

Славен Савић<sup>1</sup>

## Утицај пореских подстицаја и промена пореских стопа ПДВ-а на привредни развој и социјалну стабилност

### The impact of tax incentives and changes in VAT rates on economic development and social stability

#### Резиме

*Порез на додатаку вредности, као оштри порез на потрошњу, у значајној мери има утицаја на формирање ценовне политике, као и на конкурентност привреде и њен економски развој. Ово посебно долази до изражаја код промена висине пореских стопа. Разлог томе је чињеница да се због постојања више врста пореских стопа, одређена добра и услуге различито опорезују, а тиме и различито категоризују. Ова категоризација, ипак, додеља добара на луксузна добра и добра од ширеј јавној значаја, има директну утицаја на њихову потрошњу, као и на њихову конкурентност, а нарочито када се ради о конкурентности истих производа на тржиштима различитих земаља. У овом раду ће се дати анализа утицаја пореских стопа (иј. промена њихове висине) на ове категорије у Републици Србији. Поред тога, указаће се и на одређене социјалне аспекти цене, будући да њихов ниво утиче на висину реалних зарада.*

**Кључне речи:** ПДВ, конкурентност, цене, реалне зараде.

<sup>1</sup> Хербос фитофармација д.о.о, Нови Сад, slaven.savic.83@gmail.com

## Summary

*Value added tax, as a general consumption tax, significantly influences the formation of price policy as well as economic competitiveness and economic development of country. This is especially evident in the changes in tax rates. The reason for this is the fact that, due to the existence of several types of tax rates, certain goods and services are taxed differently, and thus categorized differently. This categorization, ie. distribution of goods on luxury goods and goods of the wider public interest, has a direct impact on their consumption, as well as on their competitiveness, especially when it comes to the competitiveness of the same products in the markets of different countries. This paper will provide an analysis of the impact of tax rates (i.e. changes in their height) on these categories in the Republic of Serbia. In addition, we will point out certain social aspects of prices, since the level of these costs has influence on the level of real wages.*

**Key words:** VAT, competitiveness, prices, real wages

## Увод

Конкурентност, као важно подручје привредног развоја једне земље, представља одређено мерило њене снаге у одређеном подручју у односу на све остале земље. На њу утичу бројни економски и политички фактори.

Порез на додату вредност представља снажан чинилац који, посматрано са становишта његовог износа у укупној вредности добара и услуга, у великој мери утиче на конкурентност истих, како на домаћем, тако и на иностраном тржишту. Ово се преваходно односи на пореске стопе, јер од њихове висине директно зависи колики порески терет носе учесници у производно-прометном циклусу, као и крајњи потрошачи. Ово питање је утолико важније што се у пракси примењује више врста пореских стопа, чија примена, некада, законски није на одговарајући начин регулисана. Наиме, постоје случајеви када се, на пример, општа стопа примењује и на оне производе и услуге који су од ширег јавног значаја, а које би, због обима њихове потрошње, било боље опорезовати нижом стопом, о чему ће бити више речи у наставку. Пореске стопе, наравно, утичу на цене производа, и то на више начина. Прво, порез је уграђен у набавну цену сировина и средстава за рад који се користе у производњи одређеног производа. Друго, порез се обрачунава на укупну нето цену, што, у коначном, представља трошак који носе наредни учесници у производно-прометном ланцу.

У тесној вези са пореским стопама и ценама стоје и реалне зараде. Наиме, постоји узајамно дејство између реалних зарада и цена добара и услуга. Са једне стране, од висине реалних зарада зависи и износ новца који по-

трошачи могу одвојити да би купили неопходна добра (под појмом „неопходна“ се, поред егзистенцијалних добара, подразумевају и друга добра од ширег јавног значаја). Са друге стране, цене добара и услуга, а, пре свега, цене егзистенцијалних добара, умногоме утичу на износ новца који је неопходно издвојити за свакодневне набавке. У том смислу се може говорити и о ценовним парадоксима, чија елаборација следи у наредном делу рада.

## 1. Пореске стопе

Пре него што се пређе на детаљну анализу пореских стопа у Републици Србији, даће се кратак осврт на теоријске аспекте пореских стопа.

У јавнофинансијској теорији и пракси се као врсте стопа пореза на додату вредност наводе општа, посебна и нулта стопа, при чему ова последња потпада под пореска ослобођења. При томе, уобичајена примена ових стопа је таква да се општа стопа примењује на луксузна добра, посебна стопа на добра од ширег јавног значаја, док се нулта стопа примењује на извоз. Пореске стопе представљају веома важан фискални параметар пореза на додату вредност, будући да од њихове висине, као и ширине пореске базе на коју се примењују, зависи и висина прихода који се остварује убирањем пореза. Неадекватна законска регулатива у погледу овог фискалног параметра лако може довести до недостатка прихода државе, било кроз држање сувише ниских или сувише високих пореских стопа. Као додатно питање се поставља и број пореских стопа, јер свака пореска стопа (без обзира да ли се радило о јединственој или о вишеструким пореским стопама) изискује одређене административне трошкове, које сноси како држава, тако и порески обвезници. У овом делу рада ће се дати анализа примене опште и посебне стопе у Републици Србији, али ће се, пре тога, указати на проблеме приликом одређивања њихове висине.

