

Ekonomski principi reprodukcije i mjerila uspješnosti poslovanja logističkih poduzeća

Ravić, Ivan

Undergraduate thesis / Završni rad

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Transport and Traffic Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Fakultet prometnih znanosti**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:119:392628>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-21**



Repository / Repozitorij:

[Faculty of Transport and Traffic Sciences - Institutional Repository](#)



SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET PROMETNIH ZNANOSTI

Ivan Ravić

**EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE I MJERILA
USPJEŠNOSTI POSLOVANJA LOGISTIČKIH PODUZEĆA**

ZAVRŠNI RAD

Zagreb, 2016.

Sveučilište u Zagrebu
Fakultet prometnih znanosti

ZAVRŠNI RAD

EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE I MJERILA USPJEŠNOSTI POSLOVANJA LOGISTIČKIH PODUZEĆA

ECONOMIC PRINCIPLES OF REPRODUCTION AND SUCCESS RATE MEASURING OF LOGISTICS ENTERPRISES

Mentor: Prof. dr. sc. Mihaela Bukljaš Skočibušić

Student: Ivan Ravić, 0135 204 267

Zagreb, 2016.,

EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE I MJERILA USPJEŠNOSTI POSLOVANJA LOGISTIČKIH PODUZEĆA

SAŽETAK

Po Carlu Marxu, reprodukcija se odnosi na mjere pomoću kojih se društvo obnavlja materijalno i socijalno, te ponovo izgrađuje. Ekonomska reprodukcija u prometu predstavlja procese cikličke naravi, odnosno procese proizvodnje prometne usluge kao i temelje za budući razvoj istih. U drugu ruku, mjerila uspješnosti tvore veliku lepezu pojmova kao što su ekonomičnost, profitabilnost, likvidnost, aktivnost i zaduženost poduzeća. Praćenjem kretanja prihoda i rashoda na godišnjoj razini (godišnja izvješća), kroz razne proračune, može se utvrditi i napredak prometnog poduzeća naspram godina ranije. Ulaganje u nove tehnologije, pametno i racionalno upravljanje resursima, kao i kadrom, predstavlja samo neke elemente koji tvore okosnicu profitabilne logističke usluge, odnosno logističkog poduzeća. Obradom podataka DHL International GmbH logistike (međunarodnog poduzeća) prikazana je masivnost globalnog poduzeća, te naposljetku i RALU logistike (domaćeg poduzeća) koja će biti prikazana malo detaljnije.

KLJUČNE RIJEČI: reprodukcija; ekonomičnost; profitabilnost; likvidnost; uspješnost

ECONOMIC PRINCIPLES OF REPRODUCTION AND SUCCESS RATE MEASURING OF LOGISTICS ENTERPRISES

SUMMARY

In Carl Marx economics, reproduction refers to measures by which society recreates itself materially and socially, then in the end rebuilds itself. Economic reproduction in transport refers to cyclic processes, that is, processes which generate transport services and basis for future development of the services. In the other hand, criteria for successful business form a palette of terms like cost-effectiveness, profitability, solvency, activity and debt. By monitoring of income and expenditure movement on yearly basis, progress of the enterprise can be recorded. Investments in new technologies, smart and rational resource and staff management, represents only a small portion of skeleton that makes profitable logistics service or enterprise. By processing financial reports of DHL International GmbH (international enterprise), massiveness of the logistics enterprise will be shown, and after - RALU logistics as domestic enterprise, more in detail.

KEY WORDS: reproduction; cost-effectiveness; profitability; solvency, successfulness

SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
2. EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE U PROMETNIM PODUZEĆIMA.....	3
2.1. Proizvodnost rada.....	4
2.2. Proizvodnja.....	6
3. FINACIJSKI POKAZATELJI USPJEŠNOSTI I STABILNOSTI PROMETNIH PODUZEĆA	7
3.1. Produktivnost	8
3.2. Ekonomičnost.....	9
3.3. Rentabilnost ili profitabilnost	12
4. POSLOVANJE LOGISTIČKIH PODUZEĆA	15
4.1. Poslovanje međunarodnih logističkih poduzeća	18
4.2. Poslovanje domaćih logističkih poduzeća	19
5. POKAZATELJI USPJEŠNOSTI NA PRIMJERU - RALU Logistika d.o.o.	21
6. ZAKLJUČAK.....	24
7. LITERATURA.....	25
POPIS ILUSTRACIJA	27
POPIS GRAFIKONA	27

1. UVOD

Ekonomski principi reprodukcije unutar prometnih poduzeća odnose se na uzastopnu proizvodnju prometne usluge temeljenu na ostvarenju vrijednosnih učinaka i povratu uložениh sredstava. Osnovna primjena ekonomskih principa reprodukcije iskazana je u radu, sredstvima za rad i predmetu rada.

Veliki je broj mjerila uspješnosti poslovanja poduzeća, no u ovdje su u fokus stavljena ekonomičnost, profitabilnost i produktivnost, kao primjer značajnih pokazatelja. Uspješnost poslovanja prometnog poduzeća višestruko djeluje na razvoj prometa kao cjeline pa tako i na cijelu državu, a temelji se na načinu poslovanja.

Tema završnog rada su ekonomski principi reprodukcije i mjerila uspješnosti poslovanja logističkih poduzeća. Cilj završnog rada je definirati opće značenje ekonomskih principa reprodukcije i prikazati ovisnost mjerila uspješnosti u poslovanju logističkih i prometnih poduzeća u cjelini. Rad je podijeljen u 6 cjelina:

1. Uvod
2. Ekonomski principi reprodukcije u prometnim poduzećima
3. Financijski pokazatelji uspješnosti i stabilnosti prometnih poduzeća
4. Poslovanje logističkih poduzeća na međunarodnoj razini te poslovanje domaćih logističkih poduzeća
5. Pokazatelji uspješnosti poslovanja na primjeru poduzeća RALU d.o.o.
6. Zaključak

Prvo poglavlje predstavlja uvod i razradu rada po definiranim poglavljima, uz kratke komentare.

U drugom poglavlju definiraju se ekonomski principi reprodukcije u prometnim poduzećima i navode se primjeri.

U trećem poglavlju se objašnjavaju i prikazuju financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja, te stabilnost prometnih poduzeća općenito.

Četvrto poglavlje otvara opći pregled troškova logističkih poduzeća, te obuhvaća kratku analizu poslovanja logističkih poduzeća na međunarodnoj razini, te se uspoređuje sa poslovanjem domaćih logističkih poduzeća.

U petom poglavlju prikazuju se usvojena znanja na ranije obrađenoj materiji rada kroz pokazatelje uspješnosti poslovanja koje će se primjeniti na primjeru domaćeg logističkog poduzeća Ralu logistika d.o.o.

Rad se zaključuje šestim poglavljem i osvrtom na elemente ekonomike u podskupini prometa – logistici.

2. EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE U PROMETNIM PODUZEĆIMA

Reprodukcija u užem smislu obuhvaća stalno, uzastopno i neprekidno obnavljanje procesa proizvodnje kao preduvjeta za opstanak i daljnji razvoj svakog društva. Uzimajući u obzir povezanost gospodarstva i prometa, potpuno je razumljivo da jedno bez drugoga ne funkcionira te reprodukcija kao temeljna poveznica znatno utječe, kako na sadašnje odvijanje potreba i usluga, tako i na buduće.

U širem smislu, reprodukcija obuhvaća višestrukost ekonomskih odnosa koji se ostvaruju ponajviše kao proizvodnja, razmjena, potrošnja i preraspodjela. U sklopu proizvodnje djeluje se na vrstu, količinu i način korištenja ljudskog rada, predmeta rada i sredstava za rad. U smislu raspodjele, sagledava se raspodjela dohotka između društva i proizvođača, a zatim se posebno gleda raspodjela za društvene potrebe te se sve izražava u novčanom ili naturalnom obliku. Razmjena se odnosi na organizaciju unutarne i vanjske trgovine, dok potrošnja sama po sebi označava djelovanje gospodarskog sustava na opću i osobnu potrošnju te na investicije. Rezultati ulaganja u nove vrijednosti su različite vrste proizvoda i količine usluga, koje obavljaju uslužnu djelatnost. Rad koji se obavlja u procesu rada, iskazan kao nova vrijednost, predstavlja se kao profit ili dobit ovisno o vrijednostima proizvodnje i usluga. [1] U suvremenim poduzećima ona se ostvaruje robno-novčanim vrijednostima te se jednako tako i mjeri.

