**Proizvodnja?**

* najvažnija funkcija poduzeća
* proces proizvodnje robe i usluga korištenjem inputa pomoću strojeva i opreme

**input?**

* svi elementi koje poduzeće uzima s tržišta rada faktora
* rad, kapital, sirovine, oprema

**Output?**

* sve ono što poduzeće proizvodi

**RAD KAO RESURS?**

* glavni resurs za dodavanje vrijednosti proizvedenim robama i uslugama
* posrednim i neposrednim radom sudjeluje se procesu proizvodnje
* danas se smatra da je rad glavni element konkurentnosti, radnici kao ljudski kapital

**KAPITAL KAO RESURS?**

* financijska sredstva potebna poduzeću za obavljanje djelatnosti
* kapitalom se nabavljaju strojevi i oprema
* u financijsko-računovodstvenom smislu – vlasnički ulog u poduzeće

**ZEMLJIŠTE KAO RESURS?**

* zemljišne površine koje se koriste za proizvodnju
* sve površine za uzgoj raznih proizvoda u uvjetima plantarne proizvodnje
* šume, rijeke, jezera i sl.

**SIROVINE KAO RESURS?**

* sve one koje se koriste u proizvodnom procesu
* razni proizvodi koemijskog sastava odgovorni za obavljanje određene proizvodnje i za pripremu finalnih proizvaoda
* metal, drvo, plastika i sl.

**STROJEVI I OPREMA KAO RESURS?**

* postrojenja kojima se obavlja proizvodnja određenih roba/ usluga
* glavna svrha: zamjena neposrednog ljudskog fizičkog rada
* mjenja se svojstvo proizvoda obavljanjem raznih radnji dorade,obrade i prerade

**PODUZETNIŠTVO KAO RESURS?**

* glavni resurs zadužen za organizaciju poslovanja, mobilizira sve ostale resurse (radne, kapitalne, materijalne) te ih usmjerava u proizvodnju
* osmišljavanje poduzetničke ideje
* organizacija i koordinacija poduzetničkih procesa

**FUNKCIJA PROIZVODNJE?**

* matematički opisan model koji pokazuju određeni inputi (elementi) ulazi u sustav proizvodnje i pokazuje koji su rezultati

**UKUPNI PROIZVOD?**

* ukupna količina proizvedenih roba u određenom vremenskom periodu unutar poduzeća
* suma svih pojedinačnih proizvoda

**PROSJEČNI PROIZVOD?**

* proizvod (količina) proizvedenih usloga/ roba po radniku
* ukupna proizvodnja podjeljena s brojem radnika

**GRANIČNI PROIZVOD?**

* pokazuje koliko će se povećati proizvodnja ako se resurs poveća za 1
* najčešće vezan uz dodatnog radnika

**RADNO INTEZIVNA PROIZVODNJA?**

* pretežno korištenje neposrednog ljudskog rada
* proizvodnja tekstila, obuće, pojedine djelatnosti u poljoproivredi (riža)
* prednost zemalja s jeftinom radnom snagom

**KAPITALNO INTENZIVNA PROIZVODNJA?**

* intenzivna korist strojeva,opreme
* potrebna velika ulaganja
* najrazvijenija u zemljama obilnog kapitala

**KONCEPT ZAMJENE RAD-KAPITAL?**

* kako pomoću strojeva i opreme zamjeniti određeni dio ljudskog rada
* izgradnja kalkulacija prilikom planiranja poduzetničkih aktivnosti
* analiza cijene radne snage potrebne za obavljanje određenih procesa s cijenom stroja koji bi zamjenio određeni broj radnika

**RENTA?**

* davanje u najam određena dobra (poslovne prostore, nekretnine, stanove)
* naknada vlasniku za korištenje određenog resursa
* obračunata i na financijska sredstva

**IZRAČUN RENTE?**

* vrijednost određenog objekta koji se daje u rentu jednak godišnjim isplatama rente kroz tržišna kamata (postotak rente prisutan na tržištu)

