

AGROEKONOMSKA ANALIZA POLJOPRIVREDNIH SUBJEKATA

AGRIECONOMICAL ANALYSIS OF AGRICULTURAL SUBJECTS

Radovan Pejanović*

Sažetak: Autor razmatra agroekonomsku analizu kao metodološki postupak. Ova analiza pruža širok spektar instrumenata i postupaka za praćenje poslovanja agrarnih subjekata. Od mnogobrojnih metoda agroekonomske analize autor izdvaja sledeće: biznis plan, analiza rentabilnosti poslovanja, analiza troškova i cene koštanja, analiza tržišta i cena agrarnih proizvoda, analiza bruto marže. Oni su primenljivi, po mišljenju autora, i u konvencionalnoj i u organskoj poljoprivrednoj proizvodnji.

Ključne reči: agroekonomska analiza, rentabilnost, troškovi proizvodnje, cena koštanja, tržište i cene, bruto marža

Abstract: The author discusses agrieconomical analysis as a methodological procedure. This analysis provides a wide range of instruments and procedures for monitoring the operations of agricultural entities. Among the many methods of agrieconomical analysis author distinguishes the following: business plan, business profitability analysis, cost analysis and price cost, analysis of the market and prices of agricultural products, gross margin analysis. They are applicable, according to the authors, in conventional and organic agricultural production.

Key words: agrieconomical analysis, profitability, production costs, cost price, market prices, gross margin

Uvod

Osnovni **ekonomski problemi poljoprivredne proizvodnje** proističu iz dve grupe faktora: makroekonomski i mikroekonomski.

U **makroekonomske** determinante spadaju: pre svega, društveno-ekonomski uslovi za bavljenje ovim biznisom; potom agrarna politika države (pre svega njena spremnost da podrži ovu proizvodnju); uslovi finansiranja (mogućnosti pribavljanja povoljnih kredita); stanje na tržištu (odnosi ponude, tražnje i cena, mogućnosti izvoza); nivo organizovanosti (udruženja, zadruge, klasteri).

Posmatrano sa **mikroekonomskog** aspekta uspešan razvoj i ekonomska snaga gazdinstava agrarne proizvodnje zavisi od brojnih eksternih i internih faktora: veličine i stepena korišćenja proizvodnih faktora; kao i od strukture proizvodnje; ekonomičnosti, produktivnosti i rentabilnosti proizvodnje; tipa gazdinstva (biljna, stočarska proizvodnja, kombinovano); regionalne određenosti (ravničarska, brdsko-planinska gazdinstva), itd.

* dr Radovan Pejanović, red. prof., Departaman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, Srbija

Agroekonomska analiza pruža širok spektar instrumenata i metoda za praćenje ove proizvodnje. Od mnogobrojnih metoda agroekonomske analize izdvajamo sledeće: **biznis plan**, analiza rentabilnosti poslovanja, analiza troškova i cene koštanja, analiza tržišta i cena organskih poljoprivrednih proizvoda, analiza bruto marže.

Značaj agroekonomske analize

Agroekonomska analiza daje odgovor na niz pitanja koja su ključna za otpočinjanje poljoprivredne proizvodnje, kao i za održavanje i razvijanje (unapređenje) ove proizvodnje.

Biznis plan (poslovni plan) je „alfa i omega” agroekonomske analize. On sadrži integralni skup ciljeva, politika, strategija i set pojedinačnih programa aktivnosti za implementaciju izabrane koncepcije biznisa gazdinstva (preduzeća). Radi se o konceptualnom okviru za osmišljavanje i adekvatno povezivanje vizije, misije, poslovnih ciljeva, politike, pravaca, metoda i tempa tekućeg i razvojnog ponašanja gazdinstva (preduzeća). Na osnovu toga programiraju se ključna funkcionalna područja, kao što su: marketing, proizvodnja, kadrovi, finansije, nabavka, istraživanje i razvoj. Pored menadžmenta, ovaj plan je okrenut kreditorima, internoj javnosti i svim drugim čija pomoć i podrška su potrebni za realizaciju planiranog poslovnog poduhvata (poljoprivredne proizvodnje).

