

## NOVI FINANCIJSKI SISTEM I CIJENA SLATKOVODNE RIBE

U skoroj budućnosti očekuje se stupanje na snagu novog financijskog sistema u našoj privredi, što već sada povlači sa sobom izvjesne pozitivne promjene u našoj politici cijena, a pogotovo nakon stupanja na snagu doći će do izražaja stimulacioni i regulacioni karakter novog sistema.

Prije nego što bi prišli konkretnom izlaganju po ovoj temi, moramo raščistiti izvjesne principe po kojima su dosada određivane cijene slatkovodnoj ribi.

U periodu obnove t. j. zaključno do 1947. godine Zemaljski ured za cijene pri Predsjedništvu vlade NR Hrvatske, određivao je cijene slatkovodnoj ribi na prijedloge tadašnje Ribnjačarske centrale (iz koje je kasnije nastala Glavna direkcija za slatkovodno ribarstvo), a u skladu sa prilikama na tržištu, t. j. imajući u vidu kupovnu moć potrošača, cijene ribe u ostalim Narodnim republikama, cijene ostalih prehrambenih artikala te količine konzumne ribe koje će doći na tržišta u NR Hrvatskoj iz ribnjačarstava i otvorenih voda. Kako su proizvodni troškovi ribe iz zatvorenih nizinskih voda u ono vrijeme bili uglavnom isti kao i kod ribe iz šaranskih ribnjaka, to su imali i zajedničke cijene već prema vrstama i kvaliteti unutar vrsta.

U periodu planske privrede, pitanje cijena postalo je zamršen problem. Kod određivanja cijena od 1948. godine pa do danas moralo se strogo voditi računa o raznim tendencama naše planske privrede, te su se već i organi za predla-

ganje cijena našli u nezgodnom položaju; predložiti takve cijene koje ne će ići na uštrb ni potrošača, ni poduzeća proizvađača, ni proporcije cijena sa ostalim prehrambenim pa čak i industrijskim artiklima. Poteškoće dostigle su svoj vrhunac kada su na prijedlog poduzeća na otvorenim vodama uvedene i vezane cijene u otkupu slatkovodne ribe iz nizinskih voda. Sada su se pojavili kao posebni artikli ribe iste vrste i kvalitete, obzirom na raznolikost cijena i proizvodnih troškova ribe iz otvorenih nizinskih voda otkupljene po vezanim cijenama, ribe iz otvorenih nizinskih voda otkupljene po slobodnim cijenama, ribe iz vlastitog ulova ovih poduzeća te na koncu ribe iz šaranskih ribnjaka.

Isprva su predložene, pa čak i odobrene različite cijene za svaku pojedinu vrstu riba obzirom i na porijeklo i na kvalitetu, no razumljivo je da se to pokazalo u praksi neprovedivim.

Konačno se stalo na stanovište, da kod prodaje cijena mora biti jedna te se poduzeće koje vrši maloproduku ima regresirati za negativne razlike iz regresnog fonda, a u koji ujedno vrši uplatu svih pozitivnih razlika u cijeni.

Dosadašnji opis problema cijena slatkovodne ribe u periodu od 1948. do 1951. predstavlja nam samo opis, a rješenje je bilo u stvari polovično, jer je riješilo pitanje jedinstvene realizacije, ali ne i pitanje racionalnog približnog izjednačenja proizvodnih troškova.

Bit problema je bila u slijedećem:

Relativno niski proizvodni troškovi ribnjačke ribe iz razloga što približno

0—55% P. C. K. predstavljaju materijalni troškovi, a sav materijal za reprodukciju, remont i eksploataciju nabavljen je po niskim planskim cijenama, a nasuprot tome kod ribe iz otvorenih voda pojavljuje se znatno viša P. C. K., a 80% troškova imaju karakter plaća (radi same naravi proizvodnog procesa).

Ova osnovna razlika ne samo u empiričkoj strukturi cijena, nego i u analitičkoj, t. j. u samoj apsolutnoj visini proizvodnih troškova, potenciran je utjecajem zakona ponude i potražnje na tržištu, te da bi otkup koliko toliko dobro funkcionirao morale su se djelomično povećavati i otkupne cijene, da bi proizvodnja privatnog i zadružnog sektora mogla biti usmjerena na podmirenje osnovnih potreba naših industrijskih centara. Razumije se, da je povećanje otkupnih cijena slatkovodne ribe išlo na teret regresnog fonda, dok gubitak, t. j. negativni financijski rezultat proizvodnog procesa poduzeća na otvorenim vodama na teret budžeta.

S druge strane, ovakva politika cijena imala je i negativan utjecaj na financijski rezultat proizvodnje kod ribnjačarskih poduzeća koja su bila većim dijelom daleko aktivna, te velika razlika, odnosno toleriranje velike razlike proizvodnih troškova između riba iz šaranskih ribnjaka i riba iz otvorenih voda, otupljavalo je oštricu borbe za sniženje proizvodnih troškova kod šaranskih ribnjaka.