VRIJEDNOST OBJEKTA = $\frac{GODIŠNJA ISPLATA RENTE}{TRŽIŠNA KAMATA(\%)}$

*Ako je tržišna renta 7%, a godišnja isplata po osnovi najma je 90 000 kn. Kolika je vrijednost poslovnog prostora?*

vrijednost pp= $\frac{90 000}{7\%}$= 1. 285 714,286 kn

**KAMATNE STOPE?**

* postotni iznos,plaćanje naknade za korištenje financijskih sredstava

**ŽIVOTNI VIJEK PROIZVODA?**

* koncept za novije tehnološke proizvode
	+ faza razvoja
	+ faza uspona
	+ faza zrelosti
	+ faza opadanja

**MEGATRENDOVI?**

* određeni trendovi u društvenom razvoju kojim se velike skupine stanovništva usmjeravaju ka određenom razmišljanju/ ponašanju
* pravac ljudske aktivnosti potaknut promjenama svjesti
* danas zdrav život,zdrava hrana,zaštita okoliša i životinja,prestanak pušenja

**PRIHODI?**

* svi financijski primci koje poduzeće ostvaruje na temelju svog poslovanja

prodajom roba/ usloga na tržištu

OSNOVNI

* prihodi iz redovne djelatnosti
* cjelovita kupna količina prodanih roba i usluga pomnožena s jediničnim cjenama (P x Q)

IZVANREDNI

* prihodi od prodaje imovine, zamjene, premija i sl.

FINANCIJSKI

* prihodi od financijske imovine
* od divenendi (dionice u drugim poduzećima)

VELIČINA PRIHODA

* određeno položajem poduzeća na tržištu na kojem se nalazi

**POSLOVNI ALATI ZA ANALIZU I PLANIRANJE?**

* modeli pojedinih poslovnih situacija koji služe za analizu određenih poslovnih situacija ili planiranje budućih projekata
* najčešće: točka pokrića, interna stopa rentabilnosti, SWOT analize, bench marketing i sl.

FAZE

1. IDEJA - vezana uz poslovanje za koje procjenimo da će biti dovoljno rentabilno, da će imati kupaca na tržištu i da će u osnovi biti isplativo
2. RAZRADA IDEJE – razmatranje segmenta tržišta na kojem se nalaze potencijalni kupci za poslovanje
* materijalna analiza poslovanja

 (što je sve potrebno-oprema, alati)

* struktura imovine (vlastita, iznajmljivanje)
* planiranje resursa, ulaznih inputa, zapošljavanja, radne snage, način organizacije proizvodnje roba/usluga, mogućih cijena
1. POSTAVLJANJE RAZRAĐENE IDEJE U FUNKCIJU jednog od alata poslovnog plana u svrhu procjene parametnra koji nas zanima i koji su bitni za poslovanje

**TOČKA POKRIĆA?**

* razina proizvodnje pri kojoj se ne ostvaruje ni dobit ni gubitak
* prag rentabilnosti
* količina prodanih proizvoda koja pokriva fiksne troškove poduzeća u razlici između prodajne cijene po jedinici proizvodnje i varijabilnih troškova jedinice proizvoda

kod jednog proizvoda (TP = $\frac{ FT}{PVT}$)

kod više proizvoda (PPQ =$ \frac{FT}{P1}$)

u trgovini (potreban mj. promet = $\frac{FT}{postotak marže koju poduzeće ostvaruje}$)

kod usluga (TP =$ \frac{FT}{cijena po jed.usluge}$)

*141.-147.knjiga*

**KONKURENTNOST PODUZEĆA?**

* uspješnost poduzeća na tržišnom nadmetanju
* opisuje kako se koje poduzeće uvjetima liberalnog tržinog sustava prilagođava promjenama i kako se nosi sa svojim konkurentima u tržišnoj utrci
* polazna točka za analizu konkurentnosti poduzeća je slika tržišta gotovih proizvoda

