

JA Titan

доношење пословних одлука
у раду компаније
(предузећа/фабрике)

- Рачунарска симулација JA Titan Вас уводи у виртуелни свет производње и продаје Ваших производа.
- Ви имате одлучујућу улогу у доношењу стратешких одлука о раду Ваше компаније.
- Ваша компанија послује на веома конкурентном тржишту на коме осим Вас постоји још највише 7 компанија које се боре за клијенте.
- На почетку сви имате исте почетне услове.
- Од Вашег умећа да на прави начин проанализирате пословне извештаје, стање на тржишту, да предвидите кретања на тржишту, зависи и успешност Ваше компаније.

- Такмичење се одвија тако што доносите одлуке неопходне за рад Ваше компаније у наредном периоду.
- Период рада компаније представља временски интервал од 3 месеца, односно четвртину календарске године (Quarter).
- Број периода, односно трајање самог такмичења, зависи од администратора који организује такмичење.
- Обично је у питању 7 до 8 одлука, некада и 10 одлука.
- Одлука представља план рада Ваше компаније у наредном тромесечју.

- План рада Ваше компаније чине следеће одлуке:
- **Unit Price** – одређујете цену по којој ће се продавати ваши производи;
- **Production** – одређујете колико производа ће се произвести у наредном периоду и понудити тржишту;
- **Marketing** – одређујете висину улагања у маркетинг, као и врсту маркетинга у наредном периоду;
- **Capital Investment** – одређујете висину улагања у одржавање компаније, као и висину улагања у проширење производних капацитета ваше компаније;
- **R & D** – одређујете висину улагања у истраживање и развој нових особина вашег производа, као и коју особину развијате;
- **Charitable Giving** – одређујете висину улагања у добротворне сврхе.

- Да би Ваша компанија била успешна Ваше одлуке морају бити промишљене, срачунате. Морате да имате јасну визију и стратегију развоја Ваше компаније, како краткорочну, тако и дугорочну.
- Свих 6 набројаних одлука чини једну целину. Само заједно чине стратегију Вашег пословања на тржишту.
- Улога администратора је да такмичарима дефинише стање на тржишту, развој тржишта, а на такмичарима је да препознају тржишне услове и на прави начин реагују.
- Други начин да дефинишемо стање на тржишту је избор сценарија (нпр. Standard).

- **ВАЖНО!** Успешност пословања Ваше компаније, која је то права одлука, не зависи само од поставки симулације које задаје администратор или која је одређена одабраним сценаријем, већ зависи и од тога како остале компаније послују на датом тржишту, тј. од одлуке свих компанија!
- Од посебног значаја за рад Ваше компаније су и информације:
- О томе колика је минимална и максимална могућа цена производа, односно минимална и максимална производња;
- о томе колика су минимална (нпр. 50) и максимална улагања (нпр. 9999) у маркетинг, односно у истраживање и развој, односно капиталне инвестиције, односно добротворне сврхе;
- о каматној стопи пореза које наплаћује држава;
- о годишњој каматној стопи на кредите компанија.

- Пре доношења одлуке требате да проанализирате шта је било у предходном периоду, тј. предходним периодима.
- Шта је било добро, а шта не у Вашим ранијим одлукама.
- Како послују друга предузећа?
- Какве потезе можете да очекујете од Ваших конкурената?
- Какво стање на тржишту можете да очекујете у наредном периоду?
- И још доста других питања које можете да поставите себи.

- Постоје два извештаја која се објављују након сваког завршеног периода. То су Industry Report (извештај о стању на тржишту компанија) и Company Report (детаљан извештај о пословању Ваше компаније).
- У индустријском извештају у првом одељку налазите информације о редоследу компанија, њиховој успешности која је представљена бројем PI, вредности продаје у предходном периоду, нето профиту оствареном у предходном периоду, акумулираном профиту од почетка такмичења, цена по којој је дата компанија продавала производ у предходном периоду, као и проценат заузећа тржишта, тј. Наручених производа. Овај извештај је познат свим компанијама!
- У компанијском извештају налазите детаљан извештај рада ваше компаније у предходном периоду. Ова информација је позната само Вама!