Osnovno obilježje reprodukcije, koja se temelji na ekonomskim principima je ulaganje s ciljem ostvarenja vrijednosnih učinaka i povrata sredstava. [3] Ulaganje koje se provodi na sredstvima za rad, predmetu rada i samom pojmu rada kao neprekidnom čimbeniku dobivanja novih vrijednosti. Za obavljanje procesa reprodukcije, neophodna su sva ta tri elementa bez kojih sam proces ne može ni započeti.

Ekonomski principi definirani su kao norme i pravila koja se koriste u organiziranju poslovanja određene tvrtke s ciljem priređivanja i ostvarenja postavljenih ciljeva koji se nalaze u interesu poslovanja poduzeća. Oni predstavljaju temeljne odrednice, kojima se na racionalan način nastoje osigurati što bolji rezultati s mogućnošću ostvarenja nove proizvodne vrijednosti.

Ono što je ključno i vrlo bitno je to da dobiveni rezultati trebaju biti veći od ulaganja jer je naglasak postavljen na težnji za ostvarenjem maksimalnih rezultata uz minimalna ulaganja. Ekonomski principi reprodukcije osnovni su načini kojima se postiže neprestano kruženje sredstava u odvojenim vremenskim periodima, koji se međusobno povremeno i preklapaju čime se ostvaruje kontinuitet obavljanja funkcija.

2.1. Produktivnost rada

Prvi i temeljni element ekonomske reprodukcije određenog poduzeća je produktivnost rada, koji se definira kao odnos količine učinaka i bilo kojeg elementa koji sudjeluje u procesu proizvodnje za maksimalno ostvarenje učinkovitosti. Takva vrsta produktivnosti može se primijeniti na produktivnost radne snage, određenog stručnog osoblja, koji upravlja odvijanjem prometnog poduzeća, djelatnika i sudionika pri obavljanju različitih tehnoloških postupaka, kod prijevoza robe i manipulacija.

Potom, produktivnost rada se može odnositi i na produktivnost kapitala, na primjer, ulaganje prilikom otvaranja nekog novog prometnog poduzeća, sagledavanjem troškova i potencijalne dobiti kroz određeno vrijeme. Također, produktivnost opreme je važna pri stvaranju prometne usluge jer ulaganjem u određenu opremu kao što su tehnički uređaji, koji optimiziraju proces prijevoza i skraćuju vrijeme zadržavanja, omogućava se bolji i ujednačeni sustav poslovanja, koji teži sve većoj razvijenosti. Ako se uzme u obzir riječ proizvodnja, odmah se misli na proces rada u kojem čovjek djeluje na predmete rada da bi ih prilagodio svojim potrebama. Zato je logičnije pojam produktivnosti primijeniti samo na ljudski rad, koji se uzima kao jedini mogući temelj za mjerenje produktivnosti. [2]

Prema mnogim mišljenjima, prevladava ono za koje se smatra da se sama produktivnost rada izračunava na temelju tekućeg rada, koji se izražava u količinskim jedinicama, kao što su radnik-sat, radnik-mjesec, radnik-godina i slično. Temeljno sagledavanje produktivnosti rada u praksi se iskazuje kao težnja poduzeća da poveća broj učinaka po jedinici rada istodobno smanjujući količinu rada po jedinici učinka. Dakle, da se s manjim obavljenim radom ostvari što veći željeni učinak, a samim time i poveća uspjeh obavljenog rada. Vodeći se tim postupkom, ostvaruju se potencijalni pozitivni efekti od kojih se posebno ističe smanjenje cijene koštanja po jedinici proizvoda čime se znatno utječe na konkurentsku sposobnost na domaćem ili stranom tržištu.

Uzevši u obzir prometno poduzeće koje se bavi prijevozom putnika na međunarodnoj razini, smanjujući cijenu prijevoza, a ostvarujući istu uslugu kao i konkurentno poduzeće, ostvaruje se pridobivanje novih korisnika. Jednako tako, ako se promatra određeni špediter koji svojim umijećem i smanjenjem ugovorene cijene prijevoza za neku vrstu tereta omogućava brz, siguran i povoljan prijevoz, svakako će pridobiti nove komitente te u svemu tome će doći do veće isplativosti poslovanja. Jedna od prednosti i povoljnih učinaka produktivnosti rada stoji upravo u smanjenju troškova proizvodnje, koji danas čine važan čimbenik za daljnje poslovanje.

Naposljetku, proizvodnost rada predstavlja temeljni način povećanja osobnih primanja, što ima bitan utjecaj na kupovnu moć stanovništva i prema tome utječe na povećanje životnog standarda. [3]

Mjerenje proizvodnosti rada temelji se na saznanju dva elementa, a to su količina učinaka i količina rada te se računa stavljanjem u odnos ta dva elementa i njihovih odnosa.

$$\text{proizvodnost rada } (p) = \frac{\text{količina učinka } (Q)}{\text{količina rada } (S)}$$

$$\text{proizvodnost rada } (r_p) = \frac{\text{količina rada } (S)}{\text{količina učinka } (Q)}$$

Iz navedenih formula, može se izračunati takva proizvodnost rada kod koje p označava količinu učinaka po jedinici rada, r_p količinu rada po jedinici učinka, S broj radnika, s broj sati i Q količinu učinka. Dobiveni koeficijent na temelju proračuna, označava razinu proizvodnosti rada.



Slika 1. Proizvodnost kroz pad i rast

Izvor: <http://vijesti.hrt.hr/291106/dzs-broj-zaposlenih-u-industriji-i-dalje-raste-na-mjesečnoj-razini>

2.2. Proizvodnja

Kao bitna poveznica s proizvodnošću rada i činitelj ekonomskih principa reprodukcije, proizvodnja kao takva ima važnu funkciju jer se ogleda u tri temeljne odrednice, a to su:

- 1) sredstva za rad,
- 2) predmet rada
- 3) sam rad.

Sredstva za rad predstavljaju alate ili strojeve koji se koriste u proizvodnji novog proizvoda. U slučaju grane cestovnog prometa, sva prometna infrastruktura i suprastruktura, dakle prometnice i prijevozna sredstva predstavljala bi sredstva za rad.

Predmeti rada su sirovine ili polu-proizvodi koji se koriste u proizvodnji, odnosno teret, putnici, vijesti, informacije, dok radnu snagu čini konkretan ljudski rad koji djeluje u proizvodnji ili svrsishodna djelatnost ljudi.

Sam rad može biti apstraktan i konkretan. Pod pojmom konkretan rad, misli se na znanje i umijeće osobe da stvori novi proizvod, dok apstraktno obuhvaća trošenje ljudske energije i vremena prilikom izvođena konkretnog ljudskog rada. [2]

Adekvatnim upravljanjem svojih proizvodnih procesa, tvrtka osigurava sigurnu liniju kvalitetnog rada bez problema u kvaliteti, kašnjenju i mogućim zastojsima tijekom proizvodnje.



Slika 2. Proizvodnja – znanost upravljanja vremenom, procesima i znanjem

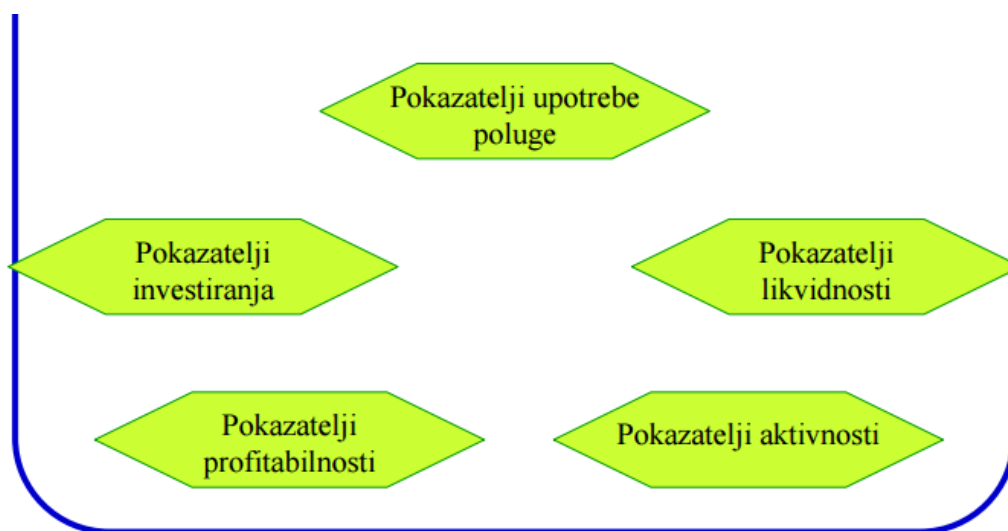
Izvor: <http://www.blacktipit.com/wp-content/uploads/2016/05/productivity-secrets.png>

3. FINANCIJSKI POKAZATELJI USPJEŠNOSTI I STABILNOSTI PROMETNIH PODUZEĆA

Uspješno vođenje poduzeća pretpostavlja sustav stalnog integralnog planiranja poslovnih i financijskih aktivnosti. Na osnovni financijskih izvještaja poduzeća i financijske strukture, polučuje se financijska situacija poduzeća koja ukazuje na stanje imovine, obveza i vlastitoga kapitala poduzeća. Ne razmatraju se samo financije poduzeća kao sredstvo raspolaganja i obavljanja vlastitih funkcija i ciljeva, već se iznalaze financijski pokazatelji kao pokazatelji odnosa u financijskim strukturama poduzeća te pokazatelji učinkovitosti poslovanja i financiranja.

