

SEMINARSKI RAD IZ EKONOMIKE PREDUZEĆA

Tema: RENTABILNOST

Mentor: _____
Profesor: _____

Student: _____
Br.Indeksa: _____

Mesto, mesec, godina

SADRŽAJ

<i>1. EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE.....</i>	<i>2</i>
<i>2. POJAM RENTABILNOST.....</i>	<i>3</i>
<i>3. RENTABILNOST USLOVLJENA VRIJEDNOŠĆU PROIZVODNJE.....</i>	<i>4</i>
<i>4. RENTABILNOST U FUNKCIJI TROŠKOVA SREDSTAVA ZA PROIZVODNJU....</i>	<i>5</i>
<i>5. RENTABILNOST U FUNKCIJI KOEFICIJENTA ANGAŽOVANJA.....</i>	<i>5</i>
<i>6. SADRŽAJ RENTABILNOSTI.....</i>	<i>6</i>
<i>7. RENTABILNOST IZRAŽENA PROFITNOM STOPOM.....</i>	<i>7</i>
<i>8. SPROVOĐENJE PRINCIPA RENTABILNOSTI.....</i>	<i>8</i>
<i>9. MJERENJE RENTABILNOSTI.....</i>	<i>9</i>
<i>10. PRAG I GRANICA RENTABILNOSTI.....</i>	<i>12</i>
<i>11. PRIMJER IZ PRAKSE.....</i>	<i>14</i>
<i>12. LITERATURA.....</i>	<i>15</i>

1. EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE

Ekonomski principi reprodukcije su određene norme, odnosno pravila koja treba primjenjivati u organizovanju poslovanja preduzeća, ili drugih subjekata privređivanja da bi se na racionalan način ostvarili ekonomski ciljevi toga poslovanja.

Pravila ponašanja u organizovanju ekonomskih subjekata zasnivaju se na zakonitostima reprodukcije, koje se ispoljavaju u mogućnosti stvaranja veće proizvodne od utrošene vrijednosti. To znači da u reprodukciji rezultati treba da budu veći od ulaganja. Otuda se kao osnovni ekonomski princip reprodukcije postavlja težnja da se ostvari maksimalan rezultat uz minimalna ulaganja. Pri tome organizovanjem poslovanja nastoji da se otklone subjektivne slabosti u korištenju raspoloživih objektivnih uslova proizvodnje. Istovremeno, ekonomski subjekti, u određenim vremenskim intervalima, nastoje da izmjene i objektivne uslove proizvodnje, ulaganjem u nove tehničke faktore.

Uspješnost u organizovanju poslovanja određenog ekonomskog subjekta sagledava se putem odnosa između rezultata reprodukcije i ulaganja elemenata proizvodnje u cilju stvaranja tih rezultata.

Sistematizovanje i definisanje osnovnih ekonomskih principa zahtjeva određene kriterijume za to sistematizovanje. S obzirom na to što su ti ekonomski principi poslovanja, ove kriterijume treba tražiti u ekonomskoj suštini i ciljevima poslovanja. Ta suština i ciljevi ispoljavaju se:

- ekonomskim rezultatima proizvodnje i
- ulaganjem elemenata proizvodnje u poslovanje da bi se ostvarili ti rezultati.

Da bi reprodukcija mogla da se izrazi odnosom između rezultata ulaganja i samih ulaganja za ostvarenje tih rezultata potrebno je:

- (1) sagledati i kvantitativno izraziti rezultate reprodukcije i
- (2) sagledati i kvantitativno izraziti ulaganja za ostvarenje tih rezultata.

(1) REZULTATI reprodukcije ispoljavaju se u tri različita vida:

- (a) u vidu fizički iskazanog proizvoda (Q)
- (b) u vidu vrijednosti proizvodnje (V) ili njenog cjenovnog izraza (C)
- (c) u vidu dobitka (Ds).

(2) ULAGANJA u reprodukciju, potreba za ostvarenje rezultata reprodukcije, izražena u navedenim trima vidovima tog rezultata svode se na:

- (a) ulaganja u vidu trošenja radne snage (L),
- (b) ulaganja u vidu trošenja, odnosno troškova elemenata reprodukcije (T),
- (c) ulaganja u vidu angažovanja sredstava u proizvodnji.

