

Миливоје ЈАУШЕВИЋ, дипломирани економиста

Стимулирање снижавања трошкова пословања — основни проблем пољопривредних организација

Снижавање трошкова пословања представља један од основних проблема у пословању пољопривредних организација уопште, посебно у пословању пољопривредних организација у Црној Гори, у којим је учешће утрошених средстава у укупном приходу знатно више од југословенског просјека за пољопривредне организације. Значај овога проблема потврђују подаци из завршних рачуна за 1963. годину. Утрошена средства пољопривредних организација учествовала су у укупном њиховом приходу преко 79,6%, док је у индустрији то учешће износило 67% или 12,6 поена мање. У појединим организацијама ово учешће је још веће, тако да има низ пољопривредних организација које нијесу у стању да покрију утрошена средства цјелокупним оствареним укупним приходом. Зато је проблем економичнијег пословања чврсто повезан са рјешањем проблема награђивања у радној организацији. Овај проблем се посебно испољава у пољопривредним организацијама, које исказују своје финансијске резултате по економским јединицама.

Финансијски резултат економске јединице, гледан кроз комплексни успјех економске јединице, садржи компоненте бољег или лошијег економисања средствима, односно већих или мањих трошкова пословања за одређени обим производње. Зато би висина личних доходака, у социјалистичким условима расподеле, морала да зависи од резултата рада при трошењу средстава у процесу производње.

Суштина проблема огледа се, прије свега, у тражењу одговора на питање — како да се постави у зависност снижавање трошкова пословања са висином личних доходака. То значи наћи такво рјешење, које ће омогућити примјену стимулативних облика расподеле, гдје би већи или мањи трошкови за одређени обим производње директно утицали на сразмјерно повећање или сма-

њење личних доходака економске јединице, односно предузећа у цјелини.

Зато се при увођењу стимулативних облика снижавања трошкова пословања, мора повести посебна пажња о избору метода и задовољењу основних захтјева за стимулирање читавог колектива економске јединице. Тих захтјева има више, али овом приликом ћемо се задржати само на неким основним принципима стимулирања.

Изабрани метод стимулирања мора се заснивати на следећим основним принципима:

- на принципу социјалистичке расподеле,
- на принципу економичности,
- на принципу јасноће и једноставности примјене и
- на принципу испуњења одређеног квалитета.

Принцип социјалистичке расподеле састоји се у обезбјеђењу заинтересованости сваког члана радног колектива за снижавање трошкова пословања, као и да се приликом расподеле снижења оствари одређена правичност како у погледу учешћа личних доходака у укупном оствареном снижењу, тако и у погледу сразмјерне расподеле према раду на сваког члана колектива који је допринио снижењу трошкова. Удовољење овоме принципу стимулативно дјелује на снижавање трошкова пословања у односној економској јединици.

Принцип економичности захтијева да снижавањем трошкова не изазива истовремено повећање других издатака како у погледу утрошка одређених сировина, тако и у погледу трошкова евиденције по насталим снижењима у економској јединици.

Исто тако, стимулирање мора бити засновано на једноставној примјени и потпуној јасноћи за сваког члана радног колектива, јер ће од тога често зависити ефекти снижења трошкова пословања.

Међутим, снижавање трошкова производње не смије ићи на штету квалитета готових производа (или полупроизвода) које производи одређена економска јединица, што значи да снижавање трошкова не смије негативно дјеловати на квалитет готових производа.

Недостатак било кога од напријед наведених основних принципа система стимулирања у снижавању трошкова производње доводи читав систем у питање. Зато се при спровођењу мора тежити за удовољењем поменутих захтјева, без обзира на то што им је у пракси прилично тешко удовољити.

Правилно рјешење проблема стимулирања снижавања трошкова отежава околност што у радним организацијама у пољопривреди постоје економске јединице са различитим органским саставом средстава. Неке економске јединице се налазе у повољнијем положају него друге са становишта потенцијалних могућности за снижавање трошкова. Ако полазимо од проблема сни-

жавања трошкова пословања, онда су, начелно, у повољнијем положају економске јединице које имају високе трошкове пословања у односу на личне дохотке. Коефицијент односа трошкова пословања и личних доходака показује која се економска јединица налази у повољнијем, односно неповољнијем положају од неке друге економске јединице у истом предузећу.

Примјена методе са једнаком стајом расподјеле оствареног снижења, и поред тога што испуњава неке основне захтјеве за добру стимулацију (принцип економичности, принцип јасноће и једноставности), неће се показати практичном за спровођење у живот само због тога што није заступљен и први принцип — принцип социјалистичке расподјеле. Зато се у пракси мора водити рачуна о свим основним принципима доброг стимулирања који су напријед истакнути.

