

Hogyan alakul a profit a cégemben?

A kérdés, ami minden cégvezetőt foglalkoztat. Hogyan alakul a profit?

Profit nélkül egyszerűen nem fenntartható vállalkozást üzemeltetni. Egy ideig eldöcöghet a cég, de előbb utóbb kibukik, hogy nem elegendő profitot termel a tevékenység ahhoz, hogy fenntartsa önmagát.

Mielőtt tovább megyünk, a félreértések elkerülése végett érdemes tisztázni, mit értünk a profit alatt!

Szóval **mi a profit?**

Úgy gondolom, hogy a legtisztább, legegyszerűbb értelmezés egyben a legjobb is: a profit az a pénz, ami azután marad, hogy mindent és mindenkit kifizettünk. Az a pénz, ami azután marad, hogy a bevételünkből minden költséget levontunk.

A profittal „lehet fizetni a boltban”. Attól, hogy egy cégnek sok bevétele van, ez még nem jelenti azt, hogy profitabilis is egyben.

Hogyan kell kiszámolni, hogy **mennyi a profitom?**

Ez is kulcsfontosságú kérdés. Az előzőekben megfogalmaztuk, hogy mi a profit, most pedig nézzük meg, hogyan kell kiszámolni?

Sokféleképpen kilehet, de most is maradjunk a legegyszerűbb módszernél, aminek a végén tényleg azt fogjuk látni, hogy mennyi az annyi.

A vállalkozás tevékenysége során sok és sokféle költség merülhet fel. Van, amelyik közvetlenül az adott termékhez/szolgáltatáshoz köthető, van, amelyik csak közvetetten terhelhető rá. Van, ami időről időre, rendszeresen felmerül, és van, amit egyben fizetünk ki egy teljes évre.

Ahhoz, hogy kitudjuk számolni a profitot, érdemes minden költséget levonni a bevételből, tehát a termék/szolgáltatás árából.

A példa kedvéért, egy gyártó vállalkozás esetén:

Termék ára – (A termékhez közvetlenül szükséges anyagok, erőforrások + A termék előállítására idejére levetített általános költségek) = **PROFIT**

Szolgáltató vállalkozás esetén is hasonló a számolási elv. A bevételből (a szolgáltatás árából) levonjuk a közvetlenül felmerülő költségeket (pl. a

kolléga költsége, aki végzi a szolgáltatást) és az egységnyi szolgáltatásra vetített általános költségeket (amortizáció, indirekt kollégák költsége stb.).

A lényeg: fontos, hogy minden költséget figyelembe vegyünk, mert ha kimarad a számításból néhány olyan költségelem, ami nem közvetlenül kapcsolódik a termékhez, akkor végül nem jön majd ki a matek, és nem fogjuk érteni, hogy miért. Csodálkozunk majd, hogy hová lett az elvárt profit.

Tudjuk mi a profit, tudjuk, hogyan kell kiszámolni. De mégis **milyen gyakran kell ezt kiszámolni?**

Milyen gyakran szeretnéd Te tudni, ismerni ezt a kulcsfontosságú számot? Ha neked ráér az, hogy tavasszal megtudod a könyveléstől, hogy végül mennyi volt az előző évben megtermelt profit, akkor nincs szükség **kontrollingra**. Ha viszont minél hamarabb szeretnéd tudni, akkor a második legjobb időpont elkezdni ezzel foglalkozni az most van! (Az első a vállalkozásod indításánál volt.)

Első körben talán már az is nagy előrelépés, ha hónap végén nagyjából tudod, hogy a mögötted lévő 30 nap megközelítőleg mennyi (tiszt!) profitot termelt a cégednek. De lehet ezt még jobban is csinálni!

Hogyan éreznéd magad, ha már ma tudnád, hogy tegnap mennyi profitot termeltetek? Tovább megyek, ha szinte valós időben látnád, merre

haladtok? Mekkora versenyelőnyt jelentene ez a cégednek? (A konkurenciád lehet tudja, mert foglalkozik a kontrollinggel ...)

Tehát, visszatérve az eredeti kérdésre: minél gyakrabban, mondhatni folyamatosan érdemes kiszámolni, hogy naprakész információd legyen arról, merre halad a céged.

Ha ezek a lépések megvannak, érdemes még egy dolgot átgondolni: **milyen mutatószámok** segítenek Téged a legjobban?

Az, hogy összesen mennyi profitot termelt a céged az elmúlt nap/héten/hónapban fontos mutató, de nem segít a döntéshozásban. Képesnek kell lenni ezt a profitot valóságúen lebontani, levetíteni különböző mutatókra.

Ilyenek lehetnek:

- profit/idő (profit/óra, nap, hét, hónap)
- profit/partner
- profit/termékkategória, csoport
- profit/termék
- profit/kg, m, db.

Ezeket tovább kombinálhatod. Ha ilyen szintekre jutsz a **kontrolling** segítségével, akkor egyértelművé válik számodra, hogy:

- melyek a legfontosabb partnereid, kik adják a profitod nagy részét.

- melyek a legfontosabb termékkategóriák és termékek.

Ezek után a kérdés feléd: szerinted érdemes ezzel foglalkozni?

Amennyiben tanácsra, bevezetési partnerre van szüksége forduljon hozzánk bizalommal:

Open-Tech Informatika Kft.

3300 Eger, Almási Pál u. 36.

+36 (70) 212-75-71, +36 (20) 329-03-73

info@opentech.hu

www.opentech.hu

www.kkvkontrolling.hu

A large, thick, orange curved graphic element that starts from the left edge and curves upwards and to the right, framing the contact information at the bottom of the page.

Open-Tech Informatika Kft.

3300 Eger, Almási Pál u. 36.

+36 (70) 212-75-71, +36 (20) 329-03-73

info@opentech.hu

www.opentech.hu

www.kkvkontrolling.hu