

RENTABILNOST I TROŠKOVI KAO TRADICIONALNA MERILA PERFORMANSI POSLOVANJA PREDUZEĆA

Milica Ničić*

Sažetak: Rentabilnost i troškovi kao njen najvažniji elemenat mogu se analizirati kao tradicionalna merila performansi poslovanja preduzeća, kojima se izražava poslovni uspeh kao izraz kvaliteta ekonomije.

Ključne reči: rentabilnost, troškovi, uspeh, poslovanje

Abstract: Profitability and costs, as its most important part, can be analyzed as traditional measures of business performance, and thus business success as a term of quality of economy is expressed.

Key words: rentability, costs, success, business operations

Uvod

Smisao i cilj funkcionisanja svakog privrednog subjekta je organizaciono uticanje na odnose između rezultata reprodukcije i ulaganja za ostvarenje tih rezultata, kako bi se ostvario što viši kvalitet konkretne ekonomije. Jer, u tržišnim uslovima privređivanja, preduzeće obavljanje svoje poslovne i društvene misije zasniva na rezultatima svoje ekonomije. Viši nivo ostvarene ekonomije preduzeća pored opstanka obezbeđuje pretpostavke za rast i razvoj. Što je nivo stanja ostvarene ekonomije viši, na višem nivou će biti ostvareni ciljevi poslovanja i razvoja preduzeća. I ne samo to, na višem nivou ostvarene ekonomije počiva sveukupni ekonomski i društveni razvoj svake zemlje, pa i razvoj svetske privrede.

Tradicionalna merila performansi poslovanja preduzeća

Klasično definisanje poslovnog uspeha kao ciljna orijentacija podrazumeva tradicionalna merila performansi preduzeća, kojima se izražava poslovni uspeh kao izraz kvaliteta ekonomije.

Budući da se pod kvalitetom preduzeća kao ekonomskog sistema podrazumeva stanje tog sistema u određenom vremenu i u određenom momentu celishodno izraženo odnosom između stanja njegovih izlaznih i njegovih ulaznih elemenata u istom vremenu, odnosno momentu, „kvalitet mezoekonomskog sistema trebalo bi da bude izražen, u prvom redu, karakteristikama njegove strukture – karakteristikama elemenata iz kojih se on sastoji i karakteristikama odnosa između tih elemenata“.¹ Kvalitet mezoekonomskog sistema se izražava posredno – odnosima između elemenata izlaza i elemenata ulaza sistema.

Elementi izlaza, odnosno elementi ulaza sistema

Izlazni elementi ekonomskog sistema su nosioci njegovog teleološkog obeležja – izražajni oblici ostvarivanja njegovih ciljeva. Dakle, elementi izlaza sistema su: proizvod (Q), vrednost proizvoda (C) i dohodak (D), kao i izvedeni izraz rezultata – dobitak, odnosno profit.

* prof. dr Milica Ničić, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, Srbija

¹ R. Anđelković, B. Stavrić, Š. Berberović, *Ekonomika preduzeća*, KIZ Centar, Beograd, 1996, str.99

Ulazni elementi su izražajni oblici pretpostavki i uslova za izvršenje društvene funkcije sistema, a time i za ostvarivanje izlaznih elemenata, preko ovih ostvarenja ciljeva sistema. Dakle, elementi ulaza sistema su: utrošci radne snage (**L**), troškovi (**T**), suma angažovanih sredstava (**S**).

Rezultati reprodukcije	Q (količina proizvoda)	V (vrednost proizvodnje)	V, (nova vrednost)
Ulaganja u reprodukciju	L_o (prosečni društveno potreban rad)	T_v (društveno priznate utrošene vrednosti)	v_ot_v (prosečna društveno priznata angažovana sredstva)

Osnovni izrazi rezultata reprodukcije i ulaganja za ostvarenje tih rezultata u ekonomiji preduzeća²

Ovi elementi određuju u potpunosti kvalitet i kvantitet svakog ekonomskog sistema. Odnosi između svih elemenata izlaza i svih elemenata ulaza izraz su ukupnog mezoekonomskog kvaliteta.

