Pokazatelji uspješnosti poslovanja poduzeća

Josipović, Katarina

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:129:404068

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications





VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ

Stručni studij Poslovanje i upravljanje

KATARINA JOSIPOVIĆ

POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PODUZEĆA

STRUČNI ZAVRŠNI RAD

Zaprešić, 2019. godine

VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ

Stručni studij Poslovanje i upravljanje
Smjer Poslovna ekonomija i financije

STRUČNI ZAVRŠNI RAD

POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PODUZEĆA

Mentor: **Apsolvent:**
Univ. spec. oec.Zlatko Rešetar **Katarina Josipović**

Naziv kolegija studenta:EKONOMIKA PODUZEĆA **JMBAG 0234053329**

Pod punom odgovornošću pismeno potvrđujem da je ovo moj autorski rad čiji niti jedan dio nije nastao kopiranjem ili plagiranjem tuđeg sadržaja. Prilikom izrade rada koristio sam tuđe materijale navedene u popisu literature, ali nisam kopirao niti jedan njihov dio, osim citata za koje sam naveo autora i izvor, te ih jasno označio znakovima navodnika. U slučaju da se u bilo kojem trenutku dokaže suprotno, spreman sam snositi sve posljedice uključivo i poništenje javne isprave stečene dijelom i na temelju ovoga rada.

U Zagrebu, 07.06.2019.

Predgovor

Zahvaljujem se svim profesorima na Baltazaru jer su tijekom mojih tri godine školovanja posvetili velik dio svog vremena pomažući meni i mojim kolegama. Posebno zahvaljujem profesoru univ. spec. oec. Zlatku Rešetaru što me vodio tijekom izrade ovog rada, davao preporuke i pokazivao na greške. Naposljetku, zahvaljujem svojoj obitelji i prijateljima na motivaciji za rad na ovom području kada je bilo nužno.

SADRŽAJ:

1. UVOD....1

2. POSLOVANJE PODUZEĆA....2

2.1. Financiranje poslovanja poduzeća....5

2.2. Ciljevi i zadatci financijske funkcije u poduzeću....5

4. IZVORI PODATAKA O USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PODUZEĆA....7

4.1. Bilanca....10

4.2. Račun dobiti i gubitka....11

4.3. Izvještaj o novčanim tokovima....12

5. MJERENJE USPJEŠNOSTI POSLOVANJA RELATIVNIM POKAZATELJIMA USPJEŠNOSTI....13

5.1. Proizvodnost rada....15

5.1.1. Izračun proizvodnosti rada na primjeru Dukata (2016./2017.)....17

5.2. Ekonomičnost....18

5.2.1. Izračun ekonomičnosti na primjeru Dukata (2016./2017.)....20

5.3. Rentabilnost poslovanja....21

5.3.1. Izračun rentabilnosti na primjeru Dukata (2016./2017.)....22

6. MJERENJE USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PODUZEĆA XY....23

ZAKLJUČAK....25

LITERATURA....26

POPIS SLIKA I TABLICA....27

PRILOZI....28

1. UVOD

Tema ovog završnog rada je Pokazatelji uspješnosti poslovanja poduzeća. U suvremenim uvjetima poslovanja komunikacija poduzeća i okoline postala je nezaobilazan čimbenik svakodnevnog poslovanja poduzeća. Poduzeća sa svojom okolinom neprestano izmjenjuju informacije, neke naravno, sukladno zakonskim obavezama poslovanja, kao što su to informacije u obliku periodičkih izvješća koje je potrebno dostavljati ustanovama poput Ministarstva financija, Državnog zavoda za statistiku Narodne banke Hrvatske, izvješća Gospodarskoj komori te drugim agencijama. Te druge, manje formalne oblike informacija koje poduzeća izmjenjuju sa zaposlenicima, vlasnicima, tržištima kapitala, širom javnošću kroz razne stručne publikacije. Tu su i razni načini komunikacije, poput publiciteta koji nastaje kao posljedica uključivanja poduzeća u razne oblike aktivnosti na korist ili štetu šire društvene zajednice. Svakako je prvo potrebno definirati jedan od ciljeva poslovanja poduzeća koji je dugo vremena bio temeljni cilj poslovanja, a u mnogim poduzećima i danas jest, a to je maksimiziranje dobiti poduzeća. Nove okolnosti poslovanja, razvoj informacijske tehnologije, financijska evolucija poslovanja te iscrpna akademska potraga za smislom postojanja i djelovanja poduzeća sve je više kao općeprihvaćeni cilj poslovanja poduzeća u prvi plan postavila povećanje njegove tržišne vrijednosti ili maksimiziranje bogatstva vlasnika. Kao posljedica takvog shvaćanja danas se najviše pozornosti pridaje upravo informacijama o financijskom položaju, financijskoj snazi, a prije svega budućim potencijalima zarađivanja poduzeća koje se dobivaju kao posljedica obveznih te općeprihvaćenih standarda evidencije poslovnih događaja. Takve informacije nastaju kao dio nezaobilazne aktivnosti računovodstvene funkcije u poduzeću koja obavlja sistematski popis poslovnih događaja, a u konačnici daje i skupni pregled učinkovitosti u formi periodičkih financijskih izvješća u raznim oblicima prilagođenim potrebama korisnika tih izvješća.

