализе тржишта конкретне робе. На пример, слаба ценовна еластичност тражње присутна је код производа – тзв. нужне личне и друге потрошње (рецимо хлеба, као и кредита у недостатку сопствених обртних средстава), који имају малу и незнатну вредност, оних у чијој потрошњи постоје створене навике и традиција, који немају супституте у потрошњи, који се продају у сезони потрошње, итд. Јака ценовна еластичност тражње присутна је у супротном.

1. 5. Понуда, тражња и потребе

Понуда и ефективна тражња једне робе заједно су одређене потребама. Сврха робне производње је управо задовољавање људских потреба посредством тржишта, које указује произвођачима и другим субјектима на то шта ће се и колико производити. Потребе као фактор тражње имају дугорочно примарни значај. Њихова сатурација представља баријеру динамичном повећању понуде и ефективне тражње односно ширењу тржишта.

Разлика између потреба и достигнутог нивоа понуде и тражње пружа основу за поделу производа у две групе: групу коју чине нови производи чији је обим производње и тражње значајно испод обима потреба, као и групу производа тзв. стандардизоване производње чији се обим производње и тражње приближио односно изједначио са обимом потреба. Производња новог производа временом се стандардизује, тј. потребе за њим задовољавају се у све већој мери. Овај процес, ради лакшег сагледавања, приказујемо и графички на слици 8.

Реч је овде о хипотетичном примеру. Водоравно на апсциси су приказани износи цене (ц) и време у годинама за интервал од девет година (Г). А вертикално на ординати, приказане су: потребе (ПТ), понуда (П) и ефективна тражња (ЕТ) новог производа.



Слика 8.

100	90	80	70	**60**	60	60	60	60	ц (цена)
1	2	3	4	**5**	6	7	8	9	Г (време, год.)

Потребе су на слици приказане дуплом узлазном правом линијом. Уопште, од појаве производа на тржишту одвија се и процес њиховог повећања. С једне стране, због повећања броја потрошача (повећања броја становника). Док, с друге стране, услед проналажења нових области употребе односно коришћења производа. У стварности, потребе се не повећавају праволинијски, и у њиховој динамици има осцилација. [43)]

Кретање понуде приказано је пуном изломљеном линијом, а кретање тражње испрекиданом изломљеном линијом. У стварности, ове линије и имају овакав (изломљени) облик. Оне се међусобно преплићу, што означава процес сталног усклађивања обима понуде и тражње.

Процес дугорочног кретања понуде и тражње новог производа је следећи. У моменту његове појаве на тржишту (у првог години наведеног примера) ниво понуде, као и ниво тражње, значајно је мањи од обима потреба. Повећање понуде и тражње остварује се у две временске зоне тј. у две значајно различите фазе.

Прва зона (до 5. године у примеру) јесте зона освајања производње и приближавања понуде и тражње потребама. Ову фазу процеса одликује: натпросечна стопа раста понуде и тражње (у односу на привреду), смањење цене под утицајем економије обима и бржег повећавања продуктивности рада, смањивање апсолутне вредности коефицијента ценовне еластичности тражње, као и приближавање тржишне (тј. стварне) цене нормалној цени робе. Производња углавном доноси натпросечни профит произвођачима.

43) Овде занемарујемо задњу фазу у животном циклусу производа – у којој се потребе губе и он нестаје са тржишта. Ова фаза се може припојити другој у нашем примеру, коју одликује сатурација потреба односно изједначеност нивоа понуде и тражње са стварним потребама. Тако, приказани пример у нашој анализи не губи од своје ефективности.

Друга зона (од 5. године на даље у наведеном примеру) јесте зона стандардизоване производње и сатурације потреба. У овој фази – понуда и тражња производа се повећавају тако што прате повећање потреба (броја потрошача), цена је устаљена, тражња је ценовно нееластична, а износ стварне цене једнак је или незнатно одступа од нормалне цене робе. Производња углавном не доноси натпросечан профит; он се остварује само у првој зони.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Роба; 2. Употребна вредност робе; 3. Вредност робе; 4. Индивидуална вредност робе; 5. Тржишна вредност робе; 6. Понуда робе; 7. Тражња робе – ефективна тражња, вредност ефективне тражње, платежно-способна тражња; 8. Залихе робе – нормалне, увећане, умањене; 9. Равнотежа понуде и тражње робе; 10. Потрошачки вишак; 11. Произвођачки вишак; 12. Општа функција понуде; 13. Општа функција тражње; 14. Општи закон понуде; 15. Општи закон тражње; 16. Еластичност понуде и тражње; 17. Потребе (као фактор понуде и тражње).

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Која су основна својства робе као предмета размене?
2. Од чега зависи величина употребне вредности робе?
3. Шта одређује вредност робе према теорији корисности, а шта према теорији радне вредности?
4. Какву тенденцију имају вредности индустријских роба?
5. Који су могући односи понуде и тражње робе? Које су њихове основне манифестације?
6. Каква је улога цене у успостављању једнакости понуде и тражње једне робе – у кратком, као и у дугом року?
7. Која је разлика између потрошачког вишка у случају равнотежне и у случају неравнотежне тржишне цене према понуди и тражњи робе?
8. Која је разлика између произвођачког вишка у случају равнотежне и у случају неравнотежне тржишне цене према понуди и тражњи робе?
9. Нацртај и објасни: облик линије понуде и облик линије тражње!
10. Како се израчунава коефицијент еластичности понуде, а како коефицијент еластичности тражње?
11. На основу облика линије понуде и линије тражње, покажи промене вредности ових коефицијената!
12. Које су врсте еластичности према (апсолутним) вредностима коефицијената еластичности?
13. Каква је ценовна еластичност понуде у кратком, а каква у дугом року? Такође, и ценовна еластичност тражње?
14. Које су основне карактеристике производње једне робе: а) када је она значајно мања од обима потреба, као и б) када је по обиму достигла ниво потреба?

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. Робу А произоде три произвођача. Њихов појединачни обим производње и индивидуалне вредности су следећи: код првог произвођача – 100 тона и 20 динара; код другог произвођача – 200 тона и 15 динара; и, код трећег произвођача – 400 тона и 10 динара. *Израчунај тржишну вредност робе А!*

2. Продуктивност рада у производњи робе А повећана је за 5%, док је код робе Б остала на истом нивоу. *Каква ће бити тенденција вредности и цене робе А – у случају да нема инфлације и утицаја других фактора – ако је истовремено повећање нивоа продуктивности рада у привреди било 2%?*

3. Износи појединих величина у вези робе А су следећи: понуда = 100; ефективна тражња = 100; платежно способна тражња = 2000, колико износи и вредност ефективне тражње. *Израчунај тржишну цену робе!*

4. Износи појединих величина у вези робе А су следећи: понуда = 120; вредност ефективне тражње = 2000; тржишна цена = 20. *Израчунај износ ефективне тражње и обим неравнотеже (понуде и тражње)!*

5. Износи појединих величина у вези робе А су следећи

- обим понуде, односно тражње:	100	500	1000;
- вредности на линији понуде (код наведених количина понуде):	10	15	20;
- вредности на линији тражње (код наведених количина тражње):	30	17	15.

Нацртај (у координатном систему) линије понуде и тражње – приказујући на водоравној линији-апсциси обим понуде односно тражње, а на вертикалној линији-ординати износе тржишне цене! Израчунај износ потрошачког и произвођачког вишка, ако је тржишна цена 15!

6. Тражња је 1000, а апсолутна вредност коефицијента њене ценовне еластичности 2. *Израчунај величину тражње: а) ако се цена повећа за 10%; б) ако се цена смањи за 20%!*

2. Тржиште робе и конкуренција

2. 1. Појам и облици размене и тржишта робе

(1) Размена је једна од фаза процеса репродукције у условима друштвене поделе рада. Она претходи појединим облицима расподеле. Такође, она је и облик расподеле. Са њом се врши примарна расподела домаћег бруто производа и националног дохотка између робних произвођача и појединих робних делатности.

Затим, размена је процес у коме производи мењају власнике да би дошли у потрошњу. Власник једне робе предаће је другом у власништво ако за њу добије одговарајућу количину новца (приликом купопродаје).

Може се рећи и да је размена облик и начин успостављања веза између робних произвођача. У условима развијене друштвене поделе рада, ако је робни произвођач слободан он ће сам бирати своје добављаче, кооперанте и своје купце међу другим робним произвођачима. При томе, тежиће да их задржи и да са њима развија односе на трајнијој основи. Но, ако није слободан, као на пример у административном социјализму, те везе настају и остварују се кроз дистрибуцију која се успоставља путем плана и директива. Она је, још, облик и начин успостављања веза између робних произвођача, трговине и потрошача.

