

Лекція 7. Фінансування власної справи

Отже, є ідея, написаний бізнес-план, сформована команда. Підприємцю залишається зробити останній і найважливіший крок – знайти фінансування для власного проекту. Підприємництво – ризикова діяльність і за статистикою близько 75% підприємств закриваються протягом перших п'яти років роботи. Тому знайти інвестора не просто. Далі наведено декілька способів отримання коштів під відкриття бізнесу.

1 спосіб – власні заощадження.

Найбільш природнім засобом для фінансування власного бізнесу на початку його заснування є власні заощадження. Власні заощадження при їх наявності можуть слугувати як джерелом капітальних інвестицій (покупки обладнання, приміщень та іншого необхідного майна), так і для фінансування робочого капіталу (в процесі старту бізнесу потрібно вкласти гроші в початкові запаси, незавершене виробництво, а деколи навіть дебіторську заборгованість). Ці вкладення можуть бути внеском у статутний фонд новоствореного підприємства.

2 спосіб – позичити у родичів, друзів, знайомих.

Якщо підприємцю недостатньо власних коштів, то фінансування найкраще шукати за правилом трьох F: family, friends, fools – родина, друзі, дурні.

Одразу треба сказати, що ця система має як багато переваг, так і багато недоліків. Родина та друзі підприємця – це люди, які найкраще знають, розуміють його бізнес-інтереси, тобто у нього вже є кредит їхньої довіри, під який і можна отримати інвестиції.

Однак треба розуміти, що цей капітал може бути єдиним заощадженням родини, тому підприємець може зустрітися із недовірою. І у випадку, якщо він не зможе повернути кошти через невдачу, відносини з близькими людьми можуть зіпсуватися.

Дурнями, у цьому випадку, називають людей, які не є професійними інвесторами, однак мають кошти, які вони готові вкласти у достатньо ризиковані активи.

3 спосіб – знайти приватного інвестора, бізнес-ангела

Завдання знайти інвестора досить складне, хоч і реальне. Інвестори – люди обережні й завбачливі, щоб залучити інвесторів чи бізнес-партнерів,

необхідний ретельно продуманий і грамотно оформлений бізнес-план, кредитори повинні бути впевнені, що бізнес, в який вони вкладають гроші, буде дійсно прибутковим.

Будь-який інвестор прагне до того, щоб примножити свій капітал. Відсотки за депозитними вкладками, які пропонують банки та інші фінансові установи не влаштовують людей, які хочуть, щоб їх гроші працювали і приносили прибуток, оскільки такі дивіденди ледве перебивають рівень інфляції. Тому інвестори шукають підприємства, в які можна вкласти капітал і забезпечити тим самим пристойний пасивний дохід. Інвестора для малого бізнесу, в першу чергу треба сприймати, як потенційного партнера, оскільки підприємець вкладає у справу ідею, а інвестор – свої гроші. Відповідно, це має бути вигідно для обох сторін.

Бізнес-ангели – це незалежні приватні інвестори, які інвестують у бізнес ще на етапі ідеї.

Переважа «ангельського» інвестування в тому, що підприємцю не просто дають гроші, але й буквально стежать за кожним кроком, підказують і направляють, а головне – діляться контактами та вводять у ділове коло. Розпочати пошук такого інвестора можна на платформах Funded.com, Angel Capital Association, Angel Investment Network, де представлені тисячі інвесторів й описані типи інвестицій.

4 спосіб – взяти кредит у банку

Кредитування малого бізнесу банком можливо тільки якщо бізнес вже існує і приносить дохід, і як мінімум три місяці (у кращому випадку, а в деяких банках вимагається успішна підприємницька діяльність від року). Або якщо у позичальника є один вже діючий, успішний вид бізнесу, а він збирається відкрити ще якийсь. Таким чином, гроші на відкриття бізнесу з абсолютного нуля в банку взяти практично нереально. Набагато простіше отримати звичайний споживчий кредит. Якщо сума незначна, то можна отримати такі гроші в кредит без застави, без поручителів і навіть без довідки про дохід. Для отримання серйозних сум в кредит потрібно довідка про дохід, порука або застава.

5 спосіб – виграти грант на реалізацію бізнес-ідеї

Існує велика кількість фондів, як зарубіжних, так і національних, що надають гранти на розвиток різних проектів. Напрямки фінансування в усіх фондах різні, як і вимоги учасників грантових програм.

Грант – це кошти, що надаються на безповоротній основі некомерційним організаціям або фізичним особам на реалізацію соціальних проектів, благодійних програм, на проведення досліджень, навчання, на інші суспільно корисні цілі з наступним звітом про їх використання та результати зміни ситуації.

Отримати такі кошти мають шанс бізнес-ідеї, які підпадають під категорію соціального підприємництва. Соціальне підприємництво – підприємницька діяльність, націлена на пом'якшення або вирішення соціальних проблем.