2. POSLOVANJE PODUZEĆA

Poduzeće predstavlja djelovanje unutar ekonomskog prostora odnosno formu ekonomske djelatnosti koja ima za cilj ostvarenje dugoročne egzistencije u tom ekonomskom prostoru. Dugoročna egzistencija poduzeća u ekonomskom prostoru javlja se kao posljedica kontinuiranog rasta i razvoja poduzeća koji proizlaze iz karakteristika i zahtjeva suvremenog okruženja u kojem poduzeće djeluje. (Santini, 2013.;25)

Kontinuirani rast, razvoj i opstanak poduzeća u uvjetima suvremenog okruženja shvaćenog kao stohastički sustav temelji se na adekvatnom postavljanju osnovnog cilja poslovanja poduzeća. Brojne rasprave o faktorima usmjeravanja djelovanja poduzeća su na različite načine postavljale i rješavale pitanje motivacije za cilju usmjereno djelovanje. Prema teoriji jednakosti „*ljudi se uspoređuju s drugima sa stajališta što oni u posao investiraju i što za to dobivaju*, *te nisu zainteresirani za nagradu kao takvu već su zainteresirani za usporednu narav nagrade*.“ (Santini, 2013.;15)

U tome kontekstu može se konstatirati da se ostvarivanjem postavljenih osnovnih ciljeva poslovanja poduzeća generiraju pretpostavke za dugoročnu egzistenciju poduzeća u ekonomskom svijetu, kao i pretpostavke za ostvarenje adekvatne razine rasta i razvoja kao preduvjeta za ostvarenje dugoročne egzistencije. (Santini, 2013.;15)



K-masa kapitala

Izvor: (Santini, 2013.;25)

Slika 1: kontinuirani rast i razvoj poduzeća koje djeluje u ekonomskom prostoru u nedefinirano dugom vremenskom razdoblju

Kako je vidljivo iz slike 1, K1 predstavlja poduzeće veličine kapitala koja je potrebna za osnivanje poduzeća. Ciljna funkcija ovakvog poduzeća etablirana je u formi maksimalizacije apsolutnog iznosa profita. Ovakvo poduzeće nema jasnu organizacijsku strukturu, odnosno nema odvajanja procesa nabave i procesa prodaje. Kako vrijeme ide poduzeće K1 raste u K2. ciljna funkcija ovog poduzeća je u formi maksimalizacije profitabilnosti. Ovdje se već jasno prepoznaje organizacijska struktura poduzeća u formi zaokruženih poslovnih procesa. Proces nabave odvaja se od procesa prodaje te se razvijaju i ostali organizacijski segmenti unutar kojih se obavljaju poslovni procesi poput funkcije proizvodnje, funkcija istraživanja i razvoja te funkcija računovodstva i financija. Organizacijska struktura poduzeća veličine K2 poprima standardni oblik funkcijske organizacijske strukture. Budući da dolazi do rastuće procesualne i strukturalne kompleksnosti, proces upravljanja u poduzeću postaje zahtjevniji i složeniji. Odatle dolazi do odvajanja funkcija vlasništva od funkcije upravljanja odnosno pored institucije vlasnika javlja se i institucija menadžera. (Santini, 2013.)

Povećavanje strukturalne i procesualne kompleksnosti, kako poduzeća tako i okruženja, iznudilo je pojavu holističkog pristupa. Poduzeće se kao i okruženje shvaćaju kao potencijali radi uvažavanja suvremenih uvjeta poslovanja sve više naglašavaju okruženje. Okruženje je sastav koji karakterizira pojava dinamičnih procesa. Navedeni procesi odražavaju promjene i zahtjeve različitih interesnih skupina. Sagledavanjem promjena i osobito trendova kretanja relevantnih ekonomskim čimbenika stvara se pretpostavka za odlučivanje o adekvatnim poslovnim aktivnostima poduzeća. Drugim riječima, dinamiziranje tržišnog mehanizma zahtjeva upravljački pristup definiranju osnovnog cilja poslovanja poduzeća. (Santini, 2013.)

Poduzeće kao forma za neku ekonomsku djelatnost ima neke svoje karakteristike. Bilo da se radi o poduzeću veličine kapitala K1, K2, K3, neke od tih karakteristika mogu biti sljedeće: (Santini, 2013.;27)

- Pravne karakteristike poduzeća;
- Organizacijske karakteristike poduzeća;
- Tehničko-tehnološke karakteristike poduzeća;
- Ekonomske karakteristike poduzeća;
- Računovodstvene karakteristike poduzeća;
- Financijske karakteristike poduzeća.

2.1. Financiranje poslovanja poduzeća

Osnovni cilj poslovanja poduzeća ostvaruje se realizacijom postavljenih ciljeva usmjerenih k realizaciji efikasne i efektivne transformacije proizvodnih faktora, odnosno inputa poslovnog procesa poduzeća, s jedne strane, u gotove proizvode i usluge, odnosno outpute poslovnog proces poduzeća, s druge strane. Navedeni proces transformacije opisuje poduzeće kao proizvodno-tehnički sustav. S druge strane, da bi poduzeće moglo realizirati svoje namjere, potrebna mu je određena količina novčanih sredstava, odnosno kapitala kojim će se financirati nabava varijabilnih, odnosno fiksnih faktora proizvodnje, čijom će međusobnom interakcijom nastati krajnji rezultat poslovnog procesa poduzeća. (Jurina, 2006.; 187)

Taj pogled na poduzeće zahtijeva promatranje procesa transformacije putem novčanih tokova, odnosno poduzeće se opisuje kao financijski sustav. Temeljna ideja promatranja poduzeća kao financijskog sustava leži u činjenici da poduzeće upravljajući svojim novčanim tokovima pridonosi stvaranju vrijednosti, pa samim time i utječe na realizaciju osnovne ciljne funkcije etablirane u formi upravljanja rastom vrijednosti poduzeća. (Jurina, 2006; 187)

2.2. Ciljevi i zadatci financijske funkcije u poduzeću

Kao što je prije navedeno, sa stajališta upravljanja financijama poduzeća, poduzeće se promatra kao financijski sustav u kojem se putem procesa transformacije novčanih sredstava ostvaruje poslovni cilj poslovanja poduzeća. Svi poslovni procesi unutar poduzeća, kao i odnos poduzeća i njegove okoline promatraju se kroz novčane tokove. Na taj način materijalni oblik imovine tretira se kao vezana novčana sredstva koja će se u nekoj veličini, nekom dinamikom i nekim rizikom ostvarivanja putem procesa transformacije pretvoriti u novčani oblik. (Jurina, 2006; 191)

Sukladno tome, važan je kružni tok reprodukcijskog procesa poduzeća koji je ilustriran sljedećom grafičkom ilustracijom prikazanoj na slici 2.