Размена између купаца и продаваца вршена је најпре на одређеним местима где су се људи највише окупљали. То су били тргови, па је настао појам – тржиште. Он је указивао на место где се обављала размена.

Данас није неопходно присуство продаваца и купаца на одређеном месту да би дошло до размене. Такође, није увек потребно ни присуство робе која се размењује. У том процесу и односу између купаца и продаваца појавили су се разни посредници. Одређену улогу преузела је и држава.

У садашњим условима, тржиште је подручје на коме долази до сучељавања понуде и тражње, при чему се односи и активности субјеката уређују на јединствен начин за цело то подручје. Може се рећи да је то пре свега подручје једне земље. У овој дефиницији тржишта као друштвене појаве, у први план истичу се односи понуде и тражње. Међутим, његову укупну садржину чине: основни субјекти на страни понуде и тражње (продавци и купци); посредници у размени (трговина, превозници и осигуравајућа друштва, информативно-пропагандне агенције и др.); предмети размене; субјекти који уређују размену, па и учествују у њој (разни државни органи и институције); те, конкретни односи и појаве у размени (обим и асортиман понуде и тражње, цене, услови производње, размене и расподеле и др.).

(2) Размена и тржиште имају више облика. О њима се може говорити зависно од основа њиховог сагледавања и анализе.

Према предмету, размена може бити појединачна и агрегатна. Појединачна је размена само једне робе, а агрегатна размена целокупне робне масе у једној земљи. По том основу и тржиште има ова два облика.

Према простору и месту, размена се дефинише као интерна и унутрашња, те као екстерна и спољно-трговинска. Интерна се остварује у оквиру предузећа, а унутрашња на домаћем тржишту. Затим, екстерна је реализација изван предузећа, док спољно-трговинска јесте размена на страном тржишту. По овом основу, тржиште се дели на национално и међународно.

Према развијености и степену организације, имамо, с једне стране, натуралну или директну размену и, с друге стране, робно-новчану или индиректну размену. Натурална размена или трампа је размена робе за робу. Овде нема трговине као посредника, већ произвођачи сами међусобно размењују своје производе. По истом основу, имамо неорганизовано и организовано тржиште. Организовани облик тржишта јесте берза.

И према слободи учесника и развијености конкуренције, размена може бити слободна и ограничена. Тржиште се, према тој основи, дели на отворено и затворено. Отворено тржиште одликује значајно учешће земље у међународној подели рада. Затворено тржиште одликује супротно. Према истом, утврђују се и различити модели тржишно-конкурентне структуре.

2. 2. Теоријски модели тржишта и конкуренције

Према слободи продаваца и купаца и могућности утакмице на страни понуде и на страни тражње – наводе се многи модели тржишта и конкуренције. Међу њима истичемо следеће: модел тржишта слободне или савршене конкуренције, модел монополистичког тржишта и модел тржишта ограничене или несавршене конкуренције. Ови модели служе као претпоставке и оквири у економској анализи. А у стварности, данас се тежи очувању конкуренције учесника на тржишту и стварању услова за остваривање прихода и профита искључиво по основу рада и одређеног учинка.

(1) *Тржиште слободне или савршене конкуренције* има више карактеристика. Као основне наводимо:

1) велики број продаваца и велики број купаца у размени, те њихово незнатно појединачно учешће у укупној понуди односно тражњи;

2) одсуство договора између њих о цени, условима продаје и слично;

3) хомогеност-истоветност производа (робе) код свих произвођача;

4) могућност супституције производа у потрошњи;

5) тржишну цену као дату величину за сваког произвођача;

6) неограничену могућност усељавања и исељавања капитала;

7) информисаност купаца и продаваца о понуди, тражњи и цени;

8) могућност брзог снабдевања робом свих делова тржишта; као и

9) немешање државе у процес репродукције.

Монополско тржиште је супротност управо наведеном. Његове основне карактеристике биле би:

1) само један продавац или купац у размени; односно, више продаваца или купаца, од којих један има доминантно учешће у понуди или тражњи; односно, велики број продаваца или купаца који споразумно регулишу размену на тржишту;

2) немогућност супституције производа у потрошњи;

3) индивидуално утврђивање понуде или тражње, односно цене; и,

4) ограничена могућност усељавања капитала.

А *тржиште ограничене или несавршене конкуренције*, одликује:

1) мањи број продаваца или купаца, тј. доминација олигопола на страни понуде или олигопсона на страни тражње;

2) диференцираност производа;

3) цена која се најчешће усклађује и није средство конкуренције; те,

4) одређени утицај државе на ток репродукције.

(2) Тржиште слободне, савршене, конкуренције не постоји у стварности. Њему најближе по карактеристикама било је тржиште тзв. либералног капитализма. Ова врста тржишта у савременим условима није пожељна, јер „атомизиране“ појединце, тј. индивидуализам, претпоставља колективизму. Са његовом глорификацијом не уважавају се објективне нужности, као што су: улога државе у конципирању робне производње и друштвено-економског развоја, концентрација капитала и производње, повезивање привредних субјеката и друге. Значај овог тржишта огледа се у томе што служи као полазни теоријски модел у економској анализи.

Немешање државе у привредни живот једна је од основних одредница либералног капитализма, односно теоријског схватања слободног приватног предузетништва. У либералном капитализму продавци и купци су, као економски субјекти, потпуно слободни у свом избору, при чему се орјентишу према ценама. Оне упућују произвођаче шта, колико и за кога треба производити да би максимирали профит. Такође, упућују купце на количине и врсте производа с којима уз дате цене и расположиви доходак могу максимирати корисност (тј. у највећој мери задовољити своје потребе). При томе, држава треба само да ограничава и сузбија преваре и насиља и да доприноси поштовању уговора. Остало решава конкуренција, тако што приморава сваког субјекта да води рачуна и о интересима других. На пример, робни произвођач неће испоручивати купцима неквалитетне производе јер ће се они определити за производе супарника. Или, неће исплаћивати радницима ниже зараде зато што могу потражити запослење код других послодаваца. С.

Х. Сличтер указује на недоследност теорије слободног предузетништва, њену мањкавост и потребу државне интервенције. [44)] По њему, ова теорија је „ ... смишљена пре више стотина година ради оправдања захтева пословних људи да се напусте несносна законска ограничења. “ [45)] Он каже: „ ... резонирање којим се жели доказати како држава не треба да интервенише у корист најамних радника и потрошача, може се употребити и за доказ како нису потребни закони да би штитили пословне људе од преваре или раскида уговорне обавезе. Неће ли купац који одбије да плати своје рачуне, убрзо искусити тешкоће да нађе трговце који ће му продавати, и неће ли предузеће, које је самовољно прекинуло уговор, наићи на друга предузећа која с њим не желе имати посла? Није ли помоћ судова у тим питањима једнако сувишна као и закони који штите раднике од опасних стројева или потрошаче од патворене робе? [46)] Каже, још: „ ... да у систему слободног предузетништва добра теже да се нађу у рукама оних који за њих понуде најбољу цену. Али, како онда она могу бити потрошена на начин који даје максимум задовољства? Јесу ли људи који су вољни и способни платити за добра највише уједно и они којима њихова потрошња пружа највеће задовољство?“ [47)] Такође, наводи да „ ... непостојање државне интервенције често доводи до монопола. ... Доиста, било би чудно код пословних људи, уживајући слободу да раде шта хоће, не би често смишљали како да народ експлоатирају, уместо да конкурирају у служењу народу.“ [48)] С друге стране, код тзв. мрежастих индустрија „ ... чини се прилично сигурно да је монопол економичнији од конкуренције.“ [49)] Према наведеном, државна интервенција у привреди је нужна. Она мора бити у функцији – заштите интереса свих субјеката, јачања конкуренције, као и регулисања монопола. Наравно, то није коначни скуп државних функција.

2. 3. Појам, области, средства и значај конкуренције

(1) Под тржишном конкуренцијом подразумева се појава надметања или утакмице између учесника на тржишту. Реч је овде о утакмици у оквиру одређених „правила игре“. Конкуренција изван тог оквира је недозвољена, па се у том случају говори о повредама конкуренције.

