

OBRT

KRATKOROČNO GENERIRANJE GOTOVINE

Poduzeće:	Datum:
-----------	--------

Postupci zajednički za sve	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dodijelite pojedincima određene aktivnosti i učinite ih odgovornim za uspjeh tih aktivnosti. 2. Ustanovite šta se može uraditi u pogledu generiranja gotovog novca i definirajte određene zadatke. 3. Zadužite nekoga da prati realizaciju tačaka 1 i 2 i izvještava USAID Business Consulting o postignutim rezultatima.
----------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

BILANCA STANJA

1 Aktiva

1.1 Potraživanja

Generalna strategija 1.1	Ispitati sve metode koje bi pomogle sakupljanje potraživanja, po mogućnosti gotovog novca a ne zamjene (trampe) ili robnih zaliha. Početi radnju sa obrascem za sakupljanje podataka o potraživanjima, Prilog "C."
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 1.1.1	Prodaja klijentima koji ne plaćaju račune – slaba ili nepostojeća kreditna politika (predprodaja).
--------------------------	---------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.1.1	<p>Prekinite slabu kreditnu politiku. Od sada ocjenjujte svaku prodaju s obzirom na kreditnu politiku.</p> <p>Odredite kraći rok za kredit; ne dozvolite da taj rok bude duži od 30 dana, na primjer.</p> <p>Istražite mogućnosti plaćanja prilikom isporuke, makar samo za neke klijente.</p>
------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>		Aktivnost	Odgovorno lice	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.1.1.1	Uspostavite formalnu kreditnu politiku, zahtijevajući popunjavanje aplikacije za kredit, koja će sadržavati sljedeće: naziv banke i broj telefona osoba koje mogu dati preporuke; imena i brojevi telefona troje postojećih dobavljača koji mogu dati preporuke; kopiju posljednjeg završnog računa, ako je dostupna.				
<input type="checkbox"/>	1.1.1.2	Ponudite popust od 5% na plaćanje gotovinom, ako se plaćanje vrši odmah.				

<input type="checkbox"/>	1.1.1.3	Obustavite dostavu klijentima visokog kreditnog rizika, osim ako u međuvremenu ne namire neka potraživanja.				
<input type="checkbox"/>	1.1.1.4					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.1.2	Sveukupni proces potraživanja je veoma slabo definisan; - slaba ili nikakva politika i aktivnosti prikupljanja (post-prodaja)
--------------------------	---------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.1.2	<p>Riješite problem politike prikupljanja što je prije moguće. Prije svega, prikupite gotovinu od onih klijenata koji najduže kasne sa plaćanjem, obično od klijenata koji kasne preko 90 dana.</p> <p>Uspostavite određene ciljeve za sedmično (mjesečno) prikupljanje gotovine. Napravite listu klijenata koje treba pozvati, napisati im pismo, posjetiti ih, promijeniti politiku prema njima, itd.</p>
------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorno lice	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.1.2.1	Smjesta promijenite politiku prema klijentima koji neredovno plaćaju račune.			
<input type="checkbox"/>	1.1.2.2	Koristeći listu klijenata prema kojima imate potraživanja (Prilog C), identificirajte najstarije neisplaćene iznose po klijentima.			
<input type="checkbox"/>	1.1.2.3	Za svakog klijenta koji kasni sa plaćanjem preko 90 dana zadužite po jednu osobu koja će biti odgovorna da pozove klijenta i pita ga zašto račun nije plaćen i kada se plaćanje može očekivati. Za velika potraživanja treba zadužiti upravu, posebno osobe koje su upoznate sa poduzećem.			
<input type="checkbox"/>	1.1.2.4	Ne šaljte nikakve pošiljke klijentima koji kasne sa plaćanjem 90 ili više dana.			
<input type="checkbox"/>	1.1.2.5	Obavijestite takve klijente da ćete sudskim putem tražiti namirenje svojih potraživanja.			
<input type="checkbox"/>	1.1.2.6	Pratite osobe koje ste zadužili da zovu klijente i odredite način na koji će vas izvještavati o rezultatima.			
<input type="checkbox"/>	1.1.2.7	Mjesečno se sastanite sa osobama koje prate dužnike i razgovarajte o njihovim nalazima.			

<input type="checkbox"/>	1.1.2.8	Svim klijentima koji kasne s plaćanjem između 60-90 dana uputite pismo koje će potpisati finansijski direktor. Pitajte zašto kasne s plaćanjem i kada bi se moglo očekivati da izmire dugovanja.				
<input type="checkbox"/>	1.1.2.9	Ukoliko ne odgovore na ovo pismo u roku od 15 dana, pošaljite im drugo, ovaj put nešto strožije pismo.				
<input type="checkbox"/>	1.1.2.10	Po proteku 30 dana, pozovite sve klijente koji ne odgovore na vaša pisma.				
<input type="checkbox"/>	1.1.2.11	Budite spremni da od ovakvih klijenata prihvatite dugoročniji plan izmirenja potraživanja (djelomično plaćanje je bolje nego nikakvo).				
<input type="checkbox"/>	1.1.2.12	Pripremite pismo opomene i za sve klijente koji kasne sa plaćanjem do 35 dana.				
<input type="checkbox"/>	1.1.2.13	Upućujte im ova pisma najmanje jednom mjesečno, premda je poželjno da ih šaljete svake sedmice.				
<input type="checkbox"/>	1.1.2.14	Preispitajte postupak fakturisanja kako bi ste osigurali da se računi šalju sa danom otpreme.				
<input type="checkbox"/>	1.1.2.15					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.1.3	Nenaplaćena prodaja u danima (DSO) mnogo duža od normalnih kreditnih uslova. (KMR)
--------------------------	---------------	-------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.1.3	Definirajte izvor ovog problema, što može biti bilo koji od prethodno pomenutih problema ili problem koji je rezultat veoma rapidnog pada krivulje prodaje do kojeg dolazi kod sezonskih poslova.
------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorno lice	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.1.3.1 Proučite nalaze iz prethodnih odjeljaka i utvrdite njihov utjecaj na nenaplaćenu prodaju.				
<input type="checkbox"/>	1.1.3.2 Preispitajte procedure prodaje kako bi ste bili sigurni da se politika poduzeća glede plaćanja dosljedno sprovodi.				

<input type="checkbox"/>	1.1.3.3	Preispitajte skorašnje prodaje kako bi ste utvrdili da izračunati nenaplaćena prodaja u danima ukazuje na postojanje problema naplate, a ne rezultat skorije prodaje koja je manja od normalne.				
<input type="checkbox"/>	1.1.3.4					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.1.4	Velike količine zamjene (trampe) koja se ne može pretvoriti u gotovinu.
--------------------------	---------------	-------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.1.4	<p>Definirajte izvor problema i ispitajte da li postoji način na koji bi se gotovina mogla generirati. Situacija može biti sljedeća: 1) Klijenti nemaju gotovine; 2) Klijent proizvodi nešto što njegovo poduzeće koristi ili prodaje; ili 3) Klijentovo poduzeće uzima zamjenu (trampu) koja mu je od male ili nikakve koristi.</p> <p>Ustanovite da li i kako se roba uzeta u zamjenu može pretvoriti u gotovinu.</p> <p>Utvrđite vrijeme obavljanja trampe.</p> <p>Preispitajte sve procedure i pravila vezana za zamjenu (trampu), posebno postupak procjene.</p> <p>Sa ovim informacijama, pokušajte utvrditi uzrok i eliminišite ga; napišite akcioni plan kako bi ste što prije prikupili što više gotovine.</p>
------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.1.4.1	Prije svega, napravite listu predmeta koji su prihvaćeni u postupku trampe.			
<input type="checkbox"/>	1.1.4.2	Razmotrite ovu listu sa svim menadžerima i drugim osobama koje bi mogle procijeniti ove predmete i odredite njihovu tržišnu vrijednost.			
<input type="checkbox"/>	1.1.4.3	Dodijelite predmete prodavačima, i ponudite naknadu onima koji uspiju prodati te predmete.			
<input type="checkbox"/>	1.1.4.4	Uključite i druge u prodaju, ukoliko poznaju tržište.			
<input type="checkbox"/>	1.1.4.5	Uspostavite pravila za buduće poslovanje, u kojima će se izbjegavati trgovanje zamjenom robe. Tamo gdje bude potrebno, uspostavite proces u kojem će se prebijanje moći napraviti samo uz odobrenje organa uprave.			