Pored **biznis plana**, kao ključnog ekonomskog dokumenta nužne su i **druge** agroekonomske analize: analiza rentabilnosti poslovanja, analiza cene koštanja, analiza troškova, analiza ekonomičnosti, analiza kreditnih uslova, analiza finansijskih rezultata, analiza organizacije poslovanja, analiza proizvodnje, analiza tražnje, analiza konkurencije, analiza tržišta, analiza troškova marketinga, itd.

Jedno od osnovnih pitanja agroekonomske analize je definisanje **modela gazdinstva**. Tako na primer, elementi za model gazdinstva ratarsko-stočarskog usmerenja poljoprivredne proizvodnje su: raspoloživa površina oranica; građevinski objekti; mašine i uređaji; radna snaga; linije proizvodnje u govedarskoj proizvodnji i utvrđena strukturna jedinica; linije proizvodnje u ratarskoj proizvodnji; cene inputa i outputa. Elementi za model gazdinstva svinjarske poljoprivredne proizvodnje su: proizvodni kapaciteti – mašine, građevine, i dr.; broj krmača i indeks prašenja – za proizvodnju prasadi; broj tovljenika (po uslovnom grlu) – za tov svinja; radna snaga; cene reprodukcionog materijala i gotovih proizvoda.

Ekonomski input-output parametri modela prenose se, dalje, na odgovarajući matematički simpleks metod. Postupku optimiranja prethodi, naime, formiranje polazne simpleks matrice, koja sadrži polazno rešenje zasnovano na pretpostavci da ukoliko se nedovoljno koriste svi raspoloživi faktori proizvodnje na gazdinstvu javlja se gubitak u iznosu fiksnih troškova, koji su već učinjeni nabavkom sredstava za proizvodnju, angažovanjem radne snage, i sl.

Analiza rentabilnosti poslovanja

Analiza rentabilnosti poslovanja gazdinstva poljoprivredne proizvodnje podrazumeva **ispitivanje i ocenjivanje** uspešnosti poslovanja u okviru konačnog rezultata poslovanja ostvarenog u sferi proizvodnje i prometa. Polazeći od takvog shvatanja, analiza rentabilnosti poslovanja svodi se na analizu stepena rentabilnosti postignutog u okviru ukupnog volumena ostvarene prodaje. Rentabilno poslovati znači u ishodu celokupnog poslovanja **ostvariti višak prihoda nad rashodima** ili **pozitivan finansijski rezultat**. Suprotno, nerentabilno poslovanje završava se negativnim finansijskim rezultatom ili gubitkom. Saznanje o tome kakav će biti finansijski rezultat stiže se tek u susretu sa tržištem, tj. prilikom prodaje.

Jedno od važnih pitanja koja se susreću u analizi rentabilnosti poslovanja uopšte, pa i poljoprivredne proizvodnje jeste: šta treba meriti i analizirati (**način merenja rentabilnosti**)? Povodom ovoga pitanja u teoriji i praksi analize pojavljuju se mnogobrojna shvatanja. Po jednim treba meriti rentabilnost uložениh sredstava, kao odnos između finansijskog rezultata i uložениh sredstava. Po drugima može se meriti rentabilnost samo jednog dela sredstava, tj. rentabilnost osnovnih sredstava (kao odnos između finansijskog efekta i uložениh osnovnih sredstava). Po trećima, reč je o rentabilnosti realizacije ili prodaje, odnosno ukupnog prihoda (odnos između finansijskog efekta i realizacije). Šta, dakle, uzeti kao bazu za merenje rentabilnosti, da li uložena sredstva ili realizaciju, tj. prodaju? Po našem mišljenju, kada je reč o organskoj proizvodnji treba uzeti u obzir i jedan i drugi kriterijum, jer je reč o novoj, specifičnoj i relativno skupoj proizvodnji, što nije interes samo vlasnika gazdinstva, već i širi društveni interes.

U zavisnosti od usvojenog načina merenja rentabilnosti određuje se **predmet analize rentabilnosti**. Ako se, naime, za merenje rentabilnosti koristi formula:

$$\text{Rentabilnost} = \text{Realizovani višak proizvoda} / \text{Ostvarena realizacija}$$

tada se analiza rentabilnosti usredsređuje na ispitivanje uticaja sledećih faktora rentabilnosti: uticaj promena troškova reprodukcije na stepen rentabilnosti; uticaj promena u prodajnim cenama; uticaj promena u asortimanu prodaje.

