

# **EKONOMIKA JAVNIH PODJETIJ IN ZAVODOV**

*doc. dr. Zdravko Pečar*

[zdravko.pecar@fu.uni-lj.si](mailto:zdravko.pecar@fu.uni-lj.si)

Univerza v Ljubljani

Fakulteta za upravo

# DEFINICIJA EKONOMIJE PO SAMUELSONU

1. *“Ekonomija je proučevanje, kako družbe izkoriščajo razpoložljive resurse, ki imajo alternativno uporabo, za proizvodnjo raznih dobrin in kako te dobrine razdeljujejo”.*

# DEFINICIJA EKONOMIJE PO SAMUELSONU

2. *“Ekonomsko proučevanja so potrebna, ker ljudem in družinam pomagajo razumeti probleme, s katerimi se soočajo, omogočajo vladam pospeševati razvoj in blaginjo, ter se izogibati depresijam in inflaciji, in analizirati značilne modele družbenega obnašanja.*

*Zato je poznavanje ekonomije neobhodno, tako za pravilne osebne kot tudi družbene odločitve”.*

# DEFINICIJA EKONOMIJE PO SAMUELSONU

3. *“Ekonomska proučevanja morajo temeljiti na znanstvenih metodah, kjer prevladuje matematika oz. statistika.*

*Preteklost nam nudi nešteto možnih vzorcev za obravnavo tako na makro kot tudi na mikro nivoju.*

*Na raznih poskusih lahko testiramo tudi hipoteze oz. prognoze in s tem dobiva ekonomija tudi novo dimenzijo obračanja v prihodnost”.*

# DEFINICIJA EKONOMIJE PO SAMUELSONU

4. *“Pri ekonomskih proučevanjih moramo paziti, da različne primere enako obravnavamo le v enakem okolju.*

*Posebej se moramo izogibati presojanju vrednot in izključevati subjektivnost”.*

# DEFINICIJA EKONOMIJE PO SAMUELSONU

5. *“Ekonomija temelji na zakonu omejenih resursov, saj ljudje želijo mnogo več kot ekonomija (gospodarstvo) lahko proizvede.*

*Ekonomске dobrine so omejene, niso zastonj, družba se mora odločiti, kakšne vtste in obseg dobrin bo proizvajala s svojimi omejenimi resursi”.*

# POMEN EKONOMIJE V ŽIVLJENJU

*- POSAMEZNIKA*

*- DRŽAVE*

*ALTERNATIVNE  
ODLOČITVE*

# TRIJE TEMELJNI PROBLEMI EKONOMIJE:

- 1. Katere dobrine proizvajati in v kakšnem obsegu?*
- 2. Kako dobrine proizvesti? (Kdo, iz katerih resursov in s katero tehnologijo?)*
- 3. Za koga naj dobrine proizvajamo? (Kdo bo koristil napore gospodarstva?)*



# RAZVOJ EKONOMSKEGA ODLOČANJA

## ❖ *TRADICIJA:*

*- od prvih civilizacij naprej  
(kmet, lovec, ribič, obrtnik)*

## ❖ *DRŽAVA:*

*- centralno planiranje*

## ❖ *TRG:*

*- v svobodnih tržnih ekonomijah*

# KAJ JE EKONOMIJA?

❖ *MAKRO*

❖ *MEZZO*

❖ *MIKRO*

## PODJETNIŠKA EKONOMIJA

➤ *PRELOMNICE:*

- *A. SMITH*
- *TEKOČI TRAK*
- *RAČUNALNIK*

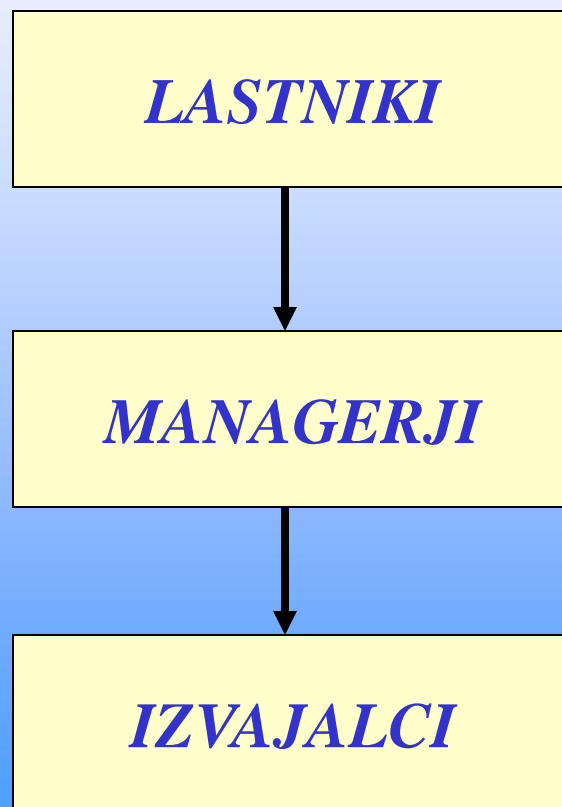
➤ *VPLIV DRUŽBENIH SISTEMOV: POLITIKE*

# RAZVOJ PODJETNIŠTVA PRI NAS

- ❖ 1946: *NACIONALIZACIJA*
- ❖ 1948: *CENT. PLANSKI SISTEM*
- ❖ 1952: *SAMOUPRAVLJANJE*
- ❖ 1976: *ZDRUŽENO DELO*
- ❖ 1989: *ZAKON O PODJETJIH*
- ❖ 1993: *ZAKON O GOSPOD. DRUŽBAH*

***LASTNINJENJE  
DRUŽBENIH  
PODJETIJ***

***NOVI  
DRUŽBENI  
ODNOSI***



# PODJETJE

- *je zaključena skupina ljudi, organiziranih za izvajanje stalnih in spreminjajočih delovnih nalog*
- *ima ustanovitelja, lastnike, pooblaščene delavce (managerje) in izvajalce*
- *podjetje ima svojo glavno in stranske dejavnosti*
- *podjetje preko svojih pooblaščenih delavcev sklepa pogodbe o poslovnih transakcijah (nakupi, prodaja, krediti)*
- *pooblaščeni delavci skrbijo za doseganje poslovnih ciljev, organizacijo in ekonomsko učinkovitost dela (v skladu z zakoni in notranjimi predpisi)*

# SMISEL PODJETJA



▪ **RESURSI** - *naravni*

▪ **DELO**

▪ **KAPITAL**

- *tržišče* - *znanje*

- *kadri* - *denar*

- *oprema*

- *infrastruktura*

- *čas*

▪ **IZDELKI**

▪ **STORITVE**

**PO VREDNOSTI**

$I < 0$

$0 = I + \sigma$

$\sigma =$  *novo ustvarjena vrednost (za razvoj, javno in osebno porabo)*

# PRVINE GOSPODARSKIH PROCESOV V PODJETJU

- ❖ ***TEMELJNI:*** NABAVA  
PREDELAVA  
PRODAJA
- ❖ ***SESTAVLJENI:*** RAZVOJ  
KOOPERACIJE  
MONTAŽA  
MARKETING  
REPROVERIGE

# FUNKCIJE V PODJETJU

- ❖ *IZVAJALNE*
- ❖ *UPRAVLJALNE*
- ❖ *INFORMACIJSKE*
- ❖ *VODSTVENE*



# KAPACITETE PROIZVODNJE

- ❖ *ZASNOVA*
- ❖ *USKLAJENOST*
- ❖ *IZKORIŠČENOST*
- ❖ *ODPISANOST*

# DELOVNI PREDMETI V PROIZVODNJI

- *OSNOVNI MATERIAL*
- *POMOŽNI MATERIAL*
- *ENERGIJA*
- *POTROŠNJI MATERIAL*

IN:

- *LASTNA NEDOKONČANA PROIZVODNJA*
- *POLPROIZVODI*
- *DOKONČNA PROIZVODNJA*

# VRSTE SREDSTEV

- ❖ *POSLOVNA SREDSTVA:*
  - *OSNOVNA SREDSTVA*
  - *OB RATNA SREDSTVA*
- ❖ *REZERVNA SREDSTVA*
- ❖ *SREDSTVA SOLIDARNOSTI*
- ❖ *SREDSTVA SKUPNE PORABE*
- ❖ *FINANČNA SREDSTVA*

