



Курс «Як почати власну справу в часи невизначеності:

покроковий гайд від ТОП-підприємців України»

Модуль 5. Крок 5. Як управляти фінансами бізнесу?

Де шукати кошти для запуску бізнесу?

Наступний блок нашого навчання – **де шукати кошти на відкриття свого бізнесу?**

Я спробую перерахувати ключові напрямки, ключові джерела. При цьому ви маєте зрозуміти, що великою цінністю курсу є те, що ви можете обмінюватися досвідом, думками, ідеями з іншими учасниками.

Треба розуміти, що **пошук коштів – це не є гарантований процес**. Він дуже сильно залежить від вашої наполегливості, від того, наскільки ви зможете поєднати всі можливі джерела, наскільки ви зможете переконати інших учасників, інших стейкхолдерів (зацікавлених осіб) у вашому бізнесі.

1. Отже, перше джерело – це завжди якісь свої **власні заощадження і заощадження родичів, родини, знайомих, до яких ви можете звернутися**. Тобто залучайте якомога більше людей в свій проєкт, якщо ви дійсно в нього вірите. Важлива звичка для заощаджень – це так звана звичка «заплати собі». Кожен може мати певний дохід і часто буває так, що людина живе таким чином: от є мій дохід, я витрачаю кошти, якщо щось залишиться, то будуть заощадження, якщо ні – то ні. «Заплати собі» – це означає, що спочатку відклади, зроби заощадження, а вже потім живи в межах тієї суми, що залишилася. Тобто, якщо маєте доходи як наймані працівники, то живіть не за схемою «можу відкласти те, що залишиться», а за схемою «спочатку відклав, а вже решту поточних витрат маю вписати в те, що залишилося». Тому власні заощадження – це найбільш незалежний спосіб розпочати бізнес.

2. Друге джерело, його в західній літературі називають **«бізнес-янголи»**. Це інші люди, не родичі, не знайомі, але ті, які зацікавлені в тому, щоб дати кошти в цікавий проєкт. В багатьох людей є гроші, які вони в принципі готові інвестувати. Їх треба переконати.

Треба розуміти, що ці люди не люблять ваш проєкт так само, як ви, але, тим не менше, в них може бути інтерес. Якщо ви покажете їм перспективу масштабування, якщо ви покажете, як ці кошти окупляться, повернуться з великою віддачею, з великою рентабельністю інвестицій, відповідно ці бізнес-янголи можуть в вас повірити. Це дуже

широке коло осіб, але фактично можна сказати, що це ті люди, в яких є вільні гроші і які їх готові інвестувати.

3. Наступне джерело – це більш **організовані інвестори**, які, на відміну від бізнес-янголів, роблять це системно. Це інвестиційні фонди, бізнес-інкубатори і платформи, які працюють зі стартапами.

Одним з ваших завдань буде намагатися знайти всі такі існуючі фонди, інкубатори і платформи, які є в Україні або вашому регіоні. Тому що до всіх до них треба йти, звертатися, розуміти їх вимоги та їх очікування. Це цікаве джерело коштів. Зазвичай саме так стартапи і взлітають, шукаючи таких інвесторів.

На відміну від бізнес-янголів ці платформи або фонди мають конкретну процедуру, треба пройти цілий ряд «випробувань» і тоді отримати кошти, часто в обмін або на певні високі відсотки, або, що може бути для вас кращим, в обмін на певну частку бізнесу. Тобто коли ви віддаєте частку бізнесу і натомість маєте змогу отримати кошти і масштабувати його.

4. Іншим джерелом є так звані **гранти і конкурси**. Їх досить багато, вони час від часу з'являються. Їх треба відслідковувати, шукати, звертатися до них.

Частину з них пропонує держава на відкриття бізнесу, частину пропонують ті чи інші міжнародні фонди. Тому шукайте їх і в цілому по країні, і в своєму регіоні, тому що часто це відбувається на рівні конкретних місцевих органів влади чи на рівні конкретних місцевих регіональних організацій.

5. Останнє, напевно, джерело – це позики, це **кредити**, кредитні кошти. Я би не радив починати з цього джерела. Тому що кредитами краще користуватися тоді, коли ви вже знайшли свою бізнес-модель. Коли бізнес вже запрацював, зрозуміло, яким чином він генерить додану вартість, коли є клієнти цього бізнесу, коли ви бачите, що продукт бізнесу дійсно потрібен клієнтам, тоді для масштабування можна залучати кредити. Кредити – це нормально. Якщо ви подивитеся на баланс майже будь-якої міжнародної успішної компанії, там є кредити. Кредити – це добре, але на другому етапі. На першому етапі краще шукати власні кошти, бізнес-янголів, інвесторів. А коли вже треба масштабувати бізнес, коли ви вже розумієте, що знайшли свою бізнес-модель, от тоді вже час йти за кредитами.