Izvor: (Jurina, 2006; 191)

Slika 2: Kružni tok reprodukcije poduzeća sa stajališta upravljanja financijama poduzeća

Kružni tok reprodukcijskog procesa poduzeća karakterizira kružno kretanje vrijednosti koje najčešće započinje i završava novčanim sredstvima. Da bi se održao kontinuitet procesa reprodukcije poduzeća, potrebno je da se u svim njegovim fazama nalaze stalno angažirana novčana sredstva. Isto tako, konačna novčana sredstva u pravilu trebaju biti veća od početnih novčanih sredstava za iznos ostvarenoga poslovnog rezultata koji nije isplaćen u bilo kojem obliku. (Jurina, 2006; 191)

4. IZVORI PODATAKA O USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PODUZEĆA

Ako govorimo o računovodstvenom izvješćivanju, govorimo o temeljnim financijskim izvješćima čiji su sastav i pozicije definirane domaćim zakonima, ovisno o veličini i specifičnim značajkama poduzeća, ali i međunarodnim računovodstvenim standardima kojih se poduzeća moraju pridržavati u slučaju nastupima na stranim tržištima, pogotovo kada je riječ o nastupu na stranim tržištima kapitala. (Dvorski, 2018.; 106)

Tablica 1 Pitanja na koja financijski izvještaji daju odgovore

Eksterni korisnici	Pitanja	Iz izvještaja traže relevantne informacije o:
Vjerovnici, kreditori i investitori u dužničke vrijednosne papire	Koliko je siguran daljnji kreditni ili drugi oblik vjerovničkog odnosa s nekim poduzećem?	❖ Visini imovine ❖ Visini dugova ❖ Dobiti ili gubicima
Vlasnici udjela/mali dioničari	Kakvi su sadašnji, a kakvi će biti budući rezultati poduzeća?	❖ Dobiti ili gubicima ❖ Potencijalnom gubitku ili dobitku u budućnosti ❖ Informacijama o raspodjeli eventualnog pozitivnog rezultata poslovanja
Financijske vlasti	Koliku je visinu poreza poduzeće u određenom razdoblju dužno platiti?	❖ Informacije o visini dobiti tekuće godine ❖ Informacije o tome poštuje li poduzeće

		određene odredbe zakona
Zaposlenici	Koliko je sigurno poslovanje poduzeća s gledišta socijalne sigurnosti?	❖ Redovitost podmirivanja doprinosa ❖ Zadovoljavajuća razina dobiti ili poslovnog rezultata kao jamstvo buduće razine poslovne aktivnosti
Odvjetnici, financijski konzultanti, procjenitelji, akademska zajednica, studenti i druge skupine	Kakav je odnos određenog poduzeća prema vjerovnicima i dužnicima te prema potraživanjima države?	❖ Visina dobiti ❖ Redovitost naplate potraživanja ❖ Redovitost plaćanja obveza ❖ Potencijali zarađivanja zbog procjene vrijednosti poduzeća
Interni korisnici		
Menadžment	Kakva je financijska situacija, a kakav financijski uspjeh poduzeća? Kolika je snaga zarađivanja poduzeća? Koliko postojeći rezultati odstupaju od planiranih?	❖ Važne su gotovo sve informacije, a najveću važnosti dobivaju informacije formulirane u formi pokazatelja poslovanja (financijskih i nefinancijskih)

Izvor: (Dvorski, 2018.;107)

Uobičajena je sljedeća podjela temeljnih financijskih izvještaja: (Dvorski, 2018.;108)

- Bilanca (njem. *BIllanz*, engl. *Balance sheet*)
- Račun dobiti i gubitka (njem. *Gewinn und Verlustrechnung*, engl. *Income statement*)
- Izvještaj o novčanim tokovima (njem. *Cash flow Rechnung*, engl. *The statement of cash flow*)

Sukladno zakonskoj regulativi, takvo izvješćivanje predstavlja zaštitu ne samo vlasnika kao temeljnih vjerovnika poduzeća, već i svih ostalih vjerovnika, upravo zbog toga što se u većini slučajeva radi o poduzećima koja imaju ograničenu odgovornost. (Dvorski, 2018.;108)

Kako bi se uklopila tzv. Asimetrija informacija između onih koji upravljaju poduzećem i ostalih skupina povezanih s poduzećem, potreban je određeni financijski uspjeh te financijski položaj poduzeća javno objaviti. Korisnike informacija i samu formu izvješćivanja moguće je podijeliti na vanjske i unutarnje (Dvorski, 2018.;108):

- Vanjski korisnici (vjerovnici, dioničari, državne agencije, poslovni partneri, javnost)
- Interni korisnici (menadžment, zaposlenici)

Bez obzira na brzi rast ekonomskih sustava te enormno povećane kompleksnosti računovodstva, originalne razloge objavljivanja financijskih izvještaja moguće je ukratko svesti na sljedeće (Dvorski, 2018.;108):

- Bankari i drugi investitori u poduzeću trebaju računovodstvene informacije kako bi mogli donositi smislene odluke
- Menadžeri ih trebaju kako bi efikasno upravljali poduzećima
- Porezne vlasti ih trebaju kako bi mogle odrediti visinu poreznog tereta za pojedino poduzeće