Основни проблем који се појављује приликом утврђивања висине пореских стопа је како направити компромис између, с једне стране, подмиривања државних потреба и, с друге стране, оптерећења пореских обвезника. Наиме, држави је у интересу да држи довољно високе стопе како би што ефикасније подмирила своје потребе прикупљањем средстава по основу пореза на додату вредност као издашног пореза. Пореским обвезницима је, међутим, у интересу да минимизирају своју пореску обавезу, што претпоставља опорезивање потрошње нижим процентима опште и посебне стопе. Стога је веома тешко одредити ниво ових стопа, али се у литератури препоручује да он износи најмање 10% (Берд, Гендрон, 2007.). Тиме би и потрошачи били стимулисани да плаћају порез, јер, у случају пореских стопа нижих од наведеног нивоа, приходи прикупљени по основу пореза не

би били довољни за подмирење државних потреба, што би само изазвало велике трошкове придржавања државној пореској администрацији. Исто тако, увођење сувише високих стопа би представљало велико пореско оптерећење пореским обвезницима, који не би имали довољан извор средстава из којег би подмирили своје пореске обавезе (Прилагођено према: Bird, Gendron, 2007, pp. 111-114.).

После великог броја покушаја његовог доношења, Закон о ПДВ-у Републике Србије је, коначно, донесен 2004. године, са почетком примене од 1.1.2005. године. При томе се, у дефинисању законских решења пореза на додату вредност, узео ЕУ модел ПДВ-а.

Закон о ПДВ-у Републике Србије је дефинисао две врсте пореских стопа, и то општу и посебну. При томе су правила њихове примене иста као и у већини земаља које примењују ПДВ као облик опорезивања потрошње. Међутим, као што ће се видети, постоје одређени недостаци (или, још боље, нелогичности) у погледу њихове примене.

Најновијим изменама и допунама Закона о ПДВ-у Републике Србије је утврђена општа стопа од 20% (при чему је претходна висина износила 18%), док је посебна стопа повећана са 8% на 10%. У погледу обухвата добара и услуга које потпадају под поједине пореске стопе, дошло је до значајних измена.

Када је реч о посебној стопи, дошло је до увођења категорија егзистенцијалних и неегзистенцијалних добара. Посматрано са становишта шта потпада под једну, а шта под другу категорију, могу се уочити одређене недоследности.

У оквиру категорије егзистенцијалних добара, избрисана је тачка која је гласила да се посебном стопом опорезује вода за пиће, осим флаширане (мада се касније, у оквиру категорије неегзистенцијалних добара, спомињу „услуге које претходе испоруци воде за пиће водоводном мрежом, као и воде за пиће, осим флаширане“). Такође, под неегзистенцијалним добрима се подразумевају, рецимо, испоруке природног гаса, топлотне енергије, као и промет огревног дрвета. Ако се има у виду да су поменута добра неопходна за свакодневну употребу, поставља се питање зашто су она сврстана у категорију која, по дефиницији, подразумева добра од ширег јавног интереса која немају толики значај колики имају егзистенцијална добра.

Све ово има велики утицај на цене и конкурентност. У погледу цена, за категорију егзистенцијалних добара и услуга је економски неоправдано подизати посебну стопу, пошто ова добра и услуге свакодневно купују и користе и они слојеви са нижим примањима. Овде се појављује тзв. Гифенов парадокс тражње, који каже да и мале осцилације у ценама најнеопходнијих (или, како теорија назива „инфериорних“) добара (нпр. хлеба) узрокује

значајан пад њихове тражње, јер се повећава износ новца који је неопходно издвојити за њихову куповину.

И ситуација са општом стопом, у једном делу, прилично је нелогична. На пример, чак је и дечја одећа и обућа опорезована општом стопом. За разлику од Републике Србије, у земљама Европске уније су уведене, поред опште, посебне и нулте, још две посебне врсте стопа (супер снижена и паркинг стопа), па се неретко појављује случај да се дечја одећа и обућа опорезује двома стопама, и то тако што се на одећу и обућу за млађу децу примењује једна, а за старију друга стопа.

Наравно, све ове препоруке је могуће остварити само уз добру законску регулативу, узимајући у обзир и административне трошкове који би настали по основу одржавања више пореских стопа, као и висину прихода који би се прикупљали опорезивањем производа из исте категорије са више од једне стопе.

У вези са већ споменути специфичностима ПДВ-а у Европској унији, вредно је истаћи и следеће. Иако посебно повлашћена и паркинг стопа нису заступљене у свим земљама чланицама, тамо где јесу, њихова висина и начин примене су стриктно одређени Директивом 2006/112/ЕЦ, као и одговарајућим законским и подзаконским актима, попут годишњег билтена о висини и начину примене пореских стопа. Овде се треба посебно осврнути на посебно повлашћену стопу, која се примењује на тачно дефинисане категорије од ширег јавног значаја чије опорезивање повлашћеном стопом не би било толико ефикасно, јер би представљало терет потрошачима. Наравно, увек има изузетака, па се некад зна десити да и оне категорије које се уобичајено опорезују нижом стопом опорезују вишом стопом, али за то треба постојати јак фискални разлог и наведене мере морају бити одобрене од стране Европске комисије, као и осталих регулаторних тела самих земаља чланица у којима се укаже потреба за оваквом интервенцијом. Разлог оваквом шаренилу пореских прописа лежи у чињеници да је Европска унија скуп земаља различите привредне развијености, а да се правила примене заправо одређују само у глобалу. Ако се мало боље погледа наведени билтен о примени пореских стопа, уочиће се да неке развијене земље примењују само једну стопу, што је опет последица целокупне привредне и социјалне ситуације која може издржати такве намете. С друге стране, одређене земље примењују ниске пореске стопе, па се поставља питање осталих извора прихода који би могли надоместити не тако велику количину прихода прикупљених по основу ПДВ-а.

## 2. Цене и конкурентност

Као што је већ речено, један од најважнијих елемената у погледу конкурентности једног тржишта према тржиштима окружења, као и између различитих тржишта у земљи, јесу цене. Оне представљају значајан фактор потрошачевог избора. Наиме, тежња сваког потрошача се огледа у томе да одабере производ задовољавајућег квалитета, по релативно прихватљивој цени, што у условима велике конкуренције није нимало једноставно. Иако пореска политика умногоме утиче на формирање цена, мора се узети у обзир низ других важних фактора који у великој мери утичу да један производ постане конкурентска предност земље у односу на земље окружења. Ови фактори укључују подстицаје развоја гране чији производи могу бити конкурентни на иностраним тржиштима, кретања у домену монетарне политике, а, у оквиру ње, посебно кретање стопе инфлације.

