



# 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 obavljeni 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

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

# 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

# Provizija - procenat od realizacije

Nedeljna zarada komercijaliste za standardni učinak:

$$5 * 8 * 1,7 * 26,50 = 1802,00 \text{ dinara}$$

Nedeljna prodaja:  $5.600.000,00 / 48 = 116.670,00$  dinara

$$\text{Provizija: } 1802,00 / 116.670,00 * 100 = 1,54 \%$$

Ukoliko je ostvarena nedeljna prodaja od

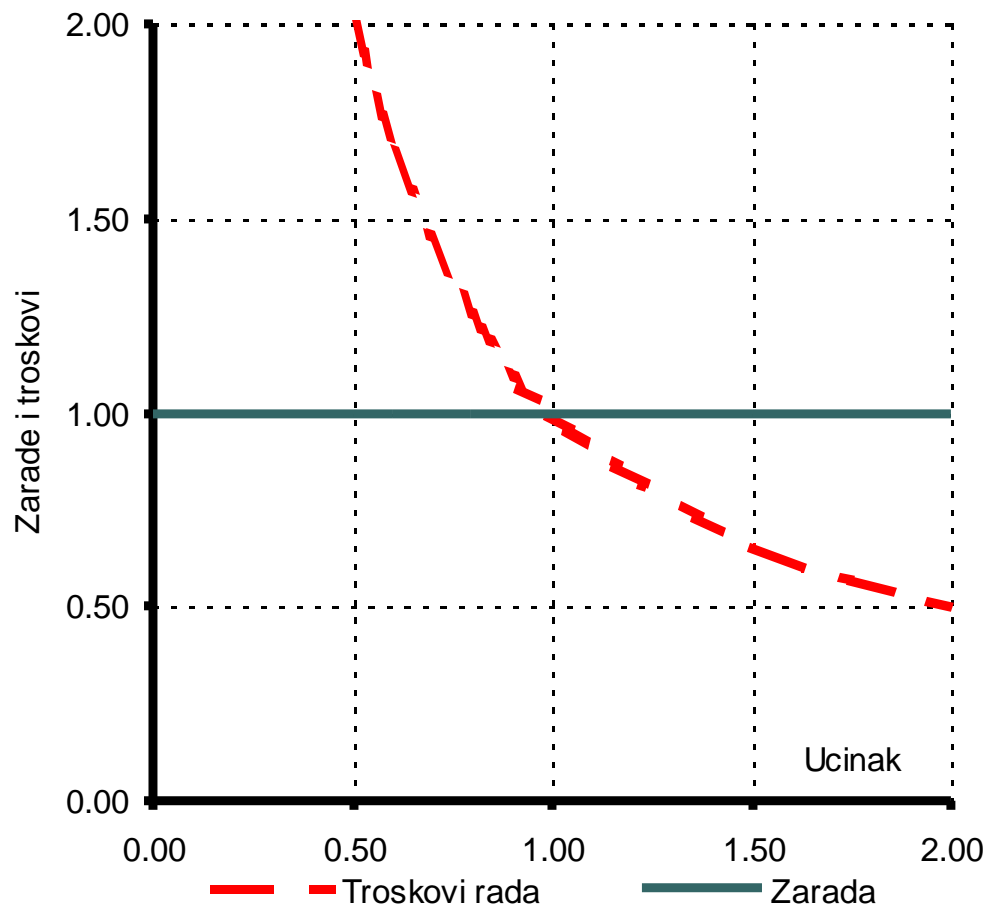
$$150.000,00 \text{ dinara}$$

komercijalista je zaradio

$$150.000,00 * 1,54 / 100 = 2.310,00 \text{ dinara}$$