Ako se, pak, za merenje rentabilnosti koristi formula:

$$\text{Rentabilnost} = \text{Realizovani višak proizvoda} / \text{Uložena poslovna sredstva}$$

tada se analiza rentabilnosti upušta u podrobnju kritiku politike ulaganja sredstava, sa posebnim osvrtom na efektivnost uložениh osnovnih i na efektivnost uložениh obrtnih sredstava. Pri tom se analiza i kritika efektivnosti ulaganja orijentišu na ispitivanje sledećih problema: analizu pravaca ulaganja; analizu intenziteta ulaganja; i na analizu celishodnosti ulaganja, tj. optimalnih odnosa između veličine ulaganja i ostvarenih efekata.

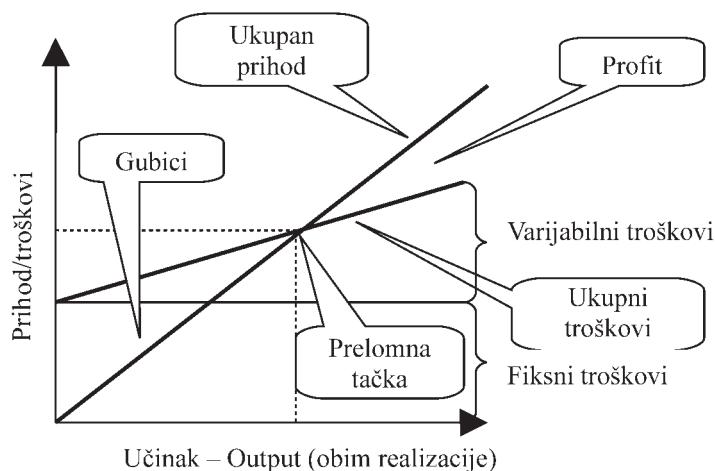
U proučavanju i praćenju rentabilnosti poslovanja važno pitanje je **prag (prelomna tačka) rentabilnosti**. Ova analiza se sprovodi da bi se ispitaо odnos između troškova – prihoda – rezultata. Prag rentabilnosti (break-even point ili B/E point) je tačka na kojoj su vrednost ostvarene prodaje i ukupni troškovi jednaki. Da bi izračunali prelomnu tačku menadžeri gazdinstva (preduzeća) moraju da znaju cenu jedinice proizvoda koji se prodaje (P), varijabilni trošak po jedinici (VC) i ukupne fiksne troškove (TFC):

$$BE = TFC / (P - VC)$$

Gazdinstvo (preduzeće) ima pozitivnu prelomnu tačku kada je njegov ukupan prihod sasvim dovoljan da pokrije njegove ukupne troškove. Ali ukupni troškovi imaju dve strane: fiksnu i promenljivu. Fiksni troškovi su troškovi koji se ne menjaju, bez obzira na obim proizvodnje. Varijabilni troškovi se menjaju srazmerno učinku (outputu) i uključuju sirovine, troškove rada i troškove energije.

Navedena formula pokazuje sledeće: (1) da će ukupan prihod biti jednak ukupnom trošku kada prodamo dovoljno jedinica po ceni koja pokriva sve jedinice varijabilnih troškova i (2) da će razlika između cene i varijabilnih troškova, kada je pomnožena sa brojem jedinica koje su prodane, biti jednaka fiksnim troškovima.

Odnos koji se ispituje može se i grafički predstaviti:



Slika 1: Analiza prelomne tačke (grafikon rentabilnosti)

Prelomna tačka rentabilnosti (break even point) je tačka preseka ukupnih prihoda i troškova. To je ona tačka u kojoj nastaje ili prestaje pozitivno poslovanje. U njoj je takva kombinacija faktora proizvodnje koja omogućava gazdinstvu samo minimalni uslov egzistencije.

Značaj prelomne tačke rentabilnosti za aktuelnu prodaju je u tome što može uticati na orijentaciju menadžmenta vezano za povraćaj sredstava i rizik, kao i u pravcu redukovanja troškova poslovanja gazdinstva (preduzeća).

Analiza troškova i cene koštanja

Analiza troškova znači ispitivanje dinamike i strukture ukupnih troškova reprodukcije i njihove povezanosti sa drugim kategorijama, odnosno rezultatima poslovanja. Analiza troškova je osnov i sastavni deo analize ekonomičnosti.