Један практичан примјер, који ћемо у даљем излагању навести, потврђује ту констатацију. Ако имамо двије економске јединице, једну са високим трошковима и релативно малим личним дохоцима, и другу са ниским трошковима пословања и високим личним дохоцима, и ако покушамо да применимо методу стимулирања снижавања трошкова пословања, у којој се одређује да свакој економској јединици, поред личних доходака остварених по другим основама, припада још и 50% оствареног снижења трошкова пословања, тј. 50 динара личних доходака на сваких 100 динара снижења трошкова, односно од сваких 100 динара повећања дохотка економске јединице по том основу, онда ће се испољити практична могућност примјене такве методе.

Проблем примјењивања ове методе стимулирања испољиће се још у лочетку, тако да ће захтијевати тражење повољнијих рјешења, која ће респектовати неједнаке услове пословања економских јединица, односно рјешења која обезбјеђују досљеднију примјену социјалистичког принципа награђивања „од свакога према његовим способностима, а свакоме према његовом раду“.

Подаци које ћемо у даљем излагању навести о укупним трошковима и личним дохоцима у три економске јединице, јасно указују на тај проблем.

	Економске јединице		
	1	2	3
Трошкови пословања (ТП)	80 000 000	40 000 000	8 000 000
Лични дохоци (ЛД)	4 000 000	10 000 000	6 400 000
Цијена коштања (ЦК)	84 000 000	50 000 000	14 400 000

Однос личних доходака према трошковима пословања различит је и креће се од 5% у економској јединици — 1 до 80% у економској јединици — 3, а што се види из сљедећих података:

ЛД	Економске јединице		
	1	2	3
— x 100 =	5	25	80
ТП			

Ако претпоставимо да су нормативи материјала израде и норме за остале елементе трошкова у свим економским јединицама једнаки и да су рађени уз једнако реалне критерије, онда се може закључити да је свакој економској јединици једнако тешко и снизити трошкове пословања. Претпоставимо сада да су све економске јединице у једном раздобљу снизиле трошкове пословања 3%, онда ће оне и остварити различито снижење трошкова пословања, и то:

	Економске јединице		
	1	2	3
Трошкови пословања	80 000 000	40 000 000	8 000 000
3% снижења ТП	2 400 000	1 200 000	240 000

Међутим, ако одредимо да свакој економској јединици припада 50% оствареног снижења трошкова пословања, односно од повећања дохотка који је настао снижењем трошкова, онда ће по том основу издвојити за личне дохотке: економска јединица — 1 динара 1 200 000, економска јединица — 2 динара 600 000 и економска јединица — 3 динара 120 000.

Износи издвојени за повећање личних доходака по основу снижавања пословања не обезбеђују једнако повећавање личних доходака у свим економским јединицама. На примјер, примјеном напријед дате методе, економска јединица — 1 добиће повећање личних доходака по основу снижења пословања 30%, економска јединица — 2 добиће 6% а економска јединица — 3 свега 1,8%, иако су на снижењу трошкова, управо на економичнијем пословању, уложили исти рад (снижење 3%). Сама ова чињеница указује на велике недостатке поменуто методе стимулирања снижења трошкова пословања у пољопривредним организацијама, код којих постоје економске јединице са различитим условима пословања, односно економске јединице са неједнаким коефицијентима, који произилазе из односа личних доходака и трошкова пословања.

Све ово упућује на то да рјешење проблема треба тражити у систему стимулирања, који ће у пракси адекватније и потпуније рјешавати социјалистички принцип награђивања. То се, свакако, не може постићи примјеном једног јединственог процента за све економске јединице, већ комбинацијом више фактора, који читав систем чине у пракси прихватљивим.

Примјењује се и систем стимулирања путем једног процента, али не од оствареног снижења трошкова пословања, већ од укалкулисаних личних доходака. Према томе, систему економске јединице за сваки проценат снижења трошкова пословања издвајају за личне дохотке одређени проценат, на примјер 2^о%, али не од оствареног снижења трошкова пословања, већ од укалкулисаних личних доходака.