<input type="checkbox"/>	1.1.4.6	Samo oni predmeti koji se mogu iskoristiti u proizvodnji u narednih 30-60 dana ili koji se odmah mogu pretvoriti u gotovinu bi se trebali prihvatati u budućim trampama.				
<input type="checkbox"/>	1.1.4.7					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.1.5	Nema prebijanja dugovanja i potraživanja.
--------------------------	---------------	-------------------------------------------

Strategija 1.1.5	Smanjite potrebe za gotovinom prebijajući dugovanja prema i potraživanja od istog poduzeća.
------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.1.5.1	Identificirajte poduzeća od kojih kupujete ili kojima prodajete, uspoređujući liste potraživanja i dugovanja.			
<input type="checkbox"/>	1.1.5.2	Utvrđite neto potraživanja ili dugovanja od tih poduzeća. (Oduzmite dugovanja od potraživanja.)			
<input type="checkbox"/>	1.1.5.3	Ako neto stanje prikazuje potraživanje, slijedite politiku sakupljanja kako bi ste popravili neto iznos i smanjili uplate na nulu.			
<input type="checkbox"/>	1.1.5.4	Ako neto stanje prikazuje dugovanja, smanjite potraživanja na nulu i razmotrite realan rok u kojem bi ste mogli izmiriti neto dugovanja.			
<input type="checkbox"/>	1.1.5.5				

<input type="checkbox"/>	Problem 1.1.6	Prekomjeran broj povrata, zahtijeva za kreditiranje i spornih računa.
--------------------------	---------------	-----------------------------------------------------------------------

Strategija 1.1.6	Definirajte uzrok problema. Postoje mnoge mogućnosti: proizvodi nedovoljne kvalitete, pogrešna interpretacija proizvoda, vrijednost proizvoda manja od prodajne cijene, loš klijent, pakovanje, procedura fakturiranja. Odlučite šta možete uraditi, ako išta, da odmah prekinete kreditiranje i povrate.
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.1.6.1	Ispitajte procedure za dokumentiranje povrata robe. Ako takve procedure ne postoje, uvedite ih. Ovi postupci moraju obuhvatiti: metode po kojima bi prodavci odobrivali povrate; odobrenja za više iznose; i detaljne opise razloga za povrat.				
<input type="checkbox"/>	1.1.6.2	Analizirajte ove rezultate u svrhu analize uzroka i njegove eliminacije.				
<input type="checkbox"/>	1.1.6.3	Zamijenite defektivne proizvode umjesto da vraćate novac ili kredit.				
<input type="checkbox"/>	1.1.6.4	Uspostavite cjenovnik za sve proizvode i utvrdite pravila za odobravanje bilo kakvih odstupanja.				
<input type="checkbox"/>	1.1.6.5	Preispitajte sistem naručivanja i ispostavljanja računa, i korigirajte očite probleme.				
<input type="checkbox"/>	1.1.6.6	Napravite listu specifičnih razloga zbog kojih najčešće dolazi do sporova i pokušajte ih riješiti, koncentrirajući se na one od najveće vrijednosti.				
<input type="checkbox"/>	1.1.6.7	Potražite klijente koji su se više puta sporili oko računa kako bi ste provjerili da li su možda oni uzrok problema.				
<input type="checkbox"/>	1.1.6.8					

2. Zalihe

Generalna strategija 1.2	<p>1) Poduzeće bi trebalo imati minimalne zalihe kako bi moglo nastaviti profitabilno poslovanje i pružiti odgovarajući nivo usluga svojim klijentima.</p> <p>2) Područja koja treba ispitati su sljedeća; sirovine, poluproizvodi, gotovi proizvodi, isporuke, trampa.</p> <p>3) Možda postoji i razlog da se ispita neko od sljedećih područja bitnih za zalihe: minimalne zalihe, zastarjele zalihe, likvidnost i vrijednost svakog od pomenutih područja.</p> <p>4) Definirajte i ispitajte područje kupovine sirovina (pogledajte također operativne troškove)</p> <p>Sakupite potrebne informacije iz formulara za sakupljanje podataka. Istražite sve metode uz pomoć kojih bi ste robu pretvorili u gotovinu. Definirajte probleme vezane za zalihe, ali pri tom imajte na umu da pokušavamo generirati kratkoročnu gotovinu. U što kraćem vremenskom periodu definirajte količinu zaliha potrebnih za efikasno poslovanje i prodaju.</p> <p>Razmotrite mogućnost korištenja MPI praksu kod definiranja prekomjernih zaliha, posebno prekomjernih količina poluproizvoda koji se mogu eliminisati uvođenjem promjena u procesu proizvodnje.</p>
-----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 1.2.1	Zalihe su veoma velike u poređenju sa stopom prodaje (slab obrt zaliha). (KMR)
--------------------------	------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.2.1	<p>Možda će trebati napraviti neke analize kako bi se utvrdilo koje robe su u prekomjernoj količini. Istražite sve metode koje bi vam mogle pomoći da pretvorite zalihe u gotovinu, imajući pri tom na umu radnje koje su fokusirane na kratkoročna rješenja.</p> <p>Ako je potrebno, tražite više detalja o samoj robi.</p> <p>Razgovarajte sa višom upravom i uposlenicima, posebno sa onima koji odlučuju o zalihama. Vidite kakva su njihova mišljenja u pogledu definiranja minimalnih zaliha.</p> <p>Napravite listu prepreka koje sprječavaju smanjenje zaliha. Ove prepreke su vjerovatno spomenute u prethodno pomenutim razgovorima s upravom.</p> <p>Preispitajte sva pravila i procedure vezane za upravljanje robnim zalihama.</p> <p>Analizirajte sve dobivene informacije kako bi ste utvrdili uzrok i eliminirali ga.</p> <p>Odlučite sa kojim zalihama se može raspolagati; odredite odgovarajuće radnje za rješavanje problema i generiranje gotovine u što kraćem vremenskom roku.</p>
---------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.2.1.1	Preispitajte obrasce za sakupljanje podataka kako bi ste utvrdili njihovu tačnost.			
<input type="checkbox"/>	1.2.1.2	Pobrinite se da se čitava uprava složi u pogledu definicije "zastarjelih" i "minimalnih zaliha".			

<input type="checkbox"/>	1.2.1.3	Kategorizirajte zalihe kao brze, srednje brze ili spore, odnosno zastarjele.				
<input type="checkbox"/>	1.2.1.4	Izračunajte mjesečne troškove (uključujući kapitalne troškove i druge tekuće troškove) držanja prekomjernih zaliha sirovina identificiranih u Koraku 1.2.1.3, i uz pomoć te kalkulacije ustanovite cijenu po kojoj bi mogli prodati prekomjerne zalihe.				
<input type="checkbox"/>	1.2.1.5	Izračunajte mjesečne troškove (uključujući kapitalne i druge tekuće troškove) držanja prekomjernih zaliha gotovih proizvoda identificiranih u Koraku 1.2.1.3, i uz pomoć te kalkulacije utvrdite cijenu po kojoj bi mogli prodati prekomjerne zalihe.				
<input type="checkbox"/>	1.2.1.6	Prodajte prekomjerne zalihe sirovina po dogovorenoj cijeni.				
<input type="checkbox"/>	1.2.1.7	Prodajte prekomjerne zalihe gotovih proizvoda po dogovorenim cijenama.				
<input type="checkbox"/>	1.2.1.8	Promijenite način proizvodnje tako da rad u onim jedinicama koje stvaraju zalihe smanjite na minimum.				
<input type="checkbox"/>	1.2.1.9	Uspostavite procedure putem kojih ćete proizvodnji dostavljati informacije o realnoj prodaji, kako bi se mogli napraviti planovi za kupovinu sirovina i proizvodnju gotovih proizvoda.				
<input type="checkbox"/>	1.2.1.10					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.2.2	Previše različitih proizvoda ili proizvodnih linija na zalihama.
--------------------------	---------------	------------------------------------------------------------------

Strategija 1.2.2	<p>Ispitajte da li postoji previše različitih vrsta proizvoda. Previše proizvoda razvodnjava resurse poduzeća. Pogledajte kakva je prodaja po proizvodnoj liniji, ako su takve informacije dostupne. Možda budete mogli brzo obustaviti proizvodnju tih proizvoda i smanjiti troškove; možda se ukaže prilika da smanjite neke zalihe putem sniženja prodajnih cijena.</p> <p>Razgovarajte sa višom upravom i preispitajte viziju poduzeća, poslovni plan i strategije koje se odnose na proizvodne linije.</p> <p>Sprovedite korjenitu analizu uzroka kako bi ste otkrili da li postoji prilika da se smanji broj proizvoda (Pareto analiza). Zapišite radnje koje se odnose na smanjenje broja proizvoda i pratećih troškova kao što su troškovi zaposlenih, zalihe sirovina, troškovi prodaje i komunalni troškovi.</p>
------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.2.2.1	Uspostavite minimalnu mjesečnu količinu proizvoda koji se imaju prodati, a proizvode koji se ne prodaju u toj količini eliminišite.				
<input type="checkbox"/>	1.2.2.2	Obavijestite klijente o eliminiranju tog proizvoda i u zamjenu im preporučite alternativne proizvode koje pravite.				
<input type="checkbox"/>	1.2.2.3	Prodajte zalihe eliminiranih proizvoda (ako je potrebno, i po sniženim cijenama).				
<input type="checkbox"/>	1.2.2.4	Eliminišite sve troškove koji se odnose na eliminisani proizvod.				
<input type="checkbox"/>	1.2.2.5	Razmotrite mogućnost korištenja pomoći BC-jevog marketinškog tima.				
<input type="checkbox"/>	1.2.2.6					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.2.3	Značajne količine zastarjele ili oštećene robe.				
--------------------------	---------------	-------------------------------------------------	--	--	--	--

Strategija 1.2.3	Pronađite način da smanjite zalihe zastarjele robe, pretvarajući je u gotov novac. Pronađite izvor oštećenih proizvoda. Ispitajte da li postoji brzo rješenje uzroka problema oštećene robe. Pronađite način da oštećenu robu pretvorite u gotov novac.					
------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.2.3.1	Ustanovite koliko dugo se zalihe mogu držati u skladištu prije nego postanu zastarjele.				
<input type="checkbox"/>	1.2.3.2	Izračunajte kapitalne troškove (kamate) i druge tekuće troškove održavanja zaliha i odredite smanjenu prodajnu cijenu zastarjelih zaliha robe.				
<input type="checkbox"/>	1.2.3.3	Smanjite zastarijevanje tako što ćete osigurati dotok realnih informacija proizvodnji kako bi se mogli napraviti adekvatni rasporedi nabavke sirovina i proizvodnje gotovih roba.				