Analiza troškova počinje od analize ukupnih troškova reprodukcije, da bi se potom pristupilo različitim oblicima raščlanjivanja, koja mogu da se vrše u tri pravca: po vrstama troškova; po mestima troškova; po nosiocima troškova. Moguća su i kombinovana raščlanjivanja kao: vrste troškova po mestima (npr. pogonski obračunski list); nosioci troškova po mestima (ukupni troškovi proizvoda po fazama proizvodnje); vrste troškova po nosiocima i mestima (fazne kalkulacije proizvoda).

Najznačajniji oblik raščlanjivanja troškova po vrstama jeste razdvajanje na fiksne i varijabilne (proporcionalne, progresivne i degresivne), da bi se obim troškova analizirao u povezanosti sa obimom proizvodnje. Najčešće se svi varijabilni troškovi tretiraju kao proporcionalni obimu proizvodnje.

Poseban značaj ima posmatranje i analiza vrste troškova raščlanjenih po fazama procesa proizvodnje: troškovi prodaje i prometa; troškovi nabavke i zaliha materijala; troškovi pripreme proizvodnje; troškovi proizvodnje (po tehnološkim fazama); troškovi pogonske režije; troškovi administracije.

Svrha analize troškova je da se otkriju mesta i vrste troškova koje je moguće smanjiti ili izbeći i na taj način postići bolje rezultate u narednom poslovnom periodu.

Analiza **cene koštanja** podrazumeva ispitivanje promena troškova i otkrivanje mogućnosti delovanja na sniženje troškova. Prema tome, cilj analize cene koštanja jeste njeno sniženje. Da bi se to postiglo potrebno je analizirati uzroke povećanja ili smanjenja cene koštanja.

Veliku važnost za analizu cene koštanja imaju njeni elementi, jer ako su oni pravilno postavljeni, ako su apsolutno fiksni troškovi i apsolutno proporcionalni troškovi jasno izdvojeni od ostalih troškova, koji imaju mešoviti karakter, onda se pri analizi cene koštanja mogu jasno sagledati uzroci koji su vezani za regresivni i progresivni karakter pojedinih troškova, od onih rezultata koji izražavaju efektivnu uštedu, odnosno rasipanje.

Na osnovu analize troškova i cene koštanja moguće je (i potrebno) sačiniti **kalkulaciju proizvodnje**:

Tabela 1: Kalkulacija proizvodnje po 1 ha površine u konvencionalnim uslovima poljoprivredne proizvodnje

Pokazatelj	Jedin. mere	Količina	Cena po jed. mere (d)	Vrednost (d)
I VREDNOST PROIZVODNJE				-----
- Zrno				-----
II DIREKTNI VARIJABILNI TROŠKOVI				
- Seme				
- Mineralna đubriva				
NPK 15:15:15				
Urea 46%				
- Sredstva za zaštitu				
insekticidi				
.....				
herbicidi				
.....				
fungicidi				
.....				
- Mašinske usluge				
- Traktor				
- Traktor				
- Traktor				

- Univerzalni kombajn	
- Premija osiguranja	
- Kamata na kredit za obrtna sredstva	
- Ostali direktni varijabilni troškovi	-----
UKUPNO (II):	-----
III MARŽA POKRIĆA (I-II):	

Tabela 2: Kalkulacija proizvodnje po 1 ha površine u organskoj poljoprivrednoj proizvodnji

Pokazatelj	Jedin. mere	Količina	Cena po jed. mere (d)	Vrednost (d)
I VREDNOST PROIZVODNJE				-----
- Zrno				-----
II DIREKTNI VARIJABILNI TROŠKOVI				
- Seme				
- Stajnjak				
- Mašinske usluge				
- Traktor				
- Traktor				
- Traktor				
- Univerzalni kombajn				
- Premija osiguranja				
- Kamata na kredit za obrtna sredstva				
- Ostali direktni varijabilni troškovi				-----
UKUPNO (II):				-----
III MARŽA POKRIĆA (I-II):				

Kada je u pitanju organska poljoprivredna proizvodnja analiza troškova i cene koštanja mora uzeti u obzir i **troškove primene adekvatnih agrotehničkih mera.**

