

АНАЛИТИЧКИ ПРИСТУП ИЗДАЦИМА И РАСХОДИМА СИСТЕМА ОДБРАНЕ

Предраг Младеновић
Генералштаб Војске Србије, Копнена војска

Актуелна трансформација система одбране, структурне и функционалне промене, наметнуле су потребу ефикасног режима, планирања, програмирања, буџетирања и извршења, као и материјално-финансијску контролу.

Рестриктивнија буџетска средства додељена систему одбране афирмишу потребу за успостављањем ефикасне економске размене са прометним окружењем. Исправна усмерења расположивих ресурса и потенцијала наменске индустрије, доходовних и услужних предузећа, али и свих других организацијских делова Војске Србије и Министарства одбране у данашње време је веома битна категорија, јер ће од тога зависити укупна ефикасност сваког организационог система. На тај начин значај изучавања трошкова, тј. издатака и расхода, све више добија на значају у систему одбране, јер модерна војска подразумева и ефикасно пословање засновано на тржишним принципима. У том смислу и основна сврха увођења система ППБИ у систем одбране јесте обезбеђење рационалног управљања ресурсима ради одржавања и изградње способности система одбране за остваривање циљева одбране Републике Србије.

Кључне речи: *трошкови, доходак, промет, цена*

Увод

У теорији и пракси у систему одбране као појмовно одређење трошкова дефинисани су издаци и расходи, економска теорија и пракса има прецизну дефиницију поменутих категорија. Овакво појмовно одређење је производ неких прошлих времена када је систем одбране био под кишобраном велике и моћне државе и овакав појам просто није био примерен, и више је био идеолошка конструкција и потребно га је мењати. Доходовне организације, али и унутрашње организацијске јединице Војске Србије и Министарства одбране, које на себе преузимају прометне функције, имају прометне трошкове. Данас је неозбиљно и неодговорно порицати трошкове, посебно у оквиру система планирања, програмирања, буџетирања и извршења, где сваки пројекат и активност имају своју цену и где је сваки доносилац одлуке у могућности да види последице својих одлука у будућности и да оцењује напредовање организације ка утврђеним циљевима. „ТРЗ Чачак“ и наменска индустрија

стрија, нпр. „Црвена Застава“, имају доминантно у структури трошкова, производне трошкове или маркетиншке трошкове које имају војна одмаралишта „Бели бор“, „Бреза“, „Оморика“, „Јавор“, „Копаоник“, војни хотели, ресторани, војни базени (ВПБ „Врежина“). Војска Србије и Министарство одбране располажу огромним капиталом, у покретној и непокретној имовини и људским ресурсима, вредностима који у овом тренутку могу створити нову вредност. Приходи који се остварују на нивоу Министарства одбране износе 10% годишњег буџета Министарства одбране у 2011. години. Увећавање прихода утиче на смањење трошкова. Мерама управљачке контроле могуће је снизити трошкове сваког организационог система, па и доходних организација, али и унутрашњих организацијске јединице Војске Србије и Министарства одбране, које на себе преузимају прометне функције. Идентификацијом и квантификавањем свих трошкова могуће их је снизити, како по носиоцима, пројектима, активностима и задацима, тако и по производима и услугама

У једном дужем периоду трошкови производње, промета и услужним делатностима у производњи бележе тенденцију константног, апсолутног и релативног пораста. Трошкови промета учествују са око 60% у структури укупних трошкова репродукције већег броја производа.

Најамнина представља најзначајнију ставку и учествује са око 30% у структури укупних трошкова промета. Овај износ је прилично висок, без обзира на то што су најамнине у терцијалним делатностима просечно ниже него у производњи.

Под трошковима подразумевамо ценовно изражени утрошак живог и одређеног рада и туђих услуга у вези обављања пословне (било које) делатности, што значи да се могу квантификовати.

Обављањем привредне делатности долази до коришћења основних фактора радног процеса. При томе се ови фактори троше и по тој основи настају трошкови. Од њих зависи егзистенција привредних субјеката (али и свих других, укључујући и војне, а посебно доходне), па су због тога значајни за изучавање.

Индустријски развој праћен је сталним процесима специјализације, како технике и производње, тако и самих производа. Насупрот томе, испољавао се евидентан процес диверзификације маркетинг активности на различитим нивоима организовања. Стално су се продужавали канали дистрибуције и мултипликовале везе између појединих институција у систему маркетинга. Као последица тражње за маркетинг услугама расла је брже од укупне у националној економији. У исто време, регистрован је знатно мањи пораст продуктивности рада при обављању маркетинг активности у прометном сектору¹ у односу на интензиван раст у процесу производње. Све је то доприносило расту трошкова маркетинга и дистрибуције у структури укупних трошкова репродукције.

Свест потрошача о потреби за здравом и еколошки чистом животном средином, и здравим и природним производима, намеће прометном сектору ново, додатно повећање трошкова. Квалитет производа, услуга и квалитет услова рада, као комбинација, обезбеђују поверење тржишта. Атмосфера у продајним објектима спољашњи и унутрашњи изглед продајног објекта, локација и љубазност продаваца све

¹ Мисли се на све терцијалне делатности, као што су услужне делатности, (војна одмаралишта, војни базени), трговина и др.

више су захтев потрошача. Наведени разлози, као и стално растуће трговинске марже, све више узрокују раст трошкова. Веће учешће трошкова терцијалних делатности у односу на трошкове производње у структури трошкова репродукције, намеће важност и потребу изучавања трошкова прометног сектора.

Трошкови прометног сектора изучавају се по узору на трошкове у производњи. Познато је да су трошкови производње у великој мери изучени, али да се код њих јавља проблем идентификовања реалне цене коштања производа. Слични проблеми рефлектују се и при квантификавању трговинске цене коштања одређене врсте робе.

Да бисмо овај проблем сагледали у целини, потребно је да извршимо поделу и устројавање трошкова, као што су:

1. варијабилни и фиксни трошкови,
2. директни и индиректни трошкови,
3. трошкови према функцији,
4. нормални трошкови пласмана и трошкови ради унапређења пласмана,
5. неизбежни трошкови и трошкови који се могу избећи.

Овом приликом, због саме димензије и композиције рада, задржаћемо се на варијабилним и фиксним трошковима.

Ове трошкове делимо на фиксне и варијабилне с обзиром на то како реагују на обим робног промета. Због велике концентрације, значи великих улагања у средствима за рад и потребе да се средства амортизују, овој класификацији придајемо највећи значај.