# POSLOVNA SREDSTVA

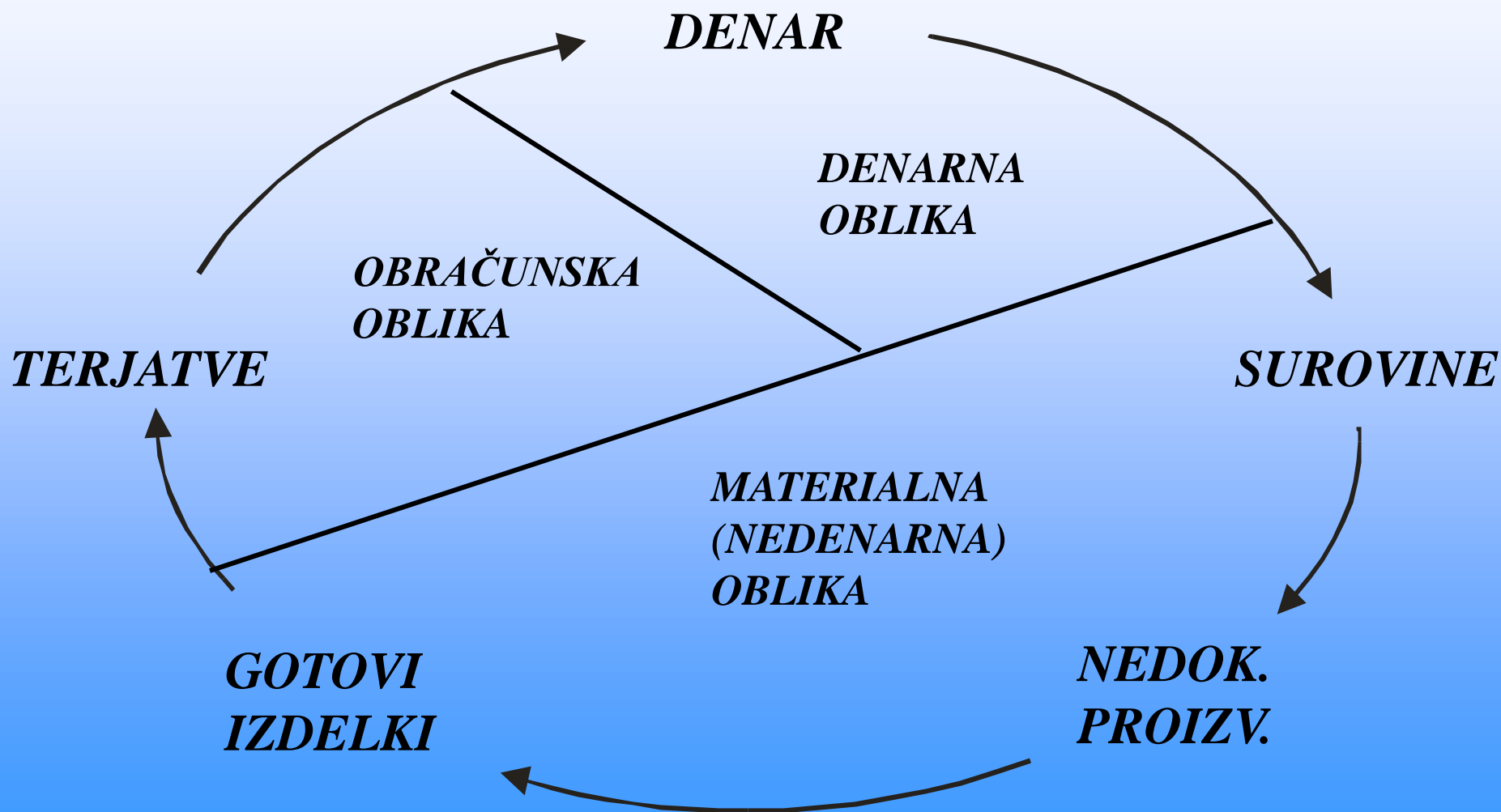
## **1. OSNOVNA SREDSTVA:**

- zemljišča
- gradbeni objekti
- tehnološka oprema
- nasadi in druge nepremičnine

## **2. OBRATNA SREDSTVA:**

- denar (gotovina, menice, ž.r.)
- blago (surovine, inventar, zaloge)
- obračunska oblika (terjatev do plačil v prodaji)

# ***PRIKAZ PREOBLIKOVANJA OBRATNIH SREDSTEV***



# DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA OBSEG OBRATNIH SREDSTEV:

- *PREDMET POSLOVANJA*
- *DOLŽINA TEHNOLOŠKEGA PROCESA*
- *STROŠKI POSLOVANJA*
- *OBRAČANJE ZALOG*
- *POGOJI PRODAJE*
- *POGOJI NABAVE*
- *SEZONSKA NIHANJA*
- *CIKLIČNA NIHANJA*
- *ŠIRITEV POSLOVANJA IN RAZVOJ*

# KOEFICIENT OBRAČANJA

$$K_{opt.} = \frac{VREDNOST\ PRODAJE\ IZDELKOV}{OBR.\ SR.\ (opt.)}$$

$$POTREBNA\ OBR.\ S. = \frac{VPI}{K}$$

# ZALOGE SO DEL OBRATNIH SREDSTEV

- *zaloge materialov (surovine, polizdelki...)*
  - *zaloge drobnega inventarja (embalaža)*
  - *zaloge izdelkov*
  - *zaloge trgovinskega blaga*
- **VREDNOTIMO JIH LAHKO PO:** *dejanskih nabavnih cenah, drsečih povprečnih cenah, stalnih cenah, zadnjih cenah (LIFO), prvih cenah (FIFO), najvišjih cenah (HIFO)*

***LIKVIDNOST: DEN. SRED. > ZAPADLE OBVEZNOSTI***



# VIRI SREDSTEV

## ❖ *TRAJNI VIRI*

- lastna sredstva soustanoviteljev
- delnice
- odplačani krediti
- akumulacija

## ❖ *DOLGOROČNI VIRI*

- dolgoročni krediti
- sovlaganje

## ❖ *KRATKOROČNI VIRI*

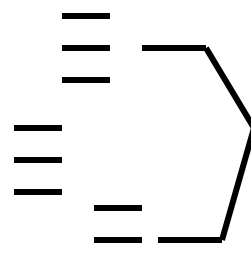
- kratkoročni krediti
- avansi

## SREDSTVA

*OSN. SREDSTVA*  
*OBR. SREDSTVA*  
*PLASMAJI*  
*REZ. SREDSTVA*  
*SRED. SOLIDARNOSTI*  
*S.S.P.*

**SKUPAJ**

## VIRI SREDSTEV



*LASTNA SRED.*  
*KREDITI*  
*SOVLAGANJE*  
*REZ. SKLAD*  
*SKLAD SOL.*  
*SKLAD. S. SP.*

**SKUPAJ**

## *BILANCA STANJA na dan...*

*AKTIVA*

*PASIVA*

<i>Stalna sredstva</i>	<i>Kapital</i>
<i>Gibljava sredstva</i>	<i>Časovne razmejitve</i>
	<i>Dolgovi</i>

# STROŠKI

- ❖ ***POTROŠKI*** (poraba prvin)
- ❖ ***STROŠKI*** (vrednost potroškov)
- ❖ ***IZDATKI*** (denarni odliv)
- ❖ ***ODHODKI*** (v bilanci)

# NARAVA STROŠKOV

- *stroški del. sredstev*
- *stroški del. predmetov*
- *stroški dela*
- *stroški storitev*
- *dajatve*

# STROŠKI POSLOVNIH FUNKCIJ

- ❖ *STROŠKI KADROVANJA*
- ❖ *STROŠKI NABAVE*
- ❖ *STROŠKI PROIZVODNJE*
- ❖ *STROŠKI PRODAJE*
- ❖ *STROŠKI FINANCIRANJA*
- ❖ *STROŠKI INFORMIRANJA*
- ❖ *STROŠKI UPRAVLJANJA*