Постоје две основне врсте или области конкуренције. Једна је конку-

44) Овај економиста био је дугогодишњи професор економије на Харвардском универзитету, а познат је пре свега по изузетно успешном економском предвиђању „ ... од 1930. до своје смрти поткрај 1950-их година ... “

Види, Исто (4), стр. 148.

45) Исто, стр. 46.

46) Исто.

47) Исто, стр. 43.

48) Исто, стр. 47.

49) Исто.

ренција између учесника на тржишту који не обављају исту или исте делатности. Она се остварује путем релокације капитала, тј. путем инвестирања у нове делатности. Појава нових предузећа у одређеној делатности заоштрава тржишну утакмицу у тој делатности. Ова врста конкуренције произилази из слободе и самосталности предузећа, која подразумева и његов слободни избор делатности коју или које ће обављати.

Посебно је значајна конкуренција учесника на тржишту у оквиру одређене делатности. У конкуренцији између произвођача истог производа користе се пре свега следећа средства. Прво, средства која се односе на најважније особине и својства производа (обим производње, асортиман или избор производа, ширина употребе или функционалност производа, дизајн, квалитет, паковање и амбалажа и др.). Друго, средства која чине услове продаје (рок, начин и место испоруке; уношење и монтажа производа; зарачунавање трошкова превоза; рок и начин плаћања, и др.). Треће, средства којима се врши упознавање купаца и потрошача са производима (реклама, излагање на сајмовима, промоција производа и демонстрација њихове употребе, продајне изложбе и др.). Четврто, средства којима се изражава брига предузећа о производу и након продаје (гаранција, сервисирање и обезбеђивање резервних делова, замена производа или повраћај новца у случају скривене мане и др.). И пето, средства којима се формира слика предузећа у јавности (публицитет о пословности и успеху на тржишту, о бризи за потрошаче, као и о доприносу решавању комуналних проблема и доприносу друштвено-економском развоју у земљи).

Између произвођача истог производа цена се углавном не користи као средство конкуренције. Код нових производа, њен износ одређује највећи и најуспешнији произвођач, остали је неформално прихватају и следе. Са освајањем и повећањем производње она има тенденцију снижавања. Код стандардизоване производње (производа који се производе на нивоу потреба) цена стагнира. Овде има оправдања за договор произвођача о производњи и цени – да би се избегла хипер-продукција, и да би се обезбедио опстанак више произвођача како не би дошло до централизације капитала и концентрације производње.

(2) Што се тиче конкуренције на страни тражње, између купаца, она би требало да има мањи значај (у односу на конкуренцију на страни понуде). На данашњем степену развоја, потребе људи задовољавају се у значајној и све већој мери. Зато, купци углавном нису у прилици да се надмећу у куповини једне робе. Они су све више избирљиви. Вишак тражње само краткорочно резултира у повећању цене.

Тржишна конкуренција на страни понуде има изузетан значај. Утакмица између учесника који не обављају исту или исте делатности води остваривању извесне сразмере у расподели друштвеног фонда рада. То јест,

сразмере ангажовања рада и капитала у појединим привредним делатностима. Затим, утиче на промену постојеће тржишне структуре у једној делатности. На пример, може резултирати у разбијању и редукцији монопола путем преузимања дела њиховог учешћа у производњи и реализацији одређених производа на тржишту.

Посебно је значајна конкуренција између учесника који обављају исту или исте делатности. Појединачном произвођачу, она омогућава пре свега да задржи своје место на тржишту. Оним успешнијим, обезбеђује ширење тржишта за своје производе, тј. остваривање већег учешћа у обиму и вредности продаје одређеног производа на тржишту. Такође, обезбеђује им и натпросечно повећање износа оствареног профита.

Уопште, она води развоју производње и повећању продуктивности рада, тј. развоју производних снага. Већа продуктивност рада омогућава раст зарада запослених радника. А већи доходак уз дате цене, значи повећање могућности личне потрошње.

Конкуренција на отвореном тржишу приморава произвођаче да усвајају светске стандарде у производњи и реализацији. Тако се лакше укључују у међународну поделу рада. Специјализација у производњи, већи обим и снижавање трошкова – резултирају у општем повећању потрошње односно друштвеног благостања.

2. 4. Повреде конкуренције

(1) У економском смислу, повреде конкуренције су активности појединих субјеката које воде стицању повољнијег економског положаја на тржишту мимо тзв. економије рада. [50)] Економски положај одређује се према бројним стандардима учешћа субјеката у примарној расподели. Као што знамо, предмет ове расподеле је домаћи бруто производ, а основи учешћа у расподели су обим производње и реализације и продајне цене роба.

Све појаве повреде конкуренције можемо сврстати у шест група, као појаве: тзв. нелојалне конкуренције (а), централизације капитала и концентрације производње односно промета (б), гушења конкурената ниским продајним ценама (в), присвајања тзв. потрошачког (г) и произвођачког вишка (д), као и административног ограничавања конкуренције (ђ).

(а) Нелојална конкуренција је конкуренција противна етици (вредностима односно судовима у друштву у смислу добра и зла или позитивног и

50) Под економијом рада (текућег и опредмећеног) подразумевамо напоре у правцу остваривања што већег учинка (производа и прихода) по јединици трошкова. Или обрнуто, у правцу остваривања што нижих трошкова по јединици учинка. Она се углавном не заснива на смањивању обима делатности, него на задржавању и најчешће повећању оствареног обима у претходном периоду.

негативног) и моралу тј. добрим (у овом случају, пословним) обичајима. У једној земљи, пословна етика и добри пословни обичаји су познати. На пример, код нас је утврђен Кодекс пословне етике. У Закону о трговини, када је реч о повреди конкуренције, говори се и о нелојалној конкуренцији. Утврђене су и Опште узансе за промет робом, али се оне примењују у споровима само ако се странке позивају на њих.

(б) Централизација капитала и концентрација производње (односно промета) води смањивању броја учесника на тржишту. Што је њихов број мањи, то је мања и потреба надметања у тржишној утакмици. Ако се у једној држави уместо монополске жели олигополска тржишна структура, одређује се граница концентрације производње (нпр. 20% укупне производње и реализације). Прекорачивање те границе сматра се повредом конкуренције.

(в) Продаја робе по ценама нижим од цене коштања познато је под називом демпинг. Реч је о продаји која доноси додајни профит, али ако је продајна цена робе виша од њених просечних директних трошкова. То јест, ако је виша од њених просечних варијабилних трошкова. О тој цени је већ било речи. Путем демпинга, конкурентима се одузима тржиште. Уствари, доводе се до губитка и ликвидације. Затим, после елиминисања конкуренције, следи пораст цена у предузећу које користи демпинг и остваривање бољег економског положаја мимо економије рада.

(г) Потрошачки вишак је равноправан, у равнотежи, са произвођачким вишком када је успостављена једнакост понуде и тражње. Цена у случају ове једнакости назива се равнотежном у том смислу (у смислу понуде и тражње). Она омогућава не само већи обим производње и реализације једне робе, него и већи обим њене потрошње односно већи ниво корисности и благостања људи као потрошача.

Захватање дела потрошачког вишка врши се путем повећања цене. Већа цена од равнотежне резултира у смањивању обима производње и реализације, као и потрошње – због смањивања тражње. При овом, положај произвођача се не погоршава сразмерно томе, јер они (путем веће цене) захватају део потрошачког вишка. Најчешће, у положају да повећавају цене налазе се највећа предузећа. Но, могу се наћи и мали произвођачи на основу међусобног формалног или неформалног договора. Произвођачи могу повећавати цене својих производа експлицитно (јасно, видљиво), као и на разне начине имплицитно (прикривено).

(д) Захватање дела произвођачког вишка врши се путем снижавања цене (испод њеног равнотежног нивоа). Није овде реч о томе да произвођачи сами снижавају цене. Него, реч је о томе да се на ниже цене приморавају. На пример, једно предузеће као највећи купац може условљавати набавку од других (мањих) предузећа која га снабдевају извесним репроматеријалом – смањивањем цена. Ниже продајне цене, тј. нижа тржишна цена, резултира у

смањивању производње и реализације. При таквој цени купац би могао да повећа набавку, али то није могуће због смањења и недостатка производње. Положај купца се није погоршао сразмерно опадању обима јер је захватио део произвођачког вишка.

Ниже цене условљавају пре свега највећи купци. На основу договора и споразума могу их условљавати и мањи. Принудно снижавање цена исто се врши експлицитно, као и имплицитно (рецимо, преко бенефиција у облику рабата и супер рабата).