4.1. Bilanca

Bilanca predstavlja statički izvještaj u kojemu se daje vremenski prosjek strukturne imovine, obveza te kapitala poduzeća na točno određen dan. Bilanca je sastavljena od pet temeljnih elemenata te je promatranjem njihove veličine i sastava, ali i međusobnih odnosa, moguće donositi određene zaključke o nekom poduzeću. (Dvorski, 2018.;109)

Kao prvo, promatrajući lijevu stranu bilance, koja se naziva aktivom, u analizi poslovanja moguće je dobiti odgovor na pitanje koji su to oblici imovine u koje poduzeće ulaže svoja ili posuđena sredstva te je jednostavno zaključiti koliki je udio pojedinog oblika imovine u ukupnoj imovini, što može imati važno informativno značenje analizi poslovanja poduzeća. (Dvorski, 2018.;109)

Tablica 2 Prikaz bilance poduzeća

AKTIVA	PASIVA
Dugotrajna imovina	Vlastiti kapital
	Dugoročne obveze
Kratkotrajna imovina	Kratkoročne obveze

Izvor: autor

Stavke imovine nabrajaju se po principu rastuće ili padajuće likvidnosti, ovisno o načinu sastavljanja bilance, što znači da su pojedini oblici imovine pobrojani sukladno njihovoj sposobnosti transformacije u novac. (Dvorski, 2018.;109)

4.2. Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka predstavlja dinamički financijski izvještaj koji prikazuje prihode, rashode te pozitivni ili negativni rezultat poslovanja u određenom vremenskom razdoblju promatranja. Postoje različiti oblici prikazivanja računa dobiti i gubitka, pri čemu broj pozicija i način sastavljanja ovise o specifičnim potrebama korisnika informacija. Kako se poduzeća osim osnovnom djelatnošću bave i drugim oblicima djelatnosti, u prikazivanju prihoda i rashoda potrebno je razlikovati parcijalne rezultate nastale iz pojedinih djelatnosti. Uobičajeno je da se prihodi i rashodi u računu dobiti i gubitka prikazuju prema sljedećoj podjeli (Dvorski, 2018.;114):

- Prihodi i rashodi iz poslovnih aktivnosti
- Prihodi i rashodi iz financijskih aktivnosti
- Izvanredni prihodi i rashodi.

Poslovni prihodi dio su ukupnog prihoda poduzeća. U njih je moguće uključiti prihode od redovitih aktivnosti poduzeća kao što su proizvodnja, prodaja trgovačke robe ili pružanje usluga. (Dvorski, 2018.;114)

Poslovni rashodi uključuju sve rashode nastale u jednom izvještajnom razdoblju u koje je moguće ubrojiti troškove sadržane u prodanim proizvodima ili uslugama, opće troškove proizvodnje, prodaje i uprave te druge opće troškove. Poslovni rashodi su svi troškovi koje je moguće u utvrđivanju poslovnog rezultata sučeliti poslovnim prihodima nekog razdoblja. Razlika poslovnih prihoda i poslovnih rashoda daje nam tzv. Poslovnu dobit ili dobit prije kamata i poreza. (Dvorski, 2018.;114)

4.3. Izvještaj o novčanim tokovima

U dva dosad opisana izvještaja, i to računa dobiti i gubitka te bilance, vidjeli smo kako je moguće opisivati financijsko stanje i financijsku uspješnost poslovanja poduzeća. Pojavom sve veće internacionalizacije poslovanja, a time i širenja primjene međunarodnih računovodstvenih standarda, osim bilance i računa i dobiti i gubitka izvještaj o novčanim tokovima postao je nezaobilazan dio financijskog izvješćivanja.

Tablica 3 Prikaz novčanih tijekova



Izvor: (Dvorski, 2018.;120)

5. MJERENJE USPJEŠNOSTI POSLOVANJA RELATIVNIM POKAZATELJIMA USPJEŠNOSTI

Rezultati poslovanja u poduzećima izrađeni uobičajenim financijskim podacima, kao ostvareni prihod ili dobitak, daju jednostavnu, globalnu sliku rezultata. Oni ne daju prikaz svih drugih uvjeta (unutarnjih i vanjskih) u kojima je ostvaren taj rezultat i je li on mogao biti veći ili manji. Da se, primjerice, s unutarnjim uvjetima racionalnije gospodarilo (manje troškova rada, kapitala ili materijalnih troškova), to bi zasigurno pridonijelo većem rezultatu. Pozitivan napor unutar poduzeća (rad zaposlenih, uspješnost menadžmenta i dr.) može biti smanjen nekim vanjskim uvjetima, npr. Prevelikim opterećenjem poduzeća raznim davanjima za javnu potrošnju i pretjeranim uvozom te nizom drugih sličnih mjera. Naravno, moguća su i druga kretanja, kada neracionalnost unutar poduzeća prate pogodnosti mjera makroekonomske politike. (Dvorski, 2018.;163)

Postignuti rezultat poslovanja u poduzeću može imati vrlo različitu relativnu vrijednost. Prihod od 1 000 000 kuna u poduzeću A i poduzeću B može biti vrlo različit ako ga stavimo u odnos s drugim veličinama (npr. troškovima rada) i time relativiziramo. Uspješnije je poslovalo ono poduzeće koje je taj jednak prihod ostvarilo uz manje troškove jedne ili druge vrste. (Dvorski, 2018.;163)

