

Poduzetništvo u informacijskom sektoru



Informacijski sektor: prilika za zaradu

U doba sveopće krize, vijesti o problemima u informacijskom sektoru ipak su rijetke. Riječ je o djelatnosti čiji proizvodi omogućuju djelovanje mnogim drugim industrijama. Proizvodi informacijskog sektora često djeluju kao platforma za stvaranje inovacija u drugim industrijama, odnosno kao motor za stvaranje nove poslovne energije.



dr. sc. Nataša Rupčić

TROŠKOVNA SPECIFIČNOSTI

Važna značajka poduzeća koja djeluju u informacijskom sektoru tiče se njihove troškovne strukture. Za veliki broj proizvoda povezanih s informacijskom industrijom,

odnosno industrijom softvera, struktura troškova drugačija je nego kod drugih industrija. Može se konstatirati da su gotovo svi troškovi fiksni. Isto tako, fiksni troškovi imaju značajku da predstavljaju tzv. *sunk* ili nepovratne troškove. Nepovratnost troškova odražava se u činjenici

da ih nije moguće povratiti ako poduzeće odluči prestati postojati. Primjerice, ako poduzeće iznajmljuje poslovni prostor ili koristi vlastiti prostor za proces stvaranja nove vrijednosti, trošak toga prostora je fiksni i ne ovisi o razini proizvodnje. Taj trošak ipak nije nepovratan. Ako poduzeće odluči izaći iz industrije, prestaje iznajmljivati prostor ili vlastiti prostor može prodati drugom korisniku. S druge strane, ako softversko poduzeće uloži milijune u razvoj i promociju novoga softvera koji ne pronade svoje kupce, trošak razvoja softverskoga paketa nije moguće nadoknaditi. Ti su troškovi stoga nepovratni.

Nadalje, u informacijskom sektoru postoje dvije skupine nepovratnih troškova. U prvu skupinu spadaju tzv. troškovi prve kopije, potrebni za razvoj i testiranje proizvoda. U drugu skupinu spadaju troškovi promocije proizvoda koji služe da se potencijalni kupci informiraju o proizvodu i uvjere u njegovu korisnost, što može rezultirati kupnjom. Ovi su troškovi često visoki, što se odražava na visinu rizika poslovne odluke.

Sljedeća značajka većine proizvoda i usluga informacijske industrije je činjenica da njihovi granični troškovi teže nuli. Stvaranje filma, glazbenog CD-a, mrežne stranice ili softvera zahtijeva veliko ulaganje u nepovratne troškove u početnoj fazi stvaranja vrijednosti. Međutim, kada je vrijednost (proizvod ili usluga) jednom stvorena, troškovi reprodukcije su vrlo niski, ne povećavaju se s povećanjem outputa, a ograničenja ili granice za količinu outputa zapravo nema. Neki će reći – nema niti granice za zaradu.

KAKO POSLOVATI PROFITABILNO?

Budući da se prema standardnom ekonomskom modelu cijena proizvoda snižava sve do razine graničnih troškova, koji u slučaju informacijske industrije teže nuli, potrebno je razmotriti načine kako dugoročno ipak poslovati profitabilno. Dva su moguća scenarija za izbjegavanje takve situacije uzrokovane visokim fiksnim i niskim graničnim troškovima. Poduzeće tako može pokušati ostvariti niže troškove korištenjem ekonomije opsega ili obuhvata. U tom slučaju, cijena će se snižavati do graničnog troška najmanje efikasnih poduzeća te će poduzeće „troškovni vođa“ moći ostvariti profit. Ako je granični trošak nula i isti za sve, strategija troškovnog vodstva nije valjana strategija. Druga opcija je primjena tzv. strategije diferencijacije kada poduzeće proizvodi vrijednost drugačiju od konkurencije, a koju vrednuju kupci. Tada će moći odrediti višu cijenu svojega proizvoda te ostvarivati profit.

ODREĐIVANJE CIJENE INFORMACIJSKIH PROIZVODA „VERZIRANJEM“

Situacija kada poduzeća nude različite inačice proizvoda, odnosno „verzije“ te omogućuju kupcima da odaberu varijantu koja im najviše odgovara naziva se verziranje. Poslovna praksa verziranja ključna je za ostvarivanje profitabilnosti informacijskog sektora. Verziranje nudi nekoliko koristi za

Kada je vrijednost (proizvod ili usluga) jednom stvorena, troškovi reprodukcije su vrlo niski, ne povećavaju se s povećanjem outputa, a ograničenja ili granice za količinu outputa zapravo nema. Neki će reći – nema niti granice za zaradu.

zašto čitam poslovni savjetnik



Poslovni savjetnik čitam prvenstveno radi istraživanja koja su uvijek aktualna i daju posebnu perspektivu poslovnom okruženju u kojem radimo. Istraživački rad i poslovni slučajevi koji se međusobno prožimaju s managerskim savjetima dobitna su kombinacija za unaprjeđenje poslovanja.

Dario Alfirević

Član uprave za prodaju i marketing
Overseas Trade Co.Ltd. d.o.o
Authorized service contractor for UPS

KOLIKO INAČICA STVARATI?

Sve navedene dimenzije predstavljaju značajke od kojih se može sastojati neka inačica usluge, odnosno informacijskoga proizvoda. S obzirom na navedeno postavlja se pitanje koliko je proizvodnih inačica i razina cijena optimalno kako bi se maksimizirao profit.

poduzeće prodavatelja. Prije svega, omogućuje stjecanje tržišnih informacija kojima je moguće utvrditi koje aspekte proizvoda kupci najviše vrednuju. Nadalje, verziranje omogućuje način kako različitim kupcima zaračunati različite cijene za „gotovo isti proizvod“, a koji je moguće proizvesti za granični trošak koji je blizak nuli. Tako je na primjer softverski paket Microsoft Office dostupan u nekoliko inačica za kućnu upotrebu, upotrebu u malim poduzećima (kada nedostaju alat za prezentacije i baze podataka), upotrebu od strane velikih poduzeća, odnosno profesionalnih korisnika te za mrežnu upotrebu, kada su sve komponente paketa dostupne na poslužitelju.

Moguće je tako utvrditi različite dimenzije prema kojima se proizvod može verzirati kako bi se udovoljilo različitim potrebama kupaca:

- vrijeme isporuke,
- složenost korisničkoga sučelja: baze podataka i ostali programi mogu nuditi više ili manje opcija pretraživanja, izračunavanja i sl., te tako udovoljiti potrebama korisnika,
- mogućnosti pristupa: informacijskim proizvodima moguće je pristupiti s različitih lokacija i u različitom vremenu,
- jasnoća slikovnih prikaza,
- brzina isporuke,
- fleksibilnost korištenja,
- sposobnosti odnosno funkcije programa: softver se može razlikovati s obzirom na opseg funkcija koje može provesti,
- stupanj iritacije korisnika: jeftinije inačice softverskih paketa, kao i kabelski programi i slično korisnike često iritiraju reklamama,
- tehnička potpora.

vrijeme je...



...za sigurnu tvrtku

Za uspješno poslovanje Vaše tvrtke važna je i njena potpuna sigurnost.

Zaštitite imovinu i svoje djelatnike, a rizike koji joj prijete svedite na najmanju mjeru. Razmislite o jednoj od brojnih vrsta osiguranja od profesionalne odgovornosti. Osigurajte se od stručnih propusta ili pogrešaka prilikom obavljanja svojih svakodnevnih obveza. **S punim povjerenjem i ovu poslovnu odluku prepustite nama!**

info telefon 0800 0606
www.jadransko.hr

JADRANSKO
Moje osiguranje