2. POJAM RENTABILNOSTI

Ekonomski smisao principa rentabilnosti jeste ostvariti što veći dobitak – profit sa što manjim angažovanim sredstvima. U ekonomskoj teoriji i praksi daje se veliki značaj rentabilnosti kao mjerilu kvaliteta ekonomije što proizilazi iz značaja dobitka kao rezultata reprodukcije i angažovanih sredstava za proces reprodukcije.

Rentabilnost je globalni pokazatelj poslovnog uspjeha, i sadrži u sebi rezultate ostvarene produktivnosti i ekonomičnosti u istom periodu. To je konačni, solidarni izraz definitivnog finansijskog rezultata koji indicira sveukupni uspjeh preduzeća.

Rentabilnost je izraz konačnog finansijskog efekta ulaganja sredstava, odnosno izraz ukupnog uspjeha poslovanja preduzeća. Drugim rječima rentabilnost je sintetički indikator i pokazatelj ukupnog kvaliteta ekonomije.

Princip rentabilnosti je zahtjev ili težnja da se ostvari što veći dobitak sa što manjim angažovanjem sredstava u reprodukciji. Primjenom i sprovođenjem ovog principa prekriva se preostali sektor ekonomije preduzeća, koji nije prekriven principima produktivnosti i ekonomičnosti, a koji je potrebno kontrolisati da bi se uspješno poslovalo. Naime, bitne kategorije ekonomije preduzeća su:

- ostvareni obim proizvodnje (Q) i njena vrijednost (V) ili tržišna cijena (C),
- utrošci radne snage (L),
- troškovi (T),
- dobitak ili profit kao izvedeni oblik rezultata ($D_s + D_\delta$),
- sredstva angažovana u reprodukciji (S).

Izrazom produktivnosti zahvaćene su prve dvije kategorije, a izrazom ekonomičnosti treća kategorija ekonomije preduzeća. Prema tome, izvan kontrole pomoću iznesenih obrazaca ostale su posljednje dvije kategorije, tj. dobitak i angažovana sredstva. Ako se pođe od prethodno iznesene definicije principa rentabilnosti da je to zahtjev ili težnja da se ostvari maksimalan dobitak s minimalnim angažovanjem sredstava u reprodukciji, izraz rentabilnosti biće:

$$R = D_s / S$$

Dobitak je ravan razlici između bruto prihoda i troškova elemenata proizvodnje. Prema tome rentabilnost, posmatrana sa stanovišta dobitka zavisice:

- od veličine bruto prihoda ili vrijednosti proizvodnje i
- od veličine troškova elemenata proizvodnje.

Angažovana sredstva zavise os suma koje se ulažu u reprodukciju i od trajanja njihovog vezivanja u naturalnom oblicima vrijednosti, tj. od dužine ciklusa reprodukcije.

3. RENTABILNOST USLOVLJENA VRIJEDNOŠĆU PROIZVODNJE

Ako se pretpostavi da su troškovi elemenata proizvodnje ravni objektivno uslovljenim troškovima, zatim da preduzeće radi punim kapacitetom i da svoje proizvode prodaje po trzisnim cijenama, njegov dobitak – profit biće:

$$Ds = Q Cq - (Tm + T1 + T2)$$

Ovo je maksimalno mogući dobitak u datoj situaciji. Pri ostvarivanju toga dobitka preduzeće će, uz ostale najpovoljnije uslove ostvariti maksimalnu rentabilnost.

Preduzeće često radi uz smanjeno korištenje kapaciteta. Ako je korišteni kapacitet $Q - q$ i ako preduzeće pri tome svoje proizvode prodaje po cijenama koje odstupaju od trzisni cijena, njegov dobitak biće:

$$Ds = (Q - q) (Cq + - cq) - (Tm + T1 + T2)$$

Iz ovoga izlazi da bruto prihod može u dvojakom smislu da utiče na veličinu doditka, a preko ove i na veličinu rentabilnosti:

- (1) kroz smanjenje obima prizvodnje ispod punog korištenja kapaciteta (q) i
- (2) kroz odstupanje prodajnih cijena proizvoda od prosječnih trzisnih (cq)

(1) Smanjenje stepena korištenja kapaciteta (q), smanjuje se količina proizvedenih proizvoda. Ovim se smanjuje i tržišni promet proizvoda i za veličinu toga smanjenja smanjuje se bruto – prihod, a time i dobitak

(2) Ako prodajne cijene proizvoda odstupaju najviše od njihovih prosječnih, tržišnih cijena, to će imati za posljedicu povećanje bruto – prihoda, a preko ovog i povećanje dobitka.

