



Poslovno savjetovanje

Altius savjetovanje klijentima pruža usluge poslovnog savjetovanja. Cilj ovakvih usluga je povećati konkurentnost klijenata. Zadatak Altiusovih stručnjaka je pronalaženje neuralgičnih točaka kroz dubinsko snimanje poslovanja te njihovo kvalitetno rješavanje. Klijentima nudimo konkretne prijedloge

i pomažemo im pri njihovoj implementaciji. Drukčije rečeno, nudimo rješenja, metodologiju i alate za poboljšavanje poslovnih rezultata poduzeća.

Područja savjetovanja:

- Kontroling
- Računovodstvo - financijsko, troš-

kovno, upravljačko i forenzično

- Poslovno planiranje
- Financijsko restrukturiranje, sanacija i reorganizacija
- Izvještavanje
- Analiza i dubinsko snimanje poslovanja
- Informacijski sustavi (integrirani / excel) u poslovnom izvještavanju



KONTROLING

Savjetovanje na koje smo posebno ponosni je uvođenje kontrolinga kao načina razmišljanja i djelovanja u suvremenim uvjetima poslovanja koji povezuje dijelove i cjelinu, prošlost, sadašnjost i budućnost te operativno i strateško poslovanje.

Pojam, svrha, alati i koristi

Učinkovito upravljanje nekim projektom, odjelom ili poduzećem zahtijeva čitav spektar najrazličitijih sposobnosti. Danas menadžeri svih profila i razina svakodnevno rješavaju probleme vezane uz proizvodnju, nabavu, prodaju ili pak marketing. Međutim, ono što im je primarno u vidokrugu je stalno podizanje razine uspješnosti.

Uvođenje kontrolinga - bauk ili olakšanje?

Upravljanje je umijeće, a upravljanje poslovanjem i više od toga. Menadžeri se danas susreću s brojnim problemima vezanim uz najrazličitije procese koji određuju, a nerijetko i usmjeravaju rad poduzeća. Rješavaju najrazličitije probleme vezane uz proizvodnju, nabavu, prodaju ili pak marketing, pa se često pitamo kako im sve to uspijeva i da li im uopće uspijeva? Da bi sve to mogli, me-

nadžerima su potrebne informacije. Kako do njih doći i kako odabrati one koje nam govore više od tisuću riječi? Kakva znanja i saznanja trebaju imati menadžeri? Da bi uspješno upravljali, menadžeri trebaju imati multidisciplinarna znanja s računovodstvenim znanjem kao bazom te naposljetku kontrolingom kao desnom rukom. Bez kontrolinga moderno, kvalitetno i učinkovito upravljanje naprosto nije moguće. Bez kontrolinga poduzeće je kao brod bez navigatora kojeg samo slučaj može dovesti do obale i to često puta pogrešne i neplanirane. Kako uvesti kontroling u poduzeće, koje nas pritom zamke i prepreke čekaju i kako stvoriti preduvjete za njegovo uspješno uvođenje?

Projekt uvođenja kontrolinga bazira se na prokušanoj metodologiji Altius savjetovanja i tima stručnjaka koja sistematično, korak po korak, uvodi ovaj neprikosnoveni upravljački koncept točno i unaprijed utvrđenim redoslijedom.

Projekt uvođenja kontrolinga teče kroz:

- dubinsko snimanje poslovanja poduzeća nekoliko godina unazad s projekcijom trendova
- promatranje i anketiranje zaposlenika te ocjenu njihove motiviranosti i stručne osposobljenosti te njihovu edukaciju iz područja kontrolinga, ali i s kontrolingom srodnih područja kako bi se projekt mogao neometano provoditi
- analizu organizacijske strukture s prijedlogom izmjena
- razvoj modernog računovodstvenog sustava - prema centrima odgovornosti (financijsko, troškovno i upravljačko) koji će omogućiti dolazak do kvalitetnih informacija
- uspostavu troškovnog i upravljačkog računovodstva kao baze uspješnog kontrolinga
- edukaciju osobe koja će obavljati poslove kontrolinga, a koja s konzultantima prolazi sve faze projekta uvođenja kontrolinga
- kreiranje sustava izvještavanja iz kontrolinga (proizvodnja, nabava, prodaja, marketing, ljudski potencijali)
- izvještavanje vlasnika i menadžera o svim nalazima u pisanom obliku jednom mjesečno
- monitoring Altiusovih konzultanata nakon završetka projekta

Uvođenje kontrolinga pridonosi podizanju efikasnosti i efektivnosti poslovanja, što rezultira boljom i bržom prilagodbom poduzeća na prijetnje, ali i prilike koje se nalaze u okolini.

Prema rezultatima empirijskog istraživanja kontroling omogućuje snižavanje troškova od 8 do 15%. Rezultatima istra-

živanja jednako tako je utvrđeno kako se početni rezultati uvođenja kontrolinga vide već nakon 6 mjeseci, no oni trajni su vidljivi nakon godinu dana kada korist od uvođenja neprekidno raste.

Ona se ogleda kroz:

- jasno određenu misiju, viziju i strategiju
- prozračnu organizacijsku strukturu s jasno postavljenim poslovnim procesima i odgovornostima usmjerenim k centrima odgovornosti
- upravljanje ljudskim potencijalima te odabir onih ljudi koji odgovaraju organizacijskoj klimi
- stvaranje korporativne kulture u kojoj će učenje i znanje biti samorazumljivost
- kontinuirano stvaranje potrebe za stjecanjem novih znanja i vještina
- promatranje poslovanja poduzeća od strane njegovih zaposlenih kroz naočale poduzetništva
- kvalitetnu komunikaciju i timski rad s kontrolerom kao moderatorom
- ustroj modernog računovodstvenog sustava kao najznačajnije baze podataka, pa stoga i neprocjenjivog informativnog potencijala
- uočavanje latentnih promjena koje nastaju u poslovanju, a koje obično dovode do tektonskih poremećaja
- kvalitetnije informiranje i izvještavanje svih razina menadžmenta
- bolje odluke i bržu prilagodbu na promjene koje dolaze iz okoline

ŠTO JE KONTROLING I ZAŠTO GA TREBAMO?

Nerijetko osporavan, od prakse objuče prihvaćen, kontroling je skup multidisciplinarnih znanja, središnja funkcija menadžmenta. Kontroling je tragač koji neprekidno pronalazi metode i alate kako doći do kvalitetnih informacija za poslovno odlučivanje te kako ih poput poliglota prevesti na jezik koji je razumljiv svima. Njegov središnji sadržaj je izgradnja i djelovanje informacijskog sustava koji je glavna podrška nositeljima odlučivanja na svim razinama. Kontroling donosi u poduzeće novi poslovni duh i sve zaposlenike stavlja u prepoznatljivu ulogu, on je posebna poslovna osmišljenost koja poduzeće neprekidno gura prema naprijed.

Treba li kontroling vašem poduzeću?

Vlasnici i menadžment često se pitaju i kako unaprijediti rad kontrolinga te koje su zapravo njegove funkcije i zadaci. Odgovorite i vi na niz pitanja... A odgovor na pitanje treba li kontroling vašem poduzeću doći će sam.