Kako je preduzeće dinamički sistem, njegov kvalitet će se menjati u sukcesiji perioda, menjanjem odnosa između elemenata izlaza i elemenata ulaza. Promena ovog odnosa u dinamici izražava dinamiku mezoekonomskog sistema. Kriterijumi ocene te dinamike kvaliteta leže u osnovnim ekonomskim principima po kojima treba da se upravlja mezoekonomski sistem da bi bio efikasan. Kako osnovni ekonomski princip glasi: ostvariti maksimalne rezultate s minimalnim ulaganjima, mezoekonomski kvalitet raste kad se taj raspon povećava, a opada, kad se raspon smanjuje.

Viši nivo ostvarene ekonomije konkretnog preduzeća znači da je:³

- njegov doprinos funkcionisanju i razvoju privrede i društva kroz zadovoljavanje potreba veći;
- interes vlasnika preduzeća u pogledu ostvarenih dividendi (profita) i uvećanja kapitala zadovoljen na višem nivou;
- razvojni interes i opstanak preduzeća obezbeđen;
- standard menadžera i zaposlenih uvećan.

„Poslovni uspeh je razlika između kvaliteta mezoekonomskog sistema dvaju različitih perioda (sukcesivnih ili na preskok). Budući da se u jednom i u drugom periodu koji se upoređuje kvalitet sistema izražava odnosom između elemenata izlaza i elemenata ulaza, dinamika poslovnog uspeha je u stvari izraz dinamike odnosa između izlaza mezoekonomskog sistema i ulaza toga sistema u sukcesiji vremenskih perioda.“⁴

Rentabilnost kao merilo performansi poslovanja preduzeća

Ekonomska teorija i praksa pridaju veliki značaj rentabilnosti kao merilu kvaliteta ekonomije. Kompleks rentabilnosti obuhvata princip, elemente, njihove odnose i faktore rentabilnosti.

Princip rentabilnosti je „zahtev da se ostvari maksimalan dohodak s minimalnim angažovanjem sredstava u reprodukciji“, i kao takav obuhvata:

- odnos između dohotka i sredstava angažovanih u reprodukciji;
- elemente dohotka i elemente angažovanih sredstava;

² S. Kukoleča, *Ekonomika preduzeća*, knjiga I, sveska 2, Savremena administracija, Beograd. 1976, str.451

³ Grupa autora, *Ekonomika preduzeća*, EF, Beograd, 2005, str.7

⁴ R. Anđelković, B. Stavrić, Š. Berberović, *Ekonomika preduzeća*, EF Priština i KIZ Centar Beograd, 1996, str.109

- faktore koji uslovljavaju veličinu i dinamiku dohotka, odnosno angažovanih sredstava.“⁵

Elementi kompleksa rentabilnosti su dobitak kao rezultat i angažovana sredstva (kapital) kao ulaganje. Dobitak na nivou konkretne ekonomije je funkcija razlike ukupnog prihoda i troškova poslovanja. Ukupni prihod je funkcija obima prodaje i cena proizvoda, a troškovi poslovanja su funkcija utrošaka elemenata proizvodnje i njihovih cena.

Faktori rentabilnosti su oni koji na bilo koji način utiču na dobitak ili na uložena sredstva ili na oba elementa istovremeno.

Imajući u vidu da je rentabilnost jedan od bazičnih ciljeva preduzeća, da je konačni saldirani izraz definitivnog finansijskog rezultata, koji indicira sveukupan uspeh preduzeća, da je odlučujuće merilo racionalnog i efikasnog korišćenja sredstava, merilo uspeha privredivačke aktivnosti i poslovnosti preduzeća, dakle, da je sintetički indikator i pokazatelj ukupnog kvaliteta ekonomije, uočavamo da kompleks rentabilnosti u velikoj meri prekriva područje procesa reprodukcije. Stoga je razumljivo da je problematika upravljanja preduzećem upravo sa stanovišta nivoa i dinamike rentabilnosti od višestrukog značaja. U tom smislu, analiza uticaja upravljanja troškovima na rentabilnost poslovanja dobija sve više na aktuelnosti i značaju. Njena uloga i značaj su posebno afirmisani u tržišnim uslovima poslovanja.

