

Надежда Котельникова

Как открыть свой бизнес и не остаться без штанов



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 338.24
ББК 65.29
К73

Котельникова Н.

Как открыть свой бизнес и не остаться без штанов /
Котельникова Н.; ред. Черниговский А. — Москва: ЛитРес:
Самиздат, 2021. — 202 с.

ISBN 978-5-532-98571-1

Думаете об открытии бизнеса или развитии существующего? Чтобы избежать потери времени, сил и денег (и не остаться без штанов) — необходимо составить бизнес-план. Из этой книги вы узнаете о том, какие шаги необходимо предпринять до открытия бизнеса, как продумать механизм его функционирования, как зарегистрировать бизнес и выбрать режим налогообложения, как рассчитать предстоящие затраты, оценить риски и определить выгодность вложений. В конце книги приведены задания, выполнив которые, вы разработаете бизнес-план, и подготовитесь к представлению вашего бизнес-плана инвесторам и кредиторам. Второе издание книги "Как подготовить бизнес-план. Советы начинающему предпринимателю".

ISBN 978-5-532-98571-1

© Котельникова Н., текст, 2021
© Omiko Trading LTD., оформление, 2021

Содержание

От автора	7
Модуль 1. Предприниматель как основатель бизнеса	10
Цели модуля	11
Ключевые термины модуля	12
Рекомендуемая литература	14
1.1. Что значит быть предпринимателем?	15
1.2. Экспресс-обоснование предпринимательской идеи	18
1.3. Способы открытия бизнеса: самостоятельно или по франшизе	21
1.4. Выбор названия бизнеса и регистрация торговой марки	26
1.5. Типичные ошибки, которые совершает начинающий предприниматель	32
Вопросы для самопроверки	34
Модуль 2. Бизнес-процессы функционирования бизнеса	35
Цели модуля	36
Ключевые термины модуля	37
Рекомендуемая литература	38
2.1. Составляющие бизнес-процесса	39
2.2. Примеры блок-схем бизнес-процессов	41
2.3. Продажи – основной бизнес-процесс	51
2.4. Расчет максимальной и планируемой загрузки	60
2.5. Бизнес-модель Canvas	62
Вопросы для самопроверки	65
Модуль 3. Организационно-правовые и налоговые аспекты открытия бизнеса	66

Цели модуля	67
Ключевые термины модуля	68
Рекомендуемая литература	69
3.1. Государственная регистрация индивидуального предпринимателя и юридического лица	70
3.2. Выбор режима налогообложения	80
3.3. Расчет налоговой нагрузки для бизнеса	92
3.4. Выбор помещения для бизнеса и анализ договора аренды	100
3.5. Выбор банка	104
Вопросы для самопроверки	108
Модуль 4. Бюджет вложений на открытие бизнеса, и источники его финансирования	109
Цели модуля	110
Ключевые термины модуля	111
Рекомендуемая литература	112
4.1. Риски, связанные с открытием бизнеса, и способы их предотвращения	113
4.2. Формирование бюджета вложений на открытие бизнеса	115
4.3. Кого привлечь для финансирования бизнеса	118
4.4. Договоренность о распределении прибыли между собственниками бизнеса	122
Вопросы для самопроверки	128
Модуль 5. Расчет финансового результата и риски бизнеса	129
Цели модуля	130
Ключевые термины модуля	131
Рекомендуемая литература	133

5.1 Расчет планируемой прибыли	134
5.2 Расчет точки безубыточности	138
5.3 Риски бизнеса и меры их предупреждения	146
5.4. Определение наиболее чувствительных параметров, влияющих на прибыль бизнеса	150
Вопросы для самопроверки	153
Модуль 6. Оценка эффективности инвестиционного проекта	154
Цели модуля	155
Ключевые термины модуля	156
Рекомендуемая литература	157
6.1 Стадии инвестиционного проекта	158
6.2 Расчет срока окупаемости вложений в бизнес	160
6.3. Учет стоимости денег во времени при оценке инвестиционного проекта	163
6.4. Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта	166
Вопросы для самопроверки	170
Модуль 7. Подготовка бизнес плана	171
Цели модуля	172
Ключевые термины модуля	173
Рекомендуемая литература	174
7.1. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта	175
7.2. Рекомендации по оформлению и защите бизнес-плана	180
Вопросы для самопроверки	183
Домашние задания	184
Задание к 1 модулю	185
Задания ко 2 модулю	186

Задание к 3 модулю	190
Задание к 4 модулю	192
Задания к 5 модулю	197
Задание к 6 модулю	199
Экспертная оценка проекта	200
Контакты	202

От автора

Считайте, думайте и опять считайте – и только потом действуйте.

