

DJELOVANJE RAČUNOVODSTVENIH INFORMACIJA NA RAD NABAVNO-PRODAJNE FUNKCIJE

U privrednim organizacijama za donošenje odluke na području poslovne politike najznačajnije su računovodstvene informacije. One se koriste kod ostvarivanja zadataka svake pojedine funkcije u reprodukcijском procesu. Djelovanjem računovodstvenih informacija na rad pojedinih funkcija dolazi se do željenih ciljeva. Prilikom priprema računovodstvenih informacija važna je koordinacija s drugim funkcijama i povezivanje u jednu cjelinu.

U radu se nastoji objasniti utjecaj računovodstvenih informacija samo na rad nabavno-prodajne funkcije. Svakako da računovodstvene informacije, zajedno s ostalim informacijama, utječu na sve tokove procesa reprodukcije.

Privredna organizacija; poslovne funkcije; računovodstvene informacije; nabavno-prodajna funkcija

1. UVOD

U privrednim organizacijama uz dobro organizirano prikupljanje podataka o zbivanjima i stanju poslovanja, mora postojati i dobro informiranje, a naročito računovodstveno informiranje. Računovodstvene informacije su rezultat djelovanja računovodstvene funkcije i one daju najveći dio kvalitetnih informacija pojedinim korisnicima. Računovodstvo je najznačajniji izvor računovodstvenih informacija, a postupak pripreme temelji se na suradnji računovodstva s drugim funkcijama. Računovodstvo treba osigurati računovodstvene informacije za potrebe privredne organizacije i za njene pojedine dijelove i na taj način omogućiti donošenje odluka o poslovanju.

Računovodstvene informacije mogu se razvrstati prema raznim kriterijima. Prema namjeni informacija i korištenju unutar privredne organizacije možemo razlikovati slijedeće računovodstvene informacije:

- za potrebe nabavne funkcije,
- za potrebe proizvodne funkcije,
- za potrebe prodajne funkcije,
- za potrebe financijske funkcije,
- za potrebe razvojne funkcije i
- za potrebe upravljačke funkcije.

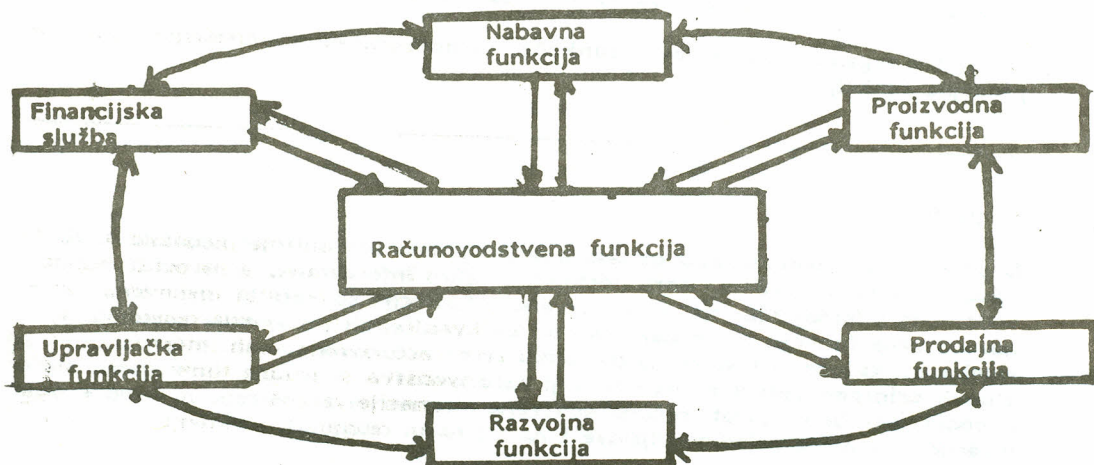
Za svaku od navedenih funkcija najznačajnije su računovodstvene informacije koje u stvari predstavljaju osnovu za donošenje odluka u svim oblastima poslovanja privredne organizacije.