Kod mjerenja globalnog – ukupnog rezultata nekog poduzeća moramo razlučiti različite utjecaje (naročito kad je kretanje nepovoljno) pa ekonomika opravdano tumači da djelovanje svakog od potrebnih elemenata (inputa) utječe svojom učinkovitosti na konačan rezultat ili da isti globalni financijski rezultat u dva različita poduzeća može biti vrlo različit, ovisno o udjelu svakog pojedinog inputa. (Dvorski, 2018.;163)

Za početno uočavanje različitosti uvjeta u kojima se ostvaruju rezultati u poduzećima navest ćemo i odgovarajuće primjere. Ako dva poduzeća ostvare isti prihod u jednoj godini, npr., u iznosu od 1 000 000 kuna, ona su sa stajališta apsolutnog iznosa ostvarila isti rezultat. Međutim, za taj rezultat u jednom je radilo 1000 a u drugom 800 radnika. To znači da njihov rezultat ima različitu relativnu vrijednost ako uzmemo u obzir broj radnika koji je radio u stvaranju rezultata. Primjerice, jedno je poduzeće za taj isti rezultat imalo 600 000 kuna, a drugo 650 000 kuna utrošaka, što opet upućuje na to da će relativna vrijednost rezultata biti različita. Kolika je razlika u vrijednosti rezultata utvrdit ćemo mjerenjem sljedećeg: (Dvorski, 2018.)

- Proizvodnost rada;
- Ekonomičnost;
- Rentabilnost.

Mjerenjem uspješnosti putem proizvodnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti rada pružamo potrebne informacije o različitim rezultatima. Te će informacije naročito biti potrebne ako je poznato da druga poduzeća uz iste globalne rezultate ostvaruju veće plaće ili dividendu, ili brži tempo razvoja (jer su u mogućnosti više izdvajati za razvoj – investicije). Ne samo da želimo dobiti informacije o uzrocima različitosti rezultata, već i o mjerama koje valja poduzimati da i njihov rezultat bude relativno veći. (Dvorski, 2018.;165)

5.1. Proizvodnost rada

Utjecaj ljudskog rada na učinkovitost poduzeća nazivamo proizvodnost rada ili produktivnost. Ili, općenito, proizvodnost rada je odnos između količine učinaka i količine rada potrošenog za stvaranje tih učinaka. Zato je proizvodnost rada pojam koji tako često rabe gospodarstvenici, političari, stručnjaci, znanstvenici i dr. (Dvorski, 2018.;165)

Jednostavno zato što se porastom proizvodnosti rada postiže više učinaka po jedinici utrošenog rada ili zato što se time postiže da se u jedinici učinaka (proizvoda) nalazi manje rada. To, naravno, znači i manje troškova rada, što pridonosi općoj učinkovitosti poduzeća ili gospodarstva u cjelini (a proizvod je dostupniji potrošaču. Izračunavanje proizvodnosti (Dvorski, 2018.;166):

$$\textit{Proizvodnost rada} = \frac{\textit{količina učinaka}}{\textit{utrošena količina rada}}$$

Prikladniji način prikaza ovog odnosa jest:

Pr = proizvodnost rada

Q = količina proizvoda ili učinaka

T = količina utrošenog rada

$$Pr = \frac{Q}{T}$$

Iz tog odnosa dobivamo proizvodnost rada kao izraz količine proizvoda po jedinici rada. Razumljivo je onda da, ako dobivamo veći kvocijent, raste i proizvodnost rada, kao izraz količine učinaka po jedinici utrošenog rada. S obzirom na svu širinu

poslova kojima se danas poduzeća bave, u suvremenoj ekonomskoj teoriji, a i praksi, mjeri se i učinkovitost ulaganja kapitala, investiranje (u poslovne, istraživačke i druge projekte). Stoga i tu činjenicu valja uzeti u obzir kod mjerenja učinkovitosti. (Dvorski, 2018.;167)

Ipak se najviše toga svodi na proizvodnost rada (ili produktivnost), što potvrđuju česte usporedbe koliko se minuta ili sati rada potroši za jedan proizvod u razvijenim ili nerazvijenim zemljama. Stoga je potrebno pronaći metode kako ovaj osnovni obrazac, ovu osnovnu formulu, primijeniti. U ekonomici su poznate metode kojima raznovrsnu proizvodnju izražavamo tako da se može mjeriti proizvodnost rada. To su sljedeće metode (Dvorski, 2018.;169):

- Naturalna metoda
- Naturalno-uvjetna metoda
- Radna metoda
- Novčana metoda

Uvjeti za povećanje proizvodnosti rada su (Dvorski, 2018.):

- Opći uvjeti – obuhvaćaju skupinu prirodnih uvjeta koji mogu značajno pridonositi kretanju proizvodnosti rada
- Organizacijsko-tehnički uvjeti – veza između tih dvaju uvjeta je uska, primjena sredstva u smislu visoke tehničke opremljenosti vodi prema povećanju proizvodnosti rada
- Čovjek i njegovo znanje - uvjet je bez kojeg ne bi došli do izražaja i tehnički prirodni uvjeti
- Ostali uvjeti.

