

-Некоторое время назад лорд Зен приказал нам составить план, который должен был сначала создать а после монополизировать рынок продажи мыла. Всем хорошо известно, что этот продукт считается предметом роскоши. Лишь самые богатые люди могут его позволить. Однако мы должны понимать-чистота и опрятность важна для всех людей. Подумайте сами, что случится если мыло будет доступным? Например, оно будет стоить не три серебряных монет, а лишь несколько жалких медных. Сколько людей захотят купить наш продукт?

Все в зале с трепетом слушали Клавдия. Они, как опытные торговцы, хорошо осознавали как работает рынок. В случае, если мыло будет стоить две или три медных монеты, любая семья в империи сможет его себе позволить. Но в таком случае фирма будет иметь колоссальные убытки, ведь производство этого продукта стоит очень дорого.

-С помощью наших опросов, мы смогли получить статистику описывающую нынешнюю ситуацию на рынке. Мы смогли получить ответ от десяти тысяч людей, из которых восемьдесят три процента сказали, что они будут покупать мыло стоимостью в четыре медяка. Двенадцать процентов ответили что не знают как поступят, а оставшийся пять сказали что им не интересен данный опрос, и они не дали нам четкого ответа. Вероятность опроса составляет-93%. -Зен пока был доволен докладом. Четвёртая группа проделала хорошую работу. Они набрались опыта, и смогли узнать много нового. Например возьмём ту-же статистику. Этим способом пользовались экономисты, маркетологи и менеджеры а в этом мире таких профессий просто не было. Члены четвёртой команды за малый промежуток времени, освоили довольно много знаний и начали их применять для увеличения дохода.

-Теперь перейдём к самому главному. Если себестоимость мыла не будет меньше рыночной цены, то продукт принесёт лишь убытки. Себестоимость — это стоимостная оценка используемых в производстве продукции, и состоит из двух частей. Это фиксированные и изменяющийся затраты на продукт. Именно их суммирование создает себестоимость. Фиксированные затраты или постоянные затраты, это те затраты которые не меняются при увеличении количества созданных единиц. А вот изменяющийся затраты вырастают с каждой единицей. Приведу легкий пример. Я должен создать мыло и для этого мне нужны как и материалы, так и рабочие. Зарплата рабочих будет считаться фиксированной или постоянной затратай, ведь даже если я остановлю производство, то мне придётся по закону выдать сотрудникам их гонорар.

-С другой стороны, есть материалы. Например для ста мыл мне требуется десять килограммов жира. Одно kilo жира стоит-десять медяков, а для покупки десяти килограммов придётся выложить из кармана сто медяков. Значит если пересчитаем стоимость затраченных материалов для одного мыла, мы получим один медяк. Каждое мыло стоит одного медяка, и при увеличении производства фирма будет платить больше при каждой единице продукта. -Все торговцы с интересом слушали Клавдия, ведь тот говорил очень интересно. Даже Зен был удивлён этому, ведь этот человек лишь совсем недавно стал изучать экономические книги.

-Теперь для того, что-бы узнать полную себестоимость продукта мы должны взять обе стороны затрат и приплюсовать их друг к другу. Даю еще один пример. У меня есть маленькая фирма по производству мыла. Всего тут работают пять человек, и каждому из них я плачу два с половиной серебряных монет (Двести пятьдесят медных). Так-же мне приходится выплачивать арендную плату в пять серебряных монет, ведь у меня нету собственной фабрики. Это значит что все мои фиксированные затраты равняются-семнадцати, с половиной серебряным монетам. $(2.5 \times 5 (\text{сотрудников}) + 5 (\text{арендная плата}) = 17.5$ медных монет). Каждый месяц моя

маленькая кампания производит мыло в количестве одной тысячи. Каждая из них продается за четыре медных монет.

