




Vállalkozói kompetencia

A vállalkozói lét pénzügyi vonatkozásai



 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.



Tartalom

Ez a rövid útmutató tartalmazza a legfontosabb tudnivalókat egy vállalkozás működtetésének pénzügyi vonatkozásairól.

A következőkkel foglalkozik:

1. Közvetlen költségek kontra közvetett költségek
2. Fix és változó költségek
3. Minimális költségek kontra értékmaximalizálás

A költségvetés összeállítása





Hogyan érhetünk el nyereséget

Minden sikeres vállalkozás magasabb áron értékesíti termékeit vagy szolgáltatásait, mint amennyi a költsége. Ez **nyereséghez** vezet.

A nyereség az a pénz, amely akkor marad meg, ha a bevételből (eladott termékek száma * ár) kivonjuk a vállalkozás működtetésének költségeit.

De ahhoz, hogy valóban tudd, hogy nyereséget fogsz-e elérni, nagyon óvatosnak kell lenned azzal, hogy mik lesznek a működésed költségei.

Jellemzően a költségeket **közvetlen** és **közvetett** költségekre lehet osztani.



Különböző költség típusok

Az üzleti tevékenységek tipikus költségei közé tartoznak a következők:

Helyiségbérlés

Közüzemi számlák

Személyi költségek

A termék vagy szolgáltatás előállításához szükséges anyagok

Marketingköltségek

Forgalmazási költségek

stb.

Egy olyan költség típus, amelyet sokan elhanyagolnak, az az idő, amelyet a vállalkozás megszervezésére és működtetésére fordít - mindig készíts becslést erről is!



Közvetlen és közvetett költségek

Egyes költségek közvetlenül a szolgáltatás vagy termék előállításához kapcsolódnak. Mások nem kapcsolódnak ilyen szorosan, de fontosak a vállalkozás működése szempontjából.

Például egy számítógépes játékokat gyártó vállalatnál a programozókkal/programozással foglalkozó emberekkel kapcsolatos személyi költségek a közvetlen költségek közé tartoznak. Másrészt az adminisztratív személyzet, a bérleti díj, a közüzemi költségek a közvetett költségek közé tartoznak.



Állandó vs. változó költségek

Az **állandó** költségek azok a költségek, amelyek nem változnak az előállított tételek számának függvényében. Az előző példában a bérleti díj, amely nem változik aszerint, hogy hány játékot gyártanak, fix költségnek minősül.

A **változó** költségek azok a költségek, amelyek az előállított tételek számától függően változnak. Az előző példában a gyártott játékok terjesztésének marketingköltségei a gyártott játékok számának növekedésével változnak.

Az állandó költségekkel kapcsolatos egyik érdekes dolog az, hogy amikor egy vállalat növelni tudja a termelését, akkor ezek csökkennek, ami azt jelenti, hogy jobb árakat tud kínálni a termékeire.



Minimális költségek kontra maximális érték

Fontos hangsúlyozni, hogy nem minden üzleti modell összpontosít az alacsony árak elérésére, és ezért a hangsúlyt nem a költségek csökkentésére helyezi. A **minimumköltség-stratégia** azt jelenti, hogy a költségek lehető legnagyobb mértékű csökkentésére törekszik, hogy a termék/szolgáltatást a lehető legalacsonyabb áron kínálja. Az olyan szupermarketek, mint a Lidl, igyekeznek korlátozott költségekkel rendelkezni, hogy jó árakat kínáljanak.

Egy másik stratégia a **maximális értékre való összpontosítás**, ami azt jelenti, hogy a vállalat stratégiaileg nem a költségek csökkentésére összpontosít, hanem arra, hogy a termékeket/szolgáltatásokat a legmagasabb értéken kínálja. Az Apple termékei például híresek a minőségükről és a tulajdonosuknak nyújtott értékükről, ezért a vállalat képes magas áron értékesíteni őket.

Természetesen egy vállalkozás megtalálhatja az **egyensúlyt** a minimális költségek és a maximális érték stratégiája között. Ez választás kérdése, valamint a piaci rések és a verseny jó feltérképezésének függvénye.



A költségek kérdése

Az egyik legismertebb idézet az üzleti életben a "pénzt kell költened, hogy pénzt keress". A költségek tehát a folyamat részét képezik - nyomon követésük, a vállalkozás számára nem annyira fontos költségek bizonyos szinten tartása, annak megértése, hogyan csökkenthetők az üzleti volumen növekedésével - mind olyan szükséges folyamatok, amelyekkel a vezetésnek foglalkoznia kell.



Köszönöm, hogy elolvastad!