Za svaki ljudski napor usmjeren prema većoj uspješnosti treba vremena, pa tako i za povećanje proizvodnosti rada. Prema tome, proizvodnost rada promatrana je kao stalno mijenjanje i kretanje s ciljem povećanja uspješnosti poslovanja zahvaljujući

rastu proizvodnosti rada. Stoga nas izražavanje proizvodnosti rada statički izražen apsolutnim brojevima neće zadovoljiti jer iz toga često ne vidimo dovoljno. Naime, relativni broj pruža nam mogućnost uspoređivanja proizvodnosti rada sasvim različitih proizvoda i različitih poduzeća, pa je stoga važan kao univerzalni relativni pokazatelj proizvodnosti rada. (Dvorski, 2018.;180-181)

5.1.1. Izračun proizvodnosti rada na primjeru Dukata (2016./2017.)

$$\textit{Proizvodnost rada} = \frac{\textit{količina učinaka}}{\textit{utrošena količina rada}}$$

Tablica 4 Izračun produktivnosti poduzeća

PROIZVODNOST RADA

Pokazatelj	Postupak	2016	2017	Kriterij
	količina proizvoda/količina utrošenog rada	1,31	1,36	što veći od 1,0

*Izvor: (*https://www.zse.hr/userdocsimages/financ/LURA-fin2017-1Y-REV-N-HR.pdf)

Dukat je 2016. godine proizveo 273.757 tisuća mliječnih proizvoda, dok je 2017. godine proizveo 282.941 tisuća proizvoda. Broj radnih sati u 2016. iznosi 2088 sati dok u 2017. broj radnih sati iznosi 2080. Stoga u tablici možemo vidjeti da je Dukat produktivnije poslovao 2017. godine u odnosu na 2016. godinu.

5.2. Ekonomičnost

Na rezultate poslovanja svakog poduzeća neosporno djeluju utrošci svih elemenata koji su korišteni u poslovnom procesu i koji će se izraziti kao troškovi, te ih moramo uzeti u obzir kod ovog načina mjerenja učinkovitosti poslovanja. Stoga je ekonomičnost kompleksniji izraz uspješnosti poslovanja od ostalih mjerila. (Dvorski, 2018.;182)

Uzimajući ekonomičnost kao sveobuhvatniji izraz učinkovitosti, valja ga povezati s pojmom ekonomiziranje, što bi ga najbolje moglo izraziti kao racionalno gospodarenje ili racionalno, štedljivo postupanje sa svim elementima koji utječu na stvaranje učinaka ili stjecanja prihoda. Iz toga proizlazi da je sveobuhvatni izraz ekonomičnosti odnos između svih prihoda i svih troškova nastalih u cilju stvaranja toga prihoda. A to je slijedeći odnos (Dvorski, 2018.;182):

$$E = \frac{prihod}{trošak}$$

Kvocijent iz ovog odnosa pokazuje koliko je kuna prihoda ostvareno na svaku kunu troškova. To je već značajan pokazatelj i govori mnogo o uspješnosti poslovanja. Sam kvocijent izražen apsolutnim brojem već dovoljno pokazuje je li poslovanje ekonomično ili nije. Ako je kvocijent (Dvorski, 2018.;182):

- Veći od 1, poslovanje je ekonomično
- Manji od 1, poslovanje je neekonomično
- Jednak 1, poslovanje je na granici ekonomičnosti, nema financijskog rezultata.

Svako povećanje ekonomičnosti dovodi i do povećanja konačnog financijskog rezultata, pa stoga valja upoznati sve mogućnosti kojima se to povećanje može ostvariti. U globalnom smislu dvije su sljedeće mogućnosti (Dvorski, 2018.;183):

- Povećanje prihoda
- Smanjenje troškova

Povećanje prihoda može biti rezultat (Dvorski, 2018.;183):

- Veće količine učinaka
- Većih prodajnih cijena učinaka

Smanjenje troškova može se postići (Dvorski, 2018.;183):

- Manjim utroškom količina svih inputa
- Racionalnim trošenjem rada, predmet rada, energije i njihovim povoljnim nabavnim cijenama
- Povećanjem proizvodnosti rada
- Manjim troškovima ukupne režije.

Budući da prema navedenom svaki utrošak može pridonijeti pozitivnom kretanju ekonomičnosti, valja pronaći metode kojima ćemo izmjeriti koliki je bio doprinos svakog pojedinog elementa troškova u određenom ukupnom koeficijentu ekonomičnosti. (Dvorski, 2018.;183)

Ekonomiziranje svim elementima (rad, kapital i dr.) postići će se nastojanjem da se za jedinicu učinka troši manje sirovina, materijala i dr. kod sredstava za rad mogućnost ekonomiziranja su u boljem iskorištavanju sredstava (manje zastoja i kvarova), potpunijem iskorištavanju kapaciteta, nižim troškovima održavanja, usklađivanju kapaciteta uklanjanjem „uskih grla“ i sl. kod rada je to manje rada u jednom proizvodu. (Dvorski, 2018.;192)

Cijene imaju svoj utjecaj na kretanje ekonomičnosti. Nastojanjem da se postignu povoljne prodajne cijene proizvoda na tržištu i da se ulazni elementi nabave po povoljnim cijenama ostvarit će se veća ekonomičnost. Racionalnim gospodarenjem u svim funkcijama na kojima nastaju troškovi može se značajno utjecati na razinu ekonomičnosti. Sve to postići će se i izborom najpovoljnijeg tehnološkog procesa u odnosu na vrstu, kvalitetu i količinu proizvoda te pridržavanjem odabranog tehnološkog procesa u smislu tehnološke discipline, standarda i normativa. Sve mjere koje poboljšavaju odnos prihoda i troškova u korist prihoda predstavljaju moguće mjere za povećanje ekonomičnosti. (Dvorski, 2018.;192)

5.2.1. Izračun ekonomičnosti na primjeru Dukata (2016./2017.)

Tablica 5 Izračun ekonomičnosti poduzeća

EKONOMIČNOST

Pokazatelj	Postupak	2016	2017	Kriterij
Ekonomičnost ukupnog poslovanja	ukupni prihodi/ukupni rashodi	1,10	1,03	što veći od 1,0
Ekonomičnost prodaje	poslovni prihodi/poslovni rashodi	1,03	1,02	što veći od 1,0
Ekonomičnost financiranja	financijski prihodi/financijski rashodi	29,12	9,12	što veći od 1,0 (ispod 1,0 je negativna)
Ekonomičnost izvanrednih aktivnosti	izvanredni prihodi/izvanredni rashodi	0,00	0,00	što veći od 1,0

*Izvor: (*https://www.zse.hr/userdocsimages/financ/LURA-fin2017-1Y-REV-N-HR.pdf)

Iz tablice možemo vidjeti da je Dukat ekonomičnije poslovao 2016. godine u odnosu na 2017. godinu.