Jedan od bitnih uslova za ekonomičnu organsku proizvodnju je i obezbeđenje hranljivih elemenata u zemljištu. Zbog efikasnog i srazmerno jeftinog obezbeđenja potrebnih hranljivih materija upotrebom mineralnih đubriva, primena organskih đubriva u intenzivnoj biljnoj proizvodnji u našoj zemlji bila je uglavnom zanemarena. Korišćenje hranljivih materija iz stajnjaka bilo je veoma skromno, naročito na velikim gazdinstvima. Zbog malog broja stoke i savremenih uslova držanja, dobijene su veoma male količine stajskog đubriva. Prema nekim procenama, umesto svake četvrtre ili pete godine, parcele su se đubrile stajnjakom čak svake 18–20 godine. U uslovima organskog načina proizvodnje, ukoliko se đubrenje obavlja stajskim đubrivom, koje se dobija na samom gazdinstvu, potrebno je da se utvrdi:

- količina čvrstih i tečnih otpadaka u stočarskoj proizvodnji po grlu;
- ukupna godišnja količina stajskog đubriva za sva grla na gazdinstvu;
- sadržaj glavnih hranljivih elemenata u ukupnoj količini procenjenog stajnjaka;

- potrebe pojedinih useva za glavnim hranljivim elementima;
- podmirene potrebe useva za hranljivim elementima.

Pri primeni đubrenja u uslovima organskog načina proizvodnje, pažnju zaslužuju analize nekih problema, kao npr.: troškovi kontrole plodnosti zemljišta; upotreba đubriva i kontrola ekoloških faktora u biljnoj proizvodnji, s ciljem ostvarivanja visokih stabilnih prinosa, dobrog kvaliteta; minimalna ulaganja materijala, energije i radne snage – ekonomska optimizacija i zaštita agrosistema, životne sredine i biosfere od zagađenja.

U cilju efikasne organske proizvodnje, kako zbog bioloških, tako i zbog agrotehničkih i organizaciono-ekonomskih razloga, poseban značaj ima uvođenje plodoreda. Planiranje, sastavljanje i uvođenje **plodoreda** zahteva poznavanje njegove unutrašnje strukture, odnosno dobro poznavanje useva, u cilju održavanja humusa u zemljištu i kontrolisanje pojave štetočina, korova i prouzrokovala bolesti. Danas postoje brojna praktična zapažanja i eksperimentalni rezultati o uticaju preduseva na prinos sledećeg useva. Svrshodan plodored pruža mnogobrojne prednosti organizaciono-ekonomskog i ekološkog obeležja, koja su od posebnog značaja za celo gazdinstvo.

Analiza tržišta i cena poljoprivrednih proizvoda

Analiza tržišta (engl. market analysis) obuhvata identifikovanje i merenje faktora koji definišu dimenzije potencijala tržišta (domaćeg i inostranog). Dimenzije tržišta se mogu shvatiti kao broj kupaca na određenom prostoru i u određenom vremenu kojima je neki proizvod namenjen. Potencijal tržišta je obično manji od ovog broja kupaca i definisan je brojem potencijalnih kupaca koji pokazuju neki interes za dati organski proizvod. Kvalifikovano tržište je ono koje raspolaze ekonomskim pretpostavkama da kupi dati proizvod. Bitno je da se ustanovi ciljno (željeno) učešće, kao procenat od potencijalnog, odnosno kvalifikovanog tržišta.

Analiza tražnje je značajan analitički proces kome je cilj da se identifikuju i izmere faktori koji utiču ili će uticati na prodaju datog proizvoda. Tražnja se može definisati kao obim prodaje koji bi se mogao realizovati na određenom tržištu, u određenom vremenu, na određenom prostoru u datom marketing okruženju, i uz određeni marketing napor. Faktori tražnje zavise od kategorije proizvoda i njegove namene. Tako su različiti faktori tražnje za proizvodima reprodukcione namene od onih za proizvode namenjene finalnoj potrošnji. I kod ovih poslednjih različiti su faktori tražnje za trajnim i netrajnim potrošnim proizvodima.

