



KORACI SURADNJE II

Savjetovanje za tvrtke, obrte i poljoprivredna gospodarstva



Europska unija
Zajedno do fondova EU



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



EUROPSKI STRUKTURNI
I INVESTICIJSKI FONDOVI



Operativni program
KONKURENTNOST
I KOHEZIJA

HAMAG



BIORO

PCPL
PODUZETNIČKI CENTAR
PLETERNICA



RELEVANTNI TROŠKOVI ZA DONOŠENJE POSLOVNIH ODLUKA

Ivan Čevizović

ivan.cevizovic@cevizovic.eu



Europska unija
Zajedno do fondova EU



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo regionalnoga razvoja
i fondova Europske unije



EUROPSKI STRUKTURNI
I INVESTICIJSKI FONDOVI



Operativni program
KONKURENTNOST
I KOHEZIJA

HAMAG



BIORO

PCPL
PODUZETNIČKI CENTAR
PLETERNICA

ANALIZA PONAŠANJA TROŠKOVA

- Proučavanje kako pojedini troškovi reagiraju na promjene u razini aktivnosti
- Poznavanje ponašanja troškova pomaže u planiranju poslovanja i izboru između ponuđenih alternativa
- Klasifikacija troškova
 - Fiksni
 - Varijabilni
 - Mješoviti

COST – VOLUME – PROFIT → CVP ANALIZA

- Analiza učinaka promjene troškova i volumena prodaje na dobit
- Važna instrument planiranja dobiti
- Pretpostavke za efikasnu primjenu CVP analize
 - utvrđivanje, analiza i klasifikacija svakog troška koji nastaje u poslovnom procesu,
 - utvrđivanje odnosa troška i volumena prodaje te
 - analiza prihoda i međuovisnost prihoda i volumena prodaje
 - linearno ponašanje troškova i prihoda

POSLOVNE ODLUKE NA TEMELJU CVP ANALIZE

- Najvažnije koje se donose na temelju CVP analize su
 - utvrđivanje prodajnih cijena proizvoda ili usluga
 - određivanje volumena prodaje za postizanje željene razine dobiti
 - utvrđivanje najprofitabilnijeg proizvodnog mixa

MARGINALNA KONTRIBUCIJA

$$\begin{aligned} & \text{Prodajna cijena (P)} \\ & - \\ & \text{Varijabilni troškovi (VT)} \\ & = \\ & \text{Marginalna kontribucija (MK)} \\ & - \\ & \text{Fiksni troškovi (FT)} \\ & = \\ & \text{Dobit (D)} \end{aligned}$$

$$\% \text{ mk} = \frac{\text{mk}}{\text{pc}}$$

MODEL TOČKE POKRIĆA

- Analiza točke pokrića istražuje odnose između najznačajnijih ekonomskih veličina:
 - troškova,
 - prihoda,
 - razine outputa i
 - dobiti.
- instrument poslovnog odlučivanja u situacijama kada su promjene u razinama aktivnosti relativno male
- upotrebljava se za kratkoročno poslovno odlučivanje