KONKURENTNOST KOD HOMOGENIH PROIZVODA

* mogućnost proizvođaća da što jeftinije proizvede proizvod
* korištenje jeftine radne snage / visoka kapitalna opremljenost rada pa na tržištu ekonomijaom obujma zauzima veliki udio

KONKURENTNOST KOD USLUGA

* kod homogenih usluga koje su non-tradeble
* kod usluga uvoz i izlaz nisu mogući pa ni konkurencije nema osim lokalnih uvjeta
* put k diferenciji usluge - imiđ

KONKURENTNOST KOD DIFERENCIJALNIH PROIZVODA

* mogućnost diferencije u odnosu na konkurente
* ostali proizvodi više nisu supstituti
* određene niove vrijednosti proizvoda kao marke

**ELEMENTI KONKURENTNOSTI?**

1. **LJUDSKI ELEMENT**
* kod proizvoda visoke dodane vrjiednosti ljudski kapital presudna je uloga za konkurentnost poduzeća, stručnjaci stvaraju nove vrijednosti
* rad:
	+ jednostavan- nema potrebe za predznanjem
	+ složeni- koriste se predhodno naučenim znanjem
* znanje:
	+ nositelji znanja su stručnjaci, osobe školovane za stjecanje i primjenu istog u proizvodnom procesu
* konkuretnost se zasniva na:
	+ akumulaciji znanja: sposobnost prilagodbe promjenama i stvaranje proizvoda, roba, usluga koje tržište traži
	+ akumulaciji kapitala: ljudski kapital, stručnjaci i zaposlenici koji su vezani uz organiam tako da mogu dugoročno funkcionirati unutar nje te stvarati nove vrijednosti
1. **ORGANIZACIJSKI ELEMENT**
* opisuje unutarnji ustroj određenog poduzeća: veze, koordinacije, subordinacije, timski rad, rad na projektima
* nema preklapanja poslova, praznoga hoda, uskog grla koje zaustavlja proizvodnju

usko grlo: kritična faza proizvodnje

1. **LIDERSKI ELEMENT**
* kvaliteta menadžmenta i poduzetnika koji upravljaju kompanijama- njihova kvaliteta tj radna sposobnost – prepoznavanje tržišnih prilika, dobra organiziranost posla, motiviranje radnika
* osobe na čelu igraju bitnu ulugu u povećanju vrijednosti

**KONKURENTNOST I INOVACIJE?**

* kao element konkurentnosti poduzeće treba stvarati nove inovativne proizvode što im nudi patentiranje odnosno licencni monopol
* poduzeće je time efikasnije, brže i bolje od konkurenata

**UPRAVLJANJE PROMJENAMA?**

* sposobnost poduzeća da se prilagodi promjenama poslovanja, proizvodnje, prodaje, unutarnje organizacije, uštede i upravljanje troškovima
1. **INDIVIDUALNA PROMJENA**
	* pojedinac se prilagođava , mjenja radne navike, okreće se učenju
2. **PROMJENA TIMA**
	* izbor rukovoditelja unutar tima , način poslovanja timova unutar poduzeća
3. **PROMJENA ORGANIZACIJSKE STRUKTURE**
	* bolja efikasnost, kraći radni procesi, bolji prenos informacija
4. **PODUZEĆA KAO CJELINE**
	* novi određeni međuodnosi s drugim poduzećima na tržištu
	* kupnja konkurenata, akvizicije, spajanje s poduzećima