Всего моя выручка составляет ровно четыре тысячи медных монет. В это же время, я должен платить за те материалы которые использовал при производстве. В частности за жир, который стоит десять медяков за килограмм. Мы уже посчитали, что на одну единицу мыла мы должны заплатить один медяк. А это значит что наши изменяющийся затраты равняются одной тысяче медных монет. Теперь для того, что-бы узнать нашу прибыль мы просто должны приплюсовать друг к другу наши фиксированные и изменяющийся затраты ($1750 + 1000 = 2750$) а после этого, отобрать из всей выручки эту же сумму. ($4000 - 2750 = 1250$). Наша прибыль составила тысячу двести пятьдесят медных монет.

Эти вычисления не были сложными, но в этом мире где многие даже не умели читать и писать, знание экономики могло сделать тебя невероятно успешным.

В объяснении Клавдия многие факты были упущены, но суть было понятно всем. Если суметь уменьшить стоимость продукции, то удастся уменьшить и цену продукта. Что в свою очередь привлечет новых клиентов.

-После исследований в области химии, нашим ученым удалось сделать прорыв. Я не особо понимаю эту науку, но по заверению наших химиков изменяющийся цена на мыло будет немногим меньше одного медяка. Точную цену сложно сказать, но она не будет больше одной медной монеты. Дела с фиксированными затратами обстоят немного иначе. Из-за того, что нам не придется арендовать помещение, мы сможем хорошо сэкономить, но даже если-бы нам пришлось прибегнуть к аренде фиксированные затраты всё еще были-бы не большими. По нашим подсчетам, один рабочий в месяц способен без проблем создать триста мыл. И всё это благодаря изобретению лорда Зена, под названием конвейер. По первоначальному плану, мы должны были создать парию в двести тысяч мыл и продавать их в Вавилон. Если продукт был-бы успешным, то мы должны были расширить производство до пяти миллионов единиц в течении трёх месяцев. -В этот момент Клавдий сделал драматическую паузу.

-Сегодня я с гордостью объявляю, что первоначальная цель по продаже двести тысяч мыл была достигнута. Чистая прибыль составила пятьсот тридцать четыре тысячи медных монет, что равняется пятистам тридцати четырём золотым. На первый взгляд эта цифра не большая, но это лишь на первый взгляд. Мыло это продукт который будет покупаться минимум в два раза за месяц. Мы например продали все двести тысяч экземпляров за две с половиной недели.

Да. Деньги и впрямь были не маленькими. В Вавилоне жили примерно три с чем-то миллионов человек. Если посчитаем что в каждой семье четыре человека, и они два раза за месяц покупают мыло то получим годовую чистую прибыль в двадцать четыре тысячи золотых монет. И это лишь с одного города. В империи живут многие миллионы людей, и каждый из них является потенциальным покупателем.

Само с собой понятно, что мыло не очень прибыльный продукт. Однако с его помощью, Зен сможет сделать большое количество рабочих мест, а так-же получить дополнительные средства. Вавилон в дальнейшем собирался развиваться, и мыло было лишь первым продуктом в списке новшеств.

-По приказу лорда Зена, четвёртая команда принимается за расширение бизнеса. Через три месяца, первая партия из пяти миллионов мыл будет готова. К тому времени мы должны создать нужную инфраструктуру, а так-же долгосрочный план финансирования, и передать правление бизнесом в руки новой команды. На этом я закончу свой доклад. Если у вас есть вопросы, то

можете их задать.Я с удовольствием отвечу на них.-В в реальности,никто не собирався задавать вопросов.Презентация была закончена,и гости направились к банкетному залу.Сегодняшние события заслуживали празднества.Особенно довольным был Зен,который получил не только хороший бизнес,но еще и очень хорошую команду из экономистов и менеджеров.

....

Последние главы были информативными,я понимаю но этого требовала ситуация.Вскоре мы опять отправимся на фронт с варварами.Так-же мое предложение остается в силе,все идеи и критику пишите мне в лс.Я сделаю всё возможное для улучшения качества книги :3

<http://tl.rulate.ru/book/4976/267183>