Financijski pokazatelji se temelje na pokazateljima analize financijskih izvještaja i mogu se grupirati u slijedeće skupine:

- Pokazatelji likvidnosti
- Pokazatelji aktivnosti
- Pokazatelji profitabilnosti
- Pokazatelji prinosa na vlastiti kapital
- Pokazatelji uporabe poluga



Slika 3. Financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja

Izvor:<http://web.efzg.hr/dok/EPO/Idedi//W03Analiza%20financijskih%20izvje%C5%A1taja.pdf>

Pod strukturom kapitala podrazumijeva se kombinacija različitih izvora koje poduzeće koristi za pribavljanje kapitala kojim ono financira svoje investicijske aktivnosti. Tradicionalno gledište zastupa stav da je optimalna struktura kapitala ona pri kojoj je minimalni trošak financiranja poduzeća.

Za procjenu uspješnosti poslovanje valja promatrati sljedeće pokazatelje:

- Produktivnost
- Rentabilnost
- Ekonomičnost



Slika 4. Ekonomski principi poslovanja

Izvor: <https://nastavapreduzetnistva.files.wordpress.com/2012/02/principi1.jpg>

3.1. Produktivnost

Produktivnost, kao ekonomski princip, izražava nastojanje ili zahtjev da se ostvari određeni obujam proizvodnje, obujam prometa ili obujam usluga sa što manjim utrošcima snage. U širem smislu, produktivnost se tumači kao učinkovitost nekog djelatnog procesa koja je izražena u ostvarenom rezultatu i njegovom odnosu prema angažiranim sredstvima ili količinom utrošenog radnog vremena.

Kvantitativno, produktivnost se izražava kao odnos između realiziranog (izlaznog) fizičkog obujma proizvodnje ili usluga (output) i njegovom odnosu prema angažiranim sredstvima ili količini utrošenog radnog vremena (input) u promatranom razdoblju.

$$PRODUKTIVNOST = \frac{IZLAZ (output)}{POJEDINAČNI ULAZI (inputi)}$$

odnosno:

$$p = \frac{Q}{S}$$

- P – produktivnost
- Q – dnevna proizvodnja
- S – broj radnika

Produktivnost rada predstavlja jedno od mjerila uspješnosti, koje prikazuje efikasnost rada izraženu odnosom između ostvarene količine učinaka i količine ljudskog rada upotrijebljenog za njezino ostvarenje. Povećanje produktivnosti omogućuje mnogobrojne pozitivne učinke, od kojih se posebno ističu:

- Povećanje osobnih primanja, što direktno utječe na kupovnu moć stanovništva
- Djeluje protuinflacijski jer smanjuje troškove proizvodnje
- Smanjuje cijenu koštanja po jedinici proizvoda, pa time znatno utječe na konkurentsku sposobnost na tržištu

3.2. Ekonomičnost

Ekonomičnost predstavlja najkompleksnije mjerilo uspješnosti poslovanja poduzeća. Izražava se odnosom između ostvarenih učinaka i količine rada, predmeta rada, sredstava za rad i tuđih usluga potrebnih za njihovo ostvarenje. Ekonomičnost pokazuje u kojoj se mjeri postižu poslovni ciljevi i u kojoj se mjeri štede resursi potrebni za njihovo ostvarivanje. Za određeno poslovanje možemo reći da je ekonomično ako je ostvareni učinak rezultat ekonomičnog trošenja sredstava za rad, predmeta rada, tuđih usluga za rad i racionalnog raspolaganja radnom snagom, te ako postoji mogućnost za realizaciju ostvarene proizvodnje.

Ekonomičnost se može izračunati na način da se ostvareni učinak i utrošeni elementi radnog procesa stave u odnos [1]:

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

gdje je:

- e – ekonomičnost
- Q – ostvareni učinci
- T – utrošeni elementi proizvodnje

Ili se može koristiti i formula recipročne ekonomičnosti tj. štedljivosti. Taj koeficijent predstavlja stupanj štedljivosti, a računa se kao:

$$r^e = \frac{Q}{T}$$

- r^e - ekonomičnost u obliku štedljivosti
- T – utrošeni elementi radnog procesa
- Q – ostvareni učinci

Ovisno o veličini izračunatih koeficijenata, poslovanje može biti:

- $e > 1$ – poslovanje je ekonomično (postoji dobit)
- $e < 1$ – poslovanje je neekonomično
- $e = 1$ – poslovanje je na granici ekonomičnosti

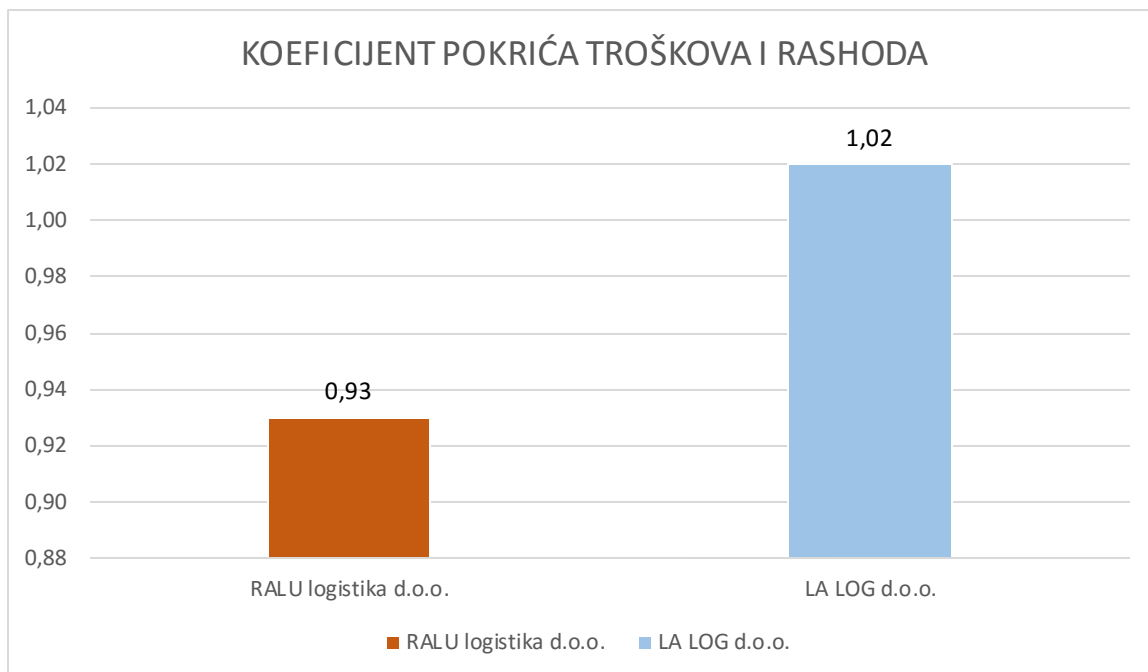
Ekonomičnost se može računati na više načina, pa je jedan od njih tako omjer ukupnih prihoda i rashoda, te slijedi:

$$k = \frac{\text{Ukupni prihodi}}{\text{Ukupni rashodi}}$$

Za primjer će se uzeti dva domaća logistička poduzeća RALU logistika d.o.o., te LA LOG d.o.o., po podacima iz financijskog izvještaja za 2015. godinu

$$\text{RALU logistika : } k = \frac{144\,162\,000}{154\,230\,000} = 0,93$$

$$\text{LA LOG d.o.o. : } k = \frac{160\,754\,000}{157\,813\,000} = 1,02$$



Grafikon 1. Usporedba koeficijenta ekonomičnosti na osnovu omjera ukupnog prihoda i rashoda za poduzeća RALU i LA LOG
Izvor: [10] i [9]

