



Предприемаческа компетентност

Финансови аспекти на предприемачеството



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TORINO
COORDINATOR

OSLOMET



TÁRKI Social
Research
Institute Inc.



KOÇ
UNIVERSITY



UNIVERSITY
of the
PELOPONNESE



FRIEDRICH-SCHILLER-
UNIVERSITÄT
JENA



UNIVERSITAT DE
BARCELONA



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

INDIRE ISTITUTO
NAZIONALE
DOCUMENTAZIONE
INNOVAZIONE
RICERCA EDUCATIVA



Institute
for Education



Фондация за
достъп до права
Foundation for
Access to Rights



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant No. 101004807. The contents of the document are the sole responsibility of the authors. The European Commission is not responsible for any use that may be made of the information it contains.



Съдържание

Това кратко ръководство съдържа всичко най-важно за да разбирете финансовите аспекти на управлението на бизнеса.

В него се разглеждат въпросите за:

1. Преки разходи срещу непреки разходи
2. Постоянни и променливи разходи
3. Минимални разходи срещу максимална стойност

Изготвяне на бюджет





Как да постигнете печалби

Всички успешни предприятия продават своите продукти или услуги на цени, по-високи от техните разходи. Това води до **печалба**.

Печалбите са парите, които остават, когато от приходите (брой продадени артикули умножени по цената им) се извадят разходите за дейността на вашия бизнес.

За да разберете дали наистина ще постигнете печалба, трябва да сте много внимателни по отношение на разходите, свързани с дейността ви.

Обикновено разходите могат да се разделят на **преки и непреки**.



Различни видове разходи

Типичните разходи за бизнес операции включват някои от следните елементи:

- наем на помещение;
- сметки за комунални услуги;
- разходи за персонал;
- материали, необходими за производството на вашия продукт или вашата услуга;
- разходи за маркетинг;
- разходи за разпространяване;
- други

Един вид разходи, които са много пренебрегвани, е времето, което изразходвате за организиране и управление на бизнеса - винаги правете оценка и на него!



Преки срещу непреки разходи

Някои разходи са пряко свързани с производството на услугата или продукта. Други не са толкова силно свързани, но са важни за функционирането на предприятието.

Например в предприятие, което произвежда компютърни игри, разходите за персонал, свързани с програмистите и другите лица, работещи по кодирането, са преки разходи, а разходите за административен персонал, наеми, битови услуги попадат в категорията на непреките разходи.



Постоянни и променливи разходи

Постоянни разходи са разходите, които не се променят в зависимост от броя на произведените изделия. В предишния пример наемът на офис няма да се променя в зависимост от броя на произведените игри. Това е фиксиран разход.

Променливите разходи са разходите, които се променят в зависимост от броя на произведените изделия. В предишния пример маркетинговите разходи за разпространение на произведените игри ще се променят с увеличаването на броя на игрите.

Интересен момент, свързан с постоянните разходи, е, че когато компанията може да увеличи производството си, тогава те намаляват, което означава, че то може да предложи по-добри цени за своите продукти.



Минимални разходи срещу максимална стойност

Важно е да се подчертае, че не всички бизнес модели се фокусират върху постигането на ниски цени и затова поставят акцент върху намалените разходи. Стратегията за минимални разходи означава, че се стремят да намалите разходите колкото е възможно повече, така че продуктът или услугата ви да се предлага на възможно най-ниска цена. Супермаркети като «Лидъл» се опитват да имат ограничени разходи, така че да предлагат добри цени.

Друга стратегия е да се съсредоточи върху **максималната стойност**, което означава, че компанията не се фокусира стратегически върху намаляването на разходите, а върху предлагането на продукти или услуги на най-висока стойност. Продуктите на Apple например са известни със своето качество и стойността, която дават на своите собственици, поради което компанията е в състояние да ги продава на високи цени.

Разбира се, бизнесът може да намери баланс между стратегията за минимални разходи и максимална стойност. Това е въпрос на избор и на добро набелязване на пропуските в пазара и конкуренцията.



Проблемът за разходите

Един от най-известните цитати в бизнеса е, че «трябва да похарчите пари, за да ги спечелите». Така че разходите са част от процеса - тяхното проследяване, опитите да поддържате на определено ниво онези, които не са толкова важни за бизнеса ви, разбирането как те могат да се намалят с нарастването на обема на бизнеса ви - са все необходими процеси, с които ръководството на бизнеса ви трябва да се справи.



Благодарим!