4. RENTABILNOST U FUNKCIJI TROŠKOVA SREDSTAVA ZA PROIZVODNJU

Sa stanovišta troškova elemenata proizvodnje, dobitak će biti maksimalan ako su troškovi ravni objektivno uslovljenim. Međutim zbog dejstva organizacionih faktora, troškovi materijalne reprodukcije mogu da porastu iznad objektivno nepodnošljivih troškova:

- zbog porasta utroška elemenata proizvodnje za proizvodnju iznad objektivno potrebnih utrošaka ($m + i + 1$) i
- zbog odstupanja nabavnih cijena sredstava za proizvodnju od njihovih prosječnih, tržišnih cijena (c_m, c_i).

Zbog ovih dvaju momenata, dobitak će se najčešće smanjivati ispod objektivno mogućih dobitaka i iznosiće:

$$D_s = Q C_q - ((M + m) (C_m \pm c_m) + (I + i) (C_i \pm c_i) + (L + 1) (C_l + c_l)).$$

U dogovarajućem smislu smanjivaće se, odnosno povećavati i rentabilnost. Prema tome, sa stanovišta troškova materijalne reprodukcije, na rentabilnost se može uticati:

- djelovanjem u cilju smanjivanja utroška elemenata proizvodnje (m, i, l) i
- djelovanjem u cilju sniženja nabavnih cijena sredstava za proizvodnju (c_m, c_i).

5. RENTABILNOST U FUNKCIJI KOEFICIJENTA ANGAZOVANJA

S obzirom na to što je koeficijent angazovanja ravan $\beta = S / T$, rentabilnost može da se izrazi kao.

$$R = D_s / \beta T$$

Preduzeće će ostvariti rentabilnost samo u slučaju:

(1) ako su njegovi troškovi ravni objektivno uslovljenim troškovima ($T = T$) i

(2) ako je ciklus angazovanja sredstava ravan objektivno uslovljenom ciklusu angazovanja ($H_s = H_s$).

(1) Stvarni troškovi su najčešće veći od objektivno uslovljenih ($T > T$) i oni iznose $T = T + t$. Zbog ovog organizaciono uslovljenog povećanja stvarnih troškova preko objektivno uslovljenih, sredstva angazovana u proizvodnji neće biti ravna S , već će ona iznositi:

$$S_t = S + s_t$$

Ovo povećanje angazovanih sredstava, prouzrokovano povećanjem troškova, imaće za posljedicu povećanje koeficijenta angazovanja, tako da će on biti:

$$S / T = S / T + s / t = \beta + \gamma t$$

Srazmjerno ovom povećanju koeficijenta angazovanja smanjivaće se rentabilnost preduzeća, a ovo smanjivanje je posljedica organizaciono uslovljenog povećanja troškova. Drugim riječima, promjena troškova dvostruko djeluje na promjene rentabilnosti :

- jedanput na taj način što promjena troškova dovodi do obrnute proporcionalne promjene dobitka, a ako dobitak raste, rentabilnost takođe raste, ako on opada, rentabilnost takođe opada;

- drugi put zbog toga što promjena troškova dovodi do promjene angazovanja sredstava u istom smjeru, a povećanje angazovanja sredstava dovodi do smanjenja rentabilnosti u obrnutom smjeru, dok smanjenje angazovanih sredstava dovodi do povećanja rentabilnosti, opet u suprotnom smjeru.

(2) Stvarni ciklus angazovanja takođe je najčešće duži od objektivno uslovljenog ciklusa angazovanja. On je drugim riječima, ravan:

$$H_{2-5} = H_{2-5} + h_{2-5}$$

6. SADRZAJ RENTABILNOSTI

U procesu proizvodnje prenosi se vrijednost sredstava za proizvodnju na novi proizvod i stvara se nova, dodatna vrijednost. Realizacijom proizvoda naplaćuje se prenesena vrijednost sredstava za proizvodnju i dobitak kao izraz društvenog priznanja opravdanosti te proizvodnje. Na taj način stvaranjem dobitka uvećava se, oplođava vrijednost u reprodukciji.

