

## PREDGOVOR

U privredi industrijski razvijenih zemalja došlo je posljednjih godina do značajnih promjena u pogledima i načinu rada gospodarskih funkcija privrednih organizacija. Ove promjene nastale su kao posljedica bržeg razvitka tehničko-tehnoloških znanosti, a zaostajanja gospodarskih funkcija, napose prodaje, računovodstva i drugih. Da bi se uspješno primjenjivala moderna tehnologija, bilo je potrebno usavršavati i dotjerivati sve funkcije privredne organizacije, a najhitnija potreba usavršavanja zapažala se kod prodajne funkcije.

Moramo priznati da je u našoj privredi, a i u gospodarskim znanostima, ovoj tematici pridavana premala briga. Posljedice toga vidljive su u raskoraku između primijenjene tehnologije i neodgovarajuće organizacije i metoda rada prodaje i drugih funkcija organizacija udruženog rada.

Uvođenjem samoupravnog privređivanja računovodstvo je sve više orijentirano kao izvor informacija za kreiranje poslovne politike i vođenje poslovanja organizacije udruženog rada, pa se tako ukazuje nužnost korištenja informacija računovodstva i na području prodajnih zadataka. Prodaja uslijed djelovanja takvih činilaca trajno doživljava brojnije promjene u usporedbi s drugim funkcijama u organizaciji udruženog rada. Svaka promjena prodaje uglavnom je usmjerena stvaranju uvjeta zapošljavanja modernijih tehnoloških kapaciteta.

U procesu promjena u radu prodajnog poslovanja i unapređenja toga rada ne možemo doći do zadovoljavajućih rezultata isključivo zahvatima u organizaciji i tehnici rada prodajne funkcije. Potrebno je učiniti odgovarajuće zahvate i u drugim funkcijama organizacije udruženog rada, pa postignute rezultate korisno upotrebljavati na unapređenju rada prodaje. U tom razmatranju metode obračuna poslovanja osiguravaju dio računovodstvenih informacija, koje imaju utjecaja na prodajno poslovanje, kao činilac donošenja poslovnih odluka iz područja rada prodaje.

Takav utjecaj tehnologije na zadatke prodaje, s jedne strane, i nužnost opsežnijeg i intenzivnijeg korištenja informacija obračuna poslovanja na usmjeravanje rada prodaje, s druge strane, djelovali su kao podsticaj za pristup istraživanju utjecaja metoda obračuna na kreiranje odluka prodajne politike. Samo promatranje ograničili smo na informacije dobivene primjenom metoda pokrića u obračunu poslovanja organizacije udruženog rada.

Neposredan povod za ovaj rad dalo je i savjetovanje Društva ekonomista, Zagreb, o temi: Teoretski i praktični problemi primjene metode »Direct Costing«, Pula, 1967, gdje se prvi put u našoj javnosti opsežnije raspravljalo o primjeni obračuna metodom pokrića.

Rad zahvaća granično područje između računovodstvenih obračuna i odluka na području prodaje. U tom nastojanju javljala se teškoća oko selekcije obrađivane materije, kako bi se izbjegao ulazak u detalje računovodstvenog odnosno prodajnog poslovanja. Težnja je, dakle, bila primjena dobivenih informacija metodom pokrića u pripremi odluka o prodaji. Vanjski činioci prodaje spominjani su samo koliko je bilo neizbježno za objašnjenje utjecaja informacije obračuna na konkretnu odluku prodajne službe.

Priprema svih važnijih odluka prodaje popraćena je primjerima izraženima pomoću tabela, grafikona, formula i shema. Zbog toga rad može poslužiti praktičarima, osobito zaposlenima na poslovima prodaje, računovodstva, analize poslovanja i planiranja. Isto tako rad je namijenjen studentima za izučavanje računovodstvenih informacija, prodajnog poslovanja, te planiranja i obračuna poslovnog rezultata.

Dr Mladen Habek