# **STROŠKOVNA MESTA**

❖ ***PROIZVODNA STROŠKOVNA MESTA***

❖ ***NEPROIZVODNA STROŠKOVNA  
MESTA OMOGOČAJO:***

- ***LAŽJI PREGLED LC IZDELKOV***

- ***PREGLED STROŠKOV PO  
PODROČJIH***

- ***UGOTAVLJANJE USPEHA ENOT***

# *LASTNA CENA*

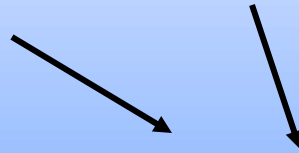
=

- *NEPOSREDNI MATERIALNI STROŠKI*
- *NEPOSREDNE PLAČE*
- *SPLOŠNI PROIZVODNI (REŽIJSKI) STROŠKI*
- *DRUGI SPLOŠNI STROŠKI*



# AMORTIZACIJA OSNOVNIH SREDSTEV

- ❖ *NARAVNA (FIZIČNA) OBRABA*
- ❖ *NARAVNO (ČASOVNO) STARANJE*
- ❖ *EKONOMSKO (TEHNOLOŠKO STARANJE)*



*strošek, ki se vgradi v ceno proizvoda  
(objekti - 2%; stroji 5-30%)*

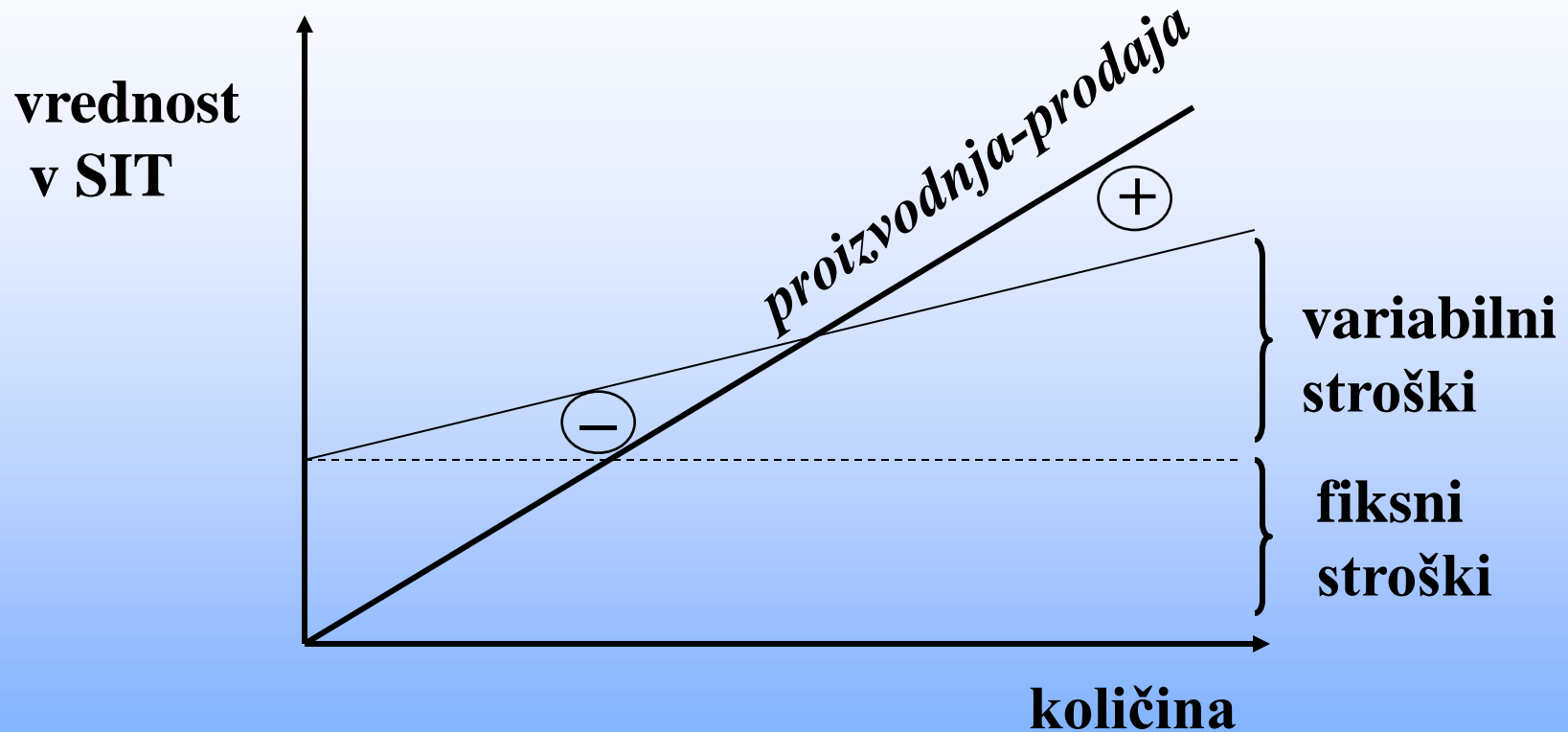
# OBRAČUN AMORTIZACIJE

- ❖ ***FUNKCIONALNI*** (nab. vrednost / % proizvodnje)
- ❖ ***ČASOVNI*** (nab. vrednost / % življenjske dobe)
- ❖ ***POSPEŠENI*** (prehiteva izrabo)

# **VRSTE VREDNOSTI OSNOVNIH SREDSTEV**

- ❖ ***KUPNA (FAKTURNA) CENA***
- ❖ ***NABAVNA VREDNOST***  
*(kupna cena + prevoz, carina, m.)*
- ❖ ***NEODPISANA VREDNOST (SEDANJA  
VREDNOST)***
- ❖ ***REVALORIZIRANA VREDNOST***

# PRAG RENTBILNOSTI



*POSLOVNI USPEH = PRIHODEK – ODHODEK*

*PRIHODEK = Q X P.C*

*ODHODEK = F.S. + (V.S. / e x Q)*

# POSLOVNI IZID

- **POSLOVNI IZID** je razlika med rednimi prihodki in rednimi odhodki v obračunskemu obdobju.

## PRIHODKI

1. **PRIHODKI OD POSLOVANJA**
2. **PRIHODKI OD FINANCIRANJA**
3. **IZREDNI PRIHODKI**

# ODHODKI

## 1. ODHODKI POSLOVANJA

*a. Stroški materiala*

*b. Stroški storitev*

*c. Amortizacija*

*d. Stroški dela*

*e. Povečanje / zmanjšanje zalog dokončanih proizvodov in nedokončane proizvodnje*

*f. Druga nabavna vrednost prodanega blaga in materiala*

*g. Davki in prispevki, ki niso odvisni od poslovnega izida*

## 2. ODHODKI FINANCIRANJA

## 3. IZREDNI ODHODKI

*Izkaz poslovnega izida za obdobje...*

<i>Odhodki</i>	<i>Prihodki</i>
<i>Dobiček</i>	

<i>Odhodki</i>	<i>Prihodki</i>
	<i>Izguba</i>

## *Ugotavljanje poslovnega izida*

<i>Čisti prihodki (od prodaje)</i>
<i>– Proizvajalni / obratovalni stroški (prodanih količin)</i>
<i>= Kosmati dobiček od prodaje</i>
<i>– Stroški uprave</i>
<i>– Stroški prodaje</i>
<i>= Dobiček iz poslovanja</i>
<i>+ Prihodki od financiranja</i>
<i>– Odhodki od financiranja</i>
<i>= Dobiček (ali izguba) iz rednega poslovanja</i>
<i>+ Izredni prihodki</i>
<i>– Izredni odhodki</i>
<i>= Celotni dobiček (ali izguba)</i>
<i>– Davek od dohodka pravnih oseb</i>
<i>= ČISTI DOBIČEK (ali IZGUBA)</i>



# DELITEV DOBIČKA

## I. PRISPEVKI IN DAVKI IZ DOBIČKA

## II. DEL DOBIČKA ZA:

- plače iz dobička (stim., inov.)
- sklad skupne porabe za stan. gr.
- sklad skupne porabe za druge namene

## III. DEL DOBIČKA IZ NASLOVA KAPITALA

- poravnavanje izgub iz prejšnjih let
- nadomestila vlagateljem
- za povečanje kapitala (naložbe)
- za povečanje rezerv
- nerazdeljen dobiček (dividende)