Ako se veličina ostvarenog dobitka određene ekonomske organizacije posmatra u odnosu na angazovane vrijednosti u toj proizvodnji, tj. ako se posmatra izraz rentabilnosti $R = D_s / S$ dobiće se uvid u to kako se vrijednost u njoj uvećala, odnosno oplodila. Zato se na osnovu veličine rentabilnosti i zaključuje o sposobnosti određene ekonomije da oplodjava vrijedost.

Rentabilnost se izrazava i odnosom ostvarenog viška vrijednosti (profita) i predujmljenog kapitala (angazovanih sredstava). To je, u stvari, profitna stopa. Međutim, kako je dobitak kao ekonomska kategorija izraz neto rezultata rentabilnost se izrazava odnosom dobitka i angazovanih sredstava.

Sposobnost određene ekonomije u oplodžavanju vrijednosti zavisi kako od objektivnih tako i od organizacionih faktora, o čemu je u prethodnim tačkama govoreno.

7. RENTABILNOST IZRAŽENA PROFITNOM STOPOM

Posmatrano sa stanovišta preduzetnika, vlasnika kapitala koji je angazovan u ciklusu reprodukcije datog preduzeća, rentabilnost se izrazava profitnom stopom:

$$R = pf / S$$

pri čemu je pf = iznos profita.

Vlasnik kapitala, koji može biti akcionar ili inokosni preduzetnik, odnosno suvlasnik datog preduzeća, zainteresovan je isključivo za što veći profit po jedinici ulozenog kapitala. Otuda je profitna stopa za njega pravi pokazatelj rentabilnosti.

Međutim, kada se preduzeće posmatra kao firma, odnosno kao organizacioni sistem čiju strukturu čine:

- sredstva za proizvodnju,
- radni kolektiv,
- upravljački organi i
- poslovodne funkcije,

njegovo tekuće poslovanje i razvoj nemogu se posmatrati samo u svjetlu ostvarivanja profita na kraći rok. Naime, vlasnici ulozenog kapitala i upravljački organi preduzeća nastoje da

steknu i očuvaju odgovarajuću poziciju na tržištu, da se afirmišu kvalitetom svojih proizvoda i da svoje preduzeće stalno razvijaju. bitan uslov za ostvarivanje takvih ciljeva jeste kvalifikovani i upravljački organi i vlasnici ulozenog kapitala. Na ovaj način obezbjeđuje se odanost radnika preduzeću i manjuje se fluktuacija zaposleni, čime se doprinosi većem uspjehu poslovanja. Zato su vlasnici kapitala i upravljački organi preduzeća zainteresovani ne samo za svoj profit nego i za veličinu plata, odnosno zarada svojih radnika

Visina plata radnika, odnosno njihovih zarada ne može se posmatrati samo kao elemenat ulaganja u reprodukciju, (T1) . Plate – zarada se moraju posmatrati i kao elemenat rezultata. Tako, u uspješnijim preduzećima plate – zarade su više. Ovome treba dodati i ulogu sindikalnog organizovanja radnika, čime se obezbjeđuje da njihove zarade ne budu rezultat samo odnosa ponude i tražnje radne snage, što je slučaj sa cijenama ostala dva elementa proizvodnje – sredstava za rad i materijala.

8. SPROVOĐENJE PRINCIPA RENTABILNOST

Sprovođenje principa rentabilnosti u konkretnoj organizaciji podrazumjeva preduzimanje mjera koje utiču na visinu dohotka, odnosno profita i angazovanih sredstava, kako bi se eliminisalo odstupanje stvarnih od potrebnih angazovanih sredstava. Stim u vezi, potrebno je diferencirati te mjere na one koje se preduzimaju u tekućem periodu i na one u dinamici reprodukcije. tako na visinu dohotka – profita u tekućem periodu utiče: obim proizvodnje, asortiman proizvoda, cijena proizvoda, trošci sredstava za proizvodnju i radne snage, cijena sredstava za proizvodnju i zarada, stepen korištenja kapaciteta, razne organizacione mjere. Svakako, među navedenim, visina cijene proizvoda je vrlo bitna za visinu dobitka – profita. Poznato je da se prodajna cijena proizvoda formira na tržištu na osnovu djelovanja ekonomskih zakona, prije svega, odnosa ponude i tražnje proizvoda.

