

سلام دوست من، چقدر برای شروع کسب و کارت سرمایه داری؟ در شماره‌های قبلی نشریه گفتیم، دنبال راه‌اندازی یک کسب و کار هستیم و می‌خواهم روی پای خودم بایستم، ولی نگرانم شکست بخورم. در ادامه هم یک مجموعه نکته را که درباره مدیریت و رهبری در کسب و کار و جمع‌آوری کرده بودم، مطرح کردم. بعد درباره داشتن یا نداشتن مدرک تحصیلی دانشگاهی صحبت کردیم. در این شماره می‌خواهیم راجع به سرمایه اولیه راه‌اندازی کسب و کار صحبت کنیم. بالاخره شروع هر کسب و کاری به سرمایه اولیه نیاز دارد و یا باید پدر پول داری داشته باشیم یا خیلی منطقی به راه‌های جمع‌آوری سرمایه فکر کنیم و برای رسیدن به آن بکوشیم. من که پدر پول دار ندارم و حتی اگر داشتم، دوست دارم خیلی مستقل کارم را شروع کنم. برای همین درباره این کار تحقیق کردم. با چند نفر حرف زدم و در فضای مجازی جست‌وجو کردم و چند مقاله خواندم و حالا می‌خواهم آن‌ها را با شما در میان بگذارم. خیلی وقت‌ها مشکلی که باعث می‌شود درجا بزنیم و وارد یک کسب و کار نشویم، صرفاً این است که فکر می‌کنیم کسب و کار یعنی

سرمایه اولیه. همیشه به ما القا کرده‌اند افراد موفق ژن‌هایشان خوب است و دارایی اولیه زیادی دارند و برای همین موفق می‌شوند. یا مثلاً پدرشان پول دار است و به آن‌ها پول می‌دهد. ولی در تحقیقاتم دیدم، کسی که در تبریز بزرگ‌ترین تاجر فرش ایران است، بچه یتیم بوده و دارایی صفر مطلق امپراتوری خودش را ساخته یا آقای درویشی که در مشهد هتل مجللی دارد، کارگر نانوايي بوده. ما یک باور منفی در ذهنمان وجود دارد که کسب و کار یعنی ثروت اولیه. در حالی که ایل از یک انباری شروع شد و فیس بوک از یک ایده دانشجویی ایجاد شد که هیچ دارایی هم نداشت. در واقع، دنیای ما پر است از کسانی که از صفر شروع کردند و موفق شدند. مثل هندری فورد که تعمیر کاری ساده بود و سرمایه اولیه هم نداشت، ولی شرکت خودرو سازی فورد را تأسیس و بنا کرد و به اوجی رساند که دنیا شرکتش را می‌شناسد. ما اگر بخواهیم در زندگی و کسب و کارمان موفق شویم، باید ببینیم باور ما درست است یا غلط! اولین قدم تغییر در باور است که باور کنیم اگر این افراد توانستند، ان شاءالله ما هم می‌توانیم. باید بدانید، هیچ فرمول مشخصی برای تأمین مالی وجود ندارد.

بانک ته‌فهرستان باشد



خلاقیت و ابداع روش‌های جدید تنها قاعده بازی است. خودتان روش‌های تأمین مالی مربوط به خودتان را ابداع کنید. ولی به‌طور کلی دودسته راه برای تأمین سرمایه وجود دارد: ۱. قرض و وام از طرق گوناگون؛ ۲. شروع کاری که به سرمایه اولیه نیاز ندارد و ذخیره سرمایه برای شروع کسب و کار مدنظر.

برای شروع، از ابتدا خیال خودتان را راحت کنید. خیلی روی بانک‌ها حساب بار نکنید. به‌عنوان آخرین راه به آن‌ها فکر کنید. بازار سرمایه هم زمین‌بازی بزرگان است و مجالی برای کسب و کار نوپا نیست. برای تأمین سرمایه لازم به دنبال روش‌های نوین و خلاقانه باشید. مطمئن باشید زودتر از بانک به نتیجه می‌رسید.