# **PORAVNAVANJE IZGUBE**

## ***I. PORAVNAVANJE S KAPITALOM***

***- Z REZERVAMI***

***- Z DELOM NERAZDELJENEGA DOBIČKA IZ  
PRETEKLIH LET***

***- Z DRUGIMI KAPITALNIMI VIRI***

## ***II. PORAVNAVANJE IZ DOBIČKA***

# **PORAVNAVANJE IZGUBE**

***III. PORAVNAVANJE Z DOLGOVI***

***IV. PORAVNAVANJE Z DOTACIJAMI***

***V. NEPORAVNANA IZGUBA***

# NADZOR IN ANALIZA POSLOVANJA

## ❖ PODATKI O:

- *BODOČEM*
- *SEDANJEM*
- *PRETEKLEM*

## ❖ PRIMERJAVA Z:

- *VIZIJO*
- *PLANOM*
- *KONKURENCO*

# NADZOR IN ANALIZA POSLOVANJA

## ❖ UKREPANJE S CILJEM:

- *POVEČANJA PREDNOSTI*
- *MANJŠANJA SLABOSTI*
- *VEČANJE DOBIČKA*

## ❖ NAČINI:

- *KONTROLA*
- *REVIZIJA*
- *INŠPEKCIJA*

# INVESTICIJSKI PROGRAM

1. *CILJ INVESTICIJE*
2. *ANALIZA RAZVOJNIH MOŽNOSTI*
3. *RAZISKAVA PRODAJNEGA TRGA*
4. *TEHNOLOŠKO TEHNIČNI VIDIKI*
5. *RAZISKAVA NABAVNEGA TRGA*
6. *ŠTEVILO IN KVALIFIKACIJSKA STRUKTURA DELAVCEV*
7. *ANALIZA LOKACIJE*
8. *VARSTVO OKOLJA IN VARSTVO PRI DELU*
9. *ORGANIZACIJSKI VIDIKI*
10. *TERMINSKI PLAN*
11. *FINANČNA ANALIZA*
12. *FINANČNO-TRŽNA OCENA*
13. *EKONOMSKA OCENA PROJEKTA*

# STOPNJE INTENZIVNOSTI TEHNIČNEGA RAZVOJA V GOSP. PANOGAH

1. PRETEŽNO BAZIRAJO NA ZNANOSTI: *elektronika, farmacija, elektroindustrija, kemija, proizvodnja instrumentov, letalska industrija*
2. SREDNJE BAZIRAJO NA ZNANOSTI: *strojna industrija, kovinska industrija*
3. MANJ BAZIRAJO NA ZNANOSTI: *lesna in črna metarulgija, proizvodnja transportne opreme*
4. MALO BAZIRAJO NA ZNANOSTI: *tekstilna industrija, papirna in prehrambena industrija ter industrija pijač*

# PERSPEKTIVNE PROIZVODNJE

- ❖ *RAČUNALNIŠKI SISTEMI IN SW*
- ❖ *BIOMEDICINA IN GENETSKI INŽENIRING*
- ❖ *PISARNIŠKA AVTOMATIZACIJA*
- ❖ *TELEKOMUNIKACIJE*
- ❖ *MIKROELEKTRONIKA*
- ❖ *ENERGETSKA TEHNOLOGIJA*
- ❖ *ROBOTIKA IN KRMILJENJE IND. PROCESOV*
- ❖ *INSTRUMENTI ZA UPORABO V ZNANOSTI IN  
MEDICINI*
- ❖ *TEHNOLOGIJA MATERIALOV*



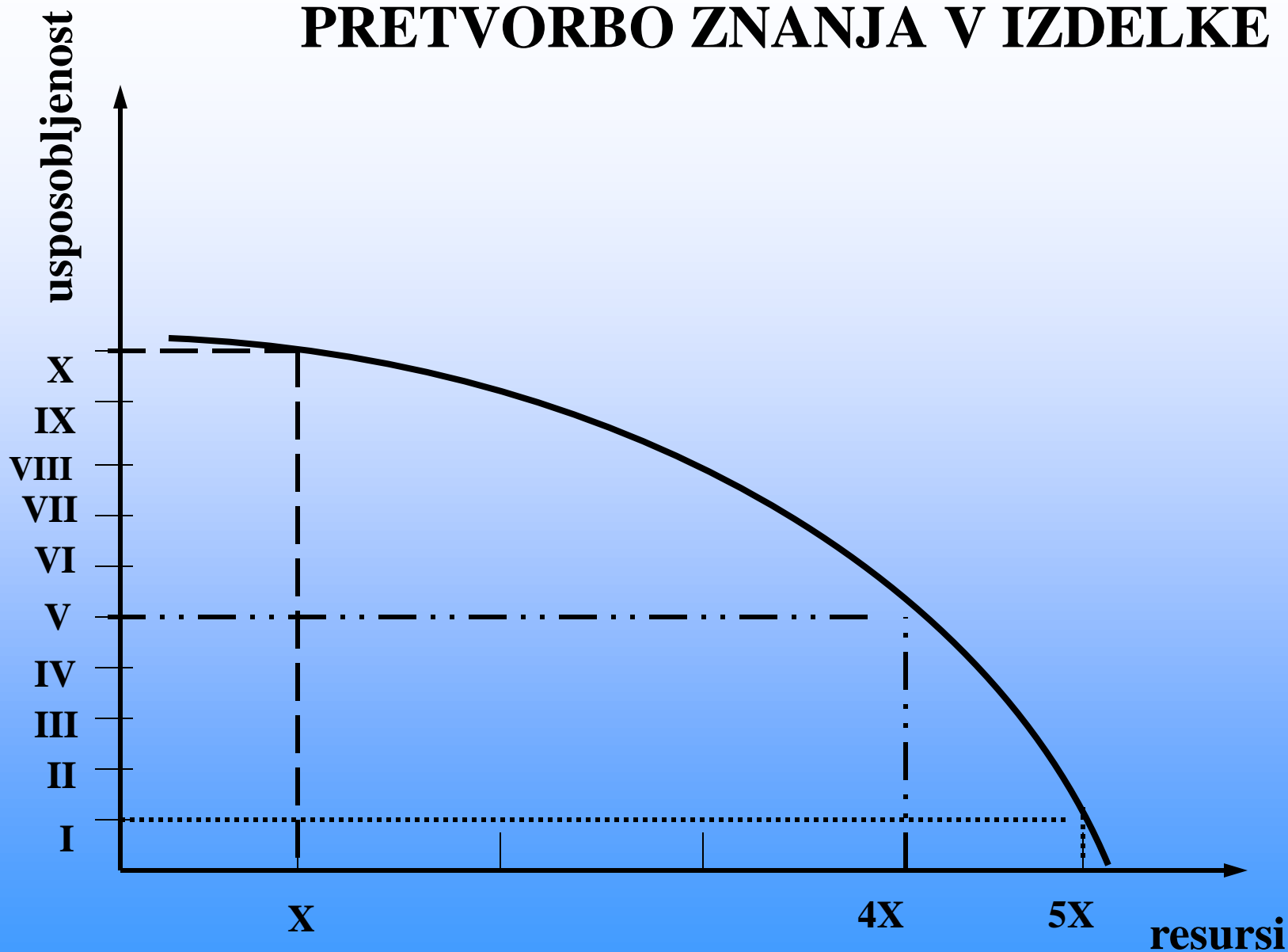
# **PRIORITETNE NALOGE DOMAČEGA GOSPODARSTVA (poleg lastninskega preoblikovanja)**

- 1. ZAMENJATI ASORTIMAN PROIZVODNJE  
(konec življenjskega ciklusa)***
- 2. OSVAJANJE NOVIH PROIZVODNIH  
POSTOPKOV (tehnološko zorenje)***
- 3. NAKUP DOBRIH TUJIH LICENC (lastni razvoj  
prešibek)***

# **PRIORITETNE NALOGE DOMAČEGA GOSPODARSTVA (poleg lastninskega preoblikovanja)**

- 4. OBLIKOVANJE PROIZVODOV (zastareli dizajn)***
- 5. ZNIŽEVANJE STROŠKOV (slabi ekonomski motivi)***
- 6. IZBOLJŠATI ORGANIZACIJO DELA (MGT)***