Время, когда бизнес открывался исключительно на смеси энтузиазма и везения, прошло. «Действуйте и все получится» – тоже не работает. Если не знать и не соблюдать элементарные правила, то можно просто потерять все вложения – и остаться без штанов; и на вторую попытку не останется ни денег, ни сил.

Представьте, что вы собираетесь сесть за руль автомобиля и выехать на оживленную городскую трассу. Если у вас есть хотя бы капля здравого смысла и ответственности, то наверняка вы не просто получите права, а еще и выучите правила дорожного движения, научитесь водить. Так вот: начиная бизнес, надо знать механизм его действия. Моя книга – это набор рекомендаций, выполнение которых позволит вам избежать потерь.

Написанию этой книги способствовали мои старшие дети. Сын и дочь, еще учась в институте, решили открыть свой бизнес, причем каждый – свой. Пришлось выступать инвестором. До этого я много лет занималась практикой финансового консультирования уже состоявшихся предпринимателей, бизнес которых в основном находился на стадии роста или зрелости. Что касается создания бизнеса с нуля – у меня был опыт партнерства в консалтинговой компании; но этот бизнес был основан на знаниях и не требовал серьезных финансовых вложений. А вот в бизнес старших детей и их партнеров мне пришлось вложить свои накопления. И чтобы инвестиции вернулись, мне потребовалось выступить не только инвестором, но ещё и консультантом.

Потом как-то незаметно появились клиенты – начинающие предприниматели. Пришло понимание, каких именно знаний не хватает желающим открыть свой бизнес. И также за советом стали обращаться люди, которые при открытии своего первого дела ничего не просчитывали, а зарабатывали благодаря удачному стечению обстоятельств: низкой конкуренции при высоком спросе на их товар, работу или услугу. Но времена изменились: высокий уровень кон-

курении и насыщение потребителей заставляют предпринимателей делать расчеты. Приходится заранее просчитывать целесообразность вложений (в особенности – если для открытия бизнеса требуются значительные ресурсы), во избежание нервного срыва от потери капитала или необходимости отдать все имущество кредиторам.

Основываясь на вопросах из практики, я разбила книгу на семь модулей. В каждом модуле приведены цели, ключевые термины, список рекомендуемой литературы, и вопросы для самопроверки.

Цели модуля позволят понять, чему вы сможете научиться после изучения темы.

Ключевые термины позволят овладеть бизнес-терминологией.

Прочитав книги из списка рекомендуемой литературы, вы изучите опыт других людей и, возможно, используете его в своем бизнесе.

Постарайтесь обдумать ответы на вопросы после каждого модуля, применить их к вашей бизнес-идеи.

И, вероятнее всего, вам необходим бизнес-план, чтобы убедить инвесторов в целесообразности вложений денег в ваш бизнес. Вдумчивое изучение каждого модуля позволит выполнить задания в конце книги, составить бизнес-план, и оценить целесообразность реализации вашей бизнес-идеи.

Это второе издание книги. В нем обновлена информация, касающаяся структуры бизнес-процессов, организационных и налоговых аспектов бизнеса. Все остальные разделы дополнены расчетами и примерами. Изменено название книги: первое издание называлось «Как подготовить бизнес-план. Советы начинающему предпринимателю».

Текст второго издания читается легче, в нем исправлены многие ошибки и недочеты, обновлены иллюстрации и таблицы. За редактуру, корректуру и оформление книги выражаю огромную благодарность моему мужу и другу Антону Черниговскому.

Полезного вам прочтения, и успешной реализации бизнес-идеи!



Модуль 1. Предприниматель как основатель бизнеса

Не бойтесь делать то, что не умеете. Помните, ковчег построил любитель, а профессионалы построили Титаник.

– Дэйв Бери, американский публицист