(ђ) Административно ограничавање конкуренције јавља се на националном, као и на локалном нивоу. На различите начине, поједини субјекти на тржишту могу се доводити у привилегован или подређени положај. Рецимо, када концесију не добија најбољи учесник на конкурсу. Или, када се неједнаким фискалним оптерећењем нарушава јединство тржишта. Такође, када посао у државној служби не добија најбољи радник, него радник који има извесну привилегију.

Фаворизовање појединих делатности често се врши у општем интересу. Оно најчешће не представља повреду конкуренције. Али може представљати, ако су му циљеви нејасни и има трајни карактер. Реч је овде о повреди конкуренције између субјеката из различитих делатности.

(2) У правном смислу, повреде конкуренције су активности појединих субјеката противне прописима о конкуренцији. Најчешће, регулатива у вези конкуренције није јединствена. На пример, у нашој земљи посебан значај имају: Закон о заштити конкуренције, Закон о трговини, Закон о заштити потрошача, Кодекс пословне етике и Опште узансе за промет робом.

У Закону о заштити конкуренције као основне области или групе појава повреде конкуренције наводе се: споразуми којима се битно спречава, ограничава или нарушава конкуренција; злоупотребе доминантног положаја; као и концентрација ради стварања и јачања доминантног положаја на тржишту. Док, у Закону о трговини истичу се: нелојална конкуренција; шпекулације; и, ограничавање јединственог тржишта. Закон о заштити потрошача говори пре свега о правима потрошача и обавезама продаваца. Укратко, све одредбе о томе усмерене су у два правца – у правцу заштите потрошача у вези са производом који се купује ради потрошње, као и у правцу њихове заштите у вези са дохотком који троше приликом куповине производа и услуга на тржишту.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Размена; 2. Тржиште; 3. Модели тржишта и конкуренције, тржишна структура; 4. Конкуренција; 5. Повреде конкуренције.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Када се јављају размена и тржиште, и која је њихова сврха?
2. Који су основни облици размене и тржишта?
3. Које су основне карактеристике тржишта слободне конкуренције?
4. Које су основне карактеристике монополског тржишта?
5. Шта одликује тржиште ограничене конкуренције?
6. У чему треба да се огледа улога државе на тржишту према схватању тзв. либералног капитализма?
7. Да ли је у стварности (једне земље) могуће имати тржиште слободне конкуренције, и зашто?
8. Које су две основне области или врсте конкуренције?
9. Која су најважнија средства конкуренције између учесника на тржишту у оквиру одређене делатности, односно између произвођача одређеног производа?
10. У чему се огледа конкуренција између учесника на тржишту који обављају различите делатности?
11. У чему се огледа значај тржишне конкуренције?
12. Наведи основне врсте или групе појава повреде конкуренције!

3. Теоријски основи формирања цена

3. 1. Нормална, равнотежна или паритетна цена

Стварне цене једне робе јесу њене продајне цене на тржишту. Тржишна цена, као њихова просечна величина, израз је стварних цена. Нормална, равнотежна или паритетна цена није израз стварних цена. То је аналитичка категорија, тј. величина која представља израз објективне нужности у процесу примарне расподеле или размене. У овом наслову указујемо на основе њених назива и дефиниција, као и на њену основну функцију.

Стварне цене једне робе (продајне и тржишне) осцилирају око једне величине која се назива нормалном ценом. Као што знамо, у математици линија која пада усправно на линију у водоравном положају назива се нормалном линијом. Клатно на сату осцилира око усправне линије у односу на језгро Земље које чини гравитациону тачку. Према томе, нормална цена је величина којој гравитирају појавне или стварне цене једне робе.

Нормална цена назива се равнотежном. На конкурентном тржишту, она све просечне произвођаче у производњи различитих индустријских роба доводи у једнак (равнотежни) економски положај. З. Пјанић каже: „Равнотежна или нормална цена представља по дефиницији цену која просечном произвођачу у свакој врсти производње осигурава једнак економски положај са истим таквим произвођачем у било којој другој производњи, па ће под претпостављеним условима, тј. кад је дата покретљивост фактора производње и кад нема супротног дејства друштвених акција, одступања стварних цена од нормалних довести до померања рада и средстава друштвене репродукције из врста производње у којима су цене испод нормалних, тј. у којима је положај произвођача мање повољан, према онима у којима су цене изнад нормалних, тј. у којима је економски положај произвођача повољнији.“ [51] Када се нека роба продаје по нормалној цени има произвођача (ове робе) који се налазе у бољем, као и оних који се налазе у лошијем економском положају у односу на просечног произвођача. Та неједнакост њиховог економског положаја субјективно је условљена.

Када се у стварности цена одређује према условима најлошијег произвођача (што није општи случај), нормална цена не доводи све просечне произвођаче различитих роба у једнак економски положај, него најлошије произвођаче. Међутим, то не доводи у питање њен назив равнотежна цена.

51) Др Зоран Пјанић (и др.): *Специфична цена производње и стварне цене у привреди Југославије 1964 – 1968*, Институт друштвених наука, Београд, 1971, стр. 47.

Она је и овде израз и претпоставка извесне сразмере, равнотеже и ефикасности у производњи. Када се робе продају по својим нормалним ценама, каже се да је извршена или успостављена сразмерна расподела друштвеног фонда рада у једној земљи (текућег и опредмећеног). И то, на производњу појединих роба, као и на поједине робне делатности. У случају продаје производа по њиховим нормалним ценама постоји потпуна усклађеност (равнотежа) у примарној расподели домаћег бруто производа и националног дохотка. Таква усклађеност односно равнотежа остварује се као тенденција.

Нормална цена назива се и паритетном. Јер, управо према нормалним ценама треба утврдити жељени однос (паритет) стварних цена појединих роба. [52)] Нормалне цене чине значајну основу за антиципативно одређивање односа и учешћа појединих предузећа и делатности у примарној расподели домаћег бруто производа.

У политици и регулативи цена, нормална цена служи као значајан инструмент. Њена основна функција је да указује на основе и мерила формирања и одређивања робних цена у једној земљи. О томе, тј. о садржају ове цене, биће речи у даљем приказу у оквиру овог поглавља.

3. 2. Закон вредности и механизам његовог деловања на конкурентном тржишту

(1) Закон вредности дефинишемо као тенденцију изједначавања тржишних (тј. стварних) цена робе са њеном нормалном ценом. Такође, дефинишемо га као објективну нужност једнакости ових величина (стварних цена са нормалном ценом). Име је добио по томе што је тржишна вредност првобитни облик нормалне цене. Затим, и по томе што је вредност основни фактор цене у свим историјским облицима робне производње.

У ствари, цена је појавни облик вредности. Ако робни произвођачи сами обављају робни и новчани промет, имамо да је сума робних вредности једнака суми произвођачких робних цена. Но, пошто се промет одвија у трговини и банкарству, то је сума робних вредности једнака збиру суме произвођачких робних цена, трговачке и банкарске марже. У овом случају, она је већа од суме произвођачких робних цена – за износ поменутих маржи, које се надокнађују из вишка вредности.

Сагласно наведеном, имамо и да је сума робних вредности једнака суми произвођачких робних нормалних цена. Односно, без поменуте претпоставке, имамо да су робне вредности једнаке збиру произвођачких робних

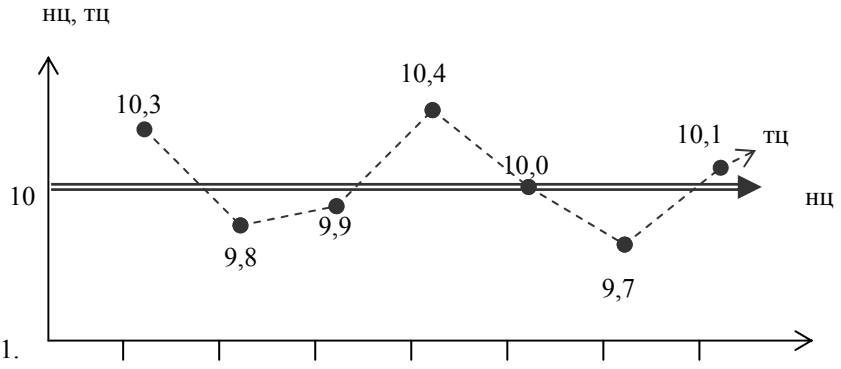
52) Има и схватања да паритет цена производа треба утврђивати на основу односа трошкова, тј. цена коштања. На пример, Е. Прајзер пише: „ ... сва добра се размењују – посматрано дугорочније – према односу трошкова који су нужни за њихову производњу.“

Види, Ерих Прајзер: *Политичка економија данас*, ИСТ, Београд, 1969, стр. 44.

