

NEKE MOGUĆNOSTI KORIŠTENJA CIJENA KAO MJERILA ZA RASPOREĐIVANJE ZAJEDNIČKOG PRIHODA

Zajednički prihod, ostvaren iz zajedničkog poslovanja proizvodnih i prometnih organizacija udruženog rada, raspoređuje se prema dogovorenim osnovama i mjerilima na sudionike u njegovu stvaranju, a kao mjerila najčešće se koriste cijene.

Posebno su interesantne interne cijene koje se u tu svrhu moraju utvrditi na osnovi standardiziranih elemenata utrošaka materijala i rada. Kao dopuna ovom osnovnom mjerilu za raspoređivanje dijela zajedničkog prihoda mogu se koristiti i pojedini elementi iz kalkulacije interne cijene u kojima je sadržana veličina uloženog rada.

U ovom radu govori se o tome kako treba formirati interne cijene i koje elemente tih internih cijena je moguće koristiti kao mjerilo za raspoređivanje dijela ostvarenog zajedničkog prihoda.

UVOD

Odnosi proizvodnih i prometnih organizacija udruženog rada u području zajedničkog poslovanja veoma su složeni, dijelom zbog nasljeđa ovih inače podijeljenih djelatnosti, a većim dijelom zbog same prirode tih odnosa u današnjim uvjetima privređivanja.

Uz sve druge momente posebno je značajno to kako se ostvareni zajednički prihod raspoređuje a da pri tome bude zastupljeno načelo o udjelu »prema doprinosu svakog sudionika njegovom ostvarenju«.

Osnove i mjerila za raspoređivanje ostvarenog zajedničkog prihoda moraju biti utvrđeni u samoupravnom sporazumu o udruživanju rada i sredstava radi zajedničkog poslovanja i u samoupravnom sporazumu o osnovama zajedničkog plana sklopljenom između proizvodne i prometne organizacije udruženog rada.

Među mjerilima za raspoređivanje zajedničkog prihoda izbor najčešće pada na cijene kao financijski izraz prenesene i novostvorene vrijednosti zajedničkog proizvoda. Cijene mogu biti formirane na različite načine, što uglavnom zavisi od prirode zajedničkih proizvoda, situacije na tržištu i sistema društvene kontrole cijena. Ovisno o tim i drugim momentima koriste se tržišne, interne ili neke druge dogovorene cijene.

Nećemo ulaziti u raspravu o tome zbog čega se poslovanje na principu zajedničkog prihoda unatoč zakonskoj obavezi ne ostvaruje u našoj praksi, već ćemo se zadržati samo na tome kako bi se ostvareni zajednički prihod trebao raspoređivati na sudionike korištenjem cijena kao mjerila, pa da se uspostavljanjem tih novih društveno-ekonomskih odnosa između radnika u proizvodnji i radnika u prometu, odnosa na osnovama ravnopravnosti i solidarnosti, pridonese stabilnijim odnosima na tržištu i spriječi prelijevanje dohotka iz jedne oblasti privrednih djelatnosti u drugu putem cijena i tržišne stihije.¹⁾

1. FORMIRANJE CIJENA ZAJEDNIČKIH PROIZVODA

U kupoprodajnim odnosima između proizvodnih i prometnih organizacija udruženog rada cijene se formiraju kao proizvođačke, veleprodajne ili maloprodajne. U području zajedničkog poslovanja ovih OUR-a formira se jedinstvena cijena zajedničkog proizvoda po kojoj prometna organizacija taj proizvod prodaje na tržištu, a ta se cijena sastoji od proizvođačke cijene uvećane za iznos naknade za usluge prometa. Naravno da i ta cijena može biti veleprodajna ili maloprodajna, zavisno od toga da li se zajednički prihod ostvaruje preko prometne organizacije na veliko ili preko prometne organizacije na malo.