Наравно, најважнији фактор су саме карактеристике производа. Међутим, оне су условљене како квалитетом сировина, тако и квалитетом предмета рада који се користе у производњи тих производа. Затим, ту су и зависни трошкови који се махом односе на трошкове превоза и остале пратеће услуге. (Ова дигресија у погледу калкулације цене коштања је битна јер се на цену коштања добијену сабирањем свих наведених елемената примењује порез на промет.)

Два основна фактора преко којих се прати кретање цена су индекс потрошачких цена и стопа инфлације мерена овим индексом. Ради квалитетније анализе, приказаше се њихова динамика у 2013. години.

Да би се боље разумела Табела 1, треба укратко дефинисати шта је индекс потрошачких цена. Индекс потрошачких цена се дефинише као мера просечне промене малопродајних цена робе и услуга која се користе за личну потрошњу (преузето са <http://www.propisi.com/indeksi-potrosackih-cena-2014.html>). На овај индекс утичу многа економска кретања, а пре свега кретање стопе инфлације.

Уочава се да је највећи раст инфлације, а тиме и индекса потрошачких цена, на годишњем нивоу, забележен у јануару 2013. године, када је њен раст у односу на јануар 2012. године износио чак 12,8%. Ово се може објаснити чињеницом да је у том периоду дошло до пораста пореских стопа ПДВ-а, што је изазвало велико повећање трошкова у просечној потрошачкој корпи. Следеће што се запажа је пад инфлације од 0,9% (период јул 2013. године), док је најмања годишња стопа инфлације била када се посматра период новембар 2013/новембар 2012. године, када је раст цена износио само 1,6%. Последње две ситуације се могу објаснити релативно стабилним периодом у погледу економских кретања, јер су значајније измене у погледу

пореских стопа настале управо у децембру 2012. и почетком 2013. године, када је извршена ревизија Закона о ПДВ-у.

Табела 1.

Индекс пољопривредних цена и стопе инфлације у Републици Србији за 2013. годину

Месец у 2013. години	Индекс потрошачких цена у односу на:			Стопа инфлације у односу на	
	Претходни месец	Исти месец 2012. године	Децембар 2012. године	Претходни месец	Исти месец 2012. године
Јануар	100,6	112,8	100,6	0,6	12,8
Фебруар	100,5	112,4	101,1	0,5	12,4
Март	100,0	111,2	101,1	0,0	11,2
Април	100,8	111,4	101,9	0,8	11,4
Мај	100,0	109,9	102,9	0,0	9,9
Јун	101,0	109,8	103,0	1,0	9,8
Јул	99,1	108,6	102,0	-0,9	8,6
Август	100,4	107,3	102,5	0,4	2,5
Септембар	100,0	104,9	102,5	0,0	4,9
Октобар	100,2	102,2	102,6	0,2	2,2
Новембар	99,4	101,6	102,0	-0,6	1,6
Децембар	100,2	102,2	102,2	0,2	2,2

Извор: РЗС

За анализу конкурентности, узме се пример пољопривреде, као једне од најважнијих грана привредног развоја Србије.

Да би свака привредна грана могла успешно да се развија, неопходно је створити квалитетан привредни амбијент добром државном регулативом. У одређеним привредним гранама, као што је то случај са пољопривредом, неопходне су и додатне подстицајне мере које држава укључује да би стимулисала њен развој. Тим мерама подстиче заинтересованост пољопривредних произвођача да више и квалитетније производе, како би постали конкурентни у односу на сличне произвођаче из земаља у окружењу, па и шире. У конкретном случају, Република Србија је задржала ниже пореске стопе, које се примењују на сав репроматеријал неопходан за пољопривредну производњу (минерална ђубрива, семена, средства за заштиту биља и сл.), чиме је у значајној мери, уз додатно регресирање цене нафте за сетвене радове, значајно олакшала трошковне инпуте у заснивању пољопривредне производње. Важно је, такође, истаћи, да и поред свих проблема у којима се тренутно налази, Република Србија, из невеликог буџетског потенцијала

ла, сваке године планира, резервише и исплаћује и додатне стимулације по заснованом хектару пољопривредне производње свим регистрованим газдинствима, која обрађују површину до 100 ha земље. То најбоље илуструје и последње повећање пореских стопа где је, и поред проблема са којима се буџет Републике Србије сусреће, пољопривреда као привредна грана остала и даље привилегована у нижој стопи пореског захватања. Такав став у примени фискалне политике неминовно имплицира и социјалну компоненту, где се свим категоријама и учесницима у овој привредној грани олакшавају трошковни инпути у вођењу домаћинства и шаље им се снажан подстицај да уложе већи напор у погледу снабдевања тржишта довољном количином својих производа релативно задовољавајућег квалитета.

Оно што ниједна држава на свету, без обзира на њен степен развијености, не може потпуно да контролише јесу последице климатских утицаја на пољопривредну производњу. Од истих, најчешће и у највећој мери, зависи да ли ће једна или више земаља, или, чак, и регије, имати стабилну пољопривредну производњу са значајним тржишним вишковима. У годинама када се успешно производи и појаве се тржишни вишкови, развијеније и богатије земље откупљују тржишне вишкове, чиме спречавају разне спекулације на тржиштима житарица, што је од огромне помоћи свим учесницима у пољопривредној производњи. Обрнуто, у сиромашнијим и мање развијеним земљама попут Републике Србије, тржишни вишкови су најчешће „терет“, јер такве државе нису у стању да откупе сав тржишни вишак, већ најчешће препуштају пољопривредне произвођаче на милост и немилост силама тренутне понуде и тражње, што изразито дестимулативно делује на њихову будућу производњу. Европска унија као асоцијација земаља, придаје изразито велики значај свему ономе што се односи на ову привредну грану. Генерално, у свим државама Уније, снажним стимулативним мерама, стимулише се пољопривредна производња, комерцијалним мерама контролишу се тржишни вишкови, што одаје општи утисак добро уређеног производног и тржишног амбијента у целини.