# PORABA RESURSOV ZA PRETVORBO ZNANJA V IZDELKE



---

**RAZVOJ MODELOV  
ZA OCENJEVANJE  
USPEŠNOSTI V  
JAVNIH  
ORGANIZACIJAH**

---

# VRSTA JAVNIH STORITEV

1. *Univerzalne storitve – za vse (javno dobro)*
2. *Zakonsko določene javne storitve*
3. *Javne storitve, kjer je ponudba večja od povpraševanja*
4. *Redke javne storitve, kjer je ponudba manjša od povpraševanja*
5. *Tiste, ki jih občan ne želi (mandatne in zaporne kazni)*

# MERITVE USPEŠNOSTI ORGANIZACIJ V JAVNEM IN ZASEBNEM SEKTORJU

## 1. POSLOVNI USPEH

= *Prihodki – Odhodki*

## 2. STROŠKI / KORISTI

*(COST / BENEFIT)*

## 3. “3 E”

*ECONOMY, ekonomičnost, gospodarnost*

*EFFICIENCY, učinkovitost, produktivnost*

*EFFECTIVENES, efektivnost*

## 4. BENCHMARKING

*Celovite primerjave / z gledovanje (SPC)*

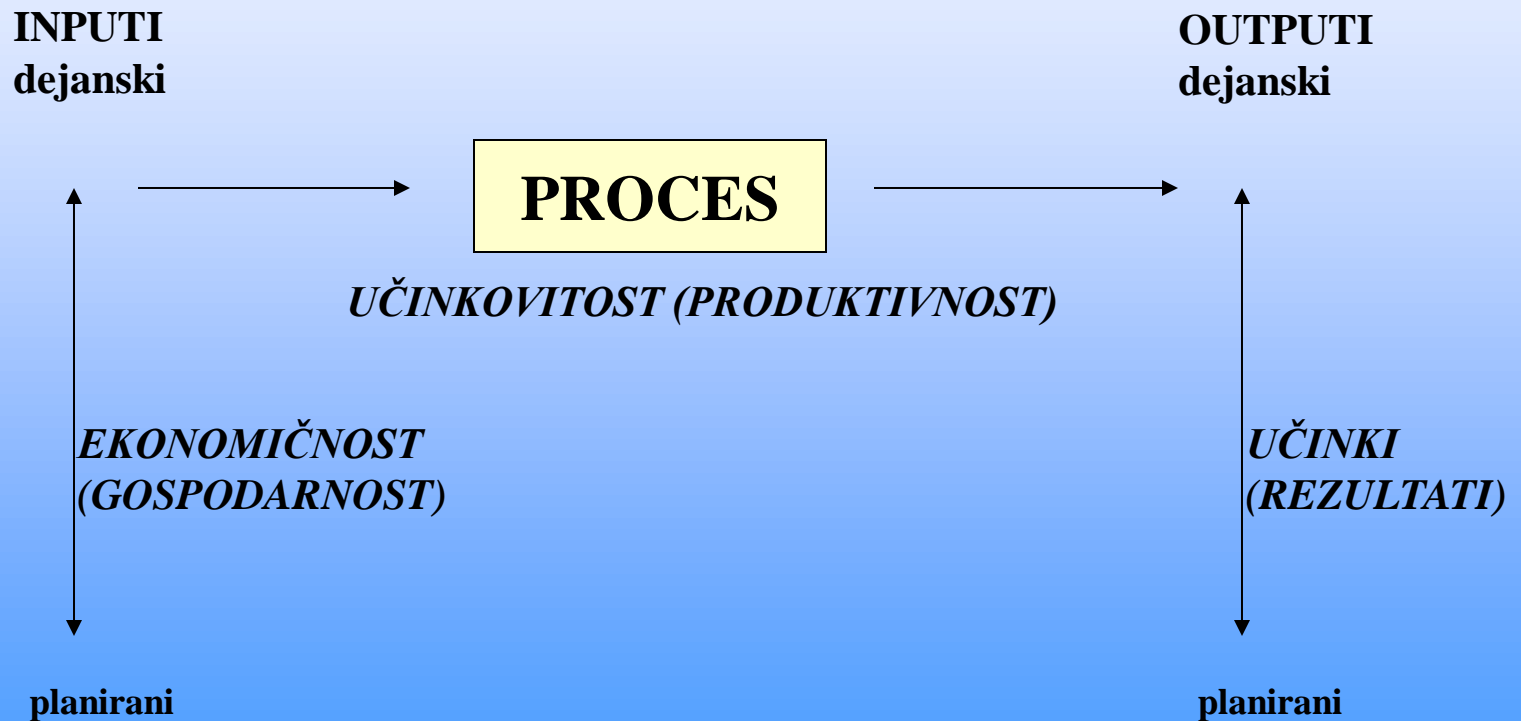
## 5. BALANCED SCORECARD

*KDU - ključni dejavniki uspeha (interne / eksterne, mehke / trde, meritve)*

## 6. MODELI KAKOVOSTI/ODLIČNOSTI

*(EFQM, CAF)*

# EKONOMIČNOST, UČINKOVITOST IN UČINKI DELOVANJA PROCESA (PERFORMANSA)



# ***"BENCH MARKING" JE MOŽNO RAZVITI NA NASLEDNJIH STROKOVNIH PODROČJIH:***

- ❖ ***BENCH MARKING PROCESOV*** se nanaša na procese in aktivnosti, ki spreminjajo inpute v outpute.
- ❖ ***BENCH MARKING REZULTATOV*** zajema vrsto meritev ali približnih ocen za ugotavljanje učinkovitosti in končnih efektov.
- ❖ ***BENCH MARKS*** predstavljajo najboljše standarde izvedbe, tako na nivoju procesov, učinkovitosti in končnih efektov.

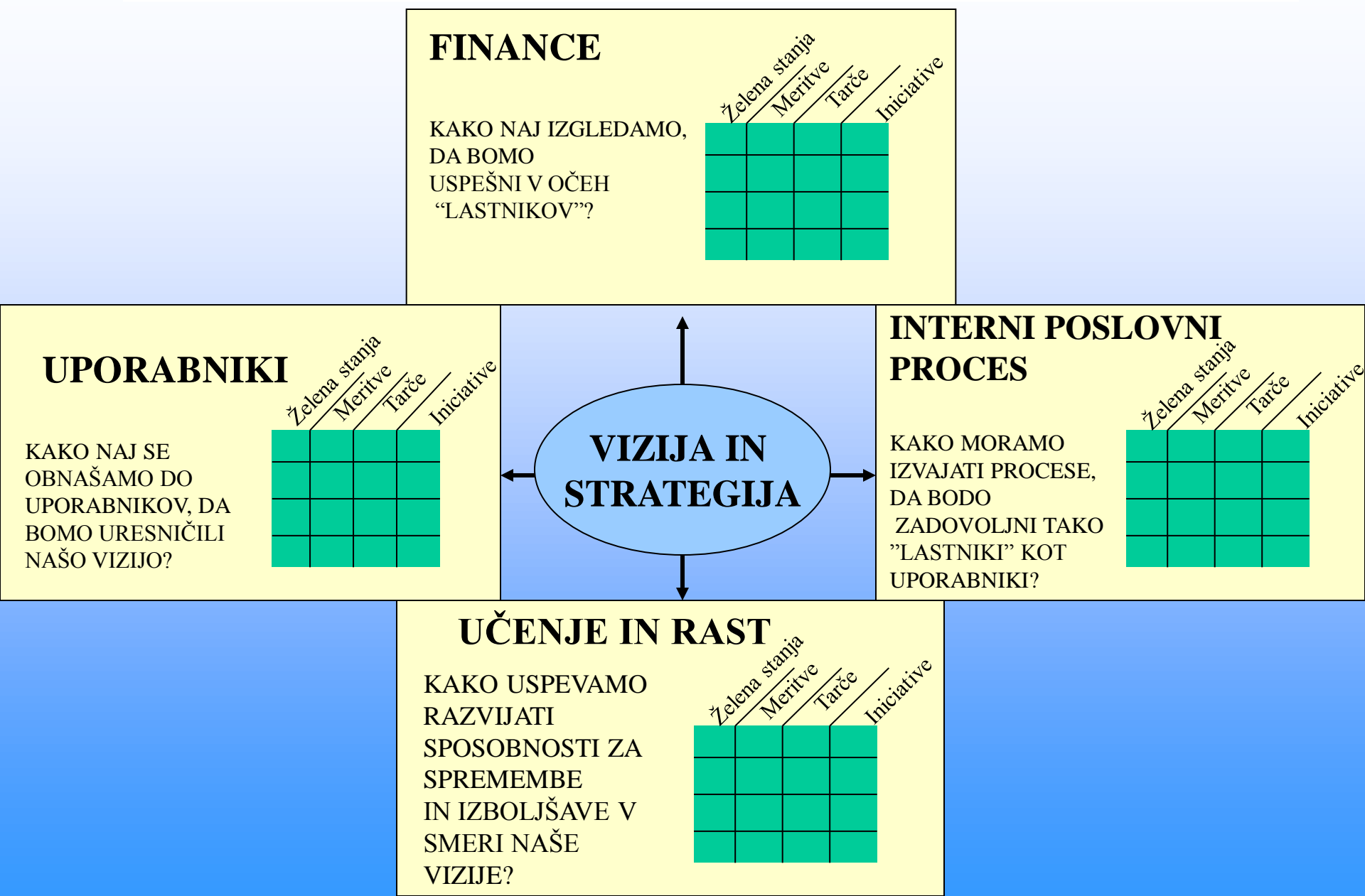
(enako kot management celovite kakovosti uporablja kot temeljno sestavino - interne poslovne procese in podprocesse)