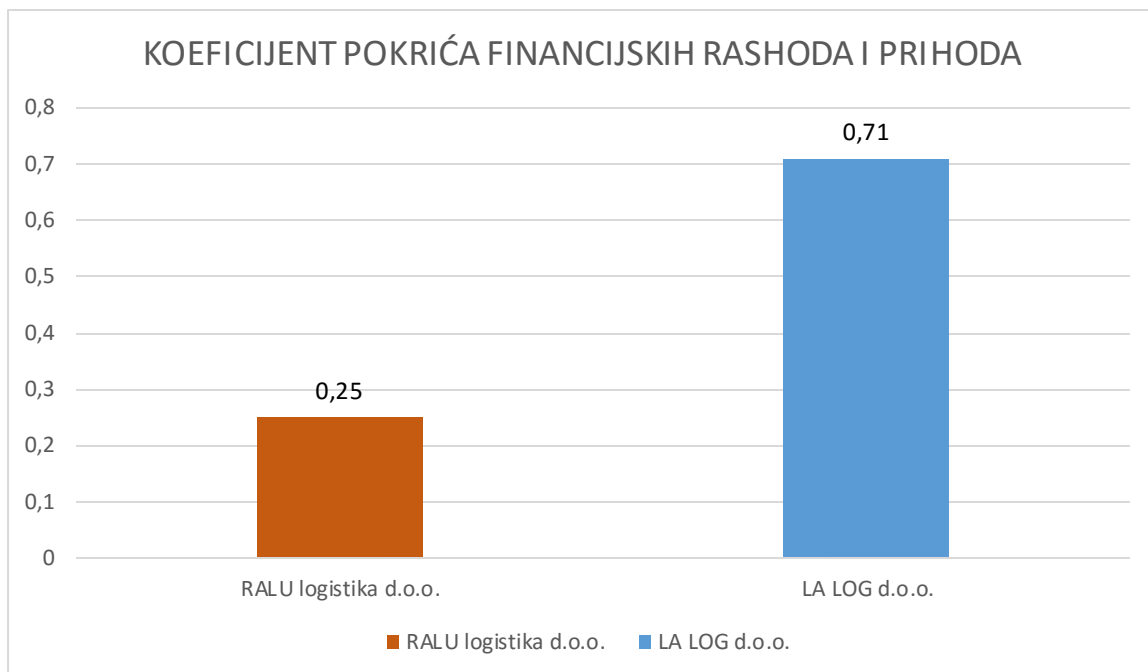
Kao drugi primjer izračuna koeficijenta ekonomičnosti može se uzeti i omjer financijskih prihoda i rashoda:

$$k = \frac{\textit{Financijski prihodi}}{\textit{Financijski rashodi}}$$

Na primjeru istih poduzeća, po podacima za 2015. godinu, dobivaju se sljedeći koeficijenti:

$$\text{RALU logistika : } k = \frac{1\,063\,000}{4\,284\,000} = 0,25$$

$$\text{LA LOG d.o.o. } k = \frac{309\,000}{433\,000} = 0,71$$



Grafikon 2. Usporedba koeficijenata ekonomičnosti na osnovu omjera financijskih prihoda sa financijskim rashodima, za poduzeća RALU i LA LOG

Izvor: [10] i [9]

Iz oba je primjera vidljivo kako LA LOG d.o.o. vodi ekonomičnije poslovanje od RALU logistika d.o.o. poduzeća, iako je LA LOG raspolagao sa većim ukupnim prihodima i rashodima, međutim manjim financijskim prihodima i rashodima.

3.3. Rentabilnost ili profitabilnost

Rentabilnost je sastavnica ekonomičnosti. Ekonomičnost i rentabilnost se moraju ali i ne moraju podudarati jer se kod povećane ekonomičnosti uloži i više kapitala.

Rentabilnost i profitabilnost je ekonomsko mjerilo uspješnosti, koje ocrtava unosnost uloženoga kapitala u nekom vremenskom razdoblju, tj. u nekom poslu. Iskazuje se odnosom poslovnog rezultata, odnosno profita i uloženog kapitala. Za poduzeće se može reći da posluje rentabilno ako ostvaruje dobit, a nerentabilno ako posluje s gubitkom. Rentabilnost predstavlja

zahtjev po kojemu treba raspoloživim kapitalom postići maksimalno mogući poslovni rezultat, odnosno profit. Također se definira kao stopa okamaćenja uloženoga kapitala. [1]

Rentabilnost poslovanja može se izraziti navedenom formulom:

$$\text{Rentabilnost}(r) = \frac{\text{profit}}{\text{uloženi kapital}} \times 100$$

Dobiveni koeficijent pokazuje koliko se jedinica poslovnog rezultata ostvari na jedinicu uloženoga kapitala. Pri mjerenju rentabilnosti, kao uloženi kapital može se uzeti [1]

- Vlastiti kapital poduzeća, odnosno kapital za koji ne postoji obveza vraćanja
- Sredstva poduzeća, odnosno prosječna vrijednost uloženih sredstava koja su korištena za ostvarivanje poslovnog rezultata, a njima pripadaju osnovna sredstva, obrtna sredstva te dugoročna i kratkoročna financijska ulaganja.

Rentabilnost se može mjeriti umjesto koeficijentom i stopom, pa tako postoje izračuni za:

- Rentabilnost vlastitog kapitala (r%)
- Rentabilnost sredstava poduzeća
- Rentabilnost ukupne imovine

Stopa rentabilnosti može se izvesti i na sljedeći način:

$$\text{RENTABILNOST} = \frac{\text{PRIHODI} - \text{TROŠKOVI}}{\text{KAPITAL}}$$

Za primjer izračuna stope rentabilnosti, ponovo se uzimaju financijski podaci RALU i LA LOG poduzeća, za 2015. godinu:

$$\text{RALU Logistika d.o.o.: } \text{rentabilnost} = \frac{144\,162\,000 - 154\,230\,000}{101\,020\,000} = -0.01 = -1\%$$

$$\text{LA LOG d.o.o.: } \text{rentabilnost} = \frac{160\,754\,000 - 157\,813\,000}{6\,287\,000} = 0.47 = 47\%$$

Iz priloženih postotaka je vidljivo kako je LA LOG radio profitabilnije u 2015. godini, međutim treba uzeti u obzir i ulaganja RALU-a u veliki logistički centar, te rad sa hladnim pogonom koji ipak iziskuje veće troškove.



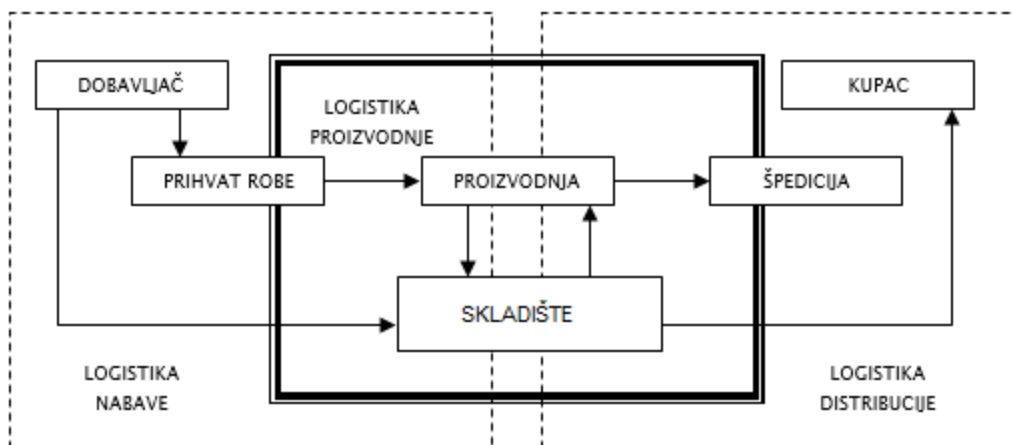
Slika 5. Svijet logistike

Izvor: http://www.jdgroup.net/wp-content/uploads/2015/05/world_logistics.jpg

4. POSLOVANJE LOGISTIČKIH PODUZEĆA

Logistički operateri su čimbenik koji uspješno dizajnira i optimizira logističku mrežu koja je sve više integrirana u globalni gospodarski sustav te obavlja razne logističke aktivnosti od točke isporuke do točke primitka i uz minimalne uložene resurse maksimalno zadovoljava zahtjeve tržišta.

To su poduzeća koja olakšavaju zaključivanje poslova, ubrzavaju i racionaliziraju robne tokove i omogućavaju proizvođačima i trgovcima da se posvete svojim osnovnim djelatnostima. Treba nadodati kako se isti ne pojavljuju kao vlasnici roba već rade po nalogu drugih.