Isto tako, visina troškova sredstava za proizvodnju i radne snage utiče na visinu dohotka profita a time i na rentabilnost. Ovdje je vazno pratiti visinu troškova i eventualna odstupanja ostvarenih troškova od prosječnih, pronaći uzrok povećanja, te poduzmati odgovarajuće mjere za njihovo sprovođenje na prosječan nivo. često se upraksi određuje standard troškova sredstava za proizvodnju i radne snage, pa se raznim mjerama planske discipline, mjerama organizacije proizvodnje i sistemom nagrađivanja nastoji obezbjeđiti maksimalna zainteresovanost i odgovornost radnika za kontrolu troškova.

9. MJERENJE RENTABILNOSTI

Opšti obrazac za izračunavanje rentabilnosti je:

$$\text{RENTABILNOST} = (\text{POSLOVNI REZULTAT} / \text{ULOŽENI KAPITAL})$$

Mjerenje rentabilnosti je značajno za alokaciju kapitala i usmjeravanje kapitala u rentabilnija preuzeća što dovodi do stalnog prestrukturiranja poslovanja.

Ocjenjujući rentabilnost poslovanja preduzeća kroz navedeni izraz dobićemo uvid kako se vrijednost kapitala u određenoj proizvodnji uvećala odnosno oplodila.

Pored navedenog opšteg obrasca, često u praksi u cilju boljeg uvida u rentabilnost poslovanja mogu mjeriti rentabilnost i nekim dopunskim pokazateljima.

$$R = (\text{NETO DOBITAK ZA DIVIDENDE} / \text{DIONIČARSKA GLAVNICA}) \cdot 100$$

$$R = (\text{DOBITAK} / \text{ANGAŽOVANA SREDSTVA}) \cdot 100$$

Primjer 1.

Na bazi godišnjeg izvještaja preduzeće „Iskra“ ostvarilo je sljedeće rezultate:

PRIHODI OSTVARENI PRODAJOM PROIZVODA	KM 10 000 000,00
PRIHODI OSTVARENI NA STRANOM TRŽIŠTU	KM 5 000 000,00
TROŠ. SADRŽANI U PRODATIM PROIZVODIMA	KM 9 000 000,00
NAKNADE ZA UDRUŽENA SREDSTVA	KM 1 500 000,00
NEPOSREDNI PRIHODI	KM 500 000,00
NEPOSREDNI RASHODI	KM 800 000,00
DIONIČKI KAPITAL	KM 12 000 000,00

IZRAČUNATI:

- a) dobitak preduzeća
- b) rentabilnost kapitala

Izrada:

a)

$$\text{PRIHODI (C)} = 10\,000\,000 + 5\,000\,000 + 500\,000 = 15\,500\,000 \text{ KM}$$

$$\text{RASHODI (T)} = 9\,000\,000 + 1\,500\,000 + 800\,000 = 11\,300\,000 \text{ KM}$$

$$\text{DOBITAK} = \text{PRIHODI} - \text{RASHODI}$$

$$D = C - T$$

$$D = 15\,500\,000 - 11\,300\,000$$

$$\underline{\underline{D = 4\,200\,000 \text{ KM}}}$$

b)

$$R = (\text{DOBITAK} / \text{DIONIČARSKI KAPITAL}) \cdot 100$$

$$R = (4\,200\,000 / 12\,000\,000) \cdot 100 = 0,35 \cdot 100 = 35$$

Dobijeni rezultat znači da je preduzeće ostvarilo 35 KM dobitka na svakih 100 KM kapitala.

Primjer 2.