ODREĐIVANJE TOČKE POKRIĆA

$$P - VT - FT = D$$

točka pokrića $\Rightarrow D = 0$

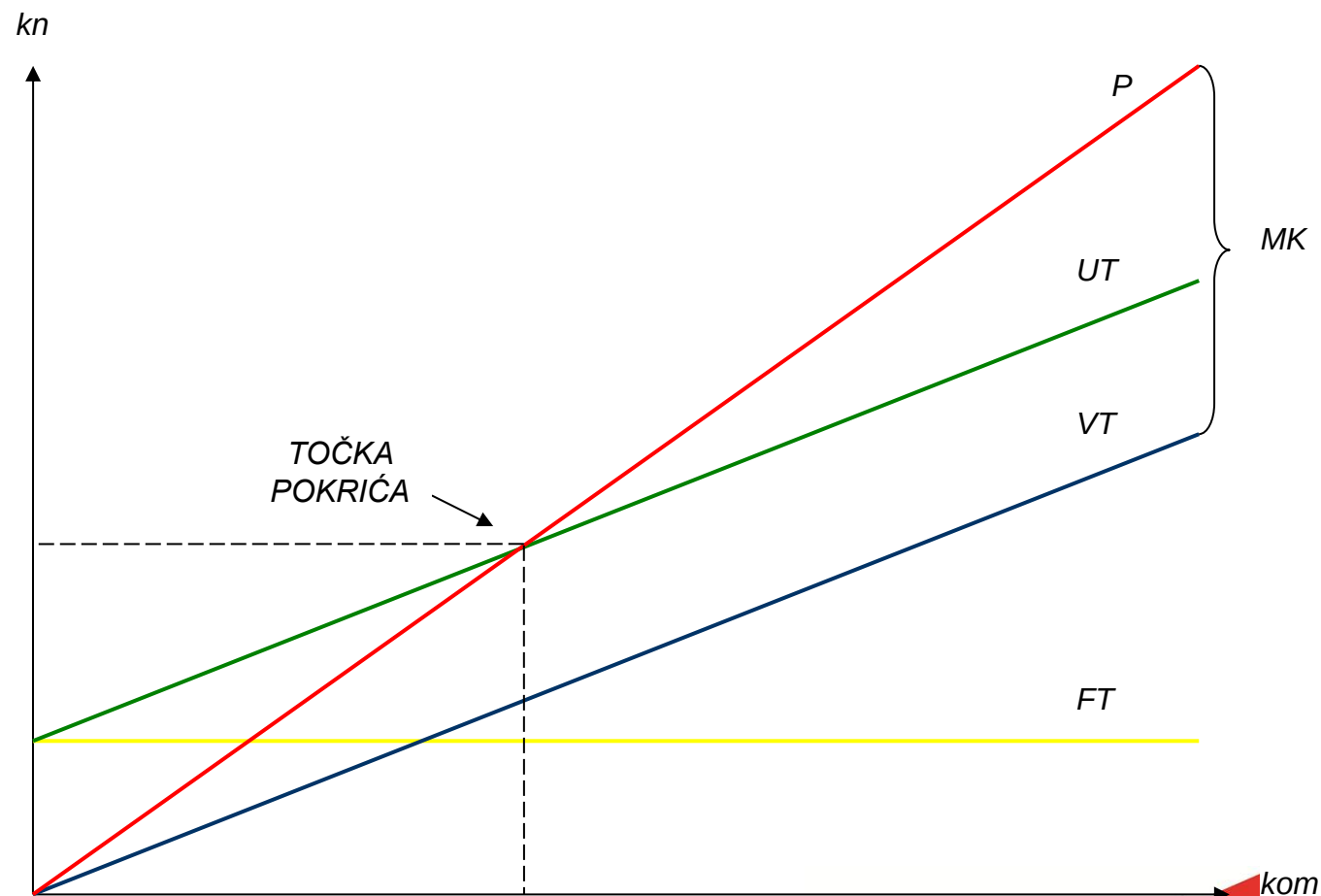
$$P - VT - FT = 0$$

$$P = VT + FT$$

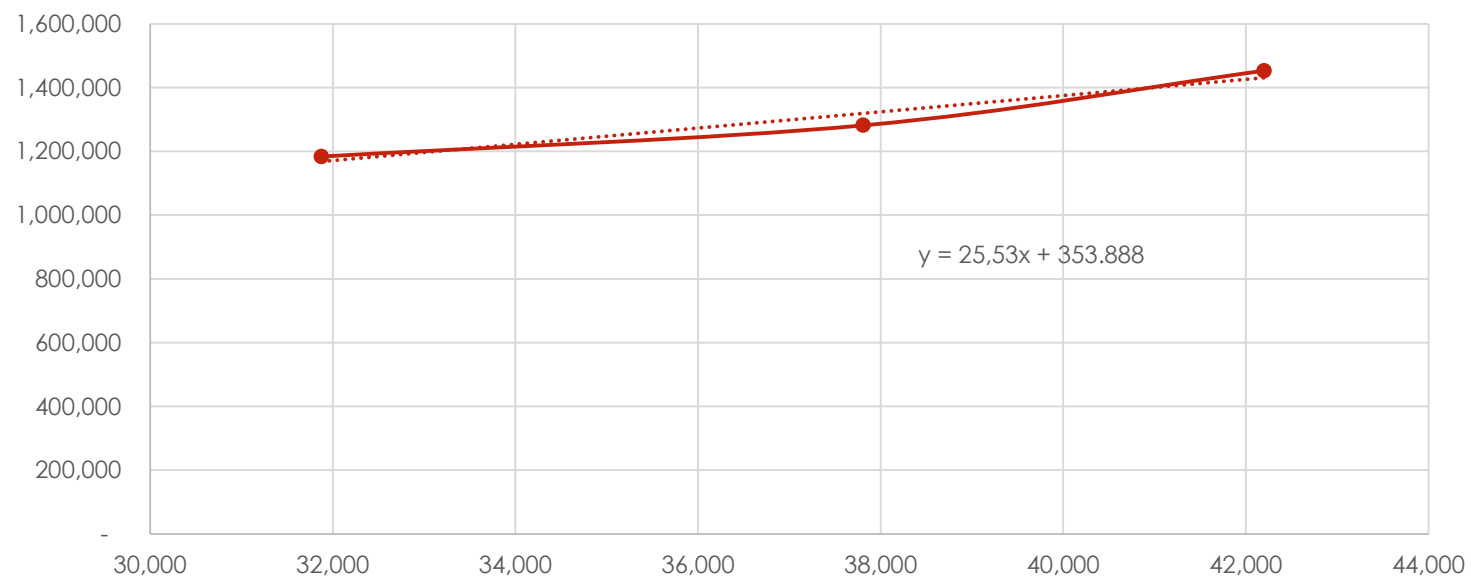
$$pc \times q = vt \times q + FT$$

$$q = \frac{FT}{pc - vt}$$

GRAFIČKA METODA



Opis	2017.	2018.	2019.
materijalni troškovi	760.500	821.914	887.308
troškovi osoblja	245.045	254.091	320.689
amortizacija	50.350	52.430	60.811
ostažli rashodi	127.892	153.092	184.225
ukupni troškovi	1.183.787	1.281.527	1.453.033
količina proizvoda	35.900	37.809	42.201
jedinični trošak	32,97	33,89	34,43



INKREMENTALNA ANALIZA

- Proces identificiranja financijskih informacija/podataka koji se mijenjaju u slučaju poduzimanja različitih radnji / donošenja različitih odluka
 - Relevantni troškovi
- Inkrementalna analiza podrazumijeva procjenu i neizvjesnost
- Na temelju provedene inkrementalne analize mijenjati se mogu
 - i troškovi i prihodi
 - samo troškovi
 - samo prihodi

VRSTE INKREMENTALNE ANALIZE

- Prihvaćanje narudžbe po posebnoj cijeni
- Proizvesti ili kupiti
