



ИНДУСТРИЈСКО И МЕНАџМЕНТ ИНЖЕЊЕРСТВО
INDUSTRIAL & MANAGEMENT ENGINEERING



Osnove industrijskog inženjerstva

Unapređivanje sistema zarada - Stimulativne zarade -

Dragoslav Slović

Sistem zarada

- Sistem zarada je skup
 - pravila,
 - procedura i
 - resursa
- čija svrha je izračunavanje odgovarajuće zarade svakog pojedinca u preduzeću,
- zavisno od njegovog doprinosa ostvarivanju ciljeva preduzeća.

Ciljevi stimulativnog sistema zarada su da:

1. Smanji troškove (mora biti prvi i najvažniji).
2. Poveća produktivnost - proizvesti više sa manje.
3. Poveća zarade zaposlenih.
4. Poveća moral zaposlenih.
5. Poboljša odnose radnika i menadžera.
6. Smanji vreme kašnjenja i čekanja.
7. Poboljša uslugu kupcima.
8. Razvije svest o potrebi i mogućnosti poboljšanja.
9. Smanji potrebe i vrste nadzora.
10. Poveća iskorišćenost kapaciteta.

Zarada

- Zarada predstavlja novčana primanja radnika i sastoji se od:
 - zarade za obavljene rad i vreme provedeno na radu,
 - zarade po osnovu doprinosa zaposlenog poslovnom uspehu poslodavca (nagrade, bonusi i sl.)
 - i drugih primanja po osnovu radnog odnosa, u skladu sa opštim aktom i ugovorom o radu.

Zarada

- Predstavlja radniku
 - Izvor sredstava za život
 - Izraz vrednosti njegovog rada
- Predstavlja trošak za preduzeće
- Zavisi od
 - Vrednosti rada
 - Provedenog vremena na radu
 - Ostvarenog učinka

Učinak je rezultat rada

- Količinski
- Vremenski
- Finansijski

- Izražava se
 - u apsolutnim pokazateljima ili
 - relativnim pokazateljima u odnosu na definisani standardni učinak

Stimulativna zarada predstavlja
novčana primanja radnika
određena na osnovu ostvarenog
učinka

Stimulativna zarada daje

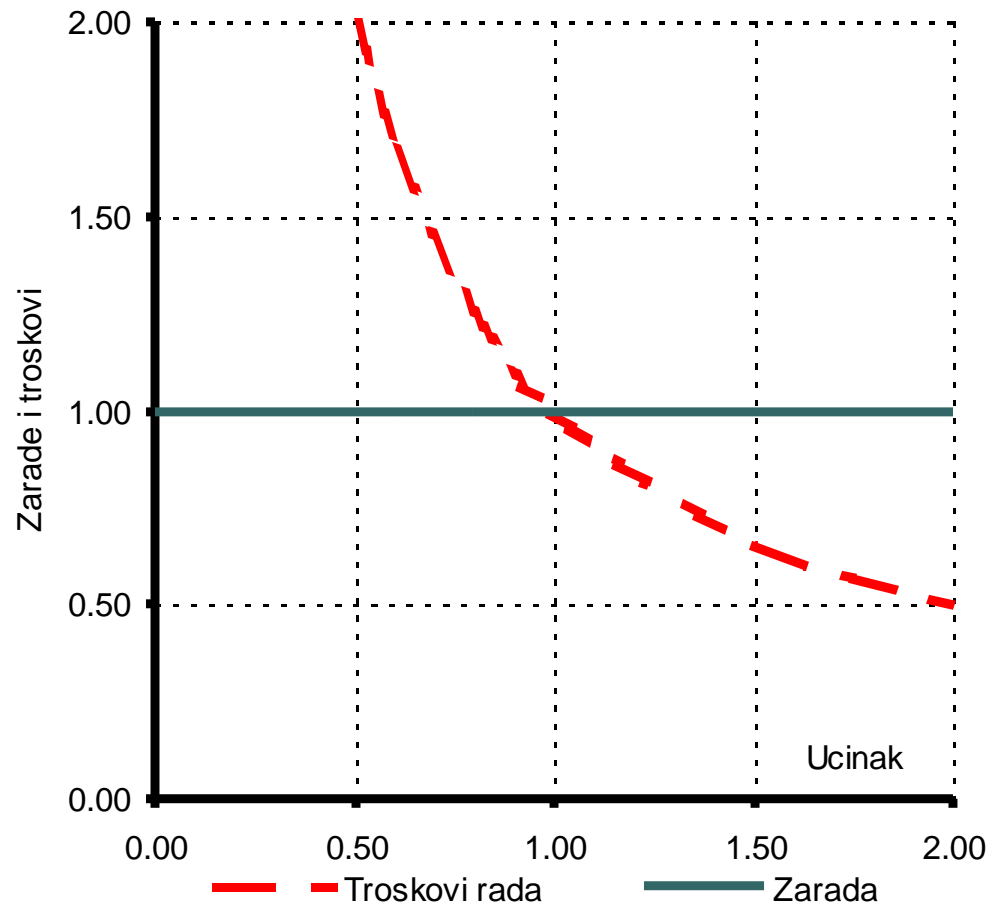
- Odgovarajući iznos za standardni učinak
- Uvećanje za učinak veći od standarda
- Umanjenje za učinak manji od standarda
- Odgovarajući iznos bez obzira na učinak