Pa i kraj svih navedenih nedostataka, ovakva politika cijena odgovarala je zahtjevima prvih godina planske privrede: opskrbiti naše industrijske centre jeftinom i dobrom ribom.

Međutim, već u 1950. godini, a naročito u drugoj polovini 1950. i u 1951. godini, osjećalo se, da je ovakva politika zastarila.

Uslovi kako u proizvodnji tako i na tržištu znatno su se promijenili. Stalno i brzo snaženje naše privrede stvorilo je

nove uslove, uslove koji su nametali sasvim novo i temeljito rješenje problema cijena ribe, uslove koji su zahtijevali i novi predstojeći financijski sistem.

U tom periodu uz proizvodnju i napore za povećanje proizvodnje iskrsava i pitanje rentabiliteta poduzeća, koje je dosada bilo na drugom mjestu.

Do tog vremena rukovodni princip je bio: osigurati pod svaku cijenu prehrambene i industrijske artikle za podmirenje potreba naših trudbenika.

Ali u 1950. godini, a naročito u 1951. godini nameće se zadatak: osigurati snabdijevanje naših trudbenika dobrom i jeftinom robom, osloboditi budžet od tereta izdržavanja i financiranja nerentabilnih poduzeća.

Poduzećima je data šira samostalnost i prepuštena im je inicijativa u izvršenju ovih zadataka, jer je rukovodnicima svih privrednih poduzeća, a tako i ribnjačarstava i poduzeća na otvorenim vodama postalo jasno, da nerentabilna poduzeća pod uslovima sve snažnije planske privrede nemaju mogućnosti za opstanak.

Borba za rentabilitet poduzeća uzela je punog maha provođenjem prvih mjera za reorganizaciju i decentralizaciju u privredi.

Ribolovna poduzeća na otvorenim vodama otpadaju od rukovodstva Glavne direkcije za slatkovodno ribarstvo, a s time i otpada štetan uticaj njihovih visokih proizvodnih troškova na sniženje ovih troškova kod ribnjačarskih poduzeća. Poduzeća se sve više osamostaljuju, a borba za sniženje proizvodnih troškova zaoštrava se time sve više, jer svako poduzeće za sebe, bez obzira na proizvodne troškove drugog poduzeća u istoj grani, bori se za svoju što veću rentabilnost i time za vlastiti prosperitet.

Smišljenom i svrsishodnom politikom cijena rukovodećih organa u općedržav-

noj privredi, regulira se cijena sirovina za proizvodnju i materijala za kapitalnu izgradnju, te se time i u ribarstvu otklanjaju eventualne razlike u materijalnim troškovima proizvodnje na otvorenim vodama i proizvodnje kod ribnjačarskih poduzeća.

Novim plaćama, t. j. ukidanjem garantirane opskrbe, a time bonova i potrošačkih karata, izjednačuju se cijene radne snage kod oba sektora.

Ovim mjerama stvoreni su uslovi za nove realne cijene ribi, a time dobivaju kako poduzeća na otvorenim vodama tako i ribnjačarstva novu razvojnu perspektivu.

Sada je i na poduzećima da dosljedno i pravilno riješe problem novih cijena. Postavlja se pitanje na koji način riješiti taj problem u duhu novog financijskog sistema.

Prije svega, moraju se konkretizirati smjernice i principi kojim treba da se rukovode poduzeća kod rješavanja ovog zadatka.

Principi i metode rješavanja ovog problema bili bi slijedeći:

1. Cijene formirati imajući u vidu zakon ponude i potražnje. Razumljivo je, da se tu ne smije uskogrudno i neprecizno postupiti, računajući sa nekim anomalijama. Na pr. poznato je, da se u NR Srbiji za vrijeme vjerskih praznika mogu prodati vrlo velike količine ribe po nevjerovatno visokim cijenama (čak i do Din 400.—).

Kod razmatranja cijena u svijetlu zakona ponude i potražnje moramo računati sa normalnim i realnim mogućnostima, jer bi nepravilno bilo radi ove anomalije rušiti kupovnu moć i životni standard potrošača NR Hrvatske i drugih narodnih republika.

2. Potrebno je voditi računa o kupovnoj moći potrošača te o relaciji cijena ribe i mesa. Cijena ovih dvaju artikala treba biti približno izjednačena.

3. Bezuslovno je potrebno sastaviti jednu presumptivnu obračunsku kalkulaciju ovogodišnje proizvodnje posebno za svako poduzeće, jer su tokom ove godine nastale znatne promjene u cijenama sirovina. Poduzeća sa ažurnim knjigovodstvom ne bi imala kod toga posla nikakvih većih poteškoća, a poduzeća sa neažurnim knjigovodstvom morala bi svakako nastojati da se knjigovodstvo što prije ažurira, a mogla bi se poslužiti i mnogim općim pokazateljima iz obračunske kalkulacije ažurnih poduzeća.