<input type="checkbox"/>	1.2.3.4	Procijenite tržišnu vrijednost oštećene robe bez popravke; usporedite tu vrijednost sa dodatnim troškovima, a potom je ili prodajte ili popravite.				
<input type="checkbox"/>	1.2.3.5	Ustanovite zbog čega je došlo do oštećenja na robi, i shodno tome preispitajte postupke proizvodnje i rukovanja sa robom.				
<input type="checkbox"/>	1.2.3.6					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.2.4	Zalihe rastu mnogo brže od prodaje (kupovina ili proizvodnja radi skladištenja).
--------------------------	---------------	----------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.2.4	<p>Provjerite da li je to bio problem i u proteklih 4-6 mjeseci (možda i neki duži period, ako se radi o nekom visoko-sezonskom periodu). Napravite tabelu kako bi ste ustanovili da li je ovaj problem bio prisutan i tokom prethodnih nekoliko mjeseci. Možda je ključni problem u tome što poduzeće proizvodi robu bez obzira na stvarnu prodaju. Razmotrite opcije za zaustavljanje ovog trenda.</p> <p>Ovo je problem koji se može relativno lako riješiti, usporavanjem ili obustavljanjem proizvodnje. Razmotrite i zapišite aktivnosti koje se mogu poduzeti u pogledu usporavanja ili obustavljanja proizvodnje.</p> <p>Napravite plan aktivnosti za smanjenje troškova, uključujući i troškove radne snage i komunalne troškove.</p>
------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.2.4.1	Uspostavite procedure putem kojih ćete proizvodnji dostavljati informacije o realnoj prodaji, kako bi se mogli napraviti planovi za kupovinu sirovina i proizvodnju gotovih proizvoda. Izbjegavajte skladištenje predmeta koji se trenutno ne prodaju.			
<input type="checkbox"/>	1.2.4.2	Smanjite troškove radne snage i druge direktne i indirektno troškove zajedno sa smanjenjem proizvodnje.			
<input type="checkbox"/>	1.2.4.3	Ako reducirana proizvodnja rezultira viškom opreme, tu opremu prodajte ili iznajmite.			
<input type="checkbox"/>	1.2.4.4				

<input type="checkbox"/>	Problem 1.2.5	Nedovoljne zalihe potrebnih sirovina.
--------------------------	---------------	---------------------------------------

Strategija 1.2.5	Zaustavite odljev kotovine, osim u slučajevima kad je potrebno nabaviti sirovine. Ispitajte sve metode za ostvarivanje gotovine potrebne za kupovinu sirovina ili zamjene za ove materijale, npr. prodaja zaliha gotove robe.
---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.2.5.1 Nemojte se izlagati fiksnim troškovima proizvodnje dok ne dobijete sirovine, npr. plaćanje dopusta ili preraspoređivanje besposlenih radnika.				
<input type="checkbox"/>	1.2.5.2 Obustavite sva investiranja i odljev gotovine dok se ne nabave sirovine.				
<input type="checkbox"/>	1.2.5.3 Ubrzajte generiranje gotovine putem prodaje zaliha i drugim, ranije pomenutim metodama.				
<input type="checkbox"/>	1.2.5.4 Pokušajte zamijeniti zastarjele zalihe sirovina za one sirovine koje možete iskoristiti.				
<input type="checkbox"/>	1.2.5.5 Pokušajte zamijeniti gotovu robu za potrebne sirovine.				
<input type="checkbox"/>	1.2.5.6				

1.3 Dugotrajna imovina

Generalna strategija 1.3	<p>Strategija za rješavanje problema dugotrajne imovine prvenstveno podrazumijeva procjenjivanje cjelokupne imovine koja se može pretvoriti u gotovinu. Analizirajte vrijednost, korištenje i likvidnost cjelokupne imovine i utvrdite da li bi se nešto od te imovine moglo unovčiti. Posebno treba obratiti pažnju na zgrade i opremu koje se ne koriste. Često se dešava da postoji prekomjeran broj vozila. Imovina se mora prodati da bi se generirao gotov novac; ako se poslovne zgrade nalaze na poželjnim lokacijama, iste se mogu dati pod zakup. Mnoga poduzeća su nekada u prošlosti preinačila vrstu poslovanja i više se ne bave poslovima kojima se se bavili u početku, te imaju dosta imovine koja im više nije potrebna. Riješite se imovine koja vam više nije potrebna za poslovanje.</p> <p>Situacija: Prazna postrojenja ili zgrade, kamioni koji se ne koriste (zbog nepostojanja servisa za ta vozila), oprema koja se ne koristi, zemljište koje se ne koristi. Kao pomoć kod procjene možete koristiti kreditnu dokumentaciju BF-a ili bankovne procjene.</p> <p>Pogledajte formular sa prikupljanje podataka.</p>
-----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 1.3.1	Veoma slabo korištenje fiksne aktive (prije-kreditnih sredstava).
--------------------------	---------------	-------------------------------------------------------------------

Strategija 1.3.1	<p>Utvrđite da li postoje neiskorištena proizvodna ili druga sredstva koja se mogu prodati za gotov novac, uključujući vozila, opremu i višak namještaja.</p> <p>Utvrđite da li postoji višak ureda, skladišta, proizvodnih pogona ili drugih prostorija koje se mogu prodati ili iznajmiti.</p>
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.3.1.1	Identificirajte višak vozila, opreme, namještaja i druge imovine.				
<input type="checkbox"/>	1.3.1.2	Procijenite likvidnost ove imovine i ustanovite njenu tržišnu cijenu u gotovini.				
<input type="checkbox"/>	1.3.1.3	Prodajte ili iznajmite višak opreme.				
<input type="checkbox"/>	1.3.1.4					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.3.2	Prekomjerno investiranje u dugotrajnu imovinu (imovina kupljena <i>BDP kreditnim sredstvima</i>).
--------------------------	---------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.3.2	<p>Utvrđite da li postoje neiskorištena proizvodna ili druga sredstva koja se mogu prodati za gotov novac, uključujući vozila, opremu i višak namještaja.</p> <p>Utvrđite da li postoji višak ureda, skladišta, proizvodnih pogona ili drugih prostorija koje se mogu prodati ili iznajmiti.</p>
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.3.2.1	Identificirajte višak vozila, opreme, namještaja i druge imovine.				
<input type="checkbox"/>	1.3.2.2	Procijenite likvidnost ove imovine i ustanovite njenu tržišnu cijenu u gotovini.				
<input type="checkbox"/>	1.3.2.3	Prodajte ili iznajmite višak opreme.				
<input type="checkbox"/>	1.3.2.4					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.3.3	Neki objekti su neiskorišteni.
--------------------------	---------------	--------------------------------

Strategija 1.3.3	Ustanovite da li postoji neiskorištena imovina koja se može konsolidirati i da li postoje neiskorišteni objekti koji se mogu prodati ili iznajmiti, a da se pri tom ne ometa tekuće poslovanje.
---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.3.3.1	Ispitajte na koji način se raspored u prostorijama može reorganizirati da bi se korištenje objekata optimaliziralo, a višak prodao ili dao pod zakup.				
<input type="checkbox"/>	1.3.3.2	Prodajte ili iznajmite suvišne objekte.				
<input type="checkbox"/>	1.3.3.3	Eliminišite troškove vezane za konsolidaciju objekata.				
<input type="checkbox"/>	1.3.3.4					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.3.4	Neki objekti su veoma lošem stanju, što prouzrokuje probleme u proizvodnji i kvaliteti proizvoda.
--------------------------	------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.3.4	Utvrđite da li bi se kratkoročno isplatilo popravljati te objekte. Obrazloženje mora obuhvatiti i troškove popravke.
---------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.3.4.1	Utvrđite koliki bi bili troškovi i koliko bi trebalo vremena da se izvrši popravka.				
<input type="checkbox"/>	1.3.4.2	Usporedite troškove popravke sa dobiti koja bi se ostvarila poboljšanjem kvaliteta proizvodnje.				
<input type="checkbox"/>	1.3.4.3	Ako su ti troškovi kratkoročno opravdani, popravite opremu.				
<input type="checkbox"/>	1.3.4.4	Razmotrite mogućnost korištenja pomoći BC-jevog tima za MPI praksu.				
<input type="checkbox"/>	1.3.4.5					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.3.5	Nepotpune investicije.
--------------------------	------------------	------------------------