Individualna stimulacija

- Fiksna cena sata bez merenja zasluga
- Fiksna cena sata sa merenjem zasluga
- Provizija
- Plaćanje po komadu
- Diferencijalno plaćanje po komadu
- Plaćanje standardnih sati

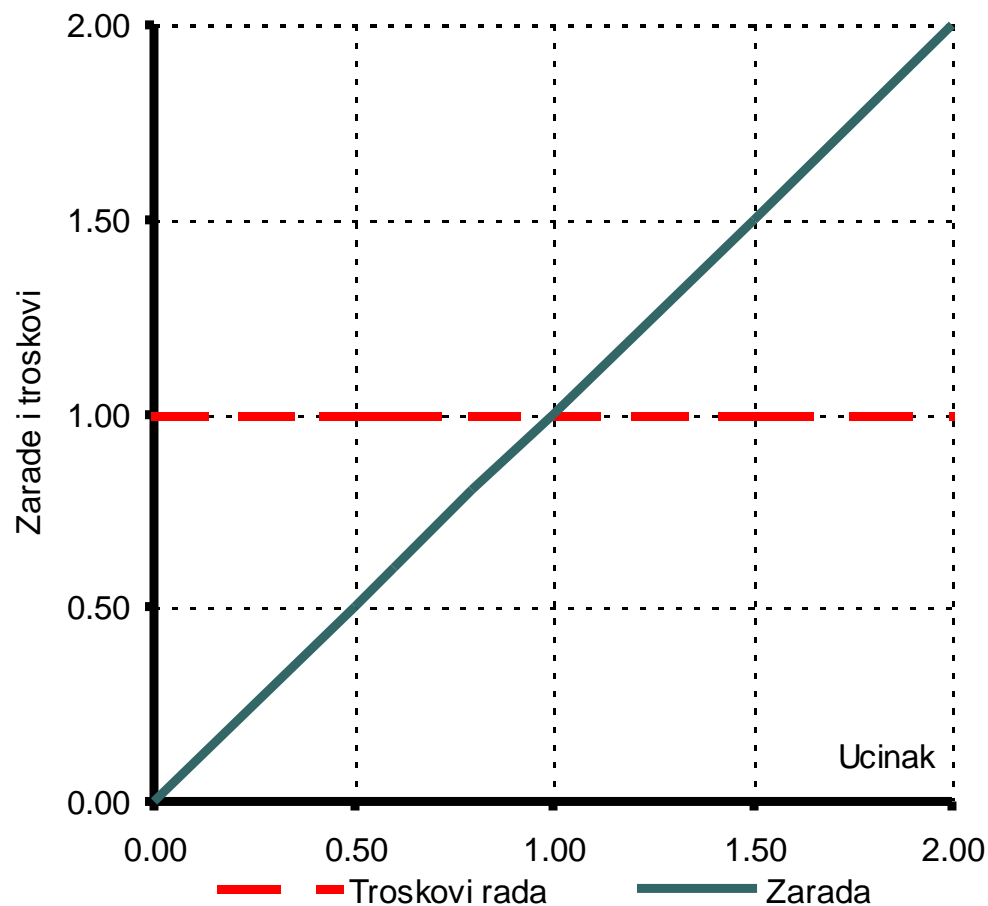
Nedeljna zarada za vreme i ucinak

Fiksna cena sata sa merenjem zasluga



Nedeljna zarada za vreme i ucinak

Plaćanje po komadu



Provizija - procenat od realizacije

Nedeljna zarada komercijaliste za standardni učinak:

$$5 * 8 * 1,7 * 160 = 10.880 \text{ dinara}$$

Nedeljna prodaja: $26.112.000 / 48 = 544.000$ dinara