Општа разматрања

Са све присутнијим тенденцијама да организациони системи концентришу на своје главне делатности, неминовно се поставља питање положаја које треба да заузме економија у систему одбране.

Дакле, где је место економији у систему одбране и шта она представља?

Економија је научна дисциплина која проучава основна правила понашања и економске законитости у економским активностима. У свакој епохи развоја, економија проучава економске активности – како друштво користи оскудне ресурсе ради производње добара и услуга и врши њихову расподелу међу члановима друштва. Економија је повезана и са другим наукама: социологијом, демографијом, политиком и другим.

Предмет изучавања економије подељен је на две главне области: микроекономију која проучава привредне субјекте (домаћинства и предузећа) са становишта трошкова производње и макроекономију која се бави изучавањем појава и процеса као што су: инфлација, незапосленост, индустријска производња и економија државе.

Рационално коришћење ресурса у производно-услужним делатностима ствара многе производе и услуге. У развијеним земљама света пољопривреда ствара 2% домаћег аутпута, индустрија око 30%, а остатак су услуге, које укључују: банкарство, транспорт, забаву и културу, комуникације и информације, туризам и јавне услуге (одбрана, полиција, образовање и здравље). Услуге у овим земљама бележе најбржи раст аутпута и извоза. С једне стране, у неразвијеним земљама света

пољопривреда ствара најзначајнији део домаћег аутпута, са највећим бројем становника и са најнижим приходима. Тако услуге у овим земљама бележе веома спор раст аутпута и извоза.

С друге стране, доминирајућа улога малопродаје у земљама развијене тржишне привреде заснива се на информацијама и процесу сељења капитала из сфере производње и банкарства у сферу малопродаје. Данас се све релевантне економске активности одвијају у сфери малопродаје, док су истовремено у индустрији и финансијама у застоју. Трговину на мало захватио је интензивни процес интеграције, кооперације и концентрације у свим фазама промета. Бурне активности, везане за структурно, организационе и послове промене, бројни аутори називају још и својеврсном малопродајном револуцијом. Она се креће у правцу смањења броја субјеката, продајних и складишних објеката у промету, затим у порасту тржишног учешћа већих трговинских предузећа и њиховом интензивнијем инвестиционом улагању у промету робе и капитала. Франшизинг, као концепт и савремена дистрибутивна техника, врши трансфер технологије, савремених техника маркетинга и ефикасних система управљања. Трговина на мало суочава се са додатним порастом свих врста трошкова пословања, као и пада стопе приноса на сопствене изворе ангажованих средстава.

У развијеним економијама кључна тачка процеса репродукције представља дистрибуција робе, па је у складу с тим и тежиште економске науке фокусирано на истраживање све сложенијих функција субјеката у промету робе.

Може се закључити да економија проучава многе области и проблеме, развијајући теорије људског понашања у доношењу кључних одлука у коришћењу ограничених ресурса ради производње и расподеле вредних материјалних добара и услуга међу људима.

Економија као наука бави се разоткривањем, анализом и продубљивањем са знања о економским законитостима и појавама у друштвеној производњи са становишта анализе односа производње (класична економска теорија), односно рационалности употребе ограничених ресурса и неограничених људских потреба.

Цена робе и цена коштања

У систему одбране плате запослених су највећи издатак. Теорија радне вредности плату радника дефинише као цену радне снаге. Плата је новчани израз вредности радне снаге. Она не може бити цена рада без обзира на то што се приликом обрачуна плате радника води рачуна о раду који је обавио, зато што би изједначавање плате са радом који је радник уложио нестало вишка вредности који радник ствара делом свог рада. Плата радника је, са гледишта предузећа, трошак производње, а за радника је доходак извор егзистенције. Док предузеће тежи да свој издатак минимизира, радник тежи да свој доходак максимизира. Ова два интереса су мотор прогреса и ако нису уткани у привредни систем таква се привреда спорије развија или стагнира.

Као што радна снага има цену употребе, тако и капитал има цену употребе. Предузеће из произведене нове вредности исплаћује радницима плате које су јед-

наке вредности њихове радне снаге, а остатак представља профит који се може рачунати на два начина:

$$\text{до} = \text{цр} - (\text{сп} + \text{пл}),$$

тј. као разлика између тржишне цене робе и трошкова производње у које улазе материјални издаци и издаци за плате радника;

$$\text{до} = \text{нп} - \text{пл},$$

где нето производ представља разлику цене робе и материјалних издатака за средства за рад и предмете рада.

Већу добит остварује произвођач који има мање трошкове производње по јединици производа. Ови трошкови производње другачије се називају цена коштања производа (цк), што се своди на утрошени капитал по јединици производа:

$$\text{цк} = \text{сп} + \text{пл}$$

Смањивање трошкова производње остварује се повећањем продуктивности рада. Да би се добит повећала, потребно је:

- 1) применити што боља средства за рад,
- 2) економисати на предметима рада,
- 3) смањити издатке за радну снагу (повећањем продуктивности њиховог рада)

Правило о повећању добити са смањењем трошкова производње (цене коштања) важи само ако је тржишна цена производа дата величина.

Треба разумети да и свака активност, која се не тиче материјалне производње и нематеријалне је природе, има такође своју цену коштања.

Трошкови промета робе

Трошкови представљају вредносно изражено трошење економских добара, односно производних чинилаца ради производње и продаје учинака предузећа и остваривања добитка по том основу.

Главна обележја:

- У њиховој основи мора да стоји количински изражена потрошња економских добара или количинска компонента трошкова.
- Потрошња економских добара мора да буде у вези с учинцима, односно учинцима условљена.
- Утрошене количине добара морају бити вредносно изражене или вредноване по одговарајућим ценама (ценовна компонента трошкова).

Количинска компонента трошкова

Појам трошкова обавезно садржи количинску компоненту, односно количински одређену потрошњу економских добара, коју најчешће називамо *утрошком*. Трошкови су производ (умножак) утрошка и одговарајућих цена.

Под економским добрима овде се подразумевају добра у ширем смислу речи, (материјална добра, права, услуге итд.). Због тога количинска компонента, односно утрошак, није једнако препознатљив код свих трошкова.

У пословима куповине и продаје робе, транспортовања и чувања робе нпр. „ТРЗ Чачак“ и други системи имају издатке који се називају трошкови промета, и има их три врсте:

1) Чисти прометни трошкови – сума која је потребна за плаћање издатака око купопродаје робе; ови трошкови нису производни, морају се надокнадити из разлике између набавне и продајне цене производа. Део разлике садржи чисте прометне трошкове који се трговцу враћају са сваким обртом капитала, а остатак разлике у цени чини профит трговачког предузећа. Рабат (маржа) јесте попуст у цени који произвођач одобрава трговцу.