Analiza troškova marketinga je sledeće pitanje iz ovoga domena. Reč je o troškovima koji nastaju kao posledica korišćenja određenih marketing aktivnosti. Ovi troškovi sadrže dve kategorije troškova: troškovi zadovoljavanja tražnje i troškovi kreiranja tražnje. Prva kategorija obuhvata niz troškova kao što su: istraživanje marketinga, kreiranje i oblikovanje proizvoda i troškove prodaje, a druga obuhvata troškove promocije (lična prodaja, propaganda, unapređenje prodaje, direktni marketing).

Da bi ostvario isti ekonomski rezultat kao i pri konvencionalnom načinu proizvodnje, poljoprivrednik bi organski dobijene proizvode trebao da realizuje po višim prodajnim cenama. Najniža **prodajna cena** određenog poljoprivrednog proizvoda, kojom je moguće ostvariti isti iznos marže pokriva kao pri konvencionalnom načinu proizvodnje, može se izračunati sledećom jednačinom (Sredojević, 2000):

$$P_1 c_1 - VT_1 = MP_1$$

$$P_2 c_2 - VT_2 = MP_1$$

$$C_2 = P_1 c_1 - (VT_1 - VT_2) / P_2$$

odnosno:
$$c_2 = (P_1 c_1 - DVT) / P_2$$

ili jednostavnije izraženo preko **marže pokrića** cena proizvoda u uslovima alternativnog načina proizvodnje može se dobiti na sledeći način:

$$c_2 = (MP_1 - VT_2) / P_2$$

gde je:

P_1 – količina proizvoda (prinos) u uslovima konvencionalnog načina proizvodnje;

P_2 – količina proizvoda (prinos) u uslovima organskog načina proizvodnje;

c_1 – cena proizvoda u uslovima konvencionalnog načina proizvodnje;

VT_1 – direktni eksterni varijabilni troškovi u uslovima konvencionalnog načina proizvodnje;

VT_2 – direktni eksterni varijabilni troškovi u uslovima organskog načina proizvodnje;

MP_1 – marža pokrića u uslovima konvencionalnog načina proizvodnje.

Da bi se, na prikazani način, utvrdile cene pojedinih proizvoda, potrebno je da se izračunaju iznosi navedenih pokazatelja za svaki proizvod. Ovi pokazatelji se utvrđuju sastavljanjem **diferencijalnih kalkulacija po pojedinim linijama proizvodnje**. Na sličan način se utvrđuju i minimalne cene finalnih proizvoda na nivou gazdinstva.

U zemljama Ekonomske unije, tokom protekle decenije, došlo je do radikalnih **promena u agrarnoj politici**. Od 1992. godine EU je podržala metode poljoprivredne proizvodnje koje vode računa o životnoj sredini, prirodnim bogatstvima i raznolikosti biljnog sveta. Politika ruralnog razvoja za period posle 2000. godine potvrđuje esencijalnu ulogu koju farmeri imaju u obezbeđenju funkcije održavanja životne sredine koja ide dalje od poželjnog načina vođenja poljoprivredne proizvodnje i osnovnih zakonskih standarda. U tom smislu farmerima koji preuzmu obavezu u pogledu poštovanja standarda i tehnologije poljoprivredne proizvodnje, vezano za zaštitu životne sredine, isplaćuje se **podrška od strane države** u periodu od najmanje pet godina. Predviđeno je da se za određene tipove obaveza odobri i duži period, u zavisnosti od njihovih efekata na životnu sredinu. Pomoć se odobrava godišnje i obračunava prema gubitku prihoda i dodatnim troškovima koji se javljaju zbog preuzetih obaveza. Reformom Zajedničke agrarne politike EU iz 2003. godine, kao novi element uvedena su pojedinačna plaćanja po farmi (SFP), nezavisna od obima proizvodnje. Ova plaćanja su povezana sa zaštitom okoline, poštovanjem dobre proizvodne prakse, zdravstvenom bezbednošću hrane, zaštitom biljaka i životinja i primenom odgovarajućih proizvodnih standarda, kao i održavanjem poljoprivrednih površina i okoline u dobrim proizvodnim uslovima (Bogdanov, 2004).

Analiza bruto marže

Bruto marža (engl. gross margin) je jedan od finansijskih pokazatelja koji se danas sve češće koristi u analizi poslovanja poljoprivrednih gazdinstava. Predstavlja output (vrednost proizvodnje) umanjen za varijabilne troškove, specifične za svaku proizvodnju. Ukupan iznos bruto marži svih linija proizvodnje na gazdinstvu jeste iznos od kojeg se svi fiksni troškovi oduzimaju kako bi se izračunao profit na nivou poljoprivrednog gazdinstva.