- | | | | |
|----|---|--------------------------|--------------------------|
| 1 | Imate li jasno formiranu viziju i strategiju te poslovnu politiku (u pisanom obliku) i jesu li s njom upoznati svi zaposlenici | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 | Postoje li jasna organizacijska pravila | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 | Poznajete li dovoljno dobro okruženje u kojem djelujete i jeste li svjesni svojih prilika, ali i prijatni koje iz njega dolaze | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Poznajete li dobro situaciju u svojem poduzeću i to na temelju kontinuiranih analiza i matematičko-statističkih modela, a ne samo intuicije | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5 | Znate li s kojim proizvodom/uslugom/robom ostvarujete rezultate te koje su njihove dobre i loše strane | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Pratite li životni vijek vaših proizvoda/usluga/robe | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Poznajete li dobro djelatnike i njihove potencijale i koristite li efikasno njihova znanja i umijeća | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Kakva vam je struktura kapitala - koristite li efikasno financijsku polugu | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9 | Koji su kupci oni koji stvaraju rezultat poduzeća, a koji su oni koje vi financirate i koji vaše poduzeće koriste kao polugu svog uspjeha | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10 | Kakva vam je struktura troškova i gdje se nalazi vaša točka pokrića | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11 | Koristite li poslovnu polugu kod odlučivanja o troškovima marketinga i prodaje | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12 | Znate li kada ulagati u fiksne, a kada u varijabilne troškove prodaje i marketinga | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13 | Imate li jasno određene i mjerljive ciljeve na operativnoj i na strateškoj razini | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14 | Sastavljate li poslovne planove te uključujete li u proces planiranja sve zaposlene | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15 | Usklađujete li proračune za pojedina područja s godišnjim poslovnim ciljem i proračunom na razini cijelog poduzeća | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16 | Imate li interni sustav izvještavanja usmjeren k svim razinama menadžmenta | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17 | Koristite li se pokazateljima ili doprinosima pokrića fiksnih troškova za oblikovanje ciljeva i ocjenu rada rukovoditelja | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18 | Promatrate li odvojeno fiksne i varijabilne troškove, kako se diferenciraju (prema proizvodu, usluzi, kupcima, tržištima, proizvodnim linijama) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19 | Koristite li obračun stupnjevanog doprinosa pokrića fiksnih troškova | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20 | Jesu li troškovi jasno strukturirani prema područjima odgovornosti | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 21 | Znate li koliki je doprinos parcijalnih područja odgovornosti ukupnom rezultatu poduzeća | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22 | Mjerite li i vrednujete li uspjeh vaših napora u području marketinga | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 23 | Dolaze li interne i eksterne informacije na pravo mjesto i u pravo vrijeme | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 24 | Obrađuju li se podaci brzo i ekonomično | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 25 | Imate li razrađen sustav nagrađivanja, napredovanja, obrazovanja i oblikovanja karijere svojih suradnika | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Nakon odgovora na ova pitanja, sigurni smo da se zaključak nameće sam od sebe: da, kontroling je upravo ono što nam treba! Ali i Altiusovi stručnjaci kao pomoć.

Računovodstvo - financijsko, troškovno, upravljačko i forenzično

Altiusovi klijenti razumiju da je teško svladati logiku poslovanja i upravljanja bez znanja o računovodstvu. Ono je najopsežnija informacijska baza koja vrlo rano otkriva poremećaje u poslovanju. Računovodstvo je doista jezik poslovanja bez kojeg ne možemo ni shvatiti niti optimalizirati svoj financijski položaj i uspješnost poduzeća. Štoviše, pogreške mogu biti kobne.

Zato je Altiusov cilj pomoći vam ne samo svladati abecedu računovodstva, već i usvojiti specifična znanja koja se temelje na valjanim računovodstvenim politikama, poznavanju Zakona o računovodstvu, MSFI-ja i HSFI-ja, kao i znanja koja su potrebna za izradu i analizu financijskih izvještaja.

S Altiusom ćete "izbrusiti" tehnike upravljanja troškovima jer ćete ih pravilno i smisleno evidentirati i znat ćete osigurati menadžmentu informacije potrebne za kvalitetno odlučivanje.

Uočit ćete lažiranja u financijskim izvještajima, poput "velikog čišćenja", rezerve u "kasci", izgladivanja dobiti i agresije u računovodstvu.

I sad neka netko kaže da poznavatelj računovodstva nije jedan od sukreatora poslovnog uspjeha?

Poslovno planiranje

I u poslovanju postoji neka vrsta 'pogađanja' kako do cilja; ono se zove poslovno planiranje. Njime predviđamo događaje, nastojeći uočiti, odnosno predvidjeti moguće probleme i rizike te umanjiti njihove eventualne negativne posljedice. Uz to, kvalitetnim planiranjem lakše ćemo svladati prepreke, bilo da ih izbjegavamo ili pak 'prevarimo' pronalaskom drugih rješenja.

Altius će vam pomoći da u potpunosti usvojite proces

planiranja, određujući ciljeve i njihovu važnost uz razumijevanje strateškog, taktičkog i operativnog planiranja. Znat ćete planirati po organizacijskim jedinicama (prodaja i nabava) i po proizvodima (životni ciklus proizvoda). Otkrit ćete tajne planiranja troškova, točke pokrića i novčanog toka te bilance i investicijskog ciklusa.

Sva ta znanja, uključujući razumijevanje tržišta i mogućnosti vlastitog poduzeća (što tehnoloških, što financijskih, što zaposlenika), pomoći će vam ne samo da lakše vodite posao, već i da kritički razmotrite svaku poslovnu priliku. I ovdje nije naodmet prisjetiti se: planiranje traži vaše vrijeme, ali mnogostruko nagrađuje.

Financijsko restrukturiranje, sanacija i reorganizacija

Ekonomskim rječnikom rečeno, svi poduzetnici i menadžeri strahuju od tri prijetnje: negativne stope rasta, pada rentabilnosti i smanjene aktivnosti. Posljedica: negativni novčani tok, pad likvidnosti i solventnosti. Naravno, u vrijeme financijske krize strah jača jer se to poduzećima u pravilu i događa. Još gore su, međutim, one krize koje su posljedica loših poslovnih odluka. Altius će vam pomoći u analizi vaše financijske krize; na vrijeme ćete je prepoznati u svojoj bilanci, računu dobiti i gubitka i računu novčanih tokova. Upoznat ćete se s mjerama financijskog restrukturiranja i sanacije bilance, računa dobiti i gubitka (nerentabilnosti) te računa novčanih tokova (insolventnosti).

Odgovorit ćemo na pitanja kako izaći iz zone gubitaka, provesti reorganizaciju poduzeća i formirati organizaciju prema centrima odgovornosti te koji su financijski učinci restrukturiranja i sanacije. Analizirat ćemo oblike restrukturiranja (spajanje poduzeća, odvajanje dijela od cjeline, prodaje dijela ili cijelog poduzeća) te steći znanja za odgovor na nažalost ponekad neizbježno pitanje: restrukturirati i sanirati ili pak likvidirati poduzeće?

Izvještavanje

Informacija je uvijek i svugdje moć, pa tako i u poslovanju. Ono što svakom poduzeću, pa tako i vašem, daje prednost u odnosu na druga, jest: raspolagati kvalitetnim informacijama. Samo s njima donosit ćete pravilne poslovne odluke i samo s njima ćete pravodobno reagirati na promjene u poslovanju, bilo da su uzrokovane unutarnjim razlozima ili promjenama na tržištu. Dakako, informacije koje posjedujete morate znati iskoristiti. Da zaključimo: učinkovito korištenje informacija je *conditio sine qua non* pravilnog poslovnog odlučivanja.

Kakvo je poslovno izvještavanje (Business Intelligence) u vašem poduzeću? Znete li kakva je njegova “krvna slika” i možete li predvidjeti što vam nosi budućnost? Ima li vaše poduzeće suvremeni informacijski sustav?

Altius vam pomaže da na temelju pouzdanih i pravodobnih informacija pratite svoje poslovanje, neovisno radi li se o prodaji, nabavi, proizvodnji, uslugama, financijama, korisnicima... I ne samo to; pomažemo vam u izgradnji informacijskog sustava koji će sa sobom donijeti kvalitetu informacija na temelju kojih više nećete osjećati nesigurnost u odlučivanju.

Izvještavanjem ćemo obuhvatiti sve razine vašeg poduzeća: vlasničku, nadzornog odbora te menadžmenta svih razina.

Analiza i dubinsko snimanje poslovanja

Analiza poslovanja je jedan od temeljnih postupaka koji su neophodni kako bi uprava poduzeća znala je li put na kojem se nalazi upravo onaj na kojem želi biti. Dozvolite nam da vas vodimo na tom putu.

Što ćemo analizirati? Najčešće su predmet analize financijski i poslovni izvještaji. Iz njih ćemo dijagnosticirati sve dobro, ali i ono loše što se događa u vašem poduzeću.

Takva analiza dat će nam i naznake gdje se u budućnosti

mogu očekivati poremećaji ili krize u poslovanju.

S obzirom da se financijski izvještaji sastavljaju na kraju godine, analiza na bazi podataka koji se nalaze u njima nije dovoljna. Stoga Altius provodi i analizu svih poslovnih izvještaja, odnosno svih izvještaja koji se rade za vremenske periode puno kraće od godine dana i u pravilu sastavljane tjedno, mjesečno, kvartalno i polugodišnje. Analizu ćemo prvenstveno promatrati s aspekta upravljanja poduzećem, kako bismo optimalizirali vašu imovinu, obveze i kapital, prihode i rashode. Osim vašeg poduzeća, analizirat ćemo i vašu konkurenciju.