- Prodati ili dalje preraditi/doraditi
- Zadržati ili zamijeniti opremu/strojeve
- Otuđenje neprofitabilnog poslovnog segmenta
- Alociranje ograničenih resursa

PRIHVAĆANJE NARUDŽBE PO POSEBNOJ CIJENI

- Društvo prodaje proizvod X po cijeni 3.000 kn. Relevantni troškovi su 1.200 kn. Fiksni troškovi iznose mjesečno 50.000 kn ili 1.000 kn/očekivanom broju proizvoda.
- Društvo je primilo specijalnu narudžbu za 30 proizvoda po prodajnoj cijeni od 1.500 kn/proizvod. Prihvaćanje ove narudžbe neće utjecati na redovnu prodaju proizvoda.
- Hoće li društvo prihvatiti specijalnu narudžbu?

DONOSNJE ODLUKE

4. Relevantni troškovi iznose 1.200 kn/kom, a prodajna cijena specijalne narudžbe 1.500 kn/kom

5. Prodajna cijena je veća od varijabilnih troškova pa donosimo odluku o prihvatanju narudžbe

	Odbaciti narudžbu	Prihvatiti narudžbu	Dobit povećanje /smanjenje
Prihodi	0 kn	$30 \times 1.500 \text{ kn} = 45.000 \text{ kn}$	45.000 kn
Rashodi	0 kn	$30 \times 1.200 \text{ kn} = 36.000 \text{ kn}$	36.000 kn
Dobit	0 kn	9.000 kn	9.000 kn



HVALA NA POZORNOSTI!