Politikom cijena u okviru zajedničkog poslovanja potrebno je s jedne strane osigurati plasman proizvoda na tržištu, a s druge strane skladne odnose između sudionika u zajedničkom poslovanju u smislu osiguranja ravnopravnih uvjeta stjecanja dohotka. Ovo su dva veoma važna zahtjeva, da ne kažemo ključna, za ostvarivanje zajedništva u poslovanju i motiva udruživanja rada i sredstava u tu svrhu, pri čemu je uz uvjete na tržištu potrebno uvažavati i kriterije u formiranju cijena u prometu koje utvrđuju pozitivni propisi.

Cijene zajedničkih proizvoda moraju se, dakle, formirati u skladu s uvjetima na tržištu, ali na način da budu u suglasnosti s propisima i da stimuliraju radnike na povećanje proizvodnosti rada i uspješnosti poslovanja u jednom duljem vremenskom razdoblju, a da se isključe trenutne oscilacije ili pogodnosti na tržištu. Takva prometna cijena zajedničkog proizvoda može se formirati samo na osnovi internih cijena, odnosno do objektivne cijene zajedničkog proizvoda može se doći samo preko kalkulacije interne cijene proizvodnje i interne cijene prometa uz uvjet da su te interne cijene utvrđene na osnovi standardiziranih elemenata. Kalkulacijom cijene zajedničkog proizvoda moraju biti obuhvaćeni svi utrošci i drugi elementi koji neposredno ili posredno određuju tu cijenu.²⁾ Odnos između interne cijene i cijene na tržištu ukazuje na ekonomsku snagu

1) O odnosima proizvodnih i prometnih organizacija udruženog rada u oblasti zajedničkog poslovanja, stjecanja i raspoređivanja zajedničkog prihoda opširnije se govori u radu autorice pod nazivom: »Računovodstvene informacije i njihov doprinos utvrđivanju i raspoređivanju zajedničkog prihoda«, NIŠRO, Varaždin, 1980.

2) Pod kalkulacijom ovdje mislimo samo na računski postupak za izračunavanje cijena učinaka, a ne i na druga značenja ove riječi.

OUR-a i njezinu konkurentsku sposobnost u uvjetima slobodnog djelovanja tržišnih zakonitosti. »OOUR-i koji žele voditi ispravnu politiku cijena, a to znači istovremeno — i pravilno usmjeriti svoju egzistenciju, moraju stalno analizirati: — svoje troškove (cijena učinka) i — tržište«

ističe dr E. Blaško, radi stalne međusobne zavisnosti između cijena te ponude i potražnje na tržištu.³⁾

2. CIJENE KAO MJERILA ZA RASPOREĐIVANJE ZAJEDNIČKOG PRIHODA

Utvrđivanje osnova i mjerila za raspoređivanje zajedničkog prihoda ključni je elemenat samoupravnog sporazuma o udruživanju rada i sredstava u cilju zajedničkog poslovanja. Osnove i mjerila opredjeljuju veličinu dohotka koji svaki sudionik stječe udjelom u zajedničkom prihodu.

Pored sporazumom utvrđenih cijena mogu se koristiti i druge osnove i mjerila, ali su cijene ipak najčešće. Ovo i zbog praktične strane. Naime, zajednički se prihod formira kao naplaćena vrijednost prodanih zajedničkih proizvoda po dogovorenim prodajnim cijenama, pa je i za njegovo raspoređivanje na OUR-e najprikladnije koristiti cijene. To mogu biti tržišne ili neke druge dogovorene cijene, a obično su to tzv. interne cijene. Koliko će pojedina od navedenih cijena biti objektivno mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda, to zavisi o kriteriju njihovog utvrđivanja. Javna su opredjeljenja za tržišnu cijenu. Međutim, primjena tržišnih cijena nije moguća u svim odnosima zajedničkog poslovanja, po-negdje iz sasvim jednostavnog razloga njezina nepostojanja za neki dio ili nekog sudionika u procesu zajedničkog poslovanja, a da ne govorimo o utjecaju administrativnih i raznih drugih mjera u području reguliranja cijena koje obično zahvaćaju samo dio procesa zajedničkog poslovanja. Tržišna cijena može se upotrijebiti za vrednovanje transfera među dijelovima poslovnog sistema koji nisu samostalni i čiji se međusobni odnosi ne uspostavljaju na tržištu (OOUR-i fazne proizvodnje koji jednako mogu biti sudionici zajedničkog poslovanja) jedino pod određenim uvjetima, a to su:

- »a) nužnost postojanja potpuno konkurentskog tržišta proizvoda koji su predmet prijenosa,
- b) slobodni izbor (opcija) dijelova poslovnog sistema da prodaju ili kupuju ili međusobno ili na tržištu i
- c) postojanje dokumentarne informacije o tržišnim cijenama koje vrijede u određenom razdoblju.«⁴⁾

U nekim drugim uvjetima uvijek se nađemo pred pitanjem koja je to tržišna cijena koju bismo mogli primijeniti kao mjerilo za raspoređivanje

3) Dr Eduard Blaško: *Kalkulacije, drugo izdanje, Pravno ekonomski centar, Beograd, 1980, str. 99.*

4) Prema dr V. Singer-Kosanović: *Interne cijene u poslovnom sistemu, Informator, Zagreb, 1976, str. 30.*

ostvarenog rezultata zajedničkog poslovanja. Zbog svega ovog, a i zbog nepouzdanosti i osciliranja tržišnih cijena, realnije je kao mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda koristiti interne cijene.

2.1. Interna cijena kao mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda

Interne cijene u pravilu se formiraju na istim principima kao i tržišne. One mogu biti utvrđene na punim troškovima, odnosno obuhvatiti sve elemente cijene koštanja, mogu se utvrđivati na osnovi standardiziranih veličina troškova i dohotka ili kao određena kombinacija tih elemenata.

Da bi interna cijena zajedničkog proizvoda ili usluge mogla poslužiti kao mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda (u smislu objektivnog), ona mora biti odraz doprinosa svakog sudionika u stvaranju zajedničkog prihoda, mora polaziti od standardiziranih troškova, osobnih dohodaka i akumulacije, te uvjeta privređivanja i kretanja na tržištu, mora stimulatивно djelovati na povećanje proizvodnosti rada i poboljšanje ekonomičnosti proizvodnje, a kriteriji za njezino utvrđivanje moraju biti dugoročnijeg karaktera.⁵⁾ Kako sve ove zahtjeve ugraditi u internu cijenu, kako kvantificirati taj doprinos svakog sudionika i unijeti ga u kalkulaciju kao i ostale elemente cijene? Sve su ovo veoma složeni momenti u zajedničkom poslovanju.

Prije svega, doprinos pojedinog sudionika u zajedničkom poslovanju predstavlja doprinos svih radnika koji sudjeluju u procesu tog poslovanja svojim minulim i tekućim radom, ali omeđenim nekim prirodnim i tehničkim granicama. To znači da će taj doprinos zavisiti o tehničkoj opremljenosti rada, stupnju korištenja kapaciteta, nivou proizvodnosti rada, normativu materijala i vremena rada, te o ostalim troškovima i dohodovnim elementima vezanim uz zajednički plan proizvodnje i prometa. Uz to i između ovih elemenata postoje određene međuzavisnosti,⁶⁾ pa sve to ukazuje na kompleksnost problema koji se javljaju pri njihovom definiranju i kvantificiranju.

Kalkulacija interne cijene nije više samo postupak utvrđivanja cijene zajedničkog proizvoda ili usluge nego je ujedno i instrument raspodjele dohotka među OUR-ima sudionicima u zajedničkom poslovanju. Kako dohodak predstavlja razliku između ukupnog prihoda (a u sastav ukupnog prihoda ulaze i prihodi ostvareni iz zajedničkog prihoda) i utrošenih sredstava, to će za svakog sudionika u zajedničkom poslu biti veoma značajno kolik je njegov udio u zajedničkom prihodu, pogotovo ako se tim putem ostvaruje veći dio ukupnog prihoda, a koliki se troškovi odnosno utrošena sredstva moraju pokriti iz ukupnog prihoda.

