

## Kostuen egitura

Proiektu bat aurrera atera ahal izateko zenbait gastu dakar proiekturako, eta enpresak gastu horiei aurre egin behar die. Kostu motak dira, kostu finkoak, aldagarriak, eskala-ekonomia eta hedapen-ekonomia.

Gure enpresak dituen kostu finkoak zenbait dira:

- Lokal bat hartuko dugu, produktua saltzeko eta azaldu ahal izateko, eta jendearekin kontaktuan gehiago egoteko, diru bat inbertituko dugu, eta hilabete guztietan diru kantitate berdina ordainduko dugu. Eta fabrika bat ere beharko dugu produktuak leku batean produzitu ahal izateko, azken finean ez ditugu lokalean produzituko.
- Gero ere erosi behar izango ditugu makina batzuk produktuak produzitu ahal izateko, eta makinak finantziatuko ditugunez kostu finkoak izango dira dendora batean zehar.
- Beste gastu finko bat izango da eskatu genuen mailegua, gure enpresa eratu ahal izateko, itzulitzea bankuari. Hilabete guztietan kantitate berbera ordainduko diogu bankuari
- Gure langileen soldata kostu finkoa izango da ez diegulako ordainduko komizioan, soldata finko bat izango dute, orduan hilabete guztietan diru berbera kobratuko dute.



Gure enpresak dituen kostu aldakorak:

- Materiala kostu aldakor bat da hilabete guztietan ez direlako produktu kantitate berdina egingo, orduan material gehiago edo gutxiago beharko ditugu.
- Produktuak garraiatu behar egingo ditugu, eta garraio horiek erregaia beharko dute funtzionatu ahal izateko, hau da hilabete batean garraio gehiago egin ahal dira produktu gehiago eskatzen badira, edo aldrebes izan ahal da ere. Orduan hilabete batean erregaia aldatzen joaten da.
- Argia, kostu aldakorra da. Hilabete batean adibidez jaiarik ez dagoenean egun guztietan erabili beharko duzu argia eta kostua igo egingo da. Aitzitik adibidez oportetan ez duzu ia argirik erabiliko hilabete horretan, orduan argien kostua jaitsi egingo da.
- Publizitatea ere da beste kostu aldakor bat, lehenengo momentuan enpresa hasten dabil, orduan jendea produktua ezagutzeko hobeagoa da publizitate gehiago egitea. Eta produktua arrakasta asko badauka, ez da beharrezkoa hainbeste publizitatea egitea momentu horretan.



Produktuak arrakaztatzua bihurtzen bada, denborarekin gero eta gehiago produzitu egin beharko dugu, orduan produkzioa igoko da eta unitate bakoitzaren kostuak gero eta baxuagoa izango da, orduan enpresarentzat onuragarria izango da, eta honeri esango zaio eskala-ekonomia.

Eta gure produktuan espero dugu hedapen-ekonomia gertatzea eta arrakasta izatea, hori esan nahi duelako produktua beheralditik igoera batera pasatuko dela.

Gure enpresak saltzen duen produktua kalitatekoa da, orduan ez da prezio baxukoa izango, batez ere enpresaren hasieran. Baina produktua arrakasta badauka, prezioa jaisten joango da eta jendearentzat edo beste enpresentzat, eskuragarriagoa izango da.