„Rentabilnost je izraz zarađivačke sposobnosti preduzeća, i definiše se kao zarađivačka sposobnost preduzeća, zato što se efekti ulaganja mere na osnovu toga koliko je sa njima ostvareno, ili zarađeno profita.“⁶ Dakle, rentabilnost je sposobnost preduzeća da sa uložnim sredstvima ostvari maksimalan profit.

Rentabilnost je širi i opštiji izraz efikasnosti od produktivnosti i ekonomičnosti, zato što se efekti ulaganja sredstava mere na osnovu ostvarenog profita, koji je, ne samo ključni i sveobuhvatni indikator efikasnosti, već i najbolji test tržišnog uspeha, ili neuspeha, preduzeća. Preduzeće, koje ne ostvaruje dovoljan profit, nije ekonomski zdravo, jer uložena sredstva ne koristi efikasno. S druge strane, rezultati reprodukcije (izlazi), ostvoreni uz racionalna ulaganja kapitala (ulazi), omogućuju visok profit preduzeću. Na taj način se ostvaruje veći deo dobitka za akumulaciju što omogućuje dalje investiranje u rast i razvoj preduzeća, uvođenje inovacija, savremene tehnike i tehnologije, povoljšanje uslova rada i sl. Drugim rečima, bez ostvarenog profita, preduzeće ne može da opstane, raste i razvija se, dok sa zarađenim profitom, preduzeće stvara zdrave osnove za razvoj i jačanje konkurentske pozicije na duži rok.

Rentabilnost pokazuje da li je preduzeće sposobno da potrebe potrošača, odnosno potrebe zadovolji na efikasan način. Sprovedenjem principa rentabilnosti, uz fokusiranje poslovne orijentacije na zahteve potrošača – tržišta, ostvaruje se maksimalan profit. Na taj način, profit deluje kao povratna sprega između preduzeća i tržišta. Profit je svojevrsni putokaz, a istovremeno i test, efektivnosti i efikasnosti poslovanja preduzeća.

Rentabilnost i troškovi kao merila performansi poslovanja preduzeća

Rentabilnost je dvojni izraz kvaliteta ekonomije, jer se na taj kvalitet može uticati i povećanjem dobitka i smanjenjem angažovanih sredstava. Budući da troškovi reprodukcije svojom veličinom i dinamikom predstavljaju istovremeno faktor veličine i dinamike dobitka i angažovanih sredstava, u nastavku rada ćemo pratiti efekte tog uticaja na rentabilnost poslovanja. Ovo stoga da bi ukazali da se efikasnijim upravljanjem troškovima mogu otkriti unutrašnje rezerve za podizanje nivoa kvaliteta ekonomije, te time i povećanja konkurentske sposobnosti i vitalnosti preduzeća na tržištu. Odnosno da **između poslovnog uspeha i troškova postoje međuzavisne, tesno povezane uzročno-posledične veze i odnosi** i to⁷:

⁵ S. Kukoleča, *Ekonomika preduzeća*, knjiga I, sveska 2, str.551

⁶ D. Pokrajčić, *Ekonomika preduzeća – principi i ciljevi*, EF, Beograd, 2006, str.208

⁷ Ibidem, str.124

- a) preko ostvarenog dobitka;
- b) preko angažovanih sredstava.

a) Uticaj troškova na rentabilnost preko ostvarenog dobitka

Troškovi imaju ključnu ulogu i značaj u poslovanju preduzeća. Stvaranje učinka prouzrokuje troškove elemenata proizvodnje. Dakle, troškovi su kao oblik ulaganja neophodni. Njih preduzeće ne može izbeći, ali efikasnijim upravljanjem može uticati na njihovu veličinu, strukturu i dinamiku.