нормалних цена, трговачке, као и банкарске марже.

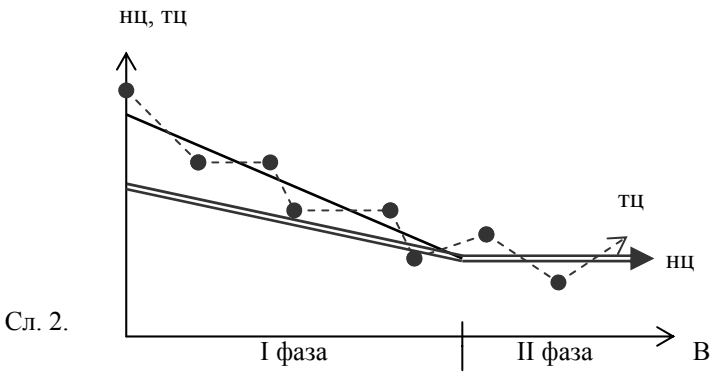
Закон вредности је основни закон размене. Многи га сматрају и једним од најважнијих економским законом. Пре свега, због тога што је продаја робе најтежа фаза у процесу репродукције. У овој фази друштво врши признање (тј. потврду или верификацију) употребних вредности и вредности појединих роба које се износе на тржиште.

(2) Закон вредности делује под утицајем закона понуде и тражње, као и конкуренције. Механизам његовог деловања приказујемо овде у два случаја. Прво, у случају робе чија производња је достигла ниво потреба. И друго, у случају новог производа код кога је ниво производње значајно испод нивоа потреба. Приказ чинимо ефективнијим помоћу графикона, које овде видимо на сликама 1. и 2.



Сл. 1.

1	2	3	4	5	6	7	В
1030	1061	1093	1126	1159	1194	1230	ПСТ
100	108	110	108	116	123	122	П, Т
–	8,8	1,9	–1,8	74	6,0	–0,8	%П, Т
–	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	Ø%П, Ø%Т



Сл. 2.

На ординати графикона на сл. 1. наведене су нормална цена (нц) и тржишна цена (тц) робе као израз њених стварних (продајних) цена. А на апсциси, наведено је време у извесном интервалу (В). Затим, наведени су: износи платежно-способне тражње (ПСТ), износи понуде и ефективне тражње (П, Т), стопе раста понуде и ефективне тражње (%П, %Т), као и просечна стопа раста понуде и ефективне тражње (Ø%П, Ø%Т). Реч је о хипотетичком примеру за први случај. По претпоставци, у овом примеру, платежно-способна тражња расте равномерно, по стопи од 3%. По истој стопи, али у просеку, повећавају се понуда и ефективна тражња. Док, стварне цене робе, у изразу тржишне цене, формирају се тако да увек постоји равнотежа понуде и ефективне тражње. [53)]

Дуплом правом линијом приказана је нормална цена робе. А изломљеном и испрекиданом линијом, кретање њене тржишне цене. [54)]

Сам процес изједначавања тржишних цена са нормалном или равнотежном ценом одвија се на следећи начин. Ако је тржишна цена робе виша од нормалне, произвођачи (пошто се налазе у бољем економском положају) повећавају производњу, а долази и до прилива нових произвођача. То доводи до падања тржишне цене. Затим, када је тржишна цена нижа од нормалне, они (пошто се сада налазе у лошијем економском положају) успоравају или смањују производњу. Смањивање понуде доводи до подизања цена. Тако, на основу колебања понуде (убрзавања, успоравања и преорјентације производње), долази до продаје робе по њеној равнотежној цени.

У том процесу, једнакост тржишне и нормалне цене остварује се изнова при све већем нивоу понуде и ефективне тражње.

Осцилација обима производње извесне робе код једног произвођача не значи и осцилацију обима укупне производње тог произвођача. Он тежи да има стабилан раст производње, реализације и бруто прихода. То остварује, утолико више, ако обавља више делатности и има шири асортиман производње. [55)] Смањење производње једног производа надокнађује повећањем производње другог. Стабилан раст укупне производње постиже прилагођавањем постојећег асортимана захтевима тржишта, али и иновацијом тог асортимана путем увођења у производњу нових производа.

---

53) Равнотежа понуде и тражње на тржишту једне робе није довољан услов за једнакост тржишне и нормалне цене ове робе.

54) Линија нормалне цене у стварности може имати облик изломљене линије, при чему би имали преплитање линија тржишне и нормалне цене.

55) Чак се и најмања предузећа региструју за обављање више делатности. На основу концентрације и централизације капитала предузећа проширују круг својих делатности. Она теже да постану организације типа конгломерата, јер им то обезбеђује пословање у просечним условима, тј. пословну стабилност. Релокација производних чинилаца врши се и због ограничености тржишта. Део производних чинилаца из делатности у којима је производња достигла ниво потреба премешта се у оне где производња тај ниво још није достигла.

Развијене и стабилне привреде, где је у значајној мери успостављен паритет цена, имају незнатну осцилацију тржишних цена. Равнотежа (тц = нц) се овде брже остварује. Супротно важи у условима нестабилности и диспаритета цена, који се најчешће јављају код мање развијених земаља.

На ординати и апсциси у графикону на слици 2. приказано је исто што и у графикону на слици 1. Али, не на основу хипотетичког примера, него уопштено. Процес прилагођавања тржишних цена са нормалном ценом извесне робе одвија се на исти начин.

Кретање нормалне цене, овде (у случају новог производа), има две фазе. У првој фази, до изједначавања понуде и ефективне тражње са потребама, тржишна цена је стално виша од нормалне. Међутим, присутна је тенденција њеног снижавања, које условљава опадање просечних материјалних трошкова (због натпросечног повећавања производње). Са снижавањем тржишне цене иде и снижавање нормалне цене, при чему тржишна цена осцилира око тренда који смо приказали силазном правом пуном линијом.

У другој фази, од изједначења нивоа понуде и тражње са потребама, износ нормалне цене се устаљује. Екстра профит није више стално присутна појава. Тржишне цене у овој фази осцилирају око нормалне цене.

3. 3. Садржај нормалне цене у савременој робној производњи

(1) Савремена робна производња има за претпоставку организовано и конкурентно тржиште. Произвођачи теже максимирању прихода и профита. С обзиром да је профит разлика између прихода и расхода, односно да је приход једнак збиру расхода и профита, то је интерес и тежња предузећа да у пословању надокнађује трошкове производње и остварује што већи профит. Међутим, на конкурентном тржишту произвођачу се по јединици робе не признају индивидуални елементи цене, него цена коштања просечног произвођача и просечан профит.

Произилази из тога да нормална цена робе има извесне одлике тзв. друштвене цене производње, коју чине следећа два елемента:

$$нц = Øцк + Øпф.$$

Први елеменат је цена коштања просечног произвођача дате робе (Øцк). А други, просечан профит који се остварује по јединици робе (Øпф). Они се могу израчунати према следећим обрасцима:

$$Øцк = \frac{(цк)_1 \times O_1 + (цк)_2 \times O_2 + ... + (цк)_н \times O_н}{O_1 + O_2 + ... + O_н}.$$

Øпф = к × %ПФ / 100.

Симбили употребљени у овим математичким изразима имају следеће значење: $(цк)_j$, O_j – цена коштања и обим производње j-тог произвођача дате робе, за j = 1 до н; к – износ капитала по јединици робе, који се може израчунати као умножак цене коштања робе и односа капитала и трошкова производње предузећа: к = цк × (К / Т); %ПФ – општа профитна стопа, тј. процентуални однос оствареног бруто профита и предујмљеног капитала у привреди (у свим привредним предузећима).

Као што видимо, цена коштања просечног произвођача јесте пондерисана аритметичка средина, што значи да је најближа цени коштања произвођача који на тржиште износи и продаје највећу количину дате робе.