Privatno preduzeće „Lipa“ u 1998. god. Ostvarilo je sljedeće rezultate u odnosu na plan:

Opis	planirano	ostvareno
UKUPNI PRIHODI	300 000,00	400 000,00
UKUPNI RASHODI	210 000,00	250 000,00
DOBITAK	90 000,00	150 000,00
POREZI I DOPRINOSI	32 400,00	58 500,00
NETO DOBITAK	57 600,00	91 500,00
VLASTITI KAPITAL	380 000,00	420 000,00

IZRAČUNATI:

- a) rentabilnost planiranu i ostvarenu na bazi dobitka i neto dobitka
- b) index ostvarene i planirane rentabilnosti

Izrada:

a)

Planirana rentabilnost

$$R = (\text{DOBITAK} / \text{KAPITAL}) \cdot 100$$

$$R_d = (90\,000 / 380\,000) \cdot 100 = 23 \%$$

$$R_{nd} = (57\,600 / 380\,000) \cdot 100 = 15 \%$$

Ostvarena rentabilnost

$$R_d = (150\,000 / 420\,000) \cdot 100 = 35 \%$$

$$R_{nd} = (91\,500 / 420\,000) \cdot 100 = 21 \%$$

b)

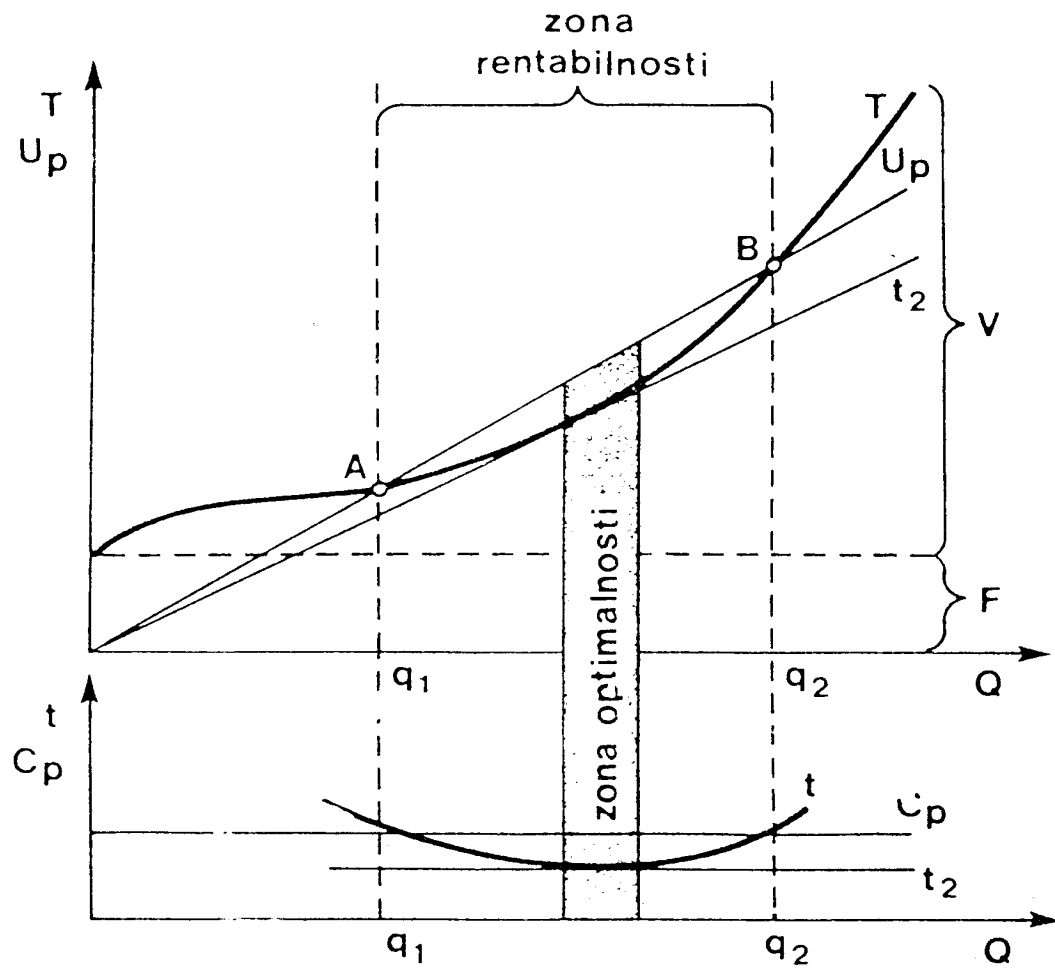
Indexi

$$\text{IndD} = (0,35 / 0,23) \cdot 100 = 152$$

$$\text{IndND} = (0,21 / 0,15) \cdot 100 = 140$$

10. PRAG RENTABILNOSTI

Prag rentabilnosti nalazi se na onom stupnju iskorištenja kapaciteta gdje je **ukupni prihod (U_p) jednak ukupnim troškovima (T) poduzeća.**



Primjer 3.

