

Uvod

Osnovno pravilo u ekonomiji je da svaki dobitak, bilo novčani ili prirodni, zahtijeva prethodno davanje nečeg drugog. Drugim riječima, da bi ekonomski operator svojom aktivnošću ostvario prihod, tj. u krajnjoj konsekvenci dobit, mora prethodno utrošiti neka novčana ili materijalna sredstva. Svrha svake privredne aktivnosti je stvaranje dobiti. Matematički izraženo:

Dobit = Prihod - Trošak

Cilj dobrog poslovanja svakog ekonomskog operatera je maksimizacija dobiti, tj. ostvarenje što većeg prihoda uz što manje troškove.

Teorija troškova kao dio ekonomske nauke bavi se proučavanjem uticajnih faktora kojim se može upravljati troškovima u cilju njihove minimizacije. Proučavanjem nastanka, obilježja i ponašanja troškova u poslovnim procesima može se smanjiti rizik kojeg neminovno nosi tržišna aktivnost ekonomskog operatera. Teorija troškova takođe pomaže u predviđanju troškova koji mogu nastati u budućem poslovanju.

U daljem razmatranju smatraćemo da ekonomski operater svoje tržišne aktivnosti sprovodi u organizacionoj formi preduzeća čiji je cilj stvaranje i maksimizacija dobiti. Pri tome će se smatrati da se radi o preduzeću koje proizvodi materijalna dobra radi prodaje na tržištu na kojem postoji slobodna konkurencija i na kojem se prodajna cijena formira na osnovu tržišnog principa izjednačavanja ponude i potražnje. Svi principi teorije troškova primjenljivi su i na preduzeća koja "proizvode" usluge radi ostvarivanja dobiti i na organizacije koje moraju voditi računa da u svom poslovanju moraju voditi računa o minimizaciji troškova funkcionisanja.

Uticajni faktori koji određuju visinu troškova koje preduzeće ima u svom poslovanju su mnogobrojni i dolaze iz raznih segmenata okruženja u kojem preduzeće posluje. Ovdje će biti navedeni samo neki:

- a) dobavlјivost i cijene materijala i usluga potrebnih za proizvodnju;
- b) raspoloživost i cijene energenata;
- c) cijene rada;
- d) raspoloživa transportna i telekomunikaciona infrastruktura;
- e) dobavlјivost i cijena novca na finansijskom tržištu;
- f) socijalni faktori koji utiču na raspoloživost i cijenu radne snage (npr. nivo nezaposlenosti);
- g) politički i zakonski okvir (npr. subvencije, broj i visina poreza koje preduzeće plaća na inpute).

Ovdje će se smatrati da porezi, doprinosi i takse koje preduzeće plaća na inpute, a koji ne ulaze u poreski odbitak prilikom oprezivanja prodaje finalnog proizvoda, predstavljaju trošak kojim se bavi i treba da se bavi teorija troškova.

Iz navedenog je vidljiva kompleksnost problematike kojom se teorija troškova bavi da bi se odredili efikasni mehanizmi upravljanja troškovima.

Intenzivno proučavanje troškova počelo je krajem 19. i početkom 20. vijeka, kada se javljaju prve ekonomske krize koje se mogu smatrati globalnim krizama u današnjem smislu te riječi.

Smatra se da je prvi autor koji je teoriju troškova definisao kao posebno područje ekonomske nauke bio njemački ekonomista Eugen Schmalenbach¹.

Dugo je teorija troškova razmatrana u okviru i kao sastavni dio teorije cijena. Iako te dvije oblasti ekonomske nauke nije moguće strogo razdvojiti, teorija troškova, kao posebna cjelina, počinje da se više razmatra od prve polovine 20. vijeka. Naime, prodajna cijena finalnog proizvoda nije određena samo novčanim ekvivalentom sredstava utrošenih da bi se finalni proizvod ponudio tržištu, već i drugim faktorima na koje troškovi proizvodnje nemaju nikakvog uticaja. Vremenski period nastanka nekog troška određen je tehnološkim procesom proizvodnje, između ostalog, i na njega se ne može uticati poslovnim odlukama, dok na prodajnu cijenu se to može. Na primjer, preduzeće može sačekati sa prodajom gotovog proizvoda ukoliko procijeni da će doći do rasta cijena na tržištu takvih proizvoda i da će taj rast biti veći od kamate na kredit kojim će pokriti troškove proizvodnje tokom perioda čekanja. Kod troškova to nije moguće, jer trenutak nastanka troška prvenstveno određuje tehnološki proces, a ne poslovna odluka.

Ovdje će biti date definicije troškova i podjela po različitim obilježjima i mehanizmima uticaja na poslovni rezultat preduzeća. Takođe, biće uveden pojam graničnih troškova i njihov uticaj na poslovnu politiku preduzeća.

Posebna pažnja biće posvećena metodologiji planiranja troškova, tj. planiranju utroška resursa u cilju postizanja profitabilnog poslovanja.

Evidencija troškova, neophodna za procjenu postignutog rezultata poslovanja, a i kao zakonska obaveza, biće posebno obrađena, imajući u vidu i značaj za planiranje budućeg poslovanja preduzeća.

¹ Knjiga ovog autora: "Grundlagen der Selbstkostechung und Preispolitik"