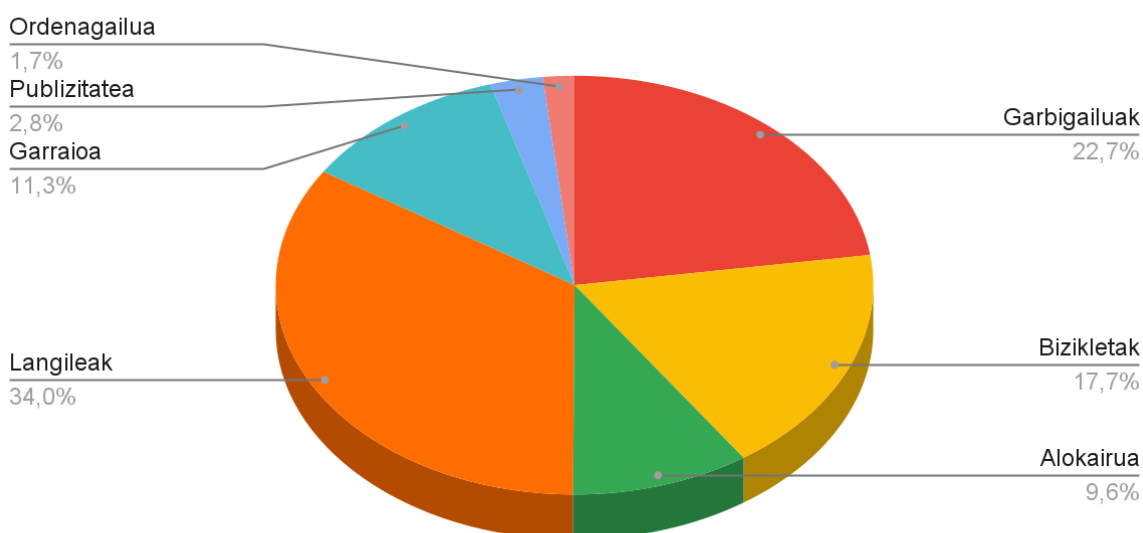


## KOSTUEN EGITURA

Kostuak bi taldetan banatzen dira: kostu finkoak eta kostu aldakorak. Alde batetik, kostu finkoak produzitutako produktu edo zerbitzu kopuruaren arabera aldatzen ez diren kostuak dira, hau da, inoiz aldatuko ez diren kostuak. Horien adibide batzuk alokairua eta langileen soldata izan daitezke. Bestalde, kostu aldakorak produkzioaren arabera aldatzen diren kostuak dira, edo beste modu batera esanda, geroz eta gehiago produzitu, orduan eta kostu gehiago izango ditu enpresak. Horien adibide argiena produktua ekzoizteko beharrezkoak diren lehengailak eta baliabideak dira.

### KOSTUEN PORTZENTAIA



Gure enpresak bi motatako kostuak izango ditu. Guk izandako kostu finkoak honakoak dira: langileen soldatak, %-rekin, eta alokairua, %-rekin. Horrez gain, orain aipatu dugun bezala, gure enpresak kostu aldakorak ere baditu: kostu finkoak edukitzeaz gain, kostu aldagarriak izango ditu: kostu aldagarriak, adibidez materialak izango dira, izan ere, ez dakigu zenbat material beharko dugun eta salmenta kopuruaren arabera zehazten joango gara, erabiliko dugun material kopurua murriztu edo handitu dezakegu. Langileen soldata ere aldagarria izango da, izan ere, hasieran soldata finko bat edukiko dute gure langileek, baina denbora pasa ahala,

langileen soldata aldatua izan daiteke, gainera, agian langile batzuk gehiago kontratatu beharko ditugu edo langile batzuk kalera beharko ditugu, enpresaren egoeraren arabera.

Kostu finkoei dagokienez, hasiera batean ordenagailu bat ordaindo beharko genuke gure web orria sortzeko eta hura kontrolatzeko. Lehenengo aldian guk ekoitiziko ditugu produktuak eta gure partekatutako biltegian egingo dugu lana. Gerora, lanerako biltegia alokatzen dugunean ordaindu beharko dugun alokairua horietako bat izango litzateke. Eta bestea langileei ordaindu beharreko soldata. Horretaz gain ofizina bat jarriko dugu eta ordenagailuak ere bere kostua izango du.