Izračunati prag rentabilnosti ako je:

$K = 120.000 \text{ kom}$, $C_p = 120 \text{ KM}$, $v_p = 80 \text{ KM}$, $F = 2.400.000 \text{ KM}$

$U_p = T$; $Q \times C_p = F + Q \times v$

iz čega proizlazi da se prag rentabilnosti nalazi pri proizvodnji slijedeće količine učinaka

$$Q (C_p - v) = F \quad Q = F / (C_p - v)$$

$$Q = 2.400.000 : (120 - 80) = 2.400.00 : 40$$

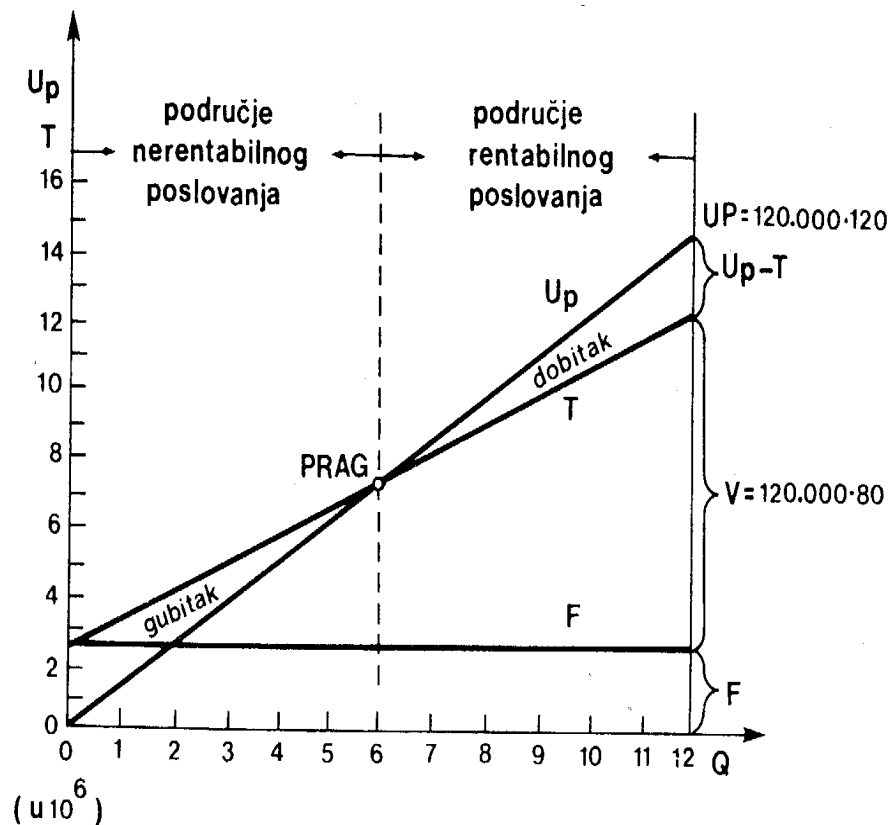
$$Q = 60.000 \text{ kom}$$

Dakle, tek pri proizvodnji više od 60.000 kom., poduzeće počinje ostvarivati dobitak.

Do tada posluje s gubitkom. A koliki je pri tome stupanj iskorištenja kapaciteta ?

Preduzeće postiže prag rentabilnog poslovanja sa samo 50% iskorištenosti kapaciteta.