Informacijski sustavi (integrirani / excel) u poslovnom izvještavanju

Svi se poduzetnici slažu: uspješno poslovanje ovisi i o tome koliko brzo donosimo kvalitetne odluke. Informacijski sustavi ubrzavaju kako poslovne procese, tako i upravljanje. Na taj način dobiva se na uštedi vremena, ali ne na uštrb preciznosti i učinkovitosti kvalitete podataka. Informacijski sustavi danas su u pravilu povezani s naprednim informacijskim tehnologijama. Međutim, i najsofisticiranija informacijska tehnologija ne znači puno, ako ju ne izgrađuju kvalitetni i educirani ljudi. Kako bi mogle sudjelovati u izgradnji informacijskog sustava koji će reproducirati kvalitetne informacije, sve organizacijske jedinice, na čelu s kontrolerima, trebaju znati kako to činiti.

I nedovoljna uporaba excel alata usporit će proces odlučivanja. Altius će vam pomoći u izgradnji informacijskih rješenja i alata nakon kojih ćete znati samostalno analizirati svoje podatke i kreirati izvještaje bogate potrebnim informacijama. Naučit ćete raditi s bazama podataka, pregledavati napredne excel formule, formule za financijske račune i upotrebljavati izvedbene modele - pivot tablice.

Porezno savjetovanje

Svaka poslovna promjena koja se evidentira u okviru računovodstva utječe na iskazivanje porezne osnovice.

Da bismo optimizirali dobit poslovanja i platili upravo onoliko poreza koliko je potrebno, trebamo dobro poznavati i računovodstvene i porezne propise.

Porezno savjetovanje uključuje savjetovanje klijenata te davanje mišljenja iz područja poreza, transfernih cijena i međunarodnog oporezivanja.

Altiusov zadatak je pomoć klijentima pri oblikovanju porezne strategije s ciljem optimalizacije rezultata i porezne obveze.

Područja poreznog savjetovanja:

- Transferne cijene i međunarodno oporezivanje
- Porezno planiranje



Transferne cijene i međunarodno oporezivanje

Transferne cijene, po kojima se vrednuju transakcije ostvarene između povezanih osoba, jedno su od glavnih područja kojim se bave domaća i međunarodna poduzeća i njihove porezne uprave. Ako je i vaše poduzeće povezano društvo, Altius vam nudi svoju stručnu pomoć u izradi elaborata o transfernim cijenama koja će vas osloboditi poreznog rizika, pa tako i negativnog novčanog tijeka.

Na taj ćemo način utvrditi pokazatelje poslovanja koji će ukazivati na pravilno formiranje transfernih cijena. Doznat ćemo koje su njihove posebnosti i utjecaj na iskazivanje porezne osnovice poreza na dobit. Analizirat ćemo i dokumentirati transferne cijene i metodu njihovog određivanja te vas osloboditi poreznog rizika.

Porezno planiranje

Bez poreznog planiranja ne možemo ni zamisliti upravljanje financijama u poduzeću. Cilj poreznog planiranja je optimaliziranje odnosno minimaliziranje poreznih obveza, uz uvjet da se ne krše porezni i računovodstveni propisi.

Sigurni smo da su i vašem poduzeću porezne obveze kost u grlu, posebno danas, kad smo suočeni s baukom nelikvidnosti. Porez na dobit, dohodak, dodanu vrijednost, dvostruko i međunarodno oporezivanje - nije li to ipak previše? Nije, ako znamo planirati. A planirat ćemo ako imamo znanja za analitično prosuđivanje i donošenje poreznih odluka koje će utjecati na iskazivanje poreznog rezultata daleko u budućnost.

Kako izbjeći pogreške koje nas dovode do netočnog iskazivanja porezne osnovice?

Altius će vam pomoći da usvojite sve izmjene poreznih zakona i njihove zamke. Imajte na umu da znanja o porezima već dugo nisu "rezervirana" samo za porezne savjetnike. Posljedica poznavanja porezne problematike su uštede koje se očituju izravno kroz novčani tok.



Treninzi

Što razlikuje jedno poduzeće od drugog? Zašto su neka poduzeća uspješnija od drugih?

Što predstavlja njihovu dodanu vrijednost? Odgovor na sva ova pitanja glasi: zaposlenici poduzeća. Radi se, dakle, o ljudima i to onima koji stalno stječu dodatna znanja i vještine. Suvremeno poslovanje više nego ikad zahtijeva stručne i obrazovane ljude.

No, i obrazovanje stalno mijenja svoje lice. Uvijek smo pred zahtjevima da usvajamo nova, primjenjivija i praktična znanja, međutim, ono što je još važnije je činjenica da učimo na drugačiji način, kroz mnoštvo primjera iz prakse.

Altius klijentima ne nudi ništa što ne bi želio i za sebe; nudi teorijska i praktična znanja, čije usvajanje daje osjećaj zadovoljstva da se ta znanja mogu primijeniti u poslovanju.

Poslovne edukacije su oblik ulaganja u vlastiti razvoj kojim unaprijeđujemo poslovanje te podižemo vlastitu vrijednost i konkurentnost. Altiusove edukacije obuhvaćaju razna područja poslovanja obogaćena brojnim praktičnim primjerima, uz vodstvo stručnjaka koji svoja znanja primjenjuju u praksi. To su sljedeća područja:

- Kontroling**
- Financije i računovodstvo**
- Porezi**
- Vanjskotrgovinsko poslovanje**
- Menadžment**
- Upravljanje ljudskim potencijalima**

TRENINZI

KONTROLING

Kontroling - dodana vrijednost modernih organizacija

Kontroling je upravljački koncept bez kojeg je teško zamisliti poslovanje modernih organizacija. Najčešće prevladava mišljenje da se kontroling bavi isključivo analizom i poslovnim planom, što je daleko od istine. Objekti kontrolinga puno su širi i protežu se i na kvalitativne komponente kao što su misija i vizija poduzeća, upravljanje ljudskim potencijalima te učinkovitost organizacije. Jedan od glavnih zadataka kontrolera je krenuti s njegovim kvalitetnim uvođenjem uz uvažavanje određenih karakteristika djelatnosti s kojom se bavimo.

Uvođenje i razvoj uspješnog kontrolinga

Jedna od osnovnih funkcija kontrolinga je informiranje i savjetovanje menadžmenta. Kontroler mora znati analizirati postojeće stanje u poduzeću, izraditi metodologiju planiranja i praćenja izvršenja planova, pratiti kretanja kroz vrijeme i pokazatelje koji najbolje opisuju trenutno stanje te predlagati menadžmentu rješenja. Stoga su objekti kontrolinga i: organizacija poduzeća, sustav vrijednosti koji se ogleda kroz

kvalitetu i ostvarivost njegove misije, vizije i ciljeva te kvalitetno upravljanje ljudskim potencijalima. Na treningu ćemo naučiti kako implementirati kontroling u poduzeće na ispravan način, s krajnjim ciljem - poboljšanjem poslovanja.

Kontroling zaliha / upravljanje zalihama

Zalihe su sredstva koje društvo drži u svom redovnom tijeku poslovanja te ih stoga i smatramo likvidnom imovinom. Za mnoga poduzeća bez zaliha nema opstanka. Druga strana medalje je da su zalihe često kamen oko vrata mnogima koji imaju poteškoće s njihovim upravljanjem. Zašto se baviti zalihama? Dovoljan razlog zasigurno je podatak da u ukupnim troškovima koje poduzeće generira, zalihe zauzimaju visoki postotak udjela. Stoga je danas jedan od temeljnih menadžerskih zadataka udovoljiti suvremenim zahtjevima koji se odnose na smanjenje razine zaliha, visoku fleksibilnost, bržu isporuku te niže troškove. Ako želite naučiti kako upravljati zalihama te kako primjenjivati formule i alate prilikom izračuna optimalnih količina zaliha koje neće opteretiti vaše poslovanje, već ga potaknuti, dođite na trening.



Kontroling prodaje i ključnih kupaca

Je li dovoljno samo prodati robu ili uslugu? Dobro promislite kako izmamiti osmijeh kupcu - tada ćete raditi kvalitetno. Na treningu ćete naučiti što je kontroling ključnih kupaca, odnosno upravljanje ključnim kupcima, kako poboljšati strukturu potraživanja te njihovu rentabilnost, kako prodajni uvjeti utječu na rezultat poslovanja te kako analizirati njihovu osjetljivost. Usvojit ćete znanja o računovodstvenom i poreznom aspektu potraživanja te o poboljšavanju kvalitete likvidne imovine u bilanci. Na treningu ćete naučiti kako uspostaviti i održavati dobre veze s kupcima, odnosno, kako njima upravljati.