2. DJELOVANJE RAČUNOVODSTVA S DRUGIM FUNKCIJAMA

Za pravilno djelovanje pojedinih funkcija potrebne su računovodstvene informacije kako bi se mogle donositi i izvršavati odluke. Isto tako potrebno je pratiti i izvršenje tih odluka, što se čini na temelju tzv. povratne veze. Prema tome, pomoću kontrole, a na temelju povratne veze, omogućeno je donošenje odluka uz pomoć kojih se stanja, kretanja i rezultati poslovanja navode željenim ciljevima.

"Računovodstvo djeluje u privrednoj organizaciji tako da je usko povezano s drugim funkcijama u jednu cjelinu. Ono se u isto vrijeme ponaša prema zahtjevima cjeline i pojedinih dijelova, te prima ulazne isprave o nastalim poslovnim procesima u okviru aktivnosti pojedinih dijelova i s pomoću svojeg izlaza daje tim dijelovima i cjelini potrebne računovodstvene informacije".¹

Povezanost računovodstva s ostalim funkcijama vrlo je značajna zbog toga što je svaka funkcija posebno neposredni korisnik računovodstvenih informacija. Pojedine funkcije pomoću računovodstvenih informacija obavljaju svoje zadatke te pripremaju i donose adekvatne odluke. Šema računovodstvenog informiranja i povezanost računovodstva s ostalim informacijama u privrednoj organizaciji može se prikazati ovako:



Slika 1. Povezanost računovodstva s drugim funkcijama

Iz slike se vidi da računovodstvo prima informacije i odašilje računovodstvene informacije drugim dijelovima privredne organizacije. Računovodstvo komunicira²; sa svim ostalim funkcijama i čini jezgro računovodstvenog komuniciranja.

1 - Dr. M. Habek, dr. S. Tadijančević, dr. R. Tepšić: Računovodstvena teorija i metoda, Informator, Zagreb, 1988, str. 195.

2 - Dr. I. Turk navodi: "Komunikacije su tokovi podataka i informacija od njihova predavaoca - primaoca". Komuniciranje, dakle, između ostalog "opskrbljuje mjesta gdje se donose odluke traženim informacijama, a služe također tome da se donesene odluke prenose na mjesta koje će se i ostvariti". "Izgradnja sistema poslovnih informacija", Informator, Zagreb, 1974, str. 87.

"Pretpostavka uspješnog računovodstvenog komuniciranja je to da se postupkom organizacije poslovanja dođe do te razine organiziranosti kako bi se vidjeli:

- razdijeljenost OOUR-a na dijelove te raspored radnih zadataka po dijelovima,
- radni i gospodarski odnosi između dijelova,
- samoupravni status pojedinih dijelova,
- mjerila za udio u dohotku itd.".³

2.1. Djelovanje računovodstvenih informacija na nabavnu funkciju

Nabava treba prihvatiti sve čimbenike za ostvarivanje optimalnih zadataka u proizvodnom procesu. Za nabavnu funkciju dr.M.Novak navodi kako je ona temeljna funkcija, i to zbog toga što na osnovi nje privredna organizacija prvi put dolazi u vezu s tržištem, odnosno narodnom privredom. "Nabavna je služba stvarno ono mjesto radne organizacije koje prvo dolazi u dodir s novim idejama i novim proizvodima, ona ima najuži kontakt s dobavljačima, poznaje njihove sposobnosti i granice, njihove prednosti i nedostatke".⁴

Pojedini autori različito definiraju zadatke nabave. Nabava treba da osigura kontinuirano snabdijevanje potrebnim sirovinama, reprodukcijским materijalom i ostalim dobrima i uslugama. U zadatke nabavne funkcije ulaze:

- osnovno obavještavanje (evidencija) vođenje podataka o nabavi, cijenama, zalihama i potrošnji, dobavljačima, registrima specifikacija i kataloga,
- istraživanje: studij tržišta i materijala, analiza troškova, studij izvora nabave i razvijanje alternativnih materijala i izvora nabave,
- nabavljanje: kontrola ispravnosti zahtjeva, terminiranje nabavki, zaključivanje ugovora, ispostavljanje narudžbi, praćenje rokova isporuke, kontrola prijema materijala, likvidatura računa dobavljača,
- rukovođenje materijalima: održavanje minimalnih zaliha i ravnoteže među zalihama, ubrzanje obrtaja zaliha, sastav periodičnih izvještaja s obvezama,
- razno: procjena troškova, prodaja ostalog zastarjelog i suvišnog materijala.⁵