Strategija 1.3.5	U nekim slučajevima, iznos kredita neće biti u potpunosti utrošen. Utvrdite koliki je iznos preostalih sredstava i kroz razgovor sa upravom odlučite gdje će te ta sredstva utrošiti. Uporedite plan sa dosadašnjim aktivnostima kako bi ste ocijenili da li je potrebno i koliko je isplatljivo dovršiti investiciju.
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.3.5.1	Izračunajte iznos preostale investicije.				
<input type="checkbox"/>	1.3.5.2	Isplanirajte u šta želite iskoristiti preostala investicijska sredstva.				
<input type="checkbox"/>	1.3.5.3	Ocijenite plan u svijetlu skorašnjih poslovnih rezultata.				
<input type="checkbox"/>	1.3.5.4	Počnite trošiti preostale investicije jer se one neće izuzeti od vaše sposobnosti da izmirite preostale obaveze prema BF-u.				
<input type="checkbox"/>	1.3.5.5	Obustavite sve buduće investicije.				
<input type="checkbox"/>	1.3.5.6					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.3.6	Neka sredstva nisu u direktnoj vezi sa poslovanjem kojim se poduzeće bavi (investiranje u nepovezane aktivnosti).
--------------------------	------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.3.6	Razmotrite mogućnost prodaje te imovine i, ako je moguće, čitavog poduzeća.
---------------------	-----------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.3.6.1	Ustanovite stvarnu vrijednost ove imovine i prodajte je.				
<input type="checkbox"/>	1.3.6.2	Prodajte čitavo poduzeće, ako je vrijednost veća od projiciranog budućeg toka gotovine.				
<input type="checkbox"/>	1.3.6.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 1.3.7	Neka oprema nije najadekvatnija za posao kojim se poduzeće bavi (postoji bolja oprema za taj posao).
--------------------------	------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 1.3.7	Razmotrite premještanje pogona na druge lokacije, ako su troškovi premještanja kratkoročno opravdani. Razmislite o prodaji postojeće opreme i kupovini opreme koja je adekvatnija za posao.
---------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	1.3.7.1	Utvrđite troškove i vrijeme potrebno za premještanje pogona na drugu lokaciju.				
<input type="checkbox"/>	1.3.7.2	Uporedite ove troškove sa finansijskom dobiti od preseljenja na novu lokaciju.				
<input type="checkbox"/>	1.3.7.3	Ako se pokaže da su troškovi kratkoročno opravdani, preselite na novu lokaciju.				
<input type="checkbox"/>	1.3.7.4	Utvrđite troškove i vrijeme potrebno za kupovinu odgovarajuće opreme.				
<input type="checkbox"/>	1.3.7.5	Uporedite ove troškove sa trenutnim troškovima korištenja neadekvatne opreme.				
<input type="checkbox"/>	1.3.7.6	Ako su kratkoročno opravdani, nabavite odgovarajuću opremu.				
<input type="checkbox"/>	1.3.7.7					

2. Pasiva

2.1 Dugovanja

Generalna strategija 2.1	<p>Rokovi za namirenje dugovanja prema dobavljačima bi trebali biti što duži, ali ne u mjeri da ugroze izvore za nabavku materijala, opreme i usluga. Ako trenutno nemate na raspolaganju gotovinu, pozovite ključne dobavljače i obavijestite ih kada ćete moći izmiriti dugovanja. Na taj način ćete spriječiti da vam ti dobavljači obustave buduće dostave.</p> <p>Formalni uslovi plaćanja poduzeća nikad ne bi trebali biti manji od uslova za koji važe za potraživanja, u suprotnom pojaviće se konstantni problemi sa tokom gotovine.</p>
--------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 2.1.1	Prevelika kašnjenja u plaćanju prema ključnim dobavljačima ugrožavaju buduće dostave (ili su već obustavljene).
--------------------------	---------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 2.1.1	Obavijestite dobavljače o privremenim problemima sa gotovinom kako bi ste izbjegli situaciju da vam obustave dostave. Pobrinite se da dobavljači budu svjesni da vi nastojite riješiti problem poduzeća.
------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
-------------------------------------	-----------	-----------------	---------	------	-------------------

<input type="checkbox"/>	2.1.1.1	Pregovarajte sa dobavljačima prema kojima velika dugovanja o novim rokovima plaćanja.				
<input type="checkbox"/>	2.1.1.2	Istražite tržište kako bi ste našli alternativne dobavljače koji nude bolje uslove.				
<input type="checkbox"/>	2.1.1.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 2.1.2	Uslovi za kupovinu stavljaju ogroman teret na poduzeće (često se zahtijeva avansno plaćanje u gotovini, rokovi su prekratki, restriktivni uslovi, itd.)
--------------------------	---------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 2.1.2	Preispitajte neformalne metode pregovaranja sa dobavljačima; eliminišite one koji rezultiraju negativnim tokom gotovine i uspostavite formalna pravila.
------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.1.2.1	Eliminišite neformalna pravila kupovine koja ograničavaju poduzeće.			
<input type="checkbox"/>	2.1.2.2	Ustanovite formalnu politiku kupovinu kao i politiku plaćanja dugovanja.			
<input type="checkbox"/>	2.1.2.3	Pokušajte dobiti najuži mogući rok za plaćanje dobavljača i izbjegavajte gotovinsko plaćanje unaprijed, kad god je to moguće.			
<input type="checkbox"/>	2.1.2.4	Ispitajte mogućnost korištenja bankovnih garancija kao alternativu gotovinskom plaćanju. Razvijte alternativne izvore nabavke sa prodavačima koji nude bolje uvjete.			
<input type="checkbox"/>	2.1.2.5				

<input type="checkbox"/>	Problem 2.1.3	Ne postoji pravila za upravljanje dugovanjima.
--------------------------	---------------	------------------------------------------------

Strategija 2.1.3	Razvijte politiku po kojoj će se uposlenicima dodjeljivati zadaci da prate stara dugovanja prema dobavljačima, ali prije svega definišite pojam "starog" dugovanja. Na ovaj način visoka uprava neće morati trošiti vrijeme na rješavanje problema namirenja dugovanja.
------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
-------------------------------------	-----------	-----------------	----------	------	-------------------

<input type="checkbox"/>	2.1.3.1	Napišite pravila o kojima se govorilo u prethodnom dijelu.				
<input type="checkbox"/>	2.1.3.2	Kada uspostavite pravila, prosljedite ih odjelima koji će postupati prema istim.				
<input type="checkbox"/>	2.1.3.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 2.1.4	Plaćanje putem zamjene (trampa) po nepovoljnim cijenama.
--------------------------	---------------	----------------------------------------------------------

Strategija 2.1.4	U slučajevima kada se pristine na trampu kao na vid plaćanja, pripremite listu robe koja može biti predmetom te zamijene. Pokušajte iskoristiti zastarjele zalihe za namirenje dugovanja. U svakom slučaju, pobrinite se da roba koju budete nudili u zamjenu ne bude od veće vrijednosti od dugovanja koje se prebija.
------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.1.4.1	Provjerite da li će vaš dobavljač prihvatiti zastarjele zalihe ili niskoprometnu robu ili neiskorištenu imovinu za prebijanje dugovanja.			
<input type="checkbox"/>	2.1.4.2	Procijenite zamjenu, a tamo gdje vrijednost koju nudite prelazi vrijednost koju namirujete, obustavite postupak prebijanja.			
<input type="checkbox"/>	2.1.4.3				

<input type="checkbox"/>	Problem 2.1.5	Dugovanja su sporna, stara i potencijalno poništiva.
--------------------------	---------------	------------------------------------------------------

Strategija 2.1.5	Razmotrite uzroke sporova i starih faktura, a sa dobavljačima koji su bitni za poduzeće pokušajte pregovarati o namirenju dugovanja.
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.1.5.1	U situacijama kad se za tim pokaže potreba, kontaktirajte dobavljača i pokušajte sklopiti nagodbu.			
<input type="checkbox"/>	2.1.5.2	Preispitajte i riješite uzroke osporavanih dugovanja.			