Kontroling troškova / upravljanje troškovima

Jedan od osnovnih zadataka menadžmenta je konstantno praćenje troškova, jer uspješno poslovanje ne ovisi samo o uspješnoj prodaji i povećanju prihoda. Štoviše, uspješnost i maksimalizacija dobiti često je u rukama "upravljača" troškova. Oni su umjetnici koji koristeći sofisticirana znanja upravljaju troškovima i osiguravaju ostvarenje ciljeva poduzeća. Produbimo svoja znanja iz područja upravljanja troškovima i postanimo "upravljači", a ne "rezači" troškova. Započnimo upravljati troškovima na vrijeme i ne dozvolimo da oni upravljaju nama!

Učinimo pravodobno s troškovima sve što se može učiniti i pripremimo se kvalitetno za narednu poslovnu godinu. Na treningu naučimo kako uspješnim upravljanjem troškovima postići veću konkurentnost.

Računovodstvo za kontrolere

Jedan od glavnih saveznika kontrolinga u poduzeću je - računovodstvo. Da bi kontrolerski izvještaj bio kvalitetno sastavljen, kontroleri moraju vrlo dobro poznavati računovodstvo i mnogo znati o filozofiji upravljanja, što je opet usko vezano uz menadžersku profesiju. Kontroleri moraju biti i stručnjaci u ekonomskim analizama, kako bi računovodstvene veličine znali pretvoriti u "priču" o uzrocima i posljedicama. Drugim riječima, kontroling je uspješna poveznica računovodstva i menadžmenta. Cilj treninga je upoznati kontrolere s računovodstvenom funkcijom i njezinim zadacima, kao i naučiti kako evidentirati poslovne događaje i sastaviti financijske izvještaje.

Analiza financijskih i poslovnih izvještaja

Za analizu poslovanja možemo reći da pripada temeljnim postupcima koji su neophodni kako bi uprava poduzeća znala je li put na kojem se nalazi upravo onaj na kojem želi biti. Što analizirati? Najčešće su predmet analize financijski izvještaji poduzeća. Stoga za njihovu analizu često kažemo da je "krvna

slika" poduzeća iz koje možemo dijagnosticirati sve dobro, ali i ono loše što u poduzeću događa. Takva analiza daje nam i naznake gdje se u budućnosti mogu očekivati poremećaji ili krize u poslovanju. Analitičko promišljanje preduvjet je uspješnog planiranja budućeg razdoblja. Bez detaljne analize teško ćemo predvidjeti rizike u budućnosti. Važnost analize prvenstveno se razmatra s aspekta upravljanja poduzećem s ciljem optimalizacije imovine, obveza i kapitala te prihoda i rashoda te s ciljem donošenja poslovnih odluka koje će osigurati dugotrajnu opstojnost poduzeća. Osim vlastitog poduzeća, analizirati treba i konkurenciju. Naučimo kako to učiniti i gdje dobiti informacije!

Financijski kontroling

Svako poduzeće je unikatna kreacija svih zaposlenih. Financijski kontroling na jedinstven način poduzeće objedinjava u smislenu cjelinu. Njegov je zadatak servisirati menadžment kvalitetnim informacijama. Uvođenje financijskog kontrolinga veliki je izazov, osobito u vrijeme krize. Kako krizu u poslovanju uočiti na vrijeme i kako primijeniti tehnike ranog upozorenja koje nas potiču na povlačenje pravih poteza? Da bismo to mogli, valja napraviti dubinsko snimanje jer ćemo samo tako uočiti neuralgične točke na koje se trebamo "obrušiti". Jesu li problemi u proizvodnji (proizvoda i usluga), prodaji, zalihama, financiranju, porezu? Na kojoj su razini kontribucije? Kako nam dijagnostička

mapa pokazatelja u tome pomaže? Kako ustrojiti informacijski sustav koji će nam omogućiti dolazak do svih informacija?

Kontroling u hotelijerstvu

Potreba za kontrolingom sve je veća, nastala kao posljedica turbulentne okoline u kojoj radimo. Za kontroling bismo svakako mogli reći da je "dijete prakse" koje raste u krilu menadžmenta kao jedna od njegovih izuzetno važnih funkcija. Upravljanje hotelom izuzetno je zahtjevan zadatak. Kako postaviti strateški, a kako operativni kontroling u hotelijerskoj djelatnosti te kako mjeriti učinke? Kako prepoznati prve znakove krize te uočiti što ih generira? Naučimo koristiti alate kontrolinga u hotelijerstvu kako bi nam upravljanje bilo lakše i zacrtani ciljevi ostvarivi.

Planiranje

Kako i što planirati? Kako ideje pretočiti u ostvarive brojke? Iako se plan najčešće oblikuje u brojkama, odgovori na ova pitanja već odavno ne leže u matematici, već duhovnom stvaranju i promišljanju novih putova te ciljeva koje želimo ostvariti. Što je plan? Je li to cilj? Prije bismo mogli reći da je plan put kojim krećemo da bismo došli do zacrtanog cilja. Značenje planiranja u suvremenim uvjetima poslovanja postaje sve važnije, jer je jedan od temeljnih sadržaja upravljanja poduzećem. Koristi od planiranja su višestruke: od znatnijeg poboljšanja izgleda za



upravljanje, mogućnosti predviđanja problema, poboljšanja koordinacije mnogih aktivnosti do stvaranja uvjeta za kontrolu i kvalitetnu analizu.

Planiranje u hotelijerstvu

Zašto planirati? Planiranje poslovanja postalo je imperativ. Kako uspješno planirati, osobito u onim djelatnostima u kojima su zastupljena značajna sezonska odstupanja? Kako predvidjeti sve rizike i biti svjestan

šansi te produžiti poslovanje i na ona razdoblja kada ne ostvarujemo rezultate kakve bismo željeli? Kako osmisliti proizvode i usluge te produžiti životni vijek onih koji se već nalaze u našoj ponudi? Zašto je poslovni plan objekt kontrolinga? Naučimo kako koristiti alate planiranja u hotelijerstvu da bi nam upravljanje bilo lakše i zadani ciljevi ostvarivi.

Upravljanje projektima

Uspješno upravljanje projektima organizacijama donosi mnogo poslovnih prednosti. Voditelji projekata moraju usvajati nove vještine i znanja koja prelaze granice njihovih struka kako bi postigli visokokvalitetne rezultate na projektima u zadanim rokovima i unutar zadanog proračuna. Voditelji projekata moraju poznavati međunarodni kontekst i okvire u kojima se procesi i projekti odvijaju te se naučiti prilagođavati promjenama. Na treningu možete doznati sve o upravljanju projektima, projektima međunarodne gospodarske suradnje, upravljanju projektima sukladno metodologiji EU i međunarodnim projektima te njihovoj koristi za hrvatska poduzeća.

Kontroling za menadžment

Kontroling menadžmentu daje smjerek na temelju kojeg se donose poslovne odluke. Kontroling utvrđuje zone dobitaka i gubitaka, uspješnost profitnih centara, analizira prodaju

po proizvodima, tržišnim segmentima, kupcima. On izvještava o točki pokrića pri planiranju aktivnosti, mjeri marketinške aktivnosti, utvrđuje kriterije prema kojima određujemo važnost kupaca i proizvoda. Koristi od kontrolinga su: čišća organizacija, jasno formulirana vizija, ciljevi i strategija, kvalitetnije komuniciranje između odjela i zaposlenika, kvalitetnije upravljanje ljudskim potencijalima, moderni računovodstveni sustav, kvalitetnije izvještavanje i odluke, dostižniji ciljevi, brža prilagodba promjenama i znatno veća konkurentnost. Treba li menadžmentu nešto više?

Porezni kontroling

Znanja o porezima odavno nisu rezervirana isključivo za porezne savjetnike. Poduzeća unutar kontrolerskih odjela obrazuju stručnjake koji se bave pitanjima domaćeg i međunarodnog oporezivanja. Uštede koje se očituju direktno kroz novčani tok, a posljedica su poznavanja porezne problematike, i te kako su značajne. U konkurentskom smislu dugoročno odvajaju jedno poduzeće od drugoga. Ušteda i konkurentska prednost - nije li i to ključ uspjeha?

Vrednovanje poduzeća i kontroling investicijskog ciklusa

Koliko vrijedi naše poduzeće? Kako procjenjivati vrijednost konkurencije? Ne postoji jedna formula kojom bi se mogla utvrditi realna vrijednost

poduzeća, već njegova vrijednost ovisi o tome za što i tko ga procjenjuje - ekonomisti, pravnici, profesionalni procjenitelji ili menadžment. Osim usvajanja znanja o vrednovanju poduzeća, na ovom treningu doznat ćete odgovore na pitanja koliko vrijedi investicijski projekt, koliko vremena treba za njegovo efektuiranje, kako donositi kvalitetne investicijske odluke te vrednovati i procjenjivati uspješnost investiranja. Na kraju, ali ne manje važno, znat ćete kako unatoč krizi potaknuti investicije.