5) Sve ove kvalitete mora imati bilo koja cijena koja se koristi kao mjerilo za utvrđivanje udjela u zajedničkom prihodu, u smislu odredaba čl. 69. ZUR-a, Sl. list SFRJ, br. 53/76.

6) Npr. nivo proizvodnosti rada vezan je uz tehničku opremljenost, normative materijala i vremena rada, ali i kvalitetu materijala, organizaciju radnog procesa, te niz psihofizioloških i drugih momenata koji djeluju na radnika ili u okolini i time posredno ili neposredno na njegovu proizvodnost rada.

Već smo istakli da se kalkulacijom interne cijene zajedničkog proizvoda moraju obuhvatiti standardi utrošaka, i to zbog eliminiranja negativnog subjektivnog utjecaja na veličinu tih troškova. Sve pozitivne razlike između standardiziranih i ostvarenih troškova direktno povećavaju dohodak i utječu na poboljšanje ekonomičnosti poslovanja OUR-a. Ako se i kod elemenata dohotka jave ovakve pozitivne razlike, to će se putem većeg čistog dohotka omogućiti veće izdvajanje za osobne dohotke radnika i za proširenje materijalne osnove rada ili u druge svrhe. Ovo će ubuduće imati povoljno povratno djelovanje na povećanje proizvodnje i prometa a time i ostvarenje većeg zajedničkog prihoda. Suprotno tome, negativne razlike između standardiziranih i ostvarenih veličina imaju i negativan utjecaj na poslovni proces i poslovni rezultat u cjelini.

Zbog svega ovoga veoma je važno da se standardi utroška s kojima se kao vrijednostima ulazi u kalkulacije cijena ispravno utvrde. No to nije lak ni jednostavan posao. Standarde troškova lakše je utvrditi u oblasti proizvodnje nego u oblasti prometa. U proizvodnim OUR-ima veći dio troškova je varijabilnog karaktera za koji je u sadašnjim tehničkim i tehnološkim uvjetima proizvodnje moguće objektivno utvrditi standarde njihovog utroška po proizvodu. Nasuprot tome u prometnim OUR-ima troškovi su uglavnom fiksnog karaktera i ne vezuju se za proizvode u smislu obračunavanja troškova na teret zaliha robe. No ipak, moguće je da se standardiziraju i troškovi u prometu. To bi se npr. moglo postići utvrđivanjem prosječnih troškova za jedinicu prometa uz odgovarajuće korekcije kod troškova vezanih za zalihe robe zavisno od koeficijenta obrtaja zaliha i načina osiguranja obrtnih sredstava za financiranje zaliha u zajedničkom poslovanju.

Kalkulacijom interne cijene zajedničkog proizvoda moraju se, dakle, obuhvatiti:

1. standardi utroška materijala,
2. standardi ostalih materijalnih i s njima identificiranih troškova,
3. amortizacija po propisanim minimalnim stopama,
4. minimalno potrebni dohodak, koji čine:
 - a) obveze iz dohotka prema ugovorenim ili utvrđenim stopama,
 - b) osobni dohoci utvrđeni na osnovi dogovorenih zajedničkih standarda vremena rada,
 - c) sredstva zajedničke potrošnje prema dogovorenim zajedničkim kriterijima i
 - d) minimalna akumulacija.

U strukturi kalkulacije mora biti vidljiva vrijednost supstance i veličina ukalkuliranog dohotka. Ovo ima i svoju praktičnu stranu jer omogućava da se lako izvrši analiza ostvarenih rezultata poslovanja u odnosu na planirane, zato što je shema kalkulacije jednaka shemi obračuna poslovnog rezultata. Svrha je ovakve analize da se utvrde odstupanja pojedinih elemenata u strukturi cijene od standardiziranih veličina kao i uzroci

tih odstupanja i na osnovi toga predlože određene mjere bilo u cilju poboljšanja rada sudionika zajedničkog poslovanja, bilo u samoj strukturi kalkulacija internih cijena, odnosno odredaba samoupravnog sporazuma o udruživanju rada i sredstava.