2) Транспортни трошкови – превоз роба из места њихове производње у места њихове потрошње (издаци за утрошак транспортних средстава и за радну снагу која се бави пословима превоза робе). Они су производни део прометних трошкова зато што је рад ангажован у овом послу производан, односно онај који ствара вредност. Транспорт је продужена производња, па зато потрошач мора да призна, преко повећане цене, тај утрошак рада и средстава.

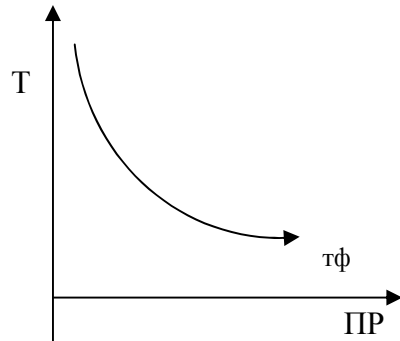
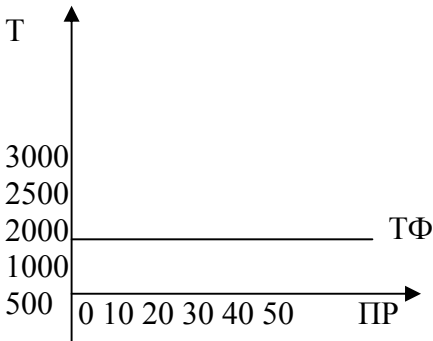
3) Трошкови чувања робе – трошкови који су учињени за очување употребне вредности роба. И ови трошкови су производни и чине продужену производњу, мада се у овом продужетку не ствара никаква нова употребна вредност.

Економска категорија амортизација недовољно је примењена у целом систему одбране, а представља трошак.

ФИКСНИ ТРОШКОВИ

Фиксни или стални трошкови су ои који у укупном износу остају исти независно од обима промета. Фиксни трошкови производње не повећавају се у њиховом укупном износу када се повећава обим промета, нити се смањују када се обим промета смањује. Они остају исти чак и када се обустави комплетан промет. Овде се убраја: закупнина пословних простора, амортизација, осигурање основних средстава и стални доприноси заједници.

Фиксни трошкови у укупном износу остају неотклоњиви, што значи да ће се њихова висина по робним јединицама мењати у обрнутој пропорцији са променама укупног робног промета.



Укупни фиксни трошкови промета Фиксни трошкови по јединици промета

Где су:

T – трошкови,

$ПР$ – промет робе,

$ТФ$ – фиксни трошкови,

$тф$ – фиксни трошкови по јединици промета.

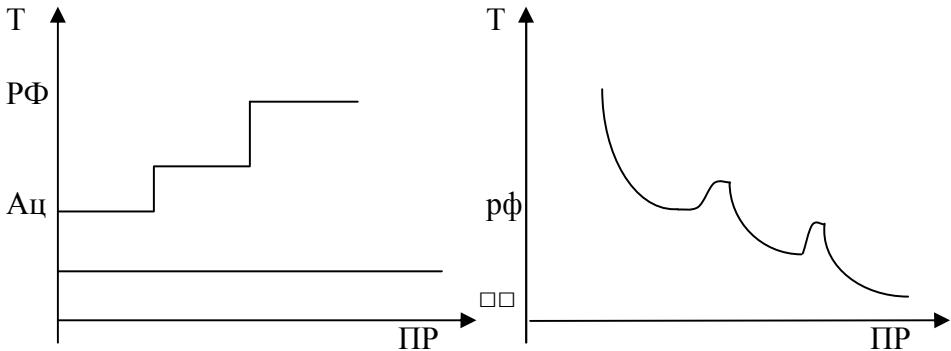
Истраживањем је утврђено да је сталност и непромењивост фиксних трошкова кратког рока и да се ограничава на поједине зоне запослености, јер прелазак у вишу зону запослености захтева и додатна улагања, па по тој основи и измену физиономије и тенденције кретања фиксних трошкова.

По тој основи разликујемо, поред апсолутно фиксних, и релативно фиксне трошкове.

Релативно фиксни трошкови

Релативно фиксни трошкови у предузећима настају када се уводи тзв. нон-стоп радно време. Тада се указује потреба за ангажовањем нових радника, са сталним радним односом или као испомоћ на одређено време.

У сразмери са продужењем радног времена повећавају се трошкови осветљења, грева, као и по основу интензивног коришћења прометних капацитета (вода, ПТТ трошкови) и додатни трошкови у допремању робе из централних складишта, камате на вредност повећаних залиха, проширење магацинског простора, итд.



Укупни релативно фиксни трошкови промета

Релативно фиксни трошкови по јединици промета

Где су:

$РФ$ – релативно фиксни трошкови,

$рф$ – релативно фиксни трошкови по јединици промета.

Из графика се уочава да преласком из ниже у вишу зону запослености долази до наглог и скоковитог пораста релативно фиксних трошкова у апсолутном износу. То је нешто ниже на почетном степену нове запослености и повећава се са сваком наредном зоном запослености.

Релативно фиксни трошкови по јединици промета на последњем степену претходне зоне запослености нижи су него на почетном степену нове запослености, али, укупно гледано, они се по јединици промета смањују.

Велика маса опредмењеног рада, изворно настала ширењем мреже и модернизацијом производних капацитета, може покрити своје трошкове само масовним прометом (што се види из понуђених шема) и кооперацијом и интеграцијом и стварањем крупних организација.

Варијабилни трошкови

Варијабилни трошкови у њиховој укупности повећавају се са повећањем обима промета и смањују са његовим смањењем. Према начину реаговања на повећање и смањење обима промета деле се на прогресивне, регресивне и пропорционалне.

Пропорционални трошкови

Пропорционални су они трошкови који се повећавају или смањују у директној сразмери са повећањем и смањењем обима промета.

Кретање ових трошкова могло би се илустровати следећим нумеричким прилогом:

Количина ПР	Укупни пропорционални трошкови ТВ	Просечни пропорционални трошкови ТВ
0	-	-
10	1000	100
20	2000	100
30	3000	100
40	4000	100
50	5000	100

Можемо видети да нема пропорционалних трошкова кад нема промета. У ову категорију трошкова убрајамо: трошкове радне снаге у директној продаји, материјал за паковање робе, утрошак електричне енергије за погон машина за паковање, пржионица и млеваоница кафе, трошкове амбалаже, сортирања робе, губитке на роби, итд.