Kontroling u marketingu

Troškovi marketinga bili su i još su uvijek na udaru menadžmenta. Zašto? Možemo li razloge pronaći u činjenici da se troškovima marketinga ne upravlja na kvalitetan način, ili se pak uopće ne upravlja? Kada režemo troškove marketinga, režemo li granu na kojoj sjedimo? Ulaganje u marketing nije i ne smije biti tretirano kao trošak, već kao pametno i izračunato ulaganje. Marketing je proces u kojem se definiraju tržišta, određuju potrebe segmenata i kupaca unutar njih te, naposljetku, proces u kojem se odgovorni obavještavaju o svim relevantnim informacijama potrebnim za kvalitetno odlučivanje.

Balanced Scorecard i kontroling

Balanced Scorecard je moderan i vrlo učinkovit pogled na upravljanje organizacijskom strategijom, dok je kontrolingu zadatak izmjeriti uspješnost zacrtanih ciljeva i ostvarenih

rezultata. Drugim riječima, Balanced Scorecard je sustav strateškog planiranja i upravljanja koji usklađuje poslovne aktivnosti s vizijom i strategijom organizacije, koji su ujedno i objekti kontrolinga. Balanced Scorecard usklađuje organizacijske, funkcijske i individualne inicijative na razini cijelog poduzeća, kako bi se ostvarili ključni strateški ciljevi i rezultati poduzeća. Kontrolingu je pak zadatak izmjeriti njegovu uspješnost, ali i cijenu po kojoj se uspjeh događa. Sinergija znanja iz oba područja olakšava upravljanje poduzećem.

Kontroling banaka i drugih financijskih institucija

Kako uvesti, organizirati te održavati uspješni kontroling u bankama, ali i drugim financijskim institucijama, pitanja su na koja se neprestano traži odgovor. Uspješnost ovisi o svjesnosti o tome na kojim centrima odgovornosti ona nastaje te kojim se "proizvodima" ostvaruje, odnosno ovisi o znanju kako i gdje ulagati. Pri tom je nužno znati pratiti pokazatelje poduzeća koja želimo financirati. Važno je i ustrojiti te provesti kontroling troškova i prodaje te uvesti porezni kontroling i porezno planiranje na području domaćeg i međunarodnog oporezivanja.

FINANCIJE I RAČUNOVODSTVO

Međunarodni i Hrvatski standardi financijskog izvještavanja

U Međunarodnim i Hrvatskim standardima financijskog izvještavanja sadržani su zahtjevi priznavanja, mjerenja, procjenjivanja, prezentiranja i objavljivanja transakcija i događaja važnih za financijske izvještaje i njihove korisnike. Kako su Standardi razvrstani te na koji način reguliraju pojedinu vrstu imovine, kapitala i obveza te prihoda i rashoda, naučit ćemo uz interakciju svih sudionika. Isto tako, na praktičnim primjerima naučit ćemo kako primijeniti MSFI i HSFI, tko su obveznici njihove primjene te kako formirati računovodstvene evidencije prema njihovim zahtjevima.

Računovodstvo za one koji žele znati više

“Koliko jezika znaš, toliko ljudi vrijediš”. Računovodstvo je jezik poslovanja. Bez poznavanja ovog specifičnog jezika teško ćemo se moći razumjeti u poslovnom svijetu. Menadžeri će teško upravljati. Zato možemo reći da je računovodstvo temelj svake uspješne organizacije. Bez znanja o računovodstvenim postupcima teško ćemo moći

optimizirati i analizirati financijski položaj i uspješnost poduzeća, a pogreške mogu biti kobne s brojnim negativnim posljedicama. Računovodstvo, temeljeno na valjanim računovodstvenim politikama, poznavanje Zakona o računovodstvu, MSFI-ja i HSFI-ja, kao i znanja koja su nam potrebna za izradu i analizu financijskih izvještaja, značajan su segment poslovanja organizacije. Uz mnoštvo primjera iz prakse na treningu, izbjegnut ćemo pogreške i naučiti kako se ispravno koristiti svim računovodstvenim postupcima.

Financijsko i porezno računovodstvo

Profesija računovođe izuzetno je zahtjevna. Iako je računovodstvena struka u Hrvatskoj još uvijek nepravedno podcijenjena, menadžeri, ali i svi drugi sve više uočavaju koliko im je računovodstvo važno, a educirani računovođe neophodni kako bi financijski izvještaji kao finalni računovodstveni proizvodi bili kvalitetno sastavljeni. Kvalitetno ustrojeno računovodstvo je i temelj ispravnog obračuna poreza na dobit. Kako ustrojiti evidencije poreznog računovodstva i koje su njegove specifičnosti? Jedna od zanimljivosti



ove edukacije je i izračunavanje latentnih poreza te utvrđivanje i evidentiranje privremenih poreznih razlika.

Menadžersko računovodstvo i kontroling

Za menadžersko računovodstvo možemo reći da je posebna i specifična računovodstvena disciplina čiji je primarni zadatak osigurati menadžmentu informacije koje su mu potrebne za kvalitetno odlučivanje. Kontroling je pak produžena ruka menadžerskog računovodstva, ali i puno više od toga. Zašto kontroling i što mu je cilj? Kontroling je filozofija upravljanja čija je baza računovodstvo. Jedan od ciljeva edukacije je razumjeti neraskidivu vezu između računovodstva i kontrolinga u partnerstvu, a ne suparništvu. Isto tako, cilj edukacije je svladavanje metoda i tehnika iz područja menadžerskog računovodstva i kontrolinga.

Ček, mjenica, zadužnica

Mjenica kao vrijednosni papir odavno je prisutna u platnom prometu i to kao sredstvo plaćanja, kreditiranja ili pak osiguranja naplate. Pravni razvoj zadužnice započeo je donošenjem Ovršnog zakona. Zaduznicu izdaje dužnik uz javnu ovjeru svojeg potpisa kojim daje suglasnost da se radi naplate vjerovnikove tražbine zaplijene svi njegovi računi koje ima kod banaka te da se novac s tih računa izravno

isplaćuje vjerovniku na način određen tom izjavom. Što je onda bolje imati kao osiguranje plaćanja: mjenicu ili zaduznicu? Na radionici ćete doznati sve o navedenim vrijednosnim papirima uz prikaz njihovog računovodstvenog aspekta. Na treningu će biti govora i o obračunskim načinima plaćanja (prijeboj, cesija, asignacija, preuzimanje duga).

Troškovno računovodstvo

Praćenje troškova postalo je i ostalo imperativ modernih organizacija. Bez znanja o troškovima i njihovom "ponašanju", nemoguće je kvalitetno upravljati. Da bismo mogli kvalitetno upravljati troškovima, moramo osigurati njihovo pravilno i smisleno evidentiranje koje će internim i eksternim korisnicima omogućiti donošenje kvalitetnih odluka. Cilj edukacije je upoznati polaznike s mnoštvom specifičnosti računovodstva troškova.

Konsolidacija financijskih izvještaja

Konsolidacija je računovodstveni postupak neophodan kako bi korisnici konsolidiranih financijskih izvještaja donijeli kvalitetne poslovne odluke i to iz razloga jer konsolidirani financijski izvještaji sadrže podatke svih povezanih poduzeća koja se nalaze u vladajuće-ovisnom položaju. Tko su obveznici sastavljanja konsolidiranih financijskih izvještaja te kako teče proces konsolidacije? Kako postupati

s međukompanijskim transakcijama, kako eliminirati interne prihode i nerealiziranu dobit koja se nalazi u zalihama te kako sastaviti konsolidacijske bilješke? Odgovore na ova, ali i mnoštvo drugih pitanja, potražite na Altiusovoj edukaciji.

Pripreme za završni račun - kako optimalizirati poslovni rezultat i poreznu obvezu

Najvažnije pitanje na završetku poslovne godine za računovodstvene i porezne stručnjake jest jesu li učinili sve kako bi optimalizirali računovodstvenu i poreznu obvezu. Od presudne važnosti pritom je kvalitetna priprema za sljedeću godinu i usvajanje znanja za donošenje računovodstvenih i poreznih odluka koje će utjecati na iskazivanje računovodstvenog i poreznog rezultata. Na treningu ćemo analizirati prošlu godinu, ispraviti eventualne pogreške, usvojiti znanja za narednu godinu i informirati vas o računovodstvenim i poreznim novostima.

