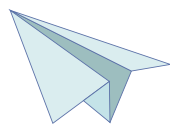
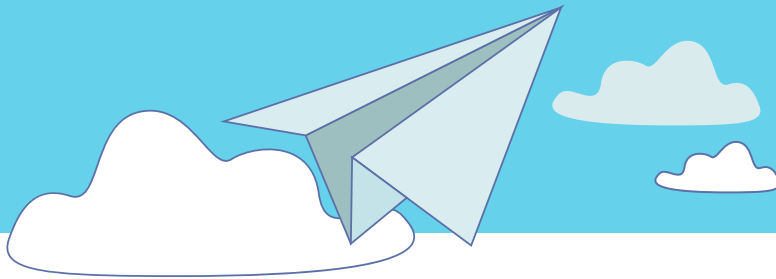


آیا تاکنون ضرب‌المثل «بی‌مایه فطیر است» را شنیده‌اید؟  
 نانو‌ها برای اینکه بتوانند با خمیر به خوبی کار کنند، پس از  
 اضافه کردن مواد مخمر یا همان «مایه» به خمیر، اجازه می‌دهند  
 خمیر مدتی استراحت کند تا آماده پخت شود. در صورتی که  
 خمیر آماده پخت نباشد، به آن فطیر گفته می‌شود. پس اگر به  
 خمیر، «مایه» اضافه نکنند، خمیر فطیر می‌شود. به همین دلیل  
 می‌گویند: بی‌مایه فطیر است.

همه کسب‌وکارها برای شروع، به مایه‌ای از جنس سرمایه نیاز دارند.  
 تا فطیر نشوند. این سرمایه می‌تواند چیزی از جنس پول، انسان (مثلاً  
 استعدادهای شخصی) و یافیزیکی (مثلاً ماشین‌آلات) باشد. این سرمایه‌ها  
 به نسبت‌های متفاوت در کسب‌وکارهای گوناگون به کار می‌روند. یکی از  
 مهم‌ترین چالش‌های کسب‌وکارهای کوچک، تأمین مالی آن یا به عبارت  
 دیگر، تهیه پول برای شروع کسب‌وکار است. در این شماره روش‌های  
 مختلف تأمین مالی کسب‌وکارهای کوچک را شرح خواهیم داد:

# مایه اعتبار





نیازمند پول باشید. در چنین شرایطی، یکی از راه‌حل‌های ممکن، خرید اعتباری است. به این مفهوم که تجهیزات را بخرید، ولی با رضایت فروشنده، پرداخت آن را بعداً انجام دهید. برای مثال، ممکن است یک هنرمند برای قاب کردن آثار خود نیازمند قاب باشد، ولی توانایی خرید قاب را نداشته باشد. در چنین شرایطی، او می‌تواند به‌صورت اعتباری قاب خرید کند و پس از فروش آثار هنری خود، مبلغ قاب را بپردازد.

### مشارکت دوستان

یکی دیگر از روش‌های تأمین مالی کسب‌وکار، مشارکت دادن بقیه در کسب‌وکارتان است. برای مثال، از دوست صمیمی خود بخواهید در صورت تمایل، مبلغی را برای مشارکت در کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کند. این روش تأمین مالی در بین کسب‌وکارهای مختلف بسیار مرسوم است. اما لازم است به جزئیاتی در این زمینه دقت شود. برای مثال، لازم است طرح کسب‌وکارتان را به‌صورت شفاف به شریک تجاری‌تان ارائه کنید تا او نیز در جریان جزئیات کسب‌وکار قرار بگیرد. درصد مشارکت دوستان و نحوه سود بردن او باید مشخص شود. این موضوع براساس نوع قرارداد امضا شده بین شما و شریکتان و قواعد فقهی برقرار شده بر آن قرارداد، مشخص می‌شود. دقت داشته باشید، حتماً قراردادی به‌صورت مکتوب بین شما و شریک امضا شود تا جزئیات قرارداد به مرور زمان فراموش نشود. در پایان، هر فردی با توجه به شرایط و موقعیت خود، یک یا ترکیبی از این شرایط را انتخاب می‌کند.