<input type="checkbox"/>	2.1.5.3					
--------------------------	---------	--	--	--	--	--

2.2 Dugovanja

Generalna strategija 2.2	<p>Provjerite mogućnosti konsolidiranja kratkoročnih u jedan dugoročni kredit. Provjerite mogućnosti restrukturiranja kredita sa nižim kamatama ili adding balloon payments. Također, provjerite mogućnost prebacivanja plaćanja prispjelih kamata na kraju kreditiranja.</p> <p>Problem: Mnoga poduzeća imaju nekoliko kratkoročnih kredita. Mnogi od tih kredita su uzeti kako bi se platile prispjele kamate na druge kredite.</p> <p>Prestanite praviti više kratkoročnih dugovanja.</p>
--------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 2.2.1	Velika delikvencija kod plaćanja kamata.
--------------------------	---------------	------------------------------------------

Strategija 2.2.1	Razgovarajte sa višom upravom poduzeća kako bi ste ustanovili razloge zbog kojih je svaki od kredita uzet. Napišite aktivnosti koje bi uprava poduzeća trebala primjeniti prilikom pregovaranja sa lokalnim bankama o opciji restrukturiranja kredita.
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.2.1.1	Napravite listu svih kratkoročnih kredita, uključujući glavnice i kamate.			
<input type="checkbox"/>	2.2.1.2	Kontaktirajte agencije od kojih ste uzeli kredit i pokušajte restrukturirati kredite kako bi minimizirali kratkoročni odljev gotovine.			
<input type="checkbox"/>	2.2.1.3				

<input type="checkbox"/>	Problem 2.2.2	Veliki zaostali dugovi po kreditima.
--------------------------	---------------	--------------------------------------

Strategija 2.2.2	Ispitajte da li postoji mogućnost restrukturiranja ovih kredita.
------------------	------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini

<input type="checkbox"/>	2.2.2.1	Napravite listu svih kratkoročnih kredita, uključujući glavnica i kamate.				
<input type="checkbox"/>	2.2.2.2	Kontaktirajte agencije od kojih ste uzeli kredit i pokušajte restrukturirati kredite kako bi minimizirali kratkoročni odljev gotovine.				
<input type="checkbox"/>	2.2.2.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 2.2.3	Skoriji kratkoročni zajmovi uz veoma visoke kamaptnne stope.
--------------------------	---------------	--------------------------------------------------------------

Strategija 2.2.3	Ispitajte da li postoji mogućnost restrukturiranja ovih kredita.
------------------	------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.2.3.1	Prestanite praviti više kratkoročnih dugovanja.				
<input type="checkbox"/>	2.2.3.2	Napravite listu svih kratkoročnih kredita, uključujući glavnica i kamate.				
<input type="checkbox"/>	2.2.3.3	Kontaktirajte agencije od kojih ste uzeli kredit i pokušajte restrukturirati kredite kako bi minimizirali kratkoročni odljev gotovine.				
<input type="checkbox"/>	2.2.3.4					

<input type="checkbox"/>	Problem 2.2.4	Broj, distribucija i uvjeti kreditiranja nisu dobro organizirani – postoji potencijal za restrukturiranje.
--------------------------	---------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 2.2.4	Ispitajte da li postoji mogućnost restrukturiranja ovih kredita.
------------------	------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.2.4.1	Napravite listu svih kratkoročnih kredita, uključujući glavnica i kamate.				

<input type="checkbox"/>	2.2.4.2	Kontaktirajte agencije od kojih ste uzeli kredit i pokušajte restrukturirati kredite kako bi minimizirali kratkoročni odljev gotovine.				
<input type="checkbox"/>	2.2.4.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 2.2.5	Sveukupni nivo dugovanja je veoma visok u odnosu na vrijednost poslovanja.
--------------------------	---------------	----------------------------------------------------------------------------

Strategija 2.2.5	Razmotrite dugoročnu održivost poduzeća i moguću dokapitalizaciju.
------------------	--------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.2.5.1	Razmislite o dokapitalizaciji od strane postojećih vlasnika.			
<input type="checkbox"/>	2.2.5.2	Ispitajte potencijalne izvore vanjskog kapitala.			
<input type="checkbox"/>	2.2.5.3	Ne pozajmljujte dodatna sredstva.			
<input type="checkbox"/>	2.2.5.4				

<input type="checkbox"/>	Problem 2.2.6	Veliki iznos neplaćenih poreza.
--------------------------	---------------	---------------------------------

Strategija 2.2.6	Vlada sada vrši ogroman pritisak na poduzeća da plate poreze. Ako je slanje ljudi u mirovinu jedan od načina smanjenja troškova, onda vlada očekuje da se doprinosi za PIO za uposlenike plaćaju redovno.
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.2.6.1	Provjerite može li se pregovarati o reduciranju ili produživanju rokova za plaćanje.			
<input type="checkbox"/>	2.2.6.2				

	Problem 2.2.7	Veliki dugovi prema (ili od) povezanih klijenata.
--	---------------	---------------------------------------------------

Strategija 2.2.7	Dugovanja prema srodnim strankama bi trebali biti podređena dugovanjima prema nesrodnim strankama. Platite svoje dobavljače prije nego sebi isplatite plaću.
------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	2.2.7.1	Razdvojite srodne od nesrodnih dugovanja.			
<input type="checkbox"/>	2.2.7.2	Napravite plan namirivanja potraživanja nesrodnih povjerilaca, i odgodite plaćanje srodnih povjerilaca.			
<input type="checkbox"/>	2.2.7.3				

BILANCA USPJEHA

3. Prodaja

Generalna strategija 3.0	Analizirajte sve aspekte prodaje u pogledu kratkoročnog generiranja gotovog novca. Područja koja bi trebalo preispitati su tržišna ekspanzija u susjedstvu, povećanje cijena, i specijalni bonusi za prodavače koji ostvare značajne rezultate u prodaji. Razmislite o tome da ponudite popust na plaćanje gotovinom.
--------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 3.1	Plan prodaje je pretjerano optimističan (postoje velika negativna odstupanja od plana). (KMR)
--------------------------	-------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 3.1	Ako poduzeće želi zadržati svoj tok gotovog novca i ostvariti svoje ciljeve, prodajne projekcije moraju biti realne.
----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
-------------------------------------	-----------	-----------------	----------	------	-------------------

<input type="checkbox"/>	3.1.1	Revidirajte plan prodaje tako da prati skorašnje rezultate i da prikaže realna očekivanja.				
<input type="checkbox"/>	3.1.2	Ako je niska stopa prodaje jedan od problema poduzeća, slijedite korake koje ćemo navesti u nastavku.				
<input type="checkbox"/>	3.1.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 3.2	Trend prodaje je u opadanju. (KMR)
--------------------------	-------------	-------------------------------------------

Strategija 3.2	Analizirajte inicijative postojeće radne snage kako bi ste bili sigurni da su konzistentni sa kratkoročnim potrebama poduzeća. Razmislite o posebnim cijenama u cilju što bržeg povećanja broja kupaca.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.2.1	Uspostavite kratkoročne ciljeve za prodavače.			
<input type="checkbox"/>	3.2.2	Uspostavite program nagarađivanja za one koji ostvare zadate ciljeve.			
<input type="checkbox"/>	3.2.3	Smanjite cijene određenih proizvoda u mjeri da još uvijek ostvarujete profit.			
<input type="checkbox"/>	3.2.4	Reklamirajte i promovišite popuste putem ciljnih medijskih kanala ili direktnom prodajom.			
<input type="checkbox"/>	3.2.5	Ponudite popust na plaćanje gotovinom.			
<input type="checkbox"/>	3.2.6	Razmislite o korištenju pomoći BC-jevog marketinškog tima.			
<input type="checkbox"/>	3.2.7				

<input type="checkbox"/>	Problem 3.3	Problemi sezonskog poslovanja (propuštena sezona, prodaja ne generira dovoljno gotovine da bi se prebrodila slaba sezona).
--------------------------	-------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 3.3	Koristite iste strategije i aktivnosti kao u tačkama 3.1 i 3.2.
----------------	-----------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 3.4	Nekonkurentne cijene.
--------------------------	-------------	-----------------------

Strategija 3.4	Formiranje cijena je jedan od najvažnijih strateških elemenata jednog poduzeća. Ako su vaše cijene isuviše visoke, a nemaju stvarnu ili uočljivu dodatnu vrijednost, onda se niste konkurentni. Smanjite cijene na tržišni nivo ali samo ako s takvim cijenama još uvijek ostvarujete povoljan profit i tok gotovine.
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.4.1	Provjerite da li je vaš izvor informacija u vezi formiranja cijena tačan.			
<input type="checkbox"/>	3.4.2	Analizirajte troškove proizvodnje i dostave svakog proizvoda ili proizvoda koji se najbolje prodaju.			
<input type="checkbox"/>	3.4.3	Smanjite cijenu nekih roba i prenesite tu novu, posebnu cijenu potrošačima.			
<input type="checkbox"/>	3.4.4				

<input type="checkbox"/>	Problem 3.5	Prodajne rezerve (ugovori, otvorene narudžbe, itd.) su slabe.
--------------------------	-------------	---------------------------------------------------------------

Strategija 3.5	Koristite iste strategije i aktivnosti kao u tačkama 3.1 i 3.2.
----------------	-----------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 3.6	Prevelika zavisnost od ograničenog broja kupaca ili tržišta.
--------------------------	-------------	--------------------------------------------------------------

Strategija 3.6	Fokusirajte se na otvaranje novih domaćih tržišta i istražite mogućnost prodaje vaših proizvoda na stranom tržištu.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.6.1	Ispitajte da li postoje izvozna tržišta za vaše proizvode i ako je to slučaj, prodajte ih tim tržištima.			
<input type="checkbox"/>	3.6.2	Prisustvujte BC-jevom seminaru o razvoju izvoza.			