Forenzično računovodstvo i kontroling

Veza i kvalitetan odnos kontrolinga i računovodstva uvjet je kvalitetnih informacija koje ćemo prezentirati menadžmentu. Međutim, informacije iz računovodstva na kojima se i temelje brojne kontrolerske analize, mogu biti "kozmetički" uređene te kontrolore dovesti do pogrešnih zaključaka. Pomoću kojih podataka iz financijskih



pitanje je koje muči sve proizvođače. Kako pratiti proizvodnju dobara, a kako usluga? Kako upravljati proizvodnim troškovima i povećati konkurentnost? Kako odrediti ključeve za raspored indirektnih proizvodnih troškova? Koje matematičke i statističke modele pritom koristiti? Kako provoditi kontroling proizvodnje te ustrojiti računovodstvo proizvodnje koje će biti upotrebljivo za kontroling?

Upravljanje likvidnošću i novčanim tokovima

Likvidnost je postala presudna za opstanak. Kako ju osigurati u nastalom krugu nelikvidnosti? Kako iz poslovnog plana proteklog razdoblja zaključivati o novčanom toku? Što je cash gap i kolika mu je cijena te kako osigurati neto radni kapital? Možemo li predvidjeti poteškoće ili pak bankrot potencijalnih kupaca, ali i svih drugih poslovnih partnera? U današnje vrijeme potrebno je znati uočiti latentne opasnosti za likvidnost i potaknuti izlazak iz zone nelikvidnosti. Ne manje važno je razumjeti kako su rentabilnost kupaca i dobavljača te dani vezivanja naplate i plaćanja povezani s likvidnošću. Također, praćenjem Du Pont sustava, ADT modela, odnosa prihoda i rashoda te kupaca i dobavljača, možemo utjecati na podizanje likvidnosti.

izvještaja možemo procijeniti skrivenu dobit ili gubitak te utvrditi stvarnu rentabilnost poduzeća? Koja je uloga forenzičnog računovodstva i moraju li kontroleri biti i forenzičari? Kako na prvi pogled u financijskim izvještajima uočiti lažiranja (računovodstvo "velikog čišćenja", rezerve u 'kasici', izgladivanje dobiti, agresija u računovodstvu)? Kako utvrditi mogući stupanj manipulacija u financijskim izvještajima? Kako pritom treba izgledati kontrolersko izvještavanje?

Računovodstvo i kontroling proizvodnje

Proizvodnja je osnova svake zdrave i uspješne ekonomije. Iako se pod proizvodnjom isključivo misli na proizvodnju materijalnih dobara, odnosno roba, takav stav je potpuno pogrešan. Upravljanje proizvodnjom u svom širem smislu obuhvaća proizvodnju dobara, ali i usluga. Kako proizvoditi i postati konkurentan,

POREZI I VANJSKOTRGOVINSKO POSLOVANJE

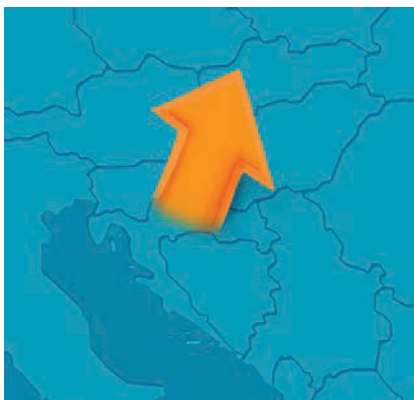


Porez na dodanu vrijednost

Zakon i Pravilnik o porezu na dodanu vrijednost primjenjuju gotovo svi koji posluju u Republici Hrvatskoj. Poznavati navedene propise moraju čak i oni koji nisu u sustavu PDV-a, jer posluju s onima koji su njegovi obveznici. Kada nastaje porezna obveza PDV-a, osobito kada se radi o oporezivanju usluga, vrlo je složena problematika. Kada još k tome dodamo primjenu Ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja koje je RH potpisala s drugim državama, znanja o PDV-u još više dobivaju na važnosti. Koje nas sve izmjene PDV-a čekaju ulaskom u EU? Na što paziti pri konačnom obračunu PDV-a? Na edukaciji uz raspravu i interakciju analiziramo sve slučajeve s kojima se u praksi susrećete i učimo kako izbjeći pogreške koje nas dovode do iskazivanja porezne osnovice i onda kada to nije potrebno. Isto tako, cilj edukacije je informirati polaznike o bitnim mišljenjima Ministarstva financija koja se odnose na oporezivanje PDV-om.

Porez na dohodak i njegove specifičnosti

Oporezivanje porezom na dohodak složen je i zahtjevan proces. Veliki broj mišljenja Ministarstva financija ukazuje na njegovu složenost.



Kako oporezivati dohodak od nesamostalnog rada, kako drugi dohodak ili pak dohodak od samostalne djelatnosti, kapitala ili imovine? Kako obračunati doprinose i na koju osnovicu? Koji su primici oporezivi, a koji ne? Odgovore potražite na treningu čiji je cilj upoznati polaznike sa specifičnostima Zakona i Pravilnika o porezu na dohodak, uz brojne primjere iz prakse i interakciju polaznika.

Transferne cijene

Transferne cijene, cijene po kojima se vrednuju transakcije ostvarene između povezanih osoba, jedno su od glavnih područja kojim se bave domaća i međunarodna poduzeća i njihove porezne uprave. Bit formiranja transfernih cijena je u određivanju njihove visine koja bi trebala biti u skladu s uobičajenim tržišnim cijenama. Koju metodu

utvrđivanja transfernih cijena odabrati? Naučit ćemo sve o posebnostima transfernih cijena i njihovom utjecaju na iskazivanje porezne osnovice poreza na dobit. Što hrvatsko zakonodavstvo još treba učiniti kako bi olakšalo primjenu propisa vezanih uz navedeno područje?

Međunarodni ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja

Cilj edukacije je upoznati se s pravilima dvostrukog oporezivanja, odnosno s razlikom između nacionalnih poreznih propisa i načela oporezivanja određenih međunarodnim ugovorima. Polaznici će usvojiti znanja o tome kako se oporezuju dobit i dohodak prema nacionalnim propisima, a kako prema međunarodnim ugovorima o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja te koje su razlike. Naučit će i sve specifičnosti oporezivanja poslovnih događaja između povezanih osoba (transferne cijene). Cilj edukacije je detaljno proći kroz specifičnosti ugovora o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja sa zemljama s kojima domaći poduzetnici ostvaruju permanentne poslovne događaje (Slovenija, Njemačka, Austrija, Bosna i Hercegovina, Srbija, Italija, Mađarska, Turska...). Kako oporezivati usluge savjetovanja, menadžment fee, softwarea, izaslanih radnika? Koja dva tipa

ugovora primijeniti, odnosno kada primijeniti metodu obračunavanja, a kada izuzeća, naučite na ovom treningu.

Devizno poslovanje i slobodne zone

Mnoga domaća poduzeća prodaju ili kupuju robu i usluge od poduzeća sa sjedištem u inozemstvu. Koje zakonske i druge propise pritom valja uzeti u obzir i što nam oni propisuju? Tko i kada treba voditi nadzornu knjigu? Moraju li podružnice domaćih trgovačkih društava voditi nadzorne knjige? Kako obračunati inozemni putni nalog kada se putovanje odvija kroz više zemalja? Kada društva moraju platiti porez na dodanu vrijednost u poslovanju s inozemstvom? Kakve koristi od izravnih stranih ulaganja mogu ostvariti domaća društva? Što kaže Zakon o poticanju ulaganja? Kako poslovati u slobodnim zonama?



MENADŽMENT

Planiranje, financije i računovodstvo za menadžment

Upravljanje poduzećem postaje sve težom menadžerskom zadaćom. Da bi menadžeri mogli kvalitetno upravljati, osim "soft" vještina, potrebno je poznavati i cijeli niz "tehničkih" znanja koja će im dati dodatnu sigurnost u odlučivanju. Kako postaviti

kvalitetne okvire planiranja, kako upravljati imovinom te ju optimalno koristiti u ostvarivanju dobiti, kako naučiti čitati, povezivati i analizirati financijske izvještaje, pitanja su koja si menadžment neprestano postavlja. Cilj treninga je dati odgovore na navedena, ali i mnoga druga pitanja te potaknuti menadžment svih razina na još kvalitetnije odlučivanje.