Tabela 3: Fiksni troškovi poljoprivrednih gazdinstava

Amortizacija građevinskih objekata, mehanizacije i opreme
Troškovi kamata
Troškovi lizinga
Troškovi poreza
Troškovi osiguranja gazdinstva
Troškovi plata stalnih radnika
Troškovi upravljanja gazdinstvom
Ostali fiksni troškovi

Bruto marža pojedinih linija proizvodnje pokazuje koliko poljoprivredni proizvođač zarađuje iznad varijabilnih troškova.

Tabela 4: Varijabilni troškovi poljoprivrednih gazdinstava

Troškovi semena i sadnog materijala
Troškovi mineralnog đubriva
Troškovi zaštite bilja
Troškovi ishrane
Troškovi veterinarskih usluga
Troškovi ugovorenih usluga
Troškovi angažovanja dodatnih radnika
Troškovi goriva i maziva
Troškovi tekućeg održavanja mehanizacije
Ostali varijabilni troškovi

Bruto marža odlikava odnos između prodajne cene i obima proizvodnje, s jedne strane, i varijabilnih troškova, s druge strane. Upravo se ta tri faktora ističu po svom uticaju na visinu bruto marže.

Bruto marža pokazuje koliko poljoprivredni proizvođači dobijaju ili gube sa uložnim sredstvima. Istovremeno, ona pokazuje ekonomsku snagu poljoprivrednih proizvoda na tržištu. Veća bruto marža označava manje rizičan posao. Poljoprivredna gazdinstva sa većom bruto maržom mogu potrošiti veći iznos sredstava za varijabilne troškove od konkurencije. S druge strane, i poljoprivredna gazdinstva sa niskom bruto maržom po jedinici proizvoda, koja imaju relativno malu maržu, ali veliki obim proizvodnje i prodaje, mogu biti uspešna.

Faktori od kojih zavisi bruto marža su: obim proizvodnje, prodajna cena i varijabilni troškovi. Promena svakog od ovih faktora može biti posledica različitih okolnosti. Ukoliko se smanji prodajna cena ili obim proizvodnje, a varijabilni troškovi ostanu isti, bruto marža će se smanjiti i obrnuto. Pored navedenih, izdvaja se i prirodni faktor (geografsko područje, vremenski uslovi, tip zemljišta i sl.), koji utiče na visinu bruto marže, a koji se ne može u velikoj meri kontrolisati od strane poljoprivrednih proizvođača. Na visinu bruto marže, takođe, može uticati i bilo koja varijabla u strukturi proizvodnje, kao i promena asortimana.

Bruto marža daje, dakle, osnovu za kontinuirano praćenje poslovanja, poboljšanje konkurentnosti proizvoda i unapređenje profitabilnosti, kako linija proizvodnje, tako i poljoprivrednih gazdinstava u celini. U skladu sa tim, bruto marža predstavlja dobru polaznu osnovu za kvalitetno planiranje.

Zaključci

Uspešan razvoj i ekonomska snaga subjekata (gazdinstava) poljoprivredne proizvodnje zavise od mnogobrojnih **ekonomskih faktora eksterne i interne prirode**.

Nužno je **sistematsko i kontinuirano praćenje** uticaja makroekonomskih i mikroekonomskih faktora na poslovanje subjekata u konvencionalnoj i organskoj poljoprivrednoj proizvodnji. Za to su kompetentni agroekonomisti koji se decenijama školuju na Poljoprivrednom fakultetu u Novom Sadu.

Osnovno i ključno pitanje koje mora stalno da se analizira i prati jeste pitanje ekonomske opravdanosti poljoprivredne proizvodnje. Da bi se to postiglo nužno je **organizovati jedinstvenu (po metodologiji) statističko-knjigovodstvenu dokumentaciju na svim gazdinstvima**. To bi omogućilo realni uvid u stvarne troškove proizvodnje, cenu koštanja i komparaciju, što su, pored kvaliteta, značajni faktori konkurentnosti.