5.3. Rentabilnost poslovanja

Upravo kod mjerenja učinkovitosti poslovanja poduzeća pomoću mjerenja rentabilnosti, valja se osvrnuti na naš Zakon o trgovačkim društvima, koji doslovno ističe da je cilj poslovanja trgovačkog društva dobit, odnosno profit. Ako se takav rezultat poslovanja ostvari, on će osigurati opstanak poduzeća na tržištu. (Dvorski, 2018.;192)

Ostvarivanje dobiti, odnosno profita, motiv je koji pokreće svakog poduzetnika da pokretanjem poslovnih procesa ostvari svoje poslovne ideje i ostvari dobit. Kako su uvjeti u kojima se odvija poslovanje poduzeća različiti, tako su i rezultati različiti. Određivanjem odnosa ostvarenog profita i ulaganja ili troškova koji su bili potrebni da se taj profit ostvari mjerimo profitabilnost ili rentabilnost. (Dvorski, 2018.;193)

Profitabilnost kao dio analize pomoću relativnih pokazatelja uspješnosti moguće je promatrati kao načelo ili kao pokazatelj uspješnosti. Kao načelo pokazuje racionalnost poslovnog procesa nastojanjem da se uloženom imovinom postigne maksimalna dobit poslovanja, tj., da se planirana ili ostvarena dobit postignu uz minimalni ulog ili imovine, vlastitog kapitala. (Dvorski, 2018.;193)

Kao pokazatelj, profitabilnost odražava realno stanje odnosa poslovne dobiti te uložene imovine. Operativno gledano prikazuje koliko se novčanih jedinica poslovne dobiti ostvaruje na jednu jedinicu uložene imovine ili koliko je jedinica potrebno uložiti kako bi se ostvarila jedna jedinica poslovne dobiti. Opći obrazac mjerenja rentabilnosti je odnos između profita i kapitala. (Dvorski, 2018.;193)

$$\textit{Profitabilnost imovine} = \frac{\textit{dobit}}{\textit{imovina}} \times 100$$

Kada u nazivnik stavljamo ukupne rashode poduzeća (odnosne troškove), to je rentabilnost poslovanja (Dvorski, 2018.;193):

$$\textit{Profitabilnost proizvodnje poslovanja} = \frac{\textit{poslovna dobit}}{\textit{poslovni rashodi}} \times 100$$

Pritom je profitabilnost imovine jedino moguće smatrati pravim pokazateljem profitabilnosti jer upućuje na to koliko se jedinica poslovnog rezultata ostvaruje na svaku novčanu jedinicu uložene imovine. (Dvorski, 2018.;193)

S druge strane, profitabilnost proizvodnje ili profitabilnost poslovanja predstavlja svojevrsni prijelaz prema ekonomičnosti prikazujući koliko se novčanih jedinica poslovne dobiti ostvaruje na svaku novčanu jedinicu troškova/rashoda te time zapravo predstavlja dio analize relativnih pokazatelja uspješnosti poslovanja. (Dvorski, 2018.;193)

5.3.1. Izračun rentabilnosti na primjeru Dukata (2016./2017.)

Tablica 6 Izračun profitabilnosti poduzeća

PROFITABILNOST

Pokazatelj	Postupak	2016	2017	Kriterij
Neto profitna marža	(neto dobit+kamate)/ukupni prihodi	0,16	0,03	što veći
Bruto profitna marža	(bruto dobit+kamate)/ukupni prihodi	0,15	0,03	što veći
Neto rentabilnost imovine (ROA)	(neto dobit+kamate)/ukupna imovina	0,15	0,03	što veći
Rentabilnost vlastitog kapitala (ROE)	neto dobit/vlastiti kapital	0,11	0,03	što veći
Učinkovitost imovine	poslovni prihodi/ukupna aktiva	0,91	1,03	što veći

Izvor: (https://www.zse.hr/userdocsimages/financ/LURA-fin2017-1Y-REV-N-HR.pdf)

Iz tablice možemo vidjeti da je Dukat bio profitabilniji 2016. godine u odnosu na 2017. godinu.

6. MJERENJE USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PODUZEĆA XY

Rentabilnost koja u sebi sadrži sve elemente koji su utjecali na konačan financijski rezultat mijenjat će se pod utjecajem (Dvorski, 2018.;196) :

- Proizvodnosti rada
- Količinske ekonomičnosti
- Vrijednosne ekonomičnosti

Drugim riječima, ona se kreće pod utjecajem svih mogućih odnosa:

- Količinskih
- Vrijednosnih

Tvrtka XY imala je dvije uzastopne godine slijedeće kretanje dobiti:

Tablica 7 Utvrđivanje dobiti

Godina	*Dobit*
2016.	320 000,00 kn
2017.	288 000,00 kn
Smanjenje	32 000,00 kn

Izvor: (Dvorski, 2018.)

Vidimo da je došlo do smanjenja dobiti za iznos od 32 000 kn ili za 10%. to opadanje konačnog rezultata upućuje nas na pronalaženje uzroka tog negativnog kretanja.