За илустрацију појединих сегмената пољопривредне производње, послужиће Табела 2.

Може се запазити да је од свих култура кукуруз најзначајнија култура, па је за претпоставити да у производњи и пласману ове културе Србија може значајно конкурисати на ино тржишту. Овде се прича опет враћа на поље мера аграрне политике, јер организовање стабилне производње мора бити стимулисано разним државним подстицајима. На тај начин се добија дугорочност и сигурност у производњи, а извозом великих тржишних вишкова држава остварује стабилне девизне приливе. У таквој ситуацији снажно се стимулише и општи привредни развој.



**Табела 2.**

Прејлед њѡљѡривредне њроизводње у њериѡду 2009.-2013. ѡдине

Гѡдина	Пшеница			Јечам			Кукуруз		
	Пожњевена површина/број родних стабала/ број родних чѡкота	Укупан принос (t)	Принос по јединици (kg)	Пожњевена површина/број родних стабала/ број родних чѡкота	Укупан принос (t)	Принос по јединици (kg)	Пожњевена површина/број родних стабала/ број родних чѡкота	Укупан принос (t)	Принос по јединици (kg)
2009.	567654	2067555	3642	95377	302527	3172	1208640	6396262	5292
2010.	484205	1630404	3367	84166	244268	2902	1229573	7207191	5862
2011.	493006	2076237	4211	77625	279206	3597	1258437	6479564	5149
2012.	480539	1910914	3977	77335	266383	3445	1268544	3532602	2785
2013.	563403	2690266	4775	86181	344357	3996	1186523	5864419	4943

Извор: РЗС

За наставак елаборације ове проблематике, даће се приказ кретања цена кукуруза и пшенице на Продуктној берзи Нови Сад.

**Табела 3.**

Кретање цена кукуруза и пшенице на Продуктној берзи Нови Сад

Гѡдина	Кукуруз € / t	Пшеница € / t
2009.	100.58	113.06
2010.	141.95	145.76
2011.	187.39	216.99
2012.	191.76	211.42
2013.	160.29	185.68

Извор: Продуктна берза Нови Сад

Из приложеног се може закључити да су цене наведених култура имале променљиву динамику кретања. Док су цене кукуруза у периоду 2009-2012. године константно расле, највиша цена пшенице је постигнута 2011. године, после чега следи њено опадање. Овакав пад је најочигледнији кад се посматра период 2012-2013. године. Уколико се погледају подаци о приносима из Табеле 2, овакво кретање је последица висине приноса, који су, посебно у случају кукуруза, значајно већи у 2013. години.

Према подацима до којих је дошао аутор овог рада (уз напомену да је динамика трговања на домаћој и ино берзи, тј. берзи у Будимпешти, различита), најнижа цена пшенице је постигнута у 2013. години, што је резултат високих приноса (подаци о приносима су презентирани у Табели 2). Уз одговарајуће мере аграрне политике и развијеност прерађивачке делатности, Србија би могла бити значајан учесник на ино тржишту, будући да су готови производи значајно конкурентнији у односу на сировине.

Постоји још неколико ствари које су битне у вези са пореском политиком, која је раније у назнакама споменута. Порески подстицаји су у тесној вези са подстицајима из домена аграрне политике. Уколико ови подстицаји изостану, то може имати негативне последице по конкурентност целе гране, јер потрошачи нису заинтересовани да плаћају високе цене производа који се износе на тржиште. Ово директно утиче на приходе пољопривредних произвођача, посебно уколико су трошкови производње тих производа високи. У недостатку прихода који се остварују продајом производа, произвођачи нису у могућности да, после подмирења трошкова производње, поново улажу у наредни производни циклус. Код извоза и конкурентности на међународном тржишту је ово питање и те како значајно. Иако је извоз опорезован нултом стопом, производи се опорезују када роба стигне у одредишну земљу, као и када се пуне у промет у истој. Наравно, ино купци неће бити заинтересовани да купују скупље производе из иностранства, што се директно рефлектује на приходе земље из које су производи увезени. У том смислу, свако неоправдано повећање стопа, а посебно стопа које се примењују на производе из гране у којој би држава могла имати конкурентску предност, ће узроковати да се појави конкуренција која би нудила иста добра и услуге по повољнијим ценама. Стога би препоруке ишле у правцу редефинисања пореских прописа да се, уколико административне могућности то дозвољавају, уведу две посебне стопе, тако што би се нижа од њих примењивала на производе из оне гране која може бити конкурентна на ино тржишту, док би се виша примењивала на остале производе од ширег јавног значаја.

### 3. Цене и реалне зараде

После анализе цена и конкурентности, у овом делу ће се дати осврт на међусобну условљеност цена и реалних зарада.