У пракси, међутим, тешко бисмо могли наћи примере апсолутне пропорционалности. На пример, код материјала за паковање могућ је евентуално већи утрошак од пропорционалног, при већем обиму промета, због запошљавања мање стручног или неуходаног особља. Могуће је, наравно, и снижење трошкова. То се дешава, на пример, због промена у цени рада. Апсолутна пропорционалност не постоји, међутим незнатна одступања треба апстраховати.

Повећање механизације утиче на смањење пропорционалних трошкова у корист других категорија трошкова. Значајна механизација у прометном сектору у догледно време се не може увести (то се посебно односи на доходовне организације Војске Србије и МО), па људски рад и даље остаје незамењив и носи врло значајне трошкове.

Прогресивни трошкови

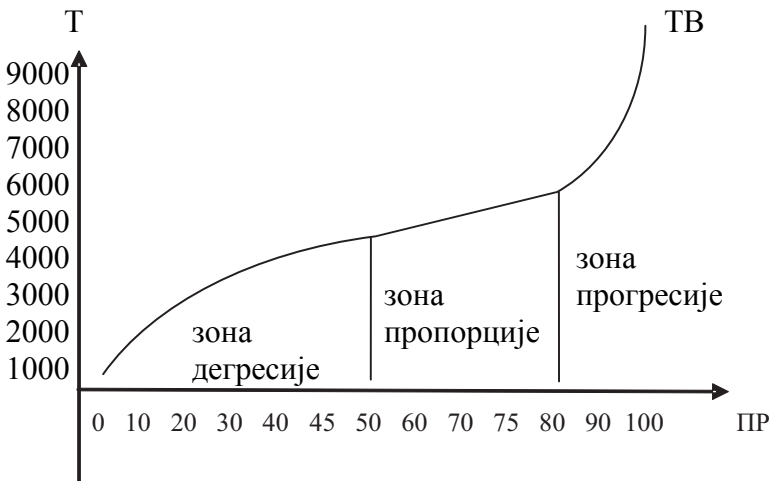
Прогресивни трошкови карактеришу се већим порастом у односу према порасту обима промета. Пораст обима промета од 30% имаће за последицу повећање прогресивних трошкова за 40%. У ову категорију трошкова можемо, у извесним случајевима, убројити и трошкове прековременог рада, ноћног рада и рада за време државних празника.

Дегресивни трошкови

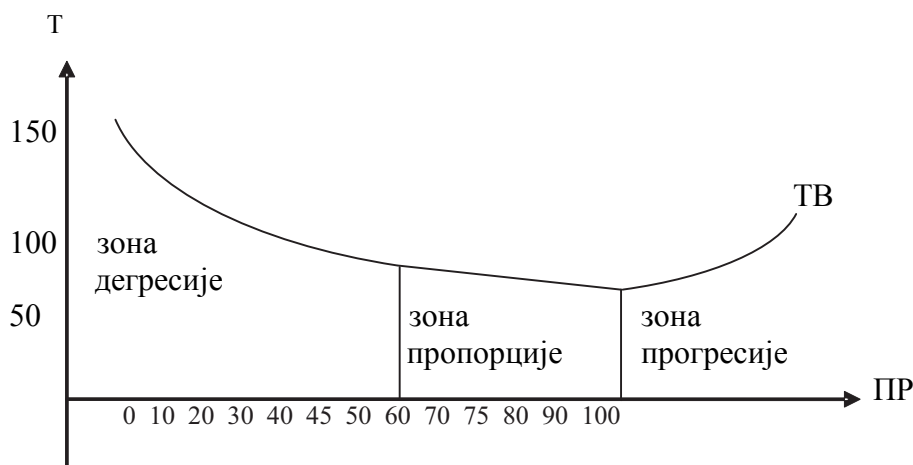
Дегресивни трошкови су варијабилни трошкови који расту према повећању обима промета, али у мањој мери него што се увећава обим промета. На пример, повећање обима промета за 80% утицаће да се дегресивни трошкови такође увећају али само за 50%.

Под дегресивним трошковима најчешће се подразумева опадање темпа пораста неких врста трошкова или укупних трошкова у односу на пораст степена запослености, и то након одређене тачке пораста. Да би се повећао промет уводи се непрекидно радно време, када се повећавају и транспортни трошкови, али се не повећавају у истој сразмери са повећањем обима промета. Такође, након одређене тачке степена запослености, трошкови који су пре тога имали пропорционалне или друге карактеристике почињу да испољавају дегресивни карактер и постају дегресивни трошкови.

Графикони приказују кретање дегресивних трошкова. И дегресивни и прогресивни трошкови су сложеног карактера. Састављени су од више сегмената трошкова, од којих се неки понашају као фиксни, а други као пропорционални.



Кретање укупних варијабилних трошкова



Кретање просечних варијабилних трошкова

На свим дијаграмима кривуља варијабилних трошкова обележена је са ТВ, јер су прогресивни, дегресивни и пропорционални трошкови само тенденције кретања варијабилних трошкова. Можемо забележити најпре зону дегресије, затим зону пропорционалности и, на крају, зону прогресије. Након одређеног обимног промета видимо да трошкови након дегресије попримају константан карактер.

Оптимална зона

То је зона где су просечни трошкови најнижи, па се због тога назива оптимална зона. Након ове зоне просечни трошкови почињу да бележе тенденцију прогресије, изнад чега није исплативо повећавати обим промета.

Ова сазнања служе за идентификовање трошкова и ефикасно пословање у прометном сектору, што можемо представити преко формуле:

$$ПРо = \frac{\Phi \times 100}{\Phi\%}$$

где су:

ПРо – оптимални промет,

Φ – фиксни трошкови у укупном износу,

Φ% – учешће фиксних трошкова у укупним трошковима.

Пример

Организациони систем остварује разлику у цени 20% и промет од 100 милиона динара. Разлика у цени је 20 милиона динара, коју користи за подмиривање трошкова промета, 10% су фиксни трошкови и износе 10 милиона, 10% су варијабилни трошкови и износе такође 10 милиона.

Видимо да разлику у цени предузеће користи за подмиривање трошкова. Потребно је да остварује и уштеде, али да то не остварује повећањем разлике у цени.