Garraioa aldiz kostu aldakorra izango litzateke, distantziaren arabera gehiago edo gutxiago ordaindu beharko dugulako zerbitzua. Gainera kostu horiei dagokien zati bat erosleak ordainduko du produktuaren prezioarekin batera.

Horrez gain, gure enpresak, iragarkiak beharko ditu jendeak gure enpresa ezagutzeko. Horrek kostu handiak izango ditu, izan ere, iragarkia egiteko diru asko inbertitu behar da jendea kontratatuzko eta gure iragarkia ahalik eta jende gehienek eskuetara iristeko.

Produktu bakoitza ekoizteko sortzen diren gastuak murrizteko eskala-ekonomia erabili daiteke. Alde batetik, enpresa baten produkzioa handitzean lehengai ala baliabide gehiago erosi beharko ditugu produktu guztiak ekoizteko, baina beste enpresei geroz eta kantitate handiago bat eskatzen badiogu, baliabide guzti hoiek merkeago salduko dizkigute. Hortaz, baliabide bakoitzak gutxiago kostatuko du eta horren ondorioz, gure produktua ekoizteak sortzen dituen gastuak baxuagoak izango lirateke. Bestalde, geroz eta produktu gehiago ekoitzi, orduan eta merkeagoa izango litzateke produktu bakoitza produzitzea, kostu finkoak produktu gehienek artean banatuko liratekeelako. Hau erabilia enpresa baten ekoizpena eta dimentsioa handitzen denean, batazbesteko kostuak gutxitu egiten dira, baita kostu unitarioa ere.

Zabalkuntza-ekonomikoa bezeroak lortzeko modu eraginkor bat da, eta hau bi modutan eman daiteke: hazkunde horizontala eta hazkunde bertikala, hazkunde heterogeneoa. Hasieran, hazkunde horizontala oinarrizko produktuarekin erlazionatuta dauden produktu gehiago eskaintzeko asmoz jarduera kopurua ugaritzea. Gure enpresaren kasuan zabalkuntza ekonomikoa egiteko modu bat sekadore ekologiko bat sortzea izango zen, hasierako produktura lotuta dagoela eta balio proposamen berdina errespetatzeko. Geroago, hazkunde bertikala produktu zehatz bat egiteko baliabideak eta banaketarako behar diren pausoak lortzeko behar diren enpresa laguntzaileen jabe egitea, adibidez; gure produktua garraiatzen duen enpresa baten jabe izatea. Eta amaitzeko, hazkunde heterogeneoa, ordura arte ekoizitako produktuarekin zerikusirik ez duen produktu bat ekoizten hastea, adibidez: gure enpresan kristalezko botilak saltzea.

<b>DIRU SARRERAK</b>		<b>KOSTUAK</b>	
<b>Finkoak</b>			
Mailegua	40.000€	Alokairua	1.700€
Publizitatea	150€	Soldatak	6000.€ (1.200x5)
-	-	Ordenagailua	300€
-	-	Mailegua	1.000€
<b>Aldakorrak</b>			
Salmentak	20999,7 (699,99x30)	Garbigailuak	4000€ (200 x 25)
Harpidetza	499€(4,99x100)	Bizikletak	3125€ (125 x 25)
-	-	Garraioa	2000€
-	-	Publizitatea	500€
Guztira: (mailegua kontuan hartu gabe) 21648,7€		Guztira: (mailegua kontuan hartu gabe) 17625€	
Mozkinak: 3023,7€			

Mailegua ez dugu kontuan hartu irabaziak kalkulatzekoan, azken finean jasoko dugun dirua itzuli egin beharko baitugu, hala ere, kontuan hartu dugu maileguak interesa dutela eta ondorioz, gutxigorabehera jasotakoa baino 3000€ gehiago ordainduko ditugula.

Ondorioz, taulan ikus daitekeen bezala, gure enpresa ekonomikoki jasagarria dela esan dezakegu, hau da irabazi gehiago izango ditugula galerak baino. Horregatik gure enpresa errentagarria izango da.