Како је раније истакнуто, цене и реалне зараде су међусобно тесно повезане и условљене. На ову условљеност утиче више фактора. На првом месту су фактори социјалне политике, која својим мерама утиче на побољшање или погоршање економске ситуације становништва, што ће рећи да,

уколико држава води стимулативну социјалну политику, утолико ће и становништво бити заинтересованије да доприноси економском развоју привреде. На другом месту су мере монетарне политике. Уколико држава води стабилнију монетарну политику и, самим тим, одржава постојаном реалну вредност домаће валуте, утолико ће и цене бити стабилније. На следећем месту су мере пореске политике. Уколико се радикално мењају порески прописи, чак ни прве две политике заједно нису у могућности да компензују негативан утицај пореске политике. У оквиру пореске политике, важно место у контексту ове анализе заузимају како порези на потрошњу, тако и порези на доходак и имовину. Пошто се порез на имовину плаћа из дохотка, а уколико се плаћа и висок порез на доходак, онда становништву преостаје релативно скроман износ за свакодневне набавке. Уколико је, поред прва два пореза, и порез на потрошњу висок, тада се, и уз претпоставку релативно стабилних реалних зарада, релативно мали број производа и услуга може купити. Следећи табеларни приказ приказује кретање реалних зарада за 2013. годину, као и за јануар 2012. године (ово последње, јер је у периоду од јануара 2012. године до децембра 2013. године дошло до значајног скока цена, услед повећања стопа ПДВ-а).

**Табела 4.**

*Кретање бруто и нето зарада у јануару 2012. и током 2013. године*

Месец	Бруто зарада		Нето зарада	
	Износ	Ланчани индекс	Износ	Ланчани индекс
Јануар 2012.	50.829	83,2	36.639	83,5
Јануар 2013.	54.447	116,4	39.197	116,5
Фебруар 2013.	60.199	110,6	43.371	100,0
Март 2013.	57.628	95,7	41.689	96,1
Април 2013.	64.249	111,5	46.530	111,6
Мај 2013.	57.921	90,2	41.821	89,9
Јун 2013.	61.399	106,0	44.394	106,2
Јул 2013.	60.896	99,2	44.182	99,5
Август 2013.	61.797	101,5	44.770	101,3
Септембар 2013.	59.162	95,7	42.866	95,7
Октобар 2013.	60.102	101,6	43.615	101,7
Новембар 2013.	60.893	101,3	44.120	101,2
Децембар 2013.	70.071	115,1	50.820	115,2

Извор: РЗС

Из наведеног се види да је током целог периода долазило до одређених осцилација зарада, при чему је максимална висина зараде износила у децембру 2013. године, док је у јануару 2012. године она била најнижа. Иако је приметан раст зарада кад се посматра период јануар 2013/јануар. 2012. године, у истом периоду је дошло и до раста пореских стопа ПДВ-а, што се значајно одразило на висину потрошачке корпе. Ако се, при томе, узме у обзир чињеница из Табеле 1, да је стопа инфлације износила чак 12,8%, ситуација постаје још очигледнија. Табела 5 приказује кретање висине потрошачке корпе у посматраним периодима.

Из презентираних података се уочава да су цене у јануару 2013. године у односу на исти период 2012. године у приличној мери порасле, што је узроковано већ поменутих изменама Закона о порезу на додату вредност, тј. повећањем пореских стопа. Раст цена прехранбених производа је посебно значајан, јер, као што ће се видети у наредној табели, управо највећи део новца одлази на ову групу производа. У оквиру прехранбених производа најважније место заузимају они производи који се свакодневно купују. Међутим, ни кретање цена непрехранбених производа није од мањег значаја, јер и они великим делом учествују у креирању просечне потрошачке корпе, иако је динамика њихове куповине мало ређа у односу на прехранбене производе. У Табели 6 се даје структура просечне месечне потрошачке корпе у динарима и у процентима за 2012. годину.

Поредећи податке из Табеле 6 са подацима из Табеле 4, уочава се да је просечна плата у 2012. години била недовољна да покрије просечну потрошачку корпу. Треба напоменути да су ови подаци били актуелни још у време док нису извршене промене Закона. Такође, уколико се пореде подаци из Табеле 6 са подацима из Табеле 5, примећује се да су највеће ставке међу прехранбеним производима месо и месне прерађевине, као и млечни производи. Што се тиче саме структуре потрошачке корпе, може се очекивати да доминирају храна и безалкохолна пића. Оно што је помало изненађујуће јесте чињеница да на културу одлази више новца него за образовање, које представља најнижу ставку. Што се тиче висине потрошачке корпе у 2013. години, у недостатку прецизнијих података, навешће се само да је просечна потрошачка корпа у децембру 2013. године износила 65 025,00 динара, док је, у оквиру овог износа, на храну одлазило 33 919,00 динара. У односу на укупну нето плату, ови проценти износе 58,24 (у јануару 2012. године), односно 66,74 процента (у децембру 2013. године). У погледу учешћа хране у укупној потрошачкој корпи, овај проценат у децембру 2013.године износи 52,16 процената, што је за 9,26 процената више у односу на учешће ових производа у просечној потрошачкој корпи у 2012. години. При томе се запажа пораст дохотка који је, посматрано за период децембар 2013/јануар 2012. године износио 38,70%.