У пракси је то могуће остварити смањењем учешћа фиксних трошкова по јединици робног промета. Проверићемо утицај смањивања учешћа фиксних трошкова од 10% на 5% од промета преко формуле:

$$ПРо = \frac{10.000.000 \times 100}{5} = 200.000.000$$

Можемо закључити да је у том случају промет повећан за 100%. Вероватно је тада присиљен да за тај обим промета организацију рада знатно унапређује или да уводи непрекидно радно време. Остварује разлику у цени од 40 милиона динара. Варијабилни трошкови се сада увећавају на 20 милиона динара, али у укупном износу они су и даље 10%.

Фиксни трошкови су остали непромењени –10 милиона, али се процентуално смањују на 5%. Укупни трошкови сада су 30 милиона, а разлика у цени је 40 милиона. Вишак од 10 милиона остварује се на фиксним трошковима услед повећања промета. Овим модалитетом можемо даље експериментисати и доћи до закључка о висини трошкова који пројектују оптимални промет робе.

Сагледавање могућности за снижавање трошкова промета и квалитетно спровођење реализације снижавања трошкова промета кључно је питање егзистенције и развоја субјеката Војске Србије који се баве производњом и прометом роба и услуга, а проблематика настала бављењем недовољно је изучена, а примена савремених научних сазнања у овој области код нас је слабо заступљена. Трошкови производње, промета и услуга покривају се из продајне цене.

Цене заједно са трошковима не делују само на висину добити предузећа, већ укључењем и обима продаје у трајној кооперативној вези цене повратно делују на снижење трошкова промета, али такође и неконтролисан пораст цена може да повећа трошкове промета. Перцепција дејства цене, као могућности за снижење трошкова, према томе, ограниченог је карактера и примењива је само у конкретним случајевима.

За праћење кретања трошкова промета развијене су различите концепције, као што су концепција маргиналних трошкова, концепција просечних трошкова, укупних трошкова и др.

Концепција маргиналних трошкова

Концепција маргиналних трошкова превасходно је развијена и производно оријентисана за потребе управљачке контроле, ради утврђивања најнижих трошкова по јединици производа према параметрима запослености и коришћења капацитета, и њихов однос оптималности као циљ те концепције. У производњи је, с обзиром на број параметара, то могуће утврдити. У прометном сектору број параметара се повећава, а ту су и други фактори, попут асортимана продаје, система продаје, лока-

ције и др., и тиме се битно усложњава ова концепција. Такође, и основни параметри – коришћење капацитета и продајна цена су променљивог карактера.

Посебно је тешко пратити величину искоришћености капацитета због велике осцилације тражње и сезонског карактера робе и услуга уопште. Верујемо да ће технолошка достигнућа прометног сектора и све већа попримања производног карактера, као употпуњавање „празног простора“, адекватним услужним програмом, учинити кретање активности стабилнијим, а тиме и мерљивијим, чиме би се учинио значајан искорак у правцу оживотворења ове концепције.

Концепција просечних трошкова

С обзиром на ограничену примењивост концепције маргиналних трошкова чини се да је са аспекта промета најприхватљивија концепција просечних трошкова. Пошто се примењује за поједине артикле, за линију производа, за укупан асортиман, применљива је за поједина одељења, продајне објекте и за само предузеће.

Погодује многофилијалним предузећима с обзиром на сложеност њихове организационе структуре. Анализом просечних трошкова дисперзованих малопродајних објеката у њиховом саставу могуће је утврдити и њихову рентабилност. Концепција укупних трошкова корисна је за формирање продајне цене и дугорочно планирање.

Значајно је сагледавање коришћења капацитета и коришћење депресије фиксних и релативно фиксних трошкова, јер фиксни трошкови износе, зависно од индустријализације, од 60 до 70% укупних трошкова.

„Нижи трошкови по јединици продаје повратно делују на обим продаје и добит предузећа. Уколико је обим продаје по 1 m² већи утолико ће трошкови по јединици продаје бити мањи, и обрнуто. Истраживање Едне Даглас су показала да је коефицијент корелације између посматраних категорија негативан и да износи 0,85“.² Продуктивност рада опредељујуће утиче на снижавање трошкова рада.

Развој великих дистрибутивних центра утиче на рационализацију токова физичке дистрибуције, а тиме се смањују трошкови дистрибуције. Концентрација капацитета опредељујуће утиче на снижавање трошкова по јединици промета, јер се по тој основи рационалније користе ангажована средства и људски рад, брже и квалитетније се пружају услуге, прилагођавање на променљивост околине и у целини могућност примене савремених научних сазнања из ове области.

Надаље, на могућност снижавања трошкова и разлике међу прометним субјектима знатно ће утицати фактори на које организација може у извесној мери утицати, а то су: увођење савремених метода продаје и димензије асортимана, трговински капацитети, органски састав, организационо устројство и организација рада и др., утврђујући притом оптимални *mix* произвођача, кроз ширину, дужину, дубину и конзистентност производа.

На основу просечних трошкова доносе се одлуке о попуњавању линије производа, особитом истицању, модернизацији линије, протезању линије, као и другима значајним питањима попут марке, паковања, услуга и др.

² Група аутора, Маркетинг у трговини, Београд, 1991, стр. 162.

Асортиман и профитабилност

Актуелна криза у нашој земљи, посебно пад стандарда становништва, дефинише потребе становништва и промене у финалној тражњи која се помера ка егзистенцијалним потребама. Тако прехрамбени производи у структури промета производима крајње потрошње имају доминантно место.

Два су основна правца везана за асортиман производа. Један је конкурентски оријентисан, истрајаваће на дужим линијама и настојаће да искористи вишак прометних капацитета. Њих посебно не занима ако неки артикл има веће просечне трошкове, тежећи тако високом тржишном учешћу и расту тржишта.

Други је профитабилно оријентисан. Преиспитујући трошкове промета сваког производа и обим продаје, искључују се непрофитни артикли и тада се сажима линија производа. С обзиром на велику неизвесност пословања највећи број привредних субјеката практикује сажимање линије производа, чиме анализа трошкова добија на значају.