<input type="checkbox"/>	3.6.3	Pretražite bazu podataka o izvozima kako bi ste eventualno napravili listu potencijalnim tržišta.				
<input type="checkbox"/>	3.6.4	Razmotrite aktivnosti pod tačkama 3.1 i 3.2.				
<input type="checkbox"/>	3.6.5					

<input type="checkbox"/>	Problem 3.7	Nema novih kupaca niti novih tržišta.
--------------------------	-------------	---------------------------------------

Strategija 3.7	Fokusirajte se na otvaranje novih domaćih i stranih tržišta koja se mogu bez odlaganja opsluživati sa postojećim proizvodima ili proizvodima sa manjim varijacijama.
----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.7.1	Uspostavite kratkoročne ciljeve za prodavače.			
<input type="checkbox"/>	3.7.2	Prodajte postojeće proizvode sa manjim promjenama kao ekskluzivne proizvode namjenjene za nova tržišta.			
<input type="checkbox"/>	3.7.3	Ispitajte da li već postoji tržište za vaše proizvode i prodajte ih na tim tržištima.			
<input type="checkbox"/>	3.7.4	Potražite pomoć BC-jevog marketinškog tima, uključujući i bazu podataka iz koje ćete potražiti listu potencijalnih tržišta.			
<input type="checkbox"/>	3.7.5	Razmotrite aktivnosti pod tačkama 3.1, 3.2 i 3.6.			
<input type="checkbox"/>	3.7.6				

<input type="checkbox"/>	Problem 3.8	Neadekvatna prodajna snaga (broj prodavaca, efikasnost prodavača).
--------------------------	-------------	--------------------------------------------------------------------

Strategija 3.8	Obuka prodavača može biti kratkoročan ili dugoročan process, zavisno od kompleksnosti proizvoda. Međutim, treba imati na umu da neadekvatna prodajna snaga može poduzeće koštati profita.
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.8.1	Uspostavite program obuke postojećih prodavača.				
<input type="checkbox"/>	3.8.2	Zaposlite nove ljude koji razumiju vaše proizvode i vaša tržišta.				
<input type="checkbox"/>	3.8.3	Uspostavite specifične kratkoročne ciljeve za nove uposlenike.				
<input type="checkbox"/>	3.8.4	Uspostavite program nagarađivanja za one koji ostvare zadate ciljeve.				
<input type="checkbox"/>	3.8.5					

<input type="checkbox"/>	Problem 3.9	Prodajna snaga nije fokusirana i nema kratkoročnih planova ili ciljeva (ili uopće nema marketinškog plana).				
--------------------------	-------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

Strategija 3.9	Analizirajte inicijative postojeće radne snage kako bi ste bili sigurni da su konzistentni sa postojećim, kratkoročnim potrebama poduzeća.				
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.9.1	Uspostavite kratkoročne ciljeve za prodavače.				
<input type="checkbox"/>	3.9.2	Uspostavite program nagarađivanja za one koji ostvare zadate ciljeve.				
<input type="checkbox"/>	3.9.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 3.10	Prodavci ne znaju prepoznati najprofitabilnije proizvode i klijente; njihovi napori nisu usmjereni ka područjima najvećeg utržka.				
--------------------------	--------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

Strategija 3.10	Brzo izanalizirajte potrošače i proizvodne linije kako bi ste identificirali one najprofitabilne i usmjerili sve svoje napore na njih, a eliminisali one koji su neprofitabilni.				
-----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.10.1	Koristeći dostupne podatke, identificirajte najprofitabilnije klijente i klijente na kojima gubite novac.				
<input type="checkbox"/>	3.10.2	Uspostavite posebne nagrade kako bi ste povećali prodaju najprofitabilnijim klijentima.				
<input type="checkbox"/>	3.10.3	Povećajte cijene ili obustavite dostavu neprofitabilnim klijentima.				
<input type="checkbox"/>	3.10.4	Koristeći dostupne podatke, identificirajte najprofitabilnije proizvode, kao i proizvode na kojima gubite novac.				
<input type="checkbox"/>	3.10.5	Uvedite posebne inicijative u cilju povećanja prodaje najprofitabilnijih proizvoda.				
<input type="checkbox"/>	3.10.6	Povećajte cijene ili obustavite proizvodnju i prodaju neprofitabilnih proizvoda.				
<input type="checkbox"/>	3.10.7					

<input type="checkbox"/>	Problem 3.11	Prodavci ne razlikuju proizvode svog poduzeća od proizvoda konkurencije (proizvodi se prodaju kao roba, gdje je cijena jedini važan faktor).				
--------------------------	--------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

Strategija 3.11	Ovo je problem koji je vrlo teško riješiti u kratkom vremenu. Razmislite o korištenju marketinške prakse BC-a koja će vam pomoći da se fokusirate na jedno ili dva pitanja koja će odmah dati pozitivne rezultate.
-----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	3.11.1	Uspostavite program obuke postojećih prodavača.				
<input type="checkbox"/>	3.11.2	Potražite pomoć u marketinškoj praksi BC-a.				
<input type="checkbox"/>	3.11.3					

4. Operativni troškovi

Generalna strategija 4.0	<p>Sve operativne troškove treba preispitati u svijetlu moguće redukcije istih. Najbolja meta za reduciranje troškova su troškovi radne snage. Razmislite o otpuštanju radnika, fleksibilnijem random vremenu, smanjenju plaća za sve uposlenike. Trebalo bi također razmotriti redukciju drugih operativnih troškova kao što su komunalni troškovi, troškovi nabavke i transporta.</p> <p>Pobrinite se da se sve kupovine obave putem javnog natječaja.</p>
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 4.1	Bruto marža je ispod pozitivne nule. (KMR)
--------------------------	-------------	---------------------------------------------------

Strategija 4.1	Poduzeće ne može dugo nastaviti poslovanje ispod pozitivne nule. Ako su proračuni tačni, potrebno je, bez odlaganja poduzeti korake ka rješavanju problema.
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.1.1	Smanjiti troškove na minimum u svim oblastima poslovanja.			
<input type="checkbox"/>	4.1.2	Tamo gdje je moguće, povećajte cijene da bi ste poboljšali dobit.			
<input type="checkbox"/>	4.1.3				

<input type="checkbox"/>	Problem 4.2	Neke proizvodne linije su neprofitabilne.
--------------------------	-------------	-------------------------------------------

Strategija 4.2	O ovoj temi se pisalo i u drugim odjeljcima. Vidi odjeljak 1.2, Zalihe.
----------------	-------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.2.1				

<input type="checkbox"/>	Problem 4.3	Produktivnost je veoma slaba (prodaja/uposlenik) (KMR)
--------------------------	-------------	---------------------------------------------------------------

Strategija 4.3	Utvrđite minimalni broj ljudi potrebnih u svakom odjeljenju za ostvarivanje kratkoročnih ciljeva poduzeća, a potom poduzmite korake u cilju reduciranja postojećeg broja zaposlenika na taj utvrđeni minimum.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.3.1	Identificirajte apsolutno potrebne radne aktivnosti u svim odjelima, uključujući administraciju i prodaju.				
<input type="checkbox"/>	4.3.2	Smanjite broj ljudi u svim odjelima na nivo potreban za obavljanje apsolutno neophodnih zadataka.				
<input type="checkbox"/>	4.3.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 4.4	Broj zaposlenih je veći od broja radnika potrebnih za poslovanje (pronalaženje poslova samo da bi ljude držali zaposlenima; držanje neaktivnih zaposlenika ili radnika na listama čekanja).				
--------------------------	-------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

Strategija 4.4	U što kraćem vremenu izvršite analizu stvarnih potreba poduzeća za postojeći nivo proizvodnje. Većina poduzeća ima prekomjeren broj zaposlenih. Kao što je pomenuto u odjeljku o radu, pokušajte uvesti fleksibilnije radno vrijeme u cilju smanjenja troškova.					
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.4.1	Smanjite broj zaposlenih na nivo potreban za ostvarivanje realnih predviđanja prodaje.				
<input type="checkbox"/>	4.4.2					

<input type="checkbox"/>	Problem 4.5	Visoki fiksni troškovi.				
--------------------------	-------------	-------------------------	--	--	--	--

Strategija 4.5	Kao i sa radnom snagom, preispitajte sve funkcije i troškove vezane za iste, te pokušajte smanjiti troškove u što kraćem vremenskom periodu.					
----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.5.1	Napravite listu svih troškova po kategorijama, od početka godine do danas.				
<input type="checkbox"/>	4.5.2	Provjerite koje stavke se mogu smanjiti ili eliminisati.				