Tablica 8 Promjena pokazatelja

Mjerilo	Indeks	Promjena
Proizvodnost rada	102	+2%
Ekonomičnost	93	-7%
- **materijala**	90	-10%
- **rada**	102	+2%
- **režije**	101	+1%
Rentabilnost	93	-7%

Izvor: (Dvorski, 2018.;197)

Konačan rezultat, tj. dobit, izražava nam i ovdje isto negativne kretanje – opadanje rentabilnosti za 7%. Daljnjim postupkom analiziranja svih uzroka, porasta proizvodnosti rada na 2%, te pada ekonomičnosti za 7% možemo zaključiti da je na konačan rezultat najviše utjecalo opadanje ekonomičnosti. (Dvorski, 2018.;197)

ZAKLJUČAK

Na računskim primjerima izračuna proizvodnosti rada, ekonomičnosti i rentabilnosti vidjeli smo da svatko od ovih mjerila može rasti ili opadati pod utjecajem djelovanja prihoda te pojedinih vrsta troškova. Ako zapazimo tendenciju opadanja jednog od mjerila, to ne znači da će konačan rezultat imati konačan trend jer pozitivno kretanje drugih načina mjerenja uspješnosti može neke negativne tendencije i njihov utjecaj umanjiti ili potpuno anulirati. Zato promjenjivost rezultata poslovanja poduzeća tj., njegov rast ili pad zahtijeva traženje uzorka takvog kretanja. To zahtijeva preciznije mjerenje rezultata, a posebno različitih uzroka koji djeluju na njegovo kretanje, koje smo ustanovili mjerenjem proizvodnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti. Budući da rezultati proizvodnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti rada mogu biti vrlo različiti, valja ih promatrati komparativno. Proizvodnost rada i njezino kretanje utjecat će izravno kretanje količinske ekonomičnosti jer zapravo u sebi sadrži dio elemenata ekonomičnosti. To znači da će rast proizvodnosti rada utjecati na rast količinske ekonomičnosti pod uvjetom da se udio ostalih elemenata nije mijenjao. Na vrijednosnu će ekonomičnost imati utjecaj rast proizvodnosti rada. Raste li vrijednosna ekonomičnost, rast će i rentabilnost. Naravno, potrebno je napomenuti kako svi navedeni odnosi između pojedinih pokazatelja vrijede uz nepromijenjene ostale faktore.

LITERATURA

1. Benić Đ., (2014.): *Uvod u ekonomiju*; Zagreb, Školska knjiga
2. Burlingham B., (2009.): *Mali divovi, tvrtke koje su odlučile biti sjajne a ne velike*; Zagreb, Profil
3. Dvorski S., Kovšca V., Vincek L. Z., (2018.): *Ekonomija za poduzetnike, uvod u poslovnu ekonomiju*; Fakultet organizacije i informatike Varaždin, TIVA Tiskara
4. Jurina M., Morović V., Santini G., (2006.): *Poslovna ekonomija*; Zaprešić, Visoka poslovna škola za poslovanje i upravljanje s pravom javnosti Baltazar Adam Krčelić
5. Santini I., (2004.); *Mikroekonomika*; Zagreb, HIBIS, d.o.o.
6. Santini I., (2013.); *Financijski menadžment*; Zaprešić, Visoka škola za poslovanje i upravljanje Baltazar Adam Krčelić
7. Vrbošić A., Grgat P. D., (2014.): *Tajne uspješnog poslovanja;* Zagreb, Školska knjiga
8. ZSE (2019), <https://www.zse.hr/userdocsimages/financ/LURA-fin2017-1Y-REV-N-HR.pdf>. Pristupljeno 09. Kolovoza 2019.

POPIS SLIKA I TABLICA

Slika 1: kontinuirani rast i razvoj poduzeća koje djeluje u ekonomskom prostoru u nedefinirano dugom vremenskom razdoblju 3

Slika 2: Kružni tok reprodukcije poduzeća sa stajališta upravljanja financijama poduzeća 6

Tablica 1 Pitanja na koja financijski izvještaji daju odgovore 7

Tablica 2 Prikaz bilance poduzeća.....10

Tablica 3 Prikaz novčanih tijekova 12

Tablica 4 Izračun produktivnosti poduzeća 17

Tablica 5 Izračun ekonomičnosti poduzeća 20

Tablica 6 Izračun profitabilnosti poduzeća 22

Tablica 7 Utvrđivanje dobiti 23

Tablica 8 Promjena pokazatelja.....24

PRILOZI

Datum predaje rada:_____

(mentor je prihvatio izradbu)

Potpis mentora: _____

Ocjena pisanog rada:_____

Datum obrane rada: _____

Ocjena obrane rada:_____

Konačna ocjena: _____

Povjerenstvo:

1. mentor: _____
2. profesor struke :_____
3. profesor struke:_____

Prostor za izdvojeno mišljene ili eventualni komentar:

Ime i prezime studenta____Katarina Josipović_____

Matični broj studenta_____1-164/16_____

Nadnevak rođenja studenta____09.08.1997._____

Adresa prebivališta_____Slavonska 16, Gradići, 10410 Velika Gorica_____

IZJAVA O AUTORSTVU ZAVRŠNOG RADA

Pod kaznenom i materijalnom odgovornošću izjavljujem da sam završni rad pod naslovom:

POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA PODUZEĆA

izradio/izradila samostalno, kao jedini i isključivi autor toga završnog rada.

Svi dijelovi predmetnog završnog rada – nalazi, ideje koje su u radu citirane ili se temelje na drugim izvorima, bez obzira na to je li riječ o knjigama, znanstvenim ili stručnim člancima, internetskim stranicama, zakonima i sl. – u radu su adekvatno citirani ili parafrazirani te označeni i popisani u popisu literature na kraju završnog rada.

Elektronička verzija predmetnog završnog rada potpuno je identična tiskanoj verziji, koju je odobrio mentor toga završnog rada.

U Zaprešiću, 10.09.2019

Katarina Josipović

(vlastoručni potpis studenta)