در این شماره راجع به دسته اول صحبت می‌کنیم و در شماره بعد درباره دسته دوم.

دسته اول از روش‌های تأمین مالی، گرفتن قرض و وام از راه‌های گوناگون است. من در تحقیقاتم به هشت راه رسیده‌ام:

۱. خانواده و دوستان: این عده شامل کسانی هستند که در واقع باید به شما ایمان داشته باشند؛ حتی بدون نیاز به صبر کردن و دیدن عملی بودن ایده شما یا پیداشدن مشتری واقعی. باور کنید، چنانچه ایده محوری جذابی داشته باشید و مدل اجرای کسب و کارتان را نیز به‌خوبی توضیح دهید، در محافل دوستانه و خانوادگی، از جمع‌پس‌اندازهای خرد، منابع اولیه لازم برای شروع کسب و کار به‌راحتی فراهم می‌شوند.

۲. قرض هم‌تا به هم‌تا: روشی است که در آن گروهی از افراد دورهم جمع می‌شوند تا به همدیگر پول قرض بدهند. این روش سال‌ها برقرار بوده و استفاده شده است. برای مثال گروه‌های کسب و کار کوچک یا گروه‌های قومی که از همدیگر به شکل‌های مشابه حمایت می‌کنند. در حوزه کسب و کارهای نوپا به دنبال کارآفرین هم‌سطح موفق بگردید که حاضر است برای ایده‌های مشابه سرمایه‌گذاری کند.

۳. تأمین جمعی سرمایه: جذب سرمایه جمعی در واقع پویایی (کمپینی) برای دریافت حمایت مالی افراد جامعه، به‌خصوص کاربران اینترنتی پروژه، از طریق پرداخت بخشی از سرمایه موردنیاز برای اجرای آن پروژه است. در این روش، از قدرت اینترنت برای پیدا کردن گروه‌هایی با افکار مشابه استفاده می‌شود. بدین ترتیب که هر یک از افراد این گروه‌ها با اهدای مقدار کمی پول، از تلاش‌های شما حمایت می‌کنند. این روش در بسیاری از شرکت‌های غیرانتفاعی و همچنین در فاز پیش‌فروش بسیاری از محصولات و پروژه‌ها به کار می‌رود و روزبه‌روز نیز در حال گسترش است. در این روش، بسته به خلاقیت خود، می‌توانید از مشوق‌هایی برای جلب‌توجه و اعتماد جمعی سود ببرید. روش‌هایی از قبیل پیشنهاد استفاده از محصول نهایی با قیمتی کمتر در زمانی معین (مثلاً ۵۰ درصد تخفیف برای یک سال)، به‌عنوان نمونه شرکت نوآفرین (استارت‌آپ) پزشک خوب که در مرکز رشد دانشگاه شریف مستقر است، از این شیوه برای تأمین مالی خود استفاده کرده است.

۴. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر: سرمایه‌گذاران خطرپذیر شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری هستند که روی ایده‌های نوین سرمایه‌گذاری می‌کنند. چنانچه ایده شما از نظر مدیران شرکت اقتصادی و قابل اجرا تشخیص داده شود، در ازای دریافت درصد مشخصی از سهام شرکت شما، منابع مالی لازم را در اختیارتان قرار می‌دهند. این شرکت‌ها برخلاف بانک‌ها از شما وثیقه ملکی

نمی‌خواهند و سهام شرکت تنها تضمینی است که باید بدهید. این البته در صورتی است که ایده شما به‌اندازه کافی جذاب باشد و آن‌ها آینده خوبی برای آن متصور باشند. علاوه بر این، چون در این شرکت‌ها افراد خبره کسب و کار و کارآفرینان باتجربه وجود دارند، آن‌ها به توسعه کسب و کار شما نیز کمک‌های زیادی می‌کنند. در واقع این شرکت‌ها برای حفاظت از سرمایه خود، هر کاری که بتوانند، انجام می‌دهند. در ایران نیز مدتی است این‌گونه شرکت‌ها شکل گرفته‌اند. از سال ۱۳۹۱ انجمن صنفی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر تأسیس شده است که هدف آن یکپارچه‌سازی خدمات شرکت‌ها و استانداردسازی رویه‌های اجرایی است. برای اطلاعات بیشتر و آشنایی با اعضا به نشانی وبگاه انجمن مراجعه کنید.