U izvršavanju svojih zadataka nabavna funkcija mora nastupiti koordinirano s drugim funkcijama i pokazuje potrebu za nizom podataka i za računovodstvenim informacijama. S tim u vezi dr. M.Habek navodi kako nabavna služba, polazeći od svojih potreba o nabavnom poslovanju, može od računovodstva očekivati informacije o:

- elementima nabavne cijene,
- procesu nabave i uskladištenja robe i materijala,
- procesu nabave robe iz uvoza,
- robe prodane na doradu,
- poslovanje s dobavljačima.

Računovodstvene informacije za potrebe nabavne funkcije, prema području sastava računovodstva i njegovih dijelova, mogu biti sljedeće:

3 - Dr.M.Habek: *Računovodstvo, Narodne novine, Zagreb, 1984, str.17.*

4 - Dr.M.Novak: *Organizacija rada u socijalizmu, Informator, Zagreb, 1978, str.293.*

5 - H.F.Stuart: *"Purchasing principles and applications", preuzeto iz knjige: I.Medvešček: Organizacija nabave, Privreda, Zagreb, 1962, str. 29.*

- s područja knjigovodstva (obveze prema dobavljačima i izdanim čekovima i mjenicama potraživanja po danim avansima, obračunate i odobrene bonifikacije, obračunate i naplaćene zatezne kamate, neizmireni računi dobavljača, materijal na zalih, određeni knjigovodstveni obračuni)
- s područja računovodstvenog planiranja (podaci o budućim kretanjima i stanjima i računovodstveni predračuni)
- s područja računovodstvenog nadzora (provjera pravilnosti knjigovodstvenih podataka i obračuna kako bi bili što pouzdaniji i usklađeniji s internim i eksternim propisima)
- s područja računovodstvene analize (usporedba svih planiranih i knjigovodstvenih podataka, a osobito računovodstvenih predračuna i obračuna s utvrđenim uzrocima eventualnog odstupanja i prijedlozima mjera koje treba poduzeti) ⁶

Nabavna funkcija treba izvršiti nabavku materijala uz najpovoljnije uvjete. Troškovi materijala zauzimaju značajan udio u ukupnoj masi poslovnih sredstava. Zalihe se moraju održavati na nivou koji omogućuje iskorištenje kapaciteta i održavanje kontinuiteta proizvodnje. Racionalno upravljanje zalihama materijala postiže se minimiziranjem ukupnih godišnjih troškova zalihama materijala. Kad se javi problem zaliha materijala, treba donijeti dvije osnovne odluke, i to: koju količinu naručiti i kada tu količinu naručiti.

Za sve te zadatke potrebne su računovodstvene informacije o tržištu kako bi se bolje upravljalo zalihama, planiranjem nabave i troškovima nabave.

Uz pomoć informacija donose se odluke o nabavnim postupcima koji će se odraziti na održavanje optimalnih zaliha robe i materijala, na minimalno angažiranje obrtnih sredstava, na osiguranje povoljnih korištenja proizvodnih kapaciteta, osiguranje povoljnog sastava asortimana robe u opskrbljivanju potrošača i dr. Zajedničko djelovanje računovodstva i nabavne funkcije proizlazi iz potreba za određenim računovodstvenim informacijama koje su neophodne za obavljanje aktivnosti nabave. Na temelju računovodstvenih informacija i ostalih informacija donose se odluke o nabavnom poslovanju i vodi se politika nabave.

2.2. Djelovanje računovodstvenih informacija na prodajnu funkciju

Prodajna funkcija vrlo je važna u procesu reprodukcije. Njezin zadatak je da organizira i provodi aktivnost prodaje gotovih proizvoda, a time se proizvodi realiziraju odnosno pretvaraju u novac.