# *LASTNOSTI KLJUČNIH DEJAVNIKOV USPEHA - KDU SO NASLEDNJE:*

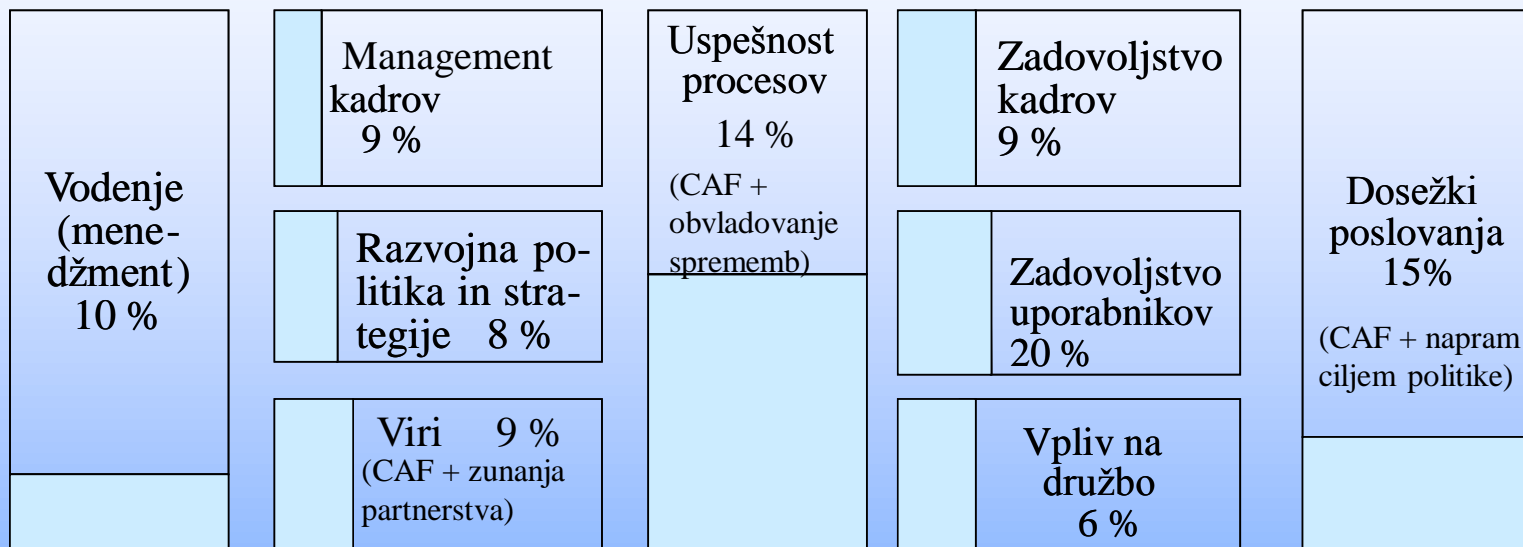
- ❖ predstavljajo majhno število ključnih kazalcev (4 - 10),*
- ❖ biti morajo vsebinsko jasni, da lahko služijo za ovrednotenje parametrov osnovnih aktivnosti,*
- ❖ usmerjeni morajo biti tudi na uporabnike,*
- ❖ histogrami in druga orodja so zelo uporabna za vizualizacijo meritev in napredovanja k planiranim ciljem.*