Menadžment u logistici

Kako planirati, organizirati i provoditi logistički sustav? S obzirom da je sustav logistike složen i zahtijeva optimizaciju, znanja o njemu sve su potrebniija, bez obzira radi li se o poslovanju proizvodnih, trgovačkih ili uslužnih društava ili pak državnih institucija i poduzeća. Kako upravljati intergralnom logistikom - nabavom, opskrbom, prijevozom, zalihama? Koliko je važno računovodstvo integralne logistike, odnosno informatička potpora? Usvojite logističke vještine koje jamče uspješnu potporu svakom sustavu.

Financijsko restrukturiranje, sanacija i reorganizacija

Poduzeća u svom životu imaju brojne uspone i padove. Naime, kao što govorimo o životnom vijeku proizvođača, usluga ili pak robe, možemo govoriti i o životnom vijeku poduzeća. U ovisnosti u kojoj se fazi životnog vijeka poduzeće nalazi, udari krize, odnosno njezine posljedice, bit će jače ili slabije. U vrijeme financijske krize poduzeća u pravilu ostvaruju negativne stope rasta, pad rentabilnosti kroz snižavanje marže ili pak kroz smanjenu aktivnost. Posljedica je negativan novčani tok, pad likvidnosti i solventnosti. Još gore su one krize koje su posljedica loših poslovnih odluka. Zbog svega nabrojenog, menadžeri moraju znati kako restrukturirati poduzeća te provesti njihovu sanaciju i reorganizaciju.

Upravljanje ljudskim potencijalima

Kada biste uzeli u ruke biografije doslovno svih 'guru' svjetskog biznisa, uočili biste brojne različitosti u idejama, strategijama, putovima koji su ih doveli do uspjeha. Ono što je impresivno jest da svi do jednog smatraju da je uspjeh bio sam po sebi razumljiv u trenutku kada su shvatili važnost ljudi koji ih okružuju, timskog duha koji pokreće i diže s dna, međusobnog uvažavanja, dobre komunikacije te važnost poticanja zaposlenika u njihovom rastu. Čini se lako? Probajte! Pritom zapamtite: kladite se na ljude, a ne na strategije. Ako imate dvojbe kako upravljati ljudima i ako želite naučiti kako upravljati ljudskim potencijalima mozgom, ali i srcem, prijavite se na ovaj trening.

Učinkovita organizacija i kako njome upravljati

Rad svakog menadžera prepun je odgovornosti; rješavanje problema, odnosno postizanje ciljeva nosi određeni rizik. Dakako, nema dvojbe da nitko ne može ostvariti zadane ciljeve i biti dobar menadžer bez usvojenih znanja o upravljanju. Kako upravljati jednom organizacijom? Što je identitet organizacije, organizacijska kultura, strategija rada, kako se odnositi i postupati sa zaposlenicima? Kako upravljati promjenama u organizaciji? Često nas muče motivacija i rad

u stresnom okruženju, stoga su usvajanje motivacijskih tehnika i borba sa stresom neophodni za svakog menadžera. Naposljetku, na treningu ćemo se uhvatiti i ukoštac s vremenom; o vrijednosti i važnosti njegovim upravljanjem danas više nitko ne dvoji, pa je usvajanje tih znanja menadžeru i te kako potrebno.

Vođenje

Što je poslovno vođenje? Za koga ćemo u našoj radnoj okolini reći da je pravi vođa? Koje osobine mora posjedovati, kojim vještinama, tehnikama i znanjima vladati i kako vođa utječe na zaposlenike i situacije u organizaciji? Najtočniji odgovor na pitanje "zašto neki ljudi slijede druge", odnosno, "zašto to čine i u businessu", vjerojatno glasi: vođu slijedimo jer nas on razumije. Dakako, to nije jedini razlog. Poslovno vođenje kompleksna je tema koja obuhvaća niz čimbenika kojima postajemo učinkovitiji, dakle bolji menadžeri. Pravi vođa zna upravljati grupom i timom, poznato mu je kako delegirati poslove, dobar je pregovarač... Kako proniknuti u tajne vođenja otkrit ćemo na ovom treningu.

Upravljanje vremenom

Je li vrijeme vaš neprijatelj; čini li vam se da ono upravlja vama, a ne vi njime? Radni dan ima premalo sati za sve ono što želite učiniti, ne stignete ništa isplanirati, obavljate sitnice, a važne stvari vam ostaju?

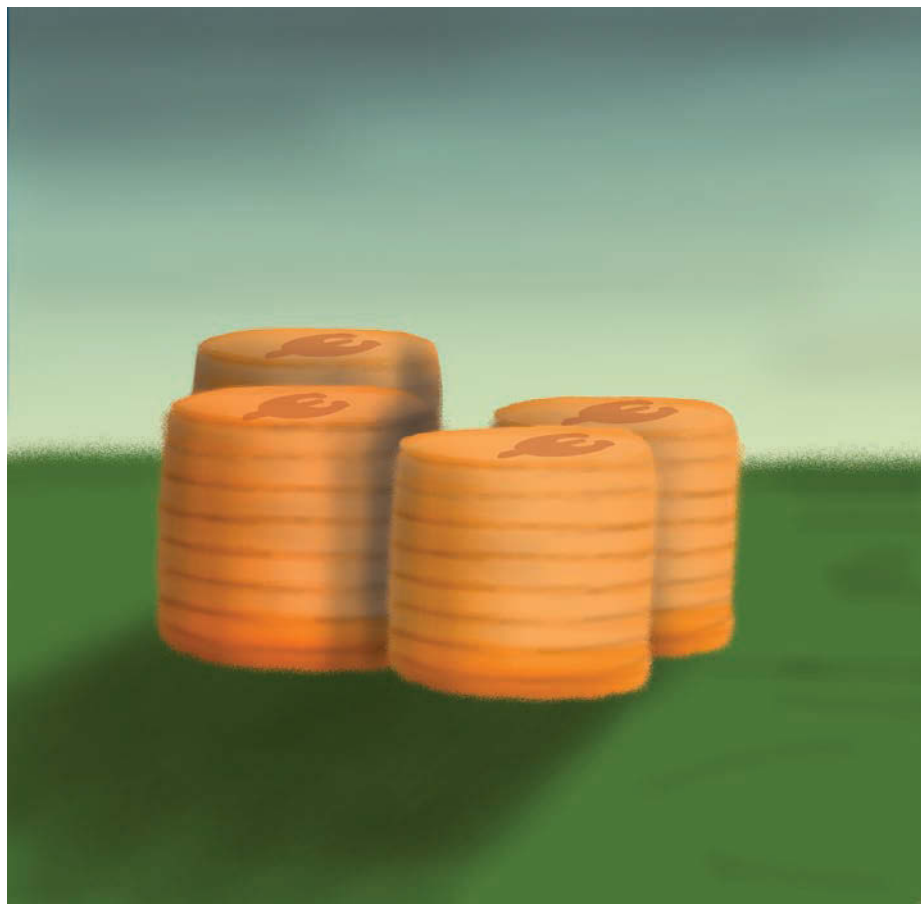
Znate li da je vrijeme novac i da dobro korištenje radnog vremena svakog zaposlenika naposljetku utječe i na dobit poduzeća? Ako su vaši odgovori na ova pitanja pozitivni, vrijeme je da se uhvatite ukoštac s vremenom! Naučimo upravljati svojim vremenom na najbolji mogući način, usvojimo tehnike kojima će naš rad postati produktivniji, usmjerimo se na prave stvari u pravo vrijeme i naučimo postavljati dostižne ciljeve i prioritete te delegirati poslove.

Kako uspješno voditi prodajni razgovor

Uspješnu sliku poduzeća čine mnogi dijelovi. Jedan od njih je znanje koje nam je potrebno kako bismo naše proizvode prikazali upravo onakvima kakvi jesu: cjenovno i kvalitativno usklađeni, modernog dizajna, ekološki usmjereni i potrebni potencijalnim kupcima, odnosno ljudima koji slušaju našu prodajnu prezentaciju. Kako isticati prednosti vlastitog proizvoda ili usluge ne vrijeđajući konkurenciju? Kako prodavati i u teškim vremenima? Kako uspješno voditi prodajni razgovor? Na ovoj edukaciji odgovoramo na spomenuta i mnoga druga pitanja, usvajajući prodajnu "abecedu" i sofisticirana znanja bez kojih danas prodaja nije moguća.