U koncepcijama poslovanja prodajne funkcije sve se više primjenjuje marketing, i to zbog prednosti koje daje u poslovanju. S tim u vezi dr. F. Rocco navodi da su vremeni marketing označava poslovnu aktivnost koja povezuje proizvodnju i potrošnju na način da se maksimalno zadovolje potrebe društva, koja se na tržištu pojavljuju kao potražnja. Marketing obuhvaća sve aktivnosti OUR-a na stvaranju dobara i dostavljanja dobara potrošaču i praćenju zahtjeva potrošača. Prodaja se primjenom koncepcije marketinga povezuje sa svim drugim funkcijama na izradi dobara za tržište. Prodaja istražuje potrebe potrošača i na osnovi toga se postavlja proizvodni program, i upravo to povezivanje interesa i zahtjeva tržišta s proizvodnim mogućnostima stvara koncepciju marketinga. Za efikasno rukovođenje prodajnom funkcijom u okviru marketinga treba osigurati podatke koji će omogućiti:

6 - Dr. R. Kovačević: Organizacija računovodstva, Informator, Zagreb, 1984, str. 25.

1. "Otkrivanje potreba i zahtjeva sadašnjih i potencijalnih nosilaca potreba za određenim proizvodima. Oni su razvrstani prema obilježjima, koja omogućuju ocjenu njihovih potreba i zahtjeva: svrha, način i intenzitet potreba, regularnost, specifičnost želja i navika, kupovna moć, socio-ekonomska obilježja i slični indikatori odgovarajućeg segmenta tržišta.
2. Sistematsko praćenje i izučavanje snage i utjecaja što djeluje na tržište, a koji određuju konstelaciju u pojedinim razdobljima i utječu na apsorpcijski potencijal, odnosno na veličinu tržišta za određene vrste proizvoda (ili usluga).
3. Vođenje efikasne politike planiranja i razvoja proizvoda poduzeća: razvoj novih proizvoda, usavršavanje postojećih, pronalaženje novih tržišta i područja za promjenu, povlačenje iz prometa proizvoda koji zastarijevaju: procesi koji su vezani za diverzifikaciju proizvodnje ili njenu specijalizaciju, a sve radi što potpunijeg i boljeg prilagođavanja proizvoda organizacije udruženog rada potrebama i zahtjevima platežno sposobnih tražilaca na domaćem i na stranom tržištu.
4. Vođenje racionalne politike prodaje koja će posebno odgovarati koncepcijama politike cijena i prodajnih uvjeta, politike prodajnih kanala i unapređenje prodaje, pri čemu se pojedini elementi politike, kao što su izdaci i učinci, konfrontiraju, analiziraju i kombiniraju u procesu promoviranja prodaje prema vrstama proizvoda, dijelovima asortimana, prodajnim područjima, vrstama poslovne klijentele, a sve u skladu s elementima poslovne strategije organizacije udruženog rada na tržištu i objektivnim mogućnostima razvoja i intenzifikacije plasmana uz postizanje optimalnih učinaka na ovom području.
5. Sistematsko praćenje i kontrola svih činjenica koje dolaze do izražaja bilo uslijed djelovanja odgovarajućih snaga na tržištu, bilo kao rezultat poslovnih aktivnosti koje razvija privredna organizacija u procesu prodaje, odnosno nastupa na tržištu, a sve to radi sistematskog poboljšanja rezultata poslovanja i što potpunijeg prilagođavanja potrebama i zahtjevima tržišta (kratkoročni, srednjoročni i dugoročni aspekt razvojne politike i razvoja tržišta)".⁷

Za politiku prodaje potrebne su najrazličitije računovodstvene informacije koje će pomoći u procesu odlučivanja o prodajnoj politici. Računovodstvene informacije za prodajnu funkciju mogu se tretirati kao:

- računovodstvene informacije za prodajne odluke i
- računovodstvene informacije o uspješnosti prodajne djelatnosti.

Prodajne odluke su osnovne i treba da se donose na temelju računovodstvenih informacija kao i tržišnih informacija ili informacija na osnovi operativne prodajne evidencije. Prodajna funkcija pri izvršavanju svojih zadataka koristi brojne različite informacije među kojima su vrlo važne računovodstvene informacije. Bez računovodstvenih informacija i ostalih drugih informacija nema odlučivanja o prodajnom poslovanju. Računovodstvene informacije najviše dolaze do izražaja pri kreiranju prodajne politike.