Друштвену цену производње као нормалну или равнотежну цену дефинисао је и приказао К. Маркс у трећем тому Капитала, у другом одељку под насловом Претварање профита у просечан профит. Просечан профит и просечна профитна стопа у производњи једне робе остварује се под утицајем конкуренције између произвођача различитих делатности, тј. на основу усељавања и исељавања капитала. К. Маркс о томе каже: „Ово непрекидно исељавање и усељавање капитала које се одиграва међу различитим областима производње има за последицу кретања профитне стопе нагоре и надоле, кретања која се међусобно више или мање изравнавају и отуд имају тенденцију да профитну стопу свугде сведу на исти заједнички и општи ниво.“ [56] Он истиче да у стварности, у општем случају, једнаки капитали доносе једнаке профите. „Што су профити неједнаких капитала сразмерни њиховим величинама, значи само то да једнаки капитали дају једнаке профите, или да је профитна стопа једнака за све капитале ...“ [57] Ово је, према његовом закључку, објективна нужност. „С друге стране, не подлеже никаквој сумњи да у стварности, не узимајући у обзир небитне и случајне разлике које се међусобно изравнавају, не постоји нити би могла постојати различитост просечних профитних стопа за различите индустријске гране, а да не укине читав систем капиталистичке привреде.“ [58]

(2) У савременој робној производњи, друштвена цена производње има своје специфичности. Оне се огледају у регулативном утицају на формирање и остваривање њеног износа. Реч је, у ствари, о утврђивању стандарда за већи број њених елемената.

Стандарди односно економски параметри који се односе на цене, у функцији су остваривања и хармоније појединачних интереса и потреба суб-

56) Карл Маркс: *Капитал III*, Просвета, Београд, 1977, стр. 176.
57) Исто, стр. 129.
58) Исто, стр. 132.

јеката репродукције (власника капитала, радника и државе). Они указују на износе појединих врста трошкова, као и појединих елемената профита. Прекорачења утврђених стандарда подлежу друштвеној корекцији – најчешће путем прогресивног опорезивања – ради уједначавања економског положаја произвођача роба на тржишту.

Када је реч о трошковима, врши се пре свега стандардизација амортизације, трошкова радне снаге и трошкова рекламе и пропаганде.

Износ амортизације треба да омогућава унапређење материјалне основе рада у предузећу (путем замене утрошених средстава за рад). И то, исто као у економски развијеним земљама. Према томе се и дефинишу основне стопе амортизације за поједине врсте средстава за рад.

Цене радне снаге морају се утврђивати и остваривати у условима једнакости и равноправности радника у привреди. На јединственом тржишту, не могу се утврђивањем цена радне снаге радници у различитим делатностима и различитим административно-територијалним јединицама доводити у неједнак и неравноправни положај. Због тога, као стандард код утврђивања и остваривања трошкова радне снаге користи се просечни износ зараде по раднику у области привреде.

Стандарди трошкова рекламе и пропаганде, као и сличних прогресивних трошкова, утврђују се најчешће у облику одређеног учешћа у оствареном приходу.

Дохотци власника капитала у облику камате и закупнине евидентирају се у предузећу као трошкови. Стандарди њихових износа се не утврђују. А изузетно, као у случају финансијске ревизије, могли би се утврђивати на основу важећих каматних стопа, односно стварних износа закупнина у одговарајућој средини и времену.

Два најзначајнија елемента профита код његове расподеле јесу дивидендна маса и акумулација. Акумулација омогућава проширивање материјалне основе рада у предузећу. Привредни субјекти у вези с тим могу бити усмерени на тржиште капитала. Али, то је грешка. На тај начин се потреба и нужност самофинансирања предузећа у репродукцији занемарује, што привреду доводи у положај хроничне задужености, неликвидности и зависности од банкарског сектора. Предузећу мора бити омогућено – не само да у цену зарачунава и акумулацију, него да је остварује са извесним степеном сигурности. Стандардни износ издвајања средстава за акумулацију утврђује се у облику стопе акумулације на суму предујмљеног капитала, најчешће под утицајем пројектоване стопе привредног раста, као и остваривања пројектоване капиталне опремљености рада.

Стандард издвајања дела профита за исплату дивиденди може се утврдити у облику дивидендне стопе на књиговодствену вредност акција, али и на вредност предујмљеног капитала. Пре свега, он треба да буде у функци-

ји развоја акционарства, односно повећања инвестиција и запослености. Овај стандард има смисла и када су у питању друштва лица. Он овде није сувишан. Део нето профита који у акционарским предузећима добијају акционари, у друштвима лица треба да припада власницима.

Према одређеним стандардима, врше се и издвајања средстава предузећа за друштвену потрошњу. Она се јављају као елементи трошкова, али и профита. Овим обавезама – у релативном износу – предузећа нису једнако оптерећена. Рецимо, не плаћају сва предузећа порез на додатну вредност по истој стопи. Управо та различитост представља основу утврђивања и спровођења одређене националне политике производње и потрошње. [59)]

(3) У пољопривреди, цена робе формира се према условима најлошијег произвођача за чијим производима постоји тражња на тржишту. У овом случају нормална цена има следећи садржај: нц = $цк_{max}$ + Øпф, где је $цк_{max}$ – цена коштања најлошијег произвођача. Овде, ова цена у производњи различитих роба омогућава једнак економски положај најлошијим произвођачима. При томе, сви произвођачи се доводе у положај просечног произвођача углавном тако што бољи произвођачи (са нижом ценом коштања) плаћају диференцијалну ренту.

У одређеним случајевима, цена робе може се формирати према условима најлошијег произвођача и у индустрији (при чему нормалана цена има управо наведени садржај: нц = $цк_{max}$ + Øпф). Пре свега, када се произвођачи једне робе организују ради програмирања својих активности – у смислу усвајања заједничких стандарда у репродукцији, спречавања хиперпродукције и очувања запослености. У овом случају, основно питање је – како све ове произвођаче (најлошијег и бољих од њега) довести у положај просечног произвођача? Ово је могуће решити слично као у пољопривреди. То јест, путем прогресивног опорезивања елемената цене код бољих произвођача, оних елемената који премашују одређене стандарде.

59) При томе, мора се имати у виду потреба ограничавања друштвене режије која оптерећује цене роба на тржишту, на нивоу као у другим земљама (ради очувања конкурентне способности домаћих предузећа на иностраном тржишту). Затим, дугорочно, и потреба превазилажења ограничености тржишта на основу виших цена, код делатности и предузећа која имају (релативно) веће обавезе издвајања средстава за друштвену потрошњу.

КЉУЧНИ ПОЈМОВИ

1. Нормална, равнотежна или паритетна цена; 2. Закон вредности; 3. Друштвена цена производње; 4. Цена коштања просечног произвођача, просечна цена коштања; 5. Просечан профит; 6. Стандарди елемената цене.

ПИТАЊА ЗА ОБНАВЉАЊЕ ГРАДИВА И ДИСКУСИЈУ

1. Која је основна функција нормалне цене на конкурентном тржишту у једној земљи?

2. Како делује закон вредности на конкурентном тржишту?

3. Који однос тржишне и нормалне цене показује да се произвођачи једне робе налазе у бољем економском положају на тржишту, а који да се налазе у лошијем положају?

4. Како у условима осцилације обима производње једне робе (под утицајем закона вредности) произвођач остварује стабилност у динамици свог производног асортимана?

5. На ком нивоу понуде и тражње се изнова успоставља једнакост тржишне и нормалне цене једне робе?

6. Која су два основна елемента друштвене цене производње?

7. Какав облик може имати линија нормалне цене у стварности?

8. Објасни кретање линије нормалне цене у случају новог производа?

9. У ком смислу конкуренција између различитих производних делатности доприноси остваривању просечног профита? Како се остварује овај облик тржишне конкуренције?

10. Који су основни или најчешћи стандарди цене (једне робе) у вези са трошковима производње?

11. Који су основни стандарди цене у вези са профитом?

12. Које су одлике стандарда цене који се односе на издвајања средстава предузећа за друштвену потрошњу?

13. Како се према стандардима појединих елемената цене може утврдити у каквом је положају једно предузеће на тржишту?

14. Зашто се у пољопривреди цене производа формирају према условима најлошијег произвођача?

15. У ком случају се цене производа у индустрији могу формирати према условима најлошијег произвођача?

16. Како се предузећа доводе у положај просечног произвођача, када се цена формира према условима најлошијег произвођача.

ЗАДАЦИ ЗА ВЕЖБАЊЕ И ПРОВЕРУ ЗНАЊА

1. *Израчунај цену коштања просечног произвођача једне робе (Øцк),* ако су цене коштања и обим производње индивидуалних произвођача ове робе следећи: $(цк)_1 = 16$; $(цк)_2 = 12$; $(цк)_3 = 11$; $O_1 = 100$; $O_2 = 30$; $O_3 = 20$!