Kontroling za vlasnike i upravu

Tko bi u poduzeću trebao biti najzainteresiraniji za kontroling? Dakako,



oni koji odlučuju, odnosno vlasnik i uprava. Promjenom strategije upravljanja kontroling će im donijeti čišću organizaciju te jasno formulirane misiju, viziju i ciljeve. Kontroling će im također osigurati ispravne i pravodobne informacije o svakom segmentu poslovanja, što će odlučivanje učiniti sigurnijim i smislenijim. Naposljetku, dodatni argument koji govori u prilog kontrolingu je i

sljedeći: pravilno razvijen kontroling u nekom poduzeću, izravno utječe kako na njegovu uspješnost, tako i dugoročni razvoj.



LJUDSKI POTENCIJALI

Planiranje i zapošljavanje ljudskih potencijala te utjecaj na poslovni rezultat

Planiranje i pribavljanje ljudskih potencijala važan je segment upravljanja ljudima. Planira se u fazama, prema određenim metodama koje imaju svoje prednosti i nedostatke. Ne manje važna je profesionalna selekcija, odnosno odabir kandidata koji će zadovoljiti kriterije

poduzeća, odnosno pronalazak pravih ljudi za određeni posao. Bez dobrog intervjua, vođenog prema pravilima, teško će se odabrati najbolji kandidat. Naposljetku, kad ga odaberemo, nužno je stalno pratiti njegov napredak, bez obzira želi li u našem poduzeću dugoročnu karijeru. Dakako, treba razmišljati i o razvoju zaposlenika kako bi oni imali sve uvjete za poslovno napredovanje. Naučimo kako planirati ljudske potencijale i zaposliti najbolje ljude!

Komunikacija

Kao što je važna za međuljudske odnose, komunikacija utječe i na poslovne procese - bez dobre komunikacije teško je zamisliti kvalitetno poslovanje. Poslovno komuniciranje nije nimalo jednostavno, štoviše, nekad se čini i nemogućim. Poslana poruka ne mora odgovarati primljenoj poruci. Kako onda komunicirati? Temelj svake dobre komunikacije je slušanje i rekli bismo... osluškivanje. Slušamo li i osluškujemo li svoje sugovornike? Pitamo li naše sugovornike što su zapravo čuli i kako su razumjeli poslanu poruku? Kako se s komunikacijskim vještinama ne rađamo, već ih radom stječemo cijeli život, važno je konstantno se educirati i poboljšavati komunikaciju i sa sobom i s drugima.

Motivacija i vođenje

Visokomotivirani djelatnici danas su uvjet bez kojeg se ne može zamisliti ni jedna uspješna organizacija. Za postizanje dobrih rezultata svakog poduzeća nužna je motiviranost svih zaposlenika. Kako motivirati sebe i druge, osobito one kojima smo nadređeni? Naučimo se služiti motivacijskim tehnikama, poput prepoznavanja različitih potreba zaposlenika ili pak davanja inicijative podređenima. Naučimo ih voditi, kako bi im rad bio produktivniji, a mi postali uspješniji menadžeri. Iskoristimo emocionalnu inteligenciju koja je možda skrivena u nama; njenim otkrivanjem i

primjenom olakšat ćemo i poboljšati odnose s ljudima koje vodimo. Na treningu ćemo usvojiti vještine koje posjeduje svaki pravi vođa.

Odnosi zaposlenika i timski rad

Upitate li svoje prijatelje, znance i kolege jesu li zadovoljni međuljudskim odnosima u svojem radnom okruženju, rijetki će odgovoriti potvrdno. Nije li to paradoks; najmanje trećinu dana nalazimo se u situaciji s kojom smo nezadovoljni. Iz nje se rađaju konflikti, koji pridonose stresu kojem smo na

poslu ionako često izloženi. Možemo li promijeniti, odnosno poboljšati odnose između zaposlenika? Dakako da možemo, i to počevši od gradnje dobrog, suradničkog odnosa s podređenima, a potom i s onima koji su u organizaciji na istoj ljestvici kao mi. Bez takvog odnosa timski je rad nezamisliv. Na treningu naučimo kako stvoriti pobjednički tim, kako delegirati poslove, kako nagraditi, kako pregovarati.



Specijalist u kontrolingu

Kontroling je skup multidisciplinarnih znanja koja nam omogućuju selektirati, prezentirati i koristiti informacije koje su presudne za uspješnost poslovanja. Kontroling objedinjuje planiranje, kontrolu, informiranje, organizaciju i upravljanje ljudskim potencijalima. Ako se nalazite u situaciji da dobivate izvještaje koji sadrže ekonomske pokazatelje, a ne možete ih logički povezati s vašom slikom poslovanja, izvještaji vam nisu dovoljno jasni i ne znate kako na temelju njih odlučivati, vrijeme je da naučite sve o kontrolingu.

Edukacija se sastoji od 6 treninga:

- Kontroling - dodana vrijednost modernih organizacija**
- Računovodstvo za kontrolere**
- Kontroling zaliha / upravljanje zalihama**
- Analiza financijskih i poslovnih izvještaja**
- Kontroling troškova / upravljanje troškovima**
- Kontroling ključnih kupaca**

Menadžer u računovodstvu

Menadžeri sve više uočavaju koliko im je u poslovanju važno računovodstvo. Kako upravljati računovodstvom, kako ga ustrojiti na način da zadovoljava i interne i eksterne korisnike? Konsolidacija je jedan od računovodstvenih postupaka neophodnih kako bi



Višemjesečne edukacije

korisnici konsolidiranih financijskih izvještaja donijeli kvalitetne poslovne odluke jer konsolidirani izvještaji sadrže podatke svih povezanih poduzeća koja se nalaze u vladajuće-ovisnom položaju. Kako bi mogli kvalitetno voditi računovodstvo, računovodstveni menadžeri također moraju svladati metode i tehnike iz područja kontrolinga - planiranje, kontrolu, informiranje, organizaciju i upravljanje ljudskim potencijalima, kao i metode i tehnike iz područja troškovnog i poreznog računovodstva.

Edukacija se sastoji od 4 treninga:
Financijsko i porezno računovodstvo
Menadžersko računovodstvo i kontroling
Troškovno računovodstvo
Konsolidacija financijskih izvještaja

Specijalist za poreze

Porezni stručnjaci moraju imati multidisciplinarna znanja kako bi mogli sugerirati i provoditi poreznu politiku društva, koja utječe na iskazivanje računovodstvenog i poreznog rezultata. Ova složena problematika uključuje pitanja u svezi s porezom na dobit, porezom na dodanu vrijednost, porezom na dohodak, transfernim cijenama i s izbjegavanjem dvostrukog oporezivanja. Naposljetku, specijalisti za poreze su stručnjaci koji imaju posljednju riječ.

Edukacija se sastoji od 5 treninga:
Kako platiti manje poreza na dobit

Porez na dodanu vrijednost
Porez na dohodak i njegove specifičnosti
Transferne cijene
Ugovori o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja

Edukacija za menadžere

Upravljanje poduzećem postaje sve teža menadžerska zadaća. Da bi menadžeri mogli kvalitetno upravljati, potrebno je poznavati tzv. soft vještine, ali i niz "tehničkih" znanja. Drugim riječima, s jedne strane, edukacija za menadžere obuhvaća znanja o upravljanju organizacijom i promjenama u njoj, upravljanju vremenom i ljudima te znanja o vođenju. S druge pak strane, "tehnička" znanja sastoje se od znanja planiranja, upravljanja imovinom, analize financijskih izvještaja, te, naposljetku - ali ne i najmanje važno - od znanja o kontrolingu bez kojeg upravljanje danas više nije moguće.

Edukacija se sastoji od 5 treninga:
Planiranje, financiranje i računovodstvo za menadžment
Učinkovita organizacija i kako njome upravljati
Upravljanje ljudskim potencijalima
Vođenje
Kontroling za menadžment

Menadžer ljudskih potencijala

Bez ikakve dvojbe, najveće bogatstvo svakog poduzeća su



ljudi. Kako upravljati ljudima i može li se to naučiti? Dakako da se može, usvoji li se niz vještina; od toga da s ljudima znamo komunicirati na ispravan način i da ih znamo motivirati ispravnim tehnikama, do područja razumijevanja timskog rada i stvaranja dobrih odnosa u radnoj okolini. Važan dio upravljanja ljudima je i planiranje ljudskih potencijala kojim u završnici uvijek utječemo na poslovni rezultat. A on je jednako važan, zar ne?

Edukacija se sastoji od 4 treninga:
Planiranje i zapošljavanje ljudskih potencijala te utjecaj na poslovni rezultat
Komunikacija
Motivacija i vođenje
Odnosi zaposlenika i timski rad



Altius

Altius savjetovanje d.o.o.

Članice Uprave
Snježana Kolombo
Andreja Švigir