$$\text{Provizija: } 10.880 / 544.000 * 100 = 2 \%$$

Ukoliko je ostvarena nedeljna prodaja od

600.000 dinara

komercijalista je zaradio

$$600.000 * 2 / 100 = 12.000 \text{ dinara}$$

Provizija - procenat od realizacije

Provizija je deo ostvarenog učinka (procenat od) i može se koristiti u svim funkcijama:

■ Prodaja

- procenat od vrednosti prodate robe
- procenat od naplaćene prodaje

■ Proizvodnja

- procenat od vrednosti proizvedene robe
- procenat od dodate vrednosti

■ Nabavka

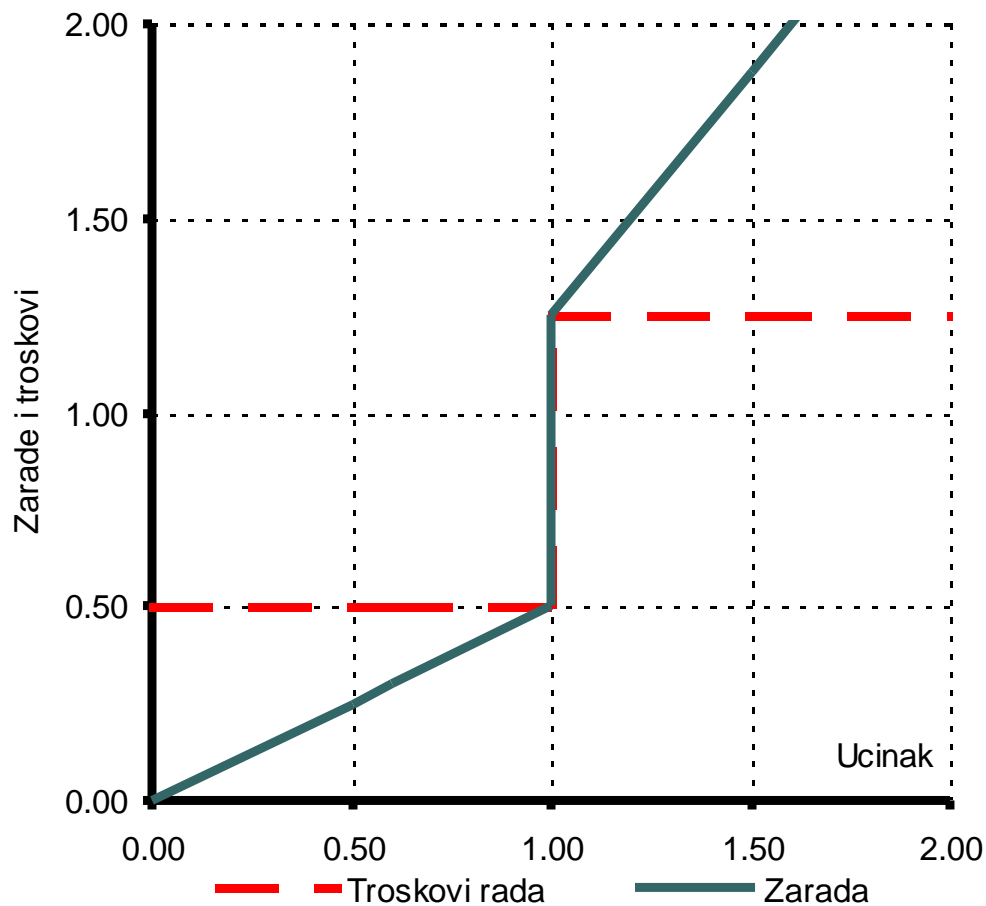
- procenat od uštede u troškovima materijala