**Табела 5.** *Крепање цена прехрамбених и непрехрамбених производа у периоду јануар 2012. године и шоком 2013. године*

ПРОИЗВОДИ	Ј. Мере	I 2012	I 2013	II 2013	III 2013	IV 2013	V 2013	VI 2013	VII 2013	VIII 2013	IX 2013	X 2013	XI 2013	XII 2013
Пирнач	кг	134,95	145,19	150,33	153,25	148,74	144,04	150,55	155,43	153,56	155,02	154,87	156,23	156,30
Пшенично брашно, Т-500	кг	45,68	55,73	56,89	57,03	56,79	55,95	55,24	55,18	54,50	54,76	49,26	49,17	46,45
Хлеб од пшеничног брашна, Т-500	кг	87,54	91,29	91,49	91,49	90,65	90,70	89,80	88,29	86,57	86,68	85,99	85,98	85,98
Макарони од белог брашна са јајима	кг	139,45	157,52	156,32	155,34	154,79	152,47	151,32	152,12	153,02	150,80	146,73	146,46	143,95
Кеж "Petit Veulle"	кг	228,84	257,88	258,75	259,47	261,86	262,62	261,56	261,06	259,45	254,09	253,71	255,18	255,56
Шаран, свеж	кг	324,97	393,90	418,56	430,97	430,63	428,99	429,14	428,10	433,21	427,01	421,84	413,91	393,45
Јунеће месо са костима	кг	473,50	565,50	557,48	552,05	549,22	541,85	542,39	555,57	570,44	568,73	568,61	567,04	567,63
Свињско месо са костима	кг	403,96	441,39	416,89	400,54	406,07	408,82	412,59	469,64	470,63	472,36	461,35	433,07	446,81
Пилеће месо свеже (цело пиле)	кг	235,18	318,01	311,38	311,70	313,16	309,90	309,44	304,70	309,41	324,11	322,07	296,49	280,89
Сува свињска ребра	кг	404,55	487,29	488,79	494,83	498,25	504,50	507,05	510,68	523,89	525,11	534,21	539,34	533,02
Сува свињска сланина	кг	658,92	822,45	832,26	835,41	838,83	842,47	834,46	835,67	822,81	820,47	818,40	818,34	826,15
Пресована шунка	кг	700,52	794,19	793,58	804,73	808,19	809,89	812,15	816,51	824,76	826,59	822,08	818,21	827,10
Месни нарезак	кг	598,73	716,96	728,11	736,27	744,59	749,55	747,10	744,24	760,95	774,53	785,78	783,67	778,64
Виршле	кг	413,11	481,18	486,33	492,50	495,65	497,20	497,98	502,82	500,26	504,73	503,37	506,35	508,43
Домаћа свињска маст	кг	142,32	238,98	239,65	242,14	243,01	237,97	237,96	233,83	228,05	227,20	223,98	223,15	223,79
Јестиво уље (сунцокретово)	л	125,33	169,25	167,92	160,92	155,95	153,71	145,96	143,43	141,54	140,72	136,40	130,84	129,54
Маргарин, стони	кг	241,62	276,51	277,48	274,85	275,16	273,32	273,52	277,89	280,37	279,71	279,88	280,00	276,74
Млеко, кравље, свеже	л	64,84	80,55	80,35	80,79	80,96	81,22	81,38	81,41	81,29	81,19	81,78	82,00	81,98
Домаћи сир, бели, меки	кг	306,33	342,74	344,70	345,29	345,65	343,30	342,00	341,77	338,88	345,58	346,87	344,18	342,61
Маслац (бугер)	кг	948,55	1084,07	1095,83	1085,34	1088,99	1083,59	1076,45	1101,39	1125,29	1125,28	1172,41	1172,81	1180,72
Тврдокорни сир	кг	816,09	927,14	929,28	929,84	928,27	920,34	927,28	930,41	931,49	919,37	932,85	934,90	941,78
Јаја, кокоша	ком.	11,62	13,24	13,35	13,49	13,53	13,06	12,68	12,29	12,30	12,28	12,37	12,31	12,35

ПРОИЗВОДИ	Ј. Мере	I 2012	I 2013	II 2013	III 2013	IV 2013	V 2013	VI 2013	VII 2013	VIII 2013	IX 2013	X 2013	XI 2013	XII 2013
Кромпир	кг	35,13	61,81	64,70	65,52	78,74	86,05	91,24	59,00	50,82	48,57	46,81	46,08	49,28
Пасуљ	кг	206,87	297,41	299,19	292,42	289,13	285,90	286,25	292,68	294,37	296,18	305,40	308,77	316,08
Црни лук, стари	кг	35,56	40,88	45,66	48,55	57,30	65,86	64,48	64,53	64,26	54,83	52,49	48,76	50,96
Шаргарепа	кг	39,35	59,18	60,78	60,30	65,56	78,19	79,63	72,16	63,01	56,77	54,83	49,15	48,76
Јабучке	кг	59,11	80,39	79,40	76,25	78,46	88,86	101,39	96,56	80,97	68,60	56,64	48,59	48,45
Лимун	кг	84,27	141,83	139,35	138,66	142,97	175,80	193,61	194,69	202,04	203,74	138,85	120,07	116,16
Шећер, кристал	кг	95,40	94,13	92,64	93,32	92,25	91,66	89,86	89,14	87,77	87,00	86,72	85,97	85,26
Цем	кг	294,55	321,38	326,61	325,43	325,48	326,40	328,13	327,77	329,03	327,92	331,80	331,95	333,16
Чоколада за јело и кување	кг	833,76	899,62	898,97	903,56	902,90	900,59	904,44	906,72	907,78	909,76	910,04	903,81	905,04
Кафа, пржена, млевена	кг	937,01	1087,85	1080,45	1086,17	1072,69	1060,33	1070,91	1066,41	1073,49	1062,38	1063,93	1023,45	1045,19
Кухињска со	кг	35,21	38,28	38,79	38,44	38,15	38,00	37,74	37,87	37,92	38,00	37,95	37,96	38,56
Вино, бело	л	196,66	212,60	214,48	213,16	213,38	213,12	213,96	215,90	216,35	217,44	217,64	219,84	226,14
Ракија, шљивовица	л	508,20	559,10	563,29	565,30	567,30	570,37	572,60	573,13	565,05	560,14	560,32	557,19	554,90
Пиво, светло	л	97,86	110,05	113,13	111,58	112,99	111,69	112,03	113,13	110,32	111,86	111,75	114,29	112,31
Топлетни сапун	кг	556,42	612,22	622,49	609,96	611,85	607,12	605,57	601,99	603,15	603,06	603,83	602,46	608,95
Детерџент за машинско прање рубља	кг	153,23	169,08	166,74	172,68	170,86	168,26	173,27	174,17	175,00	174,61	175,06	177,52	179,60
Паста за зубе	туба	94,42	104,09	104,73	104,70	106,02	106,40	108,08	109,93	109,35	108,93	109,57	108,64	110,27
Маст за обућу	кутија	94,23	112,77	113,59	113,80	114,47	114,77	114,89	115,16	116,45	116,75	117,32	116,59	117,44
Цигла, пуна	ком.	11,16	11,93	11,99	12,00	12,03	12,01	11,76	11,81	11,77	11,81	11,82	11,83	11,83
Цемент, портланд	кг	12,56	13,97	13,94	14,19	14,14	14,03	14,00	14,05	14,01	13,99	14,02	13,99	13,96
Даска, чамова	м3	19272,76	21276,71	21423,24	21584,67	21442,35	21282,52	20840,51	20924,10	20934,00	21035,78	21075,87	20989,43	20989,43
Гвојде, бетонско, у котурима	кг	77,44	87,63	87,79	88,03	87,24	86,79	85,51	85,35	85,35	85,92	85,66	85,53	85,81
Екери	кг	118,19	133,65	134,43	134,66	134,87	135,01	135,09	136,32	135,71	134,74	134,31	134,95	134,75
Синтетичка бела боја, основна	кг	366,09	414,19	416,25	417,21	423,53	421,07	414,57	415,20	412,44	421,57	421,38	421,38	410,83
Стакло, прозорско	м2	678,10	931,69	954,16	954,31	955,46	968,81	978,24	978,24	982,31	993,87	993,91	993,91	995,34