# UPR OMOGOČA, DA PREVEDEMO STRATEGIJO V OPERATIVNO IZVAJANJE



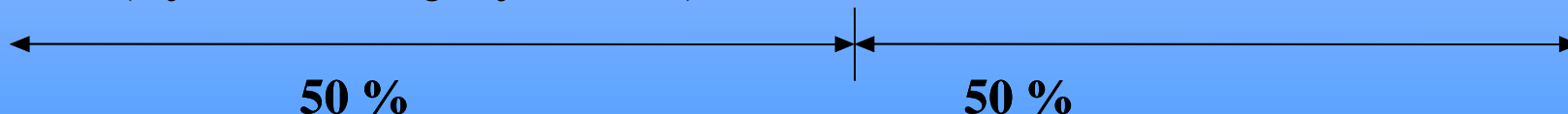
# MODEL EFQM / CAF

## Vsebinske razlike med "TQM" in standardi ISO



**KOMPETENČNOST**  
(dejavniki, ki omogočajo rezultate)

**REZULTATI**



Vsebovano v ISO 9000

# MARKETING

- ❖ *PROIZVOD*
- ❖ *TRŽIŠČE*
- ❖ *NAČIN PRODAJE*
- ❖ *CENA*

*MARKETING = TRG*

*ING. = INŽENIRING = RAZVOJ*

*MIX = KOMBINATORIKA*



*KOMBINATORIKA TRŽNO  
USMERJENEGA RAZVOJA*

# TRI DIMENZIJE PROIZVODA ALI STORITVE

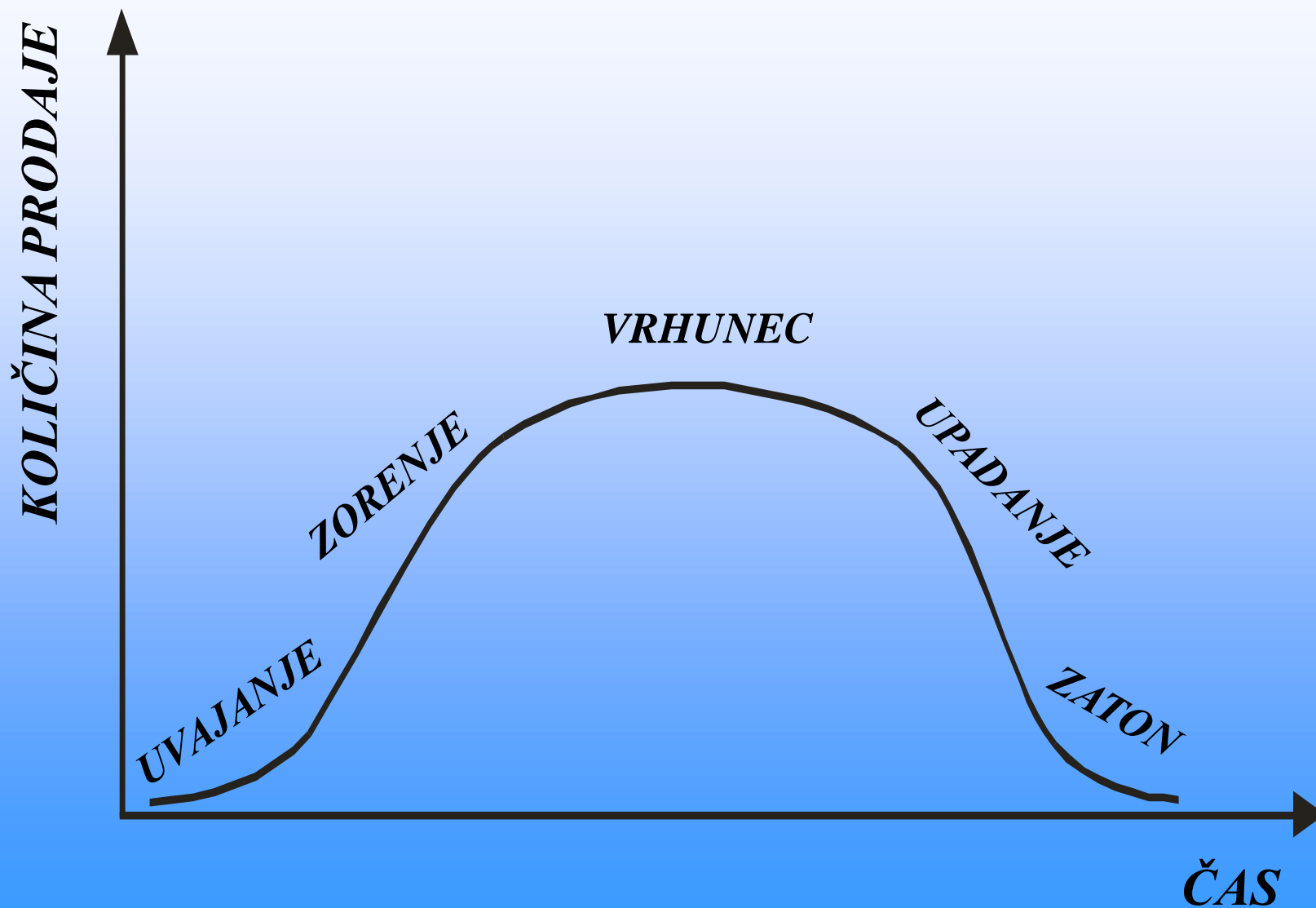
- BISTVO
- MATERIALIZACIJA
- OBOGATITEV



## **VSAK PROIZVOD JE V HIERARHIJI GLEDE NA:**

- 1. SKUPINO POTREB**
  - 2. SKUPINO PROIZVODOV**
  - 3. VRSTA PROIZVODOV**
  - 4. LINIJA PROIZVODOV**
  - 5. TRAJNOST PROIZVODOV**
- POTROŠNE DOBRINE**
  - TRAJNE DOBRINE**
  - STORITVE**

# ŽIVLJENJSKI CIKLUS PROIZVODA

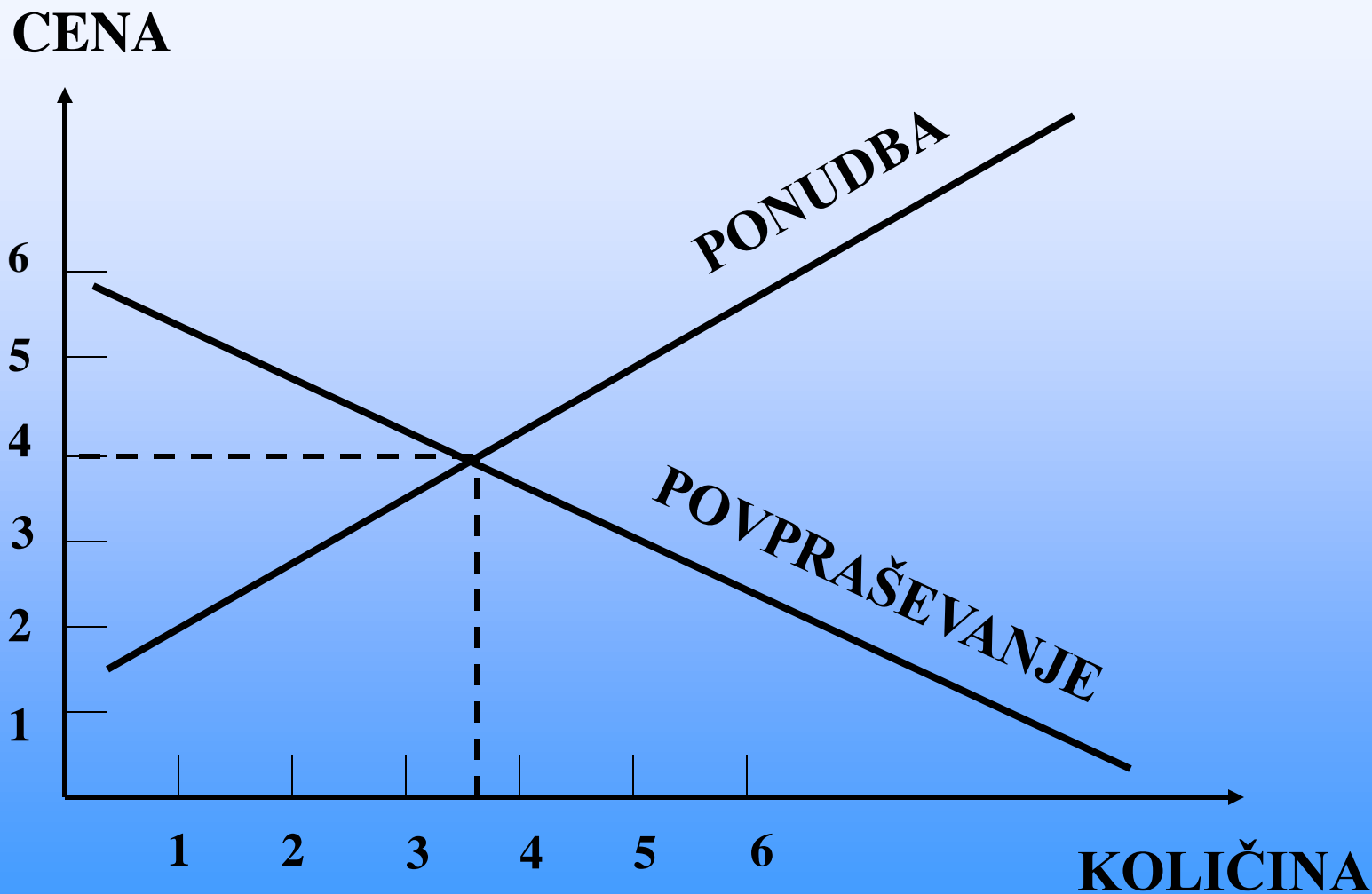


# TRŽNA ANALIZA

- 1. DEFINICIJA PROIZVODA (storitve)***
- 2. RAZISKAVA GIBANJA PRODAJE***
- 3. RAZISKAVA KONKURENCE***
- 4. RAZISKAVA POVPRASHEVANJA***
- 5. OPREDELITEV POTENCIALNEGA TRGA***
- 6. RAZISKAVA INSTRUMENTOV PRODAJNE POLITIKE***
- 7. DOLOČITEV TRŽNEGA SEGMENTA IN STRATEGIJE***