Slika 6. Spektar logističkih procesa

Izvor: <http://free-os.t-com>

.hr/pavin/files/Uvod%20u%20poslovnu%20logistiku.doc

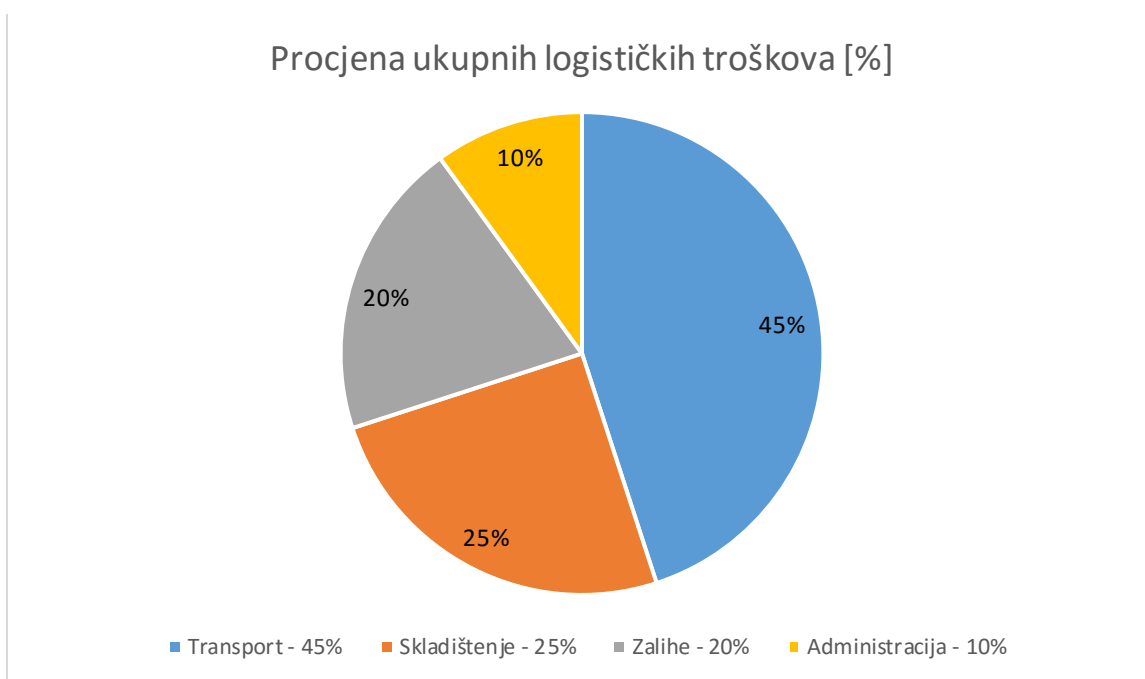
Profitabilnost tvrtke uvelike ovisi o logističkim troškovima jer čine značajan dio ukupnih troškova poslovanja. Udio logističkih troškova u ukupnim troškovima razlikuje se u proizvodnim i maloprodajnim tvrtkama i kreće se u intervalu od 15% do 25% troškova.

Razvojem logističkih centara kod maloprodajnih subjekata značajno se umanjuje potreba za zadržavanjem vlastitih logističkih operacija u proizvođačkim kompanijama. Kao posljedica toga, smanjuje se broj dostavnih mjesta na koja treba distribuirati proizvode (centralna skladišta pojedinih trgovaca), broj vozila ostaje isti zbog pokrivanja ostalih tržišnih subjekata sa značajno manjim količinama te za proizvođače distribucija postaje neprofitabilna.

Na temelju ekonomije obujma, jedino najveći maloprodajni subjekti na tržištu uspijevaju smanjiti troškove i konkurirati niskim cijenama. Na tržištu se događa da manji maloprodajni lanci organiziraju distribuciju i skladištenje u vlastitom aranžmanu. Zbog malih količina i velikog broja dostavnih mjesta, ukupnim izračunom logističkih troškova dolazi se do zaključka da je jeftinije i

jednostavnije naći pouzdanog logističkog partnera koji će osiguravati kvalitetnu i kompletnu logističku uslugu.

S tom mišlju dolazi se do generatora troškova i profita logističkih poduzeća. Troškovi logistike u prosjeku čine 8% ukupnog ostvarenog prihoda poduzeća, a neka istraživanja pokazuju da strukturu ukupnih logističkih troškova čine: transport 45%, skladištenje 25%, zalihe 20% i administrativni troškovi 10%, što ne mora biti pravilo za svaku tvrtku. Veliki dio tih poslova ne predstavlja strateški važne poslove na kojima organizacije grade svoju konkurentsku prednost, ali su ključne za operativno djelovanje i profitabilno poslovanje. Troškovi za logističke funkcije u maloprodaji mnogo su značajniji nego u proizvodnoj industriji. Upravo zbog visokih troškova, maloprodajni su lanci počeli tražiti uštede u razvoju vlastitog logističkog sustava. [4]



Grafikon 3. Udio u troškovima poslovanja logistike

Izvor: [4]

Većina poslovnih subjekata u kalkulaciji logističkih usluga ne ukalkulira sve troškovne linije. Uglavnom se uračunava samo trošak goriva, cestarina i neto plaća vozača. No logistički troškovi su sveobuhvatniji. Najznačajnija stavka su transportna sredstva i svi oblici održavanja vozila - amortizacija kamiona / viličara, troškovi ulja, guma, registracije, osiguranja, održavanja prijevozne opreme i pranje komore te direktni troškovi transporta (gorivo, svi troškovi puta...). Troškovi u skladišnim operacijama koje treba uračunati su trošak najma skladišta / amortizacija

vlastitih skladišnih kapaciteta, režijski troškovi skladišta (struja, voda, komunalne naknade, servisi opreme...), amortizacija infrastrukture (održavanje kruga, čišćenje skladišta...).

Za provođenje efikasnih logističkih operacija obavezna je upotreba suvremene informacijske i komunikacijske tehnologije. Zato se u logističke troškove mora ubrajati i amortizacija investicije tehnologija (WMS - Warehouse management system¹, TP/RP – transport / route planning², TM - transport management³, EDI - electronic data interchange⁴, održavanje IT opreme, usluga servisa / GPS praćenja...). Jedan od najznačajnijih troškova su troškovi osoblja (ukupne bruto plaće vozača, skladišnih radnika, administrativnog osoblja, zamjena za godišnje odmore i bolovanja, prekovremeni sati...). Također treba uzeti u obzir i troškove vezane uz administraciju (obrada dokumenata, računovodstvo, troškovi ureda...).[4]

Kako ne bi sve ostalo na troškovima, treba obraditi i generatore profita, a to su u slučaju logističkih poduzeća usluge objedinjavanja nekoliko poslova pod jednu kapu, te njihovo izvršavanje što efikasnije i na vrijeme. Dok veliki dio logističkih poduzeća zaradu ostvaruje kroz razliku u cijeni roba, neki poslovanje temelje samo na jednom - izvrsnosti logističke usluge. Nezavisni logističar stoga može istovremeno pružati logističke usluge klijentima koji su međusobno možda i tržišni konkurenti te im pružiti mogućnost da budu fokusirani na svoju osnovnu djelatnost. Logistiku prepuštaju specijalistima za logistiku koji kroz vlastitu sinergiju mogu ponuditi optimalnu logističku uslugu. Konkurentnost svakog oblika poslovanja povećava se s rastom fokusa na vlastitu osnovnu djelatnost. Nitko više ne može biti izvrstan u baš svim elementima poslovanja, a izdvajanja pojedinih dijelova poslovanja (outsourcing⁵) su postala nužnost.

Proizvođači i maloprodajni subjekti se pri upravljanju logističkim operacijama koncentriraju na zadovoljavanje potreba vlastitih poslovnih jedinica (prodajnih mjesta kod maloprodajnih subjekata, regionalnih predstavništava kod proizvođača). Pri tome je vrlo lako izgubiti iz fokusa osnovni cilj - ostvarenje profitabilne logistike. Primjerice, kamioni terete voze u jednom smjeru, vraćaju se prazni, nedovoljna je popunjenost ruta, u vlasništvu su nepotrebni skladišni prostori... Sve to čini logističke operacije neefikasnim i ukazuje na potrebu za angažiranje nezavisnog providera logističkih usluga. Veća produktivnost i učinkovitost koju osigurava pružanje takvih usluga, uz niže cijene u odnosu na troškove vlastite distribucije, proizvođačima i trgovcima može donijeti značajne uštede.