- Пре доношења било какве одлуке утврдите колико новца за улагање у наредном периоду имате.
- У извештају рада ваше фабрике (Company Report) пронађите ставке готовина (Cash) и кредитно задужење (Loans). У вестима које објављује администратор, односно у индустријском извештају (када користите стандардни сценарио) пронађите ставку кредитни лимит фабрике (Loan Limit).!
- Максимална количина новца која вам стоји на располагању (Available Cache) за доношење одлуке рачуна се по формули:
 - **$\text{Available Cache} = \text{Cash} + [\text{Loan Limit} - \text{Loans}]$**

- Свака Ваша одлука захтева одређену количину новца.
- Уколико је та количина новца већа од готовине коју имате тада се додатно задужујете код банака и расте Ваше кредитно задужење.
- Уколико је количина новца везана за одлуку мања од готовине са којом располажете тада се прво исплате сва давања у вези са одлуком, а од остатка готовине умањује се Ваш кредит.
- Немојте прекорачивати кредитни лимит!

Поступак доношења одлуке

- Доношење одлуке захтева да свих 6 одлука гледате као једну целину!
- **Unit Price** – пажљивом анализом извештаја, стања на тржишту, вести које сте прочитали, осталих одлука које доносите, проценили сте да је реална цена вашег производа, нпр. **50\$**.
- **Production** – ово је одлука коју ћете најлакше донети. Опште прихваћено правило је да је оптимални ниво производње онај који користи **80%** вашег производног капацитета. При том нивоу производње имамо најмање трошкова по једном производу.
- Тако је и у овој симулацији предвиђено.

- **Marketing** – пажљивом анализом извештаја, стања на тржишту, вести које сте прочитали, осталих одлука које доносите, одредили сте врсту маркетинга и проценили сте висину улагања у маркетинг од нпр. **4000\$**.
- **Capital Investment** – новац дат у инвестиције дели се на два дела:
 - Прво се улаже у одржавање предузећа (Depreciation). Вредност одржавања фабрике у једном периоду износи **5%** вредности фабрике.
 - Уколико је уложени новац у инвестиције већи од наведеног онда се вишак користи за проширење капацитета компаније.
 - За повећање производних капацитета компаније треба уложити **40\$** по једном комаду.

- **R & D** – пажљивом анализом извештаја, стања на тржишту, вести које сте прочитали, осталих одлука које доносите, одредили сте особину вашег производа који желите да развијате и проценили сте висину улагања у износу од нпр. **5000\$**.
- Уколико желите да испитате да ли тржиште тражи одабрану особину можете одабрати опцију анкетирање/анализирање тржишта што ће Вас коштати **1500\$**.
- Одговор се добија након завршеног тромесечја и представљен је испуњеним срцима, од **0** (не тражи се) до **10** (неодољив производ). Преосталих **3500\$** уложиће се у развој одабране особине.
- Уколико уложени новац није довољан за развој жељене особине то ће бити представљено графички једном траком.

- **Charitable Giving** – улагања у добротворне сврхе представљају Ваше предузеће као друштвено одговорно и то представља додатну рекламу за Вас.
- Да би одлука била исправна треба да је количина новца коју имате на располагању већа од трошкова Ваше одлуке (цена производње + улагање у маркетинг + улагање у истраживања и развој + улагање у инвестиције + улагање у добротворне сврхе)!

- Донели сте одлуку! Са нестрпљењем ишчекујете извештај да видите како послује и напредује Ваша компанија!
- У тржишној привреди циљ сваке компаније је да оствари профит, да заузме тржиште, да развије свој бренд, препознатљивост, итд.
- Још приликом доношења плана, тј. одлука, ви можете да рачунате колики ће бити Ваш профит.
- Од тог могућег и очекиваног профита такође зависе Ваше одлуке!

И за крај, тј. за почетак вођења Ваше властите компаније!!!

- Доношење одлуке захтева да свих 6 одлука гледате као једну целину! Пажљивом анализом извештаја, стања на тржишту, осталих одлука које доносите, процењујете појединачне одлуке, као и план у целини! На пример, добар маркетинг и додаци које сте развили Вашем уређају може Вам омогућити да имате већу цену него конкуренција, односно да при истој цени продате више производа него остале компаније!
- Донели сте одлуку! Са нестрпљењем ишчекујете извештаје да видите како послује и напредује Ваша компанија!
- У тржишној привреди циљ сваке компаније је да оствари профит, да заузме тржиште, да развије свој бренд, препознатљивост, итд.