# ZAKONITOST PONUDBE IN POVPRAŠEVANJA



# CENE

LC : PC

- ❖ *CENIK*
- ❖ *POPUSTI*
- ❖ *BONIFIKACIJA*
- ❖ *PLAČILNI ROKI*
- ❖ *KREDITNI POGOJI*

# NAČIN PRODAJE – napredovanje

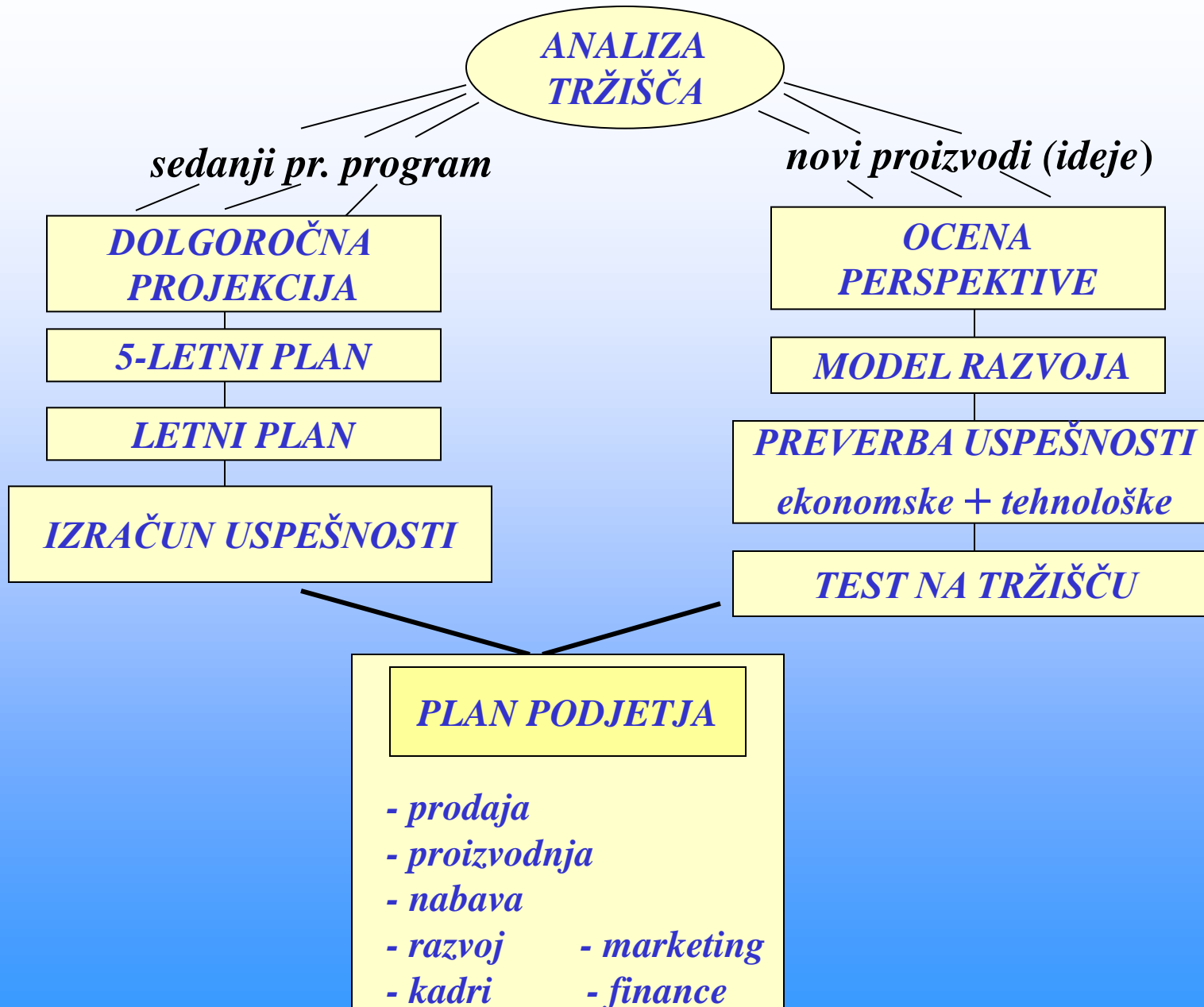
## DISTRIBUCIJA

- *KANALI*
- *POKRITOST*
- POTREB*
- *LOKACIJE*
- *ZALOGE*
- *TRANSPORT*

## PROMOCIJA

- *EKONOMSKA*  
*PROPAGANDA*
- *JAVNO MNENJE*
- *IMAGE, BRAND*  
*“FIRMA”*

# MKT ANALIZA PROIZVODNEGA PROGRAMA



# MARKETINŠKE STRATEGIJE

*So opredeljene DOLGOROČNE aktivnosti za doseganje ciljev, ki smo jih postavili na osnovi analiz **MARKETING MIX-a**.*

# KARAKTERISTIČNE STRATEGIJE

- ❖ *PRVI IN NAJVEČJI (visoka tveganja)*
- ❖ *KREATIVNA IMITACIJA (primerjalna prednost)*
- ❖ *TRŽNE NIŠE (uvajanje inovacij)*
- ❖ *SPREMINJANJE LASTNOSTI IZDELKA  
(kreiranje – usmerjene inovacije)*

# ELEMENTI MARKETINŠKE STRATEGIJE

- *STRATEGIJA PROIZVODNEGA PROGRAMA*
- *STRATEGIJA ŠIRITVE (rasti, tržni deleži...)*
- *STRATEGIJA FINANCIRANJA*
- *STRATEGIJA CEN*
- *STRATEGIJA DISTRIBUCIJE EMBALAŽE*
- *STRATEGIJA KONKURENČNOSTI, IMIDŽA*
- *STRATEGIJA REKLAME, MEDIJEV*
- *STRATEGIJA PRESTRUKTURACIJE*

# VKLJUČEVANJE MARKETINGA V RAZVOJ PODJETJA

## I. STOPNJA:

- *analiza kupcev iz preteklega obdobja*

## II. STOPNJA:

- *analiza kupcev*
- *analiza tržišča*

## III. STOPNJA:

- *analiza tržišča, potreb*
- *analiza možnosti, zadovoljitve potreb*
- *dominanten vpliv na proizvodnjo, razvojno in nabavno funkcijo*
- *izvajanje vseh funkcij v prodaji*



# ***DELAVCI V MKT***

**MANAGERJI**  
*(INTERDISCIPL.)*

**RAZISKOVALCI TRGA**  
*(EKONOMISTI, PSIHOLOGI)*

**RAZVOJNIKI**  
*(TEHNOLOGI, EKONOMISTI,  
OBLIKOVALCI)*

**KOMERCIALISTI**  
*(EKON., ORG., PROM.)*

**PROPAGANDISTI**  
*(UMET., ARANŽ., EKON.)*

- ❖ ***vodje MKT upravljajo in koordinirajo izvajanje vseh projektov (RESURSE+ČAS)***
- ❖ ***SREDSTVA ZA PROJEKTE MORAJO BITI NAMENJENA SELEKTIVNO – NE LINEARNO!***

# **OPOZORILO:**

***NIKOLI NE POSKUŠAJ ČESA PROIZVESTI ALI  
PRODATI, KAR NI ŽE V NAPREJ PRODANO!!!***

# KAJ JE NAŠ NAMENSKI CILJ?

- ❖ *kaj so (naj bi bili) naši proizvodi?*
- ❖ *kdo so (naj bi bili) naši kupci?*
- ❖ *kaj ti kupci kupujejo (oz. bodo)?*
- ❖ *na osnovi česa se kupec odloča (oz. se bo) za naše proizvode?*
- ❖ *kaj naj bi torej bili naši cilji v bodoče?*

# MARKETING - MIX RAZMERNJA

- *proizvod*
- *kupec*
- *tržni segment*
- *zemljepisno območje*
- *domača / inozemska prodaja*
- *prodajne poti*
- *količine naročil*
- *kombinacije gornjih*

# IZDELAVA PLANA MARKETINGA V PODJETJU

## 1. MKT ANALIZA POLOŽAJA PODJETJA

- *MKT MIX ANALIZA*
- *ANALIZA STROŠKOV MKT (prodaja, razvoj, reklama, drugo)*
- *ANALIZA TRGA IN KONKURENCE*
- *ANALIZA PREDNOSTI IN SLABOSTI*
- *OCENA RASTI POVPRASHEVANJA*

# IZDELAVA PLANA MARKETINGA V PODJETJU

## 2. CILJI IN STRATEGIJA MARKETINGA

- *OPREDELITEV POSLANSTVA PODJETJA*
- *CILJI IN NALOGE MKT*
- *STRATEGIJA MKT*
  - *ciljni trg*
  - *distribucija*
  - *cena*
  - *MKT mix*
  - *promocija*

# IZDELAVA PLANA MARKETINGA V PODJETJU

## 3. OPERATIVNI PLAN MKT

- *PO PROJEKTIH (KDO, KAJ, KDAJ KAKO)*

## 4. FINANČNI PLAN MKT

## 5. KONTROLA IZVAJANJA PLANA MKT

# NALOGA MKT IN INOVACIJSKI KONCEPTI IN TEHNIKE V MKT

- ❖ *ugotoviti namensko usmeritev podjetja*
- ❖ *projektirati pretok informacij za cilje*



## OPTIMIZIRATI:

- *potenciale na tržiščih*
- *človeške sposobnosti zaposlenih*
- *surovino, energijo, finančna sredstva*
- *tehnologijo*

## UPOŠTEVATI

### OMEJITVE:

- *politične*
- *zakonske*
- *socialne*
- *ekološke*
- *ekonomske*