

[Ovo](#) je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Analiza poslovanja preduzeća". Rad ima 19 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati [ovde](#).

SADRŽAJ

1.UVOD.....	1
2.EKONOMSKO PLANIRANJE.....	2
2.1. KORACI I TOK PLANIRANJA.....	3
3. UTVRĐIVANJE POSTOJEĆE SITUACIJE.....	4
4. ANALIZA TRŽIŠTA.....	5
5. RAZVIJANJE STRATEGIJE.....	6
6. ANALIZA PLANA KAO OSNOVA PROFITNOG PRIVREĐIVANJA.....	7
6.1. ANALIZA POVRATNOG DJELOVANJA.....	8
6.1.1. ANALIZA I UTJECAJ DRUŠTVENIH OGRANIČENJA.....	9
6.2. ANALIZA CIJENE KOŠTANJA.....	10
6.2.1. ANALIZA RENTABILNOSTI.....	11
6.2.2. ANALIZA RUKOVOĐENJA.....	13
7. LJUDSKI ČIMBENICI U UPRAVLJANJU.....	13
8. UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RESURSIMA.....	14
9. ZAKLJUČAK	15

LITERATURA

Organizacija poduzeća dr.Esad Ahmetagić,2000.g. Subotica

Marketing dr.Safet Krkić, 1995.g. Mostar

Uvod u ekonomiju prof.dr.Halil Kapić, 2006.g. Bihać

Menadžment prof. Mersud Omerdić, 1999.g. Bihać

Ekonomija za menadžere prof.Mersud Omerdić, 2007.g. Bihać

1. U V O D

Preduzeće d.o.o. Zejnić je preduzeće koje se bavi širokim spektrom djelatnosti, što je i jedan od razloga zašto sam izabrala ovu temu za seminarski rad, odnosno tema analiza poslovanja datog preduzeća.

Namjera i cilj ovog rada je uvid u poslovanje ovog preduzeća, analiza samog poslovanja od nabavke robe do prodaje, zatim od ličnih odnosa radnika do rukovođenja s njima.

Preduzeće nastoji da sa već raspoloživim sredstvima uveća svoj početni kapital, da svojim umijećem poslovanja osigura sebi tržišni udio, što je i važna pretpostavka za uspješno poslovanje.

S druge strane nastoji i privući potencijalne kupce mogućom marketinškom reklamom, dobrom uslugom, kvalitetnom robom, zatim jedan od načina privlačenja potencijalnih kupaca je i davanje robe na kredit i drugim povoljnim uslovima prodaje.

Za uspješno preduzeće vrlo je važno da pored ekonomičnosti, likvidnosti, rentabilnosti da bude i marketabilno, odnosno maksimalno okrenuto tržištu, zahtjevima i željama kupaca.

Moje nastojanje u ovom radu jeste da vam dam jedan od uvida poslovanja i uspješnosti ovog preduzeća, da vam dam vizionalni uvid kako ovo preduzeće funkcionira, kako i s kojim resursima raspolaže.

Jedan od načina da upoznate ili stvorite sliku o ovom preduzeću je i taj da vam kroz rad ukažem težnju samog poslovanja njihove prioritete, cilj preduzeća čemu teži menadžer ovog preduzeća, njegovo lično viđenje uspješnosti poduzeća, šta je to za njega važno u samom poslovanju, kako i na koji način vrednuje i raspolaže s ljudskim resursima, koje načine poslovanja on preferira, da li odluke u preduzeću donosi sam kao rukovodioc preduzeća ili se pak savjetuje sa svojim raspoloživim kadrovima.

OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU.
www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com