



Как всё просчитать, предусмотреть затраты и быть при этом конкурентоспособным?

Есть бухгалтерские и экономические методы для этого, но в начинающем бизнесе можно продумать и самостоятельно:

✓желательно делать до момента осуществления торговли, оказания услуг, производства.

➔ ТОРГОВЛЯ

- если вы ввозите товары из-за границы, то необходимо учитывать доставку, ввозной НДС, услуги таможенных декларантов, расходы на получение сертификатов и пр. актов;
- аренда, заработная плата сотрудников.
- кассовый аппарат, СКНО, банковское обслуживание требует ежемесячных отчислений;
- затраты на рекламу, доставку;
- брак, возвраты, распродажи;
- налоги;
- бюджет на услуги бухгалтера, прочих специалистов исходя из специфики;
- канцелярских товаров, налоговой документации.

Важно!

- В аренде следует предусмотреть коммунальные платежи и эксплуатационные, в бизнес-центрах – маркетинговые услуги, оплата мест общего пользования, страховка и пр. Зачастую помимо аренды берут % от оборота.
- Зарботная плата: не забываем про налоги и отчисления из заработной платы, у предприятия есть отчисления в ФСЗН, БГС. Также банк за зачисление заработной платы берет %.
- Обычно цикл реализации у промышленных товаров 4-6 месяцев и стоит учитывать это, формируя себестоимость вашей единицы продукции так, чтобы не уйти "в минус".
- Также необходимо иметь дельту на штрафные санкции, пеню и пр.

➔ УСЛУГИ

- необходимо просчитать человеко-час специалиста, далее формирование цены будет проще;
- чтобы не уйти "в минус" важно определить объем предстоящих работ, а после формировать цену;
- не забывать о затратах на аренду, рекламу, коммуналку, налоги, интернет, телефон, почта, расходы банку и прочим сервисам, используемых для работы.

С целью получения информации о налогах по конкретному виду деятельности будет полезным проконсультироваться с юристом и/или бухгалтером. .