Извор: Месечни статистички билтени РЗС (различити периоди)

**Табела 6.**

Структура просечне годишњачке корпе у Републици Србији у 2012. години  
(у динарима и у процентима)

Врста добара и услуга	Износ у динарима	Процентуално учешће
Храна и безалкохолна пића	21339,00	42,90
Алкохолна пића, дуван и наркотици	2295,00	4,60
Одећа и обућа	2331,00	4,70
Становање, вода, ел. енергија, гас и остала горива	7789,00	15,80
Опремаза станитекуће одржавање	2130,00	4,30
Здравље	2159,00	4,30
Транспорт	3941,00	7,90
Комуникације	2005,00	4,00
Рекреација и култура	1876,00	3,80
Образовање	427,00	0,90
Ресторани и хотели	1007,00	2,00
Остали лични предмети и остале услуге	2401,00	4,80
Укупно	49700,00	100,00

Извор: РЗС

Ако се погледа процентуални износ нето зараде у односу на бруто зараду, уочиће се да је та разлика прилична и да се нето зарада креће нешто изнад 70% у односу на бруто зараду. Ово се може објаснити релативно високим порезима и доприносима који улазе у обрачун укупне зараде. Разлог овоме лежи у чињеници да у обрачун личног дохотка улазе како порез на зараде, тако и сви доприноси, при чему свака од ових ставки представља значајан одбитак од плате. Све то умногоме смањује износ средстава који се може искористити за набавку неопходних добара и услуга. Додатни проблем представља и чињеница да се на различите изворе прихода примењују различити проценти пореза на зараде, па се може десити да су одређене категорије ригорозније опорезоване (као пример се може узети доходак стечен по основу ауторских права).

Поставља се питање чему све ове анализе. Разлог лежи у чињеници да цене производа и услуга опредељују склоности потрошача, под претпоставком да је распон цена истог производа код два различита произвођача велики. У недостатку потребне количине новца, потрошачи ће посезати за јефтинијим производима, јер немају маневарског простора да гледају квалитет тог производа код више произвођача. То доводи до закључка да ће, уколико се испостави да су цене егзистенцијалних производа јефтиније у земљама окружења, потрошачи преферирати набавке у иностранству, што директно наноси штету домаћој привреди.

#### **4. Компаративна анализа конкурентности и предлози за њено побољшање**

Из досадашње елаборације конкурентности пољопривредних производа у Србији и Мађарској, приметно је да Европска унија у великој мери помаже развој предметне привредне гране и то на више начина. Дајући субвенције и, уопште, подстицаје у погледу аграрне политике, утиче на ефикаснију производњу пољопривредних производа, а самим тим и на конкурентност истих. Наравно, цене ових производа неминовно, поред аграрних, укључују и низ других подстицаја, попут пореских подстицаја. Будући да порески подстицаји имају доминантан утицај на формирање цена, поставља се логично питање дефиниције одређених категорија добара и услуга које би потпадале под опорезивање нижом стопом. Према последњим расположивим подацима, иако пољопривредни производи потпадају под категорију на коју се примењује нижа стопа, Мађарска на исте примењује општу стопу. Отуда се као закључак зашто су мађарски пољопривредни производи конкурентнији од истих произведених у Републици Србији намеће чињеница да су, највероватније, пољопривредни подстицаји у Мађарској довољни да се компензује ригорозније опорезивање средстава за њихову производњу. Са друге стране, као што је презентирано, у Републици Србији, иако су пољопривредни производи опорезовани нижом стопом од 10% (у Мађарској општа стопа износи 27%), постоје други ограничавајући фактори који утичу на дестимулацију пољопривредних произвођача да боље и квалитетније производе. Овде се првенствено ради о подстицајима из предметне гране, а, уз то, као важан фактор се појављује и социјална политика. Уколико држава није заинтересована за побољшање социјалне ситуације, чак ће и најефикаснији произвођачи, који би могли највише профитирати, бити на губитку, јер становништво неће имати средстава да купује њихове производе. Нажалост, држава често нема слуха за овакве проблеме и то је основни разлог зашто и оне привредне гране, које би могле донети највише користи, губе. Неefикасно трошење средстава и њихово неодговарајуће усмеравање само погоршавају такву ситуацију.