Pored toga, treba odabrati odgovarajući metodološki **instrumentarijum** za naučno-stručnu analizu ove proizvodnje, kao što su: modeliranje gazdinstva, optimalizacija proizvodnje, Cost-Benefit analiza (analiza troškovi – rezultati), analiza praga (prelomne tačke) rentabilnosti, revizija, analiza tržišta i cena, itd.

Agroekonomska analiza daje odgovor na niz pitanja koja su ključna za otpočinjanje poljoprivredne proizvodnje, kao i za njeno održavanje i razvijanje (unapređenje). Racionalno korišćenje svih faktora proizvodnje je jedan od važnih uslova ekonomičnosti poljoprivredne proizvodnje. Posebno je važna, potrebna i nužna (permanentna) sledeća analiza: analiza rentabilnosti poslovanja, analiza troškova i cene koštanja, analiza tržišta i cena poljoprivrednih proizvoda i analiza bruto marže. Svaka od ovih analiza je u funkciji produktivnosti, ekonomičnosti, rentabilnosti i ekološke održivosti, kao ključnih principa poslovanja u modernoj ekonomiji. Analiza troškova naših gazdinstava organske proizvodnje potvrđuje hipotezu da su troškovi poslovanja ove proizvodnje (posebno u našim uslovima) izuzetno **visoki**. Ovu činjenicu moraju znati svi društveni subjekti (posebno država) koji su zainteresovani za razvoj organske poljoprivredne proizvodnje.

Kada je u pitanju ekonomika i organizacija poslovanja poljoprivrednih gazdinstava nužno je stalno pratiti i analizirati **iskustva Evropske unije**, odnosno pojedinih razvijenih zemalja ove uspešne ekonomske grupacije. To iskustvo pokazuje, u najkraćem, da je potrebno, merama agrarne politike i drugim metodama, stalno podsticati i podržavati ovu proizvodnju (voditi politiku cena). Samo tako, u sadejstvu **interne efikasnosti i eksterne podrške države**, moguće je održati i razvijati ovu važnu i perspektivnu proizvodnju.

Literatura

- [1] Andrić, J., (1998) *Troškovi i kalkulacije u poljoprivrednoj proizvodnji*, Beograd, Savremena administracija
- [2] Bogdanov, N., (2004) *Poljoprivreda u međunarodnim integracijama i položaj Srbije*, Beograd, DAEJ
- [3] Gogić, P., (2005) *Teorija troškova sa kalkulacijama – u proizvodnji i preradi poljoprivrednih proizvoda*, Zemun, Beograd, Poljoprivredni fakultet
- [4] Ivkov, I., Todorović, S., Munćan, M., (2008) *Bruto marža kao značajan pokazatelj poslovanja poljoprivrednih gazdinstava*, „Agroekonomska nauka i struka u tranziciji obrazovanja i agroprivrede“, Zemun, Beograd, Poljoprivredni fakultet, str. 235–241
- [5] *Organska poljoprivredna proizvodnja*, (2005), Zemun, Beograd, Poljoprivredni fakultet

- [6] Pejanović, R., Kosanović, N., (2009) *Konkurentnost i kvalitet hrane*, Beograd, Institut za primenu nauke u poljoprivredi (u štampi)
- [7] Pejanović, R., (2009) *Ekonomska analiza kao metod istraživanja u agroekonomskoj nauci*, Novi Sad, Agroekonomika, Departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, Poljoprivredni fakultet (u pripremi).
- [8] Pejanović, R., (2007) *Principi ekonomije*, Novi Sad, Poljoprivredni fakultet
- [9] Pejanović, R., Tica, N., (2002) *Kriza i strategija ozdravljenja agrarnog preduzeća kao uslov približavanja EU*, „Ekonomist”, Beograd, SEJ, br. 3, str. 169–179
- [10] Pejanović, R., i saradnici (2002) *Revitalizacija agrarnog preduzeća*, Beograd, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Zemun, Institut za agroekonomiju, Novi Sad, Institut za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela, 2002, str. 243–254
- [11] Pejanović, R., Tica, N., (juli–avgust 2005) *Putevi izlaska iz krize agrarnog preduzeća*, „Poslovna politika”, Beograd, str. 15–19
- [12] Pejanović, R., Andrić, N. (2008) *Veličina farme i produktivnost u poljoprivredi EU*, Novi Sad., Savremena poljoprivreda, Poljoprivredni fakultet, br. 1–2, str. 14–21