<input type="checkbox"/>	4.5.3	Identificirajte apsolutno neophodne radne aktivnosti u administrativnim odjelima, uključujući i odjel prodaje.				
<input type="checkbox"/>	4.5.4	Smanjite broj zaposlenih u administraciji na broj potreban za obavljanje apsolutno neophodnih zadataka.				
<input type="checkbox"/>	4.5.5	Informirajte uposlenike o važnosti smanjenja troškova i identificirajte određena područja u kojima će troškovi biti dozvoljeni.				
<input type="checkbox"/>	4.5.6					

<input type="checkbox"/>	Problem 4.6	Minimalno vrijeme za proizvodnju je dosta veliko (oprema dugo nije održavana, prelazak sa jedne na drugu vrstu poslovanja, nedostatak materijala, itd.)
--------------------------	-------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 4.6	O ovoj temi se već pisalo u odjeljku koji govori o korištenju fiksne aktive. Vidi odjeljak 1.3.
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 4.7	Slab kvalitet – velika stopa otpada/ prepravki/ povrata robe
--------------------------	-------------	--------------------------------------------------------------

Strategija 4.7	Otpad koji se sakupi u proizvodnim pogonima može biti posljedica rada opreme za proizvodnju, neobučenih uposlenika ili nedostatka nedefiniranih standarda kvalitete. Otpad također može biti posljedica lošeg kvaliteta sirovina. Ovaj problem se teško može riješiti u kratkom vremenu, ali se preporučuje da se sva pomenuta područja pomno preispitaju.
----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.7.1	Ako je otpad pravilno zabilježen, preispitajte računovodstvene knjige u kojima su zabilježeni specifični predmeti čije je korištenje veće od standarda potrebnog za proizvodnju tog proizvoda.			
<input type="checkbox"/>	4.7.2	Prošetajte proizvodnim pogonima i napravite listu materijala koji su odbačeni.			
<input type="checkbox"/>	4.7.3	Identificirajte uzroke velikih količina otpada, počevši od najveće količine otpada u pogledu vrijednosti i poduzmite korektivne mjere.			

<input type="checkbox"/>	4.7.4	Provjerite da li postoji tržište za vaš otpad ili sporedne proizvode.				
<input type="checkbox"/>	4.7.5	Ako se radi o drvnoj, poljoprivrednoj ili prehrambenoj industriji, razmislite o pomoći BC-jevih stručnjaka u dotičnim industrijama.				
<input type="checkbox"/>	4.7.6	Razmislite o pomoći BC-jevog tima za unaprjeđenje procesa proizvodnje.				
<input type="checkbox"/>	4.7.7	Razmislite o PVO stručnjaku.				
<input type="checkbox"/>	4.7.8					

<input type="checkbox"/>	Problem 4.8	Prekomjerna ovisnost o ograničenom broju dobavljača.
--------------------------	-------------	------------------------------------------------------

Strategija 4.8	Analizirajte situaciju kako bi ste provjerili da li problem postoji. Ovdje će biti teško pronaći rješenje za kratkoročno generiranje gotovine. Ovo bi moglo biti pitanje iznalaženja dugoročnog rješenja.
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.8.1	Napravite listu dobavljača od kojih poduzeće najviše zavisi.			
<input type="checkbox"/>	4.8.2	Usporedite cijene tih poduzeća sa drugim dostupnim izvorima.			
<input type="checkbox"/>	4.8.3	Kontaktirajte ove dobavljače i insistirajte da bez odlaganja smanje cijene.			
<input type="checkbox"/>	4.8.4	Ako ne umanje cijene u onoj mjeri u kojoj to vama odgovara, kupovinu obavljajte putem novih dobavljača.			
<input type="checkbox"/>	4.8.5				

<input type="checkbox"/>	Problem 4.9	Neke operacije/ usluge koje pruža poduzeće, mogu se naći po manjim cijenama.
--------------------------	-------------	------------------------------------------------------------------------------

Strategija 4.9	Provjerite troškove vanjskih usluga radi potencijalnog smanjenja kratkoročne gotovine.
----------------	----------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	4.9.1 Napravite listu aktivnosti koje rezultiraju velikim troškovima, a koje nisu od ključne važnosti.				
<input type="checkbox"/>	4.9.2 Ustanovite koji zadaci mogu biti eliminisani.				
<input type="checkbox"/>	4.9.3 Počevši od područja sa najvećim troškovima, provjerite da li druga poduzeća mogu pružiti slične usluge ili proizvode ili ne.				
<input type="checkbox"/>	4.9.4 Kontaktirajte potencijalna poduzeća koja mogu pružiti takve usluge, provjerite njihove cijene i uporedite ih sa vašim internim troškovima.				
<input type="checkbox"/>	4.9.5 Eliminirajte interne troškove i kupite usluge ili proizvod od poduzeća koje ih nudi po povoljnijim cijenama.				
<input type="checkbox"/>	4.9.6				

5. Solventnost

Generalna strategija 5.0	Mnogi problemi u vezi gotovine su zapravo rezultat drugih problema unutar poduzeća. Preispitajte kratkoročno generiranje gotovine i shodno tome odredite odgovarajuće aktivnosti. Izvor problema sa gotovinom ćete vjerovatno naći u prethodno napisanim odjeljcima, prema tome tamo potražite i odgovarajuće aktivnosti.
--------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 5.1	Koeficijent likvidnosti (gotovina + potraživanja/ dugovanja) je ispod 1.0 (KMR)
--------------------------	-------------	----------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 5.1	Obzirom da tema obuhvata potraživanja i dugovanja, pogledaj odjeljke 1.1 i 2.1.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	5.1.1				

<input type="checkbox"/>	Problem 5.2	Tok gotovine je negativan prije otplate dugovanja.			
--------------------------	-------------	----------------------------------------------------	--	--	--

Strategija 5.2	Negativni tok gotovine je rezultat mnogih problema unutar poduzeća. Pogledaj prethodne odjeljke za odgovarajuće aktivnosti.				
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	5.2.1				

<input type="checkbox"/>	Problem 5.3	Tok gotovine je u opadanju.			
--------------------------	-------------	-----------------------------	--	--	--

Strategija 5.3	Negativni tok gotovine je rezultat mnogih problema unutar poduzeća. Pogledaj prethodne odjeljke za odgovarajuće aktivnosti.				
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	5.3.1				

<input type="checkbox"/>	Problem 5.4	Zaleđeni računi.			
--------------------------	-------------	------------------	--	--	--

Strategija 5.4	Razgovarajte sa odgovornom strankom kako bi ste razumijeli uslove koji su doveli do zamrzavanja računa.				
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	5.4.1	Provjerite da li se računi mogu odmrznuti putem pregovora.			
<input type="checkbox"/>	5.4.2				

<input type="checkbox"/>	Problem 5.5	Gotovinske prodaje koje se ne mogu uknjižiti.
--------------------------	-------------	-----------------------------------------------

Strategija 5.5	Uprava mora uknjižiti cjelokupnu prodaju bez obzira da li se radilo o gotovinskom plaćanju, kreditiranju ili zamjeni. Uprava mora shvatiti da je ovo ozbiljan problem, ukoliko on utječe na plaćanje USAID-ovog kredita.	
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	5.5.1	Postavite PVO kontrolora u poduzeću koji će svakoj stvarnoj prodaji pridružiti odgovarajući račun.				
<input type="checkbox"/>	5.5.2					

<input type="checkbox"/>	Problem 5.6	Radni kapital je pretvoren u dugotrajnu imovinu.
--------------------------	-------------	--------------------------------------------------

Strategija 5.6	Društvo je obavezno izmiriti dugovanja prema povjericima prije nego radni kapital investira u dugotrajnu imovinu.	
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	5.6.1	Utvrđite stanje i potencijalne penale za postojeću konverziju radnog kapitala u dugotrajnu imovinu.				
<input type="checkbox"/>	5.6.2	Ako je moguće, zaustavite kupovinu i pokušajte osigurati avansno plaćanje.				
<input type="checkbox"/>	5.6.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 5.7	Neograničen rast (rast veći od dostupnog radnog kapitala).
--------------------------	-------------	------------------------------------------------------------

Strategija 5.7	Stabilizirajte solventnost postojećeg poslovanja prije nego otpočnete novi posao, bez obzira na ukazanu priliku.	
----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	5.7.1	Zaustaviti investiranje sredstava, bilo radnog kapitala ili opreme, u nove poslovne aktivnosti koje ne rezultiraju brзом prodajom.				