۵. شرکت در شرکت‌های «همایش‌های کارآغاز» (استارت‌آپ ویکندها) و رویدادها (ایونت‌ها) و سایر برنامه‌های حمایتی: اگر به ایده خود اطمینان زیادی دارید، می‌توانید در یکی از برنامه‌های معرفی کسب و کار مانند همایش‌های کارآغاز که در دانشگاه‌هایی مانند شریف و امیرکبیر برگزار می‌شوند شرکت و ایده محوری خود را طرح کنید. در این جلسات شرکت‌ها، سرمایه‌گذاران خصوصی، فرشتگان کسب و کار، سرمایه‌گذاران خطرپذیر حضور دارند و ممکن است از طرح شما استقبال کنند.

۶. مراجعه به صندوق‌های حمایتی: در حال حاضر تعداد زیادی از صندوق‌های حمایتی در کشور وجود دارند که با شرایط بسیار آسان‌تر از بانک‌ها، تسهیلات لازم را در اختیار شما قرار می‌دهند. صندوق نوآوری و شکوفایی، صندوق کارآفرینی و امید، صندوق‌های پژوهش و فناوری، از جمله این صندوق‌های حمایتی هستند.

۷. سرمایه‌گذاری سفارش خرید: یکی از بزرگ‌ترین مشکلات توسعه کسب و کارهای نوپا، ناتوانی در پذیرش سفارش‌های بزرگ است. به این دلیل که معمولاً در ابتدای کار نقدینگی لازم برای آماده‌کردن و تحویل محصول وجود ندارد. اگر در فرایند تولید یا عرضه با کسب و کار دیگری کار می‌کنید، شرکت‌های سرمایه‌گذاری در سفارش، غالباً نقدینگی لازم را به‌طور مستقیم به دست آن‌ها می‌رسانند و از این طریق کامل‌شدن قرارداد و ایجاد جریان سود به کسب و کار شما را تسهیل می‌کنند.

۸. مقاطعه حساب‌های دریافت‌کردنی: این روش از نظر مفهومی شبیه سرمایه‌گذاری سفارش خرید است، با این تفاوت که شما محصول را فروخته‌اید، ولی تا زمان دریافت پول، مدت زیادی باقی‌مانده است. در این روش، این دسته از سرمایه‌گذاران، مبالغی را که مشتریان شما هنوز پرداخت نکرده‌اند و موعدشان هم هنوز فرانسیده است، به شما می‌پردازند و آن‌ها در زمان مقرر، با شرط‌های مشخص، طلب شما را از مشتری‌هایتان برای خود دریافت می‌کنند. در کسب و کارهای نوپایی که به‌تازگی در مسیر توسعه قرار گرفته‌اند، کاربرد این روش، به‌جای آنکه یکی دو ماه منتظر دریافت مبلغ پرداختی مشتریان خود باشند، به‌سرعت نقدینگی فراهم می‌کند. مدیریت جریان نقدینگی تنها یکی از راه‌هایی است که کارآفرینان باید در آن برای نوآوری، شکست رقیب و زنده‌ماندن تفکر خلاقانه داشته باشند. اگر چگونگی از پس بانک‌ها برآمدن را یاد بگیرید، قطعاً چگونگی شکست رقبا را نیز فرا می‌گیرید!

منتظر باشید در شماره بعد درباره شروع کسب کاری کوچک، بدون نیاز به سرمایه برای ذخیره پول، و بعد شروع کسب و کار بزرگ با هم صحبت کنیم.