"Zadaci računovodstvenih informacija u poslovanju prodaje dolaze do izražaja u:

- pripremi odluka o prodajnom poslovanju,
- obavljanju tekućih zadataka prodajne službe,

⁷ - Dr.R.Obraz: *Suvremena prodaja, Informator, Zagreb, 1975, str. 393.*

- nadzor nad izvršenjem zadataka prodajne službe,
- analizi i ocjeni izvršenih zadataka".⁸

Za prodajnu funkciju naročito je važna ažurnost i pouzdanost računovodstvenih informacija. Količina i kvaliteta informacija, koje će se formirati u računovodstvu i njegovim dijelovima, ovise od potreba prodajne funkcije. Računovodstvo, kao najvažniji izvor informacija, za potrebe prodaje treba pridonijeti boljoj informiranosti prodaje, a odatle i boljoj pripremljenosti prodaje u izvršavanju zadataka koji se pred nju postavljaju.

3. ZAKLJUČAK

Računovodstvene informacije vrlo su važne za proces odlučivanja unutar privredne organizacije. Svaka funkcija posebno neposredni je korisnik računovodstvenih informacija. Računovodstvo je usko povezano s drugim funkcijama i upravo računovodstvene informacije neophodne su za obavljanje zadataka pojedinih funkcija. Za uspješan rad nabavno-prodajne funkcije potrebne su računovodstvene informacije koje djeluju na nabavnu i prodajnu politiku. Računovodstvene informacije omogućuju nabavno-prodajnoj funkciji, a i ostalim funkcijama, postavljanje i izvršavanje vitalnih zadataka poslovanja. Djelovanje računovodstvenih informacija je jače tamo gdje postoji računovodstveno komuniciranje sa svim dijelovima privredne organizacije.

Bez računovodstvenih informacija nezamislivo je odvijanje nabavno-prodajne funkcije u tržišnoj privredi.

LITERATURA:

1. Dr.M.Habek: Računovodstvo, Narodne novine, Zagreb, 1984.
2. Dr.M.Habek-dr.S.Tadijančević-dr.R.Tepšić: Računovodstvena teorija i metoda, Informator, Zagreb, 1988.
3. Dr.R.Kovačević: Organizacija računovodstva, Informator, Zagreb, 1984.
4. Inž.I.Medvešek: Organizacija nabave, Privreda, Zagreb, 1962.
5. Dr.M.Novak: Organizacija rada u socijalizmu, Informator, Zagreb, 1978.
6. Dr.R.Obraz: Suvremena prodaja, Informator, Zagreb, 1975.
7. Dr.F.Rocco: Osnove tržišnog poslovanja, Informator, Zagreb, 1974.
8. Dr.I.Turk: Izgradnja sistema poslovnih informacija, Informator, Zagreb, 1974.
9. Dr.B.Zver: Proces odlučivanja u OUR-ima, Informator, Zagreb, 1983.

Primljeno: 1988-09-22

⁸ - Dr.M.Habek: Računovodstvo, Narodne novine, Zagreb, 1984, str. 396.

Miko L. Rechnungsinformationen für die Anschaffungs- und Verkaufsfunktion

ZUSAMMENFASSUNG

In den Wirtschaftsorganisationen sind für das Treffen von Entscheidungen auf dem Gebiet der Geschäftspolitik die Rechnungsinformationen am wichtigsten. Sie benutzt man bei der Realisierung der Aufgaben jeder einzelnen Funktion im Reproduktionsprozess. Durch Einwirken der Rechnungsinformationen auf die Arbeit einzelner Funktionen kommt man zum gewünschten Ziel. Bei der Verarbeitung der Rechnungsinformationen ist die Koordination mit anderen Funktionen und die Verbindung in eine Ganzheit wichtig.

In der Arbeit versucht man, den Einfluss der Rechnungsinformationen nur auf die Arbeit der Anschaffungs- und Verkaufsfunktion zu erörtern. Die Rechnungsinformationen beeinflussen allerdings mit anderen Informationen den Reproduktionsprozess.