Ako to sada prikažemo grafički dobiti ćemo slijedeću sliku



11.PRIMJER IZ PRAKSE

“Bolje sezone, ali lošija rentabilnost”

Iako je u protekle četiri godine broj kreveta u hotelima najviših kategorija, onih s četiri i pet zvjezdica, povećan s 9813 na 25.470 - odnosno iako je broj tih najelitnijih hotela s 33 narastao na 109 dok je istodobno broj noćenja porastao za 18, turista 23 posto, a prihodi od turizma također za 23 posto - hotelijerima i dalje predstoji mukotrpna borba održavanje koraka s konkurencijom. Kako je proteklih dana istaknuto na redovnom godišnjem kongresu Hrvatske udruge hotelijera, glavni pokazatelj poslovanja hotelijerskog sektora nisu zadovoljavajući. Tako im je, recimo, rentabilnost imovine (neto dobit plus kamata)2005. godine iznosila tri posto,a lani 1,3 posto, rentabilnost vlastita kapitala (neto dobit/kapital) je s 1,3 posto pala na minus 0,3 posto, dok se profitna margina (neto dobit/ukupni prihod) sa 6,3 posto 2005. godini samo godinu kasnije srozala na 0,7 posto. Razina iskorištenosti kapaciteta još je preniska, tek 40 posto, unatoč tome što im se stalno poboljšava tržišni položaj. I dok s jedne strane turizam snažno grabi naprijed (ovogodišnji prihod procjenjuje se na gotovo sedam milijardi eura), hotelijerstvo je i dalje opterećeno nizom unutarnjih i vanjskih ograničenja. Ne moramo podsjećati da je hotelijerstvo najvažniji segment turističkog sektora - sektora kojem je cilj do 2011. godine ostvarivati 11 milijardi eura prihoda, ugostiti 11 milijuna posjetitelja i registrirati 66 milijuna noćenja. Sami hotelijeri detektirali su da su im najznačajnija unutarnja ograničenja razvoja nedostatak tržišne prepoznatljivosti, nedovoljna razvijenost proizvoda i manjak menadžerskih znanja. Vanjske probleme nalaze u neriješenoj vlasništvu nad zemljištem, mjerama monetarne politike, poreznim opterećenjima, u lošoj regulaciji upotrebe prostora i lošem destinacijskom menadžmentu. Ljudi su, isto tako, sve nemotiviraniji za rad u sektoru. Upravo je manjak kvalitetnog kadra bio glavna tema ovogodišnjeg kongresa. Mladen Šebelić, direktor Ureda Hrvatske udruge hotelijera, smatra da su loša usluga i pad kvalitete u ponudi samo neke od posljedica s kojima se, zbog manjka kadrova, suočava hotelijerstvo. Ističe kako samo rijetke hotelske tvrtke stipendiraju učenike. Problem je i u tome što zaposleni u ugostiteljstvu i turizmu vječno imaju niže plaće u odnosu na slična zanimanja, a čak 80 posto novozaposlenih radnika u sektoru radi na određeno vrijeme. Paradoksalno, turizam je prvorazredna i sve uspješnija grana za koju je sve teže pronaći dobrog radnika. Educirani djelatnici pogledavaju prema inozemstvu, a učenici odabiru ugostiteljske, odnosno turističke škole tek ako ne mogu upasti ni u jednu drugu. Nitko se ne želi godinama školovati da bi potom, zaposlivši se, jedva preživljavao. Posljednih desetak godina rabi se sintagma"Čovjek je ključ uspjeha u turizmu", kojoj nadležne institucije, uključujući i državu, standardno pružaju tek deklarativnu podršku. Panika će zavladati kada u hotelima jednog dana neće imati tko raditi.

LITERATURA:

1. Mira Šunjić-Beus, Šefkija Berberović, Božidar Stavrić (2000), “Ekonomika preduzeća, treće dopunjeno i izmijenjeno izdanje”, Sarajevo, Ekonomski fakultet u Sarajevu
2. Mira Šunjić-Beus (1998), “Ekonomika preduzeća - praktikum”, II izradnje, Sarajevo, Svjetlost
3. <http://www.vjesnik.hr/html/2007/12/03/Clanak.asp?r=unu&c=4> (3.decembar 2007.)
4. http://info.grad.hr/res/odbfiles/1474/700.osnove_ekonomike3 (10.decembar 2007.)

**BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI
RAD.**

**RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I
DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**



WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MATURSKIRADOVI.NET

WWW.MATURSKI.NET

WWW.SEMINARSKIRAD.INFO

WWW.MATURSKI.ORG

WWW.ESSAYSX.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DIPLOMSKIRADOVI

NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA MATURSKIRADOVI.NET@GMAIL.COM