**KONKURENTNOST MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA?**

* poduzeća s 50 do 200 radnika pronađenim elementima u poslovanju postižu konkurentnost iako zbog veličine nije moguća ekonomija obujma
1. **ORGANIZACIJSKI ELEMENT**
	* racionalna unutarnja organizacija poduzeća
	* lakše postići organizaciju sa manje nego više radnika
2. **PRILAGODBA POSLOVNIM CIKLUSIMA**
	* mobilnost i mogućnost fleksibilnih promjena
	* kod malih brže se mjenja djelatnost, struktura, odnosi s tržištem, manja financijska sredstva, manje korištenje opreme i sl.
3. **PRILAGODBA POTROŠAĆIMA**
	* prilagodba navikama potrošaća
	* bolje poznavanje klijenata, manji broj potencijalnih kupaca, bolji odnos s kupcem, bolje znanje o kupcu
4. ***GAZELE* RAST PODUZEĆA**
	* poduzeće raste po visokim stopama, povećava broj zaposlenih i vrijednost svoje proizvodnje/ profita

**PROFITABILNOST?**

* odnos između uloženog kapitala i ostvarenog profita

**VREMENSKA VRIJEDNOST NOVCA?**

* cijena novca na tržištu
* opisuje kako je novac u prošlosti vrijedio više nego danas i kako novac danas vrijedi više nego što će vrijediti u budućnosti
* na vrijednost novca utječe inflacija i kamate

**KAMATE?**

* vcijena novca

**UKAMĆIVANJE NOVCA?**

* postupak kod kojeg izračunavamo buduću vrijednost određenog iznosa novca
* na početni iznos dodaje se kamata

**DISKONTIRANJE?**

* postupak kojim iz buduće novčane vrijednosti izračunavamo sadašnju vrijednost
* oduzimanje kamata i smanjenje vrijednosti novca prema sadašnjoj vrijednosti

**POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA?**

* daju unformacije na koji način poduzeće posluje i koji elementi u njegovom poslovanju su uspješni, a koji nisu

|  |  |
| --- | --- |
| VREMENSKI | TRENUTNI |
| PRODUKTIVNOST | EKONOMIČNOST | RENTABILNOST | LIKVIDNOST | SOLVENTNOST |
| PR = $\frac{Q}{LN}$ | EK = $\frac{UP}{UT}$ | R =$\frac{π}{K}$ | L =$\frac{N}{KO}$ | S =$\frac{IMOVINA}{OBAVEZE}$ |
| Q – KOLIČINA | UP- UKUPNI PRIHODI | $π$- PROFIT | N - NOVAC |  |
| LN – BROJ RADNIKA | UT- UKUPNI TROŠKOVI | K- KAPITAL | KO- KRATKOROČNE OBAVEZNE |

1. **GRUPA**
* vezano uz određeno vremensko razdoblje

**PRODUKTIVNOST**

* naturalni pokazatelj uspješnosti poslovanja
* koliko je jedna jedinica proizvoda/ robe/ usluge poduzeće proizvelo po jednom zaposleniku

**EKONOMIČNOST**

* omjer između ukupnih prihoda i ukupnih troškova

EK = $\frac{UP}{UT}$

* ako su jednaki ekonomičnost je 1 i poduzeće se nalazi u točki pokrića
* ako je manje od 1, poduzeće ima gubitke
* ako je više od 1, poduzeće posluje s dobiti

**RENTABILNOST**

* najkvalitetnije pokazatelj uspješnosti poslovanja
* pokazuje kolika je renta ostvarena na uloženi kapital
* odnos između ostvarenog dobita i uloženog kapitala
1. **GRUPA**
* trenutni pokazatelji, presjek poslovanja u određenom trenutnu

**LIKVIDNOST**

* pokazuje da li je poduzeće iz svojih trenutno raspoloživih likvidnih sredstava u stanju podmiriti trenutno prispjele obveze

**SOLVENTNOST**

* pokazuje odnos između imovine poduzeća i njegovih obaveza
* važnije je da poduzeće bude solventno, nego likvidno jer solventno znači dugoročni opstanak na tržištu

**NABAVNA VRIJEDNOST**

* cijena koju smo platili za određeno dobro

**PRODAJNA CIJENA**

* cijena koja se nalazi na skladištu i sa kojom pristupamo kupcima

**KNJIGOVODSTVENA VRIJEDNOST**

* ovisi o računovodstvenoj politici unutar poduzeća
* na koji način revaloriziramo i usklađujemo vrijednost imovinen i zaliha sa stvarnim tržišnim vrijednostima