U nastavku ćemo iznijeti jedan primjer utvrđivanja interne cijene zajedničkog proizvoda na osnovi standarda utrošaka u proizvodnoj i prometnoj organizaciji udruženog rada uz pretpostavku da su svi elementi dogovoreni samoupravnim sporazumom i da proizvodni i prometni OUR-i pristupaju zajedničkom poslu s punim povjerenjem i spremnošću. Ovako utvrđena interna cijena na osnovi standarda troškova i minimalno potrebnog dohotka predstavlja internu cijenu na osnovi koje se raspoređuje ostvareni zajednički prihod. To je, dakle, mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda, a ne osnova za formiranje prodajne cijene.

Primjer utvrđivanja interne cijene zajedničkog proizvoda koji je predmet zajedničkog poslovanja

u dinarima

R. br.	Elementi strukture cijene (standardi)	Proizvodni OUR	Prometni OUR	Ukupno
1.	Materijal izrade	6.000	—	6.000
2.	Ostali materijalni i s njima identificirani troškovi	1.800	1.200	3.000
3.	Amortizacija	2.500	800	3.300
4.	Troškovi poslovanja (1+2+3)	10.300	2.000	12.300
5.	Minimalno potrebni dohodak	5.700	1.000	6.700
6.	Interna cijena (4+5)	16.000	3.000	19.000
7.	% udio u internoj cijeni	84,21%	15,79%	100%
8.	Prodajna cijena (zajed. prihod)	19.789	3.711	23.500
9.	Razlika cijena (8—6)	3.789	711	4.500

Ako ovako formirana interna cijena (r. br. 6) treba poslužiti kao mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda, onda će OUR-u proizvodnje pripasti 84,21%, a OUR-u prometa 15,79% ostvarenog iznosa zajedničkog prihoda i isti toliki dio ostvarene razlike između interne i prodajne cijene, naravno uz pretpostavku da su stvarni utrošci jednaki standardima. Ako su stvarni utrošci veći od standarda, onda će OUR-ima uz isti zajednički prihod ostati manji iznos razlike ili obratno, ako su stvarni utrošci manji od standardiziranih, iznos razlike bit će veći. To je upravo ono što bi trebalo stimulirati radnike na štednju u procesu rada, odnosno na ekonomičnije poslovanje.

Na osnovi iznijetog mogli bismo zaključiti da je interna cijena utvrđena na temelju standarda utrošaka realno mjerilo za raspoređivanje zajedničkog prihoda jer sudionicima osigurava isti stupanj akumulativnosti (govoreći u užem smislu ako sredstvima akumulacije smatramo samo razliku između prodajne i interne cijene), što se vidi i iz proračuna:

$$\begin{aligned} \text{— za OUR proizvodnje} & \quad \frac{3.789 \times 100}{16.000} = 23,7\% \\ \text{— za OUR prometa} & \quad \frac{711 \times 100}{3.000} = 23,7\% \end{aligned}$$

Međutim, razlika između prodajne cijene ostvarene na tržištu i interne cijene utvrđene na osnovi dogovorenih standarda utrošaka, bilo pozitivna ili negativna, jest u pravilu veličina koja nije vezana uz doprinos svakog sudionika u zajedničkom poslovanju po osnovi njegovog minulog i tekućeg rada, već je isključivo rezultat trenutne društvene valorizacije tog rada na tržištu. Ne bi li u takvim okolnostima bilo realnije da se ta razlika raspoređuje po nekim drugim mjerilima i time da se korigira udio pojedinog sudionika u zajedničkom prihodu utvrđen samo na osnovi interne cijene? Pokušat ćemo u daljnjem izlaganju ukazati na neka moguća rješenja ovog problema.