Ако би се могао дати неки предлог за побољшање конкурентности привреде Републике Србије у односу на земље окружења, онда би се то могло сумирати на следећи начин.

Ниједна земља, ма колико била економски јака, не може очекивати да у сваком погледу оствари корист учешћем на ино тржишту. Основна претпоставка успешности једне земље лежи у усклађивању свих политика које, свака на свој начин, имају утицај на развијеност одређене гране, чији производи би могли представљати конкурентску предност једне земље. Нарав-



но, порески подстицаји овде играју велику улогу јер је порез укључен како у цене сировина, тако и у цене готових производа. Уколико одређена земља, као што је то случај са Мађарском, има хроничан дефицит и, последично, прави одређене изузетке у смислу опорезивања средстава за пољопривредну производњу општом стопом ПДВ-а, за очекивати је да, заузврат, даје веће подстицаје у области конкурентне гране (у овом случају, пољопривреде). Међутим, ни ситуација у Републици Србији, у којој, у одређеној мери, изостају подстицаји како у области пољопривреде (у којој важно место заузима пласман тржишних вишкова), тако и у погледу социјалне (а донекле и пореске) политике (у погледу пореске политике, ту је реч о пореским стопама, док се код социјалне политике ради о висини реалних зарада), не даје резултате, утолико пре што ни све делатности у оквиру пољопривреде нису најразвијеније (овде се превасходно мисли на прерађивачку индустрију). Држање високе стопе ПДВ-а на егзистенцијалне производе, уз изостанак подстицаја у области социјалне политике, значајно отежава ситуацију, јер произвођачи нису стимулирани за даљу производњу, због немогућности ефикасне продаје својих производа. Стварање тржишних вишкова релативно неодговарајућег квалитета, у смислу конкурентности производа на ино тржишту, само погоршава ситуацију. Инострано тржиште, тражи такве производе који би могли задовољити специфичне захтеве потрошача, што је, без одговарајуће помоћи државе, веома тешко остварити. Ако се има у виду постојање ограничене понуде на домаћем тржишту, онда се поставља питање како ће произвођачи, уз разумне трошкове, производити производе специфичних карактеристика, а задовољавајућег квалитета. Полазећи од тога да је ПДВ укључен у набавну цену сировина и предмета рада, а да су исти, иако потпадају под опорезивање нижом стопом, доста захтевни за куповину, поставља се питање ефикасности производње која се мора остварити, да би цене готових производа биле прихватљиве. Иако је извоз опорезован нултом стопом, производи се опорезују кад роба приспе у ино земљу. Тада се поставља логично питање да ли ће, након што се укључи ПДВ, као и трговачка маржа, купци бити спремни платити одређену цену за производе из увоза, или ће се, уместо тога, окренути куповини домаћих производа. Све ово и те како утиче на привреду земље извознице.

## Закључак

На основу анализа свих аспеката конкурентности, може се закључити следеће:

Да би једна држава била значајан учесник на тржишту, неопходно је ангажовање државе у свим важним аспектима како економске, тако и поли-

тика који су тесно повезане са политиком гране која производи добра која би могла бити конкурентна на тржишту. На цену ових добара утиче читав низ фактора који могу (де)стимулисати развој дотичне привредне гране. Међу осталим важним факторима, као што се из елаборације могло видети, су фактори пореске, монетарне и социјалне политике. Пошто су сви производи оптерећени одређеним износом пореза, а будући да постоји више врста и висина пореских стопа, то може представљати јак психолошки фактор приликом опредељења потрошача да ли ће куповати домаће или увозне производе. Нажалост, државе у развоју, као што је то случај са Републиком Србијом (која, у последњих 20 година, пролази кроз транзицију), често немају снаге да ускладе све политичке и правне механизме који би омогућили просперитет земље. Текући проблеми увек заокупљају пажњу, па се појављује ситуација да се прописи који би подстицали најперспективније гране остављају по страни. Све то доводи до веома великог оптерећења привреде и до незаинтересованости државе за ревизијом најважнијих прописа, превасходно пореских и прописа који регулишу најперспективнију грану (или гране).

## Литература

- Bird, R. M. & Gendron, P. (2007). *The VAT in Developing and Transitional Countries*. Cambridge: University Press.
- Ebrill, L., Keen, M., Bodin, J.P. & Summers, V. (2001). *The Modern VAT*, Washington: International Monetary Fund.
- European Commission. (2014). *VAT rates applied in the Member States of the European Union, Situation at 13<sup>th</sup> January 2014*. Brussels: European Commission.
- Закон о порезу на додату вредност Републике Србије. Службени гласник РС, 84/2004, 86/2004, 61/2005, 61/2007, 93/2012, 108/2013, 6/2014.
- Индекс потрошачких цена у Републици Србији. Преузето 01.02.2014. са [http://www.praksa.rs/aktuelni\\_podaci.php?open=45](http://www.praksa.rs/aktuelni_podaci.php?open=45)
- Индекси. Преузето 15.02.2014. са [www.stat.gov.rs](http://www.stat.gov.rs)
- Крећање цена кукуруза и пшенице на Продуктивној берзи Нови Сад. Преузето 01.03.2014. са [www.proberza.co.rs](http://www.proberza.co.rs)
- Потрошња, приходи и услови живота. Преузето 25.02.2014. са <http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=25>
- Просечне зараде по запосленом у Републици Србији. Преузето 10.02.2014 са [http://www.praksa.rs/aktuelni\\_podaci.php?open=21](http://www.praksa.rs/aktuelni_podaci.php?open=21)
- Tait, A. A. (1988). *Value Added Tax- International Practice and Problems*. Washington: International Monetary Fund.
- Цене. Преузето 20.02.2014 са <http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=110>