

# **KOSTUEN EGITURA**

## **ADMINISTRARITZA- ETA KUDEAKETA-OINARRIAK**

**ANJE DELGADO**

**DANEL GARCIA**

**YURENE FERNANDEZ**

**ESTIBALITZ NAVARRO**

**GARAZI PEREZ**

## **KOSTUAK**

Negozio edo enpresa bat aurrera eraman ahal izateko zein kostu dituen adieraztea oso garrantzitsua da. Argi dago, hartutako hainbat ideiek gure negozioan aldaketak suposatzen dituztela eta horrek enpresaren kostu ideian eragina izan duela. Kostuak ondo eraman ahal izateko hiru kontzeptu argi izan behar ditugu: funtsezko baliabideak, funtsezko elkarteak eta funtsezko jarduerak.

Hasteko, funtsezko baliabideak, hots, gure produktua nola banatuko dugun eta gure produktuaren salmenta zer motatako baliabideekin egingo dugun erabaki behar dugu. Esaterako, gure produktua bezeroarengana iristeko jakin beharra dugu zein garraio bide den merkeena azkarrago irits dadin.

Jarraitzeko, funtsezko elkarteak, non gure enpresak beste enpresekin elkarteak sortu behar ditu. Beste enpresekin aliantzak sortzea ezinbestekoa da gure produktuarentzako, gure enpresak ezin duelako lan guztia egin. Horretarako, hornitzaile eta bazkide-sareak finkatzea egokiena da; beraiekin aliantzak egiteko. Hori egin eta gero, ezinbestekoa dira baliabideak bilatzea eta lana antolatzea.

Bukatzeko, funtsezko jarduerak daude, edozein negozio aurrera eramateko beharrezkoak dira. Hauek betetzea oso garrantzitsua da; balorezko proposamena garatzeko, bezeroarengana iristeko, bezeroarekin harremanetan jartzeko eta diru sarrerak lortzeko.

Kostu motak direla eta, hainbat motakoak daude. Hasteko, kostu finkoak, produkzio kantitatearekin zer ikusirik ez duten kostuak dira, hau da, beti berdina izango direnak. Gure enpresaren kasuan, soldatak, fabrikaren eta bulegoen alokairua (instalazioak), ibilgailuak (kamioa eta furgoneta baina erregairik gabe), ibilgailuen aseguruak, langileen soldata finkoa, langile guztiei hilabetero bitan eskaintzen zaien ikastaroaren kostua, etab.

Kostu aldakorak, ekoiztutako produkzioaren arabera direnak dira, gure enpresaren kasuan erabilitako lehengaien kostua, gasa, materialak, ura eta elektrizitatea dira.

Eskala ekonomiari dagokionez, gure enpresan eskala ekonomiaren printzipioa aplikatuko dugu, hau da, geroz eta gehiago ekoizten orduan eta txikiagoa izango da kostu aldakor unitarioa, kostu finkoak unitate gehiagotan bana daitezkeelako. Horrek esan nahi du kostuak murriztu egiten direla. Hau guztia gertatzen da, bai ekoizpena handitu delako edo bai enpresaren dimentsioa (ekoizpen gaitasuna) handitu delako. Esate baterako, miloi bat kotoi-zotz ekoizteak, kostu txikiagoa ekarriko du ehun kotoi-zotz ekoiztea baino.

Zabalkunde edo hedadura ekonomiari dagokionez, azkenean langileen ordez gure produktua ekoizteko makinez baliatzea erabakitzen badugu, hau erabiltzea ondo etorriko litzaiguke, izan ere, baliabide berdina erabil dezakegu gauza bat baino

gehiago egiteko. Honek esan nahi duena da, ekoizpenerako erabiliko litzatekeen makina batek bi gauza egiteko gai izango litzatekeela eta horrek seguruena kostuak murriztuko lituzkeela. Adibidez, makina batek aldi berean kotoi-zotzaren makila eta estruktura egin ahal izango lituzke. Dena den, langileekin jarraitzea erabakitzen badugu, ez digu asko merezi, zabalkunde ekonomia erabiltzea, izan ere, langile bat ez da aski lan asko egiteko eta ezin da makina bat bezala programatu aldi berean bi gauza batera egin ahal izateko.

Egun, modan dago enpresek *low-cost* kostuak, hau da, merkeagoak diren prezioak ezartzea, baina guk ez dugu horrelakorik egingo, izan ere, egunerokoa erabiltzen den produktu batek eskari konstantea du, hau da, beti egongo da norbait produktua erosiko duena. Horrelako kostuak egokiagoak ikusten ditugu hegazkin konpainientzat, hegaldi gehienak udan egiten direlako eta prezioekin bezero gehiago lortu nahian beste konpainiekin lehiatu nahi dutelako. Gure produktuaren kasuan, guk ere beste enprekin lehiatzen dugu baina ez prezioagatik bakarrik, erabilitako materialengatik ere, hau da, gure lehiakide bat merkeak eta ingurugiroa kutsatzen duten kotoi-zotzak ekoizten dituen enpresa bat izango litzateke. Prezioengatik eta kalitateagatik lehiatuko genuke.

Azkenik, kostuen egiturari dagokionez, enpresak nabarmendu ahal izateko bi modu daude: lehenengoa, prezio baxuengatik eta bigarrena, beraien produktuaren kalitateagatik. Gure kasuan, gure produktuaren kalitateagatik nabarmenduko ginateke, kalitate onekoa den eta berritzaileak diren materialekin egindako produktu bat salduko genuelako. Beste alde batetik, negozio eredu desberdinak nabarmentzen dira kostuetan oinarrituta: kostuak bultzatutako negozio eredia eta balioan oinarritutako negozio eredia. Lehengoak, kostuak minimizatzea du helburu, bigarrenarentzat, berriz, bezeroari eskaintzen zaion produkzioa da garrantzitsua eta ez kostuak. Gure kasuan, balioan oinarritutako negozio eredia aukeratuko genuke, izan ere, arestian esan dugun bezala, gure helburua ez da kapitalismoa bultzatzea eta dirua irabazteko helburua izatea, bezeroari ingurumenarentzat kutsagarria ez den eta bere kabuz deskonposatzeko gai den (biodegradagarria) kalitatezko produktu bat saltzea baizik.

*Anje Delgado, Danel Garcia, Yurene Fernandez, Estibalitz Navarro eta Garazi Perez.*