2. *Израчунај износ просечног профита по јединици производа који добија један произвођач*, ако су нам познате следеће величине: цена коштања овог производа 100, укупни трошкови производње за целокупни производни асортиман предузећа 800.000, укупни предујмљени капитал 400.000 и просечна профитна стопа у привреди 20%!

3. *Израчунај профитну стопу предузећа и општу профитну стопу,* ако су у предузећу: предујмљени капитал 100, укупан приход 120 и трошкови производње 105. Као, и ако је у привреди: бруто профит 110.000, а предујмљени капитал 1.000.000!

4. *Израчунај друштвену цену производње у случају робе једног произвођача,* ако су: просечна цена коштања ове робе 120, његова цена коштања ове робе 100, његови трошкови производње за целокупни производни асортиман 900.000, његов предујмљени капитал 270.000 и просечна профитна стопа у привреди 20%!

Глава V
ОСНОВИ РАЗМЕНЕ И ТРЖИШТА РОБЕ

Р Е З И М Е

1. Робу, као предмет размене на тржишту, одређују следећа својства: употребна вредност, вредност, намењеност размени, као и могућност производње у обиму који омогућава задовољавање потреба у складу са платежно способном тражњом. Употребна вредност се временом може мењати – у смислу развоја и појаве додатних функција, али и гашења. Вредност робе у области индустрије има у општем случају тенденцију стагнације. Међутим, може се смањивати (ако је раст продуктивности рада у њеној производњи већи од раста општег нивоа продуктивности рада у производњи свих врста роба). Или, пак, повећавати – у супротном.

2. Тржиште једне робе чини пре свега целокупност њене понуде и тражње. Понуда и тражња робе могу бити у равнотежи или неравнотежи. У случају неравнотеже, имамо вишак понуде или вишак тражње. Могућа је и истовремена појава вишка понуде и вишка тражње. Ова стања утврђују се упоређивањем стварних и нормалних или уобичајених залиха, као и упоређивањем вредности ефективне тражње са платежно способном тражњом.

Ниво понуде и тражње у смислу њиховог обима највећи је ако постоји равнотежа (ако су међусобно усклађене).

3. Понуда и тражња једне робе су динамичне величине, тј. величине у развоју, При томе, њихов интензитет је мање-више неуједначен. Због тога се равнотежа успостављена у једном моменту брзо нарушава, да би се опет успоставила у неком будућем моменту, али најчешће на вишем нивоу понуде односно тражње.

Успостављање низа равнотежних стања понуде и тражње једне робе може се вршити при датој цени, уз смањивање, као и уз повећавање цене.

4. Цена у случају једнакости понуде и тражње назива се њиховом равнотежном ценом. Таква цена обезбеђује равноправан положај потрошачког и произвођачког вишка. Повећање цене, као и њено смањивање – тј. одступање цене од њеног равнотежног износа – доводи до редукције нивоа понуде и тражње. Са повећањем цене произвођач (или произвођачи) присвајају део потрошачког вишка. Док, са њеним снижењем део произвођачког вишка иде потрошачима (прелази у потрошачки вишак).

5. Приликом анализе међузависности понуде, тражње и цене утврђени су – општи закон понуде и општи закон тражње. У условима или под

претпоставком дате цене суштина ових закона се мења. Неравнотежа понуде и тражње се не успоставља корекцијом цене, сем у врло кратком року, него пре свега корекцијом понуде. То је претпоставка очувања паритета цена и привредне стабилности.

6. Однос релативне промене тражње и релативне промене цене показује (у облику коефицијента) степен еластичности тражње. Када је реч о једној роби, вредност тог коефицијента утврђена у једном моменту на даље се мења – јер су промене тражње и цене неравномерне. Управо због тога линија тражње нема облик праве линије, већ криве.

У истом смислу се може говорити и о еластичности понуде.

Поред ценовне еластичности понуде и тражње, могу се утврђивати и друге врсте њихове еластичности. Оне се називају према фактору који се укључује у анализу. Најчешће се утврђују, још – доходовна и тзв. унакрсна еластичност тражње.

7. У свом развоју, понуда и тражња једне робе се међусобно преплићу до изједначавања њиховог нивоа са нивоом реалних потреба за том робом. (Реч је о новом производу-роби на тржишту.) Даље, оне следе ниво потреба. У том периоду врши се не само усклађивање нивоа понуде и тражње, него и њихово усклађивање са потребама потрошача.

8. Размена робе је значајна и најтежа фаза репродукције. Она је својствена робној производњи. У натуралној производњи размена је била више случајна појава, а њен обим према обиму производње незнатан.

Данас се остварује уз развијену конкуренцију између појединих предузећа. Према врсти конкуренције одређују се поједини облици тржишне структуре. Под претпоставком тржишта слободне конкуренције утврђени су многи економски закони. Међутим, потпуне либерализације тржишта нема данас ни у једној земљи. Тржишна стихија се онемогућава пре свега мерама економске политике државе.

9. Развијена конкуренција је услов економске ефикасности, развоја и благостања. Она се врши између субјеката у оквиру једне делатности, као и између субјеката који обављају различите делатности. Ради остваривања парцијалних интереса на туђи рачун, тј. остваривањем профита мимо економије рада, долази до повреда конкуренције. У пракси, оне се класификују, уочавају и санкционишу.

10. Стварне цене једне робе, у својој динамици, имају тежиште познато као нормална цена. Тенденција изједначавања стварних са нормалном ценом једне робе (путем низа осцилација) назива се закон вредности. Пре свега, јер је тржишна вредност облик нормалне цене у првом историјском облику робне производње (у простој робној производњи). А и због тога што је, без обзира на услове производње, вредност робе најзначајнија детерминанта њене цене.

11. На конкурентном тржишту, нормална цена се формира под утицајем општег закона понуде и тражње, а пре свега понуде, као и под утицајем тржишне конкуренције. Када су стварне цене више, долази до интензивирања производње што резултира у паду цена на тржишту. Супротно, када су оне ниже, долази до редуковања производње што има за последицу раст цена. Једнакост између стварних цена и нормалне цене једне робе стално се успоставља, углавном на све већем нивоу понуде и тражње.

12. У савременој робној производњи нормална цена има облик тзв. друштвене цене производње. Њено остваривање у стварности заснива се на стандардима многих елемената цене. Продајом робе по њеној нормалној цени – произвођач надокнађује трошкове производње у мери просечног произвођача и остварује профит (на предујмљени износ капитала) по просечној профитној стопи.

Изузетно, у извесним случајевима, цене се формирају према условима најлошијег произвођача. Али и овде постоје механизми довођења свих произвођача у положај просечног произвођача.

ИЗВОД ИЗ ЛИТЕРАТУРЕ

БАЈТ, Александер: Основи економске анализе и политике, Информатор, Загреб, 1979.

BURDA, Majkl – VIPLOŠ, Čarls: Макроекономија – европски уџбеник, ЦЛДС, Београд, 2004.

ВАРИЈАН, Р. ХАЛ: Микроекономија – модеран приступ, Економски факултет, Београд, 2003.

ВАСИЉЕВИЋ, С. Мирко: Компанијско право, Правни факултет, Београд, 2005.

ГОЛУБОВИЋ, Срђан: Financijal sector reform in the Balkan Countries in Transition; У: Facta Universitatis, Series Economics and Organization, Vol. 2, No 3, Универзитет у Нишу, Ниш, 2005.

ГРОЗДАНОВИЋ, др Драгиша: Економика предузећа – резултати, принципи, ефикасност, Универзитет у Нишу, 2002.

ДИМИТРИЈЕВИЋ, Марина: Европски стандарди и права обвезника пореза у Србији; У: Правни живот бр. 10, том 2, Удружење правника Србије, Београд, 2006.

ДРАГИШИЋ, др Драгољуб (и др.): Политичка економија, Економски факултет, Београд, 1997.

ЂУРОВИЋ, др Радомир – ЋИРИЋ, Љ. др Александар: Међународно трговинско право – општи део, Центар за публикације Правног факултета у Нишу, Ниш, 2005.

Економисти нобеловци 1990 – 2003, Економски факултет, Београд, 2004.

Економска енциклопедија I и II, Савремена администрација, Београд, 1984.

ЗДРАВКОВИЋ, др Душан: Увод у економију, Five & Co, Ниш, 2007.

ЗДРАВКОВИЋ, др Душан: Механизам цена, Економски факултет, Ниш, 2002.

ЗДРАВКОВИЋ, др Душан (и др.): Теорија и политика цена, Економски факултет, Ниш, 2008.