¹ Warehouse management system (WMS) – računalni sustav za upravljanje skladištem

² Route planning (RP) – planiranje rute

³ Transport management (TM) – sustav upravljanja transportom

⁴ Electronic data interchange (EDI) – sustav elektroničke razmjene podataka između poslovnih partnera

⁵ Outsourcing - povjeravanje poslova vanjskim izvršiteljima

4.1. Poslovanje međunarodnih logističkih poduzeća

Udio logističkih poslovnih troškova u BDP-u⁶ SAD-a za 2014. godinu iznosio je 8.3% BDP-a, odnosno 1 450 milijardi \$, što je iznosilo porast od 3.1%. [7] Samo ovaj podatak dovoljno govori o značaju logistike u svijetu. Top 50 logističkih poduzeća u 2015. godini generiralo je gotovo 230 milijardi dolara (\$) prihoda. To predstavlja pad naspram 2014. godine, kada je iznos prihoda bio 245 milijardi dolara, koji je usko vezan uz jačanje američkog dolara naspram drugih valuta, pa podatak ne reflektira stvarno stanje. Ono što je realnost je činjenica da su poduzeća generirala dodatnih 4.1% prihoda te to predstavlja rast 50 najvećih poduzeća bržim tempom od rasta globalne trgovine. Pad cijena goriva je također izazvao pad prihoda. [8]

DHL je lider u branši sa prijavljenih 2.41 milijardu € profita u 2015. godini, iako je isti osjetno pao sa 2.96 milijardi € naspram 2014. godine zbog ranije navedenih razloga. Prihodi su se zato popeli na 60 milijardi €, sa 56 milijardi € iz 2014. godine, bez obzira na ogroman broj od gotovo 500 000 zaposlenih, te krizu crnog zlata i dolara kao valute. [11] Kuehne + Nagel i DB Schenker slijede DHL u stopu. Dakle vidljiva je dominacija Europskih kompanija u segmentu logistike.

O radu globalnih međunarodnih poduzeća su ispisane knjige, koje predstavljaju nit vodilju, te služe kao primjer drugima jer imaju gotovo sve – razvijenu infrastrukturu, opremljen i bogati vozni park, ulaganja u i razvoj novih tehnologija, napredna logistička rješenja, veliku radnu snagu, velike baze podataka i veliki obrtaj kapitala.

⁶ Bruto domaći proizvod (BDP) - makroekonomski indikator koji pokazuje vrijednost finalnih dobara i usluga proizvedenih u zemlji tijekom dane godine, izraženo u novčanim jedinicama.



Slika 7. Globalna povezanost

Izvor: <http://www.integralogistics.es/wp-content/uploads/2014/11/TransportNetwork111.jpg>

4.2. Poslovanje domaćih logističkih poduzeća

Republika Hrvatska je nedavnim stupanjem u Europsku Uniju dobila velike potencijale na raspolaganje, međutim nije ih još uspjela iskoristiti. Na tržištu logistike u Hrvatskoj se ništa bitno ne događa. Bez rasta i ulaganja u proizvodnju i izvoz, te bez rasta potrošnje, neće niti biti nekih ozbiljnijih pomaka. Ulaganje RALU logistike u LDC Rugvica jedno je od rijetkih ozbiljnijih ulaganja u logistiku, a i ono je u jednom svom dijelu pomalo vizionarsko po principu „ulagati treba u vrijeme krize“. Sve analize pokazuju da Hrvatska u logističkom smislu u mnogo čemu zaostaje za trendovima razvijenih tržišta. Zanimljiv je podatak da je samo 30% logistike outsourcano dok je 70% još uvijek dio „in house“⁷. [6]

Poslovni subjekti u RH su još uvijek oprezni pri predavanju logističkih operacija u outsourcing bojeći se da netko drugi neće moći uspješno zadovoljiti njihove interne procese i tržišne zahtjeve. To znači da od proizvođača do malih trgovaca svi rade sve, a jasno je kako ne mogu biti dobri u svemu. Do specijalizacije i outsourcinga jednostavno mora doći jer tvrtke gube konkurentnost i troše kapital na sporedne djelatnosti. Za donošenje odluke o outsourcingu logistike potrebno je utvrditi ukupne logističke troškove. S obzirom na kompleksnost zadatka koji

⁷ In house – proizvodnja ili rad unutar poduzeća (u kući)

ovisi o velikom broju faktora, pojedine kompanije ne znaju kvalitetno izračunati koliki su njihovi logistički troškovi i troškovi upravljanja lancem opskrbe.

Ekonomija obujma igra ključnu ulogu u postizanju efikasnosti u logistici te u konačnici profitabilnosti poduzeća. Većina troškova su fiksni, pogotovo kod skladišnih operacija, a kod hladenog i duboko smrznutog asortimana troškovi skladištenja postaju još veći. Također, kod distribucije - zbog velikog broja dostavnih mjesta, a s ciljem kvalitetnog i točnog odrađivanja usluge dostave - potrebno je imati dovoljan broj vozila. Najčešće zbog velikog broja mjesta isporuke i specifičnosti oblika Hrvatske, tvrtke imaju veliki broj vozila, a malu iskorištenost.

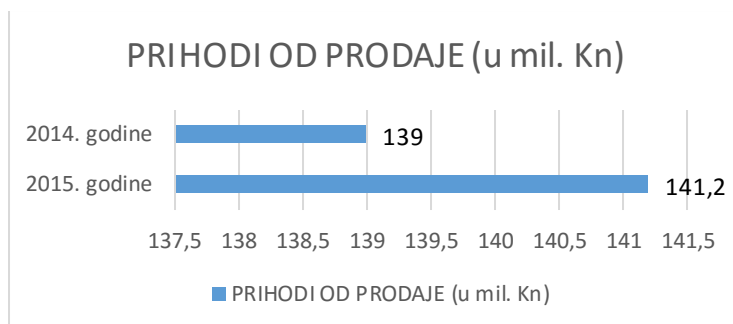
Na tržištu sve zahtjevnijih klijenata i sve veće konkurencije među 3PL⁸ subjektima potrebno se fokusirati na usku specijalizaciju i ponuditi niz usluga. Primjerice, RALU logistika uz standardne logističke operacije, transport, skladištenje i distribuciju, na tržištu nudi usluge prepakiranja i deklariranja proizvoda, usluge reverzne logistike, logističke usluge na određenim regijama, carinsko i trošarinsko skladištenje te provođenje najviših standarda kvalitete u cjelokupnom poslovanju (IFS, ISO 9001, HACCP). Nužno je biti svjestan osjetljivosti proizvoda s kojima se bavite (osobito hladeni i duboko smrznuti asortiman), i brzine protoka roba te u skladu s tim implementirati najsuvremeniju opremu i informatičke tehnologije kako bi se osigurala kvaliteta usluge i ostvarenje povjerenja svojih klijenata. U konačnici, samo je zadovoljan kupac jamstvo uspjeha na tržištu. [6]

Prema statistici iz 2013. godine može se konstatirati da je prema rang listi od 100 najvećih tvrtki koje su registrirane za logističke djelatnosti prema ukupnom prihodu koje su ostvarile, 2013. godina donijela ponovno povećanje ukupnih prihoda naspram 2012. godine koja je donijela pad od 5% naspram 2011. godine, točnije sa 10 milijardi kuna, spali su na 9.5 milijardi kuna ostvarenih ukupnih prihoda, no bolje poslovanje, tj. veća robna razmjena, dovela je do povećanje brojke za 5% što nikako nije zanemariva činjenica.