2.2. Neke mogućnosti korištenja pojedinih elemenata interne cijene kao mjerila za raspoređivanje dijela zajedničkog prihoda

Pored mogućnosti da se zajednički prihod u cjelini, pa tako i dio zajedničkog prihoda u dijelu koji čini razlika između prodajne i interne cijene, rasporedi na sudionike po osnovi interne cijene, ta se razlika može raspoređivati i na osnovi drugih mjerila. Kao druga mjerila mogu npr. poslužiti neki elementi te interne cijene koji neposredno odražavaju veličinu uloženog rada.

Uloženi tekući rad izražen je u kalkulaciji veličinom minimalno potrebnog dohotka, pa ta veličina može poslužiti kao jedno od mjerila za raspoređivanje razlike cijena. I veličina amortizacije kao izraz minulog rada mogla bi također poslužiti kao mjerilo.

Kombinacija ovih dvaju elemenata interne cijene — minimalno potrebnog dohotka i amortizacije — bila bi sasvim sigurno veoma prikladna osnovica za raspoređivanje iznosa razlike cijena. Ilustrirat ćemo to na našem primjeru:

Elementi	Proizvodni OUR	Prometni OUR	Ukupno
Amortizacija	2.500	800	3.300
Minimalno potrebni dohodak	5.700	1.000	6.700
Ukupno osnovica	8.200	1.800	10.000
Interna cijena			19.000
Prodajna cijena			23.500
Razlika cijena			4.500

1. Ako ovu razliku od 4.500 rasporedimo na OUR-e na osnovi minimalno potrebnog dohotka kao mjerila, onda će svakom OUR-u pripasti 67,16% od iznosa njegovog minimalno potrebnog dohotka.

$$\frac{4.500 \times 100}{6.700} = 67,16\%$$

a to iznosi:

- za OUR proizvodnje 3.828
- za OUR prometa 672

Ako sada internoj cijeni dodamo ovako raspoređenu razliku cijena i nakon toga utvrdimo udio svakog OUR-a u prodajnoj cijeni (zajedničkom prihodu), imat ćemo slijedeću situaciju:

Elementi	Proizvodni OUR	Prometni OUR	Ukupno
Interna cijena	16.000	3.000	19.000
Razlika cijena	3.828	672	4.500
Prodajna cijena	19.828	3.672	23.500
% udjela u zajedničkom prihodu	84,37%	15,63%	100%

2. Kad bismo razliku od 4.500 rasporedili na osnovi amortizacije kao mjerila, onda bi svakom OUR-u pripalo 136,36% od iznosa njegove amortizacije.

$$\frac{4.500 \times 100}{3.300} = 136,36\%$$

a to iznosi:

- za OUR proizvodnje 3.409
- za OUR prometa 1.091

Nakon ovakvog rasporeda razlike cijena imali bismo slijedeću situaciju:

Elementi	Proizvodni OUR	Prometni OUR	Ukupno
Interna cijena	16.000	3.000	19.000
Razlika cijena	3.409	1.091	4.500
Prodajna cijena	19.409	4.091	23.500
% udjela u zajedničkom prihodu	82,59%	17,41%	100%

3. Ako se razlika od 4.500 rasporedi na osnovi minimalno potrebnog dohotka uvećanog za amortizaciju, onda svakom OUR-u pripada 45% od iznosa ove osnovice.

a to iznosi:

$$\frac{4.500 \times 100}{10.000} = 45\%$$

- za OUR proizvodnje 3.690
- za OUR prometa 810

Sada bi situacija bila slijedeća:

Elementi	Proizvodni OUR	Prometni OUR	Ukupno
Interna cijena	16.000	3.000	19.000
Razlica cijena	3.690	810	4.500
Prodajna cijena	19.690	3.810	23.500
% udjela u zajedničkom prihodu	83,79%	16,21%	100%

Vidimo da se svaki od prikazanih načina raspoređivanja razlike između interne i prodajne cijene drukčije reflektira na utvrđivanje udjela pojedinog OUR-a u zajedničkom prihodu.

