**Приложение №9.7. «Открытие бизнеса»**

При создании бизнеса нужно обязательно рассчитать все плановые значения затрат и доходов вашего будущего предприятия.

Например, бизнесмен Артём, создавая бизнес по продаже велосипедов, знает, что его интересует ежемесячная прибыль (доход, полученный за вычетом затрат) в 100 000 руб. Он знает, что его компания может производить 2 велосипеда в день, при этом затрачивая на производство одного велосипеда 5 000 руб. (в эту сумму включены все расходы – от зарплаты сотрудникам до аренды помещения). Чтобы Артём смог понять, какую установить цену продажи велосипеда, нужно рассчитать прибыль, получаемую от его реализации.

Если считать, что в месяце в среднем 21 рабочий день, то ежемесячно компания может произвести 2 x 21 = 42 велосипеда. Для этого потребуется потратить 5 000 x 42 = 210 000 руб.

Чтобы месячная прибыль составила минимум 100 000 руб., доход от продажи в месяц должен быть, как минимум, равен сумме всех затрат и этой плановой прибыли (при учете продажи всех произведенных велосипедов), то есть:

100 000 + 210 000 = 310 000 руб.

Чтобы получить 310 000 руб. за продажу 42 велосипедов, Артём должен установить цену 310 000 / 42 = 7 380,95 (или 7 381) руб. за 1 велосипед. При этом важно следить за продажами. В том случае, если реализовать товар не удастся, затраты на производство всей продукции останутся, а доход от продажи Артёма уменьшится пропорционально количеству непроданных велосипедов.