⁸ 3rd party logistics - vanjski davatelj logističkih usluga, tj. Poduzeće specijalizirano za pružanje cjelovitih skladišnih, prekrajno- manipulacijskih i transportnih usluga, koje preuzima organizaciju i provedbu određenog dijela opskrbnog lanca korisnika

5. POKAZATELJI USPJEŠNOSTI NA PRIMJERU - RALU Logistika d.o.o.

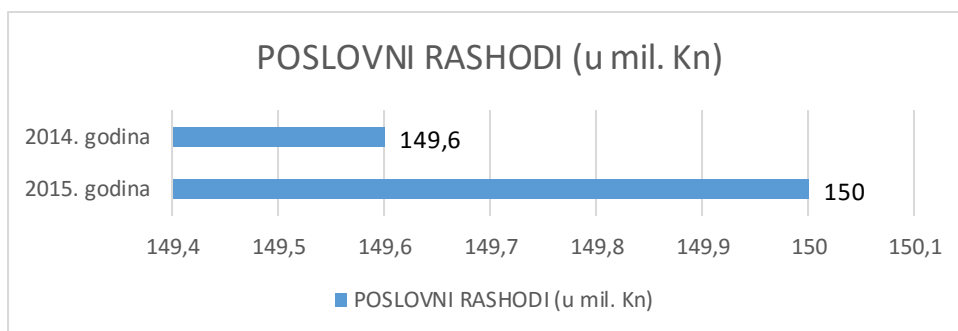
Prema financijskom izvješću za 2015. godinu, poduzeće RALU Logistika d.o.o. bilježi ostvareni prihodi od prodaje od 141.2 milijuna kuna, naspram 139 milijuna kuna u 2014. godini. To je povećanje prihoda od 1.6% u odnosu na godinu ranije. Od ukupnog ostvarenog prihoda od prodaje, 64% prihoda društvo ostvaruje od inozemnih kupaca, što je za 5% povećanje u odnosu na 2014. godinu.



Slika 8. Prihodi od prodaje RALU logistike 2014.-2015.

Izvor: [9]

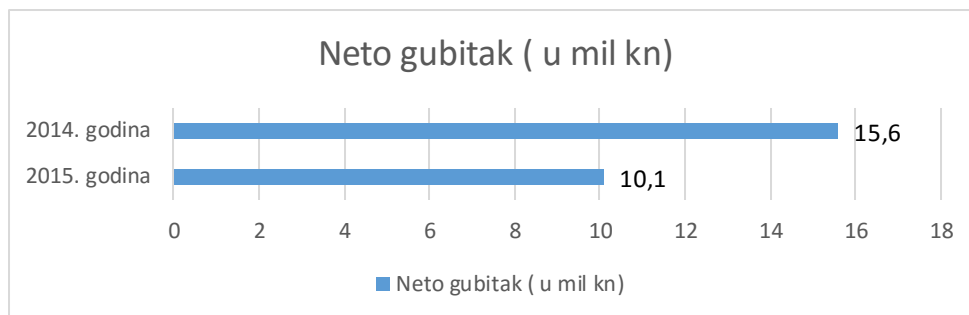
Poslovni rashodi su iznosili 150 milijuna kuna, odnosno 0.3% više naspram 149.6 milijuna kuna iz 2014. godine.



Slika 9. Poslovni rashodi RALU logistike 2014.-2015.

Izvor: [9]

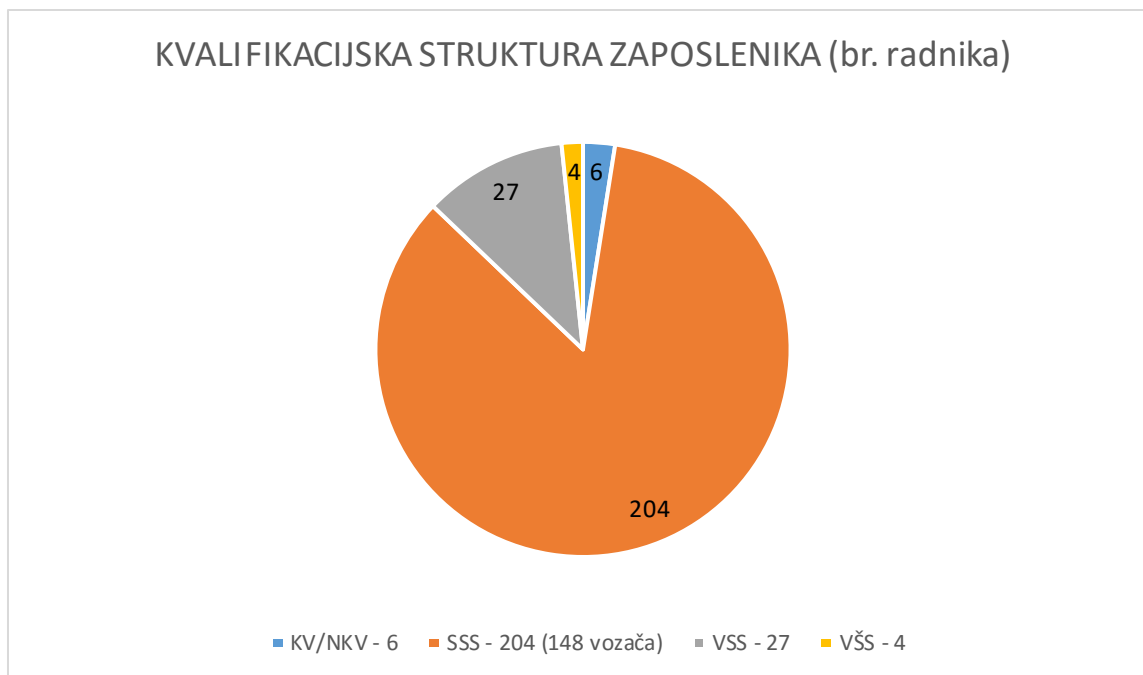
Ostvareni neto gubitak iznosi 10.1 milijuna kuna, dok je godinu ranije iznosio 15.6 milijuna kuna, što je 35% manje od ostvarenog neto gubitka iste godine.



Slika 10. Neto gubitak RALU logistike 2014.-2015.

Izvor: [9]

Broj zaposlenika se u 2015. godini popeo za 6% na 241 zaposlenika. RALU Logistika u Hrvatskoj zapošljava 240+ zaposlenika, a s tvrtkama u Srbiji i Mađarskoj ima preko 300 zaposlenih. Gradnjom logističkog distributivnog centra (LDC)⁹ u Rugvici kraj Zagreba, RALU logistika planira nastaviti i zapošljavanje novih zaposlenika u narednim godinama. Troškovi osoblja su iznosili oko 26 milijuna kuna u 2015. godini. Struktura zaposlenika je prikazana u sljedećem grafikonu:



Grafikon 4. Kvalifikacijska struktura zaposlenika RALU logistike u 2015. godini

Izvor: [9]

⁹ Logističko distributivni centar - LDC

Sa završetkom izgradnje novog LDCa u Rugvici, Društvo očekuje daljnji porast profitabilnosti poslovanja (u 2016.godini), ponajprije kroz smanjenje troškova zbog homogenizacije cjelokupnog poduzeća na jednome mjestu. LDC je kapaciteta 12.000 kvadratnih metara, s mogućnošću proširenja u budućnosti, izgrađenog na parceli od 65.000 kvadrata te je opremljen suvremenom tehnologijom i hladnim pogonom, kao i voznim parkom od gotovo 200 kamiona EURO 6 kategorije.

Kapital poduzeća je ostao ne promijenjen i iznosio je 101.02 milijuna kuna, međutim kapitalne rezerve su povećane za nešto više od 110 milijuna kuna u 2015. godini, ulaganjem vlasnika, te su se iste popele na 233,5 milijuna kuna.

Fokus poduzeća je na specijalizaciji hladnog pogona, te im se cjelokupna usluga temelji na ponudi najviše kvalitete hladnog lanca. To naravno iziskuje veće troškove u globalu. RALU Logistika se od konkurencije odvaja i razinom implementiranih sustava za održanje kvalitete robe i integriteta hladnog lanca. Posjeduju IFS (International Food Standard) za logistiku, a i na području osiguranja kvalitete i sigurnosti hrane su vodeći.

Iz priloženih podataka je vidljivo kako RALU logistika napreduje iz godine u godinu, pametnim i racionalnim ulaganjima, minimiziranjem procesa, te na kraju i smanjivanjem troškova.

6. ZAKLJUČAK

Kvalitetnim ulaganjem u sektor istraživanja i razvoja, racionalizacijom poslovanja, specijalizacijom, te kvalitetnim rukovodstvom koje podiže produktivnost, moguće je generirati kvalitetnu uslugu, u svijetu prometnih poduzeća, gdje je konkurencija ogromna.

Usporedbom podataka financijskih izvještaja iz ranijih godina, utvrđeno je koeficijentima ekonomičnosti, kako je naspram konkurencije u logističkom sektoru, RALU logistika poslovala sa blagim zaostatkom. Međutim i te izvještaje treba uzeti sa pažnjom jer se radi o specijaliziranom 3PLu, dok je konkurencija u širokoj paleti usluga. Kada se uzme u obzir samo RALU kao jedini specijalizirani 3PL za hladni pogon u RH, da se iščitati blagi rast i napredak naspram ranijih godina. Smanjivanje rashoda, povećanje dobiti, racionalizacija poslovanja u smislu infrastrukture, te ulaganja u nove tehnologije očekuju tek konkretnije rezultate u sljedećih nekoliko godina. Iako veliki rezultati još nisu vidljivi, svakako predstavlja svijetli primjer poslovne politike, okrenute k budućnosti. Uz velike konkurente na globalnoj sceni, malim poduzećima preostaje jedino specijalizacija za određene logističke, odnosno prometne usluge. Zanimljivo je da je spektar mogućnosti za specijalizacije iznimno velik i još uvijek nezasićen – povratna logistika¹⁰, zelena logistika, intelektualna i IT rješenja (4PL¹¹ logistika), vojna logistika, humanitarna (krizna) logistika itd.