<input type="checkbox"/>	5.7.2	Energiju uprave je potrebno fokusirati prvenstveno na rješavanje postojećih problema.				
<input type="checkbox"/>	5.7.3					

6. Pitanja uprave i organizacije

Generalna strategija 6.0	<p>Generalni cilj je generiranje kratkoročnog profita. Uprava mora biti spremna da obavi ovaj zadatak i da poduzme sve radnje koje budu navedene u ovom dokumentu. Ovaj odjeljak ocjenjuje sposobnost društva da djeluje.</p> <p>Ukoliko postoji potreba za obukom uprave ili ako se BC-jevi timovi pokazuju korisnima, napravite plan odgovarajućih aktivnosti. Pomoć MPI tima bi se mogla tražiti kod rješavanja problema kvalitete.</p> <p>Upišite radnje koje će osigurati redovno sazivanje sastanaka uprave, ako ih već nema. Potrebno je, bez odlaganja, uspostaviti odgovornosti.</p> <p>Pomenuti su i neki problemi koji zahtijevaju dugoročna rješenja. Imajte ih na umu kao probleme, a ne nemojte pisati dugoročne radnje. Upišite samo one radnje koje će generirati kratkoročni profit.</p>
--------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input type="checkbox"/>	Problem 6.1	Uprava nema vještine potrebne za obavljanje tog posla.
--------------------------	-------------	--------------------------------------------------------

Strategija 6.1	Unaprijeđenje povrata zahtijeva poduzimanje određenih radnji i saradnju uprave. Možda će biti potrebno poduzeti neke vanredne korake kako bi se osiguralo da uprava zaista shvati ovaj proces.
----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.1.1 Razmislite o postavljanju PVO-a ili privremenog lokalnog upravnika.				
<input type="checkbox"/>	6.1.2				

<input type="checkbox"/>	Problem 6.2	Na postoji efikasno planiranje poslovanja kao ni planiranje proračuna.
--------------------------	-------------	------------------------------------------------------------------------

Strategija 6.2	Efikasna organizacija se vodi dobrim planom koji se prezentira svim uposlenicima. Premda je za veliki broj poduzeća sasvim dovoljno da imaju godišnji plan, sa preciziranim mjesečnim ciljevima i analizama rada, postupak povrata zahtijeva kratkoročne planove koji se moraju ostvariti u predviđenom roku.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.2.1	Pripremite tromjesečni proračun za svaki operativni odjel.				
<input type="checkbox"/>	6.2.2	Kažite svim uposlenicima čta od njih očekujete i uspostavite pojedinačne ciljeve za svakog od njih.				
<input type="checkbox"/>	6.2.3	Usporedite stvarne rezultate sa proračunom i poduzmite odgovarajuće radnje.				
<input type="checkbox"/>	6.2.4	Nadzirite često rad uposlenika i obavještavajte o njihovim rezultatima u odnosu na postavljene ciljeve i vaša očekivanja.				
<input type="checkbox"/>	6.2.5	Implementirajte planove koji su razvijeni u saradnji sa BC-jem kako bi ste ostvarili dovoljno gotovine da platite zaostale obaveze prema BF-u.				
<input type="checkbox"/>	6.2.6					

<input type="checkbox"/>	Problem 6.3	Slabo dnevno upravljanje gotovinom.				
--------------------------	-------------	-------------------------------------	--	--	--	--

Strategija 6.3	Tačni podaci u izvještajima i finansijska pomoć kod upravljanja gotovinskim tokovima su glavni elementi potrebni za upravljanje povratom. Ozbiljno razmislite o hitnom obučavanju ili zamjeni neadekvatnog finansijskog osoblja.					
----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.3.1	Obučite ili zamijenite neefikasne finansijske upravitelje.				
<input type="checkbox"/>	6.3.2	Tazmislite o uspostavljanju sistema izvještavanja i postavljanju PVO kontrolora, koji bi kontrolirao gotovinu.				
<input type="checkbox"/>	6.3.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 6.4	Nedostatak planiranja lanca dobavljača – da li proizvodnja proizvodi ono što prodaja prodaje?				
--------------------------	-------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

Strategija 6.4	<p>Da bi ste ustanovili gdje postoji mogućnost za generiranje gotovine, moraćete napraviti analizu proizvodnje i prodaje.</p> <p>Najveći potencijalni uzrok slabog upravljanja zalihama je vrlo oskudno planiranje i implementiranje planova. Razgovarajte sa višom upravom u vezi procesa planiranja zaliha. Počnite sa vizijom i strategijom poduzeća, a potom usporedite te ciljeve sa stvarnim procesom predviđanja zaliha.</p> <p>Problem: Problem, ponovo mogu biti prekomjerne zalihe, uključujući sirovine i W.I.P., pravljenje proizvoda koji imaju malo ili nimalo potencijala da se prodaju. Gubici radnih resursa su veoma vjerovatni.</p> <p>Problem: U ovakvim slučajevima, problem se ponekad može riješiti ili se poduzeću može pomoći reduciranjem troškova. Vjerovatno postoje prevelike zalihe ili W.I.P. Potražite polugotove narudžbe, nedostatke materijala potrebnih za dovršavanje narudžbi ili sirovine za nepostojeće narudžbe, ili gotove robe bez narudžbi.</p> <p>Razgovarajte sa upravom proizvodnje i prodaje. Preispitajte politiku i procedure za procesuiranje narudžbi i planiranje lanaca dobavljača.</p> <p>Sa odgovarajućim informacijama, sprovedite korjenitu analizu potencijalnih problema i zapišite aktivnosti vezane za rješavanje ovih problema. Fokusrajte se na kratkoročno generiranje gotovine.</p>
-------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.4.1	Preispitajte proces predviđanja i utvrđivanja vremenskih rokova.			
<input type="checkbox"/>	6.4.2	Uspostavite procedure putem kojih ćete proizvodnji dostavljati informacije o realnoj prodji, kako ni se mogli napraviti planovi za kupovinu sirovina i proizvodnju gotovih roba.			
<input type="checkbox"/>	6.4.3	Provjerite sadržaj zaliha koji se odnosi na procesuiranje narudžbi. Analizirajte zalihe, od sirovina do gotovih roba, i likvidirajte višak.			
<input type="checkbox"/>	6.4.4				

<input type="checkbox"/>	Problem 6.5	Organizacijska struktura ne zadovoljava potrebe poslovanja.
--------------------------	----------------	-------------------------------------------------------------

Strategija 6.5	Formalna organizacijska struktura sa jasno raspoređenim odgovornostima je temelj efikasnog i uspješnog društva. U što kraćem vremenu potrebno je uspostaviti strukturu koja će se fokusirati na preporuke koje je dao BC.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Poče tak	Kraj	Korist u gotovini
-------------------------------------	-----------	-----------------	----------	------	-------------------

<input type="checkbox"/>	6.5.1	Dodijelite odgovornosti za određene radnje onim pojedincima koji su sposobni da ih završe u što kraćem vremenu.				
<input type="checkbox"/>	6.5.2					

<input type="checkbox"/>	Problem 6.6	Postojeći sistem izvještavanja ne obezbjeđuje pravovremeni dotok potrebnih informacija.
--------------------------	-------------	-----------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 6.6	Da bi se klijentima pružile adekvatne usluge i ostvarili planovi, potrebno je osigurati protok pravovremenih i tačnih informacija kroz poduzeće. Bez odlaganja, reorganizirajte sistem izvještavanja kako bi ste prosijedili tačne informacije svim odjelima.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.6.1	Uspostavite sistem izvještavanja tako da makar jednom sedmično dobijete informaciju o solventnosti društva.			
<input type="checkbox"/>	6.6.2	Uvedite druge vrste izvještavanja koja će učiniti da radnici budu efikasniji u pogledu ostvarivanja kratkoročnih ciljeva društva.			
<input type="checkbox"/>	6.6.3	Razmislite o PVO kontroloru kako bi uspostavili novi sistem izvještavanja.			
<input type="checkbox"/>	6.6.4				

<input type="checkbox"/>	Problem 6.7	Upravljački tim ne saraduje ekstrno, u poslovanju sa BC, BF, bankama, itd.
--------------------------	-------------	----------------------------------------------------------------------------

Strategija 6.7	Kada uprava ne saraduje u procesu obrta, to ukazuje na to da nije svjesna ozbiljne prirode procesa ili nije zainteresirana za ishod tog procesa. Da bi se pomoglo poduzeću, potrebno je preispitati aktivnosti koje zaostaju.
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Radnja	Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.7.1				

<input type="checkbox"/>	Problem 6.8	Upravljački tim ne saraduje na internoj osnovi.
--------------------------	-------------	-------------------------------------------------

Strategija 6.8	Obrt je ozbiljan proces, koji zahtijeva izuzetnu saradnju među svim upravicima u organizaciji. Upravni direktor mora usaditi osjećaj hitnosti i saradnje u upravljački tim.
----------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.8.1	Razgovarajte sa čitavim upravljačkim timom o važnosti ukupne interne saradnje.				
<input type="checkbox"/>	6.8.2	Zamijenite nekooperativne menadžere koji se ne mogu promijeniti.				
<input type="checkbox"/>	6.8.3					

<input type="checkbox"/>	Problem 6.9	Loša usluga prema kupcima (npr. često otkazivanje narudžbi radi zakašnjelih dostava).
--------------------------	-------------	---------------------------------------------------------------------------------------

Strategija 6.9	Ovo je jedan od razloga opadanja prodaje i gubitka nekih kupaca. Razloge je potrebno što prije izanalizirati i korigirati.
----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Aktivnost		Odgovorna osoba	Početak	Kraj	Korist u gotovini
<input type="checkbox"/>	6.9.1	Razvijte smjernice za zadovoljavanje oni kupaca koji su primili slabu uslugu, i odmah ih primjenite.				
<input type="checkbox"/>	6.9.2	Razvijte proceduru za komunikaciju sa kupcima u situacijama kada znate da će dostava njihovih narudžbi kasniti.				
<input type="checkbox"/>	6.9.3	Napravite listu specifičnih razloga zbog kojih kupci otkazuju svoje narudžbe.				
<input type="checkbox"/>	6.9.4	Riješite probleme koji uzrokuju otkazivanje narudžbi i zakašnjele dostave, koncentrirajući se na one koje možete najbrže riješiti a koje se tiču najvećeg broja kupaca.				
<input type="checkbox"/>	6.9.5					