Ako se kao mjerilo koristi interna cijena (uvijek mislimo na cijenu koja je utvrđena na osnovi standardiziranih utrošaka), onda u povoljniji položaj dolaze materijalno intenzivni OUR-i, a to su obično OUR-i u području proizvodnje. Kad se u raspoređivanje dijela zajedničkog prihoda (razlike cijena) uključe još neka mjerila iz strukture interne cijene, svako od tih mjerila ima određeni utjecaj na raspoređivanje zajedničkog prihoda.

Minimalno potrebni dohodak kao mjerilo preferira radno intenzivne OUR-e, a amortizacija kao mjerilo preferira tehnički opremljenije OUR-e. Stoga je u svakom konkretnom primjeru prilikom utvrđivanja osnova i mjerila za raspoređivanje zajedničkog prihoda potrebno sve ovo imati u vidu i na osnovi analize utjecaja pojedinih činioca na poslovanje i poslovni rezultat OUR-a izabrati ono rješenje koje će biti najprikladnije i objektivno. Ovo je veoma složen i stručan posao a svaki promašaj može imati dalekosežne posljedice, pogotovo u uvjetima neuravnoteženih odnosa sredstava i rada između OUR-a udruženih u cilju zajedničkog poslovanja.

Zbog svoje adaptibilnosti na brojne situacije za mnoge sudionike bilo bi prihvatljivo da kao mjerilo za raspoređivanje razlike cijena (pozitivnih ili negativnih) koriste veličinu minimalno potrebnog dohotka uvećanog za amortizaciju, što bi onemogućavalo da pojedini OUR-i po osnovi elemenata prenesene vrijednosti (materijalnih troškova) ostvaruju povoljniji pozitivni čisti financijski rezultat ili snose veći dio negativnog financijskog rezultata iz zajedničkog poslovanja.

L I T E R A T U R A

- Blaško dr Eduard: Kalkulacije, drugo izdanje, Pravno ekonomski centar Beograd, 1980.*
- Božić dr Vojislav: Sistem merenja rezultata rada, Savremena administracija, Beograd, 1977.*
- Singer Kosanović dr Vjekoslava: Interne cijene u poslovnom sistemu, Informator, Zagreb, 1976.*
- Skupina autora: Obračun dohotka u samoupravnim organizacijama i zajednicama, simpozij, Savez računovodstvenih i financijskih radnika Hrvatske, Medulin, 1979.*

Skupina autora: Uloga računovodstva u politici cena, simpozij, Savez računovodstvenih i finansijskih radnika Srbije i drugi, Vrnjačka banja, 1982.

Zakon o udruženom radu, Sl. list SFRJ, br. 53/76.

Časopisi: Ekonomski analitičar, TEB, Zagreb, br. 2 i 4/81, 6/82, 4/83; Planiranje i analiza poslovanja, Zavod za ekonomske ekspertize, Beograd, br. 5/82.

Primljeno: 1983-09-05

Baksa M. Einige Möglichkeiten bei der Nutzung der Preise als Maßstab für die Verteilung des Gesamteinkommens

ZUSAMMENFASSUNG

In der gesamten Geschäftsführung der Produktions- und Verkehrsorganisationen der assoziierten Arbeit schafft man das Gesamteinkommen. Als Maßstab für die Verteilung dieses Einkommens nimmt man meistens die Preise und zwar die intern bestimmten Preise. Solche internen Preise muß man aufgrund des Aufwandes an Material und Arbeit bestimmen, damit man die negative subjektive Einflußnahme auf die Verteilung des Gesamtergebnisses vermeiden kann. Neben den internen Preisen kann man als Ersatzmaßstab für die Verteilung eines Teils des Gesamteinkommens auch einzelne Elemente aus der Kalkulation dieses Preises benutzen. Dafür ist die Größe des Minimaleinkommens zuzüglich Amortisationskosten geeignet. Die Anwendung dieses Maßstabes ermöglicht, daß die einzelnen Organisationen der assoziierten Arbeit aufgrund der Materialkosten der gemeinsamen Erzeugnisse einen größeren oder geringeren finanziellen Ergebnis in der gesamten Geschäftsführung erzielen.

(Prijevod: Vesna Šimunić-Vučković)