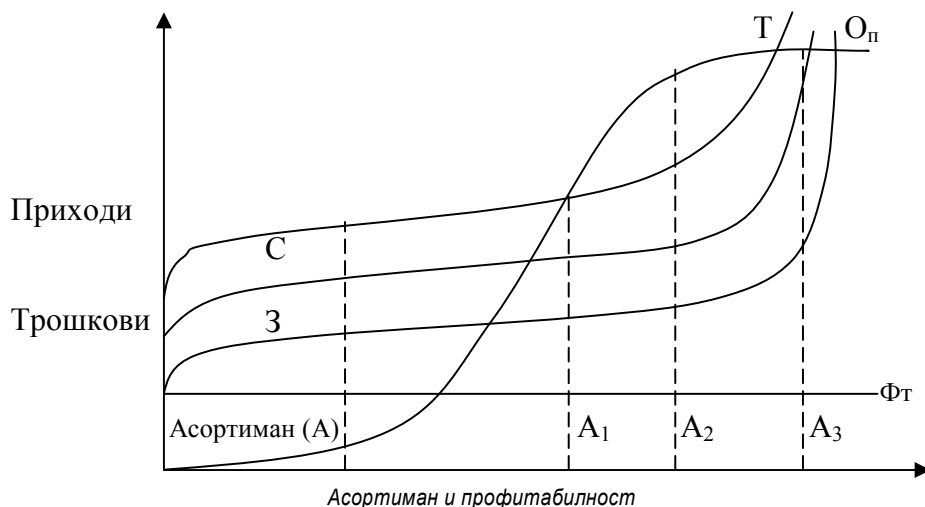
Поред интерних фактора потребно је сагледати факторе на које предузеће (јединица) не може непосредно утицати. То су екстерни фактори попут укупног економског амбијента, развијености саобраћајне мреже, концепције становништва, банкарске и кредитно-монетарне политике, политике цена, пореске политике, националног дохотка, развијености земље, макро и микролокације, итд.

Ради сагледавања оптималне димензије асортимана потребно је мерити ширину асортимана (ω), дубину асортимана (d) и густину асортимана (γ) и приказати га једначином:

$$A = \omega d \gamma$$

Ова збирна једначина послужиће нам ради сагледавања међузависности између трошкова, тражње и профитабилности.

Следећим шематским приказом сагледаћемо однос асортимана и профитабилности.



У тачкама 1 до 6 евидентна је корелативна веза између асортимана и профитабилности. Логично је и лако утврдити и узрочно-последичну везу асортимана и укупних трошкова (тачка 5 и 6), што се може представити као на сл. 1. Запажа се да се профитабилност налази између тачака A_1 и A_3 , а да се могућност за смањење трошкова робног промета налази у тачки A_2 где је оптимална зона асортимана.

Да бисмо утврдили законитости неопходно је да једна варијабила буде асортиман, а профитабилност показатељ по основу трошкова насталих променом асортимана. Изнету тврдњу доказујемо по основу следећих извршених истраживања:

1. Број потенцијалних потрошача означимо симболом P . Његова величина расте пропорционално са асортиманом, а да затим бележи дегресиван раст у односу на асортиман.

2. Симболом O_n означимо обим промета по потрошачу који ће расти упоредо са асортиманом до одређене тачке, а након тога опадање које се не може поправити додатним ангажовањем капитала и асортимана.

3. Укупан обим промета O са порастом асортимана до одређене тачке бележи прогресиван, а након тога дегресиван раст.

4. Обим промета по запосленом O_z је фиксна запосленост. Рашће обим промета до одређеног нивоа упоредо са растом асортимана, а затим, услед даљег раста асортимана, почеће да опада.

5. Сортирање (C) условљено асортиманом бележи тенденцију сталног раста трошкова услед рационализације и сажимања. До одређене тачке оптималности трошкови сортирања су нижи, а након тога виши у односу на раст асортимана. Могућност комбиновања у сортирању расте са растом асортимана. Сматра се да због комплексности трошковне проблематике ови трошкови који се повећавају изнад обима могу бити оправдани с обзиром на то да се компензују обимом продаје.

6. Трошкови складиштења и држања залиха Z . Сасвим је разумљиво да и ова варијабла, сходно претходно изнетом, обликује трошкове. Као и код претходних тачака до одређеног нивоа трошкови складиштења мање расту, затим су у зони оптималности и након тога расту више у односу на пораст асортимана.

Могућност за снижење трошкова промета у зависности је од броја потенцијалних и стварних купаца, затим удаљености између произвођача и потрошача, где се трошкови изражавају формулом:

$$T_y = T_m \cdot C + \Phi$$

где су:

T_y – укупни трошкови промета при коришћењу посредништва трговине,

T_m – трошкови дистрибуције по једном километру,

Φ – фиксни трошкови складиштења и држања залиха,

C – удаљеност у километрима.

Поред објективних фактора значајно је споменути и субјективне факторе, попут стручности, искуства, социјалног састава запослених, радних услова, степена испољене креативности и задовољства послом, спречавања крађа, једном речју обликовања климе и атмосфере у колективу у којој ће се максимално повећати учинак запосленог особља, а на које се може много утицати, чиме ће се остварити услови за снижавање трошкова.

Не бих се посебно освртао на допринос снижењу трошкова сваког од њих, на пример крађе и мањкова као негативну појаву прометних организација.

„У трговинској организацији робних кућа Београд током 1982. год. укупан мањак достигао 40 милиона динара али у просеку милион динара по једној робној кући... Солидарна одговорност запослених за настале мањкове у нашим продавницама или одељењима робне куће, нашим законом није предвиђена“³.

То су трошкови сваког субјекта који се појављује на тржишту, посебно доходних организација у ВС и МО.

Основне претпоставке и ризици реализације програма, пројеката и активности

Претпоставке су очекивања да ће се нешто десити, а ризици представљају потенцијалне сметње реализацији програма, пројеката и активности и реализацији приоритета. Потребно је навести основне претпоставке које битно утичу на реализацију програма, односно навести ризике са највећом вероватноћом и утицајем на реализацију програма, пројеката и активности. Да би се издвојили ризици са највећом вероватноћом и утицајем потребно је урадити анализу ризика програма.

Комплексним напорима могуће је утицати на снижавање трошкова промета. У технолошком смислу, наш прометни сектор заостаје за два до три технолошка и развојна циклуса у односу на развијени свет, па су самим тим и трошкови промета већи. Увођењем иновација до одређеног, оптималног нивоа, могуће је снижити трошкове промета робе, по основу ефикасности, рационализације и скраћивања робног пута, времена размене, ангажованог људства на непосредан и посредан начин, канала комуницирања, тј. стицања конкурентске предности кроз убрзање протока робе и услуга од произвођача и потрошача.

Иновације у промету робе и услуга

Увођење иновација у робни промет значајно могу снизити трошкове промета робе и услуга.

EDI System (Electronic Data Interchange).