ЗДРАВКОВИЋ, Душан – КИТАНОВИЋ Драгослав: Принципи економије, Економски факултет, Ниш, 2004.

ЗЛАТКОВИЋ, др Живорад: Економика трговине, Економски факултет (и др.), Ниш, 1995.

ИЛИЋ, др Богдан: Актуелна питања савремене политичке економије, Савремена администрација, Београд, 1995.

ИЛИЋ, др Богдан: Информатичко друштво и нова економија, СД Публик, Београд, 2003.

ИЛИЋ, др Богдан (и др.): Политичка економија, Савремена администрација, Београд, 2000.

ЈОЈИЋ, др Радојица: Теорија тржишта и цена, Пергамент, Приштина, 1995.

КАНДИКЈАН, проф. др Владимир – РУШКОВ, проф. др Тодор: Економика – прв дел – микроекономика, Правен факултет „Јустинијан Први“, Скопје, 2007.

КИТАНОВИЋ, др Драгослав (и др.): Основи економије, Економски факултет, Ниш, 2009.

КИТАНОВИЋ, Драгослав – МИТРОВИЋ, Бранислав: Начела економије, Економски факултет, Ниш, 2007.

КРСТИЋ, др Борко: Банкарство, Економски факултет, Ниш, 1996.

КРСТИЋ, др Јован: Инструменти финансијско-рачуноводственог извештавања, Економски факултет, Ниш, 2002.

ЛАБУС, др Мирољуб: Основи економије, Стубови културе, Београд, 2002.

ЛАБУС, др Мирољуб – ШОШКИЋ, др Драгутин: Основи политичке економије, НОМОС, Београд, 1992.

МАЛЦЕН, др Жељко: Трошкови у теорији и пракси, Информатор, Загреб, 1976.

МАКСИМОВИЋ, Иван: Политичка економија, Савремена администрација, Београд, 1980.

МАНКЈУ, Н. Грегори: Принципи економије, Економски факултет, Београд, 2008.

МАРКОВИЋ, др Љубисав – СОКИЋ, др Сретен: Економија, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1996.

МАРКС, Карл: Капитал I – III, Просвета, Београд, 1977.

МЕДОЈЕВИЋ, др Бранко: Ренте и коришћење природних ресурса, Економски факултет, Београд, 1991.

МИЛАДИНОВИЋ, др Зоран: Субјективна права интелектуалне својине, Центар за публикације Правног факултета у Нишу, Ниш, 2004.

МИЛЕНОВИЋ, Б. Дара: Пословно право, Центар за публикације Правног факултета у Нишу, Ниш, 2009.

МИЛЕНОВИЋ, С. др Божидар: Микроекономија, Факултет за трговину и банкарство Универзитета "Браћа Карић", Београд, 2001.

МИЛЕНОВИЋ, С. др Божидар: Канали маркетинга, Факултет за трговину и банкарство Универзитета "Браћа Карић", Београд, 2007.

МИЛЕНОВИЋ, С. др Божидар: Принципи маркетинга, Факултет за трговину и банкарство Универзитета "Браћа Карић", Београд, 2006.

МИЛОШЕВИЋ, др Властимир (и др.): Економика предузећа, Просвета, Ниш, 1996.

МИЛОШЕВИЋ, др Властимир: Теорија трошкова, Просвета, Ниш, 1997.

MISHKIN, S. FREDERIC: Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта, Дата статус, Београд, 2006.

МИТРОВИЋ, др Љубомир (и др.): Основи економије, Графотраде, Чачак, 2003.

НИКОЛИЋ, др Миодраг – ГЛИГОРИЈЕВИЋ, др Живорад: Економика индустрије, Економски факултет, Ниш, 2000.

PALLOIX, Christian: Свјетска капиталистичка привреда и мултинационалне компаније, Стварност, Загреб, 1979.

ПЕРИЋ, др Живојин – ПРЕДИЋ, др Биљана: Планирање и развојна политика предузећа, Научна књига, Београд, 1997.

ПЕТРОВИЋ, др Јован: Политичка економија, Просвета, Ниш, 1987.

ПЕТРОВИЋ, др Часлав: Политичка економија, МБ - Графика, Ниш, 2002.

PINDYCK, S. ROBERT, RUBINFELD L. DANIEL: Микроекономија, Мате, Загреб, 2005.

ПЈАНИЋ, др Зоран: Теорија цена, Савремена администрација, Београд, 1988.

ПОПОВ, др Ђорђе – СТАНКОВИЋ, др Фуада: Политичка економија, Правни факултет, Нови Сад, 1992.

ПОПОВИЋ, Дејан: Наука о порезима и пореско право, Open Society Institute / Constitutional and Legislavite Policy Institute, Budapest, 1997.

PORTER, E. Michael: Competitive Strategy, Free Press, New York ..., 2004.

ПОРТЕР, Е. Мајкл: О конкуренцији, ФЕФА – Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, 2008.

ПРАЈЗЕР, Ерих: Политичка економија данас, Институт за спољну трговину, Београд, 1969.

ПРЕДИЋ, проф. др Биљана: Стратегијско и тактичко планирање и политика предузећа, Научна КМД, Београд, 2004.

ROBINSON, Joan – EATWEL, John: Увод у сувремену економику, Центар за културну дјелатност ССО Загреб, Загреб, 1981.

РУМЈАНЦЕВ, А. М. (и др.): Политичка економија социјализма, Центар за културну дјелатност ССО Загреб, Загреб, 1982.

САБОЛОВИЋ, др ДУШАН: Хисторија политичке економије, Информатор, Загреб, 1972.

SAMUELSON, A. Paul: Економија, Савремена администрација, Београд, 1969.

SAMUELSON, A. Paul: Економска читанка, НЗ Матице Хрватске, Загреб, 1975.

SAMUELSON, A. Paul – NORDHAUS, D. William: Економија, Мате, Загреб, 2000.

СЕРЈЕВИЋ, Владимир: Најважнији проблеми и актуелна питања политичке економије, Сириус, Ниш, 1993.

СЕРЈЕВИЋ, Владимир: Основи економије I, СКЦ, Ниш, 2008.

СЕРЈЕВИЋ, Владимир – ПЕТРОВИЋ, Часлав: Основи економије II, СКЦ, Ниш, 2008.

СИМОНОВИЋ, др Драгољуб – ЂЕКИЋ, др Снежана: Економика пољопривреде, Економски факултет, Ниш, 2000.

СПАСИЋ, Видоје: Савремени системи електронског плаћања, у: Право и привреда, Удружење правника у привреди СР Југославије, 2001.

СТОЈИЉКОВИЋ, др Милорад – КРСТИЋ, др Јован: Финансијска анализа, Економски факултет, Ниш, 2000.

ЋИРИЋ, др Александар – ЦВЕТКОВИЋ, мр Предраг: Међународно трговинско право – есеји, Центар за публикације Правног факултета у Нишу, Ниш, 2001.

ХОРВАТ, др Бранко: Економска анализа I – производња и технолошки прогрес, Привредно-финансијски водич, Београд, 1972.

ХОРВАТ, Бранко: Политичка економија социјализма, Глобус, Загреб, 1984.

ХОРВАТ, Бранко: Радна теорија цијена – и неки други неријешени проблеми економске теорије, Рад, Београд, 1987.

ЦВЕТКОВИЋ, др Љубиша: Маркетинг концепт организације производње, Просвета, Ниш, 1996.

ЦВЕТКОВИЋ, др Предраг: Међународно право страних инвестиција, Задужбина Андрејевић, Београд, 2007.

SHAVELL, Steven: Temelji ekonomske analize prava, MATE, Zagreb, 2009.

ШЕЋКОВИЋ, др Дамјан: Политичка економија, МРГ, Беч, 1994.

ШОШКИЋ, др Бранислав: Теорија вредности – класична економска анализа, Савремена администрација, Београд, 1971.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

330.1 (075.8)

СЕРЈЕВИЋ, Владимир, 1947-
Основи економије I : теоријски основи микроекономије / Владимир Серјевић. - 3. измењено и допуњено изд. - Ниш : Студентски културни центар, 2009 (*Ниш* : Свен). - VIII, 208 стр. : граф. прикази, табеле ; 25 cm.

Тираж 250. - Белешка о аутору: стр. III. - Напомене и библиографске референце уз текст. Библиографија; стр. 205-208.

ISBN 978-86-7757-164-1

а) Економија
COBISS.SR-ID 169309964