## سرمایه اصلی

یکی از ارزشمندترین انواع سرمایه، سرمایه انسانی است. منظور از آن، مجموعه دانش، مهارت‌ها، استعدادها و تحصیلاتی است که افراد در طول زندگی کسب می‌کنند. دانش‌آموزی که توانایی خلق یک اثر هنری را دارد، سرمایه‌اش بیشتر است. سرمایه انسانی می‌تواند افراد را در کسب و کار از سایرین متمایز و موفق کند. شما در کدام زمینه از سرمایه انسانی سرمایه‌گذاری کرده‌اید؟ بهترین زمان سرمایه‌گذاری انسانی، جوانی است. کسب مهارت، هنر و یا شکوفایی هر استعدادی، در جوانی بسیار ساده‌تر است. در دنیایی که ممکن است جوانان به راحتی سرگرم فعالیت‌های حاشیه‌ای و بی‌نتیجه شوند، سرمایه‌گذاری شما می‌تواند بهترین نتایج را برای کل زندگی شما به همراه داشته باشد. فرصت را مغتنم بشمارید!

## سرمایه شخصی

یکی از دم‌دستی‌ترین روش‌های تأمین مالی پروژه‌های کسب‌وکار، استفاده از سرمایه شخصی است. این سرمایه می‌تواند حاصل پس‌انداز شما در طول دوره‌ای از زندگی‌تان باشد که آن را برای کسب‌وکار کنار گذاشته‌اید. یکی از ایرادهای این نوع تأمین مالی برای کسب‌وکار این است که باید مدت زیادی منتظر بمانید تا پس‌انداز شما به مقدار مورد نظر برسد و بتوانید آن را در کسب‌وکار استفاده کنید. زیرا معمولاً میزان پول توجیبی و در نهایت پس‌انداز هنرجویان، مقدار زیادی نیست. اما در عین حال، این خوبی را دارد که خطر استفاده از این پول کم است. زیرا در صورتی که کسب‌وکار شما با موفقیت همراه نباشد، لازم نیست شما در مقابل کسی پاسخگو باشید؛ چون سرمایه خودتان از بین رفته، نه سرمایه فردی دیگر.

## قرض گرفتن

در صورتی که پس‌انداز کافی برای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار خودتان نداشته باشید، احتمالاً به قرض گرفتن فکر خواهید کرد. قرض گرفتن به این صورت که از یکی از دوستان و آشنایان خود مقداری پول می‌گیرید و متعهد می‌شوید این مبلغ را در تاریخ مشخصی پس دهید. کاملاً مشخص است که قرض گرفتن از کسانی که به شما نزدیک‌ترند، کار ساده‌تری است، زیرا آن‌ها شما را بهتر می‌شناسند و بیشتر به شما اعتماد می‌کنند. به‌عنوان مثال، پدر و مادر برای این کار گزینه مناسبی هستند. اما باید دقت داشته باشید که برای قرض گرفتن از دیگران، لازم است توضیحات کامل و مکتوبی از کسب‌وکار خودتان ارائه کنید که به آن «طرح کسب‌وکار» گفته می‌شود. با ارائه طرح کسب‌وکار، دیگران بهتر به شما و کسب‌وکارتان اعتماد خواهند کرد.

## وام بانکی

وام بانکی نیز یکی دیگر از گزینه‌های تأمین مالی کسب‌وکار است. هر چند بانک‌های متعددی وام بانکی را با مقدارهای متعددی ارائه می‌دهند، اما دریافت آن کار ساده‌ای نیست. زیرا به ضامن نیاز دارد و فرد وام‌گیرنده نیز باید به سن قانونی رسیده باشد. بازپرداخت وام بانکی با احتساب کارمزد خواهد بود. یعنی شما باید نسبت به پول دریافتی، مبلغ بیشتری پرداخت کنید. مبلغ کارمزد، به دلیل ارائه خدمات بانکی، به مبلغ وام اضافه می‌شود. احتمالاً در دسرها اداری وام بانکی شما را مجاب خواهد کرد از طرق دیگری، مانند قرض الحسنه‌های فامیلی یا محلی، اقدام به گرفتن وام کنید. البته لازم است بازپرداخت اقساط وام را قبل از گرفتن وام در نظر داشته باشید تا هنگام پس دادن وام دچار مشکل نشوید.

## خرید اعتباری

گاهی ممکن است برای کسب‌وکار خودتان نیازمند تجهیزات و در نهایت