■ Uprava i režija

- procenat od vrednosti prodaje
- procenat od profita

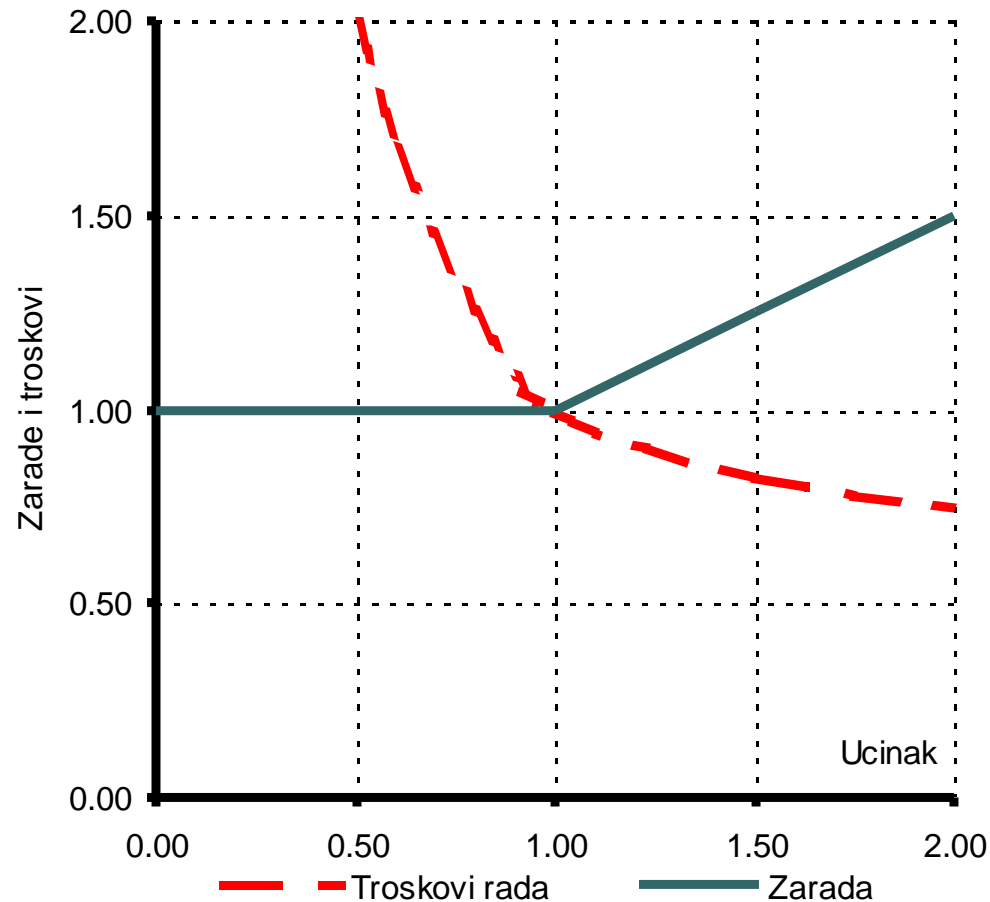
Nedeljna zarada za vreme i ucinak

Diferencijalno plaćanje po komadu 50% / 125%



Nedeljna zarada za vreme i ucinak

Standardni sati - stimulatívni dodatak 50%



Stimulativna zarada predstavlja novčana primanja radnika određena na osnovu ostvarenog učinka i daje:

- Odgovarajući iznos za standardni učinak
- Uvećanje za učinak veći od standarda
- Umanjenje za učinak manji od standarda
- Odgovarajući iznos bez obzira na učinak