Što se tiče globalne scene, konkurenti iz samog globalnog vrha logistike mogu opstati samo ulaganjem u nove tehnologije ili preuzimanjem manjih poduzeća, kako bi se otvorila nova do tada zatvorena tržišta, odnosno zemlje. Iz primjera DHLa kao primjera najvećeg poduzeća na svijetu u 2015. godini, vidljivo je kako konstantno moraju poboljšavati tehnologije kako bi se smanjili rashodi. Tu uvelike do izražaja dolazi sve veća zamjena ljudske snage i rada, za robote i autonomne letjelice (dronove), koji su daleko brži i precizniji u svom poslu od čovjeka, što će na kraju povećati produktivnost, a dugoročno gledajući smanjiti troškove kako tehnologije budu dostupnije. Jer tehnologija na kraju krajeva ne treba san, niti kvalitetne uvjete za rad, ako je sama kvalitetno kreirana i izrađena.

Za kraj, najbitnija je činjenica da će potreba za prometnim uslugama uvijek postojati, pa je bitno svoje poslovanje temeljiti na ekonomskim principa reprodukcije, te svoje poslovanje motriti i poboljšavati putem mjerila uspješnosti.

¹⁰ Povratna logistika – temeljena na recikliranju starih proizvoda

¹¹ 4PL logistika - zasniva se na intelektualnom logističkom kapitalu i IT sustavima, a ne na posjedovanju infrastrukture (terminala, skladišta...) i drugih materijalnih sredstava (prijevoznih sredstava, prekrcajne mehanizacije...), radi čega za pružanje usluga svojim klijentima koristi različite 3PL dobavljače.

7. POPIS LITERATURE

KNJIGE:

[1] Mihaela Bukljaš Skočibušić, Željko Radačić, Marinko Jurčević – Ekonomika prometa, Fakultet Prometnih Znanosti, Zagreb 2011.

[2] Zelenika, R.: Ekonomika prometne industrije, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, 2010.

INTERNET IZVORI:

[3] Pupavac, D.: *Logistički operator - čimbenik dinamičke optimalizacije globalnih logističkih lanaca*, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, 2006. <https://bib.irb.hr/prikazi-rad?&rad=267439> [30.08.2016]

[4] Martina Martinović, direktorica logistike, RALU logistika
<http://www.progressive.com.hr/component/content/article/62-kolumne/5547-sto-uracunati-u-stvarne-logisticke-troskove.html> [30.08.2016]

[5] Krešimir Buntak, Nikoleta Šuljagić - EKONOMIKA LOGISTIKE PROIZVODNJE –
<http://hrcak.srce.hr/140772> [30.08.2016]

[6] Intervju Zvonimir Šćurec, RALU logistika
http://www.ralulogistics.com/getattachment/d21d8714-8896-4a74-97ff-d89ebbf7be3a/Intervju-mjeseca_Zvonimir-Scurec.pdf.aspx [02.09.2016]

[7] Udio poslovne logistike u BDP-u SAD-a
<http://www.supplychainquarterly.com/news/20150624-state-of-logistics-report-us-business-logistics-costs-hit-145-trillion-in-2014-up-31-percent-from-2013/> [02.09.2016]

[8] JOC – top 50 globalnih logističkih poduzeća <http://www.joc.com/special-topics/top-50-3pls>
[02.09.2016]

[9] Financijsko izvješće – RALU logistika d.o.o. <https://sudreg.pravosudje.hr/> - RGFI [05.09.2016]

[10] Financijsko izvješće – LA LOG d.o.o. <https://sudreg.pravosudje.hr/> - RGFI [05.09.2016]

[11] Financijsko izvješće – DHL

http://www.dpdhl.com/content/dam/dpdhl/Investors/Events/Reporting/2016/FY2015/DPDHL_2015_Annual_Report.pdf [05.09.2016]

POPIS ILUSTRACIJA

Slika 1. Produktivnost kroz pad i rast, Izvor: <http://vijesti.hrt.hr/291106/dzs-broj-zaposlenih-u-industriji-i-dalje-raste-na-mjesečnoj-razini>

Slika 2. Produktivna – znanost upravljanja vremenom, procesima i znanjem, Izvor: <http://www.blacktipit.com/wp-content/uploads/2016/05/productivity-secrets.png>

Slika 3. Financijski pokazatelji uspješnosti poslovanja, Izvor: <http://web.efzg.hr/dok/EPO/Idedi//W03Analiza%20financijskih%20izvje%C5%A1taja.pdf>

Slika 4. Ekonomski principi poslovanja , Izvor: <https://nastavapreduzetnistva.files.wordpress.com/2012/02/principi1.jpg>

Slika 5. Svijet logistike , Izvor: http://www.jdgroup.net/wp-content/uploads/2015/05/world_logistics.jpg

Slika 6. Spektar logističkih procesa, Izvor: <http://free-os.t-com.hr/pavin/files/Uvod%20u%20poslovnu%20logistiku.doc>

Slika 7. Globalna povezanost , Izvor: <http://www.integralogistics.es/wp-content/uploads/2014/11/TransportNetwork111.jpg>

Slika 8. Prihodi od prodaje RALU logistike 2014.-2015., Izvor: [9]

Slika 9. Poslovni rashodi RALU logistike 2014.-2015., Izvor: [9]

Slika 10. Neto gubitak RALU logistike 2014.-2015., Izvor: [9]

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Usporedba koeficijenta ekonomičnosti na osnovu omjera ukupnog prihoda i rashoda za poduzeća RALU i LA LOG, Izvor: [10] i [9]

Grafikon 2. Usporedba koeficijenta ekonomičnosti na osnovu omjera financijskih prihoda sa financijskim rashodima, za poduzeća RALU i LA LOG, Izvor: [10] i [9]

Grafikon 3. Udio u troškovima poslovanja logistike, Izvor: [4]

Grafikon 4. Kvalifikacijska struktura zaposlenika RALU logistike u 2015. godini , Izvor: [9]

METAPODACI

Na slovo rada: EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE I MJERILA USPJEŠNOSTI

POSLOVANJA LOGISTIČKIH PODUZEĆA

Student: Ivan Ravić

Mentor: Prof. dr. sc. Mihaela Bukliaš Skočibušić

Na slovo na drugom jeziku (engleski): ECONOMIC PRINCIPLES OF

REPRODUCTION AND SUCCESS RATE MEASURING OF LOGISTICS ENTERPRISES

Povjerenstvo za obranu:

- Prof.dr.sc. Kristijan Rogić predsjednik
- Prof. dr. sc. Mihaela Bukliaš Skočibušić mentor
- Doc.dr. sc. Darko Babić član
- Prof.dr.sc. Mario Šafran zamjena

Ustanova koja je dodijelila akademski stupanj: Fakultet prometnih znanosti Sveučilišta u Zagrebu

Zavod: ZA LOGISTIKU

Vrsta studija: Preddiplomski

Studij: ITS i LOGISTIKA (npr. Promet, ITS i logistika, Aeronautika)

Datum obrane završnog rada: 13.09.2016



Sveučilište u Zagrebu
Fakultet prometnih
znanosti
10000 Zagreb
Vukelićeva 4

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI I SUGLASNOST

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem kako je ovaj _____ završni rad

isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu što pokazuju korištene bilješke i bibliografija.

Izjavljujem kako nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, niti je prepisan iz

necitiranog rada, te nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem također, kako nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj

visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Svojim potpisom potvrđujem i dajem suglasnost za javnu objavu _____

završnog rada

pod naslovom **EKONOMSKI PRINCIPI REPRODUKCIJE I MJERILA**

USPJEŠNOSTI POSLOVANJA LOGISTIČKIH PODUZEĆA

na internetskim stranicama i repozitoriju Fakulteta prometnih znanosti, Digitalnom akademskom

repozitoriju (DAR) pri Nacionalnoj i sveučilišnoj knjižnici u Zagrebu.

Student/ica:

U Zagrebu, _____ 7.9.2016 _____

(potpis)