Nakon izrade, ova presumptivna obračunska kalkulacija imala bi se korigirati tako, da se sav materijal obračunat po nižim cijenama obračuna posebno i po višim te za razliku (tržnu dobit) potrebno je povisiti materijalne troškove u obračunskoj kalkulaciji. Ovu korekturu potrebno je izvršiti zbog toga, što su neki materijali nabavljeni tokom 1950. ili u I. kvartalu ove godine još po nižim cijenama, koje u budućnosti više ne će važiti, a ova kalkulacija je pomoćno sredstvo za određivanje cijene slatkovodnoj ribi, koja se cijena u dogledno vrijeme ne bi trebala mijenjati. Možda će biti potrebna i izmjena amortizacione stope, jer ona potiče još iz 1947. godine.

4. Na temelju ovakvih korigiranih presumptivnih kalkulacija ovogodišnje proizvodnje ribnjačarstva bi trebala u suglasnosti između sebe i ribolovnih poduzeća ustanoviti jednu prosječnu cijenu. Ribolovna poduzeća koja se bave i otkupom, ne predstavljaju ovdje neki problem oko unifikacije cijene, jer i otkupna cijena tolerira izvjesna pomjeranja na više ili na niže, a njihova proizvodnja bazirana je uglavnom na sistemu akorda te prema tome u ovom pravcu nema zapreka.

Znatno je teži slučaj sa ribnjačarstvom, jer je u njihovoj proizvodnji sam proizvodni proces skoro »industrijaliziran«, — t. j. sličan industrijskom, a na proizvodnju utiču razne okolnosti i uvje-

ti, kojih u industriji ili uopće nema ili nisu od takve velike važnosti kao kod ribnjačarstava. Te okolnosti i ti uvjeti su uglavnom slijedeći: bonitet tla na kojem se prostiru ribnjaci, kvalitet i količina vode kojom se ribnjačarstvo opskrbljuje, konfiguracija tla, najbliže okoline ribnjaka itd.

Međutim, baš ovi uvjeti su najvažniji i vrše presudni uticaj na proizvodnju te postoji znatna razlika u proizvodnji među pojedinim ribnjacima, kako u kvalitativnom tako i u kvantitativnom pogledu. Baš zbog te kvantitativne razlike u proizvodnji postoji i velika razlika u rentabilitetu između pojedinih poduzeća, jer su troškovi proizvodnje na ribnjačarstvima velikom većinom fiksnog karaktera, jer su vezani za površinu zemljišta odnosno vodenih površina a ne i za obim ili kvalitet proizvodnje.

No imajući u vidu gornje ne smijemo zaboraviti da je takva razlika u organskom sastavu kapitala (jer ako proanaliziramo gornje, vidjet ćemo, da su ove razlike analogne onim koje nastaju između ind. poduzeća sa nižim i onih s višim organskim sastavom kapitala) posljedica neracionalnog i eksploatorskog gospodarenja u predratnim godinama s jedne strane i nedovoljne kapitalne izgradnje s druge strane. Pod kapitalnom izgradnjom treba razumjeti osim građevinskih radova te opreme, veoma važne radove na poboljšanju tla, a koji su izrazito investicionog karaktera.

Dakle, ribnjačarstva moraju, imajući u vidu sve razlike između svojih poduzeća, odlučiti o jednoj prosječnoj cijeni. Visina ove prosječne cijene ovisit će o procjeni za koliko se mogu poboljšati pojedina slaba ribnjačarstva intenzivnom ali racionalnom kapitalnom izgrad-

njom, u kojem vremenskom periodu, te držati se općih načela i direktiva u politici cijena naših rukovodećih organa u privredi.

Neka poduzeća koja vrše maloprodaju ribe inzistiraju na što nižim cijenama, motivirajući svoj stav prilikama na tržištu. Međutim, ovakav stav je nepravilan i neprihvatljiv iz više razloga: prvo, zagrebačko ili bilo koje drugo lokalno tržište ostaje uprkos svojem obimu ipak samo lokalno tržište koje ne može ispoljavati jaču ili slabiju tendencu na formiranje cijena; drugo, od interesa pojedinih lokalnih tržišta ipak su važniji interesi velikih privrednih poduzeća koja rade za opće dobro, i treće, a što je i najvažnije, cijena mora biti u skladu sa općim faktorom potrošnog fonda.

Pod ovim zadnjim razumijeva se to, da cijena mora biti približno deset puta veća od prosječne predratne cijene. To je uopće jedna od najvažnijih činjenica koja bi se morala uzeti u obzir kod formiranja cijena slatkovodnoj ribi, jer je to tendenca naše opće državne politike cijena i jedan od bitnih temelja novog financijskog sistema. Dok bi previsoka cijena išla direktno na uštrb potrošača, preniska cijena bi također izazvala poremećenja u strukturi potrošnog fonda, jer bi na taj način oslobođeni kupovni fond vršio pritisak na ostale poljoprivredne ili industrijske proizvode, a pored toga ometao bi i daljni razvoj ribnjačarskih poduzeća koja su novim financijskim sistemom upućena na svoja vlastita sredstva.

Ovdje se jasno može uočiti stimulativni i regulatorni karakter novog financijskog sistema, čiji se pozitivni utjecaj osjeća i u rješavanju ovog pitanja.

Košicki Stjepan