Економски ефекти увођења ЕДИ система⁴

ПРЕДНОСТИ	у \$
1) Унапређење пружања услуга купцима:	
а) смањење изгубљених испорука;	100.000
б) смањење потребе прековременог рада изазваном хитним и непланираним поруџбинама;	35.000
с) снижење трошкова уноса података везаних за испоруку робе купцима.	15.000

³ Живорад Златковић: Економија трговине, Ниш, 1995, стр. 202.

⁴ Др Сретен Ђузовић, Менаџмент у иновацијама и трговини, Београд, 2000, стр. 133

2) Снижење трошкова залиха услед: а) нижих капиталних трошкова залиха робе; б) уштеда у физичком простору магацина који може бити ангажован за друге сврхе.	127.000 10.000
3) Снижење трошкова услед: а) уштеде у радном времену персонала који је радио на набавци, а сада може бити ангажован на другим пословима; б) скраћење времена пријема поручене робе.	20.000 15.000
Укупно	325.500
Трошкови	
1) Трошкови ангажовања ЕДИ координатора и тренера	58.400
2) Трошкови радног времена изгубљеног на ЕДИ обуку запослених радника	15.000
3) Трошкови софтвера	57.900
4) Трошкови успостављања комуникације	12.300
Укупно	143.600
Позитивна разлика	178.900

Ако пођемо од чињенице да само 33,4% предузећа користи ЕАН систем, можемо закључити да има простора за иновацију, модернизацију и смањење оперативних трошкова, с једне, и повећања продуктивности, с друге стране. С обзиром на то да је прометни сектор високо иновативан и подложен сталним променама, може се очекивати дубљи утицај ЕАН система.

Поред тога, за смањење уштеде у радној снази, у смислу обележавања цена и наручивању од добављача, значајно је увођење ЕПОС система, чиме се смањују трошкови радне снаге и редукују трошкови.

Иновације у домену електронске размене података под именом EDI (Electronic Data Interchange), електронске платне картице, интернет, електронска трговина и уопште модернизација прометних субјеката у области информатике изузетно су важне, чиме се стичу бројне предности.

Предности ЕДИ система су:

- смањују се трошкови папирне документације (према истраживању међународно привредне коморе, трошкови папирне документације у спољној трговини кретали су се око 10% од вредности оствареног прихода);
- број грешака у преносу, обради и чувању информација смањен је у односу на број грешака при папирном преносу информација;
- бржа и боља снабдевеност доносиоца одлуке информацијама;
- ефикасније управљање робним и новчаним токовима;
- поједностављење царинске процедуре;
- управљање залихама по систему – Just in Time;
- повећање продуктивности;
- смањује се број запослених на пословима папирне документације;
- превазилазе се језичке баријере у пословном комуницирању.

У оперативном смислу потребно је добављачима упутити захтев за понуду, прикупити понуде, изабрати добављаче, закључити купопродајни уговор, преузети робу и измирити дужничко-поверилачке обавезе. Поставља се питање колико запосленог особља је потребно ангажовати и колико је времена потребно за реализацију ових активности.

Систем ЕДИ доприноси убрзању протока робе и услуга од произвођача до потрошача.

ЕПОС (електронска продајна места)

ЕПОС технологија омогућује прецизније и брже добијање информација о продаји, побољшање информација о куповини, процене квалитета новог производа, обимније и поузданије информације, побољшање информација о тржишту, производу, промотивној цени, побољшање и боља контрола продавнице, побољшано распоређивање радне снаге, боља продаја, лакша сарадња са испоручиоцима, бољи односи са купцем, боља контрола лагера, увећана маржа, смањени трошкови, смањење инвестиције, већи степен верности купаца. Двадесет шест посто испитаника веровало је да захваљујући ЕПОС системима долазе до прецизнијих информација о продаји.

Поред користи везаних за смањење трошкова, користи су вишеструко везане за ефикасност пословања, за доношење одлука, тј. управљање којим се пласира пут развоја. Стратегијски посматрано, погрешан пут води до стварања највећих трошкова. Лоше управљачке одлуке системом ЕПОС се смањују, а повећава се број повољнијих одлука, јер се видокруг и брзина реаговања увећавају.

Пре него што се одлучи о увођењу иновације потребно је извршити анализу о томе колико кошта иновација, које су економске користи, да ли подиже ниво квалитета услуживања потрошача, колико ће се унапредити обим продаје, колико нових радника треба запослити, колико отпустити, итд. Треба избећи замку и једноставно нову технологију дистрибуције угушити у традиционалном технолошком и организационом амбијенту пословања.

Закључна разматрања

Драматична збивања у нашој земљи, почевши од хиперинфлације, ерупције ратних сукоба, ригидне економске санкције, прекрајања граница и друга дешавања у друштву створила су процес свеобухватне транзиције друштвено-економског система и стратегијске промене у друштвеној средини. Овакве промене несумњиво су допринеле сукобљавању у каналу дистрибуције које су манифестоване у виду: изузетно снажне конкуренције субјеката разуджених са становишта власничког облика и матичне гране делатности, нелојалне конкуренције, пада платежне моћи и животног стандарда, редуцирање производње, умањење могућности кредитирања привредних субјеката, пада тражње свих врста производа и по тој основи раст трошкова промета.

У једном дужем периоду трошкови промета у трговини и производњи бележе тенденцију константног апсолутног и релативног пораста. То је, пре свега, због тога што се поједине функције производног карактера преносе са индустрије на трговину. Са друге стране, они једним делом проистичу из напора који чини трговина и други носиоци промета ради унапређења продаје придобијањем потрошача. Са друге стране, захтеви потрошача и економски нормативи додатно повећавају трошкове промета.

Мерама управљачке контроле могуће је снизити трошкове сваког организационог система, па и доходовне организације, али и унутрашње организацијске јединице Војске Србије и Министарства одбране, које преузимају на себе прометне функције. Идентификацијом и квантификовањем свих трошкова могуће их је снизити, како по носиоцима, пројектима, активностима и задацима, тако и по производима и услугама.

Канали дистрибуције су непотребно комплексни и укључују превише посредника, чија пракса и методе нису ефикасни. Увођењем иновација, до одређеног оптималног нивоа, могуће је снизити трошкове промета робе, по основу ефикасности, рационализације и скраћивања робног пута, времена размене, ангажованог људства на непосредан и посредан начин, канала комуницирања, тј. стицања конкурентске предности кроз убрзање протока робе и услуга од произвођача до потрошача.