**TRŽIŠNA VRIJEDNOST**

* vezana uz cijenu koje tržište u određenom trenutnku prihvaća
* uz predpostavku da se tržišna cijena neće mjenjati često dovodi poduzeće u problem pa ga tjera u revalorizaciju

**REVALORIZACIJA**

* ponovno utvrđivanje vrijednosti, ponovno procjenjivanje valute, imovine, glavnice, obveza, prihoda i rashoda

**ODREĐIVANJE CIJENA PREMA TROŠKOVIMA**

* trolist cijena, tri osnovna elementa: troškovi poslovanja, konkurencija, potražnja
* troškovi koji ulaze u proizvodnju su troškovi radne snage, sirovina i repromaterijala, troškovi prodaje
1. MARŽA PLUS
* primjenjuje se kod manjih poduzeća, maloprodaja, trgovina
* svi troškovi poslovanja pokušavaju se pokriti maržom (plaće, profit, dobit, troškovi i sl.)
1. troškovi plus
* primjenjuje se kod velikih investicijskih projekata kod kojih nije moguće sagledati sve troškove (industrijska postrojenja, veće stambene zgrade)
* uzimaju se elementi koji utječu na izvanredne troškove,
te troškove (5-7 %) dodajemo na kalkuliranu cijenu standardnih troškova

**ODREĐIVANJE CIJENA PREMA POTRAŽNJI**

* ako je potražnja veća, poduzeće na tržište izlazi s višim cijenama, ako je manja s nižim

**ODREĐIVANJE CIJENA PREMA KONKURENCIJI**

* ako je konkurencija brojna cijene snižavama, ako je malobrojna izlazimo s višim cijenama

**DVA KONCEPTA FORMIRANJA CIJENA NOVOG PROIZVODA**

1. PENETRACIJSKE CIJENE
* niske cijene na tržište već zasićeno vrstom proizvoda koje plasiramo
1. METODA OBIRANJA VRHNJA
* metoda određivanja cijena za tržište na kojem je proizvod aktualan s malom konkurencijam
* ostvarivanje profita s visokim cijenama

**UTJECAJ DRŽAVE NA POSLOVANJE PODUZEĆA**

* interes države je uredno poslovanje poduzeća, što bolja zaposenost i redovno plaćanje poreza
* uloga države je osiguravanje zakonodavnog okvira za ekonomiju

**ZAKONI I PROPISI**

* država određuje na koji način, po kojim uvjetima i u kojim djelatnostima može se poslovati preko poduzeća, uvjete prodaje robe, tehničko-tehnološke uvjete, uvjete prodaje i sl.
* stimulacija i destimulacija
* za poduzeće nepromjenjivi uvjeti, zahtjevaju prilagodbu poduzeća

**DRŽAVA KAO PODUZETNIK**

* većinsko vlasništvo države u pojedinim poduzećima
* postavlja upravu, direktore, menadžere i nadzire njihov rad
* smatra se lošuim poduzetnikom (korupija)

**POREZI**

* davanja na temežu kojih država ostvaruje svoje financijske prihode te ih usmjeruje plaćanju mirovina, plaća, školstva, zdravstva i dr.
* država određuje stopu i način plaćanja
* četiri načela: učinkovitost, pravednost, jednostavnost, dostatnost

DIREKTNI

* određena osoba, fizićka ili pravna plaća porez

INDIREKTNI

* promet na tržištu (PDV)

**PDV- POREZ NA DODATNU VRIJEDNOST**

* dio vrijednosti koji čini konačnu cijenu proizvoda

**SIVA EKONOMIJA**

* segment koji bi po svojoj prirodi mogao biti legalan ali se na njega ne plaća porez
* isplata dijela osobnog dohotka u gotovini, ne plaćanje računa, ni poreza (na crno)