Dobitak na nivou konkretne ekonomije je funkcija razlike ukupnog prihoda i troškova poslovanja. U tom smislu, **troškovi su element rentabilnosti po osnovu i preko uslovljenosti dobitka preduzeća**. Jer svojom veličinom i dinamikom, troškovi su faktor veličine i dinamike dobitka, a time i rentabilnosti. Ako je iznos ostvarenih troškova veći ili manji od iznosa objektivno potrebnih, doći će do srazmerne korekcije ostvarenog dobitka, odnosno do srazmerne korekcije rentabilnosti.

Ako se ima u vidu činjenica da je prihod funkcija obima prodaje i cena proizvoda, sledi da je, u nastavku, značajno pratiti efekte rentabilnosti koji su time uslovljeni. Gotov proizvod predstavlja rezultat poslovanja, pa je otuda i element i faktor prihoda i istovremeno nosilac svih troškova poslovanja. Međutim, realni obim proizvodnje je uglavnom manji od tehnički mogućeg. Do ovog smanjenja dolazi iz dva razloga. Prvo, faktori tržišta odnosno tražnje mogu da prouzrokuju smanjeno iskorišćenje kapaciteta, usled neoptimalnog asortimana ili slabijeg kvaliteta proizvoda. Drugo, nepotpuno korišćenje kapaciteta može biti prouzrokovano lošom organizacijom rada i poslovanja.

Tržišno orijentisana preduzeća, uz fokusiranje poslovne orijentacije na potrošača, mogu efikasnijim upravljanjem da stvore konkurentsku prednost kod potrošača, a time i da ostvare viši kvalitet ekonomije. **Efikasnijim upravljanjem, uz dobro istraženo tržište prodaje, promotivne aktivnosti, razne popuste i beneficije, odobrenje kredita, može se omogućiti jačanje ekonomske pozicije na tržištu. Na taj način se ostvaruju i strateški ciljevi konkretne ekonomije.**

Menadžment preduzeća, u cilju efikasnog upravljanja troškovima, mora pratiti i analizirati faktore koji utiču na visinu troškova, kako bi shodno tome preduzeo adekvatne mere u cilju diferenciranja povećanih troškova prema grupama faktora. U tu svrhu, potrebno je odvojeno posmatrati suvišna trošenja nastala usled povećanih utrošaka elemenata proizvodnje (t_u), po osnovu nabavnih cena proizvodnih faktora (t_c), posebno prema uzrocima koji uslovljavaju nepotpuno korišćenje kapaciteta (q) i, odstupanje prodajnih od tržišnih cena prodaje (c_q).

Analiza efikasnosti upravljanja troškovima treba da obuhvati i analizu troškova po mestima nastanka, kao i po nosiocima troškova. Pravilnim lociranjem suvišnih trošenja ostvaruje se nadzor nad racionalnošću trošenja. Na taj način, efikasnijim upravljanjem mogu se preduzeti odgovarajuće mere za eliminisanje suvišnih trošenja. Otklanjanje neopravdano nastalih troškova predstavlja zdravu osnovu za sniženje cene koštanja, stalnu i sigurnu osnovu za povećanje dobitka iz kog se mogu zadovoljiti potrebe opstanka, ali i rasta i razvoja preduzeća.

b) Uticaj troškova na rentabilnost preko angažovanih sredstava

Pri datom dobitku, rentabilnost poslovanja postaje funkcija angažovanih sredstava. „Pod angažovanjem sredstava u reprodukciji podrazumeva se ulaganje sredstava u proces reprodukcije s ciljem da se omogući bilo proizvodnja bilo razmena i procesu reprodukcije i da se, po okončanju razmene, reprodukuje suma angažovanih sredstava koja je utrošena na svom kružnom putu kroz reprodukciju.“⁸ Dakle, smisao angažovanja sredstava je obezbeđenje funkcionisanja preduzeća i kontinuiteta reprodukcije.