Систем одбране не мимоилазе законитости тржишта, на којем се појављује као правни субјект на тржишној утакмици, а од правилног приступа и познавања законитости тржишта зависиће и ефикасност пословања. У том смислу и основна сврха увођења система ППБИ у систем одбране јесте обезбеђење рационалног управљања ресурсима ради одржавања и изградње способности система одбране за остваривање циљева одбране Републике Србије.

Може се сматрати да су сви субјекти привредног и друштвеног живота на неки од начина укључени у робни промет. Субјекте у робном промету најчешће делимо на: произвођаче који обављају робни промет, потрошаче који обављају робни промет, трговину, и друге понуђаче робног промета. Под трошковима подразумевамо ценовно изражени утрошак живог и опредмећеног рада и туђих услуга у вези обављања пословне (било које) делатности, што значи да се могу квантификовати.

На тај начин значај изучавања појма трошкова, тј. издатака, и расхода све више добија на значају у систему одбране, јер савремена војска подразумева и ефикасно пословање засновано на тржишним принципима. То захтевају и ограничена и све рестриktivнија буџетска средства и афирмишу потребу за успостављањем ефикасне економске размене. Потребно је перманентно вршити анализу ситуације која обухвата: анализу стања (система одбране и окружења), анализу проблема, анализу заинтересованих страна и друге анализе и разматрања. Анализа стања јесте објективно сагледавање стања система одбране у односу на дефинисане циљеве и окружење у којем систем одбране функционише, односно могућности да се он позиционира у односу на глобалне, регионалне и националне трендове који утичу или могу утицати на послове из његове надлежности. Спознаја основних детерминанти из прометног окружења, структурне и функционалне промене, и увођење постулата и решења који су верификовани у пракси високоефикасних система, идентификују потребу исправног усмерења расположивих ресурса и потенцијала наменске индустрије, доходовних и услужних предузећа, али и свих других организацијских делова Војске Србије и Министарства одбране. Анализа је техника којом

се врши детаљна спознаја спољних фактора, политичких, економских, социјалних, технолошких, еколошких и правних који утичу на систем одбране. Стратегијски по-сматрано, погрешан пут води до стварања највећих трошкова.

Основна сврха увођења система ППБИ у систем одбране јесте обезбеђење рационалног управљања ресурсима ради одржавања и изградње способности система одбране за остваривање циљева одбране Републике Србије. Систем одбране поседује велику набавну снагу, једну од највећих у земљи. Сама та чињеница даје простора и значајну шансу у циљу смањења укупних трошкова система.

Литература

1. Адамовић, Љ.: *Интеграција и дезинтеграција светске привреде*, Савремена администрација, Београд, 1987.
2. Малиновић, С.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, 2008.
3. Coghlan, D.: *Action Research: Exploring Perspectives on a Philosophy of Practical Knowing*, Academy of Management Annals, 2011
4. Баралић, Ж.: *Обрачун, анализа и контрола трошкова у трговинским предузећима*, Београд, 1978.
5. Базал, Корисиц, Фоцини: *Како унапредити продају*, Загреб, 1966.
6. Бекић, Ђ.: *Трговина и политика цијена*, Школска књига, Загреб, 1990.
7. Чачић, К.: *Избор канала продаје – са посебним освртом на југословенски туризам*, НИРО Југоштампа, Београд, 1980.
8. Ђузовић, С.: *Менаџмент у иновацијама и трговини*, Београд, 2000.
9. Christopher, M. and Wills, G.: *Marketing Logistics and Distribution Planing*, George Allen and Unwin Ltd., London, 1972.
10. Ставрић, Б., Анђелковић, Р., Берберовић, С.: *Економика предузећа* Београд, 1996.
11. *Електронско пословање – примена могућности изазови*, Зборник радова, 5. YUED1 Конференција, Суботица, 1998.
12. Група аутора, *Трговина теорија и пракса*, Београд, 1998.
13. Ивановић, П.: *Стратегија дистрибуције – еволуција и перспектива трговине у Црној Гори*, Подгорица, 1996.
14. Јокић, Д.: *Цивилизација трговине*, Научна књига, Београд, 1989.
15. Калинић, В., Кончар, Ј.: *Међународни маркетинг*, Економски факултет Суботица, 1992.
16. Кандић, В.: *Франшизинг*, Економска политика, Институт економских наука, Београд, 1995.
17. Маркс, К.: *Критика политицке економије*, Просвета, Београд, 1982.
18. Кончар, Ј., Ђурковић, Ј., Поважањ, Ф., Ивошевић, С.: *Место и улога класификације трговинских струка у маркетинг информационом систему трговинских предузећа*, Економски факултет Суботица, Суботица, 1991.
19. Кончар, Ј.: *Изазови и могућности електронске трговине*, Прометеј, Нови Сад, 1998.

20. Ловрета, С.: *Трговински менаџмент*, Економски факултет, Београд, 1998.
21. Милосављевић, М.: *Трошкови као фактор политике предузећа*, Београд, 1965.
22. Радуновић, Д.: *Маркетинг (тржишна политика предузећа)*, Издавачки центар за индустријски менаџмент (ЈЦЈМ), Крушевац, 1998.
23. Ренко, Ф.: *Економика робног промета*, Прогрес, Загреб, 1986.
24. Smits, J.: *Producing for the Market*, XVII Congress of the World uniuou of Wholesale Markets, Barcelona, 1991.
25. Врачар, Д.: *Стратегија тржишног комуницирања*, Еуропублиц, Београд, 1996.
26. Златковић, Ж.: *Економика трговине*, Економика, Ниш, 1995.
27. Garrett, K.: *Throughput and backflush accounting*. Student accountant, 2010.
28. Zimmerman, J. L.: *Accounting for decision-making and control*, McGraw-Hill, New York, 1997.
29. Ashok, S. K.: *Developing a Time-Driven Activity-Based Costing model: A case study*, School of Management, KIIT University, ashoksar.com, 2008.
30. McGowan, C.: *Time-driven activity-based costing: A new way to drive profitability*, Accountancy, Ireland, 2009.
31. Jefferuj, M.: *Return on investment analysis for e-business projects*. u: *Bidgoli Hossein (ur.), The Internet encyclopedia*, John Wiley & Sons, London, 2004.
32. Уредба о мерама за спречавање и отклањање поремећаја на тржишту изазваних злоупотребом монополског положаја, Службени гласник РС, бр. 8/95, 9/95, 42/95, 34/96, 8/97, 18/98, 24/98, 30/98 и 3/99.
33. *Статистички годишњаци Републике Србије и СРЈ*.