Међутим, и овај систем стимулирања има низ недостатака, иако донекле ублажује ситуацију у односу на претходне. Како то изгледа у примјени најбоље се види ако узмемо елементе из већ анализираних примјера, а уз исте претпоставке, тј. да су све три економске јединице снизиле трошкове пословања 3^о%. У том случају би издвајање за личне дохотке из оствареног снижења по економским јединицама било:

	Економске јединице		
	1	2	3
Лични доходи	4 000 000	10 000 000	6 400 000
Остварено снижење	2 400 000	1 200 000	240 000
За особне дохотке 6 ^о %			
(3 ^о % снижење x 2) од ЈД	240 000	600 000	384 000

То значи да се од оствареног снижења, тј. од 2 400 000 динара, у економској јединици — 1 за личне дохотке издваја 240 000 или 10^о%, у економској јединици — 2 600 000 или 50^о% оствареног снижења док би у економској јединици — 3 то издвајање износило 384 000 динара или 144 000 динара више од укупног оствареног снижења у тој економској јединици. То значи да економска јединица — 3 издваја за повећање личних доходака по основу снижења већи износ од оствареног снижења трошкова пословања.

Подаци јасно указују да овај систем трпи због низа недостатака и не испуњава основне услове доброг стимулирања за снижавање трошкова, о којима је било говора. Он није довољно стимулативан за економску јединицу — 1 јер од њеног оствареног снижења, тј од 2 400 000 динара, за личне дохотке се издваја само 10^о% или свега 240 000 динара док је са гледишта економске јединице — 3 овај систем нереалан и заснива се на неекономским принципима.

Према томе, увођење методе стимулирања снижавања трошкова пословања није нимало једноставно у условима неједнаког органског састава средстава појединих економских јединица.

Ово се посебно испољава у пољопривредним комбинатима, гдје су ти услови пословања економских јединица врло различити. Примјена методе једнаких стопа на остварено снижење пружа могућност да економска јединица — 1 уз исто залагање оствари много веће ефекте повећања личних доходака од економских јединица — 2 и 3, што је супротно социјалистичким принципима награђивања. На примјер, ако би економска јединица — 1 снизила трошкове пословања свега за 1⁰/₀, по првој методи остварила би повећање личних доходака за 20⁰/₀ а економска јединица — 3 да би добила 20⁰/₀ повећање личних доходака, треба да оствари снижење трошкова пословања за 16⁰/₀, што очито није сразмјерно залагању. Овдје се јасно испољава, с једне стране, велико залагање због малих могућности и, са друге, незнатно залагање због великих могућности за повећање личних доходака.

Другом методом је нешто ублажен предњи однос, али је она исто тако неприхватљива у пракси јер није довољно стимулативна баш за оне економске јединице гдје имамо највеће могућности за снижење трошкова пословања.

Зато бисмо практично рјешење за примјену стимулирања снижавања трошкова пословања морали тражити у комбинацији ових метода. Од прве би требало узети примјену процента за издвајање у личне дохотке од оствареног снижења трошкова пословања, а при томе висину процента одредити посебно за сваку економску јединицу, према односу трошкова пословања и личних доходака, који треба да се узму из друге методе.

Комбинација поменутих компонената омогућава адекватнију примјену добре стимулације снижења трошкова пословања у пољопривредним организацијама. Подаци који су напријед изложени јасно указују да су економске јединице са већим учешћем трошкова пословања у односу на личне дохотке у повољнијем положају од оних које имају обрнут однос (веће учешће личних доходака, а релативно мањи трошкови пословања), те могу релативно мањим залагањем да постигну веће снижење. Зато је у пракси потребно све економске јединице сврстати у одређене групе према коефицијентима односа личних доходака према трошковима пословања. Тако би, на примјер, у прву групу дошле економске јединице у којима је тај однос до 15⁰/₀, у другу групу 15—40⁰/₀, у трећу 40—70⁰/₀ и у четврту групу преко 40⁰/₀. За сваку од ових група одредио би се посебан проценат, који се примјењује на остварено снижење за издвајање у личне дохотке економске јединице, али тако да би економске јединице из прве групе имале најмањи проценат. Процент морају бити такви да

обезбјеђују довољно стимулирање и адекватну расподјелу, а да при томе не утичу негативно на квалитет производа економске јединице. То значи, да би одабрана метода стимулирања снижавања трошкова што више била у духу социјалистичког принципа награђивања и да би била што стимулативнија за економичније пословање економских јединица, односно за веће снижавање трошкова пословања, мора се заснивати на неједнаким процентима по којима се утврђује висина учешћа личних доходака у оствареном снижењу трошкова пословања економске јединице. Таквом методом мора се обезбиједити да оне економске јединице које имају мање личне дохотке (у маси) учествују мањим процентом од снижења, и обратно; економске јединице са већим учешћем личних доходака у цијени коштања имају веће проценте од оствареног снижења.

Таква метода морала би бити ослобођена субјективног утицаја, и да је одређеним процентима довољно стимулативна, јасна и у пракси лако прихватљива.