⁸ S. Kukoleča, *Ekonomika preduzeća*, knjiga I, sveska 1, Savremena administracija, 1974, Beograd, str. 306

S obzirom na to da je suma angažovanih sredstava ravna umnošku koeficijenta angažovanja i troškova, a troškovi su opet funkcija utroška i cena, to se oni javljaju ne samo kao **elementi dobitka, već su istovremeno i elementi angažovanih sredstava**. Stoga, upravljanje troškovima u cilju poboljšanja poslovnog uspeha – rentabilnosti, zahteva i praćenje uticaja troškova na promene u sumi angažovanih sredstava. Jer, pod uticajem promene troškova dolazi istovremeno i do promene u sumi angažovanih sredstava.

Na menadžmentu preduzeća je da blagovremeno uoči sve karakteristike tehničke strukture i prirodnih uslova poslovanja kako bi adekvatnim merama u dugom roku preko njih uticao na povećanje efikasnosti poslovanja. U kratkom roku menadžment preduzeća ne može da utiče na objektivne faktore.

Međutim, kratkoročnim merama, putem efikasnijeg organizovanja poslovanja, menadžment preduzeća može da utiče na organizacione faktore. Budući da suvišno trošenje elemenata proizvodnje (kalo, škart, rastur materijala), sva odstupanja trošenja radne snage od standardnih trošenja, lom i kvar sredstava za rad, produžavaju vreme trajanja pojedinih operacija faza i ciklusa rada, to ima za posledicu promenu rentabilnosti kroz promenu troškova i kroz koeficijent angažovanja.

Poslovna sredstva se angažuju u reprodukciji kao funkcija pojedinačnih suma i vremena njihove vezanosti za ciklus angažovanja. I na sumu i na vreme vezanosti sredstava deluju objektivni i organizacioni faktori. Otuda sve mere kojima se utiče na organizaciono smanjenje angažovanih sredstava ($S_t = \beta \cdot t$) i odgovarajući organizaciono uslovljeni koeficijent $\gamma_t = S_t / T$ daju uvid u mere poslovne politike u kratkom roku na povećanje ostvarene rentabilnosti.⁹

Budući da su troškovi funkcija utroška i cena, potrebno je odvojeno pratiti efekte promena u sumi angažovanih sredstava i po tom osnovu. **Svako povećanje troškova nastalo usled organizaciono uslovljenih povećanja utroška u odnosu na potrebne, uslovljava povećanje angažovanih sredstava preko povećanja koeficijenta angažovanja. Isto tako, svaka promena troškova po osnovu i preko cena uslovljava srazmernu promenu angažovanih sredstava.**

$$R_{stuc} = \frac{\frac{Db}{T}}{\beta + \gamma_{tuc}}$$

Pri čemu je:

Db-dobit

T-troškovi

β –angažovana sredstva

γ_{tuc} - organizaciono uslovljeni koeficijent angažovanja uslovljen troškovima elemenata proizvodnje.

Mere poslovne politike ka povećanju rentabilnosti, kao izraza poslovnog uspeha, usmerene su ka **smanjenju angažovanja sredstava preko troškova elemenata proizvodnje, bolje korišćenje proizvodnog potencijala preduzeća i niže nabavne cene elemenata proizvodnje**¹⁰.

⁹ Ibidem, str. 349

¹⁰ Ibidem, str. 301

Literatura

- [1] Anđelković, R., Stavrić, B., Berberović, Š., *Ekonomika preduzeća*, Beograd, KIZ Centar, 1996.
- [2] Dillon, R.D., Nas, J.T., *The true relevance of relevant Cost*, Boston, The cost review, 2008.
- [3] Kukoleča S., *Ekonomika preduzeća*, knjiga I, sveska 2, Beograd, Savremena administracija, 1976.
- [4] Grupa autora, *Ekonomika preduzeća*, Beograd, EF, 2005.
- [5] Ničić, M., *Menadžment troškova*, Niš, 2003.
- [6] Kukoleča, S., *Ekonomika preduzeća*, knjiga I, sveska 1, Beograd, Savremena administracija, 1974.
- [7] Pokrajčić, D., *Ekonomika preduzeća - principi i ciljevi*, Beograd, EF, 2006.
- [8] Samuelson, P.A. & Norrthaus W.D., *Economics*, New York, Mcgraw hill Book Company, 1985.