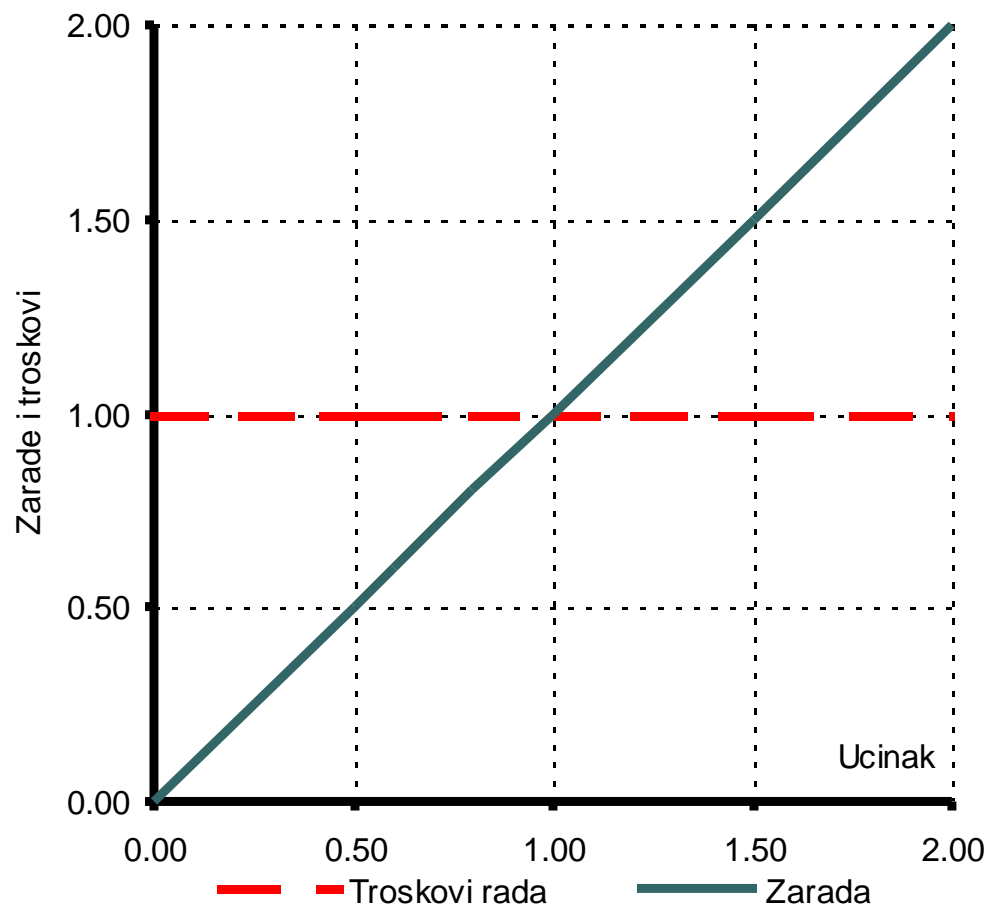
# Nedeljna zarada za vreme i ucinak

## Fiksna cena sata sa merenjem ucinaka



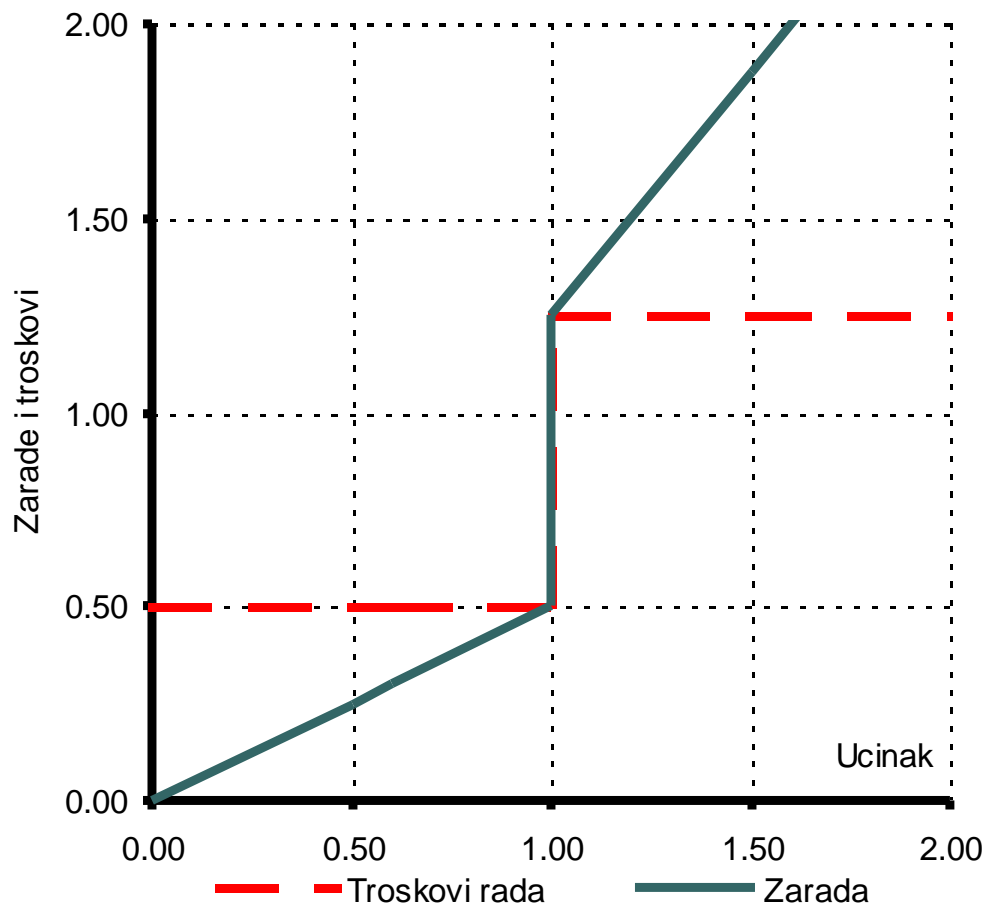
# Nedeljna zarada za vreme i ucinak

## Plaćanje po komadu



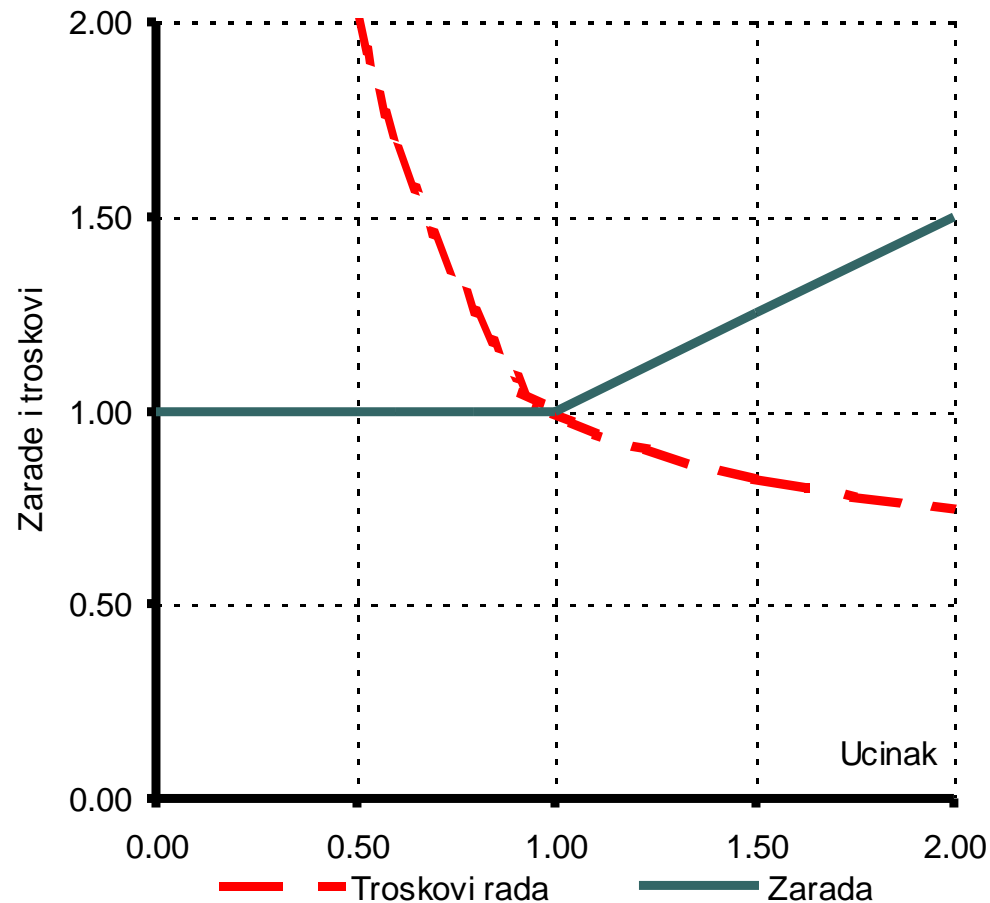
# Nedeljna zarada za vreme i ucinak

## 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